

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ**

Б.Ю. Ходиев, М.С. Қосимова, А.Н. Самадов

**КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ
ТАДБИРКОРЛИК**

*Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус,
касб-ҳунар таълими ўқув- методик бирлашмалар фаолиятини
Мувофиқлаштирувчи Кенгаш томонидан барча таълим
йўналиши талабалари учун ўқув қўлланма сифатида тавсия
этилган*

Тошкент-2010

Такризчилар:

ТДИУ «Ташқи иқтисодий фаолият» кафедраси мудири, иқтисод фанлари доктори, профессор **Ё. Қориева**;

ТДИУ «Маркетинг» кафедраси мудири, иқтисод фанлари доктори, доцент **Ш.Ж. Эргашходжаева**

Масъул муҳаррир:

Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат ва Жамият қурилиши Академияси «Менежмент» кафедраси мудири, иқтисод фанлари доктори, профессор **Д.Н.Рахимова**

Б.Ю. Ходиев, М.С. Қосимова, А.Н. Самадов Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. – Т.: ТДИУ, 2010, – бет.

Ушбу ўқув қўлланмада кичик бизнес ва тадбиркорликнинг моҳияти, иқтисодиётда тутган ўрни, тадбиркорликнинг турлари ва шакллари, хорижий мамлакатларда ҳамда Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ривожланиши, кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, режалаштириш, таҳлил этиш, бошқариш, банк, солиқ, аудит билан алоқалари, молиявий ҳолати, кредит билан таъминлаш шакллари ва фаолиятининг самарадорлигини аниқлаш усулари баён этилган.

Мазкур ўқув қўлланма олий ўқув юрти талабаларига мўлжалланган. Ундан магистрантлар, аспирантлар, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи ходимлар ҳам фойдаланишлари мумкин.

УДК: 334.75(575.1)

Б.Ю. Ходиев, М.С. Қосимова, А.Н. Самадов, 2010

КИРИШ

Фанни ўқитишнинг долзарблиги. Ҳозирги кунда республикада кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришга алоҳида эътибор берилмоқда. Чунки, кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш масаласига давлатимиз иқтисодий сиёсатининг стратегик вазифаси сифатида қаралмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримовнинг “Жаҳон молиявий – иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари” асарида 2008 йилда мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасининг барқарор ривожланишига алоҳида эътибор қаратилган. “Хўжалик юритувчи субъектларнинг солиқ юкини янада камайтириш, микрофирма ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тўловининг 10 фоиздан 8 фоизга, 2009 йилдан бошлаб эса 7 фоизга туширилиши, жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи ставкаларининг камайтирилиши ва айни пайтда уни ҳисоблаш тартибларининг такомиллаштирилиши тадбиркорлик, кичик ва хусусий бизнесни изчил ривожлантириш учун кучли рағбатлантирувчи омиллар яратди. Натижада сўнгги олти йил мобайнида фаолият юритаётган кичик бизнес субъектлари сони 1,9 баробар кўпайди ва 2008 йили қарийб 400 мингтани ташкил этди. Кичик бизнес субъектлари томонидан ишлаб чиқарилаётган саноат маҳсулотлари ҳажми 2008 йили салкам 22 фоизга кўпайди. Бу саноат тармоғидаги ўртача ўсиш кўрсаткичидан анча кўпдир. Шунинг натижасида кичик бизнеснинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши 2007 йилдаги 45,5 фоиздан 2008 йилда 48,2 фоизга кўтарилди. Бугунги кунда мамлакатимизда иш билан банд бўлган жами аҳолининг 76 фоиздан кўпроғи айнан шу соҳада меҳнат қилаётгани айниқса эътиборлидир”.¹

Лекин, шу билан бирга, бу борада айрим муаммоларга ҳам дуч келинмоқдаки, бунинг асосий сабаби кичик бизнес ва тадбиркорлик

¹ Каримов И.А. Жаҳон молиявий – иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. –Т.: Ўзбекистон, 2009, 24-бет.

фаолияти бошлаётган шахсларнинг ишни нимадан бошламоқ кераклиги, уни қандай ташкил этиш зарурлиги ва бошқариш сирлари ҳақида тўла тасаввурга эга эмаслигидадир. Шу жиҳатдан олиб қараганда, мазкур ўқув қўлланма юқоридаги муаммоларни самарали бартараф этишга муҳим ҳисса қўшади.

Фан бўйича ўқув адабиётларининг қиёсий таҳлили. «Кичик бизнес ва тадбиркорлик» фани бўйича республикамиз ва МДХ мамлакатларининг етакчи олимлари томонидан кўплаб дарслик ва ўқув қўлланмалар чоп этилган.

Жумладан, Абдуллаев А., Сотволдиев А. ва бошқа муаллифлар томонидан 2004 йилда «Кичик ва ўрта бизнес: ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш» номли ўқув қўлланмаси нашр этилган. Унда кичик ва ўрта бизнесни ташкил этиш, режалаштириш ва бошқариш масалалари атрофлича ёритилган. Бундан ташқари, қўлланмада бугунги кунда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш-ни мақсад қилиб қўйган шахслар учун бизнесга кириб бориш билан боғлиқ бўлган атамалар изоҳи берилган.

Юлдашев Ш.А. томонидан 2003 йилда чоп этилган «Малий бизнес и предпринимателство» номли ўқув қўлланмада Ўзбекис-тонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожланиши, унинг ташкилий-ҳуқуқий шакллар, кичик бизнес инфратузилмаси, бизнес-режа ишлаб чиқиш масалалари ва кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш усуллари кўрсатиб берилган.

Лапуста М.Г. таҳрири остида 2003 йилда чоп этилган «Предпринимателство» номли ўқув қўлланмада тадбиркорликнинг умумий тавсифи ва ташкилий-ҳуқуқий шакллари, тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, бизнес-режа тузиш, молиявий фаолиятини таҳлил қилиш, солиққа тортиш ва тадбиркорлик психологияси масалалари кенг ёритилган.

Горфинкел В.Я., Поляк Г.Б. ва Швандар В.А.лар томонидан 2002

йилда тайёрланган «Предпринимательство» номли ўқув қўлланмада Россияда тадбиркорликнинг шаклланиши ва ўзига хос хусусиятлари, унинг замонавий шакллари, фаолият турлари, молиявий фаолиятини бошқариш, таҳлил қилиш ва солиққа тортиш масалалари кенг ёритилган.

Сирополис Николас Н. томонидан 2001 йилда чоп этилган «Управление малым бизнесом» номли ўқув қўлланмада кичик бизнеснинг иқтисодиётда тутган ўрни, кичик бизнесни ташкил этиш ва бошқариш масалалари атрафлича ёритилган.

Горфинкел В.Я. ва Швандар В.А. томонидан 2004 йилда нашр этилган «Малый бизнес: Организация, экономика, управление» номли ўқув қўлланмада Россия ва хориж мамлакатларида кичик бизнеснинг ривожланиши, унинг иқтисодиётда тутган ўрни, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, бошқариш ва таҳлил қилиш масалалари кенг ёритилган.

Юқорида қайд этилган ўқув қўлланмалардан фарқли ўлароқ, мазкур ўқув қўлланма Ўзбекистон Республикаси олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги томонидан тасдиқланган «Кичик бизнес ва тадбиркорлик» фани ўқув дастури асосида тайёрланган.

Унда кичик бизнес ва тадбиркорлик бўйича хориж иқтисодчи-олимлари томонидан илгари сурилган назария ва мактабларнинг вужудга келиши ва тараққий топиши, кичик бизнес ва тадбиркорлик тушунчалари, уларнинг иқтисодиётда тутган ўрни, республикада кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари, кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий асослари ва уларни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш масалалари кенг ёритилган. Шунингдек, ушбу ўқув қўлланмада кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш, унинг молиявий ҳолати ва кредит билан таъминлаш шакллари, банк, молия муассасалари ва аудит тизими билан алоқалари, уларнинг солиққа тортилиш механизмлари ва имтиёзлари, ахборот билан таъминлаш йўллари,

бошқариш психологияси ва фаолиятининг иқ-тисодий самарадорлигини аниқлаш усуллари батафсил баён этилган.

Ўқув қўлланма муаллифлари кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи ходимлар, ишбилармонлар, бизнесмен-лар ва Олий ўқув юртлари талабаларининг қўлланманинг мазмуни, тузилиши юзасидан билдирган таклиф, мулоҳаза ва маслаҳатларини бажонидил қабул қиладилар.

1- БОБ. ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ИЖТИМОЙИ-ИҚТИСОДИЙ МОҲИЯТИ

1.1. Тадбиркорликнинг моҳияти ва ривожланиш тарихи

Бозор муносабатлари шароитида иқтисодиётни ривожлантиришнинг асосий омилларидан бири тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришдир.

Хўш, «тадбиркор», «тадбиркорлик» тушунчалари қандай мазмунга эга ва нимани англатади?

Бу тушунчаларни ҳозирги маъносида биринчи бўлиб XVII аср охири ва XVIII аср бошларида инглиз иқтисодчиси Ричард Кантлон қўллаган эди. Унинг фикрича, тадбиркор таваккалчилик шароитида фаолият кўрсатувчи кишидир. Шу боисдан у ер ва меҳнат омилини иқтисодий фаровонликни белгилаб берувчи бой-лик манбаи деб билган.

Кейинчалик, XVIII асрнинг охири ва XIX асрнинг бошида машҳур француз иқтисодчиси Ж.Б.Сей (1767-1832) «Сиёсий иқти-сод рисоласи» китобида (1803й.) тадбиркорлик фаолиятини ишлаб чиқаришнинг уч мумтоз омиллари – ер, капитал, меҳнатнинг яхлитлиги деб таърифлаган эди.

У Англия саноатининг муваффақиятини «инглиз тадбир-корлари истеъдоди» таъминлаганлигини таъкидлаган эди. Ж.Б. Сейнинг асосий тезисида маҳсулот ишлаб чиқаришда тадбир-корлар асосий фаолият кўрсатади дейилади. Ж.Б.Сейнинг фикри-ча, тадбиркор олган даромад унинг меҳнати, ишлаб чиқаришни ташкил етганлиги, маҳсулотни ўз вақтида сотганлиги учун берил-ган мукофотдир. Тадбиркор таваккал қилиб, бирор-бир маҳсулот-ни ишлаб чиқаришни ўз бўйнига олади.

Қайд этиш лозимки, иқтисодиёт фанининг асосчилари тадбир-корлар шаклига кам эътибор берганлар. Тадбиркорлар фаолияти

уларнинг илмий-тадқиқот ишларининг таҳлил объекти бўлмаган. Инглиз иқтисодчи олимлари А. Смит (1723-1790) ва Д.Рикардо (1772-1823) иқтисодиётни ўз-ўзини мувофиқлаштирувчи механизм деб қабул қилганлар. Ушбу механизмда ижодий тадбиркорликка ўрин йўқ эди. «Халқлар бойликларининг моҳияти ва сабабларини тадқиқ этиш» (1776й.) китобида А.Смит тадбиркор таърифига алоҳида эътибор берган эди. А.Смит фикрича, тадбиркор – капитал эгаси. У муайян тижорат ғоясини амалга ошириб, даромад олиш учун таваккалчилик билан иш бошлайди, чунки капитални бирор-бир ишга сарфлаш доимо таваккалчилик билан боғлиқдир. Тадбиркор-ликдан олинган даромад, А.Смит фикрича, шахсий таваккалчилик учун олинган мукофот. Тадбиркор ишлаб чиқаришни ўзи режалашти-ради, ташкил этади, ишлаб чиқариш фаолияти натижаларига эгалик қилади. Бу ишлар, ўз навбатида, бозор тизими билан боғлиқ. Шу боис А.Смит бизларни бозор тизимининг марказий механизми – рақобат механизми билан таништиради. Ўз манфаатини кўзлаб юрган ҳар бир киши бозорда шу мақсад билан юрган кишиларга дуч келади. Натижада, бозордаги ҳар бир ҳаракат қилувчи субъект рақобатчи таклиф қилган нархларга рози бўлади. Бундай рақобатда ўхшаш товарларга меъёрдан ортиқ нарх қўйган ишлаб чиқарувчи харидорни йўқотиши ҳеч гап эмас.

А.Смитнинг қайд қилишича, бозор жамият сотиб олишни хоҳлаган ва керакли миқдордаги товарларни ишлаб чиқаради. Шу билан бирга, А.Смит бозорнинг кудратли куч эканлигини, у жамиятни керак бўлган товарлар билан доимо таъминлашини ва бу тизим ўз-ўзини мувофиқлаштиришини кўрсатиб берди. А.Смит рақобат ва даромад ишларига давлатнинг аралашшишига қарши эди. Унинг фикрича, ўз-ўзига қўйиб берилган бозор тизими ривожланади ва бундай тизими бор халқнинг бойлиги ортаверади.

XIX-XX асрлар чегараларида тадбиркорлик институтининг аҳамияти ва ролини кўпчилик англай бошлади. Француз иқтисодчиси Андре Маршалл (1907-1968 йй.) биринчи бўлиб ишлаб чиқаришнинг учта омилига (ер, капитал, меҳнат) тўртинчи омил – ташкиллаштириш омилини қўшди. Шу

вақтдан бошлаб тадбиркорлик тушунчаси ва шу соҳада олиб бориладиган ишлар кўлами кенгайиб бормоқда.

Америкалик иқтисодчи Ж.Б.Кларк (1847-1938) Ж.Б.Сейнинг «учлик формуласига» бир оз ўзгартириш киритди. Унинг фикрича, ишлаб чиқаришда доим **тўрт омил** иштирок этади:

- 1) капитал;
- 2) ишлаб чиқариш воситалари ва ер;
- 3) тадбиркорлик фаолияти;
- 4) ишчининг меҳнати.

Ҳар бир омил ишлаб чиқаришдан олинаётган ўзига хос фойдани акс эттиради: капиталдан капиталист қўшимча фойиз олади; ер рента беради; капиталистнинг ишбилармонлик фаолияти даромад келтиради; ишчининг меҳнати уни маош билан таъминлайди. Бошқача қилиб, Ж.Б.Кларк сўзи билан айтганда: «Эркин рақобат меҳнатга меҳнатдан келган нарсани беради, капиталистларга капитал яратган нарса тегади, тадбиркорлар мувофиқлаштириш фаолиятидан келган нарсани олади»². Тадбиркорлик фаолиятини у ана шундай тушунган.

Машҳур америкалик иқтисодчи Й. Шумпетер (1883-1950) ўзининг «Иқтисодий ривожланиш назарияси»³ китобида, тадбиркорни новатор (янгилик бунёд қилувчи одам) деб таърифлаган. Олим тадбир-корлик фаолиятини капиталистик иқтисодиётнинг ривожланишида, иқтисодий ўсишни таъминлашда катта рол ўйнайдиган янгиликларни жорий этишдан иборат, деб билади: «Функцияси янги комбинация-ларни жорий этишдан иборат бўлган хўжалик субъектларини биз тадбиркор деб атаймиз». Ушбу муаммога иқтисодиёт соҳасида Нобел мукофотига сазовор бўлган (1974) инглиз иқтисодчиси Фридрих Фон Хайн (1899-1984) бошқача ёндашган. Унинг фикрича, тадбиркорлик фаолият бўлмасдан, балки янги иқтисодий имкониятларни излаб топиш, хатти-ҳаракатларни таъминлашдир.⁴ Олим

² Ж.Б. Кларк. Распределение богатства. М., 1994. 40-бет

³ Й. Шумпетер. Теория экономического развития. М., 1982.

⁴ Ф.Хайн. Конкуренция как процедура открытия. «Мировая экономика и международные отношения»

тадбиркорликни фаолият эмас, деб талқин этади.

На хорижда, на бизда хали тадбиркорликнинг умум томонидан эътироф қилинган таърифи мавжуд эмас. Америкалик олим Р.Хизрич, «Тадбиркорлик ўз қийматига эга бўлган қандайдир янги нарсани яратиш жараёни, тадбиркор эса бунинг учун барча зарур вақти ва кунини сарфлайдиган, барча молиявий, психологик ва ижтимоий хавф-хатарни ўзига олиб, эвазига мукофот сифатида пул ва эришилган ютуғидан қаноатланувчи шахс»⁵, - деб таъкидлайди.

Инглиз профессори А.Хоскин эса «ишни ўз ҳисобидан олиб борувчи, бизнесни бошқариш билан шахсан шуғулланувчи ва керакли воситалар билан таъминланиш учун шахсий жавобгарликка эга, қарорни мустақил қабул қилувчи шахс якка тартибдаги тадбиркор бўлади»⁶, - деб изоҳлайди.

Бугунги кунда тадбиркорлик назариясини ривожлантиришнинг тўртта босқичи мавжуд.

XVIII асрдаёқ вужудга келган биринчи босқич – тадбиркорлик хавф-хатарини ўзига олиш, бошқача қилиб айтганда, таваккалчилик билан боғлиқ. Тадбиркорликнинг иккинчи босқичи эса инновация жараёни билан боғлиқдир.

Америкалик иқтисодчи олим Й.Шумпетер катта ҳисса қўшган. Унинг фикрига кўра, тадбиркорликнинг новаторлик характери қуйидагиларда акс эттирилади:

- бозор учун янги товар ишлаб чиқариш;
- ишлаб чиқариш жараёнига янги технологияларни татбиқ этиш;
- янги сотиш бозорларини ўзлаштириш;
- хом ашёнинг янги турлари ва манбаларини топиш.

Тадбиркорликни вужудга келишининг учинчи босқичи тадбиркорликнинг алоҳида шахсий сифатлари: иқтисодий ва ижтимоий вазиятнинг

журнали, 1989. 12-сон.

⁵ Р. Хизрич., С. Питерс. Предпринимательство. М., 1991, 20-бет.

⁶ А.Хоскин. Курс предпринимательства. М., 1993, 23-бет.

ўзгаришида тўғри йўл топа билиш қобилияти, бошқарув қарорларини танлаш ва қабул қилишда мустақиллик, бошқарув қобилиятларининг тўла намоён бўлиши билан таърифланади.

Тадбиркорлик назариясининг ривожланишидаги ҳозирги бос-қични тўртинчи босқичга киритиш мумкин. Унинг пайдо бўлишини тад-биркор ҳаракатини таҳлил қилишдаги бошқарув аспектига кўчири-лиши билан боғлайдилар. Бу ҳозирги вақтда назарияда тадбиркорлик муаммолари таҳлили кўплаб ўзаро боғлиқ фанлар доирасида олиб борилишини билдиради.

Ҳозирги замон назарий тадқиқотларида нафақат тадбиркорликка ишларни мустақил олиб бориш усули сифатида, балки фирма ичидаги тадбиркорликка ёки интрапренерликка эътибор қаратилади. «Интра-пренер» атамаси амалиётга америкалик олим Г.Пиншо томонидан киритилган эди.

Интрапренерликнинг пайдо бўлиши кўпгина йирик ишлаб чиқариш тузилмалари, уларда ишлаб чиқаришни ташкил қилишнинг тадбир-корлик шаклига ўтиши билан боғлиқ. Тадбиркорлик иши ижод эркин-лигининг мавжуд бўлишини кўзда тутганлиги сабабли яхлит ишлаб чиқариш бирикмаларининг бўлинмалари ҳаракат қилиш эркинлигини оладилар, бу тадбиркорликнинг асосида ётувчи ғояларни амалга оши-риш учун зарур бўлган интракапиталнинг мавжудлигини назарда тутди.

Таниқли олимларнинг олиб борган тадқиқотлари шуни кўрсатадики, тадбиркорнинг ўз фаолияти соҳасида олиб борадиган ишлари кўп қирралидир. Бу бозор сиёсатининг ўзгариши билан ёки корxonанинг ички ва ташқи омиллари таъсирида аниқланади. Лекин тадбиркорнинг асосий мақсади манфаат (фойда) кўриш билан бир қаторда, бозорда самарали фаолият юритишни таъминлайдиган ишларни амалга оширишдир. Бунинг учун тадбиркорликни бошқариш ва унга кўмак берувчи замонавий менежмент усулларига асосланган механизмни яратиш ва ундан унумли фойдаланишни таъминлаш зарурдир. Бозор шароитида тадбиркорликни бошқаришда унинг қуйидаги хусусиятларини эътиборга олиш керак:

- тадбиркор ҳар доим бозордаги талаб ва таклифни эътиборга олиб иш кўради;

- тадбиркор самарадорликни таъминловчи саъй-ҳаракатлар қилиб, ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш йўллари қидиради;

- бизнеснинг пировард натижаларига жавоб берадиган шахслар, оз бизнесини эркин шарт-шароитларда олиб боришларига етарли имкониятлар яратишади;

- кичик корхонанинг пировард натижалари, яъни унинг ола-диган фойда ёки зарари фақат бозордаги олди-сотди жараёнида маълум бўлади;

- кичик бизнес билан шуғулланувчи тадбиркор ўз маблағларини ҳаракатга солиб, бозорда қандай хавф-хатарга дуч келиши ёки якуний натижа қандай бўлишини аниқ билмайди.

Шундай қилиб, тадбиркорлик – бу иқтисодий фаолиятнинг алоҳида тури бўлиб, унинг замирида мустақил ташаббус, жавобгарлик, тадбиркорлик ғоясига асосланган, фойда олишга йўналтирилган, мақсадга мувофиқ фаолиятдир.

Тадбиркорлик иқтисодий фаолликнинг алоҳида тури бўлиб, унинг бошланғич босқичи, одатда, фикрлаш фаолияти ёки унинг натижаси билан боғланган бўлади, фақат у кейин моддий шаклни олади.

Тадбиркорлик янгилик киритиш, товар ишлаб чиқариш фаолиятини ўзгартириш ёки корхонани (шу жумладан, кичик корхонани) ташкил қилиш соҳасида ижодкорликнинг мавжудлиги билан таърифланади. Тадбиркорлик фаолиятининг ижодкорлик жиҳатлари бошқарувнинг янги тизимда ишлаб чиқаришни ташкил қилишнинг янги усуллари ёки янги технологияларини тадбиқ этишда ўз ифодасини топади.

Тадбиркорнинг ўзи тадбиркорлик фаолиятининг асосий субъекти бўлади. Аммо тадбиркор ягона субъект эмас, ҳар қандай ҳолда у ишлаб чиқарилган товар ёки хизматнинг истеъмолчиси ҳамда ҳар хил вазиятларда ёрдамчи ёки рақиб сифатида бўлувчи давлат билан ўзаро ҳамкорлик қилишга мажбур. Истеъмолчи ҳам, давлат, ҳам, ёлланма (ишчи) ходим ҳам

тадбиркорлик фаолияти субъектлари қаторига кирадилар.

Тадбиркор ва истеъмолчининг ўзаро муносабатларида тадбиркор фаол субъект категориясига киради. Истеъмолчи эса бунда пассив рол ўйнайди. Бу ўзаро муносабатларни таҳлил қилишда истеъмолчи тадбиркорлик жараёнининг индикатори ролини бажаради. Тадбиркор фаолияти предметини ташкил қилувчи барча нарса истеъмолчининг ижобий баҳосига эга бўлган ҳолдагина амалга оширилиши мумкин. Бунда истеъмолчи томонидан товарга баҳо берилади ва кейин у ёки бу товарни харид қилишга тайёрлиги аниқланади. Тадбиркор ўз фаолиятини режалаштириш ва ташкил қилишда истеъмолчининг кайфияти, истаги, манфаатларини ҳисобга олиши керак.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор учун истеъмолчининг манфаатларига мувофиқ ҳаракат қилишдан бошқа истеъмолчига таъсир қилишнинг йўли йўқдир. Аммо бу тадбиркор истеъмолчининг манфаатларига мувофиқ ҳаракат қилиши кераклигини билдирмайди. Тадбиркорнинг ўзи истеъмолчининг талабини шакллантириши, янги истеъмол эҳтиёжларини яратиши (агар харидор учун зарур бўлган янги товар яратилса) мумкин. Шундан келиб чиққан ҳолда тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилишнинг икки усулини келтириш мумкин:

- истеъмолчи манфаатини аниқлаш;
- истеъмолчига янги товар ёки хизматларни «мажбуран қабул қилдириш» усули.

Шундай қилиб, тадбиркорнинг асосий мақсади – ўз истеъмолчиларига эга бўлиш йўлида товарга бўлган эҳтиёжни аниқлашдан иборатдир. Тадбиркор ўз истеъмолчиларини шакллантиришда қуйидаги асосий омилларни ҳисобга олиши керак:

- товарнинг янгилиги ва унинг харидор манфаатига мос келиши;
- товар ёки хизматларнинг сифати;
- товар ёки хизматларнинг нархи;
- товарнинг универсаллик даражаси;

- товарнинг ташқи кўриниши, унинг харидор талабларига мослиги;
- сотувдан кейинги сервис хизматларидан фойдаланиш имконияти;
- товарнинг қабул қилинган умумий ёки давлат стандартларига мослиги;
- товар ва хизматлар рекламасининг жозибалилиги, харидор диққатини ўзига жалб қилиши ва ҳоказо.

Хулоса шундан иборатки, агар ижтимоий ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан тадбиркор фаол субъект ролида бўлса, унда тадбиркорлик жараёнининг ўзи, унинг самарадордиги ва мазмуни нуқтаи назаридан истеъмолчи фаол рол ўйнайди ва тадбиркор бу омилни инкор эта олмайди.

Тадбиркорнинг шахсий хусусиятлари, қобилиятлари, имконият-лари ва ишга доир сифатлари тадбиркорликнинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлади. Тадбиркорнинг ишга доир сифатлари куйидаги тамо-йилларга асосланиши керак:

- биринчидан, бозорнинг товарлар ва хизматлар билан таъминланиш даражасини таҳлил қилиш йўли билан иқтисодий хўжалик тизимида ўз ўрнини топиш;
- иккинчидан, шахсий ишлаб чиқариш тузилмасини яратишга тайёрлик қобилияти;
- учинчидан, маркетинг тадқиқотлари натижаларидан келиб чиққан ҳолда, дастлабки тадбиркорлик ҳисоб-китобларини амалга ошириш;
- тўртинчидан, тадбиркорлик лойиҳасини амалга оширишда раҳбарликни тўғри йўлга қуйиш қобилияти;
- бешинчидан, янги техник, технологик ғояни биринчи бўлиб ҳаётга тадбиқ этиш ҳамда ушбу ғоядан амалда фойдаланиш, ундан қандай якуний натижа, маҳсулот ёки хизматлар олиш мумкинлигини тасаввур қила олиш.

Тадбиркорнинг ушбу ишбилармонлик тамойиллари унинг ижодкорлигига асосланади. Айнан ана шу ижодкорлик Й.Шумпетер фикрига асосан, тадбиркорга бошқалар эътибор қилмаган ва билмаган ишларга

эътибор қилиб, фаолият юритиш имконини беради.

Ижодкорлик тадбиркорни таърифлашда асосий мезон бўлади, аммо у ҳар хил шаклларда намоён бўлиши мумкин. Тадбиркор бошқа ижодкор кишилар томонидан амалга оширилган кашфиётлар, топил-малардан қандай қилиб самарали фойдаланиш мумкинлигини биледи. Шу билан бирга, у бу янгиликлардан харидорнинг қизиқишини уйғотувчи янги, ажойиб нарса ишлаб чиқариш соҳасида фойдаланиш йўллари топа олади.

Аммо кашфиёт ва янгилик фақат товар турининг янги таркибий қисмини яратишда эмас, балки товар ишлаб чиқаришни янгилаш жараёнига жалб қилишни талаб қилмайдиган оддийроқ шаклларда ҳам намоён бўлади. Масалан, у товар ўрамининг янгиланиши, анъанавий товарга янги хусусиятлар ва сифатлар бериш кўринишида намоён бўлиши мумкин.

Тадбиркор фаолиятининг бошқа томонларида ҳам кашфиётчилик элементларини қўллаш мумкин. Масалан, у ишлаб чиқаришнинг, маҳсулотни сотишни бошқаришнинг янги шакллари топади, шериклик муносабатларини ўрнатади, ишлаб чиқаришнинг янги технологияларидан фойдаланади.

Тадбиркорликнинг яна бир муҳим хусусияти ишлаб чиқариш жараёнида янги ғояларнинг амалга оширилиши бозор томонидан қандай қабул қилинишини олдиндан кўра билиш қобилиятида намоён бўлади. Шу жиҳатдан қараганда, янгиликни бозорда татбиқ этиш ва истеъмолчининг жавобини битта жараёнга бирлаштира олиш тадбиркор муваффақиятининг гаровидир.

Кўпгина тадқиқотчилар жамиятда тадбиркорлик билан шуғулланувчилар сони кўпайиб бораётганлигини таъкидлайдилар. Маълумотларга кўра, мустақил фаолият юритувчи аҳолининг 8-10% қисми тадбиркорлик билан шуғулланиши мумкин. Тадбиркорлик ҳар қандай бошқа касб каби ишбилармонлик сифатларини талаб қилади.

Тадбиркор кишидан, аввало, ўзига ва ўзининг қобилиятига ишониш талаб қилинади. Ўзига, ўз кучига ишонмайдиган инсон нафақат

тадбиркорликка, балки ҳар қандай соҳада ҳам ишни охиригача олиб боришга қодир эмас.

Тадбиркорнинг муваффақиятини белгиловчи кейинги шарт – агрессивликдир. Бунда гап, биринчидан, тадбиркорга нимададир биринчиликка эга бўлишлик ишончини берувчи, иккинчидан, тадбиркорнинг аниқ мақсадга қаратилган ҳаракатларни бажаришида ташаббусни тортиб олишга ҳаракат қилувчи агрессивлик ҳақида кетаяпти. Шундай қилиб, бу ўриндаги агрессивлик амалда ғоялар, лойиҳа ва ташаббусни тортиб олиш ва уни тез амалга оширишни билдиради. Бундай агрессивлик атрофдагиларга (ҳаммадан олдин рақибларга) тўғридан-тўғри зарар келтирмайди, у бевосита зарар келтириши мумкин (агар биров қандайдир товарни ишлаб чиқаришда ташаббусни ўз қўлига олса, бошқа киши бундай товарни ишлаб чиқара олмайди, демак, товар ишлаб чиқариш бўйича ташаббусни биринчи бўлиб бошлаган тадбиркорнинг ҳаракати у мўлжаллаган даромадни олишига имкон бермайди).

Тадбиркор кўпгина ҳолларда ўз жамоаси билан ҳаракат қилади, шунинг учун тадбиркорлик ғоясини амалга ошириш жараёнига самарали таъсир қилувчи жамоани яратгандагина муваффақиятга эришади. Шу муносабат билан тадбиркорнинг олдида мураккаб муаммолар туради. Булар бизнеснинг муваффақияти учун қандай ихтисосдаги мутахассислар кераклигини, улар қандай сифатларга эга бўлишлари зарурлигини, уларнинг тадбиркор шакллантираётган руҳий муҳитга кира олишлари мумкинлигини аниқлаш муаммоларидир.

Ҳар қандай фаолиятдан кутиладиган самара инсонга, аввало унинг меҳнат маданияти даражасига боғлиқдир. Масалан, японлар ўзла-рининг «иқтисодий мўъжизалари» асосида нафақат илм, илмий-техник ва технологик ютуқлар, балки меҳнат маданиятининг ўзгариши ётганлигини таъкидлайдилар. Япония экспертларининг фикрига кўра, бунинг учун япон жамиятига 30 йил керак бўлган.

Меҳнат маданияти деганда ишлаб чиқаришни ташкил қилиш даражаси,

меҳнатнинг янги, самаралироқ усуллари кўллаш, ҳамкасб-лар ва кўл остидагилар билан муомалада самимийлик, янги ғоялар, технологияларни қидириш, мулкка ва ишлаб чиқариш муносабат-ларига эҳтиёткорона ёндашиш тушунилади.

Корхона фаолиятини бошқаришда тўғри қарор қабул қилиш тадбиркорнинг энг муҳим сифатларидандир. Бошқача қилиб айтганда, бу тадбиркорнинг ўз фаолияти, ўз бизнеси соҳасида жавобгарликни ўз зиммасига олишидир. Ҳақиқатдан ҳам тадбиркор, қарор қабул қилиб, уни амалга оширишда нафақат ўз шериклари олдида, балки ўзининг келажакдаги қарорининг оқибати учун жавобгарликни ҳам ўзига олади. Бинобарин, жавобгарликни ўзига олиш жараёни, айтиб ўтиш керак, бир вақтда, хавф-хатарни ўзига олишни ҳам билдиради. Шундай қилиб, хавф-хатарни кўра билиш ва уни бартараф этиш учун тайёрлик ҳам тадбиркорга хос бўлган муҳим сифатдир.

Тадбиркорлик ниятини амалга ошириш белгиланган даражада тадбиркорнинг мотивлашуви (манфаатдор бўлиши)га боғлиқ. Тадбир-корлик назариясининг асосчиси Й.Шумпетер **учта асосий мотивни** ажратган:

- биринчидан, ҳокимлик қилиш, ҳукмронлик, таъсир қилишга эҳтиёж;
- иккинчидан, аниқ ҳаракатларни бажариш орқали эришиш мумкин бўлган ғалабага ирода, муваффақият сари ҳаракат;
- учинчидан, мустақил иш фаолияти берувчи ижодкорлик қувончи.

Аммо, Й.Шумпетер томонидан таклиф қилинган мотивлаштириш назарияси ғарбий мамлакатлар тадбиркорларининг фикрлаш услубини акс эттиради. Тадбиркорликнинг тарихий томирларига эга бўлган Ўзбекистонда тадбиркорликнинг замонавий ҳақиқатларга асосланган ўз мотиви бўлиши керак. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаоллигига қайтиш бир қатор ўзига хос аломатлар ва хусусиятлар билан бирга бўлади. Бизнинг мамлакатимизда тадбиркорликни мотивлаштириш хусусиятлари қуйидаги аломатларга эга:

- ўз салоҳиятини амалга оширишга ҳаракат қилиш;

- энг муҳим, иқтисодий ва ижтимоий самара келтирувчи ғоялар-ни амалга ошириш истаги;

- тўрачилик тузилмалари билан боғлиқликдан қочиш, хара-катлар эркинлиги ва фаолият кўрсатиш жараёнида мустақил бўлиш;

- қизиқарли иш билан мустақил ва эркин шуғулланиш;

- ўзининг ижтимоий мақоми ва обрўсини оширишга интилиш ҳам-да ўзига ва ўз яқинларига муносиб турмуш шароитларини таъминлаш.

Кўрсатиб ўтилган истакларни муваффақиятли амалга ошириш учун тадбиркор бир қатор изчил ҳаракатларни амалга ошириши керак. Бу ҳаракатлар танлаб олинган ишлаб чиқариш жараёнини ташкил қилиш шаклларига боғлиқ. Шу муносабат билан тадбиркор ўз фаолиятини ташкил қилишнинг қуйидаги иккита таркибий қисмини таҳлил қилиши керак:

- бозор ва унда вужудга келадиган вазият;

- ишлаб чиқариш тузилмаси.

Иш муҳитини таҳлил қилишда тадбиркор бу қисмлар ўртасидаги ўзаро алоқаларни ўрнатишнинг самарали усулини топиши керак. Аммо, бунга эришиш қийин. Чунки, биринчидан, иккала таркибий қисмлар сифати турлича. Бозор динамик ўзгарувчан механизмдан иборат. Унга доимо кузатиладиган талаб, таклиф, нарх, рақобат шароитларининг ўзгариши хосдир. Шу билан бир вақтда ишлаб чиқариш тузилмаси консерватив, кам ўзгарувчан. Ишлаб чиқариш дастурлари ҳар кунлик ўзгаришларни кўзда тутмайди. Иккинчидан, бозор ва ишлаб чиқариш фазо ва вақтда бўлинган. Фазовий бўли-ниш шунини билдирадики, бозордаги ўзгаришлар ишлаб чиқариш тузилмасидаги худди шундай ўзгаришларни келтириб чиқара олмайди. Бу ҳолат вақт бўйича бўлиниш билан ҳам чуқурлашади, тадбиркор ишлаб чиқариш дастурини шакллантиради ва уни бозор-даги вазият ҳақидаги ахборотлар билан асослайди. Аммо дастурни бажариш маълум бир вақтни талаб қилади, шу вақт ичида бозорда жиддий ўзгаришлар рўй бериши мумкин. Бунинг натижасида ишлаб чиқарилган товар ёки хизматлар бозорда керак бўлмай қолиши

мумкин. Шунинг учун тадбиркор муҳим қарорларни қабул қилиш учун асос бўлиб хизмат қилувчи маркетинг тадқиқотлари бозорда вазиятнинг ривожланиш башоратига асосланиши керак. Бу математик статистика усуллари қўллашни, қабул қилинаётган бошқарув қарорларининг сифатини оширишга имкон берувчи иқтисодий-математик моделларни ишлаб чиқишни талаб қилади.

Қарор қабул қилиш, масъулиятни зиммасига олиш каби функциялар тадбиркорликни бошқариш фаолияти билан боғлайди. Шунинг учун ҳам тадбиркорни менежердан ажратмоқ зарур. Буларнинг ҳар бири ўзига хос функцияларни бажаради. Бир томондан тадбиркорлик фаолиятининг мазмуни бошқариш фаолиятидан кенгроқ бўлса, бошқа томондан ҳар бир ишбилармон ҳам менежмент функцияларини бажара олмайди. Менежмент асосларига бағишланган китобда бу ҳақда яхши фикр билдирилади: «Шахсий таваккалчилик, молиявий имко-ниятга бўлган муносабат, тинимсиз қаттиқ меҳнат қилиш каби хусусият-ларга эга бўлган тадбиркор йириклашиб бораётган корхонани бошқариб кетади, деган гап эмас»⁷.

Менежернинг «шаклланмаган тузилмани шакллантириш» қоби-лияти иши юришиб кетаётган ишбилармонга доимо ҳам хос бўлавер-майди. Шу сабабли йирик корхоналар раҳбариятига менежерлар кел-моқда.

Хулоса қилиб айтганда, бугунги шароитда «тадбиркор» тушун-часи «менежер» тушунчасига жуда яқин туради. Шу билан бирга, тад-биркор мулкдор бўлса, менежер бошқарувчидир. Амалда эса, акса-рият мулкдорлар менежер функциясини бажаради, қатор менежерлар эса ўзлари бошқариб турган ишлаб чиқариш корхоналарига эга бўлиб қолмоқда.

«**Тадбиркорлик**» тушунчаси тадбиркорнинг энциклопедик луғатида қуйидагича таърифланади:

Тадбиркорлик – (ингл. ентерприсе) шахсий даромад, фойда олишга қаратилган фуқароларнинг мустақил фаолияти. Бу фаолият ўз номидан, ўз мулккий масъулияти ва юридик шахсининг юридик масъ-улияти эвазига

⁷ М.Х. Мескон, М.Альберт, Ф.Хедуори. Основы менеджмента. М., 1992.44-бет.

амалга оширилади. Тадбиркор (фрн. ентреpreneур) қонун томонидан тақиқланмаган барча хўжалик фаолияти, шу жумла-дан, воситачилик, сотиш, сотиб олиш, маслаҳат бериш, қимматбаҳо қоғозлар билан иш олиб бориш билан шуғулланиши мумкин.

Тадбиркорлик шахсий ва ижтимоий фойдаларни кўзлаган ҳолда даромад олиш учун сарфланаётган маблағ билан боғлиқ фаолиятдир. Тадбиркорликка берилган ушбу таъриф батафсиллиги билан ажралиб туради. Бу таърифда тадбиркорлик фақат маълум фаолият билан шуғулланиш эмас, балки бевосита фаолият кўрсатишдан иборатлиги таъкидланган. Тадбиркорликка берилган қатор таърифларда энг муҳим ҳолат, яъни шахсий даромад билан ижтимоий фойданинг яхлитлик хусусияти кўрсатилмаган.

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, тадбиркорликнинг муҳим хусусиятларига қуйидагилар киради:

- хўжалик фаолияти олиб бораётган субъектларнинг мустақил-лиги ва эркинлиги. Ҳуқуқий меъёрлар чегарасида ҳар бир тадбиркор у ёки бу масала юзасидан мустақил қарор қабул қилиши мумкин.

- иқтисодий манфаатлилиқ. Тадбиркорликнинг асосий мақсади максимал даражада даромад олишни кўзлаб, жамият тараққиётига ҳам ўз ҳиссасини қўшишдир.

- хўжалик таваккалчилиги ва масъулият. Ҳар қандай ҳисоб-китобда ҳам ноаниқлик ва таваккалчилик бўлиши мумкин.

1.2. Тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий асослари

Тадбиркорликни шакллантириш учун иқтисодий, ижтимоий, ҳуқуқий ва бошқа муайян шароитлар яратилиши керак. Иқтисодий шароитларга қуйидагилар киради: товарга бўлган таклиф ва талаб; харидор сотиб олиши учун товар турларининг мавжудлиги; харидор сотиб олиши учун керак бўлган пул ҳажмининг мавжудлиги; ишчиларнинг маошига, яъни сотиб

олиш имкониятига таъсир кўрсатувчи ишчи жойларининг, ишчи кучларининг ортиқчалиги ёки этишмовчилиги.

Пул ресурсларининг мавжудлиги ва улардан фойдаланиш имкониятлари, киритилган капиталдан олинаётган даромад миқдори ва ўз ишбилармонлик операцияларини молиялаштириш учун олинмоқчи бўлган кредит миқдори иқтисодий шароитга таъсир этади.

Бу ишларнинг барчаси билан бозор инфратаркибини ташкил қилган турли хилдаги ташкилотлар шуғулланади. Тадбиркорлар шундай ташкилотлар билан алоқа ўрнатиб, тижорат операцияларини амалга оширади. Молия хизматини кўрсатувчи банклар, хом ашё, материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, ёқилғи, энергия, машина ва ускуналар, инструментлар билан таъминловчилар; товарни харидорга етказувчи улгуржи ва чакана савдогарлар; касбий, юридик бухгалтерия хизматларини, воситачилик хизматини кўрсатувчи фирма ва корхоналар; ишчилар кучини ёллашда ёрдам берувчи ишга жойлаш агентликлари; ишчи ва мутахассис хизматчиларни тайёрлаётган ўқув юртлари; реклама, транспорт, суғурта агентликлари; алоқа ва ахборотни узатиш воситалари ушбу ташкилотлар тизимини ташкил этади.

Тадбиркорликнинг шаклланиши иқтисодий ва ижтимоий шароит билан чамбарчас боғлиқ. Тадбиркорлик шаклланишининг иқтисодий шароитига ижтимоий шароит яқин туради. Ижтимоий шароит, аввало, ҳаридорларнинг диди ва модага жавоб бера оладиган товарларни сотиб олишга интилиши билан белгиланади. Турли босқичларда ушбу талаб ўзгариб туриши мумкин. Бунга ижтимоий-маданий муҳитга боғлиқ бўлган ахлоқий ва диний меъёрлар жиддий таъсир кўрсатади. Ушбу меъёрлар ҳаридорларнинг турмуш тарзига ва у орқали товарларга бўлган талабига бевосита таъсир этади. Ижтимоий шароит шахснинг ишга бўлган муносабатига ўз таъсирини ўтказади, бу эса, ўз навбатида, бизнес таклиф этаётган маошнинг миқдорига, меҳнат шароитига бўлган муносабатга таъсир этади.

Тадбиркорлик фаолиятининг шаклланишида ишбилармон ходим-ларни

тайёрлаш, қайта тайёрлаш, малакасини ошириш масалаларини ҳал этиш муҳим аҳамиятга эга. Бунинг учун тадбиркорлик фаолиятини олиб боришнинг замонавий услубларини ўрганишни ташкил этиш, ходимларни ўқитиш ва қайта ўқитиш, уларни ривожланган мамла-катларга малака ошириш учун юбориш, иш-билармонларни ўқитиш учун ўқитувчиларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш ишларини ташкил этиш, тадбиркор сектори учун ходимларни танлаш бўйича маслаҳат марказларини очиш керак.

Ҳар бир тадбиркорлик фаолияти тегишли ҳуқуқий муҳитда кечади. Шунинг учун керакли ҳуқуқий шароит яратиш катта аҳамиятга эга. Бу нарса биринчи навбатда тадбиркорлик фаолиятини тартибга келтирувчи фармонлар ва тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай шароит яратиб берувчи қонунларнинг мавжудлиги, яъни корхоналарни рўйхатдан ўтиш жараёнининг қисқа ва оддий бўлиши; тадбиркорликни давлат бюрократизмидан ҳимоя қилиш; солиқ қонунчилигини такомиллаштириш; Ўзбекистон ва чет эл ишбилар-монларининг ҳамкорлик фаолиятини ривожлантиришдан иборатдир. Шу билан бирга бунга кичик тадбиркорлик ишларига кўмаклашиш ҳудудий марказларини ташкиллаштириш, статистика шакли ва ҳисоб-китобини такомиллаштириш киради. Тадбиркорлик фаолияти-нинг ҳуқуқий кафолати масаласи билан боғлиқ масалаларни ҳал этиш ҳам муҳим аҳамият касб этади.

АҚШнинг тадбиркорлик соҳасида кўп йиллар мобайнида қўллаб келаётган қонунлар тизими бунга мисол бўла олади. Улардан бир нечасига эътибор берайлик (1-жадвал)⁸:

⁸ Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. Г.Б.Поляка, проф. В.А.Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. 18-бет.

АҚШда тадбиркорлик соҳасида узоқ йиллар мобайнида амал
қилаётган қонунлар тизими

Қонунлар	Қонунларнинг асосий моҳияти
Трестларга қарши Шерман қонуни (1890 й.)	а) монополия ёки монополиялаштиришни тақиқлаш; б) штатлараро ёки ташқи савдони чеклашга қаратилган турли хилдаги шартнома, келишув ва бирлашмаларни таъқиқлаш.
Озиқ-овқат маҳсулотлари ва медицина препаратларининг сифатлилиги ҳақидаги қонун (1906 й.)	Штатлараро савдо-сотиққа қалбакилаштирилган ёки марка ёпиштирилмаган маҳсулотларни ишлаб чиқариш, ташиш, сотишни тақиқлаш. Бу қонун 1938 йилда озиқ-овқат, дори-дармон ва косметика воситалари ҳақидаги Федерал қонунига алмаштирилди. 1958 ва 1962 йилларда унга жиддий ўзгартиришлар киритилди.
Федерал савдо комиссияни таъсис этиш ҳақидаги қонун (1954 й.)	«Савдода рақобатнинг виждонсизлик услуби ноқонунийлиги» ни текширувчи идорани-комиссияни таъсис этишни назарда тутди.
Клейтон қонуни (1914 й.)	Амалий фаолиятнинг айрим турларини тақиқ етувчи Шерман Қонунига қўшимча киритилди (нархларни камситиш турларини аниқлаш, шартномага ҳамкор ҳаракатини чекловчи моддани киритиш, сотишнинг чеклаш тажрибасини қўллаш, бошқа корпорациялар акция-ларига эга бўлиш, қўшма директорат ташкил этиш).
Уилер Ли қонуни (1938 й.)	Рақобатга зарар келтириш ёки келтирмасликдан қатий назар нопок, фириб ҳаракат ва усулларни тақиқлаш; озиқ-овқат, дори-дармон рекламаси устидан Федерал савдо комиссиясининг назоратини таъсис этиш.
Товарнинг асллиги унинг ўрами ва маркасида акс этиши ҳақидаги қонун (1966й.)	Кенг истеъмол товарлар ўрами ва маркалашига қоида жорий этилиши ўрам ичида нима борлигини, ишлаб чиқарган шахс номини ва ўрам ичидаги нарсанинг аниқ миқдорини кўрсатишни талаб қилади.
Истеъмол товарларининг хавфсиз бўлишлиги ҳақидаги қонун (1972 й.)	Истеъмол товарларининг хавфсиз бўлиши билан боғлиқ муаммолар бўйича комиссия таъсис этилиши ва унга истеъмол товарларига нисбатан хавфсизлик стандартларини қўллаш ва ушбу стандартларга риоя қилмаслиги учун санкция қўллаш ваколати берилди.
Қарзларни виждонан ундириб олиш ҳақидаги қонун (1978 й.)	Қарзларни ундириб олишда одамларни кўрқитиш, таъқиб қилиш, аёвсизларча муносабатда бўлиш, тухмат қилиш ноқонуний деб эълон қилинди.

Давлатнинг ишбилармонлик фаолиятини тартиблаштириш кераклигини асослаб берар экан, Ф.Котлер ушбу қонунлар пайдо бўлишининг уч асосий сабабларини кўрсатиб берди:

- фирмаларни бир-биридан ҳимоя қилиш зарурлиги. «Тадбиркорлар бир овоздан рақобатни мақтайдилар, лекин уларнинг манфаати рақобат билан тўқнаш келганда уни бартараф қилишга ҳаракат қиладилар⁹».

Шундан келиб чиқиб, «фирмом рақобат» нинг олдини олиш қонунлари пайдо бўлди:

- виждонсиз амалиётдан истеъмолчиларни ҳимоялаш зарурлиги.

Шундан келиб чиқиб, назоратсиз қолиб, сифатсиз товар чиқараётган, рекламада ёлғон ахборот бераётган, ўраш ва нарх ёрдамида алдаётган фирмаларга қарши қаратилган қонунлар жорий этилди.

1.3. Тадбиркорлик муҳити ва унга таъсир этувчи омиллар

Ҳар қандай тадбиркорлик маълум бир ҳудудда: мамлакат, вилоят, шаҳар ёки қишлоқ миқёсида олиб борилади. Тадбиркорлик фаолиятини самарали олиб бориш учун маълум бир ишчи муҳити бўлиши керак.

Бундай муҳит айрим ҳудудлар миқёсида мужассамланиб, ўзида ишбилармонлик функцияларини амалга оширишни мужассамлан-тирган. Умумий ҳолда тадбиркорлик муҳити асосан қуйидаги тўртта омил: ҳуқуқий, сиёсий, ижтимоий ва иқтисодий омилларнинг ўзаро боғлиқлиги натижасида амалга оширилади. Улар ижобий ёки рағбатлантириш кўринишида ҳам шаклланиши мумкин. Ушбу ҳолда мамлакат ёки минтақадаги мавжуд шарт-шароитлар тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун мос бўлади. Чунки, бундай муҳит тадбиркорга амалга ошираётган ишларининг натижалари қандай

⁹ Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 2000. –с.168.

бўлишини олдиндан кўра билишига кенг имконият туғдиради. Тадбиркорнинг ўз иши натижаларини олдиндан кўра билиши таваккаллик тушунчасига тескари ҳолда ифода этилади. Агар тадбиркор маълум бир муҳитда таваккалчилик асосида фаолият кўрсатаётган бўлса, у ҳолда у ўзгарувчанлик, барқарорсизлик, таваккалчилик билан тавсифланади. Бундай муҳит юқорида келтирилган ижобий муҳитга тўғри келмайди. Амалда кўп ҳолларда тадбиркорлик муҳитининг маълум бир омили тадбиркорнинг иш натижаларига асосий таъсир кўрсатади, деб бўлмайди. Чунки, тадбиркорни кўпроқ тадбиркорлик муҳитини белгиловчи омилларнинг ўзаро боғлиқлиги қизиқтиради.

Юқорида таъкидлаб ўтилган омиллардан ҳуқуқий омиллар асосий омил бўлиб ҳисобланади, чунки тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун тадбиркорлик муҳитида амалга оширилиши мумкин бўлган ўйинлар қоидасини кўрсатиб беради. Ўйинлар қоидаси тушунчаси рухсат этилган ва амалга оширилаётган иш (ҳаракат)ларни ўз ичига олади. Рухсат этилган иш (ҳаракат)ларга нисбатан ўйин қоидалари турли шаклда намоён бўлади. Ўйин қоидалари нима қилиш мумкин-у нима қилиш мумкин эмас тамойили асосида ишлаб чиқилиши мумкин. Бу қоидаларда тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш йўлидаги барча чэгара ёки чекловлар яққол кўрсатилиб берилиши керак. Умуман олганда, ҳуқуқий омил – тадбиркорлик фаолиятини юритиш йўлидаги барча қонунлар (солиқ, ер, меҳнат муносабатлари) ва йўриқномалар мажмуи бўлиб, тадбиркорлик фаолиятини тартибга солади ҳамда тадбиркорнинг иқтисодий жараёндаги бошқа субъектлар билан муносабатини мужассамлантиради.

Ҳуқуқий базанинг тўлиқ ёки бир меъёрда юритилмаслиги тадбиркорлик фаоллиги даражасига катта салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида амалиётда тадбиқ қилинаётган иқтисодий ислохотларнинг асосини ташкил қилаётган бир бутун ҳуқуқий база мавжуддир.

Ҳуқуқий омилнинг тавсифига «ҳуқуқий маданият» тушунчаси ҳам

киради. Бунинг остида миллатнинг қонунларга тўлиқ риоя қилиши, яъни инсонларнинг онгида қонунлар талабини бажариш керак деган тушунчанинг бўлиши тушунилади. Агар, керак бўлган барча қонунлар қабул қилинса-ю, лекин улар амалда ишламаса ёки тадбиқ қилинмаса, бундай жамиятни қонунларга бўйсунувчан деб бўлмайди ва буни тадбиркор ўз фаолиятини юритишда эътиборга олиши шартдир.

Сиёсий омил тадбиркорлик жараёнида бўлаётган барча ҳодисаларга давлатнинг муносабатини ва уларга давлатнинг таъсирини белгилаб беради. Давлатнинг тадбиркор фаолиятига қай даражада таъсир кўрсатиши ёки аралашishi кераклиги ҳам сиёсий омил тушунчасига киради. Бундай аралашishi олдиндан белгиланмаган ёки белгиланган бўлиши мумкин. Умуман олганда, тад-биркорлик фаоллиги даражасига давлатнинг муносабати рағбатлантириш ёки қўшилишмаслик кўринишида намоён бўлади.

Ҳар бир мамлакатда тадбиркорликнинг ривожланишига ундаги сиёсий тизимнинг барқарорлиги катта таъсир кўрсатади. Агар сиёсий тизим барқарор бўлмаса, тадбиркорлар катта инвестицияларни жалб қилмасдан юқори даражадаги фойда олиш мақсадида кичик муддатга мўлжалланган турли хилдаги операцияларни амалга оширишга ҳаракат қилишади. Сиёсий аҳволнинг барқарорлиги тадбиркорга ўз фаолиятини стратегик жиҳатдан лойиҳалаштириш, яъни узоқ муддатга мўлжалланган ишларни амалга ошириш имконини беради.

Ижтимоий омил бошқаларга нисбатан ўзининг таркиби жиҳатидан анчагина мураккаб ҳисобланади. Шунинг учун ҳам унинг таркиби кўпгина элементлардан таркиб топади. Агар тадбиркор уларни эътиборга олмаса, келгусида салбий натижаларга олиб келиши мумкин. Қуйидагилар бу омилнинг асосий элементлари ҳисобланади:

- жамиятда мафқуранинг ҳолати;
- миллий урф-одатлар;
- миллатнинг маданий ва маиший одатлари;
- атрофдаги кишиларнинг тадбиркор ва тадбиркорлик фаолиятига

бўлган муносабати;

- давлатнинг тадбиркор ва тадбиркорлик фаолиятига бўлган муносабати.

Иқтисодий омил бозордаги рақобатни ва нарх-наво ҳолатини ўзида акс эттиради. Нарх-наво тизими, ўз навбатида, нархларнинг даражаси, ишлаб чиқариш жараёнига тадбиркор томонидан жалб қилинаётган ишлаб чиқариш омиллари, ишчи кучи, кредит ставкаси миқдори ҳамда солиқ ва мажбурий тўловларни ўз ичига олади. Бунда бозордаги рақобат шарт-шароитлари сифат ва миқдорий жиҳатдан таҳлил қилиб чиқилади.

Тадбиркорликни давлат томонидан маълум бир шарт-шароитлар яратилгандагина амалга ошириш мумкиндир. Унинг таркиб топиши авваламбор жамиятдаги маълум бир вазиятнинг вужудга келиши билан боғлиқ бўлиб, ундаги сиёсий ва иқтисодий вазият тадбиркорлик фаолиятини таркиб топтиришга йўналтирилган бўлади. Шунинг учун ҳам Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбир-корликни қўллаб-қувватлаш бўйича Президентимиз И.А. Каримов ташаббуси билан керакли қонунлар, қарорлар, фармонлар ва шу каби ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлар қабул қилинган бўлиб, улар ҳаётга тадбиқ келинмоқда. Шу билан бирга тадбиркорлик фаолиятини рағбатлан-тириш мақсадида иккита фонд: тадбиркорликни ривожлантириш, кичик бизнесни ривожлантиришга кўмаклашиш фондлари ташкил этилган.

Тадбиркорлик фаолиятининг келажаги тадбиркорлик муҳити билан белгиланади, у эса жамиятдаги ижтимоий-иқтисодий вазиятни акс эттиради. Ижтимоий-иқтисодий вазиятга иқтисодий мустақиллик, тадбиркорлар синфи, иқтисодий алоқаларда бозорнинг устуворлиги, тадбиркорлик капиталини мужассамлантириш шароитининг мавжуд-лиги ва керак бўлган ресурсларни ишлатиш киради.

Тадбиркорликнинг ижтимоий мустақаллик даражаси бозорда вужудга келаётган мустақил корхона ва ташкилотлар сони билан тав-сифланади.

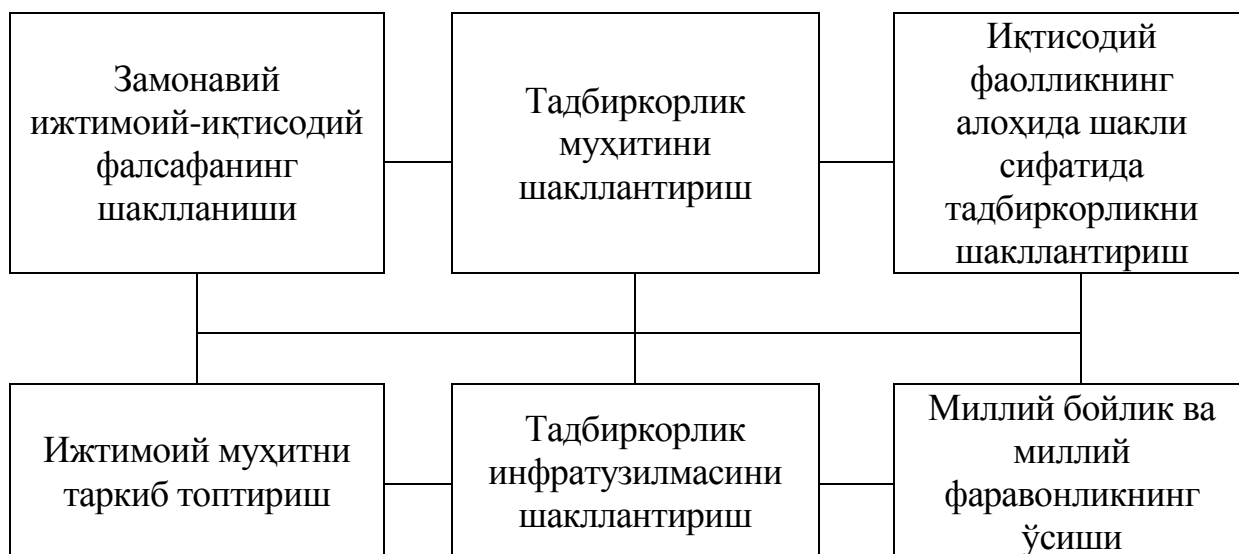
Тадбиркорлик муҳитини шакллантириш бошқариладиган жараён-дир.

Лекин бошқариш усуллари маъмурий ёки директив кўринишида бўлиши мумкин эмас. Уларнинг асосий тадбиркорлик фаолияти субъектларига таъсир қиладиган чоралардан эмас, балки шундай субъектларнинг таркиб топиши йўлида қулай шарт-шароитларни яра-тишдан иборат бўлиши керак.

Тадбиркорлик муҳитини таркиб топтириш кўп жиҳатли жараён бўлиб, у ўз ичига қуйидаги таркибларни камраб олади:

- ижтимоий, иқтисодий ва ижтимоий-иқтисодий фалсафанинг ҳамда улар билан боғлиқ бўлган жамият аъзолари психологиясининг ўзгариши;
- тадбиркорликни рағбатлантирувчи миллий дастур қабул қилиниши.

Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий мақсади мамлакат иқтисодий ўсишининг кўшимча манбаи сифатида ижтимоий муаммоларни бартараф этишда катта рол ўйнайди, бандлик муаммоларини ҳал этиш, миллий бойликни ўстириш ва миллатнинг фаровонлиги учун хизмат қилади. (1-чизма)



1-чизма. Тадбиркорлик муҳитининг шаклланиши

Ҳозирги шароитларда тадбиркорлик муҳитини таркиб топтириш нафақат миллий, балки халқаро муаммолардан ҳисобланади. Мавжуд бўлган мамлакатлараро гуруҳларда, масалан, Европа Иттифоқи миқёсида ягона тадбиркорлик муҳити вужудга келмоқда. Бу дегани тадбиркорлик фаолиятини юритиш Европа жамиятига кирувчи барча мамлакатларда бир-

бирига ўхшаб кетмоқда.

Иқтисодий фаоллик ва мустақилликнинг муҳим шакли бўлмиш тадбиркорлик республикамизда бандликнинг аниқ шаклини ва янги иш жойларини барпо этиш йўлида энг ривожланган давлатлар томонидан қўллаб-қувватланиб келинмоқда. Тадбиркорликнинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши бир неча йиллар мобайнида маслаҳатлар бериш, молиявий ёрдам кўрсатиш ёки солиқлар тўлашда тадбиркорлар учун маълум бир имтиёзлар берилишида акс этмоқда.

Тадбиркорлик муҳити мамлакатнинг ривожланиши асосини ташкил қилади ва ишбилармон кишиларнинг фаолият мазмунини белгилаб беради. Турли мамлакатларда тадбиркорлик муҳити турличадир. Ривожланган мамлакатларда бундай муҳит ўзининг қулайлиги ҳамда иқтисодий жараёнларнинг юқори даражада унумли ташкил қилиниши билан ажралиб туради.

Иқтисодий жараёнлар қанчалик унумли бўлса, жамият моддий ва маънавий жиҳатдан шунчалик юқори даражада бўлади. Иқтисодий жараёнларнинг самараси амалда фаолият кўрсатаётган тадбиркорларнинг сони ва сифати ҳамда шу фаолият билан шуғулланмоқчи бўлган кишилар сони билан белгиланади. Бу, ўз навбатида, тадбиркорлик ишига янги тадбиркорларни жалб қилиш, иқтисодиётни эркинлаштириш ва тадбиркорлик муҳити даражаларига боғлиқдир. Охиргиси тадбиркорлик фаолиятига давлатнинг аралашishi даражасига боғлиқ. Давлат шундай шарт-шароитлар яратиб бериши керакки, унда тадбиркорларнинг ва тадбиркор бўлмоқчи бўлганларнинг қизиқиши, хоҳиши ва интилишлари максимал даражада ўз ифодасини топсин. Жаҳон тажрибаси ҳам иқтисодий жиҳатдан ривожланишга эришган мамлакатларда тадбиркорлик учун барча қулайликлар яратиб берилганлигини кўрсатмоқда.

Бизнесни самарали юритиш унга ташқи муҳитдан аралашishi ёқтирмайди. Бизнесни юритишда ташқаридан озгина аралашув бўлса, унинг емирилишига олиб келмаса ҳам тадбиркорлик таркибларининг фаолият

кўрсатишига салбий таъсир кўрсатади. Шунинг учун ҳам давлат иқтисодиёт учун керакли бўлган барча шарт-шароитларни яратиши ва тадбиркорлар учун кўпроқ эркинлик бериши керак. Шунга асосланган ҳолда иш олиб бораётган Ўзбекистон жаҳон иқтисодиётида ўзининг муносиб ўрнини топмоқда.

Шуларни назарда тутган ҳолда, Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов шундай деб таъкидлайди: «Эркин тадбиркорлик учун иқтисодий ва ҳуқуқий шарт-шароит яратиш зарур. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни кенг ривожлантириш учун ҳамма йўлни очиб бериш керак. Тадбиркорлик тузилмаларининг молия, банк ва бошқа бозор тузилмалари билан муносабатларини мустаҳкамлаш, энг муҳими, кредит олиш йўлида мавжуд тўсиқларни олиб ташлаш лозим. Уларнинг хом ашё ресурсларидан фойдаланишларига кенг йўл очиб бериш, улар ишлаб чиқараётган маҳсулот мамлакатнинг ўзида ҳам, унинг ташқарисида ҳам сотиладиган бозорни кафолатловчи тизимни барпо этиш даркор»¹⁰.

Юқоридагиларни ҳисобга олиб, тадбиркорлик муҳитини яратиш билан боғлиқ бўлган омиллар гуруҳларга ажратилган ва шу асосда унинг шаклланиш ва ривожланиш механизмнинг ташкилий-иқтисодий модели яратилган.

Тадбиркорлик муҳитига таъсир этувчи омилларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- аниқ бир маҳсулотга истеъмолчиларнинг тўлов қобилияти. Бунда бозордаги мавжуд ҳақиқий талаб билан кутилаётган талаб фарқланади.

Агар, маҳсулот (товар) ўзининг хусусиятлари билан аввалгиларидан ажралиб турса, унга бўлган талаб маркетинг усуллари билан аниқланади:

- таваккалчилик ва бозордаги хатарларни ўз зиммасига олиб, мулк жавобгарлиги асосида иш юрита оладиган тадбиркорлар. Улар ўз мулки, билим ва сармоясини самарали ишлата олувчи юқори малакали ва маълум бозор вазиятларига мослаша олиш қобилиятига эга бўлишлари керак;

¹⁰ И.А. Каримов. Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. 1999й. 12-бет.

- сармоёга эга бўлган инвесторлар. Бунга жисмоний шахслар ёки эркин сармоёга эга корхоналар, ташкилотлар ҳамда тадбиркор-ларнинг ўзлари ҳам киради. Улар бир қанча тоифани ташкил қилади: банклар, жамғармалар, суғурта компаниялари, давлат ташкилотлари, чет эл инвесторлари ва бошқалар;

- тадбиркорлик фаолиятини бир меъёрга олиб бориш имконини берувчи инфратузилмалар. Улар қаторига молия-кредит, аудит, маркетинг, консалтинг, ахборот, суғурта ва шу каби хизматлар кўрсатувчи ташкилотлар киради;

- қарор қабул қилиш тизими. Бу тизим таркибига аввало, бизнеснинг ишончлилиги ва самарали бўлишини баҳолаш имконини берувчи мезонлар, усуллар тўплами киради. Тадбиркор бу тизим орқали ўз иши натижасини текшириш имконига эга булиши керак.

Шу омилларнинг тизимли ва ўзаро ҳаракат қонуниятлари тадбиркорликни фаоллаштиради ва у хўжалик механизми орқали амалга оширилади. Натижада, айрим ҳудуд ва тармоқларда янги корхоналар, ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва бошқа тадбиркорлик объектлари вужудга келади. Бундай фаолиятлар тадбиркорнинг билими, сармоёлари, бозор талаби, давлат ва бошқа ташкилотларнинг ўзаро манфаатли ҳаракати туфайли фаоллаша боради ва бозорга мослашади.

Ишбилармонлик муҳитини таҳлил қилиш жараёнида тадбиркор ҳар бир миллатнинг анъаналари, урф-одатлари, қандай озик-овқатларни истеъмол қилиши ва қандай буюмларни кийишини инобатга олиши мақсадга мувофиқдир. Бундан ташқари халқнинг тўлов қобилиятини билиш ҳам катта аҳамият касб этади. Ушбу омил истеъмол товарлари ишлаб чиқаришни ташкил қилишда катта рол ўйнайди. Тадбиркор шу омилни ҳар томонлама таҳлил қилишда ўз мамлакатадаги бозор вазиятини ҳамда ушбу маҳсулотни келажакда экспорт қилиш мумкин бўлган қўшни мамлакатлар бозорини ҳам кўриб чиқиши керак.

Ҳар бир тадбиркор ўзини ўраб турган муҳитга қўшилиб кетиши учун

ишни унинг таҳлилидан бошлаши лозим. Тадбиркорлик муҳитини таҳлил қилишда тадбиркор маълум бир чэгарادا касбий фаолият кўрсатиш учун қандай иқтисодий манфаатини амалга ошириши мумкинлигини белгилаб олиши керак. Иқтисодий манфаатни амалга ошириш, авваламбор тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилганлик даражасига боғлиқ бўлади. Ўз ишини ташкил қилганлик эса тадбиркорнинг маълум бир ишбилармонлик муҳитига мустақил кириши билан белгиланади.

Тадбиркор маълум бир тадбиркорлик муҳитига киришар экан, диққат-эътиборини фақат ўз ғояларини амалга оширишга эмас, балки қандай қилиб инвесторларнинг маблағларини тадбиркорлик фаолиятига жалб қилишга ҳам қаратиши керак.

Тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилишидаги асосий вазифа, аввало, ўз ғояларини маълум бир муҳитга тадбиқ қилиш учун керакли бўлган бирламчи капитални барпо қилишдан иборатдир.

Тадбиркорлик ғоясини амалга ошириш учун ишлаб чиқариш жараёнининг мавжудлиги талаб қилинади.

Тадбиркор ишбилармонлик ғояларига ва мақсадларига тўғри келадиган ва жалб қилинган капиталнинг ҳажмидан келиб чиққан ҳолда янги ишлаб чиқариш таркибини шакллантиради. Агар тадбиркор ўз ғоясининг ташаббускори ва инвестори сифатида иштирок этаётган бўлса, фаолиятининг ташкилий-ҳуқуқий шаклини, корхона учун қўшаётган ўз ҳиссасини олдиндан белгилаб олиши керак. Шундай қилиб, тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилиш тамойили жамият учун янги ишлаб чиқариш таркибини шакллантириш ва унда ўзининг қай даражада иштирок этишини белгилаб олишдан иборатдир.

Ўз ишини тўғри ташкил қилиш тадбиркорликнинг асосий омилларидан ҳисобланади. Шунинг учун ҳам тадбиркор бу феноменни бар-по килувчи барча қисмларни ҳар томонлама эътиборга олиши керак. Тадбиркор фаолиятининг бу жиҳатларини ўрганишда унинг фаолияти кетма-кетлигини кузатиш алоҳида аҳамият касб этади. Бунда

тадбиркорнинг асосий ҳаракатлари кетма-кетлиги қуйидагича бўлиши мумкин:

- биринчидан, бизнес ғоясини ишлаб чиқиш;
- иккинчидан, ишбилармонлик муҳитини чуқур ўрганиб чиқиш;
- учинчидан, тадбиркорнинг иқтисодий манфаати билан бизнес ғояси-нинг ўзаро тўғри келиши, тадбиркорлик ғояси билан тадбир-корлик муҳитининг ўзаро мувофиқлиги;
- тўртинчидан, ғояни амалга ошириш учун керакли бўлган капи-тал ҳажмини белгилаб олиш;
- бешинчидан, бизнес ғояни амалга ошириш учун керак бўлган корхона ёки ташкилотни таркиб топтириш.

Ҳар бир тадбиркорлик фаолиятининг асосини маълум бир ғоя ташкил қилади. Бу ғоялар оддийлиги билан ажралиб туради: кимдир товарни янгича жилдлаш ғоясини беради, бозорда мавжуд бўлган товарга янгиликлар киритади ва шу асосида унга бўлган талаб даражасини оширишга ҳаракат қилади ва ҳоказо.

Ишбилармонлик ғояси кўпинча ўз профессионал фаолиятида мустақилликка эришиш ва қўшимча фонда олиш иштиёқида бўлган кишиларда пайдо бўлади. Бунинг учун киши иқтисодий жараён-ларни ҳар томонлама таҳлил қилиб, ундаги мавжуд бўлган етиш-мовчиликларни аниқлаб, унга ўз фаолиятини йўналтириши лозим.

Агар тадбиркорда ўз бизнесини ташкил қилиш юзасидан бирон бир ғоя мавжуд бўлса, у ҳолда у ишбилармонлик муҳитини ўз ғояси ва иқтисодий манфаати билан мутаносиблик даражасини таҳлил қилиши керак.

Аввало, тадбиркор маълум бир муҳитда аниқ ғояни амалга ошириш шаклини белгилаб олиши керак. Бундай шаклларнинг тури жуда хилма-хилдир. Тадбиркорлик вазифалари якка ҳолда ва гуруҳ бўлиб амалга оширилиши мумкин. Қандай шаклларни танлаш ғояга ҳамда тадбиркорлик муҳитига боғлиқдир.

Тадбиркорлик муҳити ва ғоясини ҳар томонлама таҳлил қилиш шу ғояни амалга ошириш учун керак бўлган капитал миқдорини белгилаб олишга ёрдам беради. Бунда тадбиркор банкдаан ёки бизнес-фонддан кредит олиши учун бизнес-режа ёки техник-иқтисодий асосни (ТИА) ишлаб чиқишига тўғри келади.

Бизнес-режада тадбиркор ишбилармонлик ғоясига таянган ҳолда товарлар ёки хизматлар ишлаб чиқариш учун керак бўлган шарт-шароитларни амалга оширишнинг барча харажатлари қанча қийматни ташкил этишини акс эттиради. Ушбу ҳолда гап керак бўлган бирламчи капитал ҳажмини белгилаш, тадбиркорлик ғоясини амалга ошириш учун жалб қилиниши лозим бўлган молиявий ресурсларни аниқлаш ҳақида кетмоқда.

Тадбиркорлик ғоясини маълум бир муҳитда амалга ошириш мумкинлиги аниқланиб, ишни ташкил этиш бўйича керак бўлган молиявий маблағларни олиш манбаи танлангандан кейин тадбиркор ўз фаолиятини уч йўналишга қаратмоғи лозим.

Биринчи йўналиш – ишлаб чиқариш жараёнлари ва тадбиркорлик таркибларини бошқариш. Тадбиркорлик фаолиятининг ушбу йўналиши менежмент тамойилларининг тури сифатида мустақил ривожланади. Тадбиркор менежментнинг асосий тамойилларини яхши ўзлаштирган бўлиши ва замонавий менежер бўлмоғи лозим.

Ишлаб чиқаришни бошқариш ҳеч қачон тадбиркорнинг бошқа йўналишларидан ажратилган ҳолда олиб борилиши мумкин эмас: у ишлаб чиқаришни фақат истеъмолчилар учун ташкил қилади. Шунинг учун ҳам тадбиркор фаолиятининг **иккинчи йўналиши** бозорни ҳар томонлама ўрганишдир. Бозорда бўлаётган жараён-ларни таҳлил қилмасдан туриб тадбиркорлик фаолиятини самара-ли олиб бориш мумкин эмас.

Шериклар билан бўладиган алоқаларни яхши йўлга қўйиш тадбиркорлик фаолиятининг **учинчи йўналиши**дир. Бунда тадбиркор-

ликни янада ривожлантириш йўлида шериклик муносабатларини янги босқичга кўтариш ва эски муносабатлардан воз кечиш мақсадга мувофиқдир.

Юқорида зикр этилган илмий асослар, тамойиллар Ўзбекистонда тадбиркорлик, унинг кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш билан боғлиқ бўлган жараёнларни тизимли таҳлил қилиш, башоратлаш ҳамда қарор қабул қилишга асос бўлади.

1.4. Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсади ва вазифалари

Ўзбекистонда кенг кўламли бозор ўзгаришларини аматга ошириш жараёнида мулкдор шахслар доираси кенгайиб бормоқда. Мамлакатимиз Президенти И.А.Каримов таъкидлаганидек, «... амалга оширилаётган ислохотларнинг асосий, энг катта мақсади, устувор йўналиши Ўзбекистонда ҳақиқий мулкдорлар синфини шакллантиришдан иборатдир. Бизнинг қабул қилган барча фармону қарорларимиз, қонунларимиз, ҳамма ишимиз ана шу мақсадга қаратилгандир. Бу вазифаларни ҳал етмасдан кутилган натижага, ҳаётимизда, иқтисодиётимизда исталган ўзгаришларга эришиб бўлмайди»¹¹. Бозор ислохотларининг ҳозирги босқичидаги ғоят муҳим вазифа, энг аввало, ишлаб чиқариш соҳасидаги давлат корхоналарини хусусийлаштириш ва улар негизида вужудга келаётган тадбиркорлик тузилмаларини аниқ мақсад билан қўллаб-қувватлаш орқали мулкдорлар синфини шакллантиришдан иборатдир. Жамиятимиз учун янги бўлган мана шу ижтимоий турни, унинг фаолият соҳалари шакллари ўрганишни назария эҳтиёжларигина эмас, балки амалий зарурият ҳам шарт қилиб қўймоқда. Бугунги кунда мамлакатимизда ишлаб чиқарилаётган ялпи ички маҳсулотнинг қарийб 80 фоизи, саноат маҳсулотларининг 78 фоизидан ортиғи, қишлоқ хўжалиги ва чакана

¹¹ И.А.Каримов. Янгича фикрлаш ва ишлаш – давр талаби. “Ўзбекистон”, 1997 йил 5-том, 335-бет.

савдо айланмасининг деярли барча маҳсулотлари нодавлат сектори улушига тўғри келмоқда.

Ўрта синф давлатнинг асоси ва жамиятнинг энг барқарор қисмидир. Бу синфни вужудга келтириш вазифасини ҳал қилиш, турмуш даражасини ошириш ва ҳар бир инсоннинг тадбиркорлик имкониятларини очиш муаммосини ҳал қилиб беради.

Ушбу масаланинг иқтисодий жиҳати шундан иборатки, мулкдорлар реал, уларнинг фаолияти эса самарали бўлиши керак. Умуман олганда, корхонанинг барча ишловчиларини расман акциядорларга айлантириш унча қийин эмас. Лекин улар ҳақиқатда бошқарувда қатнашмасалар, дивидендлар ололмасалар ва ҳатто, ўз акцияларини корхонадан ташқарига сота олмасалар, уларни реал мулкдорлар деб бўлмайди. Аҳоли мана шундай вазиятни кўрар экан, бундай корхонанинг акцияларини эркин бозордан ҳам сотиб олмайди, чунки корхона билан бевосита боғланган одамлар унинг ишига таъсир кўрсата олмасалар ва қонунга мувофиқ ўзларига тегишли даромадни ололмасалар, бу иш ташқаридаги майда инвесторлар учун янада мушкул кечади. Хулоса аниқ: мулкдорлар ҳуқуқларини амалга ошириш ва уларни ҳимоя қилишнинг реал механизмлари бўлмоғи керак. Бусиз мулк номигагина мавжуд бўлади. Бу мол-мулкнинг эса эгаси бўлмайди. Бундай вазият иқтисодиёт учун ҳам жуда хавфлидир. Чунки бу ҳозирги пайтда мол-мулкдан амалда фойдаланиб турган ёки ҳатто, ундан фойдаланиш имкониятига эга кишиларнинг қонунсиз равишда бойиши учун кенг имконият яратиб беради.

Ҳақиқий мулкдор ўз табиатига кўра оқилона иш олиб бориши ва ўзига қарашли мулкни кўпайтиришга ҳаракат қилиши керак. Борди-ю, шундай бўлмаса, демак, мол-мулкни тасарруф қилувчи субъект ё ўзини мулкдор деб ҳисобламайди, ёки ўзининг ҳуқуқларини зарур қафолатларга эга эмас деб ҳисоблайди, ёки мол-мулк янги эгасига сақлаш ва кўпайтириш тамойилларига мутлақо ёрдам бермайдиган шартлар билан теккан бўлади.

Шу сабабли, мулк ҳуқуқи қонун билан ҳимояланган бўлибгина қолмасдан, у жамиятдаги барча муносабатлар тизими билан амалда таъминланган бўлиши керак. Фаолияти ўзига қарашли мулкни кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришга, ишлаб чиқаришни ривожлантиришга ва ана шу асосда янги моддий бой-ликлар яратишга қаратилган шахсларни ҳар томонлама рағбатлан-тириш зарур. Мулкдорлар синфи мавжуд мол-мулк ва даромадлар асосида, шу жумладан:

- жамғармаларни қимматли қоғозларга солиш, шунингдек, хусусий шахсларга қарашли кўчмас мулкдан ва бошқа мол-мулклардан фойдаланиш йўли билан;

- давлатга қарашли мол-мулкни (аукционларда ва танлов асосида), шунингдек хусусийлаштирилаётган корхоналар акцияларини сотиб олиш орқали мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш натижасида;

- юридик шахс ташкил етмаган ҳолда ва корхоналар очмаган ҳолда яқка тартибдаги меҳнат фаолиятини ва тадбиркорликни ривожлантириш орқали шакллантирилади.

Мулкдорлар ихтиёридаги барча объектларни даромад олиш мақсадида фойдаланилмайдиган объектларга ва ишлаб чиқариш ресурсларига ажратиш мумкин.

Улар жумласига қуйидагилар киради:

- меҳнат;
- ер;
- сармоя:

а) моддий активлар,

б) молиявий активлар, шу жумладан: пул маблағлари; қимматли қоғозлар;

в) номоддий активлар – интеллектуал мулк объектлари.

Ишлаб чиқариш ресурсларидан даромад олиш ва мулкни кўпайтириш учун фойдаланилади. Бирон бир мол-мулкка эга шахс

мулкдордир.

Мулкдор – моддий ва интеллектуал мулк объектларига эга бўлган, уларни тасарруф этиш ва улардан ўз хоҳишига қаратиб, шу жумладан даромад олиш мақсадида фойдаланиш ҳуқуқига эга жисмоний шахсдир.

Мулкдорлар синфи уч гуруҳдан иборат:

- даромад келтирмайдиган ва шахсий мақсадларда фойдаланишга мўлжалланган мол-мулкка эга мулкдорлар;

- шахсий истеъмолга мўлжалланган мол-мулк билан бир қаторда, қўшимча тадбиркорлик даромади ёки киритилган сар-моядан даромад олиш учун фойдаланиладиган активлар (сармоя)га эга ўрта мулкдорлар;

- йирик хусусий корхоналар, фирмаларга эга ва уларнинг фаолиятидан катта даромад оладиган йирик мулкдорлар.

Ушбу гуруҳларнинг шаклланишига қандай омиллар таъсир этади? Биринчи навбатда, психологик хусусиятлар таъсир кўрса-тади. Одамни зўрлаб мулкдорга айлантириб бўлмайди. У бунга руҳан тайёр бўлиши керак. Бу эса жуда қийин нарса. Чунки одамларга хаддан ташқари узоқ вақт мобайнида хусусий мулкни ва унинг соҳибларини бошқаларга қараганда ташаббускорроқ ва тадбиркорроқ бўлганлиги туфайли моддий жиҳатдан яхшироқ яшаганларни ёмон кўриш ва уларга ишонмаслик хисси сингдириб келинди. Энди эса замон ўзгарди, хусусий мулкка бўлган муносабат ҳам ўзгармоқда, лекин эски тасаввурлар ҳали ҳам мавжуд. Кўпчилик давлатнинг ғамхўрлик қилишига умид боғлаб ўтирмасдан, ўз фаровонлиги учун масъулиятни ўз зиммасига олишга ҳали тайёр эмас. Ижтимоий пассивлик мулкдорлар синфини шакллантириш йўлидаги жиддий тўсиқдир.

Ўзбекистонда иқтисодий ислохотлар жараёнида мулкдорлар синфини шакллантириш учун бир қатор объектив шарт-шароитлар яратилди. Буни мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва

хусусийлаштириш кўрсаткичларидан билиб олиш мумкин. 1992-2004 йиллар мобайнида 60630 та давлат корхонасига қарашли мулкнинг шакли ўзгартирилди. Бу жараён маҳаллий, енгил, мебел, машинасозлик ва автомобил саноатида батамом тугалланди. Қарийб 95 мингта кичик ва 55 мингтадан ортиқ хусусий корхона ташкил этилди. Давлатга қарашли уй-жой батамом хусусийлаш-тирилиб, унинг натижасида 1,4 млн. га яқин квартира ўз эгаларини топди. 3 млн. оила томорқа ва ёрдамчи хўжаликларга эга бўлди. Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш транспорт, соғлиқни сақлаш ва бошқа ишлаб чиқариш тармоқларида ҳам жадал ривожланмоқда.

Мулкдорлар синфини шакллантиришнинг асосий йўлларида бири – бу тадбиркорликни, унинг кичик бизнес шакли ривожини таъминлаш катта аҳамиятга эга. Акциялаштириш кенг аҳоли оммасини мулкка эгалик қилишга жалб этишнинг энг самарали воситасидир. Бироқ, бу жараён мураккаб, кўп қиррали бўлиб, у бозор иқтисодиёти субъектларининг манфаатларига дахлдордир. Ҳозир республика иқтисодиётида очик турдаги акциядорлик жа-миятлари жуда кенг ёйилган.

Бу жамиятларнинг устав сармоясини ташкил қилишда ишти-рок этувчи улушлар, одатда, қуйидагича тақсимланади:

- давлат улуши;
- меҳнат жамоаси улуши;
- хорижий шерик улуши;
- фонд биржалари ва қимматли қоғозлар бозорларида, шу жумладан, чет элда ҳам эркин сотиш учун ажратилган улуши.

Давлат ва меҳнат жамоаларига қарашли акциялар пакетлари ҳажмини Давлат мулк қўмитаси белгилайди. Фуқаролар ёки юри-дик шахслар томонидан сотиб олинган ёки бепул олинган ҳар қандай акциялар уларнинг мулкдорлари томонидан қонун доирасида ҳеч бир чекловсиз сотилиши мумкин. Акцияларнинг қўшимча (иккиламчи)

эмиссияси ва уларни жойлаштириш акциядорлик жамияти томонидан амалдаги қонунларга мувофиқ олиб борилади.

Корхонани хусусийлаштиришнинг яна бир шакли уни танлов асосида ёки аукционда жисмоний ёки юридик шахсларга хусусий мулк қилиб сотишдан иборат. Бунда харидор сотиб олинган объектларга нисбатан маълум талабларни бажаради. Танлов шартлари Ўзбекистон Республикаси мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш соҳасидаги тартибларига мувофиқ белгиланади ва у қуйидаги мажбурий бандларга эга бўлади:

- аукционда хусусийлаштирилган давлат корхоналарининг мулкдорларига айланган жисмоний ва юридик шахсларга ушбу корхоналар тасарруфида бўлган, сотиб олинган мол-мулк тарки-бига кирмаган, турар жой бўлмаган давлатга қарашли биноларни, иншоотларни, қурилишларни ижарага олиш ҳақида узоқ муддатли (10 йилгача) шартномалар тузиш ҳуқуқи берилади. Ижара шартларини илгари тузилган шартномаларга нисбатан ўзгарти-ришга (агар шартноманинг ўзида бошқача тартиб белгиланган бўлмаса) фақат тарафларнинг келишувига мувофиқ йўл қўйилади. Хусусийлаштирилган савдо ва хизмат кўрсатиш соҳаси объектларининг мулкдорлари шу корхоналар эгаллаб турган ер участкаларини мулк қилиб сотиб олиш ҳуқуқига эгадирлар;

- корхоналар ва ташкилотларнинг, шу жумладан, тугатилаётган ва тугатилган корхоналар ва ташкилотларнинг мол-мулки Республика кўчмас мулк биржаси ва унинг филиалларида аукцион савдода Давлат мулк қўмитаси томонидан тасдиқланган Низомга мувофиқ сотилади;

- давлатга қарашли ишлаб турган корхона ташкилотларнинг мол-мулки (активлари) фақат Давлат мулк қўмитаси рухсати билан ва белгиланган тартибда сотилади.

Республикада мулкни хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш аста-секин, биридан иккинчисига ўтиладиган уч босқичда амалга

оширилади.

Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш бора-сида ижара корхоналари, кичик, хусусий корхоналар, акциядорлик жамиятлари, қўшма корхоналар, фермер хўжаликлари, кооперативлар ва деҳқон хўжаликлари каби ташкилий-ҳуқуқий шакллари ташкил топди.

Эришилган натижалар билан бирга, жиддий ёндашиш ва тез ҳал этишни талаб қиладиган бир қанча муаммолар ҳам мавжуд:

- биринчидан, хусусийлаштиришни амалга оширишнинг паст суръатлари унинг самарадорлигини камайтирмоқда. Жаҳон амалиёти ислоҳотлар бир вақтда ва мунтазам амалга оширилганида ижобий самара беришини кўрсатмоқда. Хусусийлаштириш сустрлашса, одамларнинг мос равишда фикр юритиш жараёни секинлашади, иқтисодий хулқ-атворнинг эски стереотиплари узоқроқ сақланиб туради;

- иккинчидан, бир тармоқ. (ёки соҳа)да хусусийлаштириш амалга оширилиб, у билан боғлиқ бўлган бошқа соҳада давлат мулки ёки унинг монополияси сақланиб қолиши хусусийлаштирилган корхоналарнинг манфаатларини камситади. Бу ҳол, энг аввало, турли тармоқлардаги нархларнинг паритети бузилишида намоён бўлади. Масалан, аграр секторда нисбатан тез амалга оширилган мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш қишлоқ хўжалиги манфаатларига зарар келтиради. Чунки, қишлоқ хўжалигига техника, ўғитлар, электр энергияси, ёқилғи етказиб берувчи корхоналар анча кеч хусусийлаштирилди ва улар монополистлар (ёки олигополистлар) мавқеини сақлаб қолиб, ўз маҳсулотлари нархини оширдилар. Бунинг натижасида аграр сектор катта-катта иқтисодий қийинчилик-ларга дуч келди;

- учинчидан, хусусийлаштиришнинг пулли бўлиши хусусийлаштирилаётган объектлар бозорига муносиб баҳоланишини тақозо этади. Бироқ мол-мулкни баҳоланишнинг илмий усуллари ва ислоҳотларнинг дастлабки босқичида тегишли мутахассисларнинг бўлмаганлиги кўпдан-кўп тартиббузарликларни келтириб чиқаради. Бунинг натижасида, мулк

тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишни истаган ва шуғуллана оладиган одамлар кўлига эмас, балки тасодифий одамлар кўлига ўтиб қолади.

Умуман олганда, келтирилган муаммолар мураккаб бўлишига қарамасдан, Ўзбекистонда мулкдорлар синфини шакллантириш ва тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай вазият вужудга келди. Ҳозирги вақтда жамиятимиз таркибида реал мулкка эга бўлган, уни кадрлаётган ва уларни ўз моддий фаровонликлари учун асос қилиб олаётган кишиларнинг катта гуруҳи шаклланди. Ушбу ижтимоий қатламни янада мустаҳкамлаш давлатнинг иқтисодий қудрати ошишига, унинг ижтимоий-сиёсий барқарорлигини таъминланишига, демократик қадриятлар қарор топишига олиб келади.

1.5. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш йўналишлари

Ўзбекистонда ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётини барпо этишнинг асосий мақсадларидан бири мамлакатда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик шакллари учун ривожлантиришдан иборат. Бу мақсадни амалга ошириш учун иқтисодий ислохотлар ўтказилди, унинг ролини ошириш учун йирик институционал асослар яратилди. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш ва уни кафолатловчи ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлар, тадбиркорларга кўмаклашувчи нодавлат ташкилотлар, корхоналар шулар жумласига киради. Ўзбекистонда хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнес корхоналари мажмуини ташкил этиш муваффақиятли бормоқда.

Кичик бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар давлатга боғлиқ бўлмаган ҳолда, яъни катта капитал маблағларсиз ўзлари иш жойларини жорий этишлари, ҳозирги даврда бизда вақтинчалик мавжуд бўлган товарлар танқислигини камайтиришлари ва, ҳаттоки, бу

танқисликни бутунлай йўқотишлари мумкин. Ҳозирги жамиятимизда кичик корхоналар фаолиятини айрим кишиларнинг эҳтиёжларини қондириш сари йўналтириш зарур. Бу нарса маиший хизмат кўрсатиш ҳамда халқ истеъмоли товарлари ишлаб чиқариш соҳаларида яққол кўринмоқда. Кичик корхоналар технология янгиликларини жорий этишда ҳам ғоят катта аҳа-миятга эга.

Бизнинг республикамызда кичик корхоналар сони ва улар ишлаб чиқарган маҳсулотлар ҳажми йилдан-йилга ошиб бормоқда. Кичик корхоналар Ўзбекистан Республикасининг «Корхоналар тўғрисида», «Мулк тўғрисида», «Эркин тадбиркорлик фаолияти кафолатлари тўғрисида»ги каби қонунлари, Президент фармон-лари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари ва бошқа меъёрий ҳуж-жатлар асосида ташкил этилмоқда.

Кичик корхоналар илмий-техника тараққиёти шароитида саноатнинг етакчи соҳаларини янги технологияларга ўтишда тобора ўз ўрнини топиб бормоқда. Улар янги фикрлар ва ишлаб чиқаришни такомиллаштириш, янги ахборот технологияларини жорий қилиш билан иш жараёнини таъминловчи бутун тизимни асосий боғловчилик сифатини ўзларида намоён этмоқдалар.

Бугунги кунга келиб, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари мамлакатимиз иқтисодиётининг барча жабҳаларида, машинасозлик маҳсулотлари ишлаб чиқаришда, халқ истеъмоли молларини, қишлоқ хўжалиги ва озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқаришда ҳамда бошқа соҳаларда фаолият кўрсатмоқда.

Кичик корхоналар ишлаб чиқарган маҳсулот давлат корхона-ларида ишлаб чиқарилган маҳсулотлардан сифати жиҳатидан қолишмаслиги ва, ҳатто, айрим ҳолларда улардан юқори туриши билан ажралиб туради. Республикамыздаги кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг 60-70 фоизи бевосита ишлаб чиқариш билан узвий боғланган, улар фермерлар, деҳқонлар, саноатчилар ва

қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишловчилар ва ҳоказолардир.

Хусусий тадбиркорлик, кичик бизнесни жадал ривожлан-тириш асосида мулкдорлар синфини шакллантириш, тегишли институтлар тизимини ташкил этиш, кичик ва хусусий тадбиркор-лик фаолияти соҳасига кредит ресурсларини кенг жалб қилиш ва хорижий сармоялар олиб кириш учун мақбул шароит яратиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривож-лантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармониға ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2003 йил 30 августда ПФ-3305-сонли Фармони қабул қилинди. Мазкур Фармонға асосан «ўрта корхоналар» тушунчаси бекор қилинди ва 2004 йил 1 январ-дан бошлаб қуйидагилар кичик бизнес субъектлари ҳисобланади:

- якка тартибдаги тадбиркорлар;
- ишлаб чиқариш тармоқларида банд бўлган ходимларнинг ўртача йиллик сони 20 кишидан, хизмат кўрсатиш соҳаси ва бошқа ишлаб чиқаришға алоқадор бўлмаган тармоқларда 10 кишидан, улгуржи, чакана савдо ва умумий овқатланиш соҳасида 5 кишидан ошмаган микрофирмалар.

Қуйидаги тармоқларда банд бўлган ходимларнинг ўртача йиллик сони:

- енгил ва озиқ-овқат саноти, металлға ишлов бериш ва асбобсозлик, ёғочни қайта ишлаш ва мебел саноати ҳамда қурилиш материаллари саноатида – 100 кишидан;

- машинасозлик, металлургия, ёқилғи-энергетика ва кимё саноати, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва қайта ишлаш, қурилиш ва бошқа саноат-ишлаб чиқариш соҳаларида – 50 кишидан;

- фан, илмий хизмат кўрсатиш, транспорт, алоқа, хизмат

кўрсатиш соҳалари (суғурта компанияларидан ташқари), савдо ва умумий овқатланниш ҳамда бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида – 25 кишидан ошмаган кичик корхоналар.

Кичик корхоналар йирик компанияларга нисбатан улар бозор шароитига тез мослашадилар ҳамда ишлаб чиқарган маҳсулот-ларини бозорда муваффақиятли ўтишини таъминлашда бир канча устунликларга эга. Чунки, кичик корхоналар ўз фаолиятларини тор ишлаб чиқариш дастурларига, илғор технологияга, кам туркумли илм-фан талаб қиладиган маҳсулотлар чиқаришга тезда мослай-дилар ҳамда бозор асосларини тез ўзлаштириб борадилар.

Мулкчилик шаклларига кўра кичик корхоналарнинг қуйидаги турларини ажратиш мумкин:

1. Давлат мулкига асосланган кичик корхоналар.
2. Жамоа мулкига асосланган кичик корхоналар.
3. Фуқароларнинг мулкига асосланган якка тартибда ишлай-диган кичик корхоналар.
4. Ижара корхоналари.
5. Кичик қўшма корхоналар.

2005 йилда республикада тадбиркорлик, унинг кичик бизнес шакли билан банд бўлган корхоналар сони 310 мингдан ошди. Уларнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши 38,2 фоизни ташкил этади. Тадбиркорликни ривожлантириш ҳисобидан 459 мингта янги иш ўринлари яратилди.

Кичик бизнес корхоналари фаолиятининг таҳлили улар қишлоқ хўжалиги соҳасида, айниқса жадал ривож топаётганлигини кўрсатади. 2005 йилда улар сони 100 мингдан ошиб кетди. Қишлоқ хўжалигидаги ишлаб чиқарувчиларнинг асосий ҳиссасини фермер хўжаликлари ташкил қилади, уларнинг сони 2000 йилга нисбатан 4 баробар ошди. Бугунги кунда мамлакатимиз фермерлик хўжалик-ларида 1 миллиондан зиёд киши банд бўлиб, 2005 йилги пахта хом-ашёсининг 66 фоизи,

ғалланинг 55 фоиздан ортиғи фермер хўжаликлари томонидан етиштирилди¹².

Республикамизда кичик бизнес корхоналари сонининг изчил-лик билан ортиши, иқтисодиётнинг барча секторларида, жумладан, транспорт, алоқа, соғлиқни сақлаш ва бошқа ноишлаб чиқариш тармоқларида ҳам кузатилмоқда.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ташқи иқтисодий фаолият соҳасида ҳам аста-секин ривожланмоқда. Унинг умумий экспорт ҳажмидаги улуши 2005 йилда 7,3 фоизни ташкил етди. Кичик бизнес корхоналарининг асосий экспорти – қишлоқ хўжалиги, тўқимачилик, ишлов берувчи, электротехника ишлаб чиқариш маҳсулотлари ҳамда ҳалқ амалий санъати буюмларидир.

Юқоридаги таҳлиллар шуни кўрсатадики, сўнгги йилларда Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик, кичик бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар иқтисодиётнинг барча тармоқларида ташкил этилмоқда. Шу билан кичик корхоналарнинг иқтисодиётдаги ўрни ва аҳамияти ортиб бормоқда. Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнеснинг миллий иқтисодиётни ривожлантиришдаги аҳамияти қуйидагилар билан тавсифланади:

- хусусий тадбиркорлик бозор иқтисодиёти шароитида зарур тезкорликни таъминлаб, ишлаб чиқаришдаги чуқур ихтисослашув ва тармоқлашган кооперацияни яратади, буларсиз юксак самарадорликни таъминлаб бўлмайди;

- бозор учун зарур бўлган рақобатчилик муҳитини яратади ҳамда ўзгариб турадиган бозор талабига мослаб тезда ишлаб чиқариш турини ўзгартириб олиш қобилиятига эга еканлиги билан ажралиб туради;

- истеъмолчилик соҳасида юзага келадиган бўшлиқни тезда тўлдиришга қодир бўлиб, энг замонавий машина ускуналари ва

¹² Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишимиз лозим. Халқ сўзи газетаси, 2006 йил 11 феврал №29 (3828).

технологиядан фойдаланиб сарфланган сармоянинг ўрнини жуда тез қоплай олади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг хусусиятлари (муомала капиталининг кичиклиги, унинг тез айланувчанлиги, ишлаб чиқариш воситаларини тезда алмаштириш имкониятлари ва б.) унинг бир қанча афзалликларга эга бўлиши имкониятларини яратади:

- изланиш, янги маҳсулотларни маромига етказиш ва ўзлаштириш, уларни талабнинг тез ўзгариб туриши хатарини ҳисобга олган ҳолда кичик уюшмаларда ишлаб чиқариш;

- тезкор техник сервиснинг ишончлилиги ва истеъмолчилар билан мустаҳкам алоқалар ўрнатиш;

- ишлаб чиқаришни мослашувчан тарзда ташкил этиш ва маҳсулот сотишни бозор талабларига ҳамда бозор вазиятлари ўзгаришларига мувофиқ олиб бориш;

- ортиқча иш кучини ўзига сингдириш;

- бошқаришнинг оддийлиги, катта маъмурий аппаратнинг йўқлиги, қурилиш ва лойиҳа қувватларини ўзлаштиришда қисқа муддат, капитал сарфларининг тез ўзини оқлаши, капитал айланмасида юқори тезлик;

- хом ашё ва меҳнат ресурслари, ишлаб чиқариш чиқиндиларидан тўлиқроқ ва самаралироқ фойдаланиш.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ҳамда у билан боғлиқ барча нарсалар замонавий ижтимоий ишлаб чиқариш ташкилий тузилмасини муҳим ва таркибий қисмини ташкил этади. Шунинг учун ҳам давлатимиз иқтисодиётини ривожлантиришда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликка муҳим ўрин ажратилиб, уларга давлат томонидан мадад берилмоқда.

Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнес илмий-техника риво-жини жадаллаштириш, саноатнинг илғор тармоқларида янги технологияларга ўтиш шароитида ўз ўрнини топиб бормоқда. Бундай

тадбиркорлик янги ахборот технологияларини, янги ғоялар ва ишлаб чиқаришни модернизациялаш билан ишлашни таъминлов-чи бутун тизимнинг ажралмас қисмини ташкил этади. Бундан ташқари, кичик корхоналар таваккалчилик хавфи юқори бўлган шароитларда ишлаб чиқаришнинг маъқул шаклларида ҳисобланади.

Кичик корхоналар технология янгиликларини жорий этишда ҳам ғоят катта аҳамиятга эга. Янги технологик ғояларни йирик корхоналарга нисбатан тезроқ қабул қиладиган кичик бизнесда хатар камроқ ва катта туркумдаги ишлаб чиқаришга қараганда ишни тезроқ йўлга қўйиш мумкин. Бу эса бизнинг шароитда илмий-техник тараққиётни ривожлантиришга ёрдам бериши мумкин.

Иқтисодиётнинг умумий тараққиётини таъминлашда, товарлар ва хизматлар етишмовчилигини бартараф этишда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик катта ўрин тутди. Меҳнат ресурслари тез ўсаётган ва ишлаб чиқариш жойлашувидаги ўзига хослик шароитларида Ўзбекистонда кичик корхоналар тизимини вужудга келтириш қуйидаги имкониятларни яратади:

- эркин меҳнат ресурсларининг, янги хўжалик муносабатларининг жорий этилиши, янги мулкчилик шаклларининг пайдо бўлиши натижасида ишлаб чиқаришда бўшатиладиган шахсларнинг ижтимоий ишлаб чиқаришга кўпроқ жалб этиш, мулкчиликнинг янги шакллари пайдо бўлиши;

- аҳолининг, биринчи навбатда, ёшларнинг, моддий, маънавий ва касб даражасини кўтариш;

- аҳолининг суист ҳаракатчанлигини ҳисобга олган ҳолда саноат ишлаб чиқаришини аҳоли яшайдиган жойларга яқинлаштириш ҳамда аҳолининг халқ истеъмоли молларига бўлган эҳтиёжларини тўлароқ қондириш;

- миллий ва бадий хунармандчиликни тиклаш, шунингдек, кичик ва ўрта шаҳарларни, қишлоқ аҳоли пунктларини ривож-лантиришга

ёрдам кўрсатиш, умуман, ҳар бир минтақа учун ғоят муҳим бўлган иқтисодиёт самарадорлигини ошириш.

Иқтисодиётни ривожлантиришда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ижобий аҳамиятини эътироф этган ҳолда, унинг аҳамиятини ортиқча баҳолаб юбориш ҳам тўғри эмас. Хусусий тадбиркорлик фақат муайян доирадагина фаоллик кўрсата олади, шу сабабли кичик бизнес фаолиятини ривожлантириш учун керакли шароитни яратиш зарур. Бунинг учун бизнингча, молия жамғармаларини ташкил этиш керак. Бу жамғармалар тадбиркорлар тижорат банкларида имтиёзли кредитлар олиш учун кафил бўлишлари, субсидияларга, шу жумладан қайтариб берилмайдиган субсидияларга (иқтисодиётнинг алоҳида устувор соҳаларидаги корхоналарни ривожлантириш учун) манба бўлиб хизмат қилишлари лозим.

Ўзбекистонда кичик корхоналарни молиявий қўллаб-қувватлаш тизимининг такомиллаштирилиши кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликка хизмат кўрсатадиган банklar, фондлар, инвестициялар ва суғурта ташкилотларининг фаолиятларини рағбатлантириш йўналишида олиб борилиши лозим. Хорижий мамлакатлардаги каби Ўзбекистон Республикасида ҳам агар корхона устувор давлат дастурида (янги техникани яратиш, узоқ ҳудудларни ривожлантириш ва бошқалар) қатнашаётган бўлса, имтиёзли қарзлар олиши мумкин. Бунда фоизнинг энг кам меъёри ва қарзни узишда узоқ муддат берилиши – қарз беришдаги асосий шартлардандир.

Кичик корхоналар фаолиятига олдиндан кўриб бўлмайдиган хилма-хил хатарли вазиятлар катта таъсир кўрсатади, конъюнк-туранинг кескин ўзгариб кетиши, мижозларнинг тўловга қодир бўлмай қолиши, табиий офатлар уларни танг аҳволга тушириб қўяди. Шу сабабли ривожланган мамлакатларда суғурталар тизими яхши йўлга қўйилган. Бизнинг мамлакатимизда ҳам суғурталар барпо этилиши зарур. Бу тизим кичик корхоналарни ривожлантиришда (айниқса, тижорат хатарлари катта

бўлган соҳаларда) қулай шароитларни кафолатлаши, ўзиники бўлган ёки қарз олинган капитал билан таваккал қилиб иш бошлаган тадбиркорларга ишонч ва зарур барқарорликни яратиши керак.

Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш республикамизда ўтказилаётган иқтисодий ислохотларнинг асосий йўналишларидан бири бўлиб ҳисобланади. Бу эса иқтисодий рақобатнинг ривожланишини, истеъмол бозорини товарлар ва хизмат турлари билан тўлдиришни, шунингдек, хусусий тадбиркорларнинг кенг қатламини яратишни тақозо этади. Буларни ҳисобга олиб, бугунги кунда Республикада қуйидаги масалаларни ҳал қилиш лозим:

- аҳолининг кенг табақаларини бозор фаолиятига олиб кириш, улардаги боқимандачилик, истеъмолчилик психологиясини бартараф қилиш, аҳолида хусусий тадбиркорлик, кичик бизнес фаолияти билан фаол шуғулланиш истагини уйғотиш;

- қишлоқ хўжалигидаги иқтисодий муносабатларни тубдан янгилаш, деҳқон ва фермер хўжаликлар фаолиятини янада ривожлантириш ҳамда улар сонини имкон қадар ошириш, ҳудудларда кичик корхоналар ташкил этиш йўли билан вақтинча ишсиз юрган кишиларни қўшимча иш жойлари билан таъминлаш;

- минтақада бозор муносабатлари ва инфратузилмани жадаллаштириш, иқтисодий рақобатни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш;

- республика аҳолисининг ортиб бораётган талаб ва эҳтиёж-ларини тўлароқ қондиришга хизмат қилувчи иқтисодий ва ижтимоий шароитларни барпо этиш;

- кўрсатиладиган хизматлар турини ва миқёсини кескин ошириш, банк, аудиторлик, консалтинг ҳамда турли воситачилик фаолият-ларини ҳозирги замон фан ва техникаси ютуқлари асосида юксак савияда ташкил этишни таъминлаш;

- корхоналарни бошқариш самарадорлигини ошириш, уларнинг иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлишларини таъминлаш учун шарт-шароитлар яратиб бериш;

- жойларда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар турлари ва ҳажмини бозор талабларига кўра осонлик билан мослаштира оладиган истеъмол бозорини товар билан тўлдириб, экспорт учун мол чиқара оладиган кичик корхоналарни жорий қилиш.

Маълумки, республикада меҳнатга лаёқатли аҳолининг 65,3 фоизи қишлоқларда яшайди. Бу қишлоқ жойларда тадбиркорликнинг ривожини учун жуда катта имкониятлар мавжудлигини кўрсатади. Шу билан бир қаторда, қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришида банд бўлган ортиқча ишчи кучларини хизмат кўрсатиш, қайта ишлаш ва шу каби йўналишларга қайта тақсимлаш керак. Қишлоқда тадбиркорликни, унинг кичик бизнес шаклларини ривожлантириш билан боғлиқ турли бошқарув поғоналарида ташкилий-иқтисодий масалаларни ҳал этиш устувор масалалар қаторига киради.

Бу мақсадларни амалга ошириш учун мамлакатимиз миқёсида қуйидаги масалаларни ҳал қилиш лозим:

- бозор иқтисодиёти шароитида ишлаш учун кадрлар тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш;

- ҳудудларда ҳақиқий тадбиркорлик муҳитини яратиш;

- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни молиявий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш;

- кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ҳуқуқий базасини мустаҳкамлаш;

- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни технологик жиҳозлар билан таъминлашни қўллаб-қувватлаш;

- ислохотлар натижаларини реклама ва ахборот хизмати восита-лари орқали кенг оммага етказиш.

Тадбиркорлик фаолияти ривожланишида солиқ ва савдо соҳаларидаги давлат сиёсати муҳим рол ўйнайди. Тадқиқотларнинг кўрсатишича шу соҳадаги чекловлар кичик бизнес ривожига аксарият муаммоларни

юзага келишига сабаб бўлади. Сўров ўтказилган тадбиркорларнинг 75 фоизи молия-кредит тизимини такомиллашти-ришни, 52,5 фоиз солиқни, 69 фоизи моддий-техника ресурслари билан савдо қилишни яхшилаш лозимлиги тўғрисида фикр билдирганлар. Шунинг учун ислохотларнинг ҳозирги босқичида бу соҳаларда тадбиркорликка тўсиқ бўлаётган омилларни таҳлил қилиш ва уларни бозор талаблари доирасида баҳолаш муҳим аҳамиятга эгадир.

Қисқа хулосалар

Тадбиркорлик деганда юридик ва жисмоний шахслар томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш (хизматлар кўрсатиш) йўли билан таваккал қилиб, ўз мулкий жавобгарлиги асосида амалга ошириладиган ташаббускорлик фаолияти тушунилади.

Тадбиркорликнинг шаклланиши ва ривожланиши учун иқтисо-дий, сиёсий, ижтимоий ва ҳуқуқий шарт-шароитлар яратилган бўлиши лозим.

Тадбиркорлик ижтимоий муносабатлар намоён бўлишининг шаклларида бири сифатида фақат жамиятнинг салоҳиятини оширишга кўмаклашиб қолмай, балки ҳар қандай инсоннинг қоби-лияти ва маҳоратини намоён қилиш учун қулай замин яратади, миллий бойликларнинг кўпайтиришга ва жаҳон интеграциялашуви жараёнида миллий руҳни сақлаб қолишга ёрдам беради. Шунинг учун тадбиркорликни ривожлантиришга ва унинг ҳуқуқий базаси-ни мустаҳкамлашга давлат томонидан катта эътибор берилмоқда.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти тўғрисида гапириб беринг.
2. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиши тўғрисида нималар дея оласиз?

3. Кичик бизнесни ривожлантиришнинг қандай афзалликлари мавжуд?

4. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий асосини таъминловчи қандай қонунларни биласиз? Изоҳланг.

5. Тадбиркорлик муҳитига қандай омиллар таъсир етдади?

6. Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсад ва вазифалари нималардан иборат?

7. Мулкчилик шаклларига кўра корхоналарнинг неча тури мавжуд?

8. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш йўналишларини кўрсатиб беринг.

9. Давлатнинг кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш борасида қандай сиёсати амалга оширилади?

10. Хорижий мамлакатларда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш тажрибалари тўғрисида гапириб беринг.

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик ва тадбир-корлик фаолияти эркинлигини кафолатлари тўғрисида»ги Қонуни. 2000 йил 25 май.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бора-сидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

3. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишишимиз лозим. // Халқ сўзи газетаси, 2006 йил, 11 февраль.

4. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

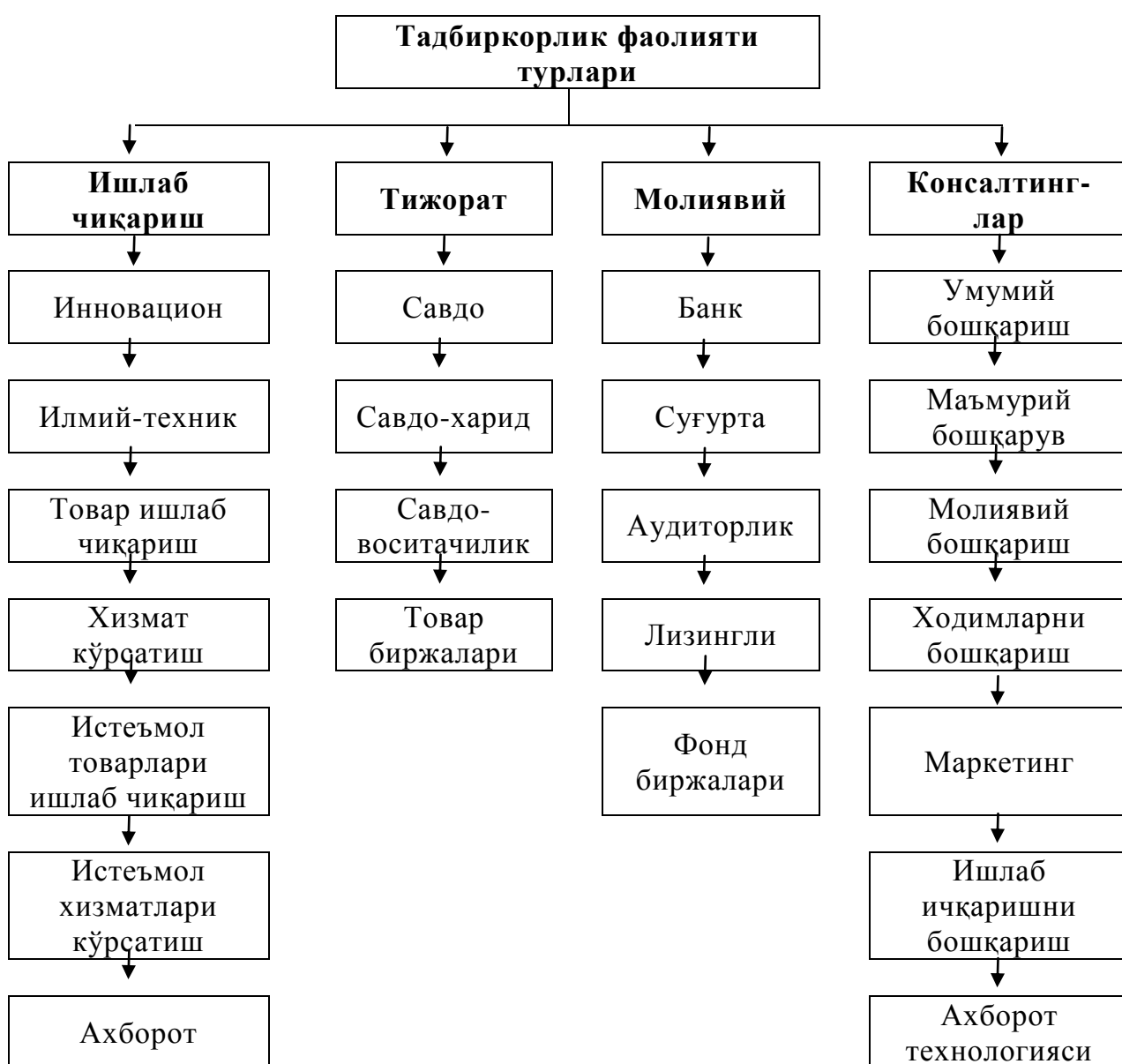
5. Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

2- БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

2.1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги

Тадбиркорлик фаолияти турлари хилма-хилдир. Фаолият мақсади, тури ва йўналишларига қараб тадбиркорлик фаолиятининг ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий ва консалтинг турларини ажратиш мумкин.

Қайд этилган ушбу тадбиркорлик фаолиятининг ҳар бир тури кичик турларга бўлинади. Мавжуд тадбиркорлик фаолияти турларини чизма шаклида қуйидагича ифода этиш мумкин (2-чизма).



2-чизма. Тадбиркорлик фаолияти турлари

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигини тадбиркорлик фаолиятининг

асосий тури десак хато бўлмайди. Зеро, бундай тадбиркорлик фаолияти туфайли маҳсулот, товарлар ишлаб чиқарилади, хизмат кўрсатилади, маълум маънавий қадриятлар юзага келади.

Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки йилларида тижорат тадбиркорлиги яхши ривожланди. Тадбиркорлик фаолиятининг бу тури товар ва хизматларни сотиб олиш ва сотиш жараёнларини амалга ошириш билан таърифланади, чунки бу соҳада қисқа вақат орасида даромад олиш мумкин. Агар ишлаб чиқариш корхона самарадорлигининг 10-12% ини ташкил қилса, тижорат фаолияти эса бу кўрсаткични яна 20-30%га оширади.

Молиявий тадбиркорлик тадбиркорлик соҳасининг алоҳида олинган турига киради. Унинг фаолият соҳаси қийматларни алмашилиши ва алмаштирилишидан иборат. Молиявий фаолият ишлаб чиқариш, тижорат соҳасини ҳам қамраб олиши мумкин. Шу-нингдек, молиявий тадбиркорлик мустақил банк ва суғурта муас-сасалари шаклида ҳам фаолият кўрсатади.

Молиявий битим тадбиркорлик фаолиятининг илгариги турларига қараганда камроқ самара беради. Бу кўрсаткич 5-10%ни ташкил этади.

Кейинги вақтда Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг консалтинг (маслахат) тури ривожланмоқда. Бу тадбиркорлик тури кўп йўналишлардан иборат бўлиб, келажакда яхши ривожланиб кетишига жаҳон иқтисодиёти тараққиёти гувоҳлик беради.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти. Тадбиркорлик фаолияти турлари нисбатан мустақил бўлиб, бир-бирини тўлдириб келади. Тадбиркорлик фаолиятининг барча турларини белгилаб берувчи ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг устуворлигини тан олиш керак.

Инновацион, илмий-техник фаолият, товарларни бевосита ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва шу соҳадаги ахборот билан ишлаш фаолияти ишлаб чиқариш тадбиркорлигига киради. Ишлаб

чиқариш билан шуғулланмоқчи бўлган ҳар бир ишбилармон тадбиркорлик фаолиятининг қайси тури билан шуғулланишини, қанақа маҳсулот ишлаб чиқаришини, қандай хизмат кўрсатишини олдиндан белгилаб олиши лозим. Шу иш амалга ошгандан кейин тадбиркор маркетинг билан шуғулланади. Товарга бўлган талабни билиш мақсадида у товарнинг потенциал истеъмолчилари, харидорлари, улгуржи ва чакана савдо билан шуғулланувчи ташкилотлар билан алоқа қилади. Музокаралар ишбилармон ва бўлажак харидорлар ўртасида шартнома тузилиши билан яқунланади. Тузилган шартнома тадбиркорликдаги таваккалчиликнинг олдини олишга имкон беради. Шу ишлар амалга ошмаса, тадбиркор фақат оғзаки ваъдалар асосида ишлаб чиқариш фаолиятини бошлайди. Шаклланган барқарор бозор шароитида ривожланган мамлакатларда оғзаки келишувлар ишончли кафолат бўлиб, керак бўлган ҳолларда шартнома, битим шаклида расмийлаштирилади. Бироқ, бизнинг мамлакатимизда бозор иқтисодиёти энди шаклланаётган даврда оғзаки битимларнинг кафолати паст ва таваккалчилик кучлидир.

Тадбиркорлик фаолиятининг кейинги босқичи ишлаб чиқариш омилларини сотиб олиш ёки ижарага олишдир.

Ишлаб чиқариш омиллари. Маълумки, ишлаб чиқариш омиллари ишлаб чиқариш фондлари, ишчи кучи, ахборотдан иборат. Ишлаб чиқариш фондлари ўз навбатида асосий ва айланма ишлаб чиқариш фондларига бўлинади.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари (меҳнат қуролилари) иншоотлар, узатувчи мосламалар, қувватли машина ва жиҳозлар, ишчи машина ва жиҳозлар, ўлчов ускуналари, лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш техникаси, транспорт воситалари, ишлаб чиқариш инвентарлари ва бошқа асбоб-ускуналардан иборат. Асосий ишлаб чиқариш фондларига цех завод ва лаборатория бинолари киради.

Корхона ҳудуди атрофидаги деворлар, кўприклар, нефт қудуқлари,

кўмир кони қатламлари ва шунга ўхшаш бошқа қурилмалар иншоот жумласига киради. Узатувчи мосламаларга қувватли кабеллар, электр узаткич линиялари, турли хилдаги узаткич қувурлари, нефт ва газ узаткич қувурлари киради. Қувватли машиналарга турли хилдаги двигателлар, турбиналар, буғ қозонлари ва бошқалар киради. Асосий ишлаб чиқариш фондларининг муҳим элементи бўлиб ишчи маши-налар ва ускуналар ҳисобланади. Уларга ёрдамчи цехларнинг барча технологик мосламалари, машина ва ускуналари киради. Асосий фондларнинг бу қисми шартли равишда актив қисми деб ҳисобланади, чунки шу машина ва ускуналарда маҳсулотларнинг асосий қисми тайёрланади. Транспорт воситалари таркибига автомобил, темир йўл, ҳаво йўллари ва бошқа транспортларнинг барча турлари киради.

Айланма ишлаб чиқариш фондларини (меҳнат предметлари) ҳам ашё, асосий ва ёрдамчи материаллар, ёнилғи ва энергетик ресурслар, идиш ва идиш мосламалар, чидамсиз ва қисқа муддатда ишлатиладиган асбоблар ва ишлаб чиқариш мосламалари, таъмир-лаш учун керак бўлган эҳтиёт ва бутлаш қисмлари ташкил қилади. Сотиб олинadиган бутлаш мосламалар, ярим тайёр маҳсулотлар, тугалланмаган ишлаб чиқариш, ўзи тайёрлаган ярим тайёр маҳсу-лот, келажакдааги харажатлар ҳам айланма ишлаб чиқариш фонд-ларини ташкил қилади.

Қайта ишлов берилмаган саноат маҳсулотлари (руда, нефт, кўмир, газ ва бошқалар), қишлоқ хўжалик маҳсулотлари (пахта, жун, тери ва бошқалар) ҳам ашёни ташкил қилади. Материаллар эса маълум қайта ишлаш жараёнидан ўтиб тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга мўлжалланган меҳнат маҳсулотидир. Асосий материал-лар бўлажак тайёр маҳсулот (темир, ёғоч, мато)нинг асосини ташкил қилади, ёрдамчи материаллар (бўёқ, тугма ва бошқалар) асосий материаллар учун ишлатилади ёки (мойлаш мойлари) ишлаб чиқариш жараёнига ёрдамлашади. Асбоб-ускуналар нархи ва ишлатиш муддатига қараб айланма фондларга киритилади. Асбоб-ускуналарнинг хизмат муддати

бир йилдан оз бўлса, у айланма фондларга тааллуқлидир. Ярим тайёр маҳсулотлар сотиб олинган ёки ўзида тайёрланган турларига бўлинади. Ярим тайёр маҳсулот-лар истеъмолга тайёр бўлмаган бўлиб, уни бошқа цех фирма ёки корхонада тайёр ҳолатига келтириш лозим. Тугалланмаган ишлаб чиқариш тугалланмаган маҳсулот бўлиб, ярим тайёр маҳсулотдан фарқли равишда ўз ишчи жойида туради. Уни меъёридаги ишлов бериш учун корхонанинг бошқа бўлинмасига берилмай, шу цехнинг ўзида қиёмига етказилади.

Келажакдаги харажатларга алоҳида тўхталмоқ лозим. Бу харажатлар янги маҳсулотларни тайёрлашдаги харажатлар бўлиб, кейинчалик ишлаб чиқариш харажатлари жумласига киритилади.

Ишчи кучини тадбиркор эълон, меҳнат биржаси, ишга жойлаш агентлиги, таниш-билишлар орқали топади. Ишга олишда номзоднинг маълумоти, мутахассислиги, иш тажрибаси, шахсий хусусиятлари ҳисобга олинади.

Ундан кейин тадбиркор моддий, молиявий, меҳнат ресурслари, тайёрланадиган маҳсулотларни сотиш бозори ҳақида ахборот тўплайди.

Молиявий маблағга бўлган талаб ва унинг ҳисоби. Тадбир-корлик битимини тузиш молиявий харажатлар билан боғлиқ. Ишлаб чиқариш ва тадбиркорлик фаолиятига керак бўладиган пулнинг миқдорини (Пп) қуйидаги формула асосида ҳисоблаш мумкин:

$$\mathbf{Пп = Пи + Пм + Пв + Па + Пх ;}$$

Бу ерда:

Пи – ёлланма ишчиларга маош тўлаш учун керак бўладиган пул маблағлари;

Пм – сотиб олинмадиган материал, хом ашё, ярим тайёр маҳсулот, бутлаш қисмлар, ёнилғи, энергия учун тўловлар;

Пв – меҳнат воситалари (асосий ишлаб чиқариш фондлари) – бино, иншоот, узатиш мосламалари, машина, ҳисоблаш техникаси, асбоб-ускуналар, транспорт воситаларини сотиб олишга кетган маблағлар;

Па – ахборот учун сарфланган маблағлар;

Пх – бошқа ташкилотлар хизматига (қурилиш ишлари, транспорт хизматлари ва бошқаларга) кетган тўловлар.

Ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланиш учун тадбиркор бошланғич капиталга эга бўлиши керак. Ҳар қандай кишининг бунга имкони бўлмаслиги мумкин. Ушбу ҳолатда ишбилармон тижорат банки ёки маблағи бор шахсга кредит олиш учун мурожаат қилади. Бунинг бошқа йўли ҳам бор – тадбиркор ишлаб чиқариш омиллари (бино, ускуна, хом ашё, материал, ахборот ва бошқалар)ни кредитга ҳам олиши мумкин. Барибир тадбиркор кредит берган шахсга олинган пул маблағини ёки кредитга олинган ишлаб чиқариш омилларининг қийматини қўшимча фоизлар билан қайтариши керак.

Маблағларни имтиёзли асосида давлат тузилмалари ажратиши мумкин. Бунинг учун Ўзбекистонда кичик бизнесни ривожлан-тиришга ёрдам бериш мақсадида махсус жамғармалар тузилиб, кредит беришга имтиёзлар яратилгандир.

Ишлаб чиқариш ва тадбиркорлик фаолиятида билвосита иштирокчи бўлиб, унда молия солиқ органлари иштирок этади. Улар тадбиркорлик фаолияти ҳисобидан маҳаллий бюджетга мажбурий тўловлар, ажратмалар ва жарималар ўтказиш билан шуғул-ланадилар.

Ишлаб чиқариш фаолияти натижаси. Маҳсулотни сотиш, бирор бир ишни бажариш, харидорга, истеъмолчига хизмат кўрсатиш ва маълум ҳажмда фойда олиш тадбиркор ишлаб чиқариш фаолиятининг натижасидир.

Тадбиркор фойдаси ялпи ва соф фойдага бўлинади. Ишлаб чиқариш ва сотишга кетган харажатлардан кейин қолган тушум ялпи фойда дейилади. Ялпи фойдадан солиқлар тўланади. Ялпи фойда ҳисобидан солиқлар, жарима ва бошқа тўловлар тўлан-гандан кейин қолган пул соф фойда ҳисобланади.

Тадбиркорнинг умумий молиявий баҳосини рентабеллик

кўрсаткичи белгилайди. У соф фойдани жами харажатларга бўлган нисбати шаклида аниқланади.

Венчур бизнеси. Гап инновацион тадбиркорлик ҳақида кет-ганда, венчур бизнеси ҳақида тасаввур ҳосил қилиш катта аҳа-миятга эгадир.

Венчур бизнеси кейинги вақтда анча ривожланди ва у таваккал бизнеси турига киради. Бизнеснинг бу тури янги технология-ларнинг жорий этилиши билан боғлиқ. Венчур бизнеси юқори тех-нология соҳасида олиб бориладиган илмий тадқиқотлар натижа-ларини тижоратлаштириш билан боғланган. Бу соҳаларда самара олиниши кафолатланмаган. Яъни маълум таваккалчилик мавжуд. Янги ва энг янги технологияларни жорий қилиш билан шуғул-ланувчи илмий-техника фирмаларга венчур фирмалар дейилади. Уларнинг даромади кафолатланмаган бўлиб, фаолияти таваккал капитал билан боғлиқ.

Шуни таъкидлаш керакки, кичик корхоналар инновацион тадбиркорликни ривожлантиришда катта рол ўйнайди. Венчур бизнеси ўзининг эгилувчанлиги билан инновацион ишбилармон-ликнинг бошқа шаклларига қараганда қатор устуворликка эгадир.

Венчур бизнеси таваккални ўзаро бўлиш тамойилига асосла-нади. Бу эса маблағи бўлмаган ғоя муаллифларига ўз ғояларини амалга оширишга имкон туғдиради.

Венчур бизнеси дастлаб АҚШда юзага келиб, кейинчалик кенг ривожланиб кетди. Ҳар бир кичик инновацион бизнеснинг моддий ва молиявий имконияти илмий-техника базаси жиҳатдан чекланган бўлиб, давлат кўмагига муҳтождир. АҚШда кичик инновацион бизнесга давлат томонидан ёрдам кўрсатиш дастури ишлаб чиқилган. Дастурга асосан кичик бизнес бевосита федерал бюджетидан молиялаштирилади, вазирлик ва муассасалар доимий равишда улар билан шартнома тузадилар. АҚШда венчур бизнесида тузилган компанияларнинг акциялари имтиёзли нархларда инновацион фирмаларга сотилиб, улардан олган маблағларни ўз ғояларини жорий этиш учун

ишлатадилар.

Ўзбекистонда ҳам венчур бизнеси ривожланишига барча имкониятлар яратилган. Биринчи навбатда, бу қимматбаҳо қоғозлар бозори мавжудлигидир. Кейинчалик, интеллектуал мулк бозорига чет эл фирмалари кириб келди. Улар мамлакатдаги инновацион лойиҳаларга инвестициялар олиб келмоқда. Ўзбекистон ишбилармонлари ҳам ўз навбатида венчур бизнесига катта қизиқиш билан қарамоқдалар.

Буларнинг барчаси венчур бизнеси бизнинг мамлакатда энди ривожланаётганлигидан далолат бериб, келажакда инновацион бизнес ривожланиб кетишига туртки бўлади.

2.2. Тижорат тадбиркорлиги

Товар биржалари. Тижорат тадбиркорлиги фаолияти товар биржалари ёки савдо ташкилотлари билан боғлиқ.

Товар биржаси – товар намуналари ҳаридор томонидан олдиндан кўздан кечирилмаган ва товарларни минимал партиясини белгиланган улгуржи товар бозорининг тури. Товар биржасида ўзаро келишилган ва риоя қилинган қоидалар асосида савдо операцияларини амалга ошириш учун тижорат воситалари ва уларнинг хизматчилари ўз хоҳишлари билан бирлашади. Ушбу биржанинг мақсади эркин рақобатнинг бошқариш механизмини ташкил қилиш ва шу орқали талаб ва таклифни ҳисобга олган ҳолда ҳақиқий бозор нархларини аниқлашдир. Товар биржаси стандартлар бўйича сотиладиган товарлар (дон, кўмир, металл, нефт, ёғоч)-нинг доимо фаолият кўрсатувчи улгуржи савдо бозоридир. Шунга ўхшаш биржалар барча иқтисодий ривожланган мамлакатларда фаолият кўрсатиб келмоқда. Мисол сифатида Лондон (рангли металл), Ливерпул (пахта), Сингапур (каучук) ва бошқа товар биржаларини кўрсатиш мумкин.

Товар биржаларида товар эгалари билан оддий савдо қилишдан ташқари фьючер битимлари ҳам тузилади. Бу битим бўйича кон-трактда кўрсатилган товар учун тўловни маълум вақтдан кейин амалга ошириш мумкин.

Товар биржалари қуйидаги асосий функцияларни бажаради:

- савдо битимларни тузишга воситачилик хизмати кўрсатади;
- товар савдосини тартибга солади, савдо жараёнларини бошқаради ва савдо можароларини ҳал қилади;
- нархлар тўғрисида, шунингдек ишлаб чиқариш ва нархларга таъ-сир қилувчи турли омиллар ҳақида ахборотлар йиғади ва эълон қилади.

Товар биржалари айланмасининг аксарият қисми бор товарлар (касса битимлари) билан эмас, балки келажакдаги товар ёки товар етказиб бериш битими асосида (вақтли битим) амалга оширилади. Товар биржалари очиқ ёки ёпиқ шаклда бўлади. Ёпиқ биржалардаги савдода фақат брокерлар – сотувчи ва харидор ўртасидаги воситачилар иштирок этади. Очиқ биржа-ларда эса хоҳлаган киши иштирок этиши мумкин. Товар биржалари биржа операциялари мазмунига кўра реал товар биржалари ва фьючерс товар биржаларига бўлинади.

Республика товар-хом ашё биржаси 1994 йили очиқ ҳиссадорлик жамияти шаклида ташкил этилди. У саноат, қишлоқ хўжалиги, озиқ-овқат товарлари ва хом ашё маҳсулотларини эркин улгуржи савдосини уюштиради. Биржа савдоларида брокерлар орқали харид қилинган маҳсулотлар республикадан ташқарига лицензиясиз ва божхона тўловсиз чиқарилади. Товар-хом ашё биржасининг бўлинмалари барча вилоятларда ва Қорақалпоғис-тон Республикасида ташкил этилган.

Товар-хом ашё биржаси чет эл давлатлари (Англия, Полша, Туркия) ҳамда МДҲ мамлакатлари(Россия, Тожикистон, Туркменистон)нинг товар хом ашё биржалари билан, Киев, Беларус универсал биржалари билан биржалараро алоқаларни йўлга қўйган.

«Ўзулгуржибиржасавдо» республика товар ресурслари бозо-рини

шакллантиришда зарур инфратаркибни яратиш мақсадида 1994 йили Ўзбекистон шартномалар ва савдо бўйича давлат акциядорлик уюшмаси негизида ташкил этилган. Илгари халқ хўжалиги таъминотида республика моддий-техника таъминоти идораси раҳбарлик қилган. Ўзбекистонда ўтказилаётган чуқур иқтисодий ислохотлар моддий-техника таъминоти тизимини ҳам тубдан ўзгартирди. «Ўзулгуржибиржасавдо» хўжалик механизмини режавий моддий-техника таъминоти тизимидан эркин хўжалик алоқаларига ўтишини, давлат эҳтиёжлари учун маҳсулот етказиб беришни, ишлаб чиқарувчилар билан шартномалар тузиш йўли орқали амалга оширишни таъминлайди. Моддий-техника таъминоти ва сотиш бозор усуллари бўйича олди-сотди, улгуржи савдо, ярмарка, биржа ва ким ошди савдолари йўли билан амалга оширилади.

Етказиб берувчилар ва истеъмолчилар ўртасида тўғридан-тўғри ўзаро манфаатли алоқалар моддий-техника таъминотининг етакчи шакли бўлиб қолди. «Ўзулгуржибиржасавдо» уюшмаси республикада ишлаб чиқариш воситалари бозорини вужудга келтиришга, товар ресурсларини олди-сотдисини уюштиришга, корхоналар, муассасалар ва тадбиркорларга хизмат кўрсатишни кенгайтириш ҳамда ривожлантиришга кўмаклашади.

Уюшма таркибида 13 та республика акциядорлик улгуржи воситачилик фирмаси, «Саноатанжомкартонсавдо» акциядорлик ишлаб чиқариш савдо бирлашмаси, республика вилоятлари ва Қорақалпоғистондаги 14 та ҳудудий тижорат-воситачилик акциядорлик компаниялари, акциядорлик транспорт экспедиция агентлиги, акциядорлик товар хом ашё биржаси, «Трастбанк» акциядорлик биржа банки, доимий ишлайдиган ярмарка ва ким ошди бозорлари дирекцияси мавжуд.

Товар олиб-сотиш ва хизмат кўрсатиш бўйича операциялар. Тижорат тадбиркорлигининг асосий мазмунини товар олиб-сотиш ва

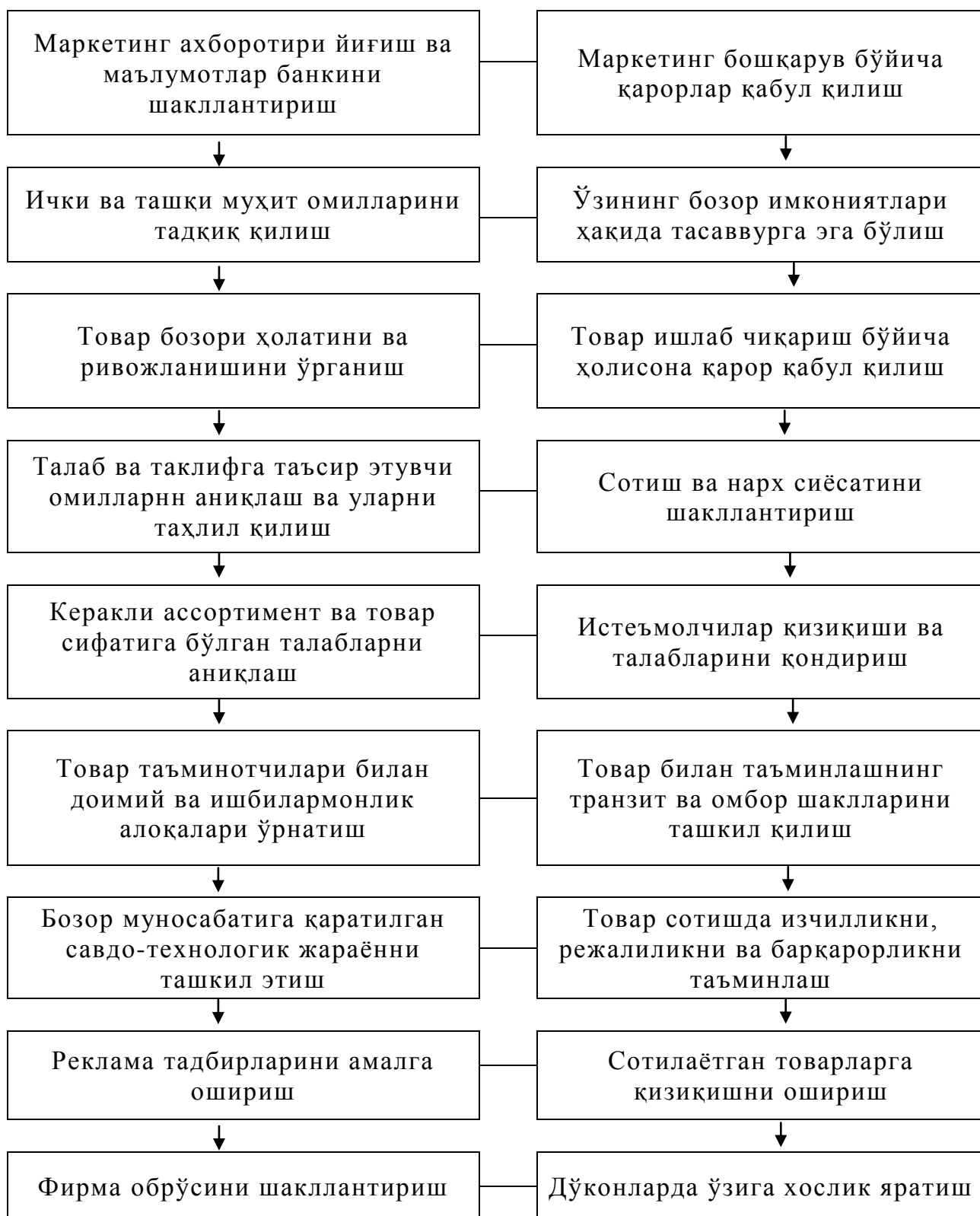
хизматлар кўрсатиш ташкил этади. Тижорат тадбиркорлик фаолияти умумий шаклда ишлаб чиқариш тадбиркорлиги фаолиятига ўхшаб кетади. Тижорат тадбиркорлигида истеъмолчига моддий ресурслар ўрнига тайёр товарлар сотилади. Тижорат тадбиркорлигида маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнини тайёр товар эгаллайди. Тижорат битими тузишдан олдин бозор таҳлилини ўтказиш зарур.

Умумий кўринишда маркетинг-тижорат корхоналари ва фирмалари хўжалик фаолиятининг барча томонларини бошқариш ва ташкил этиш тизимидир. Маркетинг савдо корхоналари фаолиятини комплекс бошқаришга мўлжалланган. Маркетинг ёрдамида савдо корхонасининг ҳаётий фаолияти амалга оширилади, яъни бозор ўрганилади, товар истеъмолчига етказилади, молиявий таъминот ва фойда олиш йўлга қўйилади. Шу ерда савдо корхонасига бир-бири билан икки боғлиқ талаб қўйилади, яъни истеъмолчиларнинг ўзгарувчан ҳаракатига ўрганиш ва рақобат шароитида фаолият кўрсатиш.

Савдо соҳасида маркетингни амалга оширишнинг энг муҳим шарти уни режалаштиришдир. Маркетинг режаси натура ва қиймат ифодасидаги сотиш ҳажмини белгилайди. Товарлар талабга қараб фарқланади. Биринчи гуруҳга бозорни ҳали эгалламаган товарлар киради, иккинчи гуруҳни эса кенг талабга эга бўлган анъанавий товарлар ташкил қилади.

Маркетинг тузилмаси тезкор бошқариш ишлари билан бирга бозорни ўрганиш, башорат қилиш, режалаштириш, мақсадларни амалга ошириш ва уларни назорат қилиш функцияларини ўз ичига олади.

Савдо фирмасидаги маркетинг фаолиятининг модел-дастурини оддий чизма кўринишида қуйидагича тасвирлаш мумкин. (3-чизма).



3-чизма. Савдо фирмасида маркетинг фаолиятининг модел-дастури

Агар бозорнинг дастлабки таҳлили ва башорати тижорат битимини тузиш фойдасига ҳал бўлаётган бўлса, тижоратчи шу битим акс этилган бизнес-режани ва бўлажак харажат ва кутилаётган натижаларни ишлаб чиқиши лозим.

Ҳар бир тижорат битими умумий ҳолатда қуйидагиларни ўз ичига олади:

- савдо-воситачи хизматларни бажариш учун ишчиларни ёллаш (товарни сотиб олиш, ташиш, сотиш, реклама ишини олиб бориш, керакли хизматларни расмийлаштириш);

- товарни сақлаш ва сотиш учун керак бўлган омборхона, база, савдо дўконларини сотиб олиш ёки ижарага олиш;

- товарни кейинчалик сотиш учун сотиб олиш;

- амалга ошириладиган ишни молиялаштириш учун пул маблағларини кредитга олиш ва кейинчалик кредит ва унинг фоизини қайтариш;

- воситачилик фаолияти кўрсатаётган бошқа ташкилот ёки шахслар-нинг хизматларидан фойдаланиш ва уларга пул тўлаш;

- битимда кўрсатилган ишни режалаштириш, расмийлаш-тириш ва тартиблаштириш учун керак бўлган ахборотни тўплаш ёки сотиб олиш;

- товарни ҳаридорга сотиш;

- битимни расмийлаштириш, барча солиқ ва тўловларни тўлаш.

Тижорат битимининг барча муҳим тадбирлари бир-бири билан муддат жиҳатдан боғлиқдир. Якунида бизнес-режа ва ҳаракат-ларнинг йириклаштирилган мувофиқлаштирувчи режаси ишлаб чиқилади. Агар битим йирик бўлиб, кўп муддатга чўзилса, ишни бажариш режа жадвалини тузиш тавсия этилади.

2.3. Молиявий тадбиркорлик

Тижорат банклари ва фонд биржалари молиявий тадбиркорлик учун фаолият кўрсатувчи мақом бўлиб хизмат қилади. Ушбу бозор институтларининг моҳияти нимада?

Тижорат банки – акциядор турдаги молиявий-кредит муассасаси бўлиб, асосан пул омонатларини (депозитларни) қабул қилувчи ва мижоз кўрсатмаси билан бошқа ҳисоб-китоб операцияларни амалга оширувчи тижорат ташкилотларига пулли хизмат кўрсатади. Тижорат банкларининг даромад манбаи депозит (жалб этилган) ва ссуда маблағлари ўртасидаги фарқлардан шаклланади.

Тижорат банклари операциялари пассив (маблағларни жалб этиш), актив (маблағларни жойлаштириш), комиссиян-воситачи (комиссион тўловлари бўлган мижозларнинг топшириқларини бажариш) каби уч гуруҳга бўлинади.

Тижорат банклари маблағларни катта муддатга олиб, кичик муддатга қарзга беради. Бу банклар кредиторларга олдиндан белгиланган фоизларни тўлаш билан боғлиқ тижорат таваккалига мубтало бўлади. Шу сабабли банк берилган қарзлари турли сабабларга кўра ўз вақтида қайтмаслигини ҳисобга олиб, маълум пул захирасига эга бўлиши керак.

1996 йил 25 апрелда қабул қилинган Ўзбекистон Респуб-ликасининг «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги қонунида тижорат банклари фаолиятининг барча ҳуқуқий асослари аниқ белгилаб берилган. 1996 йилнинг биринчи чорагида тижорат банк-лари вакиллик ҳисоб рақамларини Марказий банк ҳисоб-китоблар марказига ўтказиш тўлиқ тугалланди ва клиринг марказлари тугатилди. Бу ҳудуд ичидаги банклар ўртасида операцияларнинг санокли соатларда ўтказилишига имкон беради.

Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида бир қанча тижорат

акционерлик банклари фаолият кўрсатмоқда. Тижорат банклари миллий иқтисодиётнинг турли соҳа ва тармоқлари, корхона ва ташкилотлари, хўжалик ва тадбиркорлик субъектларини кредит-лаш, молиялаш ва уларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишни амалга оширади. Банклар фаолияти тўла мустақилдир. Ўз ресурслари етмай қолганда улар бошқа банклардан ёки Марказий банкдан кредит олишлари мумкин.

Фонд биржаси. Молиявий тадбиркорликнинг элементларидан яна бири фонд биржасидир. Капиталнинг кўпайиши, активларнинг ҳақиқий нархини аниқлашга қаратилган қимматбаҳо қоғозлар бозорига фонд биржаси дейилади. Фонд биржасининг фаолият тамойили талаб ва таклифни тезкор тартиблаштиришдан иборатдир. Фонд биржаларида қимматбаҳо қоғозларнинг копировкаси ўткази-лади. Бунга мувофиқ биржанинг копировка бўлими мутахассислари биржа орқали ўтаётган барча қимматбаҳо қоғозларнинг харид курси ва сотув курсларини мунтазам равишда баҳолаб борадилар. Жорий курслар эса доимо чироқли таблода ёзилиб, махсус бюллетенда чоп этилади. Жорий курсларга биноан шу вақт шу биржада маълум акцияларни сотиш ёки сотиб олиш нархлари аниқланади. Бу нарх-лар махсус формула ёрдамида чиқарилса, улар биржа фаоллигининг индексини аниқлаш учун асос бўлади. Биржа фаоллиги иқтисо-диётда содир бўлаётган аҳволни ўзига хос равишда акс эттиради.

Шу билан бирга, давлат монополистик капитализм шароитида қимматбаҳо қоғозлар савдосида биржа роли анча пасайди. Бунинг асосий сабаби кучли кредит-молия институтларининг юзага келишидадир. Улар қимматбаҳо қоғозлар савдосини биржаларсиз олиб борадилар. Қимматбаҳо қоғозлар савдосида биржалар роли тушиб кетганига сабаб, давлат облигацияларининг қимматбаҳо қоғозлар умумий ҳажмидаги салмоғи ошганлигидадир.

Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда ҳам фонд биржалари ўз фаолият-тини амалга ошириб келмоқда. **«Тошкент» республика фонд биржаси**

эркин сотувга чиқарилган акциялар савдоси билан шуғулланувчи ёпик акциядорлик жамияти, 1994 йил апрелда «Тош-кент» республика универсал товар-фонд биржаси таркибидаги фонд бўлими асосида ташкил этилди.

Биржа қимматли қоғозларнинг бир маромда муомалада бўлишини таъминлайди, уларнинг бозор баҳосини белгилайди ва уларга доир маълумотларни тарқатади. Биржанинг 81 брокерлик идораси бўлиб, уларда жами 240 брокер ишлайди.

Республиканинг қимматли қоғозлар бозорини шакллантириш борасида ҳукумат томонидан бир қанча тадбирлар кўрилди. Бундай бозорлар республикада илгаридан маълум бўлиб, 20-30 йилларда векселлар, депозитли сертификатлар, облигациялар муомалада бўлган. 1995 йилдан эса бундай қимматли қоғозлар «Тошкент» республика фонд биржаси орқали сотила бошланди.

Республика фонд бозорига Марказий банк томонидан векселлар билан бирга депозит ва жамғарма сертификатлари чиқарилди.

Қимматли қоғозлар бозорини кенгайтириш мақсадида фонд дўконлари тармоғи вужудга келтирилди. Уларнинг сони 55 тага етди.

1995 йилда «Тошкент» фонд биржаси Европа-Осиё фонд биржалари федерацияси аъзолигига қабул қилинди.

2.4. Маслаҳат тадбиркорлиги

Маслаҳат хизматларининг моҳияти ва босқичлари. Маълум бир соҳада ўз мутахассислиги бўйича йўл-йўриқ кўрсатувчи кишига маслаҳатчи дейилади. Чет элларда бошқарув бўйича пулли маслаҳат консалтинг деб юритилади. Иқтисодиёт ва бошқарув бўйича Европа Федерацияси Маслаҳатчилар Ассоциациясининг таърифича менежмент-консалтинг бошқарув бўйича муаммо ва имкониятларни аниқлаш, уларга баҳо бериш, тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқиш ва уларни амалга оширишда ҳолисона

маслаҳат бериш ҳамда ёрдам кўрсатишдир.

Саноати ривожланган мамлакатларда маблағларни маслаҳатли хизмат шаклида интеллектуал капиталга киритиш янги ускуна ёки илғор технологияларни сотиб олишга кетган маблағлар билан тенгдир. Маблағлар ишлатишнинг ушбу кўриниши бизнинг мамлакатимизда энди амалга оширилмоқда. Бу йўналишда интеллектуал имкониятлардан иқтисодиёт ва бошқарув соҳаларида тўлалигича фойдаланиш яхши самара беради. Кўп корхоналар ўзларининг интеллектуал имкониятларидан тўла ва самарали фойдалана олмасликлари сабабли бозор иқтисодиёти шароитида қийин аҳволга тушиб қолган. Ўз вақтида маслаҳатчилар ёрдамидан фойдаланган раҳбарлар молиявий-хўжалик фаолиятида иқтисодий самарага эришганлар.

Германиянинг машҳур «Порше» автомобил фирмаси 1991 йилга келиб таназзулга учраш арафасида эди. Корхона раҳбарлари аҳволни тузатиш учун Япониянинг «Син гидзюцу» (бу «Янги технология» маъносини билдиради) консалтинг фирмасига мурожаат қилишди. Фирма «Тоёта»нинг малакали мутахассисларини йиғиб, ишга киришди. Чет эллик маслаҳатчилар шароитни обдон ўрганиб чиқиб, «Порше» заводида конвейер иш усулини жорий этди. Ишлаб чиқаришнинг барча бўғинларида харажатлар кескин равишда камайтирилди. Конвейер тизими ўзгартирилмасда маҳаллий тажриба ва анъаналар ҳисобга олинмади. Фақат япон маслаҳатчилари таклиф қилган тизим ишлай бошлади.

Япония технологияси жорий этишдан уч йилдан кейин «Порше»да биринчи реал натижалар юзага келди: компания кам харажат қилиб, кўпроқ автомобил ишлаб чиқара бошлади. 19% га камайтирилган ишчилар тезроқ ва сифатлироқ ишни бажара бошлади. Япон маслаҳатчиларининг тавсиялари туфайли йиғув конвейер узунлиги қисқарди, кўп миқдордаги ёрдамчи омборхо-наларга ҳожат қолмади, натижада завод ҳудуди 30% га қисқарди. Ишлаб чиқаришдаги камчиликлар икки баробар камайди. Автомо-бил йиғиш тезлиги 40% га ошди. Бу ишнинг барчасини ўша эски жиҳозларда, шу заводда ишлаб

келган ишчи ва муҳандислар амалга оширди. Улар ихтиро соҳасида ҳам фаоллашиб, ҳар ойда ишлаб чиқаришни яхшилашга қаратилган икки ярим мингдан ортиқ янги таклифлар бермоқда.

Консалтинг хизматлари бир мартали маслаҳат ҳам бўлиши мумкин. Лекин улар консалтинг лойиҳа шаклида бўлиб қуйидаги асосий босқичларни қамраб олади:

- муаммоларни аниқлаш (диагностика);
- лойиҳани ишлаб чиқиш;
- лойиҳани амалга ошириш.

Лойиҳанинг ҳажмига қараб яқуний босқич бир неча кундан бир неча ойгача чўзилиши мумкин. Баъзида мижозлар билан иш олиб бориш кўп йиллар давом этади.

Маслаҳат услублари. Маслаҳат услублари турли хил бўлиши мумкин. Маслаҳатнинг уч тури – экспертли, жараён ва ўргатувчи маслаҳатлар кенг қўлланилади.

Экспертли маслаҳат – консалтингнинг энг пассив шаклидир. Маслаҳатнинг бу турида маслаҳатчи диагностика, қарор қабул қилиш ва уларни жорий этишни мустақил равишда амалга оширади. Мижоз эса бундай ҳолларда маслаҳатчига керакли ахборот етказиб бериши зарур бўлади.

Жараён маслаҳатида – лойиҳани ишлаб чиқиш босқичларида консалтинг фирма маслаҳатчилари мижоз билан фаол иш олиб бориб, юзага келган муаммоларни ҳамкорликда таҳлил қилади ва керакли таклифлар беради.

Ўргатувчи маслаҳатида – мутахассисларнинг асосий мақсади ғояларнинг юзага келиши, ечимлар қабул қилиш учун асос тайёрлашдир. Шу мақсадда мижозлар учун маърузалар ўқилади, семинарлар ўтказилади, ўқув қўлланмалари ишлаб чиқилади. Умуман олганда мижозлар керакли назарий ва амалий ахборотлар билан таъминланади. Амалда эса юқоридаги ҳар бир маслаҳат турлари соф ҳолда қўлланилмайди, улар комбинациялашган шаклда

учрайди.

Саноати ривожланган мамлакатларда консалтинг хизмати кўп йиллар мобайнида бозор иқтисодиёти инфратузилмасининг муҳим элементларидан ҳисобланади. Консалтинг хизмати статистика томонидан махсус тармоқ деб тан олинган. АҚШ да ушбу тармоқда 700 минг киши банд бўлиб, унинг бир йиллик хизмат ҳажми 50 млрд долларни ташкил қилади.

Ҳар бир ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда маслаҳатчилар фикрисиз иқтисодиёт ва бошқарувга оид жиддий қарорлар қабул қилинмайди.

Ўзбекистонда ҳозирги вақтда хусусий консалтинг фирмалар сони жуда кам (қиёслаш учун Голландияда уларнинг сони 2000 дан ошиқдир).

Хусусий фирмалардан ташқари маслаҳатли хизматларни дав-лат, ўқув, ахборот, илмий-текшириш муассасалар тижорат асоси-да бажарадилар. Мамлакатимизда ҳозирги иқтисодий шароитни яхши биладиган, юқори салоҳиятга эга бўлган, юқори интеллектуал, бозор иқтисодиёти механизмини тушунадиган малакали маслаҳат-чилар сони йилдан-йилга кўпайиб бормоқда. Улар чет ел консал-тинг фирмаларининг вакиллари билан ҳамкорликда миллий иқтисодиётни ривожлантиришда катта иш олиб бормоқдалар. Ай-тиш лозимки, чет эл консалтинг фирмаларининг хизмати жуда қиммат. Масалан, чет ел консалтинг фирмаси ходимининг бир кунлик ўртача иш ҳақи 300 долларни ташкил қилади.

Консалтинг хизматлари турли хил бўлиши мумкин. Менеж-мент бўйича Европа маслаҳатчилар маълумот-кўрсаткичида 84 турдаги консалтинг хизматлари кўрсатилган. Улар қуйидаги 8 та гуруҳга бўлинган: умумий бошқарув, маъмурий бошқарув, молия-вий бошқарув, ходимлар бошқаруви, маркетинг, ишлаб чиқариш, ахборот технологияси, махсус хизматлар.

Маслаҳат лойиҳасини амалга оширишни ташкил этиш. Мижоз фирма билан алоқа ўрнатгандан кейин таклиф ишлаб чиқаришга киришилади. Таклиф ишлаб чиқиш лойиҳани муҳокама қилишдан бошланади. Бундан олдин мижоз-фирма ҳақида батафсил ахборот олиши лозим. Маслаҳатчи фирма нима билан шуғулланишини, нималарни ишлаб чиқаришини, ишчилар сонини, малакасини, бошқарув ходимлар миқдорини, иш ҳажмини, харажат ва даромад миқдорини, фирманинг молиявий аҳволини, шартнома-ларнинг бор-йўқлигини, ҳамкорларнинг ишончлилигини билиши керак. Ундан кейин шарт-шароит, унинг ўзгариш динамикаси ва муаммолари аниқланади. Сўнг бажарилиши керак бўлган ишларнинг режа-графиги тузилиб, тегишли юридик қоғозлар расмийлаштирилади. Ишнинг бажарилишига алоҳида эътибор бериш лозим. Маслаҳат-чининг обрўси ишнинг ўз вақтида ёки муддатдан олдин бажарилиши билан белгиланади.

Ишнинг қандай шаклда тугатилишини ҳам аниқлаб олиш зарур, яъни иш ёки хизмат муайян натижага эришишдан иборат эканлигини белгилаш лозим. Буларнинг барчаси ишнинг режа-графигида акс этилиши керак. Буюртмани бажариш жараёнида буюртмачи фирма-нинг психологиясини ўрганиши керак. Ишнинг бажарилиш жараёнида мижознинг қизиқиши сусайиши мумкин, шу сабабли қизиқишни сусайтирмаслик учун чоратadbирлар ишлаб чиқиш керак. Бунинг учун қизиқишнинг энг юқори палласида бирор-бир кичик тадбирни амалга ошириш керак. Бу тадбир мижоз-фирма раҳбариятига қаратилган муайян таклифлар, маслаҳатчининг таклифини мажлисда муҳокама қилиш, баъзи таклифларни бажариш ҳақидаги қарорни тайёрлашдан иборат бўлиши мумкин. Охирида лойиҳа ёки баъзи таклифларни амалга ошириш ҳақида ёзма ҳисобот расмийлаштирилади. Олдиндан келишиб қўйилган маслаҳат турлари бундан мустасно эмас.

Консалтинг фирманинг мижозларни жалб этиш усуллари. Маслаҳат берувчи бозорнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, бу

фаолият билан шуғулланувчи фирмалар ўз товари, ўз хизмат намунасини кўрсатиш имконига эга эмас. Шунинг учун улар фаолиятида мижозларни жалб этиш муаммоси туради.

Мижозларни жалб этиш усуллари турли хилдир. Бунга ўз имкониятларини ташвиқот қилиш, реклама қилиш, воситачилар ёрдамида мижозларни жалб қилиш, фирма ҳақида ижобий фикр билдирган олдинги мижозлар таклифларидан фойдаланиш киради.

Энг содда ва энг кенг қўлланиладиган усул – **реклама қилишдир**. Фирма ўз имконияти, хизмат кўрсатишнинг тахминий нархи, муваффақиятли бажарилган лойиҳалар ҳақида турли хилдаги реклама маълумотларини ва реклама эълонларини тарқатади. Мижозларни жалб қилишда воситачилар ёрдамидан кенг фойдаланилади. Воситачилар сифатида ўз раҳбарининг ишончини қозонган фирма ходимлари бўлиши мумкин. Ғарб мамлакатларида бундай воситачиларни топиш учун махсус услублар ишлаб чиқилган. Бу мақсадлар учун алоҳида маблағлар ажратилади.

Албатта, маслаҳатчи фирманинг обрўсини белгилаб берувчи омил – бу ўтмишда муваффақиятли олиб борилган фаолиятдир. Йирик, хатто ўртамиёна фирмаларнинг ижобий тавсияси – энг яхши рекламадир.

Умуман фирмага маслаҳатчилар керакми? Ўзбекистон иқтисодиётини тикланиш вақтида, баъзи корхоналарда тубдан ислохотлар олиб борилаётган даврда, ниҳоятда кўп муаммолар юзага келмоқда. Шу муаммоларни оқилона ечиш учун маслаҳатчилар салоҳияти ошиб бориши аниқ. Шу билан бирга молиявий имконият чекланганлиги туфайли маслаҳатчиларни фирманинг у ёки бу муаммоларини ечиш учун таклиф қилиш мақсадга мувофиқдир. Муаммоларни ҳал этиш корxonанинг стратегик ривожланиш муаммосини ечишдан бошлаш керак. Ана шундан кейин маркетинг, инновацион имконият ва бошқа муаммоларни ҳал қилишга ўтиш керак.

2.5. Тадбиркорлик шакллари

Ўзбекистон Республикасида «Тадабиркорлик тўғрисида» ги қонуннинг 5-моддасига биноан тадабиркорликнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

- якка тартибдаги тадабиркорлик;
- хусусий тадабиркорлик;
- жамоа тадабиркорлиги;
- аралаш тадабиркорлик.

Якка тартибдаги тадабиркорлик – тадабиркорлик фаолиятини амалга оширишнинг энг оддий шакли бўлиб, уни ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 14 февралдаги қарори билан тасдиқланган «Ўзбекистон Республи-касида хусусий тадабиркорлик тўғрисидаги Низом» билан белгила-нади. Ушбу низомга мувофиқ якка тадабиркор ўз фаолиятини юридик шахс ташкил қилмай амалга ошириши мумкин. Якка тартибдаги тадабиркорлар одатда майда ишлаб чиқариш билан шуғулланадилар.

Якка тартибдаги тадабиркорлик ўз навбатида икки турга бўлинади:

- шахсий тадабиркорлик;
- биргаликдаги тадабиркорлик.

Шахсий тадабиркорлик тушунчаси «Тадабиркорлик ва тадабиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги қонуннинг 15-моддасида қуйидагича баён этилади: «Шахсий тадабиркорлик якка тартибдаги тадабиркорларнинг ўзи томонидан мулк ҳуқуқида, шунингдек, мулкка эгалик қилиш ва (ёки) ундан фойдаланишга йўл қўядиган ўзга мулкый ҳуқуқ туфайли ўзига тегишли бўлган мол-мулк негизида мустақил равишда амалга оширилади».

Ушбу қонуннинг 16-моддасига биноан биргаликдаги тадабиркорликка қуйидагилар киради:

- эр-хотиннинг умумий мол-мулки негизида амалга ошириладиган

оилавий тадбиркорлик;

- деҳқон хўжалигининг умумий биргаликдаги мулки негизида амалга ошириладиган деҳқон хўжалиги;

- ўзларига умумий улуши мулк ҳуқуқида тегишли бўлган умумий мулк негизида якка тартибдаги тадбиркорликни амалга оширадиган ширкат хўжалиги.

Юридик шахс ташкил қилмай, ўз фаолиятини амалга оширадиган тадбиркор сифатида рўйхатдан ўтказилган жисмоний шахсга давлат рўйхатидан ўтказилганлиги ҳақидаги гувоҳнома берилади ва у жисмоний шахсларни рўйхатдан ўтказиш реестрида қайд қилинади. Ушбу гувоҳнома банкда ҳисоб-китоб варағи очиш, солиқ органларидан рўйхатдан ўтиш, муҳр ва бошқа реквизит-ларни тайёрлаш учун асос бўлиб ҳисобланади.

Ўзбекистан Республикасида «Хусусий тадбиркорлик тўғриси-даги Низом»да хусусий тадбиркорлик фаолиятига қуйидагича таъриф берилган:

Хусусий тадбиркорлик – бу фуқаролар (алоҳида фуқаро) томо-нидан ўзларининг таваккалчиликлари ва мулкий жавобгарликлари остида, шахсий даромад (фойда) олиш мақсадида амалдаги қонунчилик асосида амалга ошириладиган ташаббускор хўжалик фаолиятидир.

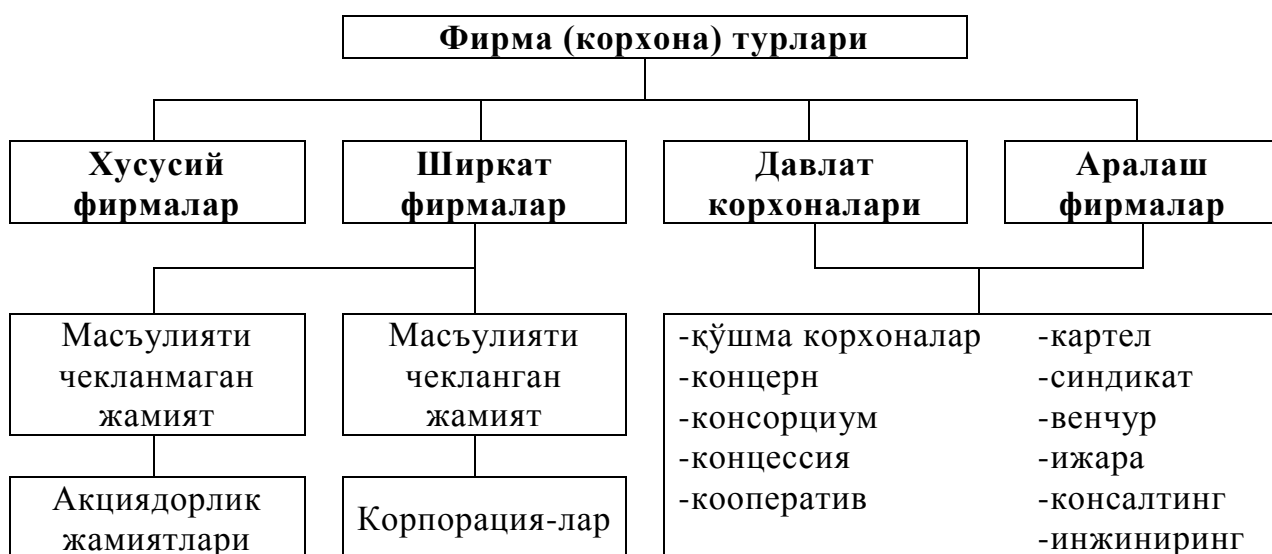
Хусусий тадбиркорликнинг якка тартибда фаолият кўрсата-ётган тадбиркорликдан фарқи шундаки, бу ерда фаолият кўрса-тувчилар ўз фаолиятини ёлланма ишчи кучи ёрдамида олиб борадилар. Улар юридик шахс сифатида иш кўрадилар ва ўз корхо-наларини давлат рўйхатидан ўтказишга мажбурдирлар.

Жамоа тадбиркорлиги – бу бир гуруҳ фуқароларнинг ўзларига маъқул бўлган мулкчилик шаклларида жамоаларга бирлашиб, жамоа корхоналарини ташкил қилишлари ва шу асосда тадбир-корлик фаолиятини амалга оширишларидир.

Жамоа тадбиркорлиги фаолияти фирмалар фаолиятида ўз ифодасини топади. Фирма – муайян турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришга ва хизмат кўрсатишга ихтисослашган, бозордаги талаб ва таклифга қараб иш тутадиган, иқтисодий жihatдан эркин ва мустақил корхонадир.

Хусусий фирма деганда айрим шахс ёки оилага тегишли бўлган, яқка хусусий мулкка асосланиб фаолият кўрсатадиган корхона тушунилади.

Фирмаларнинг турлари жуда кўп, уларни чизмада қуйидагича тасвирлаш мумкин (4-чизма).



4-чизма. Фирма (корхона) турлари

Ширкат фирма бир неча соҳибнинг мулкани бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинадиган фойдани баҳам кўришга асосланган шерик-чилик корхонасидир.

Ширкат фирмаларининг икки тури мавжуд:

- масъулияти чекланмаган жамиятлар;
- масъулияти чекланган жамиятлар.

Масъулияти чекланмаган жамиятлар икки ёки ундан кўпроқ кишилар-

нинг мулки асосида юзага келади. Шерикларнинг дастлабки мулки фирманинг устав капитали дейилади. Бу капиталга ҳар бир шерик ўз хиссасини қўшади. Улар устав фондига қанча пул қўйса, шу хиссага биноан фойда олишади. Борди-ю фирма синса, шериклар зарарни ҳамжихатликда кўтаради, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини ҳам зиммасига олади.

Ширкат аъзолари ўртасида тузилган битим ширкатнинг ҳуқуқий асоси ҳисобланади. Бу битим қуйидаги бандларни ўз ичига олади:

- ҳар бир ҳамкорнинг ваколатлари;
- битимнинг муддати;
- ҳар бир вакилнинг умумий ишга қўшган улуши;
- даромадлар ва юз бериши мумкин бўлган зарарларни ўзаро бўлиш йўл-йўриқлари;
- уюшма маблағларидан ҳар бир ҳамкорнинг олиши мумкин бўлган аниқ ва белгиланган пул ҳажми;
- уюшмада амалга ошириш зарур бўладиган молиявий ишлар тартиби;
- янги ҳамкорни қабул қилиш тартиби;
- ширкатни тарқатиб юбориш тартиби.

Ширкатга давлат, кооператив, жамоа ва бошқа ташкилотлар, шунингдек, хорижий ташкилотлар ва фуқаролар ҳам қонун йўл қўйган ҳолларда аъзо бўлиши мумкин.

Масъулияти чекланган ширкат фирмаларнинг устав фонди фақат таъсисчилар маблағ (акция)лари ҳисобига барпо этилади. Жамият қатнашчилари ўзларининг қўшган улушлари доирасида жавобгар бўлади. Ширкат ўз фаолияти учун устав фонди миқдорида жавобгар ҳисобланади.

Масъулияти чекланган ширкат фирмалар номига «лимитед» сўзи қўшилади, бу инглизча сўз бўлиб, «чекланган» маъносини билдиради.

Масъулияти чекланган фирманинг бир қатор турлари мавжуд. Уларнинг энг кенг тарқалган шакли акциядорлик жамиятлари ва корпорациялардир. Акциядорлик жамиятларини тузиш ва фаолиятини ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикасининг «Акциядорлик жамиятлари ва акциядор-ларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги қонунда ифодаланган. Ушбу қонуннинг 2-моддасига мувофиқ:

Акциядорлик жамияти – бу жисмоний шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан ташкил этилади.

Жамият жамланган капиталига қараб махсус қимматли қоғоз – акция чиқаради. Акцияни сотиб олганлар ҳиссадорларга айланишади ва фойдадан ўз ҳиссаси – дивидендни олиб турадилар. Акциядорлик жамияти ўз мажбурият-лари бўйича ўзига тегишли бутун мол-мулк билан жавобгар ҳисобланади. Акциядорлар жамияти мажбуриятлари бўйича жавобгар эмас ва унинг фаолияти билан боғлиқ зарарлар учун фақат ўзларига тегишли акциялар қиймати доирасида жавобгар ҳисобланади.

Акциядорлик жамиятининг устав фонди акциядорлар сотиб олган акцияларнинг номинал қийматларидан ташкил топади. Жамият чиқарадиган барча акцияларнинг номинал қиймати бир хил бўлиши лозим. Акция бўлинмас ҳисобланади.

Акциядорлик жамиятини таъсис этишда унинг жами акция-лари таъсисчилар орасида тарқатилиши керак.

Акция фонд биржаларида муомалада бўлади, бир шахсдан бошқасига эркин ўтади ва акциялар учун унинг ҳиссаси тўғрисидаги ҳужжатт ҳисобланади. Акциядорлик жамиятини:

- акциядорнинг умумий мажлиси;
- кузатув кенгаши;
- ижро органи бошқаради.

Акциядорларнинг умумий мажлиси олий бошқарув органи

ҳисобланади. Агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб белги-ланмаган бўлса, у акциядорлик жамияти фаолияти билан боғлиқ барча масалаларни ҳал қилиш ҳуқуқига эга. Акциядорлик жамия-тининг кузатув кенгаши жамият фаолиятида умумий раҳбар-ликни амалга оширади. Акциядорлик жамиятининг жорий (қунда-лик) фаолиятига ягона ижро органи (директор) ёки коллегиял (маслаҳат) ижро органи (бошқарув, дирекция) раҳбарлик қилиши мумкин.

Акциядорлик шаклидаги тадбиркорликнинг қуйидаги афзал-ликлари бор:

- акциядорлик жамияти – бу бизнеснинг кўпроқ демократик шаклидир. Унга хоҳлаган киши бевосита ёки обуна бўлиш йўли билан акцияни сотиб олиб, аъзо бўлиши ва мулк эгасига айланиши мумкин;

- вақтинча бекор турган сармоялар марказлашувига эри-шилади;

- нисбатан самарали соҳаларга капитал оқимини ташкил қилиш имконияти туғилади;

- давлат мулкани хусусийлаштириш имкониятлари кенгайди;

- молиявий барқарорликка эришилади;

- тадбиркорликда таваккалчилик хавфи камаяди (хиссадор ўз акцияси миқёсида зиён кўрса, корхона эгаси бутун мулкдан ажралади);

- бир вақтнинг ўзида ишлаб чиқарувчилар, товар етказиб берувчилар, ҳаридорлар ва маҳаллий давлат органлари манфаат-ларининг ўзаро мувофиқлашувига эришилади.

Акциядорлик жамияти очик ва ёпиқ турда бўлиши мумкин.

Очик турдаги акциядорлик жамияти – бу акциядорлари ўзларига тегишли акцияларни бошқа акциядорларнинг розилигисиз эркин тасарруф қила оладиган жамият. У чиқарадиган акцияларига очик обуна ўтказиш ва уларни эркин сотиш ҳуқуқига эга. Таъсисчиларнинг энг кам сони ҳам чекланмаган. Очик турдаги АЖ учун устав фондининг энг кичик миқдори АЖ рўйхатидан ўтказилган санада

қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг икки юз баробари миқдорига тенг бўлиши керак.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти – бу акциялари номланган (эгаси ёзилган) ва улар фақат АЖ таъсисчилари ўртасида тақсимланган жамиятдир. Унинг акциялари қимматли қоғозлар бозорида муомалада бўлиши жамият Низомига биноан ман этилган ёки чекланган бўлади. Ёпиқ турдаги АЖ учун устав фондининг энг кам миқдори – АЖ рўйхатдан ўтказилган санада қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг камида юз баробари миқдорига тенг бўлиши керак.

Очиқ турдаги АЖ ни бошқа турдаги жамиятларга айлантириш мумкин эмас. Ёпиқ турдаги АЖ эса ўз акцияларига очиқ обуна ўтказиш ёки уларни фонд бозорида сотиш учун чиқариш йўли билан очиқ турдаги АЖга айланиши мумкин. Бошқа турдаги жамоа корхоналари ва ширкат хўжалиги ўз акцияларини чиқариш йўли билан иккала турдаги акциядорлик жамиятларга ҳам айлантирилиши мумкин.

Очиқ турдаги акциядорлик жамияти ҳар йили оммавий ахборот воситаларида:

- йиллик ҳисоботни;
- бухгалтерлик балансини;
- фойдалар ва зарарлар счётини;
- жамият акциялари эмиссиялари проспектини;
- умумий мажлисни ўтказиш санаси ва жойини малум қилиб туриши шарт.

Акциядорлик жамиятини ташкил этиш учун қуйидагилар зарур:

- жамиятни ташкил этиш ва биргаликда фаолият кўрсатиш ҳамда бир ёки бир неча шахсга жамиятни ташкил этиш учун ваколат бериш тўғрисида шартнома тузиш;

- акцияларга обуна ўтказиш;
- таъсис конференциясини ўтказиш;

- жамият ва унинг акцияларини давлат рўйхатидан ўтказиш.

Жамиятни ташкил этишдаги харажатлар шартномага имзо чеккан шахсларга тақсимланади. Давлат мулкни хусусийлаштириш орқали қуйидаги усулларда АЖ ташкил этилиши мумкин:

- оддий йўл билан, яъни бунда фуқаролар ёпиқ ёки очик АЖ ларининг объектларини аукцион орқали ёки конкурс йўли билан сотиб олишади;

- давлат корхонаси меҳнат жамоаси томонидан ёпиқ АЖ ни ташкил этади ва маълум юридик шахс томонидан корхона сотиб олинади;

- давлат ёки ижара корхоналари очик АЖ ларига айлан-тирилади.

Барча жамоа корхоналари учун қуйидаги умумий жиҳатлар мавжуд:

- низом капиталининг тегишли бўлакларга ёки акцияларга мажбурий бўлиниши;

- жамиятнинг ўз мажбуриятлари ва фақат ўзининг мулки бўйича чекланган жавобгарлиги;

- акциядор (шерик)лар орасидаги ўзаро муносабатлар, даро-мад ва мулкни тақсимлаш, корхонани бошқариш бўйича муносабатлар уларнинг киритган улушлари миқдорига қараб тақсимланади;

- жамият аъзолари унинг капиталига ўз улушларини киритиш-лари зарур, аммо ўз меҳнатлари билан унинг фаолиятида иштирок этишлари мажбурий эмас.

Акциядорлик жамиятларини ташкил этиш жараёнлари «Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш», «Ҳиссадорлик жамиятлари», «Корхоналар тўғрисида», «Қимматли қоғозлар бозори ва фонд биржалари» тўғрисидаги қонунлар ва бошқа меъёрий ҳужжатлар асосида бошқарилади.

Корпорация атамаси латинча «**сорпоратио**» сўзидан олинган бўлиб, бирлашма, ҳамжамият маъносини беради. Корпорация йирик акционер жамиятлар бирлашмаси ҳисобланиб, бир хил маҳсулот ишлаб

чиқарувчи-ларни бирлаштиради. Натижада ишлаб чиқариш монополлашади.

Корпорация инвестиция капиталининг марказлашувини, илм-фан тараққиётини, маҳсулотнинг рақобатбардош бўлишини ва узоқ ҳаёт циклини таъминлайди. Корпорациялар тадбиркорлик билан шуғулланувчи акционер жамиятларининг хоҳиш-ихтиёри билан пайдо бўлади. Ҳар бир корхона фаолиятини юргизиш учун ўз ҳолича турли функцияларни, яъни:

- хом ашё, материаллар, энергия, ускуна қидириб топиш, сотиб олиш ва технологик такомиллаштириш;

- маҳсулот сифатини ошириш ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотни янгилаш;

- тайёр маҳсулотни сотиш бўйича қатор ишларни бажариши лозим бўлади.

Бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи бир қанча корхоналар йиғилишиб, барча учун умумий бўлган корхоналар фаолиятини таъминловчи функцияларни ҳамма учун бажарадиган бир идора, муассаса тузишни режалаштирганлар. Натижада шундай бирлаш-ма юзага келганки, унда корхоналар ўз мулки ва иқтисодий мустақиллигини сақлаган ҳолда ҳаммалари учун умумий бўлган функцияларни бажаришдан озод бўлганлар ва шу функцияларини бажарганлиги учун умумий идора-муассасага ҳақ тўлаганлар.

Ўз таркибидаги акциядорлик жамиятларни назорат пакетларини эгаллаш билан корпорациялар холдинг компанияларига айланади.

Холдинг ибораси инглизча «холдинг» сўзидан олинган бўлиб, эга маъносини беради. **Холдинг компания** – бу мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамиятидир. Холдинг компанияси таркибига кирувчи акциядорлик жамиятлари «акцияларининг назорат пакети» компаниянинг ихтиёрида бўлади.

Бундан мақсад акциядорлик жамиятлари фаолиятлари устидан назорат ўрнатиш ва дивидендлар кўринишида фойда олишдир.

Холдинг компанияларнинг моҳияти шундаки, улар бирор бир ишлаб чиқариш вазифаларини бажаришмайди. Уларнинг вазифаси – соф бошқарувчиликдан, яъни ишончли мулк эгаси сифатида уларга ўз акциялари ёки акциялар назорат пакетини берувчи компанияларнинг фаолиятига умумий хўжалик раҳбарлигини бажаришдан иборатдир. Ўзбекистан Республикасида холдинг компанияларнинг ҳуқуқий мақоми Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 12 октябрдаги 398-сонли қарори билан тасдиқланган Низом (холдинглар тўғрисидаги Низом) асосида белгиланади. Бу Низомга мувофиқ активлари таркибига бошқа корхоналарнинг акциялар назорат пакети кирадиган очиқ турдаги акциядорлик жамияти холдинг ҳисобланади.

Холдинг бирлашган корхоналар, яъни холдинг активлари таркибига кирадиган, акциялар пакетини назорат қиладиган корхоналар шўъба корхоналар деб аталади. Улар мустақил юридик шахс ҳисобланади. Шўъба корхона, кўпинча, корхонанинг ривожланиб бориши давомида бош корхона (холдинг компа-нияси) томонидан ташкил қилинади.

Холдинглар давлатга қарашли ёки хусусий бўлиши мумкин. Давлат холдингида акциялар назорат пакети давлат мулкига, шўъба корхоналар акциялари эса бош холдинг компаниясининг мулкига айланади. Шўъба корхоналар ўз мажбуриятлари бўйича ўзларига тегишли мулк, шу жумладан, асосий корхона, яъни холдингга тегишли акциялар назорат пакетининг қиймати билан ҳам жавоб беради. Холдинг шўъба корхона қарзи бўйича унинг таъсис шартномасида айтилган шартларда жавобгар бўлади.

Холдинг компаниялари икки турда бўлиши мумкин:

- молиявий холдинг;

- аралаш холдинг.

Молиявий холдинг фақат махсус назорат ва бошқарув мақсадларида тузилади. Сармоясининг 50 фоизидан кўпини бошқа емитентларнинг қимматли қоғозлари ва бошқа молиявий активлар ташкил қиладиган холдинг молиявий холдинг ҳисобланади. Молиявий холдинглар активлари таркибига фақат қимматли қоғозлар ва бошқа молиявий активлар, шунингдек, холдингни бошқариш аппаратининг фаолиятини таъминлаш учун бевосита зарур бўлган мол-мулк кириши мумкин.

Молиявий холдинглар фақат инвестиция фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқига эга, фаолиятининг бошқа турлари билан шуғулланишга рухсат берилмайди

Улар шўъба корхоналарнинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятларига аралashiш ҳуқуқига эга эмас. Молиявий холдинг вакиллари фақат шўъба корхоналарнинг акциядорлари йиғилиш-ларида қатнашиши мумкин. Уларга кузатув кенгаши, бошқарув ва шўъба корхоналарини бошқарадиган бошқа органларга киришга рухсат берилмайди.

Молиявий холдинглар ўзларига тегишли акциялар билан фақат ташкил қилинган қимматли қоғозлар бозорида, яъни фонд биржаларида битимларни амалга оширади. Бу талабни бажармас-лик амалга оширилган битимларнинг бекор қилинишига сабаб бўлади.

Аралаш холдинг – назорат ва бошқарув вазифалари билан бир қаторда саноат, савдо, транспорт, кредит-молия ва бошқа соҳа-ларда тадбиркорлик фаолияти билан ҳам шуғулланиш мақсадларида тузилади.

Ўзбекистан Республикаси қонунчилигига биноан холдинг компаниялари қуйидаги йўллар билан ташкил этилади:

- йирик корхоналарни қайта ташкил қилишда уларнинг таркибий бўлинмаларини мустақил юридик шахс (шўъба корхоналар) сифатида бунёд этиш йўли билан;

- юридик жиҳатдан мустақил корхоналарнинг акция пакетларини бирлаштириш йўли билан;

- янги акциядорлик жамиятларини таъсис этиш йўли билан.

Холдинглар монополияга қарши органнинг рухсати билан ташкил этилади. Холдингни ташкил этишга рухсат олиш учун монополияга қарши органга бошқа ҳужжатлар билан бирга:

- низом лойиҳаси;

- холдингни тузишга хоҳиш ҳақида баённома ёки таъсисчилар шартномаси;

- тузиладиган холдингга киритиш учун тавсия қилинаётган корхоналар рўйхати;

- шу корхоналардан ҳар қайсисининг хўжалик фаолияти турлари ва ҳажми ҳақидаги маълумотлар топширилади.

Агар холдингни тузиш бирон бир маҳсулот (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш монополиясига олиб келадиган бўлса, бундай холдингни тузишга рухсат берилмайди.

Давлат корхоналари – бу давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишловчи корхоналар бўлиб, улар ишлаб чиқаришдаги давлат секторини ташкил этади, энг муҳим ва масъулиятли вазифалар (мудофаа, алоқа, энергетика, транспорт ва бошқалар)ни бажаради.

Кўшма (аралаш) корхоналар хусусий, давлат ва жамоа мулкининг аралаш маблағларига таянади. Аралаш фирмалар миллий ва хорижий капиталга таянган ҳиссадорлик қоидасига биноан ташкил топади, фойдаси шунга қараб тақсимланади.

Кўшма корхона тузишга ҳамкорларни нима мажбур қилади? АҚШ олимлари қуйидаги омилларни келтирадилар:

- капитал харажатлар ҳажмининг қисқариб кетиши ва янги қувватларни барпо этишдаги хавотирлик;

- аниқ географик бозорга ўтиш;

- янги фаолият соҳасига ўтиш;

- ишлаб чиқариш соҳасининг базаси ёки хом ашё манбаини қўлга киритиш;

- ишлаётган ишлаб чиқариш линияларининг кенгайганлиги;
товар ёки хизматларни сотишнинг янги тармоқлари пайдо бўлганлиги;

- мавжуд маркетингнинг самарадорлиги ошганлиги;
такрорланиб турувчи ёки мавсумий беқарорликни бартараф этиш имконияти;

- қўшма корхонадаги ҳамкорлар ёрдамида ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш имконияти.

Қўшма корхоналар ўзаро манфаатдорлик негизда, ҳукуматлараро шартномалар асосида ташкил қилиниб, илмий-ишлаб чиқариш, илмий-техник ва бошқа вазифаларни ечишга қаратилган. Улар саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш, транспорт, савдо, фан ва халқ хўжалигининг бошқа соҳаларида таркиб топиши мумкин.

Қўшма корхоналар, асосан, чет эл техникаси ва технологияси асосида барпо этилиб, маҳаллий хом ашё ва иш кучи ҳисобига ишлайди. Корхона ўзининг мустақил балансига эга бўлади ва хўжалик ҳисоби асосида фаолият юритади. Республикамизда АҚШ, Италия, Туркия, Франция, Германия, Англия, Корея, Япония каби қатор давлатлар компаниялари билан ҳамкорликда қўшма корхоналар қурилиб, ишга туширилган.

Концерн – бу ишлаб чиқариш диверсификацияси, яъни корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турининг кенгайиши, янгиланиб туриши асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация. Концерн таркибига саноат, транспорт, савдо, банк каби тармоқларга тегишли, айрим ҳолларда, дунёнинг кўпгина мамлакатларида жойлашган унлаб ва юзлаб корхоналар ихтиёрий асосларда киради. Концерн таркибига кирган корхона ва ташкўтлар орасида ўзаро корпорацияланган турғун алоқалар

мавжуд бўлиб, улар концерн ривожини йўлида умумий молиявий ресурслардан ва ягона илмий-техник имкониятлардан муштарак фойдаланадилар.

Консорциум – бу аниқ иқтисодий лойиҳаларни амалга оширишни мақсад қилган корхоналарнинг муваққат бирлаш-масидир.

Консорциум аъзоларининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари консорциум тўғрисидаги битимда белгилаб қўйилади. Қўйилган вази-фани бажариш учун консорциум иштирокчилари бадаллари ҳисобидан ягона молиявий ва моддий фондлар барпо этадилар, бюджет маблағлари ва давлат банкидан кредитлар оладилар. Вазифа бажарилгач, консорциум тарқалади. Консорциумларга бошқарув бўйича қўмиталар, директорлар кенгаши кабилар бошчилик қилади. Консорциумлар авиация, космос, компьютерлар, алоқа каби юксак технологик ва катта миқдордаги сармояли соҳаларда кенг тарқалган.

Концессия – бу лотинча сўздан олинган бўлиб, рухсат, ён бериш маъносини англатади. Миллий иқтисодиётни ривожлантириш ёки тиклаш, табиий бойликларни ўзлаштириш мақсадида давлат ёки муниципалитетга қарашли ер участкалари, қазилма бойликлар, мол-мулк, корхоналар ва бошқа хўжалик объектларини муайян муддатга ва шартлар билан фойдаланиш учун чет эллик инвесторга давлат номидан бериладиган рухсатнома, улар билан тузиладиган шартнома ёки келишув. Концессиячилик фаолиятида вужудга келадиган ҳуқуқий муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг «Концессиялар тўғрисида»ги қонуни билан тартибга солиниб турилади.

Кооператив – бу кооперациянинг бирламчи бўғини. **Кооперация эса:**

- меҳнатни ташкил этиш шаклларида бири, кўпчилик ходимлар бир меҳнат жараёнида ёки ўзаро боғлиқ турли меҳнат жараёнларида ҳамкорликда иштирок этадилар;

- гуруҳ мулкчилигига асосланган хўжалик юритиш шарти;

- маълум бир маҳсулотни ўзаро ҳамкорликда тайёрлаш билан банд бўлган корхоналар ўртасидаги узоқ муддатли ва барқарор алоқалар шакли.

Кооператив – бу юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган, хўжалик юритувчи субъект. У жамоа мулки ҳуқуқидаги мулкка эгалик қилади, ундан фойдаланади ва тасарруф этади.

Картел – бу монополистик бирлашма шакли. Бир тармоқдаги мустақил корхоналар нархлар, бозор, ишлаб чиқаришнинг умумий ҳажмида ҳар бир иштирокчининг ҳиссаси, иш кучи ёллаш, патентлар ва бошқа масалаларда ўзаро битим тузилади. Бу тузилманинг мақсади монопол фойда олишдир.

Синдикат – бу монополистик бирлашманинг бир тури. Улар бир тармоқ корхоналари ҳуқуқий ва ишлаб чиқариш мустақиллигини сақлаб қолган ҳолда:

- буюртмаларни тақсимлаш;
- хом ашё сотиб олиш;
- ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотиш учун ўзларининг тижорат фаолиятларини бирлаштириб, ягона идора тузадилар.

Венчур корхоналар – бу кичик бизнеснинг бир тури бўлиб, улар:

- илмий муҳандислик ишларини бажариш;
- янги техника, технология, товар намуналарини яратиш;
- ишлаб чиқаришни бошқариш;
- тижорат ишини ташкил этиш усулларини ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш;
- йирик фирмалар ва давлат ижара контракти буюртмаларини бажариш каби ишларни амалга оширадилар.

Бу вазифаларни улар давлат ва йирик фирмалар буюртмасига биноан контракт-битимлар асосида бажаришади. Венчур корхоналар техниканинг янги йўналишларида фаоллик кўрсатади ва бу билан фан-техника тараққиётига ўз ҳиссасини қўшади.

Ижара корхона – бу мол-мулкни ёллаш бўйича мулк эгаси билан тадбиркор ўртасидаги иқтисодий муносабат.

Ижара шартномасига асосан бир томон (ижарага берувчи) иккинчи томонга (ижарачи) маълум тўлов эвазига ва маълум шартга кўра мол-мулкни вақтинча фойдаланиш учун беради.

Ижара ҳақи мулк эгаси мол-мулкнинг қиймати ва келтирадиган даромадга боғлиқ бўлиб, ўзаро келишув билан белгиланади.

Ер, уй-жой, савдо-саноат бинолари, саноат ва савдо корхоналари, машина ва ускуналарни ижарага бериш ва олиш жаҳондаги кўпгина мамлакатлар учун хосдир.

Бугунги кунда саноат ва бошқа соҳаларда ижара корхоналари пайдо бўла бошлади ва мулкни давлат тасарруфидан чиқаришнинг бир кўриниши бўлиб, ижара муддати даврида корхона жамоаси шу корхона мулкнинг эгаси бўлиб қолади.

Консалтинг – бу ишлаб чиқаришга иш юзасидан хизмат кўрсатиш соҳасида ихтисослашган фирмаларнинг ўз мижозларига маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техник лойиҳаларни экспертиза қилиш билан боғлиқ иқтисодий фаолиятдир.

Консалтинг фирмаларининг асосий вазифалари қуйидагилардир:

- тадбиркорлик ташаббусларини амалга ошириш учун шериклар танлаш;
- маслаҳатчилик ташкилотларининг тараққий топишига ва хорижий инвестицияларни жалб этишга кўмаклашиш;

- ягона ахборот-сўровнома фондини яратиш ва ягона реклама стратегияси (йўналиши)ни амалга ошириш йўли билан уларнинг аъзолари фаолиятини умум мақсадлар йўлида жамлаш ва ҳоказо.

Консалтинг фирмаларининг кичик бизнес соҳасида кенг тарқалган маслаҳат хизматлари қуйидагилардан иборат:

- барча мулк шаклларидаги корхоналарни рўйхатга олиш учун таъсис ҳужжатларни тайёрлаш бўйича маслаҳатлар бериш;

- маркетинг бўйича изланишлар ўтказиш;

- хусусийлаштириш, акциядорлаштириш дастурларини ишлаб чиқиш;
 - ташқи иқтисодий фаолият бўйича маслаҳат бериш;
 - реклама стратегиясини ишлаб чиқиш, реклама материалларини тайёрлаш ва уларни тарқатиш;
 - ҳуқуқ, молия ва бошқарув масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
 - интеллектуал мулкни ҳимоя қилиш масаласи бўйича маслаҳатлар бериш;
 - ишчи хизматчиларни тайёрлаш ва малакасини ошириш;
- тадбиркорлик ва кичик бизнесни тараққий топтиришга хизмат қилувчи тадбирларни ўтказиш;
- фирма иш услубини ишлаб чиқиш;
 - хавфсизлик техникаси, ишлаб чиқариш санитарияси, маданият, атроф-муҳитни ҳимоя қилиш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
 - инвестицияларни жалб қилиш, имтиёзли кредит олиш, зарурий ресурсларни ва капиталларни сотиб олиш бўйича маслаҳатлар бериш ва ҳ.к..

Инжиниринг корхона — муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширади.

Бундай корхона (фирма):

- ишлаб чиқаришни таъминлаш;
- маҳсулот сотишни уюштириш;
- ишлаб чиқариш объектларини қуриб, ишга тушириш юзасидан маслаҳат бериш билан шуғулланади.

Экспорт инжиниринг фирмалари бошқа мамлакатларга хизмат кўрсатади, чет элдаги илмий ғоялар ва техник ишланмаларни хорижда жорий этади, мураккаб ва улкан лойиҳаларни амалга оширади. Инжиниринг билан бирга машина ва ускуналарни экспорт қилиб, етказиб беради.

Қисқа хулосалар

Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг ишлаб чиқариш, тижорат, молия ва маслаҳат тадбиркорлиги каби турлари кенг ривож топмоқда. Мамлакатимизда тадбиркорликнинг якка тар-тибдаги, хусусий, жамоа ва аралаш шакллари фаолият кўрсатади. Жамоа тадбиркорлиги фирмалар фаолиятида ўз ифодасини топа-ди. Фирма – муайян турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришга ва хизмат кўрсатишга ихтисослашган, бозордаги талаб ва таклифга қараб иш тутадиган, иқтисодий жиҳатдан эркин ва мустақил корхонадир. Фирмаларнинг турлари кўп. Уларни

- хусусий фирмаларга;
- ширкат фирмаларига;
- давлат корхоналарига;
- аралаш фирмаларга ажратиш мумкин.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Тадбиркорликнинг қандай турларини биласиз?
2. Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти нимадан иборат?
3. Тижорат тадбиркорлигининг моҳиятини тушунтириб беринг.
4. Молиявий тадбиркорликнинг фаолият моҳияти нимадан иборат?
5. Консалтинг нима? Унинг истиқболи ҳақида гапириб беринг.
6. Тадбиркорликнинг қандай шаклларини биласиз?
7. Якка тадбиркорлик нима? У қандай турларга бўлинади?
8. Хусусий тадбиркорлик якка тадбиркорликдан нима билан фарқ қилади.
9. Акциядорлик жамиятлари қандай турларга бўлинади?
10. Холдинг компаниялари фаолияти тўғрисида гапириб беринг?
11. Қандай корхоналар инжиниринг корхона ҳисобланади, уларнинг асосий фаолияти нималардан иборат?

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолияти эркинлигини кафолатлари тўғрисида»ги Қонуни. 2000 йил 25 май.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бораси-даги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.
3. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишимиз лозим. // Халқ сўзи газетаси, 2006 йил, 11 февраль.
4. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.
5. Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

3- БОБ. КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ

3.1. Кичик бизнеснинг моҳияти ва кичик корхоналарни ташкил қилиш асослари

Кичик бизнес, кичик корхоналар, хусусий фирмалар каби тушунчалар бозор иқтисодиёти лексикасининг ажралмас қисми-га айланган. Булар қандай тушунчалар, кичик корхоналарнинг шаклланиш асоси ва улар фаолиятларининг тамойиллари нималардан иборат?

Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар кичик бизнеснинг субъектлари бўладилар, улар ходимларнинг ўртача сони қонун томонидан белгиланган чэгаравий даражадан ошиб кетмайди.

Товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишга шахсий ва бошқа шахсларнинг жалб қилинган мулклари асосида шахсий меҳнатни ва ёллаш бўйича меҳнатни қўллаш воситасида таваккал-чилик ва мулкый жавобгарлик остида фойда (даромад) олишга қаратилган ташаббускорлик фаолиятини амалга оширувчи юридик шахслар хусусий тадбиркорликнинг субъектлари бўладилар.

Юридик шахсни ташкил қилмаган тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслар ҳам кичик ва хусусий тадбиркорликнинг субъектлари ҳисобланадилар.

Кичик корхоналар қуйидагича ташкил қилинишлари мумкин:

- фуқаролар, оила аъзолари ва бошқа шахслар томонидан;
- давлат, ижара, жамоа, ҳиссадорлик жамиятлари, хўжалик ассоциациялари, қўшма корхоналар ва бошқалар томонидан;
- жамоат ташкилотлари томонидан;
- айтиб ўтилган идораларнинг ҳамкорлиги асосида;
- мулк эгасининг розилиги билан жамоа ташаббуси бўйича амалдаги

корхоналар таркибидан ажралиб чиқиш натижасида.

Бундан ташқари, кичик корхоналар, бирлашмалар ва корхоналарнинг ташаббуси билан (монополияга қарши идоранинг қарори бўйича) мажбуран ташкил қилинишлари мумкин.

Кичик корхоналар аввало халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқариш ва маиший хизматлар кўрсатиш учун ташкил қилинади. Аммо улар халқ хўжалигининг ҳар қандай соҳаларида ҳам ташкил қилиниши, мулкчиликнинг ҳар қандай шакллари асосида ҳаракат қилиши мумкин. Бир ёки бир неча юридик ёки жисмоний шахслар кичик корхоналарнинг таъсисчилари бўлиши мумкин.

Кичик бизнеснинг фаолияти соҳаси кенг ёйилган бўлиб, у хўжалик фаолиятининг барча турларини (агар улар қонун томонидан ман этилмаган бўлса) омалга ошириши мумкин. У битимлар тузиш, мулкни ҳарид қилиш, ташқи бозорга чиқиш, савдо воситачилиги ва бошқа битимларни амалга ошириш ҳуқуқига эга.

Кичик бизнес бу хўжалик юритишнинг мустақил мавжуд бўладиган ва фаолият юритадиган шаклидир. У ишлаб чиқари-лаётган маҳсулотларнинг ҳажми ва турларини мустақил белги-лаши, уни ўз ихтиёрига кўра сотиши, товарлар ва хизматларга нархларни белгилаши, ривожланиш фондлари, ижтимоий соҳа, резерв фондига фойда ажратмаларининг меъёрларини белгилаши, ёлланма ходимлар меҳнатларша ҳақ тўлаш шакллари ва миқдорларини мустақил белгилаши мумкин.

Барқарор фаолият юритиш мақсадларида кичик корхоналар, уюшмалар бирлашишлари, ҳар хил кооперативларнинг таркибига киришлари мумкин.

Шундай қилиб, кичик корхона хўжалик юритувчи субъектнинг янги шаклидан иборат эмас. У бошқа корхоналардан фақат кичикроқ кўламлари билан фарқланади, холос.

3.2. Кичик бизнесни белгиловчи мезонлар

Кичик бизнеснинг мезонларини белгилаш зарурияти кичик корхоналарнинг давлатнинг жиддий ёрдамига муҳтожлигидан келиб чиқади, бу ёрдам адресли бўлиши ва корхоналар фаолиятининг белгиланган томонларини яхшилашга йўналтирилиши керак. Кичик корхоналарни алоҳида категорияларга ажратиш улар фаолиятини ўрганиш ва самарадорлик даражасини таҳлил қилиш, уларнинг иқтисодиёт умумий тизимидаги ўрни ва ролини аниқлаш учун зарур.

Бозор иқтисодиётига асосланган барча мамлакатларда кичик корхоналарни белгилашда қуйидаги мезонлардан фойдаланадилар:

- миқдорий кўрсаткичлар: ходимларнинг сони, сотиш ҳажми, асосий капиталнинг баланс қиймати;

- сифат кўрсаткичлари: ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг нисбатан кичик сони; чекланган ресурслар ва қувватлар, бошқа-рувнинг камроқ ривожланган тизимлари ва бошқалар;

- юқоридаги кўрсаткичларнинг биринчи ва иккинчи гуруҳларини бирлаштирувчи комбинацияси.

Ҳар хил мамлакатларда корхоналарни катталикларига кўра у ёки бу гуруҳга киритувчи мезонлари қўлланилади. Европа Иттифоқининг методологияси бўйича кичик ва ўрта корхоналар 2-жадвалда кўрсатилган мезонлар билан белгиланади.

2-жадвал

Европа Иттифоқи методологияси бўйича кичик ва ўрта корхоналар ўлчамини белгилаш мезонлари

Аниқланадиган корхоналар	Ходимлар сони (киши)	Йиллик оборот	Баланс қиймати
Кичик	50 тагача	4 млн.еврогача	2 млн.еврогача
Ўрта	50-250 тагача	16 млн.еврогача	8 млн.еврогача

Хорижий мамлакатларда 1 кишидан 20 кишигача ходими бўлган корхоналар хунармандчилик корхоналарига, 20 дан 100 тагача ходими бўлганлари кичик, 100 дан 500 гача ходими бўлганлари ўрта корхоналарга киритилади.

АҚШда кичик бизнес корхоналарини икки томонлама гуруҳлашдан фойдаланилади. Биринчи ҳолда бу тушунча ишчилар сони 500 кишигача бўлган корхоналарни камраб олади. Иккинчи ҳолда эса корхоналар соҳалар бўйича йиллик тушумлар ҳажми бўйича бўлинадилар: транспорт соҳасида йиллик тушумлар ҳажми 3,5 млн доллардан 20 млн долларгача, қурилишда 9 млн доллардан 21 млн долларгача, улгуржи савдода 15 млн доллардан 35 млн долларгача, чакана савдода 3,5 млн доллардан 13,5 млн долларгача, хизматлар соҳасида 2,5 млн доллардан 14,5 млн долларгача бўлган корхоналар кичик фирмалар ҳисобланади.

Германияда ишловчилар сони ва йиллик оборот кўрсаткичларидан фойдаланилади. Кичик корхоналар ишловчилар сони 10 кишигача бўлган, ўртачаларга эса ишловчилар сони 50 кишигача ва йиллик обороти 100 млн еврогача бўлган корхоналар киритилади.

Францияда кичик ва ўрта бизнес тушунчасига ишловчилар сони 19 кишигача бўлган микрофирмалар, ходимларнинг сони 20-299 кишигача бўлганлари кичик корхоналарга киради.

Жанубий Кореяда саноатда ва транспортда 20 тагача ходими бўлган корхоналар кичик, 21 дан 200 кишигача ходими бўлган корхоналар ўрта корхоналар ҳисобланади. Савдо ва хизматлар соҳасида 5 тагача ходими бўлган корхоналар кичик корхоналар, 6 тадан 20 тагача ходими бўлган корхоналар эса ўрта корхоналар ҳисобланади.

Ўзбекистонда кичик корхоналарни, унда ишловчи ходимлар сони бўйича гуруҳларга ажратиш қабул қилинган. Буни 3-жадвалдан кўриш мумкин.

Фаолият соҳалари бўйича кичик корхоналар категориясига
киритилувчи корхоналар

Фаолият соҳалари	Ходимларнинг йиллик ўртача сони
Енгил ва озиқ-овқат саноати, металлга ишлов бериш, асбобсозлик, ёғочни қайта ишлаш, мебел ва қурилиш материаллари саноатида	100 кишигача
Машинасозлик, металлургия, ёқилғи-энергетика ва кимё саноати, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва қайта ишлаш, қурилиш ва бошқа саноат-ишлаб чиқариш соҳаларида	50 кишигача
Фан, илмий хизмат кўрсатиш, транспорт, алоқа, хизмат кўрсатиш соҳалари (суғурта компанияларидан ташқари), савдо ва умумий овқатланиш ҳамда бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида	25 кишигача

Янги мезонлар корхоналарни айрим категорияларга бўлишни тартибга солиш имкониятини беради. Бу солиққа тортиш бўйича имтиёзларни белгилаш, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш бўйича аниқ чораларни қабул қилиш, республика минтақаларида кичик корхоналар тармоғини кенгайтириш соҳасида инфратузилмавий ташкилотлар фаолиятини такомиллаштириш учун ғоятда муҳимдир.

Ходимларнинг сони кичик субъектларининг асосий кўрсаткичидир. У фирманинг барча ходимларини, шу жумладан, шартномалар бўйича ва ўриндошлик бўйича ишловчиларни ҳақиқатдан ишланган вақтини ҳисобга олиш билан ҳамда вакилликлар, филиаллар, корхонанинг бошқа ажратилган бўлинмалари ходимларини ҳисобга олиш билан аниқланади.

Белгиланган сондан ошиб кетган ҳолда кичик корхона ошиб кетишга йўл қўйилган давр ва кейинги уч ой давомида имтиёзлардан маҳрум бўлади.

3.3. Кичик бизнеснинг хусусиятлари ва имкониятлари

Кичик бизнес корхоналари йирик фирмалардан кўпроқ фарқ қиладилар ва бозор иқтисодиёти шароитларида ўз хусусиятларини амалга ошириш учун катта имкониятларга эгалар. Бошқарув ва қарорлар қабул қилишдаги мустақиллик, технологик ажралганлик, эпчиллик ўзларининг фаолиятларини йирик корхоналар қила олмаган ишни энг катта фойда олиш билан бажарадиган қилиб ташкил қилишга ёрдам беради.

Кичик корхоналар ишлаб чиқараётган маҳсулотларининг турларини ўзгартириб, истеъмолчиларнинг ўзгарувчан талабларига кўра товарлар ишлаб чиқариш билан бозор ҳолатини ўзгаришига тез жавоб қайтариш қобилиятига эгалар. Улар одамларнинг мавсумий эҳтиёжларини тўлароқ ва сифатлироқ қондиришлари мумкин.

Истеъмолчилар билан бевосита алоқа кичик фирмаларнинг хусусиятларидан бири бўлади, бу нарса йирик ишлаб чиқаришда йўқ. Масалан, кичик новвойхона нон маҳсулотларини тайёрлайди ва худди шу ерда уларни харидорларга сотади ва харидорлардан буюртмалар қабул қилади. Бундан ташқари, харидорлар шу ернинг ўзида ўз фикрларини айтишлари, маслаҳатлар беришлари мумкин.

Қоидага кўра, кичик корхоналар товарлар ва хизматлар бозорининг белгиланган сегментида ихтисослашадилар. Ихтисослашиш – меҳнат унумдорлигини ошириш, моддий харажатларни пасайтириш, маҳсулот сифатини оширишнинг энг муҳим омилidir.

Кичик бизнесда нисбатан кичик бошланғич сармоялар билан шахсий ишни бошлаш ҳамда қисқа муддатда ишлаб чиқаришни ташкил этиш имконияти бор. Бу ҳолат, қулай шароитларда кичик бизнес соҳасини жадал ривожлантириш имконини беради.

Кичик фирманинг раҳбари бошқа ҳар қандай фирмаларга қараганда кўпроқ даражада хўжайинлик туйғусини ҳис қилади, зеро, у юқори

идораларнинг буйруқларидан тўлалигича озод, бу ерда бир шахсда мулк эгаси, менежер, молиячи, бизнесмен бирлашади. Моддий ва маънавий муваффақиятни олиш мақсадида унумдор меҳнат қилиш учун қудратли кўшимча рағбат мана шундан иборатдир.

Кичик корхоналар маҳаллий шароитлар, урф-одатлар, анъаналарга тез мослашиш қобилиятини намоён қиладилар. Бу сифатлар кичик бизнесга маҳаллий аҳоли учун анъанавий товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш соҳасидаги фаолиятини ривожлантиришга имкон беради. Шунинг учун ҳам кичик корхоналар косибчилик, ҳунармандчилик буюмлари, бадий-декоратив ашёлар, уй ва қишлоқ хўжалиги асбоблари, қурилиш деталлари, болалар ўйинчоқлари, миллий характердаги озиқ-овқат товарлари ишлаб чиқариш соҳасида кенг тарқалган.

Йирик ишлаб чиқаришга нисбатан кичик корхоналар ўзларини сақлаб туриш, хизмат кўрсатиш ва бошқаришга кам харажат талаб қиладилар. Бундан ташқари, улар учун харажатларни тез ўзини қоплаши, маблағларнинг жадал айланиши характерлидир. Буларнинг барчаси тежамкорлик билан хўжалик юритишга, фойдалиликка эришишга, техник ривожланиш учун маблағлар жамлашга имкон беради.

Кичик корхоналарнинг меҳнатни ташкил қилишда меҳнат тақсимотининг алоҳида тамойилларини йўлга қуйиш, ходим-ларнинг иш соҳасида бир-бирларини ўзаро алмаштира олиши улар ўртасидаги ишончли муносабатлар каби хусусиятларини ҳам таъкидлаб ўтиш зарур. Ишлаб чиқаришнинг кичик кўламлари жамоада меъёрий рухий шароитни яратиш, ходимлар кўним-сизлгини камайтириш, раҳбарлар ва бўйсунувчи ходимлар ўрта-сидаги муносабатларни демократик асосда қуриш, ташаббус-корлик, ижодкорлик муҳитини яратиш билан бирга ҳар бир жамоа аъзосининг юқори масъулиятли фаолиятини йўлга қўйиш имко-нини беради.

Кичик корхоналарнинг хўжалик фаолиятида барқарор ва фойда билан ишлашга эришиш имкониятини берувчи энг муҳим хусусиятлари ана шулардан иборатдир. Аммо бу имкониятлар ўз-ўзидан амалга ошади, кичик бизнес гуллайди, тадбиркорларнинг ҳеч қандай ҳаракатларисиз кенгаяди, бу соҳада ҳамма нарса тинч ва унда алоҳида муаммолар йўқ деб ҳисоблаш хато бўлади. Кичик бизнесни ривожлантириш йўлида кўпгина тўсиқлар, қийинчилик билан ҳал қилинадиган муаммолар борки, уларни бартараф қилиш учун анчагина саъй-ҳаракатлар қилиш, доимо изланишда бўлиш, ўрганиш зарур.

3.4. Кичик бизнеснинг иқтисодиётда тутган ўрни

Жаҳоннинг барча мамлакатларида кичик бизнес корхоналари миллий иқтисодиётнинг пойдевори ҳисобланади. ЯММ ўсиш суръатлари ҳал қилувчи даражада айнан уларга боғлиқ, аслида, аҳолининг фаровонлик даражаси ҳам унинг қанчалик ривожланганлиги билан белгиланади.

Бозор иқтисодиётига йўналтирилган кўпгина мамлакатларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик экспорт бозорлари фаолиятида фаол иштирок этиб, ялпи ички маҳсулот (ЯИМ)нинг кўпайишига кўмаклашиб ва аҳоли бандлигини таъминлаб, иқтисодиётнинг асосини ташкил қилади. Ривожланган мамлакатларда банд аҳолининг катта қисми айнан кичик бизнесда банд бўлиб, уларнинг мамлакат ЯММни ишлаб чиқаришдаги улуши юқоридир. Шу сабабли ривожланган мамлакатларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликка иқтисодий ўсиш ва аҳоли турмуш даражасининг ошишини таъминловчи асосий ричаглардан бири сифатида қаралиши бежиз эмас. Буни 4-жадвалда келтирилган маълумотлари асосида ҳам кўриш мумкин.

Хорижий мамлакатларда кичик бизнеснинг ривожланиши даражаси¹³

Мамлакатлар	Кичик бизнес субъектлари сони (минг)	1000 кишига тўғри келадиган кичик бизнес сони	Кичик бизнесда бандларнинг умумий бандликдаги улуши (%)	Кичик бизнеснинг ЯИМдаги улуши (%)
Буюк Британия	2930	46	49	50-53
Германия	2290	37	46	50-54
Италия	3920	68	73	57-60
Франция	1980	35	54	55-62
АҚШ	19300	74	54	50-52
Япония	6450	50	78	52-55

Жадвалдан кўринишича, бир қатор мамлакатларда кичик бизнеснинг умумий иқтисодиётдаги улуши анча катта ва ҳатто устувордир. Меҳнатга яроқли аҳолининг ярмидан кўпроғи шу соҳада ишлайди ва бу соҳада бутун маҳсулотнинг 50-60 фоизи ишлаб чиқарилади. Ўзбекистонда ушбу кўрсаткичлар нисбатан пастроқдир (5-жадвал).

Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланиш динамикаси¹⁴

Йиллар	КБХТ субъектлари сони (минг бирлик)	КБХТ да банд бўлганлари сони (минг киши)	КБХТ да бандларнинг умумий бандликдаги улуши, %	ЯИМ да КБХТ нинг улуши, %
2000	142,9	4462,7	50,0	31,0
2001	170,8	4842,5	53,0	33,8
2002	208,7	4911,8	55,0	34,6
2003	255,9	5436,7	56,1	35,0
2004	277,4	6038,3	57,2	35,6
2005	308,7	6679,0	65,5	38,2
2006	384,1	7258,6	69,3	42,1

¹³ Блинов А. Условия регулирования малого бизнеса. – Российский экономический журнал, №7, 1998.

¹⁴ Жадвал Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика кўмитаси маълумотлари асосида тузилади.

Бу ҳолат эса мамлакатда ҳали кичик бизнесни ривожлантириш борасида мавжуд салоҳият ва имкониятлардан самарали фойдаланиб, ривожланган мамлакатлар кўрсаткичларига эришиш бўйича узок ва машаққатли иш олиб борилиши зарурлигини кўрсатади.

Мамлакатнинг тадбиркорлик иқлими ҳақида сўз юритганда, биринчи навбатда, кичик бизнес соҳасидаги ишларнинг ҳолати бўйича мулоҳаза қилинади. У иқтисодиёт соғлиғининг барометри ҳисобланади. Ташқи сармоядорлар у ёки бу иқтисодиётга сармоя-ларни инвестициялаш ҳақидаги қарорни қабул қилишдан аввал ки-чик ва хусусий бизнеснинг ривожланганлик даражасини ўрганиш-лари тасодифий эмас. Уларнинг фикрига кўра, бу ўтказилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг кўзгуда акс эттирилиши, бозор иқтисо-диёти жараёнлари барқарорлигининг кафолати ҳисобланади.

Ўзининг «Сони», «Панасоник», «Тошиба», «Мицубиси», «Сейко» корпорациялари билан дунёга машхур бўлган Японияни олайлик. Бу корпорациялар мамлакатнинг иқтисодий юзини тўлиқ даражада белгиламайди. Япониянинг умумий иқтисодиётида улар фақат бир фоизни ташкил қилади, 99 фоизи эса бу кичик корхоналардир. Япон иқтисодиётининг муваффақияти кўпроқ кичик бизнеснинг фаолиятига боғлиқ. Бу кичик корхоналар нафақат муваффақиятли ишлайдилар, балки саноат гигантларига қудратли рақобатни ташкил қиладилар, улар шубҳасиз ўзлари-нинг кичик шерикларисиз бутун жаҳонга машхур бўла олмасди-лар. Японияда катта корпорациялар маҳсулотларининг деярли 40% кичик корхоналардан иборат бўлган субпудратчилар томонидан бажарилади.

АҚШ иқтисодчилари ва тадбиркорларининг фикрича, йирик корпорациялар иқтисодиётининг суягидир, унинг мускуллари эса, катта бизнесни ҳаракатга келтирувчи кичик компаниялардир. Ма-салан, «Дженерал электрик» компанияси асосан кичик корхоналар бўлган субпудратчиларнинг 45 мингта фирмалари билан боғланган.

Шундай қилиб, ҳар қандай мамлакатнинг иқтисодий салоҳиятида кичик бизнеснинг роли ғоятда каттадир. Бошқача қилиб айтганда, у давлатнинг муваффақиятли ривожланиши ва гуллаб-яшнашининг гаровидир. Шунинг учун Ўзбекистонда кичик бизнес, яқка тартибдаги тадбиркорлик, фермер ва деҳқон хўжаликлари ривожланишини рағбатлантиришга катта эътибор қаратилган.

Шундай экан, кичик корхоналарнинг роли ва аҳамияти нимадан иборат? Булар, қисқача айтадиган бўлсак, қуйидаги омилларда намоён бўлади:

- кичик корхоналар бозорнинг товарлар ва хизматлар билан тез тўлдирилишига ёрдам берадилар, ички бозорни шахсий ишлаб чиқарилган товарлар билан бойитади;

- кичик корхоналар енгил ва озиқ-овқат саноатининг салмоғини ошириб, мамлакатни хом ашё ёки ярим тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришга йўналганлик ҳолатидан чиқариб, иқтисо-диётни таркибий қайта қуришга фаол таъсир қилади;

- кичик корхоналар, иқтисодиётнинг двигатели бўлгани ҳол-да, соҳавий ва минтақавий яқка ҳокимликни бартараф қилишга, рақобат соҳасини кенгайтиришга ёрдам беради;

- кичик фирмаларнинг фаолиятида илғор, ихчам технологиялардан фойдаланиш алоҳида ўрин тутди, зеро, бу илмий-техник тараққиётнинг муҳим йўналишлардан биридир;

- кичик корхоналар экспортга мўлжалланган ва рақобат-бардош маҳсулотларни ишлаб чиқариш билан шуғулланиб, мамлакатнинг экспорт салоҳиятини оширади;

- маҳаллий идораларнинг иқтисодий базасини мустаҳкамлаш, қишлоқ аҳоли пунктлари, кичик шаҳарларнинг ривожланишига таъсир кўрсатишда уларнинг роли каттадир;

- кичик корхоналар унутилган, анъанавий халқ амалий санъати, бадий ҳунармандчиликнинг тикланишига кўмаклашади, бу

нафақат иқтисодиёт, балки халқ маданий меросини тиклашда ғоятда муҳимдир;

- кичик корхоналар кўпинча йирик корхоналарни бутловчи деталлар ва қисмлар билан таъминлаб, уларнинг йўлдоши бўла-ди, бу йирик ва кичик бизнес манфаатларини бирлаштиришнинг самарали усули бўлади;

- кичик корхоналарда пенсионерлар, ногиронлар, ёшлар, талабалар, уй бекаларининг меҳнат қилиш имконияти бор, бу эса уларнинг моддий аҳволининг яхшиланишига ёрдам беради;

- кичик бизнес меҳнатни қўллаш соҳасини кенгайтириш, иш билан банд бўлмаган аҳолини ва самарасиз ишловчи корхоналардан озод бўлган ходимларни ишга жойлаштириш учун янги имко-ниятлар яратишга, бошқача қилиб айтганда, ишсизликни камай-тиришга имкон беради;

- кичик бизнеснинг ривожланиши ҳисобига хусусий мулкчилик соҳаси кенгаяди, бу жамият ва давлатнинг таянчи бўлиб хизмат қилувчи ўрта ҳоллар синфининг шаклланиши, мамлакатда барқа-рорликнинг муҳим шarti бўлиб хизмат қилади.

Шундай қилиб, кичик бизнеснинг ривожланиши мамлакатнинг иқтисодий фаровонлигини оширишда ва муҳим ижтимоий муаммоларни ҳал қилишда катта рол ўйнайди.

3.5. Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш

Мустақиллик йилларида республикамизда кичик бизнес сезиларли ривожланди. Аммо кичик корхоналарни ташкил қилиш суръати, уларнинг барқарор ривожланиши ва умумий иқтисодий тизимдаги ўрни ҳали бозор иқтисодиёти талабларига тўла жавоб бермайди. Кичик бизнесни ривожлантириш йўлида кўплаб қийин-чиликлар пайдо булди,

уларни фақат давлат томонидан кўрилган ташкилий ва ижтимоий-иқтисодий чора-тадбирлар асосидагина бартараф қилиш мумкин.

Бозор иқтисодиётининг муҳим соҳаси бўлган кичик бизнесни ташкил қилиш ва уни ривожлантириш биз учун янги ва мураккаб жараён бўлиб, доимий эътибор қаратишни, ёрдам ва қўллаб-қувватлашни талаб қилади. Тадбиркорлар ўз фаолиятларининг барча босқичларида кўплаб тўсиқларни енгиб ўтишга мажбур бўлмоқдалар, катта қийинчиликларга дуч келмоқдалар. Тадбир-корлик муаммоларига бағишланган тадқиқотлардан бирида қуйи-даги натижалар олинди:

- тадбиркорларнинг 40 фоизи тижорат банклари, бизнес-фондлар ва бошқа тузилмалардан кредит олишда қийинчиликларга дуч келган;

- уларнинг 50 фоизи банк тўловларини расмийлаштириш ва бухгалтерия ҳисоботи формаларини тўлдиришда қийинчиликларга дуч келган;

- тадбиркорларнинг 40 фоизи кўпсонли назорат органлари томонидан текширувларнинг тез-тез бўлиб туришини кўрсатган;

- уларнинг 72 фоизи солиқларнинг юқорилигидан шикоят қилган;

- тадбиркорларнинг 64 фоизи судлар хўжалик ва бошқа масалалардаги низоларни ҳал қилишга қодир эмас, деб ҳисоблайди;

- тадбиркорларнинг 83 фоизи хусусий корхоналарни рўйхатдан ўтказишда қийинчиликлар мавжудлигини билдирган ва ушбу расмийликларнинг жуда мураккаблиги, талаб қилинадиган қўшим-ча ҳужжатларнинг ҳаддан ташқари кўплигини, рўйхатдан ўтказиш муддати 7-30 кун ўрнига ундан ҳам узокқа чўзилиб кетаётганлигини айтган;

- тадбиркорларнинг 70 фоизи банклар томонидан статистик ва молиявий ҳисоботлар билан таъминланмаган, уларни тўлдиришдаги қийинчиликлар устидан шикоятлар тушган;

- тадбиркорларнинг 52 фоизи эркин рақобат учун керакли шароитлар йўқлигидан шикоят қилган;

- тадбиркорларнинг 69 фоизи тадбиркорлик фаолияти шакллари орасида моддий ва молиявий ресурслар олишда тенгсизлик мавжуд-лигини айтган;

- тадбиркорларнинг 66 фоизи ҳокимият ва бошқа органларнинг корхоналар фаолиятига аралашаётганларини билдирган;

- тадбиркорларнинг 50 фоизи зарурий ахборотлар билан етарли таъминланмаганлигидан шикоят қилган;

- 80 фоиз тадбиркорлар суғурта ташкилотларининг фаолиятидан қониқмаганлигини билдирган;

- тадбиркорларнинг 80 фоизи тижорат банкларидаги ўз ҳисоб рақамларида турган пул ресурсларини эркин тасарруф қилиш учун шароитлар йўқлигини айтган;

- ниҳоят, тадбиркорларнинг 80 фоизи экспорт-импорт операцияларини амалга оширишда жиддий қийинчиликларга учраётганлигини таъкидлаган.

Ушбу ҳолат фақат ўз кучларига ишониб тадбиркор бўлиш истагининг ўзи кичик бизнесни тез ва муваффақиятли ривожлантириш учун етарли эмаслигидан далолат беради.

Тадбиркорлар дуч келаётган қийинчиликлар ва муаммоларнинг бундай узун рўйхатини келтиришдан мақсад уларнинг хўжалик юритиш жараёнида кўплаб тўсиқларга дуч келаётганлигини, уларнинг бозор муносабатларига ўтиш даврида турли омиллар билан курашаётган-ликларини кўрсатишдир.

Тадбиркорлик фаолиятида кузатилаётган кўплаб қийинчиликлар ва камчиликлар кичик бизнесни барпо этиш ва ривожлантиришни жиддий қўллаб-қувватлаш зарурлигини тасдиқлайди. Бу аввало, тадбиркорлик фаолиятининг ўзи билан боғлиқ бўлган, кичик бизнесни ташкил қилишнинг моҳиятидан келиб чиқадиган қийинчиликлардир. Кўпгина кичик корхоналарда тадбиркорларнинг ўзлари таъминот, савдо, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, иқтисод, бухгалтерия ва шу каби барча бошқарув функциялари билан яқка тартибда шуғулланадилар. Табиийки, бир

кишига бу мураккаб функцияларнинг барчасини профессионал даражада бажариш қийинлик қилади. Шунинг учун хўжалик жараёнларида қабул қалинаётган қарорлар ҳар доим ҳам самарали бўлмайди, бу эса кичик корхоналарнинг банкрот бўлишига олиб келаётган асосий сабаблардан биридир.

Тадбиркорлик фаолиятининг ўзига хос хусусияти борлиги сабабли унда тинимсиз равишда меъёрланмаган машаққатли меҳнат, улкан масъ-улият, хатарларнинг катталиги ва даромадларнинг мунтазам эмаслиги каби шахсий муаммолар вужудга келиб туради. Бундан ташқари, тадбиркор ҳар доим ёлланма ишчилар, ижарачилар, банклар, молия органлари, истеъмолчилар олдидаги шартнома мажбуриятларини бажариш ташвишида бўлади. Кичик корхоналарнинг фаолиятига инфляция, нархларнинг ўсиши, талабнинг камайиши, валюта курс-ларининг нисбати каби бозор муносабатлари тўлиқ шаклланмаган тизимга хос бўлган иқтисодий ўзгаришлар таъсир қилиб туради.

Иқтисодий, ҳуқуқий, ташкилий характердаги чора-тадбирларга қарамай, тадбиркорлик фаолиятида кўпгина ҳал қилинмаган муаммолар ўз ечимини кутиб турибди. Уларнинг энг асосийларини қуйида кел-тирамиз:

- кичик корхоналарни замонавий ва истиқболли ривожлан-тиришнинг методологик масалалари на ҳудудий ва на тармоқ миқёсда ишлаб чиқилмаган. Республика иқтисодиётини ривожлантиришнинг умумий кўрсаткичларида кичик бизнеснинг миқдорий таркиби ва салмоғини аниқ ҳисобга олиб бориш тизими йўқ. Айрим тадбиркорлик фаолият турларининг роли ва тутган ўрнини аниқлаш қийин. Ахборот таъминотида оид муаммолар кичик бизнесни ривожлантириш тенденцияларини аниқлашга, тадбиркорлик жараёнининг муайян йўналишларини ва устувор соҳаларини танлашга имкон бермайди;

- республика ва маҳаллий ҳокимият органларидаги маъмурий-буйруқбозлик тизими тушунчалари билан эскича фикрлайдиган раҳбар ходимларнинг эскича қарашлари сақланиб келмоқда, уларнинг бозор

шароитларига мослаша олмаётганлиги яққол сезилиб турибди. Бунинг оқибатида кўпгина прогрессив (илғор) ҳуқуқий актлар ва ҳукумат қарорлари етарлича тўлиқ ва ўз вақтида бажарилмай қолмоқда;

- тармоқ ва ҳудудий бошқарув органлари тадбиркорларнинг муаммоларини ҳал қилиш мақсадида уларнинг фаолиятини чуқур таҳлил қилмаяпти, уларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш соҳасида интуиция йўқ. Бозор иқтисодиётида юзага келган инфратаркиб ҳали натижа бермаётганлиги туфайли тад-биркорлар ахборот хизматларидан маҳрум, улар бизнес-режалар тузишда ёрдамга, малакали маслаҳатчиларга, аудитор хизматларга муҳтож;

- маҳаллий органлар томонидан тадбиркорларга бўш иш ўринларини, бино ва иншоотларни, тугалланмаган қурилиш объектларини, фойдаланилмаётган транспорт воситаларини бериш бўйича шошилиш чоралар кўрилмаяпти. Улар кичик корхоналарда давлат буюртмаларини жойлаштириш билан деярли шуғул-ланмайдилар;

- мулк эгаларига бинолар бузилганда, мулклар турли сабабларга кўра тақсимланганда ўз мулкларига тааллуқли аниқ қафолатлар беришни таъминловчи таъсирчан механизм охиригача ишлаб чиқилмаган;

- тижорат банклари томонидан кўплаб чеклашлар мавжуд. Кўплаб расмиятчиликларнинг ҳал қилинмаганлиги туфайли имтиёзли кредитлар олиш, айниқса, қийин;

- меъёрий ва йўриқнома материалларини ишлаб чиқишда кичик бизнесга хос фаолият характери, уларнинг ўзига хос хусусиятлари тўлиқ ҳисобга олинмайди.

Бу муаммоларнинг барчаси кичик корхоналарни ташкил қилинган пайтдан барқарор фаолият босқичига қадар қўллаб-қувватлаш зарурлигини яна бир бор тасдиқлайди.

Хўш, тадбиркорлар ёрдамни кимдан кутиши керак? Аввало дўстлар ва танишлардан (пул топиш йўлларида бири). Эски алоқаларга мурожаат қилиш ҳам мумкин. Баъзи фирмалар ўз маслаҳати билан ёрдам қилиши мумкин. Яна

тадбиркорларнинг турли бирлашмалари, иттифоқ ва уюшмалар бор. Аммо энг асосий ёрдам фақат давлат томонидан, унинг марказий ва маҳаллий бошқарув органлари томонидан бўлади.

Бундай қўллаб-қувватлаш сўнги йилларда тобора кенгайиб ва кучайиб бормоқда. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириши қўллаб-қувватлаш, рағбатлантиришга қаратилган янги қонун, қарор ва фармонлар қабул қилинмоқда. Жумладан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ-3619-сонли «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги, 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли «Микрофирмлар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги, 2005 йил 24 июндаги ПФ-3622-сонли «Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгар-лигини эркинланштириш тўғрисида»ги Фармонларини, 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида»ги Қаро-рининг қабул қилинди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида»ги Қарорига мувофиқ, микрофирмалар ва кичик корхоналар 2005 йил 1 июлдан давлат солиқ хизмати органларига солиқлар, йиғимлар, ажратмалар ва бошқа мажбурий тўловларни энди ҳар ойда эмас, балки чоракда бир марта топширишга ўтказилди.

Ушбу қарор қабул қилингунга қадар, микрофирмалар ва кичик корхоналар – ягона солиқ тўловчилар солиқ хизмати органларига ҳар чоракликда фаолият турига қараб, солиқлар ва мажбурий тўловлар юзасидан 10-15 та ҳисоб-китобни тақдим этардилар. Энди ягона солиқ

тўловчиларнинг топширадиган ҳисоб-китоблари сони 7 тадан 4 тагача, ягона солиқ тўловини тўловчиларники эса 4 тадан 1 тагача қисқарди.

Ўз фаолиятини савдо ва умумий овқатланиш соҳасида амалга оширувчи микрофирмалар ва кичик корхоналар ҳар чоракда солиқлар ва мажбурият тўловлар бўйича ўртача 13 та ҳисоб-китобни тақдим этарди. 2005 йил 1 июлдан бошлаб эса солиқ тўловчиларнинг ушбу тоифаси учун топшириладиган ҳисоб-китоблар миқдори 5 тагача қисқартирилди.

Ҳисоб-китобларни тақдим этишнинг бу тартиби жорий қилиниши кичик бизнес субъектларига моддий харажатларни анча камайтириш имконини яратди.

Айни пайтда, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ-3619-сонли «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимни янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармонининг аҳамияти шундан иборатки, Фармон қабул қилинишига қадар назорат қилувчи органлари тадбиркорлик субъектларига молиявий жарималар қўллаш, банклардаги ҳисоб-варақлари бўйича операцияларни тўхтатиб қўйиш, ҳуқуқбузарлик предметларини давлат фойдасига ўтказиш, лицензия ва рухсат-номаларни бекор қилиш, улар фаолиятини тўхтатиб қўйиш ёки тугатиш каби бир қанча таъсир чораларини қўллаш ҳуқуқига эга эдилар. Фармондан кейин эса юқорида кўрсатилган тадбиркорлик субъектларига нисбатан қўлланиладиган ҳуқуқий таъсир чоралари фақат суд орқали амалга ошириладиган бўлди. Бу Фармон турли назорат қилувчи органларнинг тадбиркорлик субъектлари фаолиятига ноқонуний аралашувига барҳам берилди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлан-тириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Фармонига кўра, микрофирмалар ва кичик корхоналар учун 2005 йил 1 июлдан бошлаб ягона солиқни тўлаш, бюджетдан ташқари Пенсия жамғар-маси ва Мактаб таълими жамғармасига мажбурий ажратмалар ўрнига ягона солиқ тўлови

жорий этилди. Белгиланган ягона солиқ тўлови ставкалари микрофирмалар ва кичик корхоналар учун солиқ юкини камайтиришни кўзда тутди.

Бундан ташқари, янгидан ташкил қиланаётган микрофирмалар ва кичик корхоналарга ягона солиқ тўловини тўлаш муддатини бир йилга кечиктириш, кечиктирилган суммани имтиёзли давр тугагандан кейин тенг улушларда 12 ой давомида тўлаш ҳуқуқи берилди.

Жорий этилган ушбу меъёрлар микрофирмалар ва кичик корхоналар сонининг ўсиши учун рағбатлантирувчи омил бўлиб хизмат қилади. Бу эса, ўз навбатида кичик бизнеснинг ЯИМдаги улушининг ошишига олиб келади.

Вазирлар Маҳкамаси қошида Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш бўйича республика мувофиқлаштирувчи кенгаши фаолият кўрсатмоқда. Унинг ҳузурида бешта ишчи гуруҳи ташкил қилинган. Ушбу кенгаш республика минтақаларида кичик бизнесни ривожлантириш бўйича муайян чора-тадбирларни ишлаб чиқиш билан шуғулланади, шу муаммоларни ҳал қилиш бўйича соҳа органларининг фаолиятини мувофиқлаштиради.

Давлат томонидан берилаётган ёрдамдан ташқари, Ўзбекистонда тадбиркорликнинг барпо этилиши ва ривожланиши мобайнида тадбиркорларнинг ноҳукумат ва нотижорат ташкилотларига бирлашиш йўли билан ўз-ўзини қўллаб-қувватлаш шакллари тобора кенг тарқалмоқда. Ушбу ташкилотлар тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилади, ўз аъзоларини турли шаклларда қўллаб-қувватлайди ва уларга хизматлар кўрсатади. Буларга мисол қилиб Савдо-саноат палатаси, Фермер хўжаликлари уюшмаси, Тадбиркор аёллар уюшмаси, Анъанавий бадий ҳунармандчилик ва усталар уюшмалари ва бошқаларни кўрсатиш мумкин.

3.6. Кичик бизнес ва тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг хориж тажрибаси

Кўпгина хорижий мамлакатларда кичик бизнеснинг вужудга келиши ва муваффақиятли фаолият юритиши давлат ёрдами воситасида таъминланади. Уларда бу ишда жуда катта ижобий тажриба тўпланган бўлиб, ундан бизнинг шароитларимиз ва хусусиятларимизни ҳисобга олган ҳолда фойдаланиш мумкин.

Кўпгина мамлакатларда кичик корхоналар фаолиятини тартибга солишга умумий ёндашишлар ва асосий йўналишлар хосдир. Уларга қуйидагилар киради:

- кичик бизнесни қўллаб-қувватлашга йўналтирилган махсус қонунларни қабул қилиш;

- корхоналар фаолиятининг умумий ва хусусий томонларини (масалан, кичик фирмаларда бошқарув усулларини) такомиллаш-тиришни, бизнес билан шуғулланишни истаётганларга молиявий ёрдам кўрсатишни, кичик бизнесни ривожлантиришни кўзда тутувчи маълум мақсадга қаратилган давлат режаларини ишлаб чиқиш;

- кичик бизнесни қўллаб-қувватлашнинг таркибий-ташкилий хизматларини ташкил қилиш;

- кичик бизнесларга давлатнинг молиявий ёрдам кўрсатиши (Италияда кичик фирмалар илмий-тадқиқот ва тажриба-конструк-торлик ишларини молиялаштиришга катта маблағлар ажратилади);

- кичик бизнесни кафолатлаш ва имтиёзли кредитлаштириш фирмаларини ташкил қилиш (Англияда кичик корхоналарни молиялаштиришни таъминловчи махсус фирмалар бор, бунинг устига давлат қарзларининг 70% ни кафолатлайди);

- кичик корхоналар фаолиятини имтиёзли солиққа тортишни кенг тарқатиш (масалан, Францияда ҳар йили 10000 га яқин корхоналар тўлиқ ёки қисман солиқ тўлашдан озод қилинадилар).

Кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш соҳасидаги баъзи бир мамлакатлар тажрибасининг қисқача баёнини келтирамиз.

АҚШ. АҚШ 1953 йилдаёқ бутун мамлакат бўйича вакилларнинг кенг тармоғига эга кичик бизнес ишлари бўйича маъмурият ташкил қилинган эди, унда 4 минг ходимлар хизмат қилади. Бу ташкилот фаолиятининг асосий йўналиши шахсий ишни очиш ва олиб боришда ёрдам бериш, кичик бизнесга кредитлар ва кафолатланган қарзлар беришдан иборат.

Ўша йили иқтисодиётнинг монополистик секторини давлат томонидан тартибга солишнинг ҳуқуқий асосларини ташкил қилувчи кичик бизнес тўғрисидаги қонун қабул қилинган. 1986 йилда кичик корхоналарга янги технологиялар, илмий-техник ва тажриба конструкторлик ташкилотларининг ишланмаларини топшириш имкониятини таъминловчи қонун қабул қилинган.

Кичик корхоналарга кўпчилик ярим ҳукумат ташкилотлари ёрдам кўрсатадилар: хизматлар савдоси соҳасидаги сиёсат бўйича қўмита, Президент ҳузуридаги хусусий тадбиркорлик муаммолари бўйича мах-сус комиссия, саноат рақобатбардошлиги масалалари бўйича комиссия ва бошқалар.

Кўп сонли жамоатчилик ташкилотлари – савдо палатаси, саноатчиларнинг миллий ассоциацияси, савдо, қишлоқ хўжалигидаги ҳар хил ассоциациялар, клублар, гуруҳлар ва ҳоказолар кичик бизнесни қўллаб-қувватлашга ёрдам кўрсатадилар. АҚШда кичик корхоналар солиқ имтиёзларидан фойдаланмайди, аммо субсидиялар, дотат-циялар, молиявий кафолатлар билан қўллаб-қувватланадилар.

Япония. Японияда кичик корхоналарни қўллаб-қувватлашда кичик бизнес бўйича бошқарма, КЎКни ривожлантириш бўйича давлат корпорацияси, молиялаштириш бўйича миллий корпорация, КЎК ассоциацияларининг бутун япон федерацияси, КЎК бутун япон маркази ва бошқалар фаолият юритадилар. Булардан ташқари унга яқин махсус банклар КЎКни кредитлашга хизмат қилади.

Давлат қўллаб-қувватлаши ўз ичига қуйидагиларни олади: имтиёзли солиққа тортиш, жадаллаштирилган амортизация, имтиёзли кредитлаштириш, ходимларни ўқитишда ёрдам, банкротлик холида ёрдам кўрсатиш, КЎКнинг техник даражаси ўсишини рағбатлантириш.

Префектураларда ҳаракат қилувчи 500дан ортиқ савдо-саноат палаталари ва уларнинг филиаллари кичик корхоналарга маслаҳат, молия, таълим ёрдамини кўрсатадилар.

Кичик бизнесни қўллаб-қувватлашнинг махсус фонди, халқ фонди ҳамда молиявий корпорация давлатнинг КЎКни қўллаб-қувватлашнинг молиявий базасини ташкил қиладилар.

Хитой. Хитойда олиб борилаётган солиқ ва молия сиёсати, ташқи савдо, инвестицион сиёсат соҳаларида ислохотларнинг чуқурлашуви кичик корхоналарнинг тез ривожланишига ёрдам берган. Айниқса, қишлоқ хўжалиги, посёлка саноати деб номланган кичик ва хусусий ишлаб чиқариш тез ривожланган. Қурилиш материаллари ишлаб чиқаришнинг 70%, тайёр кийим-кечакларнинг 40%, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг 80%и кичик бизнеснинг улушига тўғри келади. Хитой қишлоқлари ялпи ижтимоий маҳсулотининг 60% посёлка корхоналарининг улушига тўғри келади. Посёлка корхоналарининг муваффақиятли фаолият юритиши ва арзон иш кучининг мавжудлиги уларни хорижий инвестицияларни жалб қилувчи объектга айлантирган.

Жанубий Корея. 1995 йилда КЎК маҳсулоти экспортининг салмоғи мамлакат умумий экспорт ҳажмининг 30%ни ташкил қилган ва 50 млрд АҚШ долларига етган. Бунга катта банк кредитлари ёрдам берган.

Кредит-пул сиёсати шундай қурилганки, тижорат банклари ўз қарзларининг 30% ини КЎКга беришга мажбурлар. Мамлакатдаги кичик бизнес федерацияси, КЎК банки, технологияларни суғурта қилиш федерацияси, савдо ва саноат вазирлиги КЎКнинг ривожланишига ёрдам беради.

Саноатни ривожлантириш сиёсатининг ажралмас қисми сифатида

КЎК нинг ривожланишини қўллаб-қувватлаш сиёсати соҳасида йирик қонунчилик базаси ташкил қилинган: КЎК ни рағбатлантириш ҳақидаги декрет (1966й.), КЎКнинг суб-контрактли ишларини рағбатлантириш ҳақидати қонун (1978й.), фақат КЎК ишлаб чиқара-диган товарлар рўйхати (1982й.), КЎК ўзаро ёрдам фонди ҳақидаги қоидалар (1984й.), КЎК бошқарув барқарорлиги ва бошқалар. Ёрдам, биринчи навбатда, юқори экспорт салоҳиятига эга бўлган корхоналарга кўрсатилади.

Голландия. Бу мамлакатда КЎК ни қўллаб-қувватлаш учун кўпгина ташкилотлар мавжуд:

- КЎК учун голланд кенгаши;
- КЎК масалалари бўйича тадқиқотлар ва консалтинг;
- КЎК учун сиёсатнинг қироллик федерацияси;
- ижтимоий бизнес ташкилотлари тармоқ хусусиятлари бўйича иш берувчилар ва ходимларнинг ҳамкорлигини таъминлайдилар;
- савдо палатаси консалтинг хизматлари кўрсатади;
- КЎК институти ишчи-хизматчиларни ўқитиш, маслаҳат бериш билан шуғулланади;
- ўқиш вақтида шахсий корхоналарини очган талабаларга ёрдам кўрсатиш учун «Мини-корхоналар фонди» ташкил қилинган;
- иккита Олий ўқув юрти КЎК учун мутахассисларни тайёрлайди;
- кечқурунлари қатнаш мумкин бўлган кўпгина турли хил курслар ишлайди. Буларда ишни энди бошловчилар шахсий ишни очиш, бизнес-режалар тузиш, маслаҳатлар ва ахборотлар олиш мақсадида ўқишлари мумкин.

Франция. Тадбиркорликни қўллаб-қувватлашнинг асосий мақсади – бандликнинг кўпайиши ва рақобатбардошликнинг ўсишидир. Бунинг учун қуйидагилар қилинади: тўғридан-тўғри ёрдам, ахборотларга кириш, маъмурий тўсиқларни камайтириш, солиқларни камайтириш ва бошқалар. Францияда КЎК ни қўллаб-қувватлаш бўйича ҳар хил ташкилотлар ташкил қилинган:

- КЎК конфедерацияси;
- савдо палатаси;
- хунармандлик ишлари бўйича палата;
- қишлоқ хўжалиги палатаси;
- инвестицион хавф-хатарни суғурталашнинг француз жамияти;
- бизнесни ташкил қилиш маркази ва бошқалар.

Юқорида кўрсатиб ўтилган мамлакатларда қўлланиладиган кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш механизмлари фақат умумий кўринишда баён қилинган. Ёрдамнинг айрим йўналишларини аниқроқ ўрганиш ва Ўзбекистон иқтисодиёти шароитларида улардан фойдаланиш имкониятларини белгилаш кичик бизнесни ривожлантириш учун шубҳасиз фойда келтирган бўлар эди.

Қисқа хулосалар

Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар кичик бизнес субъектлари бўлиб ҳисобланадилар. Улардаги ходимларнинг ўртача сони қонун томонидан белгиланган чегаравий даражадан ошиб кетмаслиги керак.

Кичик корхоналар фуқаролар, оила аъзолари ва бошқа шахслар томонидан, давлат, ижара, жамоа, қўшма корхоналар, ҳиссадорлик жамиятлари, хўжалик уюшмалари, жамоат ташкилотлари томонидан ёки мулк эгасининг розилиги билан жамоа ташаббуси асосида амалдаги корхоналар таркибидан ажралиб чиқиш натижасида ташкил этилади.

Хорижий мамлакатларда кичик корхоналарни белгиловчи мезонлар бўлиб, ходимлар сони, ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори, сотиш ҳажми ва асосий капиталнинг баланс қиймати ҳисобланади.

Ўзбекистонда эса кичик бизнесни белгиловчи мезон бўлиб, унда ишловчи ходимларнинг ўртача сони ҳисобланади.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Ким кичик ва хусусий корхоналарнинг субъекти ҳисобланади?
2. Кичик бизнес фаолиягининг тарқалиш соҳалари қанақа?
3. Кичик корхоналар ким томонидан ташкил қилиниши мумкин?
4. Ўзбекистонда кичик бизнесни белгиловчи мезон сифатида қандай кўрсаткичлардан фойдаланилади?
5. Хорижий мамлакатларда кичик бизнесни белгилашда қандай кўрсаткичлардан фойдаланилади?
6. Нима учун кичик бизнес корхоналари миллий иқтисо-диётнинг пойдевори ҳисобланади?
7. Ўзбекистоннинг ялпи ички маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг улуши қандай?
8. Ривожланган мамлакатлар иқтисодиётида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ҳиссаси қандай?
9. Ҳозирги кунда мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг субъектларининг экспортдаги улуши қандай?
10. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг қандай ҳуқуқий-меъёрий асослари мавжуд?

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бора-сидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектларини текширишни янада қисқартириш ва унинг тизимини такомиллаштириш чора тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 5 октябрдаги ПФ-3665-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.
3. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С., Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

4-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ, РЕЖАЛАШТИРИШ ВА ТАҲЛИЛ ЭТИШ

4.1. Янги корхонани ташкил этиш, уни давлат рўйхатидан ўтказиш ва лицензия олиш тартиби

Янги корхонани ташкил этиш бир неча босқичдан иборат. Ушбу босқичларнинг кетма-кетлиги 5-чизмада акс эттирилган.

Таъсисчилар таркибини аниқлаш ва таъсис ҳужжатларини ишлаб чиқиш	Корхонани ташкил этиш ва унинг фаолияти ҳақида таъсисчилар томонидан шартнома тузиш	Корхона низомини тасдиқлаш ва баённомани расмийлаштириш	Банкда вақтинча ҳисоб рақамини очиш	Корхонани рўйхатдан ўтказиш
Давлат реестрига киритиш учун корхона ҳақидаги маълумотларни тайёрлаш	Корхона иштирокчилари омонатларини ва банкка тўла киритиш	Банкда доимий ҳисоб рақамини очиш	Корхонани туман солиқ инспекциясида рўйхатдан ўтказиш	Думалок муҳр ва бурчакли штамп тайёрлашга рухсатнома олиш ва уларни тайёрлаш

5-чизма. Янги корхонани ташкил қилиш тартиби

Янги корхонани ташкил қилишда таъсисчилар таркиби белгиланиб, таъсис ҳужжатлари, яъни корхона Низоми, корхонани ташкил этиш ҳақидаги таъсисчилар шартномаси ва бошқа меъёрий ҳужжатлар ишлаб чиқилади. Шу билан бир қаторда корхона раҳбари ва тафтиш комиссияси раисини тайинлаш ҳақида иштирокчилар мажлисининг 1-сонли баённомаси расмийлаштирилади. Сўнгра банкда вақтинчалик ҳисоб рақами очилади. Бу ҳисоб рақамига корхона рўйхатдан ўтгандан кейин 30 кун ичида Низом капиталининг 50 фоизи келиб тушиши лозим. Кейин корхона таъсис этилган

жойидаги маҳаллий ҳукумат идоралари томонидан давлат рўйхатидан ўтади.

Биржа, аудиторлик фирмалари ва чет эл сармоясига эга бўлган корхоналар эса Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлигида рўйхат-дан ўтади.

Корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш учун рўйхатдан ўтказувчи ваколатли органларга қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

- корхонани рўйхатдан ўтказиш тўғрисида таъсисчиларнинг аризаси;
- нотариал идоралари томонидан тасдиқланган икки нусхадаги таъсис ҳужжатлари (корхона Низоми, корхонанинг таъсис шарт-номаси);
- корхона манзилини тасдиқловчи ҳужжат;
- давлат божини тўлаганлиги тўғрисида банкдан берилган ҳужжат;
- ҳокимиятнинг ваколатли органлари томонидан корхонанинг номланиши тўғрисида берилган гувоҳнома;
- муҳр ва тамғанинг уч нусхадаги намунаси.

Янги корхонани ташкил этишда қонун томонидан белгиланган тартибнинг бузилиши ёки унинг таъсис ҳужжатларининг қонун талабларига мос келмаслиги давлат рўйхатидан ўтказишни рад этилишига олиб келади.

Корхонани давлат рўйхатидан ўтказишни рад этиш сабаблари асосланмаган ёки корхонани рўйхатдан ўтказиш белгиланган муддатларда амалга оширилмаса, судга мурожаат этиш мумкин.

Корхона маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораларига зарур ҳужжатларни илова қилиб, ариза топширган пайтдан бошлаб, узоғи билан 7 иш кунидан 30 иш кунигача бўлган муддатда давлат рўйхатидан ўтказилиши керак. Корхонанинг давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги маълумотлар Ўзбекистон Республикаси ягона давлат реестрига киритиш учун 10 кун муддат ичида Давлат статистика қўмитасига хабар қилинади. Корхона давлат рўйхатидан ўтказилган кундан бошлаб ташкил этилган ҳисобланади.

Давлат рўйхатидан ўтказилган корхонага: ҳокимиятнинг корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги қароридан

кўчирма нусхаси, ҳокимият рўйхатидан ўтказилган ва тасдиқланган корхона Низоми ҳамда корхонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги тўғрисидаги давлат ордери топширилади.

Давлат рўйхатидан ўтказилгандан ва тадбиркорлик фаолиятига рухсат этилгандан сўнг корхона раҳбарияти:

- думалок муҳр ва тамғага буюртма бериши;
- банкда ҳисобварағи очиши;
- солиқ инспекциясидан рўйхатдан ўтказиши;
- аҳолини ижтимоий ҳимоялаш фондидан рўйхатдан ўтказиши;
- бандлик марказидан рўйхатдан ўтказиши керак.

Думалок муҳр ва тамғани тайёрлатишга буюртма беришдан олдин корхона раҳбари корхона жойлашган тумандаги ички ишлар бўлимига, корхонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги ҳақидаги ҳоки-мият қароридан кўчирма, ҳокимият тасдиқлаган икки нусхадаги муҳр ва тамға чизмаларини тақдим этиши керак.

Ички ишлар бўлими рухсатни алоҳида хат кўринишида беради. Чизмалар эса керакли ёзувлар билан маъқулланади ва муҳр билан тасдиқланади.

Банкда ҳисоб рақами очиш учун қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

- корхона раҳбарининг аризаси;
- ҳокимият тасдиқлаган таъсис ҳужжатлари;
- нотариус тасдиқлаган имзо намуналари;
- муҳр ва тамға билан тасдиқланган карточкалар;
- ҳокимиятнинг маҳаллий кенгаши корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги ҳақидаги қароридан кўчирма ёки нотариус тасдиқлаган маълумотнома;
- солиқ органидан рўйхатдан ўтганлиги ҳақидаги маълумот-нома.

Шундан сўнг банк муассасаси аризачига ҳисоб рақами очади, унинг рақамини корхона Низомининг асл нусхасига ёзади ва бош

ҳисобчининг имзоси қўйилиб, банкнинг гербли муҳри босилади.

Давлат рўйхатидан ўтгандан кейин барча тадбиркорлик субъектлари солиқ органига рўйхат (идентификация) рақами олиш учун давлат рўйхатидан ўтган вақтдан эътиборан 10 кун мобайнида мурожаат қилишлари лозим.

Солиқ тўловчининг идентификация рақами солиқ тўловчилар-га, юридик шахсларга солиқ органи томонидан хўжалик юритувчи субъектларни рўйхатдан ўтиш шаклини тўлдирган маълумотлар асосида берилади.

Давлат солиқ инспекциясида тадбиркорлик субъектларини рўйхатдан ўтказиш бир марта амалга оширилади ва тадбиркорлик фаолиятини тўхташи муносабати билангина бекор қилинади.

Тадбиркорлик субъектлари ўз идентификация рақамини Ўзбекистан Республикаси Солиқ Кодексига мувофиқ қўлланила-диган барча ҳужжатларда кўрсатиши шарт.

Янги корхонани ташкил этишнинг якунловчи босқичида иштирокчилар ўз омонатларини тўлалигича киритади (рўйхатдан ўтгандан кейин бир йилдан кечикмаслик керак), банкда доимий ҳисоб рақамини очади, корхона туман солиқ инспекциясида рўйхатга олинади, ўзининг думалоқ муҳри ва бурчакли штампига эга бўлади. Шу вақтдан бошлаб корхона мустақил юридик шахс сифатида фаолият кўрсата бошлайди.

Агар корхона акциядорлик жамияти сифатида шаклланаётган бўлса, унинг таъсисчилари акцияларни сотиб олиш учун унга обуна бўлиши лозим. Акцияларни сотиб олиш учун обуна очик бўлганда таъсисчилар келажакда акцияларга обуна бўлиш ҳақида хабарнома чиқаради. Хабарномада акциядорлик жамиятининг предмети, мақсади ва муддати, таъсис мажлисининг вақти, Низом жамғармасининг ҳажми, акцияларнинг миқдори ва тури, улар-нинг қиймати, акцияларга ёзилиш муддати ва бошқа маълумотлар кўрсатилган

бўлади. Акцияга обуна бўлганлар таъсис мажлиси бўлган кунига қадар акциялар қийматининг 30%ини киритиши лозим. Агар акциялар таъсисчилар ўртасида бўлинадиган бўлса, бадал миқдори 50%дан кам бўлмаслиги лозим. Акциядор барча акцияларни акциядорлик жамиятини рўйхатдан ўтказгандан сўнг бир йилдан кечик-тирмасдан сотиб олиши лозим.

Кейин таъсис мажлиси ўтказилади. У қуйидаги масалаларни ҳал этиши керак:

- акциядорлик жамиятини тузиш;
- акциядорлик жамияти низомини тасдиқлаш;
- акцияларга обуна тугагандан сўнг низом жамғармаси миқдорини аниқлаш;
- акциядорлик жамияти бошқарув органини сайлаш;
- жамиятнинг фаолият йўналишларини белгилаш ва бошқалар.

Таъсис мажлиси муваффақиятли ўтказилгандан кейин янги ташкил қилинган акциядорлик жамияти рўйхатдан ўтказилади ва рўйхатдан ўтказилган жамият ўз фаолиятини юритишга киришади.

Лицензия берувчи органлар 6-жадвалда келтирилган.

Тадбиркорлик фаолиятининг айрим турлари билан шуғулланиш учун давлат томонидан вакил қилинган органлардан лицензия олгандан кейингина ижозат берилади.

6-жадвал

Лицензия берувчи органлар

Лицензия берувчи органлар	Фаолият тури
Вазирлар Маҳкамаси	-ракета-космик мажмуи; -алоқа тизимлари; -қимматбаҳо металллар; -қимматбаҳо тошлар қазиб олиш; -қимматбаҳо тошлар ва метталлардан заргарлик буюмлари яшаш; -ҳаво транспорти ва бошқа фаолият турлари.

Адлия вазирлиги	-юримдик шахсларнинг юримдик фаолият билан шуғулланишга, масалан, адвокатлик маслаҳати, нотариал идора ва бошқалар.
Молия вазирлиги	-қимматли қоғозларни чиқариш; -лотерея ўйинларини ўтказиш ва бошқалар.
Марказий банк	-валюта қийматликлари билан операциялар ўтказиш; -тижорат банклари очиш ва бошқалар.
Ички ишлар вазирлиги	-овчилик ва спорт ўқотар қуроллари ва уларга ўқ-дорилар ишлаб чиқариш, тузатиш ва сотиш; -совуқ қуроллар ишлаб чиқариш ва сотиш; -таркибида наркотик моддалар бўлган экинларни экиш, қайта ишлаш ва сотиш; -наркотик моддалар тайёрлаш, сотиш ва бошқалар.
Соғлиқни сақлаш вазирлиги	-фармакологик препаратлар ишлаб чиқариш ва сотиш; -тиббий хизмат кўрсатиш; -парфюмерия ва косметика буюмлари, маиший кимё товарларини тайёрлаш ва бошқалар.
Халқ таълими, Олий ва ўрта махсус таълим вазирликлари	-соғломлаштириш ва болалар, ўсмирлар ҳамда ёшлар лагерларини ташкил қилиш; -хусусий ўқув муассасаларини очиш ва бошқалар.
Ўзбекистон почта ва телекоммуникациялар агентлиги	Алоқа хизмати кўрсатиш.

Лицензия корхонани бошқаришдан манфаатдор бўлган шахснинг таъсис ҳужжатлари нусхаси илова қилинган аризасига қараб берилади. Керакли ҳужжатлар ва ариза берилгандан сўнг, 30 кун ичида лицензия бериш ҳақида қарор қабул қилинади.

Агар лицензия бериш учун керакли қарор қабул қилишда экспертиза талаб қилинса, бу экспертизани вазифаси назорат қилишдан иборат бўлган давлат органлари амалга оширади. Экспертиза хулосаси олингандан сўнг, 15 кун мобайнида ариза ва керакли ҳужжатлар топширилгач, 60 кундан кечиктирмай, қарор қабул қилинади. Бунда экспертиза ўтказиш учун кетган харажатларни ариза берувчи тўлайди.

Лицензия икки нусхада бўлиб, ҳужжат беришга жавобгар шахс томонидан қўл қўйилиб, бераётган органнинг муҳри босилиб, бир нусхада ариза берувчига топширилади.

Лицензияда қуйидагилар кўрсатилган бўлади:

- лицензия бераётган муассаса номи;
- юридик шахсинг номи ва манзили ёки тадбиркорлик фаолиятини амалга ошираётган шахсинг исми-шарифи, турар жойи;
- лицензия берилётган фаолият тури;
- фаолиятни амалга ошириш қоидалари ва шарт-шароитлари;
- лицензиянинг рўйхат рақами, берилган вақти ва муддати.

Агар тадбиркор рухсат этилган фаолиятни амалга оширишда лицензияда белгиланган қонун-қоидаларни ёки амалдаги қонунларни бузса, шунингдек, аҳоли ҳаётига хавф-хатар келтирувчи фаолият билан шуғулланса, у ҳолда лицензия берган муассаса тадбиркорни лицензиядан фойдаланиш ҳуқуқидан маҳрум қилишга ҳақлидир.

Агар тадбиркорлик фаолияти тугатилса ёки тадбиркор лицензиядан фойдаланиш ҳуқуқидан маҳрум қилинса, у ҳолда лицензия берган муассаса томонидан олиб қўйилади.

4.2. Хорижий мамлакатларда фаолият кўрсатаётган кичик бизнес корхоналари

Хорижий мамлакатларда корхоналарнинг маълум турлари жамланиб бўлган. Машҳур иқтисодчи Г.Берл хусусий корхоналарнинг олти турини қайд қилади: инкубаторлар; уйда бажариладиган бизнес, почта орқали буюртма бажарувчи корхоналар, кўчма корхоналар, байрам тадбирлари ва товарларни намойиш қилиш вақтида товарларни сотиш, эски-туски нарсалар бозори.

Бизнеснинг бу турлари бир қатор умумий хусусиятларга эга. Булар: а) фаолиятнинг индивидуаллиги; б) бирламчи капиталга бўлган талабнинг камлиги; в) корхона фаолиятининг ўзгарувчанлиги.

Табиийки, бу хусусиятлар бир-биридан фарқланади. **Бизнес инкубатори деганда** эса бирор бир корхона (ташкилот)нинг бошқа кичик корхоналарга иш юритиш учун қулай шароит яратиб бериши, яъни жой, ускуна, маслаҳат, керакли капитал олишда ёрдам бериш вазифасини

базариши тушунилади.

Уйдаги бизнес ушбу ҳудуддаги теварак-атроф тинчлигини бузмаслиги лозим. Уй бизнеси хизматининг турлари уйдан ташқарида ҳам базарилиши мумкин, масалан, пианинони тузатиш, тренерлик иши, экскурсовод иши, маслаҳат хизматлари ва бошқалар.

Уй бизнесини олиб боришда телефон, автожавоб бериш техникаси, нухалаш техникаси, компьютер ва ёзув машинкаси керак бўлади. Майда-чуйда бозорларнинг сони ҳозирги кунда жуда кўп. Ушбу бизнесда ишлаб чиқарувчилар, улгуржи ва чакана савдогарлар иштирок этиши мумкин. Бу ерда турли маҳсулотларга бўлган талабни билиб олиш, кичик ҳажмдаги товарларни кейинчалик сотиш учун харид қилиш мумкин ва ҳоказо. Буларнинг барчаси кам сарф-харажатлар евазига базарилади.

Почта орқали хизмат кўрсатиш махсус билим, тажриба, куч, вақт ва капитални талаб қилади. Доимий даромад олиб туриш учун жуда кўп одамларни ишга жалб қилишга тўғри келади. Бизнеснинг ушбу турида амалдаги буюртмалар сони жуда кам бўлиши мумкин. Иш тўхтаб қолмаслиги ва даромад олиш мақсадида нархларни баланд қилишга тўғри келади.

Кўчма ёки вақтинчалик савдо тармоғи кичик бизнесда кенг тарқалган. Ушбу савдо тармоқларида кийим-кечак, пойабзал, галантерея, парфюмерия, санъат асарлари сотилади. Шунингдек, бу ерда иссиқ сосиска, пироглар ва бошқа овқатлар ҳам сотилиши мумкин. Одатда, бу бизнесда жойлар қисқа ёки узоқ муддатга ижарага олинади. Бундай савдо тармоқлари учун омборхоналарнинг кераги йўқ. Шунинг учун бу савдо тармоқларида тез айланиш хусусиятига хос бўлган ва теварак-атрофдаги товарларга рақобатдош бўлмаган товарларни сотиш мақсадга мувофиқдир.

Кичик уйларда савдо қилиш катта куч, ташвишни талаб қилмайди. Муаммо хонадонларда ўтказиладиган турли хил тўйларга таклиф олишдадир.

Кўриб чиқилган бизнесларнинг барча турлари осондек кўринади.

Уларни ҳар томондан ўрганиш, яхши кузатиш ва хулоса чиқариб, тўғри қарорга келиш шахсий ишни ташкил этишга ёрдам беради.

Шахсий ишни бошлашдан олдин маркетинг кузатишлари олиб бориш лозим. Бу эса керакли бизнес йўналишини танлашга ёрдам беради. Бу ҳолатда қуйидагиларга эътибор бериш керак:

- сиёсий омиллар – тизимнинг сиёсий барқарорлиги, мулк ва инвестицияларнинг ҳимояланиши;

- ижтимоий-иқтисодий омиллар – жамият қатламларининг харид қилиш имконияти, рақобат эҳтимоли, инфляция жараёни, молия-кредит тизимининг ҳолати;

- ҳуқуқий омиллар – бизнес ва тадбиркорликка оид қонунчилик асосининг мавжудлиги ва бошқалар.

Кейинчалик янги ташкил қилинаётган корxonанинг ташкилий-ҳуқуқий масаласини ҳал этиш лозим. Иккинчи бобда тадбиркор-ликнинг ташкилий-ҳуқуқий шакллари кўриб чиқилган эди. Ушбу шакллардан бирини танлашда корxonанинг дастлабки капиталини ҳисобга олиш лозим. Аксарият тадбиркорлар иш юритиш учун масъулияти чекланган жамият шаклини танлашади. Таъкидлаш керакки, ушбу шаклда иштирокчилар жамият мажбу-риятлари учун жавоб бермайди. Улар жамиятга киритган ўз улушларининг тавак-кали учунгина зарар кўради.

Таъсисчиларни танлашда уларнинг тўловга қодирлигига, ишонч-лилигига эътибор бериш лозим. Тажрибалар шуни кўрсатадики, кўп ҳолларда таъсисчилар маълум қийинчиликлар билан тўқнашиб, орани очиқ қилишади, баъзида эса душманларга айланадилар. Шунинг учун таъсисчиларни танлашда шошилмаслик керак.

4.3. Техник-иқтисодий асослаш ва бизнес-режа ишлаб чиқиш

Техник-иқтисодий асослаш. Ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ корxonани ташкил қилишда корxonанинг техник-иқтисодий асосланишини

ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Техник-иқтисодий асослашга қуйидагиларни киритиш лозим:

1. Ишлаб чиқаришга мўлжалланган товарларга бўлган талабни таҳлил қилиш.

2. Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари:

а) талаб қилинувчи конструкторлик, технологик ва бошқа ҳужжатларнинг мавжудлиги;

б) ишлаб чиқариш дастури;

в) дастурни бажариш зарур бўладиган машина, асбоб-ускуна ва жиҳозларнинг мавжудлиги;

г) ишлаб чиқариш қувватлари мавжудлиги ёки уларнинг лойиҳаси;

д) асосий ишлаб чиқариш фондларининг мавжудлиги;

е) айрим турдаги маҳсулот ёки хизматларнинг самарадорлиги;

ё) амортизация тўловларининг миқдори.

3. Молиявий кўрсаткичлар:

а) маҳсулот сотишдан ёки хизмат кўрсатишдан олинishi мўлжалланган даромад;

б) моддий ва унга тенглаштирилган бошқа сарф-харажатлар;

в) бюджетга ўтказиладиган тўловлар;

г) соф даромад;

д) иш ҳақи жамғармаси;

г) ташкил этилаётган бошқа жамғармалар миқдори.

4. Ижтимоий кўрсаткичлар:

а) ишчиларнинг тахминий сони;

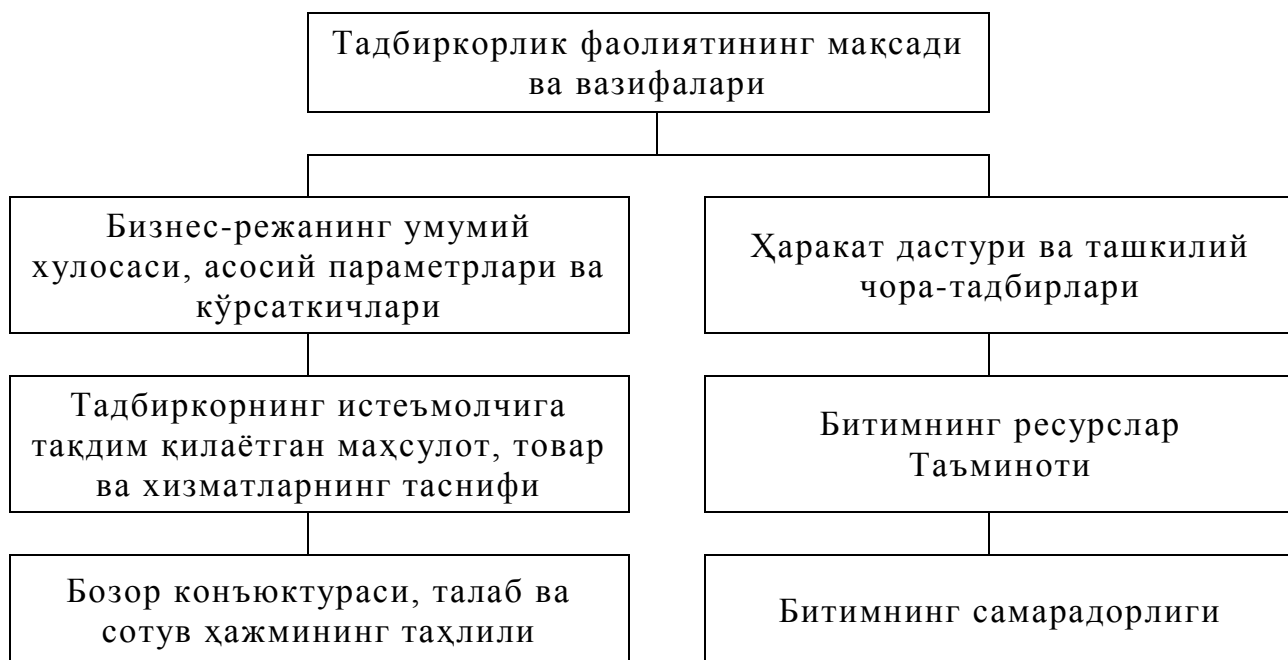
б) кутилаётган иш ҳақи миқдори;

в) бир ишчига тўғри келаётган сотиш миқдори;

г) ногиронлар ва пенсионерлар меҳнатидан фойдаланиш имконияти.

Бизнес-режанинг мазмуни. Корхона фаолиятини муваффақиятли олиб боришда бизнес-режа муҳим рол ўйнайди. Бизнес-режанинг тузилиши ва мазмуни қатиян чегараланмаган. Бизнинг фикримизча, етти бўлимдан

иборат бизнес-режа энг мақбулдир (6- чизма).



6-чизма. Тадбиркорлик фаолиятининг бизнес-режаси

Ушбу бизнес-режани батафсил кўриб чиқамиз:

Биринчи бўлим. Бизнес-режада «Тадбиркорлик фаолиятининг мақсади ва вазифалари» марказий ўринни эгаллайди.

Тадбиркорлик бизнесининг асосий мақсади фойда олишдир. Режалаштирилаётган битимни амалга ошириш олдидан катта маблағ ишлатишни ва шу маблағ қанча фойда келтиришини ҳисоб-китоб қилиб чиқиш лозим. Бунда ва умуман, бизнес-режа тузишда вақт омилини доимо ҳисобга олиш керак. Бошқача қилиб айтганда, келадиган фойда вақтга қараб қандай тақсимланади ва инфляцияга нисбатан унинг самарадорлиги қандай бўлишлигини ҳисоб-китоб қилиб чиқиш лозим.

Бизнес-лойиҳани амалга оширишдан олдин шуни эътиборга олиш керакки, олинadиган фойда омонат банкка қуйилган шу миқдордаги маблағ келтирадиган фоиздан кўп бўлишини таъминлаши лозим.

Бизнес-режа тузувчиларнинг диққат марказида, марказий, устувор

масаладан ташқари, бошқа мақсад ва вазифалар ҳам туриши керак. Масалан, ижтимоий мақсадлар, тадбиркорлик мақомини кўтариш, махсус мақсад ва вазифалар, хомийлик тадбирлари ва бошқалар.

Иккинчи бўлим. «Бизнес-режанинг умумий хулосаси, асосий параметрлари ва кўрсаткичлари» умумлаштирувчи хусусиятга эга бўлиб, бизнес-режанинг асосий ғоя ва мазмунининг қисқача кўринишидир. У режани ишлаб чиқиш жараёнида яратилиб, аниқланади ва бизнес-режани тузгандан кейин яқунланади.

Умумлаштирувчи бўлимда қуйидагилар тақдим этилади: бош мақсаднинг лойиҳаси (битим); ишлаб чиқариладиган маҳсулот, тузилаётган режа якунининг қисқача тавсифи ва уларнинг бир-биридан фарқи; кўйилган мақсадларга эришиш йўллари ва усуллари; лойиҳани амалга ошириш муддатлари; уни амалга ошириш билан боғлиқ сарф-харажатлар; кутилаётган самара ва натижа; олинган фойдани ишлатиш соҳаси.

Умумлашган натижанинг кўрсаткичлари: умумий яқунловчи кўрсаткичлар (ишлаб чиқариш ҳажмлари, маҳсулотнинг сотилиши, хизматларнинг кўрсатилиши; сотишдан тушган маблағ; шахсий ва заём сифатида олинган воситалар (самарадорлик); махсус кўрсаткичлар (сотилаётган товар ва кўрсатилаётган хизматлар сифати, уларнинг ўзига хос хусусияти, истеъмолчиларнинг талаби ва дидини қониқтириши; қилинган харажатларнинг қопланиши; таваккалнинг паст даражали-лиги; режалаштирилаётган натижани олиш кафолати).

Учинчи бўлим. «Тадбиркорнинг истеъмолчига тақдим қилаётган маҳсулот, товар ва хизматларнинг тавсифи» деб номланиб, унда қуйидагилар тақдим этилади: тадбиркор ишлаб чиқарган маҳсулотнинг кўрсаткичлари ёки унинг тавсифи: таърифи, модели, сурати ва бошқалар; ишбилармон ишлаб чиқарган товар истеъмолчилари ва у қониқтирмақчи бўлган истеъмоллар (ҳаридорнинг товарни сотиб олишга қодирлиги ҳақида башорат; товар сотиб олувчи ҳудуд, аҳоли гуруҳи, ташкилотлар ҳақида маълумот; товарларни маълум вақт доирасида истеъмол қилиши ҳақида

маълумот, товарга бўлган талабга таъсир етувчи омиллар); ишлаб чиқарилган товарнинг сотиш нархини башорат қилиш.

Тўртинчи бўлим. «Бозор конъюнктураси, талаб ва сотув ҳажми-нинг таҳлили» бўлимида талабни ўрганиш ва нархларни башорат қилишнинг давоми бўлиб, бу бўлимда ишлаб чиқаришнинг ҳажми ва товарнинг сотилишини вақт мобайнида белгилаб берилади.

Бизнес-режани тайёрлаш жараёнида бозорнинг тадқиқоти, таҳли-ли ва баҳоланиши бир томондан, олдиндан тахмин қилишга асослан-са, иккинчи томондан, бўлажак харидор ёки савдо ташкилоти билан бўлган дастлабки битимга таянади.

Лойиҳаларнинг ўлчами ва муддатига қараб, турли хил шароитлар юзага келади. Кичик ва қисқа муддатли лойиҳалар амалга оширил-ганда маҳсулот истеъмолчилари доирасини аниқласа бўлади. Бу эса, ўз навбатида, сотув ҳажми ҳақида хулоса чиқаришга имкон беради.

Бозорга аналитик баҳо бериш билан бирга, бизнес-режа бозорни маркетинг ва бошқа фаолият турлари билан жадаллаштириш йўлла-рини ҳам белгилаб бериши лозим.

Ушбу бўлимни ишлаб чиқишда бошқа ишбилармонлар мавжуд-лигини, рақобатчилар борлигини, уларнинг имконияти ва қоби-лияти, шунингдек, нарх сиёсатини билиш лозим. Бундан ташқари, бизнес-режага рақобатни ҳисобга олган ҳолда товарнинг сотилиш ҳажми киритилади.

Бешинчи бўлим. «Ҳаракат дастури ва ташкилий чора-тадбирлар» бўлиб, бу бўлимнинг мазмуни аксарият ҳолларда тадбиркорлик турига (ишлаб чиқариш, тижорат, молия) боғлиқ. Ишбилармонлик ҳаракат дастури қуйидагиларни ўз ичига олади: а) маркетинг ҳаракатлари (реклама, сотиш бозорини аниқлаш, истеъмолчилар билан алоқа боғлаш, уларнинг талабини ҳисобга олиш); б) маҳсулотни ишлаб чиқариш; в) товарларни сотиб олиш, сақлаш, ташиш, сотиш (асосан, тижорат тадбиркорлигига оид); г) товарни сотиш жараёнида ва сотгандан кейин харидорга хизмат кўрсатиш.

Ташкилий тадбирлар дастурий ҳаракатларнинг узвий қисми бўлиб, бизнес-режа бажарилишининг бошқарув услубини; лойиҳа бошқарувининг ташкилий тузилмаларини; ижро этувчи ҳаракатлар-нинг мувофиқлаштириш услубини қамраб олади. Меҳнат ҳақининг махсус шаклини ўрнатиш, рағбатлантириш, кадрларни танлаб олиш, уларни тайёрлаш, ҳисоб, назорат ишлари ташкилий тадбирларга киради.

Олтинчи бўлим. «Битимнинг ресурсли таъминоти». Бу бўлимда тадбиркорлик лойиҳасини амалга ошириш учун керак бўлган ресурслар тури ва ҳажми, ресурсларни олиш манбаи ва услуби ҳақида маълумот-лар берилади.

Ресурсли таъминот қуйидагиларни қамраб олади: моддий ресурслар (материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, хом ашё, энергия, иншоотлар, асбоб-ускуналар ва бошқалар); меҳнат ресурслари; молиявий ресурслар (жорий пул маблағлари, капитал қўйилмалар, кредитлар, қиммат-баҳо қоғозлар); ахборот ресурслари (статистик, илмий-техник ахборот).

Еттинчи бўлим. «Битимнинг самарадорлиги». Бу бўлим бизнес-режанинг яқунловчи қисми бўлиб, унда тадбиркорлик фаолияти самарадорлигининг умумий тафсилоти берилади. Самарадорликнинг умумий кўрсаткичлари орасида фойда ва рентабеллик кўрсаткичлари устувор мавқега эга. Бундан ташқари, ижтимоий ва илмий-техникавий самарадорлик (янги илмий натижаларни қўлга киритиш) ҳам ҳисобга олинади. Ушбу бўлимда ишбилармонлик фаолиятининг узоқ муддатли фаолиятини таҳлил қилиш мақсадга мувофиқдир.

Лойиҳаларни асослаш жаҳон амалиётида маблағларни қўйилиши ҳақидаги қарорни тайёрлашда бир неча умумий кўрсаткичлар қўлланилади.

Улар қуйидагилардан иборат:

- соф жорий қиймат;
- рентабеллик;
- самарадорликнинг ички коэффициенти;
- капитал қўйилмаларнинг қайтарилиш даври;

- пулнинг максимал сарф-харажати;
- зарарсизлик меъёрлари.

Соф жорий қиймат баъзида иқтисодий интеграл самара деб ҳам аталади. Лойиҳани амалга ошириш вақтида маҳсулот сотишдан олинган умумий даромаддан шу вақт даврида кетган барча сарф-харажатлар айирмасига соф жорий қиймат дейилади.

Рентабеллик фойданинг капитал қўйилмаларга ёки акционер капиталига нисбати шаклида аниқланади. Тадбиркорлик лойиҳасини амалга оширишда рентабеллик ҳар бир йилга ҳисоблаб чиқилади. Бу ерда солиқлар ҳисобга олинади.

Интеграл самарадорликни нолга тенглаштирувчи рентабелликнинг дастлабки сатҳ мазмуни самарадорликнинг ички коэффициенти деб ҳисобланади. Агар самарадорликнинг ички коэффициенти дастлабки сатҳ мазмунидан паст бўлмаса, лойиҳа самарали деб ҳисобланади.

Капитал қўйилмаларнинг қайтарилиш даври. Бу кўрсаткич капитал қўйилмаларнинг ўз-ўзини қоплаш муддати сифатида амалда кенг қўлланилади. Бу даврда функционал-маъмурий зарарлар ҳисобдан чиқарилгандан кейин асосий капитал қўйилмалар қопланади.

Пулнинг максимал сарф-харажати. Бу соф жорий қийматнинг энг катта салбий молиялаштириш ўлчамларини акс эттиради ва барча сарф-харажатларни қоплаш манбалари билан боғланиши лозим.

Зарарсизлик меъёрлари. Бу ишлаб чиқарилаётган маҳсулот партияларининг минимал ўлчови бўлиб, «нол даромад» олинади, яъни сотувдан келган даромад ишлаб чиқаришдаги харажатга тенг бўлади.

Ғарб мамлакатлари банкларидан кредит олишда бизнес-режанинг бошқача тузилмаси қўлланилади. Бу ҳолатда бизнес-режа қуйидаги бўлимларни ўз ичига олади:

1. Кириш ва умумий маълумот. Бу бўлимда юридик шакл кўрсатилади, корхона фаолияти тарихи ва муҳим тадбирларнинг қисқача таърифи берилади.

1. Корхона фаолиятини баҳолаш. Бу ерда корхонанинг баъзи муҳим хусусиятлари кўрсатилади, яъни унинг бозорда эгаллаган ўрни, мавқеи, сотув тизими ва бошқалар.

2. Маҳсулотни ва сотиш бозорини таърифлаш.

3. Тадқиқотлар ва ишлаб чиқишлар. Бу бўлимда тадқиқотлар, дастурлар ва ташаббусларнинг асосий йўналишлари акс эттирилади.

4. Корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати. Корхонанинг ишлаб чиқариш ҳолати, ишлаб чиқариш қувватларининг ҳолати таърифланади.

5. Ходимлар ва меҳнат муносабатлари.

6. Ташкил этиш ва бошқариш. Умумий-ташкилий кўрсаткичлардан ташқари, олий лавозимли шахслар ва раҳбар ходимларининг қисқача биографик маълумотлари бериледи.

7. Юридик маълумотлар. Ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ ўтмишдаги ва ҳозирги суд ва арбитраж ишлари қисқача таърифланади.

8. Молиявий маълумотлар. Кейинги 5 йил ичидаги молиявий ҳисоботлар кўриб чиқилади. 5 йиллик истиқболли молиявий аҳвол таърифланади.

9. Ликвидлик. Қарзлар, айланма маблағлар ҳолатининг таҳлили, компаниянинг солиқлари, қарзлари кўрсатилади.

10. Шартномалар. Корхона иштирок этган барча шартнома ва битимлар таърифи бериледи.

11. Бухгалтериянинг бошқа ҳисоб-китоблари. Рўйхатга олинмаган мулк (квартира, меҳмонхона, шифохона, профилакторий ва бошқа-лар)нинг қисқача баёни бериледи.

Бундан ҳам қисқача бизнес-режанинг чизмаси Г.Берл томонидан тақдим этилган.¹⁵ У қуйидаги бўлимлардан иборат:

Керакли пул маблағи киритилган аризанинг мақсади, заёмни қоплаш услублари ва унинг таъминоти.

Шахсий воситалар. Бу ерда иш асосчиси, унинг ҳамкорлари, оила

¹⁵ Г. Берл. Создать свою фирму. М. Дело, 1994. 20-21-бетлар.

аъзоларининг кўшган шахсий ҳиссаси кўрсатилади.

Бизнеснинг таърифи. Фирманинг миқдорий кўрсаткичларини, ташкилий-ҳуқуқий шаклини, жойини, манзилени, ишловчилар сонини кўрсатиш лозим. Ишлаб чиқарилмоқчи ёки бажарилмоқчи бўлган товар ва хизматларни, корхонанинг қисқача тарихини, истиқболени, маркетинг ҳудудини, истеъмолчи ва таъминотчиларни кўрсатиш лозим.

Бошқарув. Ҳар бир мулк эгалари ва корхонанинг бошқа бошқарувчиларининг маълумоти, тажрибаси ҳақидаги маълумотни ўз ичига олади.

Корхонанинг молиявий истиқболи ва кўрсаткичлари. Агар корхона янги ташкил этилган бўлса, унда корхона эгасининг шахсий капиталени кўрсатиш, режали баланс тузиш, истиқболени баҳолаш келтирилиши лозим. Шу билан бирга кутилмаган сарф-харажатлар учун муайян маблағларни ажратиш қўйиш керак. Агар корхона жамоаси ҳаракатда бўлса, унда охириги икки-уч йил ичидаги даромад ва зарарлар ҳақида балансли ҳисоботни ва бугунги ҳолати ҳақидаги маълумотни тақдим этиш лозим.

Кўрсатилган бешта бўлим учун 11 ёрдамчи шакл тузилади.

1-шакл. Заём олиш учун берилган аризининг мақсади ва унинг асосланиши.

2-шакл. Шахсий молиявий декларация.

3-шакл. Корхонанинг батафсил таърифи.

4-шакл. Бозорнинг таҳлили.

5-шакл. Рақобатчилар.

6-шакл. Корхонанинг жойлаштирилиши.

7-шакл. Корхонанинг ишчилари.

8-шакл. Бошқарув.

9-шакл. Ташкил этилаётган ёки кенгайтирилаётган корхона учун молиявий маълумот.

10-шакл. Ҳаракатдаги корхонани сотиб олиш учун молиявий маълумот.

11-шакл. Раҳбар учун қисқача хулоса.

Қатор чет эл муаллифлари бизнес-режанинг расмийлаштирилиши шаклига эътиборни қаратмоқдалар. Қоғоз, папка, ёзув, варақларнинг сифати, яъни ташқи кўриниши ҳужжатни ўқиётганда маълум таассурот қолдириши мумкин. Хатосиз, тоза ёзилган ҳужжат ишонч ва ҳурмат уйғотади.

Г.Берл АҚШ турли штатларининг тўққиз районлари тадбиркор бошқарувчиларининг трести ҳисобланмиш ишбилармонлар форуми маъқуллаган намунали бизнес-режанинг таърифини келтиради. Бу қуйидагилардан иборат: Ҳажми 40 бетгача. Спирал маҳкамлагич билан маҳкамланган. Муқовада компаниянинг номи ёзилган. Титул варағида эса компаниянинг номи ва манзили ёзилган. Режа икки бетда ёзилган компаниянинг бугунги операциялари ва режалари ҳақидаги қисқача ахборотдан бошланади. Бўлимларнинг номлари илова қилинган. Матнда етакчи ходим ва инвесторлар ҳақида батафсил маълумотлар берилган. Бухгалтерия ҳисоботи бўйича маслаҳатчи-ларнинг ва юрист-консултантларнинг тақризлари келтирилади.

Бизнес-режани ишлаб чиқишда ундаги бўлимлар таърифи қисқа, тушунарли бўлишига алоҳида эътибор бериш лозим. Чунки булар бизнес-режага қизиқувчи шахс ёки банк ходимининг ундаги материалларни ўқиш-ўқимаслигини белгилаб беради. Хулоса қисқа бўлиб, бизнес-режанинг барча бўлимларини қамраб олиши лозим. Хулосада қуйидаги маълумотлар мавжуд бўлиши тавсия этилади:

- корхонанинг номи, унинг юридик манзили;
- алоқа қилиш учун шахс, унинг телефони;
- бизнеснинг тури;
- керакли заём;
- заёмнинг мақсади;
- мавжуд активлар;
- маҳсулот ва бозор (маҳсулотнинг қисқача таърифи, унинг реал сотиш имкониятлари);

- бошқарув (асосий мулк эгаси ва унинг ёрдамчиларининг таъ-рифи);
- молиявий режалар;
- сотиш ва даромад ҳажмининг ўсиш имкониятлари кўрсатилади.

4.4. Янги корxonани бошқариш

Корхона (фирма)нинг ривожланиш босқичлари. Фаолиятининг дастлабки босқичларида ишбилармон қатор муаммоларга дуч келади. Шулардан бири ўз хўжалик юритиш мақомига эга бўлишидир. Шу билан бирга ишбилармон бозор ҳолатини, талаб ва таклифни ўрганиши лозим. Бундан ташқари, олдида қандай тўсиқ ва чегаралар учраши, қандай имтиёзлар олиши мумкинлигини билиши зарур. Шу тариқа инвестиция киритишнинг умумий шартлари белгиланади.

Бундай маълумотлар очиқ ва улар матбуотда, статистик ахборот-ларда, қонунчилик ҳужжатларида мавжуддир. Мутасадди шахслардан ҳам бундай маълумотларни олиш мумкин.

Хўжалик юритиш йўналишини аниқлаб олгач, ишбилармон ўз корхонасининг ихтисосланишини белгилайди. Бунинг учун бўлажак истеъмолчиларнинг имкониятини аниқлаш, рақобатчилар ҳақида барча маълумотларга эга бўлиши лозим.

Фаолият шаклини, яъни индивидуал ёки жамоа ишбилармон-лигидан бирини танлаш муҳим аҳамият касб этади. Индивидуал шакл танлаганда ишбилармон ихтиёрий равишда таваккалга қўл уради. Иш муваффақиятсиз тугаганда мулкдор корхона мажбурияти учун ўзи жавоб беради ва ўз мулки ҳисобидан зарарни қоплайди.

Жамоа шакли танланганда ишбилармон масъулиятни корxonанинг бошқа иштирокчилари билан бўлишади. Ушбу шакл қўлланганда таваккал камаяди, бундан ташқари, қўшимча ресурсларни жалб этиш мумкин бўлади.

Кейинги босқичда ишлаб чиқариш базаси шаклланади. Ишбилармон ишлаб чиқариш ва омборхона, асбоб-ускуналарни ижарага олиши, хом ашё

ва материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, тублаш қисмларини сотиб олиши, ишчи кучини жалб этиши керак. Корхона асбоб-ускуналарни ишлаб чиқарувчилар, хом ашё ва материаллар таъминотчилари, воситачи фирмалар билан муносабат ўрнатади. Керакли ишчиларни меҳнат биржалари, эълонлар ёрдамида жалб қилиши мумкин.

Молиявий воситаларни жалб қилиш муҳим босқичлардан ҳисобланади. Фаолиятнинг дастлабки пайтларида ишбилармоннинг ишни бошлаши учун моддий маблағлари етарлича бўлмайди. Пул маблағлари камчилигини акцияларни чиқариш, яъни корхона капитали ва даромадига бўлган ҳуқуқни қисман бошқаларга бериш, тижорат банкларидан заёмлар олиш йўли билан бартараф этиши мумкин. Бунда корхона акция ёки қарз мажбуриятларини сотиб олувчи юридик ва жисмоний шахслар, тижорат банклари билан ўзаро алоқа қила бошлайди. Банк кредитлари қисқа муддатли, ўрта муддатли ва узоқ муддатли бўлиши мумкин. Бозор муносабатларига ўтиш жараёнида банклар томонидан қисқа муддатли кредит бериш шакли кенг қўлланилмоқда.

Банкларнинг корхоналарга кредит бериши турли хилдаги суғурта операциялари билан боғлиқдир. Иншоот, моддий захиралар ва корхонага қарашли бошқа мулклар суғурта қилиниши мумкин. Бу ҳолларда корхоналар суғурта компаниялар билан муносабат ўрнатади.

Акция, облигация ва бошқа қимматбаҳо қоғозларни сотиб олиш ёки уларни сотишда корхоналар жамғарма бозори, яъни қимматбаҳо қоғозлар бозорига мурожаат этади. Корхона алоқа қилаётган ташкилотлар сони жуда кўп бўлади. Улар ичида турли хил фонд биржалари, кредит-молия институтлари, инвестицион жамғармалар, индивидуал инвесторлар етакчи ўринни эгаллайдилар.

Корхонанинг бошқарув органини ташкил этиш. Янги ташкил этилган корхонанинг асосий муаммоларидан бири фаолиятли организмни бунёд этишдир. Унинг доирасида ишчилар ўз фаолият мақсадларини ва унга эришиш йўлларини аниқ англашлари лозим. Агарда янги ташкил этилган

корхона яхши ишлайдиган ва яхши бошқариладиган ишлаб чиқаришга айланмаса, у таназзулга дуч келиб, жалб этилган катта капитал ҳам, маҳсулотнинг юқори сифати ҳам, ҳатто унга бўлган талаб ҳам ёрдам бермайди.

Нью-Йорк университети Бизнес мактабининг профессори Питер Друкернинг фикрича, янги корхонадаги бошқарув қуйидагиларни талаб қилади:

- бозорда диққатни бирор нарсага қаратишни;
- нақд пулларни режалаштириш ва тартиблаштириш билан боғлиқ жараёнлар ривожини олдиндан кўра билишни;
- олий бошқарув бўғинини унга бўлган муҳтожликдан олдин тузишни.

Агар маҳсулот муайян мақсадлар учун ишлатилишига мўлжаллаб чиқарилган бўлса, у бозорда ўз ўрнини топади. Шу билан бирга, киритилаётган янгиликлар янги турдаги бозорларни шакллантиради. Масалан, кўп йил мобайнида барча ишларда нусха кўчириш қўлланилмас эди. «Ксерокс» фирмаси нусха кўчириш аппаратини ихтиро қилиб, бозорга чиқаргандан кейин нафақат АҚШда, балки дунёнинг бошқа мамлакатларида ҳам ушбу янгилик жуда кенг тарқалиб кетди.

Шуни таъкидлаш керакки, «бозорни ўрганиш» атамаси динамик жараён тушунчаси билан боғлиқдир. П.Друкер «Юнивем» компанияси билан боғлиқ бир мисолни келтиради. Тахминан 1950 йилларда бозорни илмий таҳлил қилиш асосида 2000 йилга келиб компьютерлар сони 1 мингга етади, деган фараз қилинган. Лекин 1984 йилнинг ўзидаёқ 1 миллиондан ортиқ компьютер сотилган эди. Ўша даврда ўтказилган тадқиқотларда компьютерлар фақат жиддий илмий иш олиб бориш учун қўлланилади, деган фикр устувор эди. Шу воқеа «Ксерокс» компанияси билан ҳам содир бўлди. Чунки ўтказилган тадқиқотларда полиграфия корхоналари нусхалаш автоматларига муҳтож эмас, деган фикр асосий ўрин эгаллаган эди. Лекин ҳеч ким бу асбоблар идора, мактаб, университет, коллежларга ҳам керак бўлади, деб ўйламаган.

Бундан шундай хулоса чиқариш мумкинки, янги корхона ташкил этилганда унинг маҳсулоти ёки хизмати режалаштирилмаган бозорларда ўзининг янги истеъмолчиларини топади. Фақат анъанавий қотиб қолган ишбилармонлик дунёқарашни ўзгартириш керак. холос. Агар маълум мақсад учун чиқарилаётган маҳсулотга янги истеъмолчилар томонидан қизиқиш билдирилса, компания шу қизиқишга жиддий эътибор бериб, таҳлил қилиб чиқиши лозим.

Агарда бозордан узилиш янги корхоналар учун дастлабки вақтда «касаллик» бўлса, молиявий омил, яъни нотўғри молиявий сиёсат олиб бориш бундай корхоналар тараққиётининг кейинги босқичларида жиддий хавф туғдиради. Муаммо шундан иборатки, ишбилармонлар янги корхоналарни ташкил етганда, биринчи навбатда, катта даромад олишга интилади. Лекин, дастлабки вақтда, асосий эътиборни ишлаб чиқариш, ривожланиш, фаолият, пул оқимини тартиблаштириш учун молиялаштириш манбаини топиш лозим. Янги корхона қўшимча капитал билан таъминлангандагина ривожланиши мумкин, яъни ишбилармонлик молияни бошқарувисиз бўлмайди.

Корхонанинг ривожланиши ва муваффақиятида олий бошқарув тизими ёки махсус бошқарув гуруҳи тузиш муҳим аҳамият касб этади. Ушбу гуруҳ ишни ўз корхонасининг ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятини таҳлил қилишдан бошлаши лозим. Улар корхона муваффақиятини белгилаб берувчи йўналишларни аниқлаб, мақсад ва вазифаларини белгилаши зарур. Корхона раҳбари ўз ходимлари билан ҳамкорлик қилиб, талабни бўшаштирмасдан, уларга ишонч билдириб, фаолият кўрсатиши лозим. Раҳбар доимо етакчи бўлиши керак.

Ўз куч ва қобилиятини самарали ишлатиш соҳаларини аниқлаш янги корхонани бошқарув омилларидан биридир. Янги корхона ривожланиб, тараққий этиши билан бирга тадбиркорларнинг вазифалари ҳам ўзгариб боради. Кўп ишбилармонлар содир бўлаётган ўзгаришларни доимо англай ололмай, янги шароитда нима қилишини билмай қоладилар. Мана шу шароитда тадбиркор ўзига: «Менинг қобилиятим ва қизиқишим нималарга

мойил?», «Қайси ишда мен ўзимни кўрсата оламан?», «Корхонанинг қайси бир иш йўналишида мен фойда келтираман?» каби саволлар бериб, тегишли қарор қабул қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Масалан, «Полароид» фотокамерасининг ихтирочиси Едвин Ленд ўз компаниясига 13 йил раҳбарлик қилган. Унинг раҳбарлигида компания ниҳоятда тез ривожланиб кетган. Шароитни таҳлил қилгач, Е.Ленд маълум вақтдан кейин ўзи компанияга раҳбарлик қилолмаслигини, бу ишни профессионал мутахассислар бошқариши кераклигини тушунди. Ўзи эса илмий изланишлар билан шуғуллана бошлади, яъни кўпроқ самара келтирадиган соҳада фаолият кўрсатишга ўтиб кетди. Е.Ленд ўзига лаборатория қуриб, компанияда олиб бориладиган фундаментал тадқиқотларни бошқарди, фирманинг тезкор бошқарувини махсус тайёрланган мутахассисларга топширди. Бу каби мисоллар ишбилармонлик соҳасида талайгина.

Франчайзингнинг моҳияти ва устуворлиги. Охирги йиллари имтиёзли тадбиркорликда франчайзинг кенг қўлланила бошланди.

Ишбилармонликнинг ушбу шаклида франчайзер (одатда, йирик бош компания) кичик фирма ёки бизнесменни белгиланган маълум худудда товар, реклама хизмати, бизнес технологиялари билан таъминлашни ўз зиммасига олади. Бунинг эвазига фирма (франчайзи) компанияга (франчайзерга) менежмент ва маркетинг соҳасида хизмат кўрсатишни ва шу компанияга ўзининг маълум капиталини кўйиш мажбуриятини олади. Одатда, франчайзинг фақат компания – франчайзер билан иш олиб бориш мажбуриятини олиб, бизнесда унинг кўрсатмаларига бўйсунушга ҳаракат қилади.

Франчайзи корхонаси франчайзер томонидан ташкил қилинган тизимнинг бир қисми сифатида фаолият кўрсатади. Ҳозирги вақтда АҚШда ярим миллиондан ортиқ корхона имтиёзли ишбилармон фаолияти билан шуғулланади. Уларнинг улуши мустақил корхона-ларга нисбатан ошиб бормоқда.

Франчайзингни ёймоқ учун йирик фирма эгалари вақт-вақти билан кўргазма ўтказишади. Бундан мақсад кишиларни имтиёзли ишбилармонлик билан шуғулланишга жалб этишдан иборатдир.

Ишбилармонликнинг бу тури ёқилғи қуйиш шохобчалари (32%), енгил ва юк машиналари билан савдо-сотиқ қилиш (6%), ресторан ва овқатланишда тез хизмат кўрсатиш (7%) бизнесида кенг қулоч ёйган.

Франчайзингнинг асосий устуворлиги битим тузган корхоналар-нинг аниқ ихтисослашишидир. Йирик фирманинг кўмак бериши франчайзингни тижорат таваккалини камайтиради. Бош фирма ўқитиш ишлари олиб боради ва франчайзи-корхона иш фаолиятини доимо назорат қилиб туради.

Шу билан бирга тизим баъзи камчиликлардан холи эмас. Унинг энг асосий камчилиги қисман мустақилликни йўқотишдир. Франчайзи корхонаси бош фирма билан юридик битим орқали боғланган бўлиб, унинг қонун-қоидалари талабига бўйсунди, франчайзер компания-сининг кўрсатмаларида баён этилган бизнесни олиб бориш услуб-ларида риоя қилади. Бу эса, ўз навбатида, ташаббускорликни йўқо-тишга олиб келади.

4.5. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иқтисодий муаммолардан бири бўлиб, катта таваккалчиликни талаб этади. Сарфланган маблағларни қайтариш, қоплаш муддати қанчалик узоқ бўлса, бу хавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради. Чунки, бу муддат ичида бозор конъюнктураси ҳам, нарх-наволар ҳам, иш ҳақи тўловлари ҳам зимдан ошиб боради. Шунинг учун, иқтисодиёт барқарор бўлмаган шароитларда (айниқса, бу ҳолат нафақат айрим товар бозори, балки бутун мамлакат учун хос бўлса) харажатлари тезроқ қопланадиган самарали лойиҳаларга маблағ сарфлаш мақсадга мувофиқдир. Бундай ёндашиш илмий-техника тараққиётининг суръати энг юқори бўлган ва янги технология ёки маҳсулотларнинг кириб келиши

олдинги инвестицияларни тезда қадрсизлантириб юбориши мумкин бўлган тармоқлар учун жуда муҳимдир. Бундан ташқари, пулни олувчи етарли обрўга эга бўлмаса ва маблағ эгаси узок муддатга унга пулни ишонишни хоҳламаса ҳам маблағнинг ўзини қоплаш муддатига қараб иш кўрилади.

Мисол тариқасида, «Жаҳонгир» кичик корхонасининг маблағ билан таъминланиш ва уни ўзлаштириш тартибини кўриб чиқамиз. Корхона ихтиёрида ўзлаштириш учун 120 минг сўмлик хом ашё ресурслари ва тайёр маҳсулотлар мавжуд. Мазкур ресурслардан фойдаланиш натижасида корхона 35 минг сўм даромад олишни кўзда тутмоқда. Шу аснода корхона ривожланиш фондидан ажратилган пуллар ва банкдан олинган кредитларни 4 йилдан кечиктирмасдан қайтариши режалаш-тирилган. Хўш, ушбу лойиҳа талабни қондира оладими?

Бунинг учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга оширамиз.

Корхона харажатларини қоплаш муддати қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$\text{Харажатларни қоплаш муддати} = \frac{\text{Бошланғич инвестициялар}}{\text{Ҳар йилги пул даромадлари}} = \frac{120000}{35000} = 3,4\text{йил} \quad (1)$$

Мазкур ҳисоб-китобдан кўринадики, ҳисоблаб чиқилган харажатларнинг қопланиш муддати белгиланган муддатдан анча кам (8 ойга). Демак, инвестиция ажратишнинг ушбу варианты қулайдир.

Аммо амалда пул даромадлари ҳар йили ҳар хил бўлади. Одатда, улар иш бошида камроқ бўлиб, кейинчалик ўсиб бориши мумкин (агар лойиҳа бирор бир аниқ мақсадни кўзлаган бўлса ва ишлаб чиқарадиган маҳсулот ҳаридоргир бўлса). Бундай ҳолатда харажат-ларни қоплаш муддати анча бошқача бўлади.

Фараз килайлик, инвестиция миқдори мисолимиздаги каби бўлиб, йиллар бўйича кўзда тутиладиган тушумлар қуйидагича бўлсин:

биринчи йилда – 25 минг сўм;

иккинчи йилда – 35 минг сўм;

учинчи йилда – 48 минг сўм;

тўртинчи йилда – 54 минг сўм.

Булардан кўринадики, 3 йилда даромадлар ҳажми 108 минг сўмни ташкил этади. Демак, инвестициянинг тўлиқ қопланиши учун тўртинчи йили давомида атиги 12 минг сўм талаб этилади. Бу суммани тўртинчи йилда кўзда тутилган даромадлар суммаси (54 минг сўм) га тенг бўлиб, шу йил учун харажатларни қопланиш муддатига – 0,22 йилга эга бўламиз. Шундай қилиб, харажатларни қоплаш муддати 3,22 йилни ($3,0 + 0,22$) ташкил этади.

Инвестицияларни таҳлил қилишнинг бундай усули соддалиги ва аниқлиги билан ажралиб туради. Унинг қулайлиги яна шундаки, агар инвестиция йўл қўйиладиган муддатда қопланиши нуқтаи назаридан баҳоланганда, у инвестициянинг қалтислиги ҳақида ҳам аниқ тасаввурга эга бўлишга ёрдам беради. Шу боисдан, бундай ҳисоб-китоб инвестицияни баҳоланишнинг энг мукамал усулларига фойдали қўшимча бўла олади. Чунки, улар, кўпинча, кутилиши мумкин бўлган иқтисодий инқироз хавфини унчалик яққол ифода қила олмайди.

Бу усулнинг ҳам ўзига яраша камчилик ва нуқсонлари бор, албатта. Биринчидан, у пулнинг вақт давомида қиймат ўзгаришини ҳисобга олмайди. Иккинчидан, юқорида келтирилган формулада инвестиция тўлиқ қоплангандан кейин тушадиган даромадлар ҳам кўрсатилмаган. Зеро, янги фондлар ундан кейин ҳам ишлатилади. Шу сабабли, ушбу камчиликларни ҳеч бўлмаганда қисман бартараф этиш учун, харажатларни қоплаш муддатини сўмнинг бугунги ва кечаги қиймати ўртасидаги фарқни ҳисобга олган ҳолда қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Пулларнинг ёки сарфланган маблағларнинг бугунги ва кечаги қийматлари ўртасидаги фарқни ҳисобга олиш учун инвестицияларнинг қопланиши ҳисоб-китоб қилинаётганда келгусидаги даромадлар

дисконтлаш коэффициентларига кўпайтирилади. Дисконт коэффициентлари қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$K_d = 1 / (1 + K \cdot T); \quad (2)$$

бу ерда, K_d – дисконт коэффициенти ёки пул қийматининг ўзгариш суръати (одатда, банк кредитлари бўйича ўртача фоиз даражасида қўлланилади);

K – фоиз ставкаси, %;

T – инвестиция ажратилгандан бошлаб ўтган вақт, йил;

Масалан, банк ставкаси 10% га тенг бўлса, учинчи йил учун дисконтлаш коэффициенти:

$$K = 1 / (1 + 0,1 \cdot 3) = 0,769 \text{ ни ташкил этади.}$$

Бундан фойдаланиб, юқорида кўриб чиққан мисолимиз учун инвестициянинг қопланиш муддатини аниқлаймиз. Бунинг учун (1) формуладан фойдаланиб, инвестициянинг қопланиши керак бўлган даврда пул қийматининг фарқини аниқлаб оламиз.

	Дисконтланиш коэффициенти:	Дисконтланиш даромадари:	
1-йилда	$1 / (1 + 0,1 \cdot 1) = 0,9091;$	$25000 \times 0,9091 = 22728$	сўмни
2-йилда	$1 / (1 + 0,1 \cdot 2) = 0,8333;$	$35000 \times 0,8333 = 29166$	сўмни
3-йилда	$1 / (1 + 0,1 \cdot 3) = 0,7692;$	$48000 \times 0,7692 = 36922$	сўмни

Шундай қилиб, банк ставкаси 10% бўлган ҳолда, ташкил этади. Жами бўлиб, уч йилда дисконтланган, яъни сўмнинг бугунги кундаги ҳарид қилиш қобилиятида ифодаланган даромадлар ҳажми 88816 сўм ($22728 + 29166 + 36922$) ни ташкил этади. Демак, фирма бўйича инвестициянинг тўлиқ суммасини қоплаш учун фирмага 31184 ($120000 - 88816$) сўм етишмаяпти. Мана энди, тўртинчи йилда инвестиция умумий

ҳажмининг етишмаётган қисмини янада аниқроқ қилиб ҳисоблаб чиқишимиз мумкин. Демак, тўртинчи йилда дисконтланган даромадлар:

$$1 / (1+0,1*4) = 0,7142; \quad 54000 \times 0,7142 = 38567 \text{ сўмни ташкил этади.}$$

Энди фирма учун инвестициянинг етишмаётган суммасини (31184 сўм) ҳисоблаб чиқилган тўртинчи йилдаги инвестиция суммаси (38567 сўм) га бўлиб 0,81 га эга бўламиз. Шундай қилиб, фирма инвестицияларининг қопланиш муддати 4 йилни эмас, балки 3,81 йилни ташкил этар экан. Ваҳоланки, фирма инвестиция харажат-ларининг маълум вақт ўтиши билан қиймати (таннархи) нинг ўзгариб боришини ҳисобга олмасдан амалга оширган олдинги ҳисоб-китобларимиздаги муддат 3,22 ни ташкил етган эди. Аммо, белгиланган даврлардаги муддатлар ичида барча омилларни ҳисобга олиб, янада аниқроқ ҳисоблаб чиққан инвестицияларни қопланиш кўрсаткичи ишлаб чиқиладиган лойиҳа учун ажратилган маблағ-ларнинг 4 йил муддатга зўрага етишини кўрсатди. Агар, банк кредитла-рининг фоизлари ҳам инфляция даражасини ҳисобга олиб борса, унда ушбу лойиҳани қабул қилиш мақсадга мувофиқ эмасдир. Шунинг учун, инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни ишлаб чиқиш давомида кўзда тутиладиган (иқтисодий) омиллардан ташқари, кўзда тутилмаган (табиий, ижтимоий, сиёсий) омилларни эътиборга олган ҳолда бир неча вариантларини ишлаб чиқишни тақозо этади.

Бундай ҳолатларда мавжуд барча инвестициялаш вариантларини инвестицияларнинг фойдалилик даражаларини аниқлаш орқали ўрганиб чиқиш тавсия этилади. Фойдалилик кўрсаткичи сифатида фойдалилик коэффициенти деб аталувчи катталиқдан фойдаланиш мумкин. У қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\text{Фойдалилик коэффициенти} = \frac{\text{Кўзда тутилган даромадлар суммаси}}{\text{Кўзда тутилмаган харажатлар суммаси}} \quad (3)$$

Кўзда тутилган даромадлар суммаси бу инвестициялаштирилаётган мазкур лойиҳани амалга ошириш эвазига келгусида олина-диган фойда ҳажмидир. Лекин у келгусида кутиладиган абсолют миқдорларда эмас,

балки юқорида таъкидланганидек, дисконтлаш коэффициентлари билан тўғриланган ҳолда юзага келади. Бошқача қилиб айтганда, формуланинг суратида сўмнинг бугунги қийматида ифодаланган даромадлар суммаси акс этади.

Кўриб чиқилаётган инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун сарфланадиган барча харажатлар ҳажми ҳам худди шундай ҳисоб-ланади. Бу ҳисоб-китоблар бир неча йилдаги инвестиция лойиҳаларини амалга оширишга қаратилгандир, агар инвестициялаштириш қисқа муддатларга (3 ой, 6 ой ёки 1 йилга) мўлжалланган бўлса, бундай ҳолда харажатлар ва даромадларни дисконтлашнинг ҳожати йўқ.

Фойдалилик коэффициенти асосланиб, агар коэффициент 1,00 дан юқори ёки унга тенг бўлган тақдирдагина инвестициялаш-тирилаётган лойиҳаларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ.

Аmmo бу ҳисоб-китоб ҳам етарли эмас. Чунки, маблағ билан таъминлаш тақчиллиги юқори бўлган шароитларда фойдалилик коэффициентлари юқорироқ бўлган лойиҳаларни қўллаш афзалдир. Буни қуйидаги мисолда кўриб чиқайлик. Дейлик, иккита инвестицион лойиҳа тақдим қилинган бўлсин.

Биринчи лойиҳа бўйича харажатлар ҳажми 200 минг сўмни ташкил этиб ва бу жами 1 млн. сўм миқдорда дисконтланган даромад келтириши кўзда тутилган. Бунда соф даромад 800 минг сўмни ташкил этади.

Иккинчи лойиҳа бўйича эса жами харажатлар ҳажми 50 минг сўмни талаб етган ҳолда, дисконтланган даромадлар ҳажми эса 450 минг сўмни ташкил этади. Бунда соф даромад 400 минг сўмга тенгдир, яъни биринчи лойиҳадан 2 марта камдир.

Сиздаги мавжуд маблағ эса 200 минг сўмни ташкил этиб, биринчи лойиҳани инвестициялаштириш имкониятига эгасиз. Хўш, бу мақсадга мувофиқми?

Албатта, йўқ. Чунки, биринчи лойиҳа учун фойдалилик коэффициенти 5 га (1 млн. сўм : 200 минг сўм), иккинчи лойиҳа учун эса 9 га (450 минг сўм:

50 минг сўм) тенг еканлигини ҳисоблаб чиқиш унча-лик қийин эмас. Демак, агар 200 минг сўм маблағингизни фойдали-лик коэффиценти 9 га яқин бўлган бир нечта кичик лойиҳаларга сарф қилсангиз, натижада сиз 1,6 млн. сўмга яқин соф даромадга эга бўла-сиз. Бу эса биринчи лойиҳа даромадига нисбатан 2 мартага кўпдир.

Бироқ ҳаётда фойдалилик коэффицентлари бир хил бўлган бир нечта лойиҳалар бир вақтнинг ўзида камдан-кам ҳоллардагина учрайди. Бу коэффицентлар кўпинча бир-биридан кескин фарқ қилади. Шунинг учун қайси лойиҳани танлаш масаласи ҳал қилинаётганда, аввало, уларнинг фойдалилик коэффицентлари катталиклари бўйича, яъни ушбу коэффицентлар миқдорининг камайиб бориш тартибини кўрсатувчи схема тузиб, кузатиб бориш мақсадга мувофиқдир. Буни харажатлар ва даромадлар миқдорига қараб қуйидаги жадвал тарзида ҳам ифодалаш мумкин (7-жадвал).

7-жадвал

«Жаҳонгир» кичик корхонасининг инвестициялаштирилган лойиҳалар бўйича фойдалилик коэффицентларининг ҳисоб-китоби

Лойиҳа	Кўзда тутилган харажатлар суммаси, минг сўм	Кўзда тутилган даромадлар суммаси, минг сўм	Фойдалилик коэффиценти	Ранглар
А	600	840	1,4	1
Б	900	1305	1,45	2
В	300	390	1,3	3
Г	700	770	1,1	4
Д	1200	1260	1,05	5

Ушбу жадвалдан кўринадики, агар кичик корхона 2,5 млн. сўмлик лойиҳаларни инвестициялаштириш имкониятига эга бўлса, бу маблағларни А, Б, В ва Г лойиҳалар учун сарфлаш мақсадга мувофиқ бўлиб, жуда катта даромад келтириш имконияти бўлсада, Д лойиҳадан воз кечмоқ зарурдир.

Агар фойдалилик коэффицентига эътибор бермасдан, фақат кўзда тутилган даромадларнинг максимал миқдорларига қараб иш

юритилганда Д, Б ва В вариантлар танланган бўларди. Бунда жами харажатлар 2,4 млн. сўмни ташкил етган ҳолда, корхона даромади 2,955 млн. сўмни ташкил қиларди. Агар фойдалилик коэффициентини ҳисобга олиб тузилган инвестиция лойиҳасини амалга оширганда, олинадиган даромад ҳажми 3,305 млн. сўмни ташкил қилиши мумкин эди.

Юқорида таъкидланганлардан ташқари, амалда бўлиши мумкин бўлган комплекс лойиҳаларни эътиборга олиш ҳам лозим. Бу ҳам инвестиция маблағларини ажратишнинг вариантларидан бири бўлиб, бунда маълум бир лойиҳа бир вақтда бошқа бир лойиҳа билан параллел амалга оширилиши мумкин. Масалан, янги цех қурилиши бутун заводга хизмат қиладиган энергетика ёки тозалаш иншоотлари реконструкцияси учун маълум даражада маблағ қўйишни талаб этади. Бундай ҳолда, иккала инвестиция маблағини сарфлаш лойиҳасининг ҳам фойдалилик коэффициентини ҳисоблаб чиқиш лозим. Бунда ушбу коэффициентларнинг индивидуал даражаларига эътиборни қаратиш шарт эмас. Мисол учун, фирмада 600 минг сўм маблағ сарфлаб, 840 минг сўм даромад келтириладиган лойиҳа бор. Бунда фойдалилик коэффициенти 1,4 ($840/600$) ни ташкил этади. Лекин, шу билан бирга, фирма умумзавод хўжалигини такомиллаштиришга яна 100 минг сўм сарфлаши зарур. Бу эса даромадлиликни фақат 60 минг сўм миқдоридagina ўсишига олиб келади ёки бошқача қилиб айтганда, бу лойиҳа бўйича фойдалилик коэффициенти 1 дан кичик бўлиб, 0,6 ($60/100$) ни ташкил этади. Бироқ, агар бир-бири билан боғлиқ бўлган ушбу лойиҳалар бўйича инвестициялар миқдорини ва кутилаётган даромадларни қўшсак, бунда биринчи ҳолатда 700 минг сўм ($600+100$), иккинчи ҳолатда эса 900 минг сўм ($840+60$) келиб чиқишини кўраимиз. Шундай қилиб, умумий (интеграл) фойдалилик коэффициенти 1,29 ($900/700$) ни ташкил этади, яъни 1 дан анча юқори. Бу эса бизга иккала лойиҳани бир вақтда амалга ошириш учун қанча маблағ сарфлаш мумкинлигини кўрсатади.

Қисқа хулосалар

Янги бизнес корхоналарини ташкил қилиш бир неча босқичдан иборат бўлади. Улар таъсис этилган жойидаги маҳаллий ҳокимият органлари томонидан давлат рўйхатидан ўтади. Давлат рўйхатидан ўтказилган корхонага: ҳокимиятнинг корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги қарорларидан кўчирма, ҳокимият рўйхатидан ўтказилган ва тасдиқланган корхона Низоми ҳамда кор-хонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги тўғрисидаги давлат ордери топ-ширилади.

Корхона фаолиятини олиб боришда бизнес-режа муҳим рол ўйнайди. Бизнес режанинг тузилиши ва мазмуни қатъиян чегараланмаган. Бизнинг фикримизча, етти бўлимдан иборат бизнес режа энг мақбул бизнес режадир.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилишда фойдалилик коэффиценти усулидан фойдаланиш ўзининг оддийлиги ва қулайлиги билан ажралиб турадиган усул бўлиб, у етарлича асосли қарорлар қабул қилишга ёрдам беради.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Янги корхона ташкил қилиш қандай босқичлардан иборат?
2. Ташкил этилмоқчи бўлган шахсий корхоналарнинг қандай турларини биласиз?
3. Ташкил этилаётган корхонанинг техник-иқтисодий асосланиши (ТИА) нималардан иборат?
4. Бизнес-режа нима? Унинг мазмунини очиб беринг.
5. Бизнес-режанинг тузилиши қандай, у қандай бўлимлардан иборат?
6. Ташкил этилмоқчи бўлган корхонанинг ишлаш ва бошқа-рув тизими нималардан иборат?
7. Корхонанинг бошқарув тамойиллари нималардан иборат?
8. Франчайзингнинг устуворлик ва камчиликлари нимада?
9. Фойдалилик коэффиценти қандай аниқланади?

10. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш-ни изохлаб беринг.

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тўғридан-тўғри хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаш-тириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 14 июндаги ПФ-3619-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бораси-даги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

4. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

5.Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

5-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ БОШҚАРИШ

5.1. Бошқарув таркиби, бошқарув бўғини ва бошқарув босқичи

Корхонани бошқаришнинг мақсадга мувофиқ таркибини вужудга келтириш тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан биридир.

Корхонанинг бошқарув таркиби деганда, бошқарув мақсад-ларини амалга оширувчи ва функцияларни бажарувчи, бир-бири билан боғланган турли бошқарув органлари ва бўғинларининг маж-муи тушунилади.

Бошқарув таркиби ишлаб чиқариш таркиби деб ҳам юритилади. Бунда бошқаришни ташкил этишнинг дастлабки ва белгиловчи омили ишлаб чиқариш жараёни ҳисобланади. У ўзаро боғланган асосий, ёрдамчи ҳамда хизмат кўрсатувчи жараёнлардан иборат бўлиб, бу жараёнлар бўлимлар ва ходимлар ўртасида меҳнат тақсимотини талаб қилади. Шу мақсадда ишлаб чиқариш бўлимлари ва уларга хос бўлган бошқарув аппарати тузилади. Бўлимлар йиғиндиси, уларнинг таркиби ва ўзаро алоқа шакллари корхоналарнинг ишлаб чиқариш таркибини ташкил этади.

Бошқарувнинг мақсади, функцияси, вазифаси, объекти ва органлари унинг ташкилий таркибини белгилаб беради. Ташкилий таркибларни ҳосил қиладиган бошқарув органлари бошқарув бўғинлари ва бошқарув босқичлари шаклида бўлади.

Бошқарув бўғини – бу бошқарувнинг айрим ёки қатор функцияларини бажарувчи мустақил бўлимлардир. Бу бўлимлар ўртасидаги боғланиш ва алоқалар горизонтал характерга эга бўлади.

Бошқарув босқичи – бу иерархиянинг муайян даражасида амал қиладиган бўғиндир. Масалан:

Вазирлик → бирлашма → корхона → цех → участка

Бошқарув босқичлари бир бошқарув бўғинининг иккинчисига,

одатда, қуйи бўғиннинг юқори бўғинига изчиллик билан бўйсунитини кўрсатади. Бу вертикал бўйича бўлинишдир.

Барча бўғин ҳамда бошқичларнинг таркиби, уларнинг ўзаро бўйсунитиш тартиби, ҳар бир бошқарув органи ва бўғинининг ҳуқуқ ҳамда бурчлари, улар ўртасидаги муносабатлар **бошқарув тизимини** ташкил қилади.

Бошқарув тизимини турли жабҳаларга бўлиш мумкин: бутун тармоқни бошқариш; ҳар бир тармоқ тасарруфидаги корхона-ларни бошқариш; корхоналар ичидаги бўлимларни бошқариш ва ҳ.к.

5.2. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқарув таркибларининг ташкилий турлари

Кичик бизнес корхоналари бошқарув таркибларининг қуйидаги асосий ташкилий турлари мавжуд (7-чизма).



7-чизма. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқарув таркибининг ташкилий турлари

Ҳар бир таркибда расмий ва норасмий алоқалар мавжуд. Расмий алоқалар, аввало, вертикал алоқалардир. Улар раҳбарликнинг ва бўйсунитишнинг турига кўра, бир-биридан фарқ қилади.

Агар раҳбарлик тўлақонли бўлиб, қуйи орган қуйи фаолиятга доир барча масалаларга дахлдор бўлса, у ҳолда бу хилдаги алоқа **чизиқли расмий** алоқа деб аталади.

Агар раҳбарлик чекланган бўлиб, қуйи орган фаолиятига доир масалаларга дахлдор бўлса, у ҳолда бу хилдаги алоқа **функционал расмий**

алоқа деб аталади.

Органлар ўртасида вертикал алоқадан ташқари горизонтал алоқалар ҳам мавжуд бўлиб, улар мувофиқлаштириш, уйғунлаштириш ва ҳамкорлик қилиш тарзидаги алоқалардир.

Бошқарув таркибида расмий алоқалар асосий ўринни эгаллайди. Лекин норасмий алоқалар ҳам муҳим аҳамиятга эгадир.

Баъзан улар ташкилотнинг ишини йўлга қўйишда ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Норасмий алоқалар турли хил бўлиши мумкин. Булар жумласига корхонадаги қариндошлик алоқалари, унда таркиб топган умумий манфаатлар, масалан, касблар, қизиқишлар, спорт билан шуғулланиш ёки дўстона муносабатлар киради.

Норасмий алоқаларга ҳам эътибор бериш керак. Чунки:

- норасмий алоқалар расмий таркибнинг барча бўғинлари билан боғланган бўлади;

- қатор муносабатлар ишдан ташқарида пайдо бўлади ва корхона-нинг барча ишига таъсир кўрсатади;

- норасмий тизим ўзининг кўпгина кўрсаткичлари бўйича корхона-фаолиятининг самарали ташкил қилинишига имкон беради.

Аммо норасмий алоқаларнинг салбий жиҳатлари ҳам йўқ эмас. Эҳтиёткорлик, сезгирлик йўқ бўлган жойда гуруҳбозлик, маҳаллий-чилик, қариндош-уруғчилик ва шунга ўхшаш кўринишлар пайдо бўлиши мумкин.

5.3. Чизиқли (поғонали) таркиб

Чизиқли (поғонали) таркиб бошқарув таркибининг энг содда тури ҳисобланади.

Бунда бошқарувнинг ҳамма функциялари корхона раҳбари қўли-да тўпланиб, барча қуйи раҳбарлар ва ишлаб чиқариш ячейкалари унга бўйсунди. Ҳар бир раҳбар ўзига ишониб топширилган бўлинма фаолиятини яқкабошчилик асосида бошқаради ва зарур қарорларни

мустақил равишда қабул қилади.

Бўйсунувчи ходимлар фақат ўзларининг бевосита раҳбарлари-нинг фармойишларини бажарадилар. Юқори турувчи раҳбар ходим-ларга ўзларининг бевосита бошлиғини «четлаб» мурожаат қилмас-лиги керак. Масалан, корхона директори цех бошлиғини четлаб мастерга буйруқ бермаслиги керак.

Чизиқли таркибнинг ўзига хос ижобий ва салбий томонлари бор.

Чизиқли таркибнинг ижобий томонлари:

- ўзаро зид, чалкаш топшириқлар берилиш ҳолларини камай-тиради;
- яккабошчилик ва шахсий жавобгарлик мустаҳкамланади;
- бу таркиб оддий, пухта ва тежамлидир;
- босқичлар сони кам бўлади;
- бошқарилувчи объект ишига кам киши аралашади;
- вазифалар тез ҳал этилади;
- бутун тизим самарали ишлайди;
- ходимлар фақат ўз раҳбарига ҳисобот берадилар.

Чизиқли таркибнинг салбий томонлари:

- бундай таркиб оддий масалаларни ечишга мўлжалланганлиги сабабли унинг борасида комплекс масалаларини ечиш анча қийин кечади;
- бундай шароитда раҳбарлар кўпроқ тезкор ишлар билан банд бўлиб, стратегик муаммоларни эътибордан четда қолдирадилар;
- бундай бошқарув шароитида буйруқбозлик ва расмиятчилик-нинг пайдо бўлиш хавфи кучли бўлади, бунга сабаб, таркибнинг ҳар бир бўғинида раҳбар ўз лавозими бўйича фармойиш бериш ҳуқуқига эга бўлишидир.

Бошқарувнинг чизиқли таркиби унча мураккаб бўлмаган ишлаб чиқариш шароитида ижрочиларнинг вазифалари оддий, буйруқ ва ахборотлар ҳажми кам бўлганда ўзини оқлаши мумкин. Ишлаб чиқариш тобора мураккаблашиб, иш кўламининг кенгайиб бориши бошқарув функцияларини табақалаштиришни талаб қилади, чизиқли таркибнинг

ўрнига чизиқли-штабли таркибнинг вужудга келишини тақозо этади.

5.4. Чизиқли–штабли таркиб

Чизиқли-штабли таркиб ҳар бир чизиқли раҳбар қошида ихтисослашган хизматчилар, маслаҳатчилар кенгаши, яъни штаблар тузиш йўли билан ташкил этилади.

Штабларнинг вазифаси ҳар хил муаммоларни ўрганиш орқали раҳбарларга қарор қабул қилишда ёрдам беришдан иборат. Бундай штабларга эҳтиёжнинг пайдо бўлишига сабаб корхоналарда функцияларнинг мураккаблигидир.

Чизиқли раҳбарлар корxonанинг бош мақсадига эришиш йўлидаги бирламчи вазифаларнинг бажарилишига масъул бўлсалар, штабдагилар эса бирламчи вазифаларга тобе бўлган иккиламчи вазифаларнинг бажарилишига жавобгардирлар. Улар маслаҳат бериш функциясини бажарадилар. Чизиқли раҳбарларнинг асосий вазифаси таклиф этилган ижобий ва салбий маслаҳатлар ичидан мақсадга мувофиқларини аниқлаш ва уни қабул қилишдан иборатдир.

Бу таркибнинг афзаллиги шундан иборатки, чизиқли раҳбарлар ўз диққатларини илмий-тадқиқот ишларига эмас, балки, асосан, корxonанинг жорий фаолиятига қаратадилар. Камчилиги – бошқарув тизимида ортиқча бўғинларнинг пайдо бўлишига, натижада бошқарув тезкорлигининг сусайишига, бошқарув харажатларининг ўсишига олиб келишидир.

5.5. Функционал таркиб

Функционал бошқарув таркиби раҳбарлар ва таркиб бўғинлари-нинг бошқарув фаолиятини ихтисослаштиришга қаратилгандир. Бунда ҳар бир бошқарув бўғинига муайян функциялар бириктириб қуйилади.

Бошқарув аппаратини функционал ихтисослаштириш самарадорлигини анча оширади. Бошқарувнинг ҳамма функцияларини бажариши лозим бўлган универсал раҳбарлар ўрнига ўз соҳасини пухта биладиган, ўз

штатига эга бўлган, ўзига топширилган иш участкаси учун жавоб берадиган мутахассислар аппарати пайдо бўлади.

Функционал бўлинмалар бевосита барча қуйи таркиб бўлинмаларининг фаолиятини бошқаради. Функционал бошқариш у ёки бу функция ваколатига таалуқли тор доирадаги масалалар бўйича қуйи босқичнинг органлари ва бўлинмалари фаолиятига раҳбарликни таъминлайди. Масалан, корхонанинг режа бўлими цехларнинг режа бюрolarига раҳбарлик қилади.

Бунда ҳам функционал бўлимлар раҳбарларининг вертикал бўйича иерархияси ва бўйсунуши мавжуд. Аммо, чизиқли таркибдан фарқли ўлароқ, бундай бўйсунуш маъмурий эмас, балки соф услубий маслаҳатли бўйсунушдир. Масалан, корхона режа бўлимининг бошлиғи цех режа бюроси бошлиғига, хатто айнан шу вазифага доир масала бўйича ҳам буйруқ бериш ҳуқуқига эга эмас. Бирор маъмурий буйруқни корхона директори цех бошлиғига бериши мумкин, цех бошлиғи эса цех режа бюроси бошлиғига шундай буйруқ бера олади.

Функционал таркиб ҳам ўзининг ижобий ва салбий томонларига эга.

Функционал таркибнинг ижобий томонлари:

- бу таркибда бошқарув фаолияти чуқур ихтисослашади. Бу эса бошқарув самарадорлигининг касб маҳорати даражасининг ўсишини таъминлайди. Масалан, маркетинг бўйича мутахассис шу соҳани бошқа юқори органлар раҳбарларидан яхши билади ва бу ишни юқори савияда бажаради;

- функционал соҳада мувофиқлаштириш ишини яхшилашга эришилади. Ходимлар бунга тез кўникма ҳосил қиладилар;

- моддий харажатларни камайтиради, бошқаришдаги такрорланишларга чек қўяди ва ҳоказо.

Функционал таркибнинг салбий томонлари:

функционал органлар ўзига топширилган вазифаларни сифатли бажаришдан манфаатдор бўлиб, «бегона» вазифалар учун ҳам, бутун

корхонанинг умумий фаолияти учун ҳам жавоб бермайди. Бунда ҳар бир раҳбар ўз вазифаси бўйича фармойиш бериш учун барча ҳуқуқларга эга. Бинобарин, бу нарса яккабошчилик тамойилларининг бузилишига, ижрочиларнинг масъулияти камайиб, интизомнинг бўшашига олиб келади. Чунки ҳар бир ижрочи бир бошликқа эмас, айти вақтда, бир неча бошликқа бўйсунди, кўпинча улардан бир-бирига зид кўрсатмалар олади.

Чизиқли-функционал таркибда асосий бошқарув – чизиқли бошқарув бўлиб ҳисобланади. Ҳамма бошқарув босқичларида ва участкаларни мустақил бошқаришда чизиқли раҳбарлар тайинланади. Уларга ишлаб-чиқариш хўжалик фаолиятини яккабошчилик тамойилларига кўра бошқариш ҳуқуқи берилган бўлиб, улар олинган натижа-ларга тўлиқ жавоб берадилар.

Бошқарувнинг чизиқли-функционал таркиб шароитида ишлайди-ган раҳбарларга малакали ёрдам кўрсатиш учун функционал ва идоравий ташкилотлар ташкил этилади. Бу ташкилотларнинг вази-фаси бошқарув қарорларини тайёрлаш ҳамда раҳбарларга малакали ёрдам беришдан иборат бўлади.

Мазкур таркибнинг камчиликлари:

- чизиқли ва функционал ходимлар ўртасида келишмовчиликлар пайдо бўлади;
- тадбиркорга функционал ходимлар фаолиятини мувофиқлашти-риш қийинроқ кечади.

5.6. Дастурли-мақсадли таркиб

Ҳозирги замон корхоналари фаолиятидаги кўпгина муаммоларни ҳал этиш горизонтал бўйича келишиб олиш ва мувофиқлаштиришни талаб этади. Масалан, корхона янги хил маҳсулот ишлаб чиқаришга кўчадиган бўлса:

- материалларини сарфлашнинг янги меъёрини ишлаб чиқиш;

- меҳнат меъёрларини қайта кўриб чиқиш;
- турли касбдаги ишчиларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш;
- янги материалларга эҳтиёжни аниқлаш;
- етказиб берувчилар билан алоқа ўрнатиш;
- янги технологияларни жорий этиш ва ҳоказолар талаб қилинади.

Юқоридаги вазифаларини турли хизмат бўлинмалари бажаради, улар бажарадиган ишларнинг мазмуни ва муддатларини келишиб олиши, ишлаб чиқаришнинг кўпгина элементларини туташтириши лозим. Гоҳо функционал хизматлар ўртасидаги алоқаларда бузилиш вужудга келади, хизматлар эса баҳс ва мунозаралар билан амалга оширилади. Чизикли-таркиб раҳбари эса кўп сонли бўлинмалар ишини мувофиқлаштиришга жуда қийналади.

Бу муомалаларини янги ташкилий бошқарув таркибларини тузиш йўли билан, аниқроғи, чизикли-функционал бошқарув таркибларига тузатишлар киритиш йўли билан ҳал этилади. Бундай таркиб дастурли-мақсадли таркиб деб аталади. Бошқарувнинг дастурли-мақсадли таркиби қуйидаги икки кўринишда бўлади: лойиҳа бўйича ва маҳсулотга кўра бошқарув.

Лойиҳа бўйича бошқарув қисқа муддатда янги техника ва технологияни жорий қилиш заруриятида туғилган ҳолларда қўлланилади. Бунда вақтинчалик маҳсус хизмат бўлими тузилиб, унга ресурслар берилади. Бу бўлим лойиҳа тузади ва унинг жорий этилишини назорат қилади.

Лойиҳа бўйича бошқарув мунтазам раҳбарликни аниқлаштиради, кичик бўлақларга ажратади ёки тўлдиради. У лойиҳани бажариш учун корхонанинг барча функционал хизматлари ва бўлинмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи орган ҳисобланади. Бу органга тегишли ҳуқуқлар берилади. У вазифаларнинг бажарилиши учун тўла жавобгар бўлади.

Бундай бошқарув кўп номенклатурали ишлаб чиқаришда қўлланилади. Лойиҳа раҳбари маҳсус ваколатга эга бўлиб, технологик

ишларни звенолар билан ишчилар ўртасида тақсимлайди, унинг бажарилишини ўз лойиҳаси доирасида назорат қилиб боради. Чизиқли раҳбарнинг шу ишларга оид буйруқлари лойиҳа раҳбари билан келишилади. Бунда бажарувчи киши икки ва ундан ортиқ раҳбарга эга бўлиб, уларга бўйсунди.

Маҳсулотга кўра бошқарув таркибининг афзаллиги ахборотлар-нинг келиш йўллари ва оқимининг қисқаришида, яккабошчилик тамойилига тўла риоя қилинишида, бошқарувнинг юқори босқичларини майда жорий вазифалардан ҳалос қилишда намоён бўлади. Бундай таркиб бозорда талабнинг ўзгаришига тезкор муносабат билдиришга қодирдир.

5.7. Матрицали таркиб

Матрицали таркиб бўйича бошқарув анча мураккаб бўлиб, у маҳсулоти нисбатан қисқа «умр» кўрадиган ва тез-тез ўзгариб турадиган корхоналар томонидан қўлланилади. Бу таркиб корхонада горизонтал алоқаларини йўлга қўйишга ва уларни замонавий компьютерлар ёрдамида мураккаб буюртмаларини бажарувчи турли хил корхоналар фаолияти билан боғлашга, техника соҳасида юқори малакали хизмат кўрсатишга ва экспертизани таъминлашга қаратилган. Ушбу таркибни «тур» кўринишида тасаввур этиш мумкин. У икки турдаги таркибнинг комбинациясини ифодалайди.

Бошқарувнинг матрицали таркибининг моҳияти шундаки, унда ҳар бир ходим, айти бир вақтнинг ўзида, лойиҳа бўйича бошқаришда, шунингдек, ўзининг функционал органида хизматда бўлади ҳамда икки ёқлама бўйсунди. Бу таркибнинг ўзига яраша афзалликлари бор. Булар қуйидагилардир:

- бошқарув жараёнидаги (горизонтал) алоқаларнинг узунлигини кескин қисқартиради ва тартибга солади;

- қарорлар қабул қилишни тезлаштиради ва уларнинг мазмуни ҳамда натижалари учун масъулиятни оширади;

- корхонанинг ички ва ташқи шароитларига таъсир етувчи омилларнинг ўзгаришига тезда кўникма ҳосил қилади ва шунга мувофиқ равишда амал қилади;

- чизиқли бўйсунуш воситасида бўлим ичида бюрократияга бўлган мойилликни бир қадар сўндиради ва хоказо.

Шу билан бир каторда, матрицали таркибнинг ҳам айрим камчиликлари бор. Булар таркибнинг мураккаблиги ва бошқарув органларининг реал ваколатига эга эмаслигидир.

Бошқарувнинг ташкилий таркиблари тўғрисида якуний хулосаларга келар эканмиз, бошқарувнинг қараб чиқилган ташкилий таркибларидан бирортасини ҳам расмий таркиб деб бўлмайди. Шу боис ҳар бир корхона (фирма) ўз олдидаги мақсад ва иқтисодий муҳитининг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб, унинг талабларини юқори даражада қондирадиган ташкилий таркиб турини танлаши керак.

5.8. Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарнинг бошқарув услуби

Раҳбарнинг бошқарув услуби деганда, бошқарув жараёнида келиб чиқадиган муаммоларини ҳал қилиш усуллари мажмуи тушунилади.

Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарликнинг қуйидаги бошқарув услубларидан фойдаланилади:

1. Хўжалик ишларидаги камчиликларга муросасиз бўлиш.
2. Жамоа ва унинг ҳар бир ходими тўғрисида қайғуриш.
3. Юқори маданиятли бошқарувнинг ташкил қилиш.
4. Раҳбарнинг янгиликни ҳис этиш қобилияти.

Кичик бизнес фаолиятини бошқаришнинг бир неча поғоналари мавжуд. Уларга икки поғонали, уч поғонали ва кўп поғонали бошқарувни мисол қилиб кўрсатиш мумкин. Кичик бизнес фаолиятини бошқаришда жаҳон амалиётидан олинган ва энг самаралиси ҳисобланган икки

поғонали усул, яъни раҳбар-бажарувчи усулидан кенг фойдаланилади.

Бу усулнинг самараси унинг оддийлигида, бажарувчи ва раҳбар ўртасидаги муносабатларни тўғридан-тўғри боғланганлигидадир. Бу ерда назоратнинг юқори самарасига эришилади. Поғоналар сони ортиб борган сари бошқарув самараси камайиб боради.

Қисқа хулослар

Корхонани бошқаришнинг мақсадга мувофиқ таркибини вужудга келтириш тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан бири бўлиб ҳисобланади.

Кичик бизнес корхоналари бошқарув таркибининг чизиқли-поғонали, чизиқли-штабли, функционал, чизиқли-функционал, дастурли-мақсадли, матрицали турлари мавжуд.

Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошқаришда жаҳон амалиётидан олинган ва энг самарали усул бўлиб, икки поғонали усул, яъни раҳбар-бажарувчи усули ҳисобланади. Бу усулнинг самараси унинг оддийлиги ва раҳбар ва бажарувчи ўртасидаги муносабатларнинг тўғридан-тўғри боғланганлигидадир.

Назорат ва муҳокаа учун саволлар

1. Бошқарувнинг ташкилий структураси нима?
2. Бошқарув бўғини ва босқичлари тўғрисида сўзланг.
3. Корхонада самарали бошқарув деганда нимани тушунасиз?
4. Чизиқли (поғонали) таркибнинг моҳияти нимада?
5. Чизиқли-штабли таркиб нима?
6. Функционал таркибнинг ўзига хос хусусияти нимада?
7. Дастурли-мақсадли таркибнинг моҳияти нимада?
8. Матрицали таркиб нима?
9. Бошқарув таркибларининг ўзаро фарқи нимада?
10. Раҳбарнинг бошқарув услуги деганда нимани тушунасиз?

11. Кичик бизнес ва тадбиркорлик раҳбарликнинг қандай бошқа-рув услубларидан фойдаланилади?

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бора-сидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

2. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги мар-ралар сари изчил ҳаракат қилишишимиз лозим. // Халқ сўзи газе-таси, 2006 йил, 11 февраль.

3. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С., Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

4. Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

5. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2-е изд., пререб. и доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

6-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИ

6.1. Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичлар

Кичик бизнес корхоналарининг молиявий фаолияти уларнинг давлат, бошқа корхоналар, ташкилотлар ва шахслар билан ўзаро муносабатини тартибга солиш билан боғлиқ бўлган пул ҳисоб-китобларини ифодалайди.

Кичик бизнес корхоналарининг иш фаолияти унинг молиявий ҳо-лати билан чамбарчас боғланганидир. Молиявий ҳолат корхонанинг ҳар томонлама фаолиятининг натижаларини акс эттиради ва режада белгиланган ишларнинг бажарилишига таъсир кўрсатади. Ҳар бир кичик корхонанинг молиявий хўжалик фаолиятини тўғри олиб борилиши жуда муҳим аҳамият касб этади.

Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлардан асосийси фойдадир.

Корхоналар фойдасининг турлари қуйидагилардан иборат:

а) маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ). Бу сотишдан тушган соф тушум (СТ) ва сотилган маҳсулотнинг таннархи (МТ) ўртасидаги фарқдан иборат, яъни

$$\mathbf{ЯФ = СТ - МТ;}$$

б) асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан тушган фойда (ИЧФ). Бу маълум давр ичида маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ) ва харажатлар (Аҳараж.) ўртасидаги фарқ ва плюс бошқа асосий фаолият соҳалари даромадлари (Бдар.) ёки камомадлари (Бкам.) айирмасидан иборат, яъни:

$$\mathbf{ИЧФ = ЯФ - Аҳараж. + Бдар. - Бкам.};$$

в) умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ). Бу алгебраик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланади: асосий фаолиятидаги фойда (АФФ) плюс дивидендлар (ДД) ва фоизлар бўйича даромадлар (ФД) плюс (ёки минус) чет эл валюталари бўйича операцияларидан олинган даромадлар (ёки камомадлар) (ЧЭВ) плюс (ёки минус) ким-матбаҳо қоғозларни қайта баҳолашдаги даромадлар (ёки камомадлар) (КККБ) минус фоизлар бўйича харажатлардан (ФХ) иборат, яъни:

$$\mathbf{УХФ = АФФ + ДД + ФД \pm ЧЭВ \pm КККБ - ФХ};$$

г) солиқ тўловларигача бўлган фойда (СФ). Бу кўрсаткич ҳам алгебраик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланиб, умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ) ва тасодифий (кўзда тутилмаган) фойда ёки камомадлар (ТФК) салдосидан иборат, яъни:

$$\mathbf{СФ = УХФ \pm ТФК};$$

д) йиллик соф фойда (ЙСФ). Бу барча солиқларни тўлаб бўлгандан сўнг корхона ҳисобига қоладиган даромад, яъни солиқ тўловларигача бўлган фойдадан (СФ), даромад ёки фойда солиғини (ФС) ҳамда бошқа солиқлар ёки тўловларни (БС) олиб ташлангандан кейин қолган қисмидир, яъни:

$$\mathbf{ЙСФ = СФ - ФС - БС};$$

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятини юритиши давомида келиб чиқадиган харажатлар ўз хусусиятларига кўра қуйидагича тасниф-ланади:

Маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш таннархи:

а) тўғри ва эгри моддий харажатлар;

б) тўғри ва эгри меҳнат харажатлари;

в) бошқа тўғри ва эгри харажатлар.

Маълум даврдаги харажатлар:

а) сотиш билан боғлиқ харажатлар;

б) бошқариш билан боғлиқ харажатлар (маъмурий харажатлар);

в) бошқа жараёнлар билан боғлиқ харажатлар.

Молиявий фаолият билан боғлиқ харажатлар:

а) фоизлар бўйича харажатлар;

б) хорижий валюталар билан боғлиқ операцияларда курсларнинг салбий фарқи;

в) қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолаш;

г) моливий фаолият билан боғлиқ бошқа харажатлар.

Тасодифий харажатлар (табiiй офатлар натижасида келиб чиқадиган харажатлар).

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятининг юритиши давомида келиб тушадиган даромадлари ўз хусусиятларига кўра қуйидагича гуруҳланади ва у ҳисоботларда қуйидаги асосий бўлимлар бўйича акс этади:

- сотишдан тушган соф тушумлар;

- асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар);

- молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар;

- тасодифий даромадлар.

Сотишдан тушган соф тушумлар – маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумлардан, қўшимча қиймат солиғи, акциз солиғи, экспорт солиғи (сотиб олувчи томонидан бериладиган айрим скидкалар) ва бошқа тўлов ҳамда ажратмаларни олиб ташлагандан кейин қолган қисми сифатида ҳисобланади.

Корхоналарнинг экспорт фаолияти билан боғлиқ операциялардан тушган фойда ва даромадларни ҳисоблаш, маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумлар ҳажмини аниқлаш каби

белгиланган тартибда амалга оширилади.

Асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар) ҳисобот бўлимининг «Бошқа даромадлар ва тушумлар» моддасида кўрсатилади.

Ушбу даромадларга:

- хўжалик шартномалари шартларини бузганлик учун турли хилдаги санкциялар, жарималар, пенялар, шунингдек, келтирилган зарар ва камомадларни қоплаш;

- ҳисобот йилида, ўтган йилдаги даромадлар ва фойдаларни ҳисоблаш натижасида топилган сумма;

- маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотиш ёки ишлаб чиқариш жараёнлари билан боғлиқ бўлмаган бошқа даромадлар, яъни рента даромадлари, хизмат кўрсатиш тармоқларидан тушган даромадлар, корхона тизимидаги ошхоналар ва кафелар ҳисобидан келиб тушадиган тушумлар;

- асосий фондлар ва корхонанинг бошқа мол-мулкларининг фаолиятидан келиб тушадиган молиявий даромадлар киради.

Молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар қуйидагиларни ўз ичига олади:

- роялти (лицензия битимида кўрсатилган нарсдан фойдаланиш ҳуқуқи учун сотувчига вақт-вақти билан пул ўтказиб туриш) ва трансферта (эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғозларни бир киши номидан бошқа кишига ўтказиш) капиталларини тўплаш;

- корхона тизимида фаолият кўрсатаётган тармоқларнинг қим-матбаҳо қоғозларга қўшган улушларидан келиб тушадиган дивидендлар ҳисобидаги даромадлар;

- валюта счёtlари бўйича курслар фарқининг ижобий салдолари;

- шўъба корхоналарнинг қимматбаҳо қоғозларга сарфланган маблағларини қайта баҳолаш ҳисобидан келиб тушадиган фойдалар ва бошқалар.

Тасодифий фойда ёки даромадлар – хўжалик фаолиятини юргизиш давомида кўзда тутилмаган тасодифлар, ҳодисалар, эътиборга олинмаган жараёнлар ва воқеалар туфайли вужудга келадиган даромадлардир. Буларга, асосий фаолият юргизиш давомида ифодаланган ҳисоботларда акс етган бошқа даромадлар бўлими моддасидаги даромадлар киритилмайди.

Хўжалик фаолиятини юритиш давомида корхоналар ўз маблағлари даражасини аниқлаши ва назорат қилиши муҳим ўрин тутди. Чунки мулкий жавобгарлик, тузилган контрактлар ва шартномалар асосида келиб чиқадиган ўзаро келишмовчиликлар ёки муаммолар мана шу мулкка бўлган эгаллик ҳуқуқлари бўйича кафолатланади.

Мулкий жавобгарлик, мулк шаклидан қатъий назар, фақат корхонанинг ўз маблағларига қуйилиши мумкин. Ўз маблағларнинг миқдори бухгалтерия баланси маълумотларига асосан аниқланади.

Мулк формаларидан қатъий назар, хўжалик юритувчи субъектлар ҳисобида бўлган ўз маблағлари суммаси қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$\text{Ўмаб.} = \text{БВ} - (\text{М} + \text{Ммаж.ўс.} - \text{Ммаж.сўн.}) - \text{Ддеб.қарз.} - \text{З};$$

Бунда:

БВ – баланс валютаси суммаси;

М – узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятлар пассивини иккинчи ва учинчи бўлимлари;

Ммаж.ўс. – мажбуриятларнинг ўсиши – охириги ҳисобот даври учун баланс маълумотлари билан таққослаганда контракт имзолаган кунга қарз олинган ва жалб қилинган маблағлар;

Ммаж.сўн. – контрактни имзолаш санаси ва охириги ҳисобот даври учун балансни тузиш санаси ўртасидаги даврда мажбурият-ларнинг сўниши;

Ддеб.қарз. – даъво қилиш муддати тугаган дебиторлик қарзлари;
З – зарарлар суммаси.

6.2. Кичик бизнес ва тадбиркорликни кредит билан таъминлаш шакллари

Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш деганда, бу уларга пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга ҳақ тўлаш шарти билан қарзга олиш ва қайтариб бериш юзасидан келиб чиқадиган муносабатлар тушунилади.

Кредит муносабати икки субъект бири – пул эгаси, яъни қарз берувчи; иккинчиси – пулга муҳтож, яъни қарз олувчи ўртасида юзага келади. Кредит, товар ва пул кўринишидаги маблағларни қайтариб бериш, муддатлилиқ ва фоиз тўлаш шартлари асосида бериш натижасида юзага келади.

Кредит берилиш муддатига кўра, уч турга бўлинади:

1. Қисқа муддатли кредитлар (муддати бир йилгача бўлган кредитлар).
2. Ўрта муддатли кредитлар (муддати бир йилдан уч йилгача бўлган кредитлар).
3. Узоқ муддатли кредитлар (муддати уч йилдан ортиқ бўлган кредитлар).

Ҳалқаро кредитлар берилиш муддатига кўра бирмунча фарқ қилади. Бунда бир йилдан беш йилгача муддатга берилган кредитлар ўрта муддатли, беш йил ва ундан ортиқ муддатга берилган кредитлар узоқ муддатли кредитлар деб ҳисобланади.

Кредит ва молия тушунчалари ўртасида бир томондан, умумий-лик бўлса, иккинчи томондан, фарқли жиҳатлар мавжуд.

Агар молия барча хўжалиқ субъектларининг ўзига тегишли пул маблағлари хусусидаги алоқаларни англатса, кредит, бундан фарқлироқ, ўзга мулки бўлган пулни қарзга олиб ишлатиш борасидаги

муносабатларни билдиради ва бозор муносабатларининг бир элементи ҳисобланади.

Молия билан кредитнинг умумийлиги шуки, уларнинг ҳар иккаласи ҳам пул маблағлари юзасидан бўлган муносабатларни жамлаш ва ишлатиш усулининг ҳар хил бўлишидан келиб чиқади.

Молияда ўз мулки бўлган пул ресурсларини хоҳлаган вақтда, ҳеч бир харажатсиз ишлатиши мумкин. Кредит эса ўзгалар пул маблағи-ни ҳақ тўлаган ҳолда вақтинча ишлатиб туриш ва муддати келганда қайтариб беришни англатади. Кредит товар-пул муносабатларига хос бўлган ва пул ҳаракатини билдирувчи категориядир.

Кредит субъектлари ҳар хил бўлиши мумкин. Буларга корхона, фирма, ташкилот, давлат ва турли тоифадаги аҳоли киради.

Кредит объекти – бу ҳар қандай пул эмас, балки фақат вақтинча бўш турган, берилиши мумкин бўлган пуллар ва товарлардир.

Бўш пул уч хил бўлади:

- тадбиркорлар ёки катта пулдорлар қўлидаги пул, яъни капитал;
- аҳоли қўлидаги пул – эртами-кеч эҳтиёжни қондириш учун тўпланган пул, эгаси қўлида капитал эмас, балки истеъмолни қондириш воситаси;
- давлат ихтиёридаги пул. Бу пул ҳам капитал (давлат корхонаси учун), ҳам умумий истеъмол пулидир.

Қайд қилинган бўш пуллар ссуда фондини (қарз фондини) ташкил этади. Бўш пуллар қуйидаги манбалардан келиб чиқади:

- амортизация пулининг муддати тугагунга қадар тўпланиб бориши. Амортизация пули ҳар йили ажратилади ва у бир неча йилдан кейин ишлатилиши сабабли маълум давр бўш туради;
- ишлаб чиқаришни ўстириш учун фойдадан инвестиция пули муқим ажратиб борилади, лекин бу пулни маълум миқдорда йиғилгандан сўнг инвестиция қилиш мумкин;

- хом ашё, ёқилғи ва материаллар учун олдин сарфланган пул товар сотилиши билан эгасига қайтиб берилади, лекин уларни янгидан сотиб олиш шу вақтнинг ўзида юз бермайди. Аммо бу маблағлар дастлаб жорий счётага келиб тушади. Бу ресурслар депозит қилиб расмийлаштирилгандан кейингина кредит ресурслари сифатида ҳисобга олинади;

- фойдадан ажратилган ижтимоий фондлар пулининг келиб тушиш вақти билан ишлатиш вақти ҳам тўғри келмайди, натижада пул бўш қолади;

- иш ҳақи пулининг келиб тушиши ва сарфланиши бир вақтда юз бермайди. Маълумки, товар сотилгач, пул тушиб тураверади, иш ҳақи ҳар куни эмас, ҳар 15 кундан сўнг берилади. Натижада, иш ҳақи фондининг пули ҳам бўш туриши мумкин;

- фуқароларнинг истеъмолчи сифатида қарилгани таъминлаш, қимматбаҳо товар олиш, саёҳат қилиш ёки катта маросим ўтказиш учун жамланган пули бўлади, у етарли микдорга боргунча, ёки ишлатиш фурсати келгунча бўш туради;

- давлат бюджетига пул даромадларининг келиб тушиши ва уларнинг сарфланиши ҳам бир вақтда юз бермайди;

- турли-туман хайр-эҳсон ва суғурта пулларининг ҳосил бўлиши ва ишлатилиши ҳам турли вақтда юз берганидан, унинг бир қисми сарфланмай, бўш туриб қолади.

Хуллас, жамиятдаги пул ресурслари ҳаракатининг нотекис бўлиши, бир қисм пулнинг бўш қолиб, қарз фондига айланиши учун имкон беради.

Кредит тўрт хил вазифани бажаради:

Биринчидан, пулга тенглаштирилган тўлов воситалари (масалан, вексел, чек, сертификат ва ҳоказолар)ни юзага чиқариб, уларни хўжалик оборотига жалб қилади.

Иккинчидан, бўш пул маблағларини ҳаракатдаги, ишдаги капи-талга айлантриб, пулни пул топади, деган қонидани амалга оширади.

Учинчидан, қарз бериш орқали пул маблағларини турли тармоқлар

ўртасида қайта тақсимлаш билан ишлаб чиқариш ресурсларининг кўчиб туришини таъминлайди.

Тўртинчидан, қарз бериш, қарзни ундириш воситалари орқали иқтисодий ўсишни рағбатлантирилади.

Кредит ва ундан фойдаланишда турли натижаларга эришилади. Бу натижалар ижобий ёки салбий бўлиши мумкин. Ижобий натижалар деганда, кредитдан самарали фойдаланиш натижасида қўлга киритилган ютуқлар тушунилади. Масалан, Андижоннинг Асака шаҳрида асосан, банк кредити ҳисобидан қурилаётган янги автомобил заводи республиканинг энгил автомобилларга бўлган эҳтиёжини маълум даражада қондирса ва жаҳон бозорида муносиб ўрин эгалласа, бу кредитнинг ижобий йўли ҳисобланади.

Кредитнинг салбий роли, асосан, қуйидаги икки ҳолатда намоён бўлади:

- кредит турли йўллар билан асоссиз равишда кўп берилса ва оқибатда пул массаси кўпайиб, миллий пул қадрсизланса;

- агар олинган ҳалқаро кредитлардан самарали фойдаланилмаса ва мамлакат ўзининг бошқа даромад манбалари, масалан, олтинини сотиш ҳисобидан кредитни қайтарса.

Кредит алоқалари пул эгаси билан қарз олувчи ўртасида бевосита ва билвосита бўлиши мумкин. Биринчи ҳолда улар тўғридан-тўғри муомалага киришади. Иккинчи ҳолда улар алоқачи воситачилар орқали юз беради. Шунга қараб, кредитнинг қуйидаги асосий шакллари келиб чиқади:

1. Тижорат кредити.
2. Банк кредити.
3. Истеъмолчи кредити.
4. Давлат кредити.
5. Ҳалқаро кредит.

Тижорат кредити – бу сотувчиларнинг ҳаридорларга товар шаклида бериладиган кредитидир. Бунда товарлар маълум муддатда пулини тўлаш

шарти билан насияга берилади. Тижорат кредитини насияга олувчи унинг эгасига вексел (қарзнинг мажбуриятномаси)ни беради.

Насияга олиш орқали берилган қарз йиғиндиси товарнинг ўз нархи ва микдорига боғлиқ бўлади. Масалан, 1000 метр духоба насияга ҳар бир метри 2 доллардан берилади. Бунда духоба эгасининг харидорга берган қарзи 2000 долларни (1000x2) ташкил этади.

Тижорат кредитида фоиз насияга сотилган духоба нархига устама шаклини олади, шу сабабли, духоба насияга ўз нархидан юқори нархда берилади. Масалан, духоба нақд пулга ҳар метри 2 доллардан сотилса, насияга 2,5 доллар устама фоиз бўлади. Бизнинг мисолимизда 1000 метр духобага устама 500 долларни ташкил этади ($1000 \times 2,5 = 2500$; $2500 - 2000 = 500$).

Тижорат кредити беришнинг, асосан, бешта усули мавжуд:

- вексел усули;
- очик счёт орқали бериш, чегирма бериш усули;
- мавсумий кредит;
- консигнация.

Вексел усулида товар етказиб берилганда сотувчи харидорга траттани тақдим этади. Харидор ўз навбатида, уни акцептлайди, яъни траттада кўрсатилган суммани ўз вақтида тўлашга розилик беради.

Очик счёт орқали тижорат кредитини беришнинг мазмуни шундаки, харидор товарга буюртма бериши биланоқ у юклаб жўнатилади, тўлов эса ўрнатилган муддатларга вақт-вақти билан амалга ошириб борилади. Бунда харидор ҳар гал товар олишда кредитни расмийлаштириб ўтирмайди, яъни кредитга мурожаат қилмайди.

Чегирма бериш усулида харидор тўлов ҳужжатларини ёзилгандан сўнг, шартномада келишилган маълум давр ичида тўловни амалга оширса, тўлов йиғиндисидан чегирма берилади. Агар ушбу давр ичида тўлай олмаса, унда тўловни белгиланган муддатда тўлиқ амалга оширади.

Мавсумий кредит, одатда, ўйинчоқлар, сувенирлар ва бошқа кенг

истеъмол молларини сотишда кенг қўлланилади. Масалан, чакана савдо ташкилотлари йил давомида арча ўйинчоқларини сотиб оладилар ва шу йил билан ўйинчоқлар учун катта захира тўплайдилар. Ўйинчоқлар ҳақини эса янги йил байрами ўтгандан сўнг январ-феврал ойларида тўлайдилар. Ишлаб чиқарувчилар учун бундай усулнинг қулайлиги шундаки, улар ўйинчоқларни омборларда сақлаш харажатларидан холос бўладилар.

Консигнация – бу шундай усулки, бунда сотиб олувчилар товарлар-ни мажбуриятсиз сотиб оладилар, яъни товар сотилгандан сўнг пули тўланади. Агар товар сотилмай қолса, у эгасига қайтариб берилади.

Банк кредити. Банк ва бошқа кредит ташкилотлари пулни унинг соҳибларига фоиз тўлаш шарти билан ўз қўлида жамлайдилар ва ўз номидан қарзга бериб, фоиз оладилар. Бунда уч субъект:

- пул эгаси;
- кредит ташкилоти;
- қарз олувчининг кредит алоқаси пайдо бўлади.

Банклар орасида тижорат банклари марказий бўғин ҳисобланади. Ўзбекистон Республикасининг «Банклар ва банк фаолияти» тўғрисидаги Қонунига кўра, тижорат банклари акцияли, пай асосида ташкил топган ва хусусий бўладиги, улар «кредит ҳисоб-китоб ва ўзга хил банк хизмати»ни кўрсатадилар.

Банклар қарзни ишончли, пулни самарали ишлатишга қодир хўжалик субъектларига қарз берадилар. Улар, ўз навбатида, бу пулни инвестиция учун сарфлаб, иқтисодиётни ўстиришга эришадилар. Банк ишончли мижозларни танлаган ҳолда, қарзни уларнинг мол-мулки ёхуд бошқа бойлиги гаровга қўйилган шароитда беради. Масалан, банк фермерга 15000 доллар қарз берса, унинг гаровга қўйилган мулки қиймати шу суммадан кам бўлмаслиги керак.

Истеъмолчи кредити. Тижорат банклари тадбиркорлик учун фирмаларга, истеъмолчиларга товар сотиб олиш учун қарз беради. Бунинг натижасида истеъмолчи кредити пайдо бўлади. Масалан, АКШда банклар

истеъмолчиларга кредит карточкалари беради, уларга нархи 2500 долларга қадар товарлар харид этилади, харид пули банклар ва магазинлар берган счётга қараб тўланади. Бундай кредит ғоят имтиёзли бўлади, унинг фоизи бошқача қарз фоизидан кам бўлади, хатто фоизсиз ҳам бўлиши мумкин.

Истеъмолчи кредити аҳолининг истеъмол эҳтиёжларини қонди-ришга мўлжалланган. У товар ва пул шаклида бўлиши мумкин. Хусу-сан, якка тартибда уй-жой қуриш мақсадларига бериладиган узоқ муддатли кредитлар – пул шаклидаги истеъмолчи кредитларидир.

Давлат кредити. Банклар давлатга ҳам қарз беради. Шу билан бирга ундан қарз ҳам олади. Бунда давлат кредити пайдо бўлади. Қарз ва унинг фоизи бюджет ҳисобидан қайтарилади. Давлат кредити шароитида қарз берувчилар камдан-кам ҳолларда банклар бўлади. Кўпинча бу вазифани аҳоли, фирма, корхона ва ташкилотлар бажаради.

Давлат қарзни турли шаклда, аввало, давлат заёмлари шаклида олади. Заём давлатнинг қарздорлик гувоҳномаси бўлиб, у қарзни вақти келганда қайтариб олиш ва фоиз тўлашни кафолатлайди. Заёмларни марказий ва маҳаллий хокимиятлар чиқаради. Заёмлар қарз ҳақи тўлаш жиҳатдан фоиз тўланадиган, ютуқ чиқадиган, ҳам ютуқ, ҳам фоиз бериладиган ва баъзан, фоизсиз ҳам бўлади.

Кредит муносабатларида давлат фақат қарздор вазифасини ўтамай, қарз берувчи ролини ҳам бажаради. Давлат ўз маблағлари ҳисобига банкда қарз фондини ташкил этади, хазинадан қарз ҳам беради. Хазина қарзи давлат бюджетидан корхона, фирма ва ташкилотларга уларнинг молиявий санацияси учун сарфланади. Мазкур қарз ҳам маълум муддатга, қайтариб бериш ва фоиз тўлаш шарти билан берилади. Аммо фоиз ғоят имтиёзли бўлади ва даромад олишни кўзламайди. Давлат ўз қарзидан воз кечиши ҳам мумкин.

Ҳалқаро кредит – бу ссуда капиталининг ҳалқаро миқёсдаги ҳаракати бўлиб, бу ҳаракат товар ва валюта кўринишидаги маблағларни қайтариб беришлик, муддатлилик ва ҳақ тўлашлик асосида бериш билан боғлиқдир.

Ҳалқаро кредит муносабатларида қатнашувчи субъектлар бўлиб, тижорат банклари, марказий банклар, давлат органлари, ҳукумат, йирик корпорациялар ҳамда ҳалқаро ва регионал молия-кредит ташкилотлари ҳисобланади.

Ҳалқаро кредитнинг асосий шакллари сифатида фирмавий кредит, акцептли кредит, акцептли-рамбурсли кредитларни кўр-сатиш мумкин.

Фирмавий кредит – бу бир мамалакат фирмаси томонидан иккинчи мамлакатдаги фирмага берилган кредитдир. Унинг энг кенг тарқалган тури – бу экспортёрнинг импортёрга товарларни тўлов муддатини кечиктириш асосида сотишга асосланган кредитдир.

Акцептли кредит – бу йирик банклар томонидан тратталарни акцептлаш шаклида бериладиган кредитлар. Агар экспорт қилувчи импорт қилувчининг тўловга қобиллигига шубҳа қилса ёки тўлов йиғиндисини тезда олишни хоҳласа, ушбу кредитдан фойдаланилади.

Акцептли-рамбурсли кредитнинг маъноси шундаки, экспорт қилувчининг вексели учинчи мамлакат банки томонидан акцептланади ва импортёр векселда кўрсатилган йиғиндини акцептланган банкка ўтказилади.

Маълумки, хусусий банклар ҳам ҳалқаро ташкилотлар (Ҳалқаро валюта фонди, Европа тикланиш ва тараққиёт банки, Осиё ривожланиш банки ва бошқалар) каби ҳалқаро кредитлар берадилар. Аммо уларнинг кредитларнинг бериш шартлари бир-бириникидан жиддий фарқ қилади.

Бу фарқлар қуйидагилардан иборат:

- ҳалқаро ташкилотлар, одатда, узоқ муддатли кредитлар беради. Хусусий банклар эса, асосан қисқа муддатли кредитлар бериш билан шуғулланади;

- ҳалқаро ташкилотлар берадиган кредитларнинг фоиз ставкаси кичик. Одатда, йилига 7-9%ни ташкил қилади. Хусусий банкларники эса нисбата юқори, кўпчилик ҳолларда 18-20%дан иборат бўлади;

- ҳалқаро ташкилотлар иқтисодиётни барқарорлаштириш дастур-лари асосида кредит беради. Бунда аниқ дастурлар уларнинг экспертлари

томонидан кўриб чиқилади. Бундан ташқари халқаро ташкилотлар кредит олувчи мамлакатлардан маълум кўрсаткичларга – бюджет дефицитини ялпи миллий маҳсулотга нисбатан маълум нисбатини, инфляциянинг ойлик даражаси ва ҳоказоларга риоя этилишини талаб қилади; хусусий банклар эса, бу тахлитдаги дастурларга, кўрсаткичларга риоя қилишни талаб этмайди;

- хусусий банклар берадиган халқаро кредитлар хажмида таъминланган кредитларнинг салмоғи катта бўлади. Халқаро ташкилотларнинг кредитида эса аксинча, уларнинг салмоғи, одатда, кичик бўлади.

Кредит жамиятдаги вақтинчалик бўш пул маблағларини пулларга эҳтиёжманд бўлган субъектлар ўртасида тақсимлайди. Бу тақсимлаш жараёни қайта тақсимлаш дейилади, чунки бу маблағлар молия категорияси ёрдамида бирламчи тақсимлаш жараёнидан ўтган маблағлардир. Бизга маълумки, молия категорияси ёрдамида миллий даромад дастлабки тақсимланганда тўрт йирик қисмга бўлиниб кетади:

- моддий ишлаб чиқариш соҳасида банд бўлган ходимларнинг иш ҳақи;

- моддий ишлаб чиқариш соҳасидаги корхоналарнинг фойдаси;

- банклар берган кредит учун фоиз ставкаси;

- ер эгаларининг ер рентаси.

Бу пул маблағлари банкларнинг кредит ресурслари учун манба ҳисобланади. Масалан, иш ҳақини олайлик, корхоналарда иш ҳақи, одатда, ойига 2 марта тўланади. Иш ҳақига мўлжалланган маблағлар ишлатилгунга қадар кредит бериш мақсадларига ишлатилиши мумкин. Ёки корхоналар фойдаси ҳисобидан ташкил этиладиган фондларни олайлик. Улар ҳам кредит ресурси сифатида ишлатилади.

6.3. Кредит ставкасини аниқлаш

Кредитнинг асосий шarti – бу қарз учун ҳақ тўлаш. Бу ҳақ қарз қилинган суммага нисбатан фоиз ҳисобида олинганидан уни **қарз фоизи** ёки **кредитнинг фоиз ставкаси** деб юритилади. Қарз фоизи пул бозорида амал қилади. Бозорга чиқарилган пулнинг нархи фоиз бўлади. Бошқа товарлардан фарқлироқ, қарз пулининг нархи – бу унинг маълум тўлов эҳтиёжини қондириш хоссасидаги фойдаланганлик учун бериладиган ҳақ бўлади. Қарз пули капитал сифатида ёки одатдаги тўлов ёки харид воситасида ишлатилади.

Мана шунинг учун ҳам қарздор шахс пул эгасига фоиз ставкасини тўлайди. Фоиз ставкаси олдиндан белгиланади.

Кредитнинг фоиз ставкаси қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$\text{КФС} = \text{КФ} / \text{КМ} * 100;$$

Бу ерда, КФС – кредитнинг фоиз ставкаси, %;

КФ – қарз фоизи, сўм;

КМ – қарз миқдори, сўм.

Кредитларнинг фоиз ставкаси мамлакатнинг ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Ҳалқаро кредитларнинг фоиз ставкаси эса жаҳон ссуда капиталлари бозорида аниқланиб, бу бозорларнинг асосий қисми Лондон, Токио, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж ва Брюссел шаҳарларида жойлашган.

Кредитларнинг фоиз ставкаси турли омиллар таъсирида ўзгариб туради. Бу омилларнинг асосийлари қуйидагилардир:

Пул бозоридаги талаб ва таклифнинг нисбати, яъни бозорда қандай миқдорда қарз пулига талаб бор ва унга нисбатан қандай миқдорда қарзга бериладиган пул чиқарилган. Талаб ошса, фоиз ортади, таклиф тушса, у камаяди.

Қарзга олинадиган пулни ишлатишдан кутиладиган наф даражаси, аниқроғи шу пулнинг истеъмол қиймати. Қарз пули тадбиркор учун кўп фойда келтирса ёки истеъмолчи эҳтиёжини тўлароқ кондирса, фоиз юқори бўлади, акс ҳолда у пасайиб кетади. Бунда пулни ҳозир ишлатишдан тегадиган наф таққосланади.

Қарзни тўлаш муддати ва шарти. Агар қарз узоқ муддатга берилиб, уни секин-аста, кичик-кичик қисмларга бўлиб, бемалол қайтариш мумкин бўлса, қарздор юқори фоизга рози бўлади. Агар қарз қисқа вақтга берилса ва уни бир йўла тўлаш шарт бўлса, қарздор паст фоизни маъқул кўради. Гап шундаки, қарз қанчалик узоқ муддатга берилса, шунчалик уни ишлатиб даромад кўриш мумкин ва шу ҳисобдан фоиз тўлаш енгил бўлади.

Қарзнинг қандай пул билан берилиши. Агар қарз эркин конвертирланган валюта берилса, фоиз юқори белгиланади, агар у оддий валютада берилса, фоиз нисбатан паст ўрнатилади. Конвер-тирланган пул обрў-эътиборли бўлганидан уни ишлатиш осон, ундан тезда даромад кўриш мумкин.

Инфляция даражаси. Инфляция юз берса, қарзга берилган пул эгасига қайтиб келгунича ўз қадрини қисман йўқотади. Бунда пул эгаси ютқазади. Шу сабабли фоиз инфляцияни ҳисобга олиб ўрна-тилади. Фоиз инфляция шиддатига нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради.

Пулни қарз беришдан кўра бошқа йўсинда ишлатишдан тушадиган даромад. Бунда пул эгасининг афзал кўриш принципи амал қилади. Агар акция дивиденди юқори бўлса, фоиз пасаяди ва аксинча. Агар акцияга 15% дивиденд берилса, фоиз ундан юқори бўлиши шарт. Акс ҳолда пул эгаси уни қарзга бермай, акция сотиб олишни афзал кўради.

Қарз беришнинг хатар даражаси. Агар қарзнинг қайтиб келиши кафолатланса, фоиз паст, агар бу хатарли бўлиб, қарз қайтиши шубҳали бўлса, фоиз юқори бўлади. Одатда, молиявий баққуввт ва нуфузли фирмалар учун фоиз тайинланади. Юқори ва паст фоиз ўртасидаги фарқ

пул эгалари учун маълум даражада қарз хатарини камайтиради, чунки бир ерда фоизнинг камлиги, бошқа ерда унинг ортиқ бўлиши билан қопланади.

Қисқа хулосалар

Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарининг иш фаолияти уларнинг молиявий фаолияти билан чамбарчас боғлангандир. Молиявий ҳолат корхонанинг ҳар томонлама фаолияти натижаларини акс эттиради. Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлардан асосийси фойдадир. Корхоналар оладиган фойдасининг турлари қуйидагилардан иборат: маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда; асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан тушган фойда; умумий хўжалик фаолиятидаги фойда; солиқ тўлов-ларигача бўлган фойда ва йиллик фойда.

Кичик бизнес ва тадбиркорликни кредит билан таъминлаш деганда, бу уларга пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга ҳақ тўлаш шарти билан қарзга олиш ва қайтариб бериш юзасидан келиб чиқадиган муносабатлар тушунилади. кредитнинг қуйидаги асосий шакллари мавжуд: тижорат кредити; банк кредити; истеъмол кредити; давлат кредити ва халқаро кредит. Кредитларнинг фоиз ставкалар мамлакатнинг ссуда капиталлари бозорида аниқлана-ди. Халқаро кредитланинг фоиз ставкалари эса жаҳон ссуда капи-таллари бозорида аниқланади. Унга халқаро молия бозоридаги ҳолат-лар бевосита таъсир кўрсатади.

Кредитларнинг фоиз ставкаси турли омиллар таъсирида ўзгариб туради. Бу омилларнинг асосийлари қуйидагилардир:

- молия бозоридаги талаб ва таклиф нисбати;
- қарзнинг қайтариш муддати ва шарти;
- фоиз ставкаси;
- кредит кўрниши;
- кредитдан олинадиган нафлилик;
- инфляция суръати;
- таваккалчилик даражаси ва бошқалар.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Корхоналарнинг молиявий фаолияти натижаларини ифода-ловчи кўрсаткичларини ҳисоблаш йўллари тушунтириб беринг.
2. Корхона фойдасининг нечта тури мавжуд?
3. Корхона фойдаси қандай аниқланади?
4. Корхоналарнинг молиявий харажатлари қандай таснифланади?
5. Корхонанинг ўз маблағлари деганда нима тушунилади?
6. Кредит қандай вазифаларни бажаради ва унинг роли?
7. Кредит қандай турларга бўлинади?
8. Кредитнинг қандай шакллари мавжуд?
9. Тижорат кредити деганда нимани тушунаси?
10. Халқаро кредитлар деганда нимани тушунаси?
11. Кредитларнинг фоиз ставкаси қандай аниқланади?

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тўғридан-тўғри хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида»ги 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сон қарори. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.
3. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.
4. Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

7-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ БАНК, СОЛИҚ ВА АУДИТ БИЛАН АЛОҚАЛАРИ

7.1. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда банкларнинг роли

Бозор иқтисодиёти ўтилиши туфайли мамлакатда янги молиявий сиёсат ишлаб чиқилди ва ҳукумат томонидан реал ҳаётда амалга оширилмоқда. Жамиятдаги ҳар бир иқтисодий фаолиятнинг бошла-ниши давлатнинг яқиндан туриб берган молиявий ёрдами туфайли ривожланиб, такомиллашиб боради. Жумладан, кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлашда банкларнинг ролини ошириб боришга алоҳида эътибор берилади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарининг асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият – хом ашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, кўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, ишловчиларни иш ҳақи билан таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар ва бошқалар юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабат-лар, яъни олинган фойдадан, даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлар учун тўловларнинг барча турлари банклар орқали, ўз навбатида, олинadиган кредитлар ва бошқа ҳисоб-китоблар ҳам банклар орқали амалга ошади.

Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, мамлакатимиз мустақилликка эришгунга қадар банк ва банклар билан бўладиган турли иқтисодий муносабатлар унчалик ошкора этилмас эди. Жаҳон хўжалигининг муҳим хўжалик юритиш қисми бўлган кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барча фаолияти банклар билан боғланганлиги бугунги кунда ҳаммага маълумдир. Шунинг учун ҳам ривожланган мамлакатларда, масалан, АҚШда банк тизимининг фаолияти ниҳоятда ривожланган бўлиб, тадбиркорликнинг актив иқтисодий фаолият кўрсатишида банклар барча мулк шаклидаги корхоналарга комплекс равишда хизмат кўрсатади.

Банк операциялари актив ва пасив операциялардан иборат бўлиб, пасив операциялар пул маблағларини маълум бир йўналишга сафарбар этишга қаратилган бўлади. Банклар пасив операциялар орқали жамғармаларни ва вақтинчалик бўш турган маблағларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиб, фойда олади. Актив операциялар турли характердаги кредитларни бериш операциялари билан боғлиқ бўлиб, қуйидаги элементлари бўйича туркумланади:

Муддатлари бўйича кредитлар қиска, ўрта ва узок муддатга мўлжалланган бўлади.

Кредитлар ҳажми бўйича кичик, ўрта, йирик миқдорда ҳар бир миқдорга индивидуал ва молиявий имкониятларини ҳисобга олган ҳолда берилади.

Айрим турлари бўйича махсус кафолатни талаб қиладиган, гаров эвазига бериладиган кредитлар бўлади.

Кредитларни турлари бўйича, яъни давлат, тижорат, ҳалқаро ва бошқа турлари бўйича бериш.

Заёмни турлари бўйича юридик ва жисмоний шахсларга бериш.

Вақтинчалик фойдаланиш учун, истеъмол учун, қарзларни тўлаш учун, экспорт ва импорт операцияларини бажариш учун бериладиган кредитлар.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналари ўз фаолиятида турли банклар билан муомалада бўладилар. Бу жараён олдингиларидан фарқ қилган ҳолда анча мураккаб ҳисобланади, чунки олдинги жараёнлар, асосан, корхоналар орқали банк ўз фаолиятини олиб борганлиги билан характерланади. Тадбиркорлик фаолияти шаклланиши туфайли банклар хусусий мулк эгалари ва кичик корхоналар фаолияти билан боғлиқ операцияларни бажаришга ўз маблағларини сафарбар этиб борадилар.

Тадбиркорларнинг банклар билан бўладиган операцияларида кўпгина эркинликлар бериб қўйилганлиги шунда намоён бўлмоқдаки, хусусий

тадбиркор ўз жамғармасини Ўзбекистоннинг турли банкларидаги ўз ҳисоб счётида сақлаш, кредит ва касса операцияларини бажариш ҳуқуқига эга. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги муносабатларда амал қилаётган қонунларга ва шартномаларга асосан пул ўтказиш йўли билан ҳисоб-китоблар олиб бориш мумкин. Банклар тадбиркор счётида пул маблағлари, қимматли қоғозлар ва бошқа муҳим аҳамиятга эга бўлган ҳужжатларни сақлашни кафолатлаб беради. Банклар тадбиркорлар ва мижозлар билан бўладиган операцияларда пул эгаси томонидан топшириқ қоғози банкка келиб тушиши билан 12-13 соат давомида кейинги операцияларни бажариши зарур.

Мулк эгалари ҳисобига пул ўтказиш шаҳар ичида 4 иш кунда, вилоят ичида 5 иш кунда, республика ичида 10 иш кунда бажарилиши лозим. Агар бу қонун шартлари бузилса, мижозга йиллик фоиз миқдорида банк жарима тўлайди. Банк мижозларнинг аризасига биноан уларга тегишли операцияларни бажаради. Банклар тадбиркорларни Республика Марказий банки томонидан киритилган ўзгаришлардан, қоидалардан айниқса, ҳисоблар бўйича нақд пулсиз тарздаги операциялар бўйича ўзгаришлардан хабардор қилади. Банк мижозга кечикиб ўтказган операциялари учун, пулни нотўғри жўнатганлиги учун, айбдор сифатида, ҳар бир кун учун ўтказилаётган сумманинг 3 фоизи миқдорида жарима тўлайди. Банкнинг айби билан ҳисоб ҳужжатлари йўқолса, мижозга ҳужжатда кўрсатилган сумманинг ҳар бир куни учун 3 фоиз миқдорида жарима тўланади. Тадбиркор томонидан банкка нотўғри маълумот берилган бўлса, (масалан, пул ўтказиш бўйича мижознинг адреси нотўғри кўрсатилган бўлса), мижоз 5000 сўм жарима тўлайди, агар шу ҳол такрорланса, банк мижозга хизмат кўрсатиш фаолиятини тўхтатади.

Тадбиркорлар билан банк ўртасида кредит бериш бўйича бўладиган операциялар икки томон ўртасида имзоланган шартнома асосида амалга оширилади. Операцияларни муваффақиятли бажариш учун ҳар бир тадбиркор «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги Ўзбекистон

Республикаси қонунларини чуқур ўрганиб, унга риоя қилиши лозим.

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик корхоналарининг ҳаёти ва иқтисодий фаолияти валюта операциялари билан боғлиқлиги маълум. Тадбиркорлик корхоналари ташқи иқтисодий фаолиятини амалга оширишда ҳам миллий валюта, ҳам хориж валютасида операцияларни бажаришига тўғри келмоқда. Айниқса, ташқи савдо жараёнлари бевосита валюта операциялари билан боғлиқ.

Валюта операциялари валюта курси бўйича икки томон валютаси нисбати солиштирилиб амалга оширилади. Ҳалқаро майдонда АҚШ доллари валюта котировкасида база сифатида қабул қилинган. Бошқа мамлакатлар валютаси, курс бўйича, АҚШ долларига солиштириб борилади. Доллар курси абадий бўлмай, у ҳам ўзгариб туради. Бу ўзгариш ҳар куни ҳам бўлиши мумкин. Шунинг учун банклар курсни банк фаолият бошлаш ёки ёпилиш вақтидаги курслар бўйича ҳисоб-китоб ишлари олиб боради. Валюта курсининг ўзгариб бориши ҳақида ҳар ҳафта матбуотда жадвал бериб борилади. Бу ахборот тадбиркорларнинг иқтисодий фаолиятида муҳим аҳамиятга эга. Валюта операцияларида асосий ўринни кредит, қимматли қоғозлар, валютани фойда олиш мақсадида сотиб олиш ва сотиш кабилар эгаллайди. Хўжалик юритиш жараёнида хусусий мулк эгалари валюта ҳисоб-китоб счётига эга бўлиш ҳуқуқини олиб, эркин тарзда валютани сотиб олишлари ҳам мумкин. Тадбиркорлар ҳам, хориж фирмалари ва тадбиркорлари билан савдо қилиши учун валютани эркин сотиб олиш ҳуқуқига эгадирлар.

Умуман, бозор иқтисодиёти жаҳондаги ривожланган мамлакатларнинг муомаладаги валюталарини мамлакат ички бозорида ҳаракат этиши учун ҳуқуқий имкониятлар яратиб беради. Тадбиркорлар валюта билан боғлиқ бўлган фаолиятларидан самарали фойдаланиб, хориж валютасига янги техника ва замонавий технология харид қилиб, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш корхоналарида хизмат сифатини оширишга, ишлаб чиқариш соҳасида сифатли товарлар ишлаб чиқариб, уни сотишдан

катта фойда олиш имкониятларига эга бўладилар.

7.2. Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларини солиққа тортиш, улардан олинadиган солиқ турлари ва солиқ имтиёзлари

Мулк шаклларида катъий назар, барча корхоналар Ўзбекистон Республикасининг «Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан олинadиган солиқлар тўғрисида»ги қонунига мувофиқ давлат ва маҳаллий бюджетларга солиқлар тўлайдилар.

Солиқлар – бу бюджетга тушадиган пул ва қонун билан белгиланган мажбурий муносабатлардир. Бу муносабатлар солиқ тўловчилар (юримдик ва жисмоний шахслар) билан давлат ўртасидаги муносабатларни ифода этади.

Солиқлар, энг аввало, давлатнинг вазифаларини молиявий маблағлар билан таъминлаш зарурлигидан келиб чиқади.

Давлат олдида турган умумий-ижтимоий зарурий вазифаларга ҳозирги шароитда қуйидагилар киради:

- аҳолининг кам таъминланган табақалари (талабалар, нафақахўрлар, ногиронлар ва бошқалар)ни ижтимоий ҳимоя қилиш;
- мамлакат муҳофафасини таъминлаш;
- мамлакат фуқароларининг тинч меҳнат қилиши ва эркин яшаши муҳофафасини таъминлаш;
- мамлакат ичида узлуксиз ижтимоий, маданий тадбирлар (маориф, соғлиқни сақлаш, маданият, ижтимоий таъминот ва бошқалар)ни амалга ошириш;
- хорижий мамлакатлар билан иқтисодий, маданий ва сиёсий алоқаларни ўрнатиш;
- бозор инфратаркибини яратиш ва ҳоказо.

Бу вазифаларни амалга ошириш ниҳоятда кўп молиявий ресурс-ларни талаб қилади. Бозор иқтисодиёти шароитида бу ресурсларни фақат

солиқлар ва солиқ характериға эға бўлган тўловлар орқали амалға ошириш мумкин.

Амалдаги қонунчиликларға мувофиқ, Ўзбекистон Республикаси ҳудудида солиқлар ва йиғимлар Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан белгиланади ва бекор қилинади.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида қуйидаги солиқлар ва йиғимлар амал қилади:

- умумдавлат солиқлари;
- маҳаллий солиқлар ва йиғимлар.

Умумдавлат солиқларға қуйидагилар киради:

- юридик шахслардан олинадиган даромад (фойда) солиғи;
- жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи;
- қўшилган қиймат солиғи;
- акциз солиғи;
- ер ости бойликларидан фойдаланганлик учун солиқ;
- сув ресурсларидан фойдаланганлик учун солиқ.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимларға қуйидагилар киради:

- мол-мулк солиғи;
- ер солиғи;
- автотранспорт воситаларини олиб сотганлик учун солиқ;
- савдо-сотиқ қилиш ҳуқуқи учун йиғим, шу жумладан, айрим турлардаги товарларни сотиш ҳуқуқини берувчи лицензия йиғимлари;
- юридик шахсларни, шунингдек, тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахсларни рўйхатга олганлик учун йиғим;
- автотранспорт тўхташ жойидан фойдаланганлик учун йиғим;
- ободончилик ишлари учун йиғим;
- ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш учун йиғим;
- ва бошқа маҳаллий аҳамиятға эға бўлган йиғимлар.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимлар маҳаллий бюджетға ўтказилади.

Солиқ нимаға олинса, ўша нарса солиқ объекти бўлади. Солиқ

объекти 3 гуруҳга бўлинади: оборот, даромад ва мулк.

Солиқ объектнинг ҳар бир солиқ бирлиги учун давлат томони-дан белгилаб қўйилган меъёри солиқ ставкаси деб юритилади. Бу ставка катъий суммаларда ёки фоизларда объектга нисбатан қўлланилади.

Солиқ ставкалари пропорционал, прогрессив ва регрессив кўринишларда бўлиши мумкин.

Пропорционал солиқ ставкаси усулида фойда ёки оборотга эга бўлган юридик ва жисмоний шахслар бир хил пропорцияда (улушда) солиқ тўлайдилар. Бу ерда солиқ ставкаси катъий ўрнатилган бўлиб, пропорционал равишда олинади. Масалан, корхона асосий фондларининг ўртача йиллик қиймати 200 млн сўм бўлиб, ундан ундириладиган солиқ ставкаси 2 фоиз белгиланганда, солиқ суммаси ҳисобот йили учун 4 млн. сўмни (200 млн x 2:100) ташкил этади.

Даромад ёки фойда ортиб бориши билан солиқ ставкаси ҳам ортиб бориши кўзда тутилган бўлса, бундай ставкалар прогрессив солиқ ставкалари дейилади. Буни биз Ўзбекистон Республикаси фуқаролари, чет эл фуқаролари ва фуқаролиги бўлмаганлардан олинadиган даромад солиғи ставкасида яққол кўришимиз мумкин.

Регрессив солиқ ставкаси усулида даромад ўсиши (ошиши) билан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми кўпайиши ёки экспортга маҳсулот ишлаб чиқариш кўпайиши билан солиқ ставкаси камайиб боради. Демак, бундай корхона бюджетга кам солиқ тўлай бошлайди. Рег-рессив солиқ ставкалари бирор фаолият ёки соҳада маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш ёки ўз фойдасидан бирор турдаги харажатни камайтиришни рағбатлантириш мақсадида қўлланилади.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланган айрим маҳсулотлар акциз солиғига тортилади.

Акциз – бу баъзи истеъмол товарлари қийматига устама қўйиладиган эгри солиқдир. Эгри солиқ деб аталишининг сабаби – унинг бюджетга тўловчилари акциз ости товарларини ишлаб чиқариб сотувчилардир.

Аммо, солиқни ҳақиқий тўловчилари маҳсулолт етказувчилардан товарларни сотиб олувчилар, яъни истеъмолчи-лардир. Шунинг учун бу солиқ баъзи мамлакатларда истеъмол солиғи деб ҳам аталади.

Акциз солиғи ставкаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори билан тасдиқланади.

Акциз солиғи ставкаларини Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгилаш ҳар йилги бюджетнинг асосий кўрсаткичлари белгиланганда кўрсатилади. Бироқ, йил давомида акциз ставкаларига ўзгартиришлар киритиб борилиши мумкин.

Акциз солиғи тўланадиган товарларни ишлаб чиқарувчи корхо-налар, мулк шаклидан қатъий назар, шу товарларни экспортга чиқарсалар, акциз солиғи тўлашдан озод бўладилар. Кизил Яримой жамияти корхоналари ўзлари ишлаб чиқарган товарлардан келган даромадларини жамиятнинг Уставида кўзда тутилган вазифаларни бажаришга сарфласалар, у ҳолда улар ҳам акциз солиғи тўлашдан озод бўладилар.

Акциз солиғи суммаси икки хил формула билан аниқланади. Агар товарлар мамлакат ичида ишлаб чиқилса ва сотилса, акциз солиғи суммаси қуйидаги формула билан аниқланади:

$$ACC = STO * A / 100;$$

бу ерда, ACC – акциз солиғи суммаси, сўм.

STO – солиққа тортиладиган оборот, сўм.

A – солиқ ставкаси, %.

Агар товарлар бошқа мамлакатлардан ташиб келтирилса ва сотилса, акциз солиғи суммаси қуйидаги формула билан аниқланади:

$$STO = \Phi * A * 100 / (100 - A);$$

Бу ерда, STO – солиққа тортиладиган оборот, сўм.

Ф – келтирилган товарларнинг фактура қиймати, сўм.

А – солиқ ставкаси, %.

Акциз солиғи бюджетга икки хил муддатда – ҳар куни ва ҳар ўн кунда тўланади.

Биринчи усул вино-ароқ маҳсулотларини сотувчиларга тегишли. Бу усулда тўлов товарларнинг ҳақиқий обороти амалга ошгандан сўнг унинг учинчи кунда тўланади. Иккинчи усулда акциз ости товар-лари сотувчи корхоналарнинг ҳақиқий оборотидан ҳар ўн кун ўтиши билан солиқ тўланади, яъни:

- биринчи ўн кунлик учун – шу ойнинг 13-санасига;
- иккинчи ўн кунлик учун – шу ойнинг 23-санасига;
- учинчи ўн кунлик учун – келгуси ойнинг 3-санасига солиқ тўлайди.

Акциз солиғига тортиладиган маҳсулот ишлаб чиқарувчи микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тўловини ҳисоблаш чоғида солиққа тортиладиган база акциз солиғи суммасига камайтириладиган тартиб ўрнатилди. Янги ташкил этилаётган микрофирмалар ва кичик корхоналарга ягона солиқ тўловини тўлаш муддатини бир йилга кечиктириш, кечиктирилган суммани имтиёзли давр тугагандан кейин тенг улушларда 12 ой давомида тўлаш ҳуқуқи берилди. Илгари микрофирмалар ва кичик корхоналарга ягона солиқ тўлаш бўйича берилган солиқ имтиёзлари ягона солиқ тўловини тўлаш чоғида сақлаб қолинди. Ягона солиқ тўловини тўлайдиган микрофирма ва кичик корхоналар қонун ҳужжатларига мувофиқ ижарага олинган ер майдонлари учун бюджетга ижара ҳақи тўлашдан озод қилинди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлан-тиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Фармонида асосан кичик бизнес субъектларини жадал ривожлантиришни янада рағбатлантириш ҳамда унинг мамлакат иқтисодиётидаги улушини тубдан ошириш мақсадида 2005 йилнинг 1 июлидан бошлаб

микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ, бюджетдан ташқари Пенсия жамғармаси, Республика йўл жамғармаси ва Мактаб таълими жамғармасига мажбурий ажратмалар тўлаш ўрнига ягона солиқ тўлови жорий этилди.

Мазкур фармонга биноан, ягона солиқ тўлови ҳисобот чорагидан кейинги ойнинг 25-кунигача ҳар чорақда тўланиши белгилаб қўйилган.

Микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тўлови ставкалари 7-жадвалда келтирилган.

7-жадвал

Микрофирма ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тўлови
ставкалари

№	Тўловчилар	Сотилган товарлар (хизматлар) ҳажмига нисбатан % ҳисобида
1.	Иқтисодиёт барча тармоқларининг корхоналари, 2-4-бандларда кўрсатилганлари бундан мустасно	13
2.	Қишлоқ хўжалиги корхоналари, ягона ер солиғини тўлайдиган қишлоқ хўжалиги товар ишлаб чиқарувчилари бундан мустасно	6
3.	Юридик ва жимсноний шахсларни (жумладан норезидентларни) жалб этиш йўли билан оммавий томоша тадбирларини ташкил этишдан даромад оладиган, гастрол-концерт фаолияти билан шуғулланиш лицензиясига эга бўлган корхоналар	30
4.	Хусусий амалиёт билан шуғулланувчи нотариуслар	50

Эслатмалар:

Харид, таъминлаш-сотиш корхоналари, брокерлик фирмалари, комиссия шартномаси бўйича хизмат кўрсатувчи корхона ва ташкилотларига яона солиқ тўлови жорий этилмайди, улар учун ягона солиқ ҳамда давлат мақсадли жамғармаларига мажбурий ажратмалар тўлашининг амалдаги тартиби ва белгиланган ставкалари сақлаб қолинади.

Лизинг компаниялари учун ставка лизинг берувчининг даромади (маржа)га нисбатан фоиз ҳисобида белгиланади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 апрелдаги

ПФ-3594-сонли «Тўғридан-тўғри хорижий хусусий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасида қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Фармонига биноан, 2005 йилнинг 1 июлидан бошлаб тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этадиган иқтисодиёт тармоқлари корхоналари асосий фаолияти бўйича даромад (фойда) солиғи, мулк солиғи, ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш ва ҳудудларни ободонлаштириш солиғи, экология солиғи, микрофирмалар ва кичик корхоналар учун белгиланган ягона солиқ тўлашдан, шунингдек, Республика йўл жамғармасига мажбурий ажратмалар тўлашдан озод қилинди.

Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестициялар ҳажми қуйидагича бўлганда мазкур солиқ имтиёзлари:

- 300 минг АҚШ долларидан 3 миллион АҚШ долларигача – 3 йил муддатга;

- 3 миллион АҚШ долларидан 10 миллион АҚШ долларигача – 5 йил муддатга;

- 10 миллион АҚШ долларидан ортиқ бўлганда – 7 йил муддатга берилади.

Шунингдек, Фармонда кўрсатилган солиқ имтиёзлари қуйидаги шартлар асосида қўлланилиши белгилаб қўйилган:

- мазкур корхоналарни ортиқча ишчи кучи бўлган минтақалар – Қорақалпоғистон Республикаси, Жиззах, Қашқадарё, Сирдарё, Сурхондарё, Хоразм вилоятларида, шунингдек Навоий, Андижон, Наманган ва Фарғона вилоятларининг қишлоқ аҳоли пунктларида жойлаштириш;

- хорижий инвесторлар томонидан тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни Ўзбекистон Республикасининг кафолати берилмаган ҳолда амалга ошириш;

- корхонанинг устав капиталида хорижий иштирокчиларнинг улуши камида 50 фоизни ташкил этиши лозим;

- ушбу корхоналар давлат рўйхатидан ўтказилгандан кейин тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни киритиш;
- хорижий инвестицияларни эркин алмаштириладиган валюта ёки янги замонавий технологик ускуна тарзида қўйиш;
- мазкур имтиёзларни қўлланиш муддати давомида имтиёзлардан олинган даромадни корхонани янада ривожлантириш мақсадида қайта инвестициялашга йўналтириш.

7.3. Кичик бизнес субъектларида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш

Тадбиркорларнинг иқтисодий фаолият юритишларида молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик фирмалари ҳам муҳим рол ўйнайди. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим элементларидан бири бўлиб, мулкдорлар ва давлатнинг мулкӣ манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустақил молиявий назоратни амалга оширади.

Ўзбекистонда аудит Ўзбекистон Республикаси «Аудиторлик фаолияти тўғрисида»ги Қонуни асосида амалга оширилади. **Аудит** – хўжалик юритувчи субъектларни мустақил экспертиза ва молиявий ҳисоботини таҳлил етувчи ташкилотдир. Буни шунга вакил қилинган шахслар – аудиторлар (аудиторлик фирмалари) бажаради.

Аудитнинг асосий мақсади – молиявий ва хўжалик операция-ларининг тўғрилигини ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси қонун-чилигига ва бошқа меъёрий ҳужжатларига нечоғлик мослигини аниқлашдан, буларнинг тўла-туқислиги, аниқ-равшанлиги, бухгалтерия ҳисоби ёки бошқа молиявий ҳисоб юритишга қўлланилаётган талабларга нечоғлик монандлигини аниқлашдан иборатдир. Аудит таркибига яна консалтинг, яъни миждоз билан шартнома тузиб, хизматлар кўрсатиш ҳам киради.

Аудиторлик фаолияти хўжалик юритувчи субъектларнинг фао-лияти

устидан махсус ваколат олган давлат идораларининг назорати ўрнини босмайди.

Аудитнинг асосий «ҳаракатланувчи шахси» аудитор ва ауди-торлик фирмасидир. Аудитор белгиланган тартибда аудиторлик фао-лияти билан шуғулланиш ҳуқуқини олган ҳамда аудиторлик касби рўйхатига киритилган мутахассисдир. Аудиторлик фирмаси – юридик ва жисмоний шахс томонидан тузилиб, белгиланган тартибда рўйхатдан ўтгач, уставига кўра аудиторлик хизмати кўрсатиш билан шуғулланадиган ташкилот.

Аудиторлик фирмалари кичик корхоналар, масъулияти чекланган жамиятлар ва бошқа корхоналарнинг ташкилий-ҳуқуқий шаклларида очилиши мумкин, очик турдаги акциядорлик жамиятлари бундан мустасно.

Қуйидагиларга аудиторлик текширувини ўтказиш тақиқланади:

- текширилаётган хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари билан яқин қариндош бўлган шахсга;
- текширилаётган хўжалик юритувчи субъектда шахсий-мулкый манфаатлари бўлган шахсга;
- хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарларига, муассасаларига ёки мулкдорларига;
- текширилаётган хўжалик юритувчи субъект ёки унинг филиал-лари ходимиغا;
- давлат ҳокимияти ва бошқаруви идораларининг мансабдор шахсларига;
- кредиторлар, инвесторлар ва бошқа манфаатдор шахсларга.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари давлат рўйхатидан ўтиб, лицензия олганларидан кейин фаолият бошлайди.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари қонунда белгилаб қўйилган тартибда Ўзбекистон Республикасининг Адлия Вазирлигида Давлат рўйхатидан ўтади.

Аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқи учун лицензия

давлат рўйхатидан ўтгандан кейин берилади. Уларни бериш тартиби-ни Ўзбекистон Республикасининг Вазирлар Маҳкамаси белгилайди.

Аудиторлар (аудиторлик фирмаси) қўйидаги ҳуқуқларга эга:

- хўжалик юритувчи субъектнинг ҳисоботини аудит қилиш ва тузилган шартномага биноан консалтинг хизмати кўрсатиш;

- Ўзбекистон Республикасининг «Аудиторлик фаолияти тўғриси-да»ги қонуни ва бошқа меъёрий ҳужжатлар талабларига биноан текширувнинг шакл ва усуллари мустақил белгилаш;

- текширилаётган объектда ҳам, учинчи шахслар қўлида ҳам бўлган, текширилаётган хўжалик юритувчи субъектларнинг мулкӣ ҳолати ва фаолиятига дахлдор ҳужжатлар билан танишиш имко-ниятига эга бўлиш;

- ўтказилаётган текшириш ёки кўрсатилаётган аудиторлик хизмати муносабати билан текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбарларидан ва бошқа ходимларидан, шунингдек учинчи шахслардан оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар олиш;

- лицензиядан маҳрум этиш ҳақида қарор қабул қилинганида судга ариза билан мурожаат қилиш ва ҳоказо.

Аудитор (аудиторлар фирмаси)нинг бурчлари:

- аудитор текширувини сифатли, мукамал ўтказиш, текширувлар ўтказиш билан алоқадор бошқа аудиторлик хизмати кўрсатиш;

- текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбариятига текширув вақтида аниқланган қонунчиликнинг бузилиш ҳоллари ва бухгалтерия ҳисоботи юритиш ҳамда молиявий ҳисоботни тузишга қўйилган талабларнинг бузилиш далиллари ҳақида маълумот бериш;

- ўз вазифаларини бажариш чоғида маълумотларни сир сақлаш. Мижозга зарар етказадиган маълумотлар фақат суднинг талаби билан ошкор қилиниши мумкин;

- узрли сабаблар бўлмаса, ўз фаолиятини тўхтатмаслик, уни охирига етказиш ва хулоса чиқариш;

- мабодо иши ва хулосаларида ҳолис ва объектив бўлишнинг имкони бўлмайд қолса, ўз фаолиятини тўхтатиш.

Аудиторни мижоз билан шартнома тузган аудиторлик фирмаси хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари билан келишилган ҳолда тайинлайди.

Хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари қарори билан ёки аудиторни тайинлаган юридик шахснинг қарорига кўра аудитор чақириб олиниши мумкин, аудитор бу ҳақда барвақт ёзма тарзда, унинг хизматидан воз кечиш сабабларини кўрсатиб хабардор қилинади.

Текширув вақтида ёки буюртмага кўра, бошқа ишлар қилинаётганида хизматдан воз кечилса, хўжалик юритувчи мулкдор аудитор хизматига ҳақ тўлаши шарт.

Суриштирув органи, прокурор, терговчи ва суд топшириғи билан аудиторлик текшируви ўтказилса, харажатлар текширилаётган хўжалик субъекти зиммасига тушади, унинг қўлида етарли маблағ бўлмаса, текширувни тайинлаган орган зиммасига тушади.

Мабодо хўжалик юритувчи субъект қўлида зарур маблағ бўлса-ю, текширув харажатларини тўлашдан бўйин товласа, прокурор аудитор ёки аудиторлик фирмасининг мулкый манфаатларини ҳимоя қилиб тегишли судга мурожаат қилиши шарт.

Хўжалик юритиш субъектининг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари аудиторнинг талаби билан қуйидагиларни бажариши шарт:

- молиявий-хўжалик фаолиятига дахлдор ҳужжатларни бериши;
- оғзаки ёки ёзма тарзда изоҳлар бериши;
- текширилаётган объектнинг молиявий-хўжалик фаолиятини сифатли экспертиза қилиш учун бошқа зарур шарт-шароитларни яратиши.

«Аудиторлик фаолияти ҳақида»ги қонун ва бошқа қонун ҳужжатларининг қоидаларини аудиторлик текшируви вақтида бузганлик учун аудитор ва аудиторлик фирмаси жавобгар ҳисобланади ва қуйидаги жавобгарликка тортилади:

- Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкый ва маъмурий жавобгарликка;

- лицензия ҳуқуқини тўхтатиб қўйиш ёки аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини берадиган лицензиядан маҳрум этишгача (лицензия берган орган қарорига мувофиқ) бўлган интизомий жазолар берилади.

Аудитор фаолиятини тартибга солиб туриш учун қонунчиликда аудиторлар палатасини очиш назарда тутилган.

Ўзбекистондаги аксарият аудиторлик фирмаларини аудиторларнинг ўзлари ташббускор бўлиб тузган, аммо мустақил аудит ўтказиш учун уларнинг сони етарли эмас. Бу муаммони ҳал этиш учун Давлат мулк қўмитаси ташаббуси билан 1996 йилнинг май ойида қимматли қоғозлар бозори қатнашчиларига маслаҳат-аудиторлик ва ахборот хизмати кўрсатиш учун махсус агентлик – «Консаудитинформ» ташкил этилди.

Ҳозирги кунда қўшма корхоналар аудити, ҳиссадорлик жамият-лари аудити, инвестиция фондларининг аудити ва суғурта компания-ларининг аудити шаклланди.

Қисқа хулосалар

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарининг асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият – хом ашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, кўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, ишловчиларни иш ҳақи билан таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар ва бошқа юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабатлар, яъни олинган даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлари учун барча турдаги тўловлар, шунингдек, олинадиган кредитлар ва бошқа ҳисоб-китоблар банклар орқали амалга оширилади.

Банк операциялари актив ва пассив операциялардан иборат бўлади. Пассив операциялар пул маблағларини маълум бир йўналишга сафарбар этишга қаратилган бўлади. Актив операциялар турли характердаги

кредитлар бериш билан боғлиқдир.

Солиқлар – бу қонун билан белгиланган, бюджетга мажбурий тўланадиган пул тўловларидир. Солиқлар, энг аввало, давлатнинг вазифаларини молиявий маблағлар билан таъминлаш заруратидан келиб чиқади. Ўзбекистон Республикасида умумдавлат ва маҳаллий солиқлар амал қилади. 2005 йилнинг 1 июлидан бошлаб микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тизими жорий этилган.

Тадбиркорликнинг иқтисодий фаолият юритишларида, молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик хизмати муҳим ўрин тутди. Аудитнинг асосий мақсади – корхоналарнинг молиявий ва хўжалик операцияларининг тўғрилиги ва Ўзбекистон қонунчилигига мослигини аниқлашдан иборат.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Банкнинг пассив ва актив операцияларининг моҳияти нимада?
2. Банкда кредит бериш тартиди қандай ташкил этилган?
3. Банклар билан тадбиркорлар ўртасида бажариладиган операцияларда ўзаро муносабатлар қандай ташкил этилади?
4. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги валюта операциялари қандай бажарилади?
5. Тадбиркорлик фаолиятида солиқ солиш тартибини изоҳлаб беринг.
6. Солиқ солиш объекти ва базаси нима?
7. Солиқ ставкаларининг таркиби қандай тузилган?
8. Акциз солиғи нима? Унинг амал қилиш тартиби қандай?
9. Аудитнинг асосий мақсади нималардан иборат?
10. Аудиторларнинг ҳуқуқ ва бурчлари нималардан иборат?

Асосий адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тўғридан тўғри хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги

қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бораси-даги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида»ги 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сон қарори. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

4. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003

5. Лапуста М.Г., Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

8-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ АХБОРОТ БИЛАН ТАЪМИНЛАШ

8.1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятида ахборотнинг аҳамияти

Бизнес фаолиятини етарли ва аниқ ахборотларсиз амалга ошириш мумкин эмас. Бу ахборотлар бизнес учун зарур бўлган маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат бўлади. Ахборот ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги алоқа шаклидир.

Ишбилармонлар асосан турли хил ахборотлар статистик, молиявий, оператив, ташкилий ахборотлар, фармойиш тарзидаги ахборот, бухгалтерлик, маркетинг ахбороти, таъминот бўйича, ходим-лар бўйича, маълумотга оид ахборот ва бошқа ахборотлар билан ишлайдилар.

Ахборотлар яна ички ва ташқи, дастурий ва меъёрий ахборотларга бўлинади.

Ички ахборот кичик корхона ёки савдо ташкилоти ички материалларидан иборат бўлади ҳамда корхона фаолиятини, унинг техник иқтисодий кўрсаткичларини моддий ва меҳнат харажатлари ҳажмини, нақд пул ҳаракатини, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотларни ўзида акс эттиради.

Ташқи ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларни, ҳокимият идоралари, банклар, рақобатчилар ва бошқа ташкилотлар билан бўладиган алоқаларни ифодалайди. У товарларни сотиш ва харид қилиш шартлари ҳақидаги ташқи муҳит хабарларидан иборат бўлади.

Фойдаланиш вақти бўйича ахборотлар оператив, даврий ва узоқ муддатли, ўзгариш даражаси бўйича бирламчи ва иккиламчи ахборотга бўлинади.

Тадбиркорликда иқтисодий ахборотлар етакчи рол ўйнайди, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айирбошлаш

ва истеъмол қилиш жараёнидаги муносабатларни акс эттиради.

Кичик корхоналар учун илмий-техник ахборотларнинг роли ҳам муҳим, улар ишлаб чиқаришни илмий-техник тараққиёт асосида ривожланишни акс эттиради.

Доимийлик даражаси бўйича ахборотлар ахборотлар доимий, шартли-доимий ва ўзгарувчан бўлади. Доимий ахборот ўз маъносини узоқ вақт давомида ўзгартирмайди (шаҳарлар, корхоналар, савдо ташкилотлари номлари, товарлар турлари ва бошқалар ҳақидаги ахборотлар).

Шартли-доимий ахборотлар маълум вақт давомида ўз маъносини сақлаб туради. Унга маҳсулот тайёрлаш учун техник шартлар, меъёрлар, тариф миқдорлари, лавозим, иш ҳақи ва ҳоказолар киради.

Ўзгарувчан ахборотлар харид қилиш ва сотишнинг ўсишини акс эттиради. Улар қарор қабул қилиш учун доимо тезлик билан қайта ишлашни талаб қилади, акс ҳолда, уларни олишдан маъно қолмайди.

Ҳар қандай ахборот ҳужжатларда акс этирилади. **Ҳужжат** – бу ахборот тарқатувчи воситадир.

Нафақат ишбилармонлар, балки бу ҳужжатларни ўқувчи, улардан фойдаланувчи, уларни қайта ишловчи ва сақловчи одамларнинг меҳнат харажатлари ҳужжатнинг шаклларига боғлиқ. Бизнесда кераксиз ҳужжатларнинг бўлиши мумкин эмас.

Ахборотлар оқими муваффақиятли бизнес учун керакли алоқа-ларни таъминлайди. Бундай алоқалар товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг истеъмолчилари, маҳсулотларни сотувчилар ва харидорлар, турли муассасалар ўртасида зарурдир.

Ахборот алмашиш кичик бизнес фаолияти ва хусусий тадбиркорликнинг энг мураккаб муаммоларидан биридир.

Самарали ишлаётган ишбилармонлар – бу алоқа ва ахборот воситаларидан ўз ўрнида унумли фойдаланаётган кишилардир. Улар алоқа ва ахборот жараёнларининг моҳиятини тушунадилар, оғзаки ва ёзма муомалани уддасидан чиқа оладилар.

Алоқа жараёни – бу икки ёки ундан ортиқ кишилар ўртасида ахборот айирбошлаш жараёнидир. Алоқа қилиш жараёнининг асосий вазифаси – алмашув мавзуи бўлган ахборотни тушунишни таъмин-лаш. Аммо ахборот алмашинувининг ўзи ахборот алмашинувида иштирок этаётган ишбилармонларнинг алоқалари самарадорлигига кафолат бермайди.

Ахборот алмашинуви жараёнида тўртта элемент иштирок этади: ахборот жўнатувчи, хабар-ахборотнинг ўзи, канал-ахборотни узатувчи восита ва ахборот олувчи. Бу заминий элементларнинг иши аниқ йўлга қўйилган бўлиши, ахборот бузилган бўлмаслиги керак.

Ахборот алмашуви чоғида икки томон (сотувчи ва харидор) муҳим рол уйнайди. Агар сотувчи товар нарҳини айтса, бу фақат ахборот алмашинувининг бошланиши. Ахборот алмашуви самарали бўлиши учун харидор товарни шу нарҳга харид қилишга рози эканлигини сотувчига хабар қилиши лозим.

Агар бир томон ахборотни такдим этса ва бошқа томон уни бузмасдан қабул қилса, у ҳолда ахборот алмашинуви содир бўлади. Шу боис алоқа жараёнига алоҳида эътибор бериши керак.

Алоқа техникаси турли-тумандир. Бизнесда алоқа техникаси воситаларидан бири – компьютерлаштиришдир.

Компьютерлаштиришнинг аҳамияти бозор муносабатларига ўтиш, ишбилармонларнинг жаҳон бозорига чиқиш муносабати билан таққослаб бўлмайдиган ҳолда ўсмоқда. Маълумки, жаҳон амалиётида компьютерлаштириш кундалик ва муҳим техника бўлиб қолган. Компьютерлар ёрдамида бизнес-режалар тузилади, меҳнатга ҳақ тўлаш ишлари амалган оширилади, бозорлар тадқиқ қилинади, чакана ва улгуржи савдолар ўрганилади.

Айтилганлардан келиб чиқиб, хулоса қиладиган бўлсак, ахборот бизнесда, кичик ва хусусий тадбиркорликда катта аҳамиятга эга бўлиб, улар қабул қилинаётган қарорларнинг манбаи ҳисобланади. Ҳақиқатда ахборотларсиз, керакли маълумотларсиз ҳеч ким ишлай олмайди. Қабул

қилинаётган қарорларнинг амалийлиги, кичик ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлиги ахборотлар сифатига, уни ўз вақтида йиғиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқ.

8.2. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг ахборот тизими

Ахборотлар мажмуи тадбиркорлик фаолияти ахборот тизимини ташкил қилади. Тадбиркорлик фаолиятининг ахборот тизими ўз ичига керакли ахборотлар, ҳужжатлар, бизнес тадқиқотлари тизимини, алоқа каналлари ва техник воситаларни камраб олувчи мураккаб ахборот тузилмасидир.

Тадбиркорлар ўз иш кунларини кичик ва хусусий корхоналар, савдо корхоналари иши ҳақидаги маълумотлар, маҳсулотларга бўладиган буюртмалар ва маҳсулотни ортиб-жўнатиш ҳақидаги телекс ҳисоботлари билан танишишдан, ҳақиқий ва режа кўрсаткич-ларининг ўзаро муносабатларини, ишлаб чиқариш харажатларини ўрганишдан бошлайдилар. Улар маҳсулотларни жорий ва ўтган вақтда сотилиши, товар-моддий захиралар, меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тўлаш, транспортда ташиш ва аҳолига бошқа хизматлар кўрсатиш ҳақидаги ахборотларни санокли дақиқаларда оладилар. Бунда уларга ҳисоблаш техникаси ва ахборотларни қайта ишлаш жараёнини компьютерлаштириш ёрдам беради.

Йиғилган ва қайта ишланган ахборотлар тадбиркорларга бошқа-рув қарори қабул қилишда ёрдам беради.

Самарали ишлаётган корхоналар йиғилаётган ахборотлар сифатини ошириш ва миқдорини кўпайтиришга етарли даражада куч сарфлайдилар. Улар ўз ходимларини содир бўлаётган воқеаларни қайд қилиш ва улар ҳақида хабар қилишга ўргатадилар ва бунинг учун тақдирлайдилар. Фирма улгуржи ва чакана сотувчиларни ва бошқа иттифоқчиларини ўзлари учун муҳим бўлган хабарларни узатишга рағбатлантиради. Ишбилармонларга

рақиблари ҳақида ахборотлар зарур. Бундай ахборотларни рақиблар товарларини харид қилиш орқали «очик эшиклар куни»да, ихтисослаштирилган кўргаз-маларга борганда олишлари мумкин. Рақиблар ҳақидаги маълумот-ларни яна уларнинг ҳисоботларини ўқиб ва ҳиссадорлар мажлис-ларида иштирок этиб, рақиб корхона ходимлари, рақибларга мол етказиб берувчилар ва харидорлар билан суҳбатлашиб ҳам олиш мумкин.

Рақибларнинг рекламалари йиғиндисини, уларнинг реклама харажатларини ва улар фойдаланаётган реклама воситалари тўпламини олиш учун реклама бюросининг пуллик хизматларига мурожаат қилинади.

Тадбиркорларга мижозлар, дилерлар ва бозорда ҳаракат қилувчи рақобатчилар ҳақида маълумотлар керак. Бозор муносабатларига ўтиш янада кенгроқ ва янада сифатлироқ ахборотлар олиш зарурлигини шарт қилиб қўяди.

Тадбиркорлар учун харидорнинг товар хусусиятларига муносабатларини олдиндан башорат қилиш борган сари қийинлашмоқда ва улар тадқиқотларга мурожаат қилмоқдалар. Ишбилармонларга борган сари кўпроқ ахборотлар керак бўлади ва уларга доимо ахборот етишмайди. Шунинг билан бир вақтда, ишбилармонлар ўзларига керакли аниқ ва фойдали маълумотларни етарли миқдорда йига олмаётганликларидан шикоят қиладилар.

Баъзи бир корхоналарда жорий ахборотларни йиғиш ва тарқатиш бўйича маҳсус бўлимлар ёки лабораториялар ташкил етилган. Бу бўлим ходимлари керакли ахборотларни қидириб топиш учун энг муҳим нашрлар, газета ва журналларни кўздан кечирадилар ва ишбилармонларга маҳсус тайёрланган ахборот варақаларини жўнатадилар.

Бундай хизматлар тадбиркорларга келиб тушаётган ахборотлар сифатини кескин оширишга имкон беради.

Ишбилармонларда, қоидага кўра, ўз кучлари билан бизнес тадқиқотлари ўтказиш учун на вақт ва на кўникма бор, шунинг учун улар

бундай тадқиқотларни буюришга мажбурлар. Корхона шартнома асосида тадқиқот ўтказишга қандайдир илмий-тадқиқот институтига ёки олий ўқув юртига буюртма бериши мумкин. Йирик корхоналар ўз тадқиқот бўлимлари ва лабораторияларини очишлари мумкин. Бўлим ходимлари орасида муҳандислар, иқтисодчилар, социологлар, психо-логлар, бизнес бўйича мутахассислар бўлиши мақсадга мувофиқдир.

Бизнес тадқиқотлари тизими қуйидагиларни ўз ичига олади:

- бозорни тадқиқот қилишни;
- реклама воситалари ва эълонлари самарадорлигини;
- ходимларнинг ишга фаоллигини;
- рақиблар товарларини;
- нарх-наво сиёсатини;
- товар ассортиментларини;
- ҳалқаро бозорларни ўрганишни;
- ахборотлар билан таъминлашни тадқиқот қилишни;
- ходимлар билан ишлаш сиёсати ва ходимларнинг фаолиятини баҳолашни ўрганишни;
- социологик тадқиқотлар ўтказишни ва ҳоказо.

Бизнес тадқиқотлари қуйидаги кетма-кетликда ўтказилади (8-чизма).



8-чизма. Бизнес тадқиқотларини ўтказиш кетма-кетлиги

Тадқиқотчилар тадқиқотнинг дастлабки босқичида муаммони аниқ белгилашлари ва тадқиқот мақсадини белгилаб олишлари керак. Ахборотларни йиғиш анча оғир ва маъсулиятли ишдир. Муаммони мужмал ёки нотўғри белгилаш ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган

харажатларга олиб келади. Аниқ қўйилган мақсад муаммони ҳал қилишнинг асосидир.

Тадқиқотнинг кейинги босқичида буюртмачини қизиқтираётган ахборот турини ва уни энг самарали йиғиш йўлини аниқлаш зарур. Тадқиқотчи иккиламчи ёки бирламчи ахборотларни ёки иккаласини бир вақтда йиғиши мумкин.

Иккиламчи ахборот – бу аввал бошқа мақсадлар учун йиғилган мавжуд ахборотдир.

Қуйидагилар иккиламчи ахборот манбаларини ташкил этади:

- корхоналарнинг ҳисоботлари;
- бўлғуси тадқиқотлар ҳақидаги ҳисоботлар;
- давлат муассасаларининг нашрлари;
- корхона, муассасаларнинг баланс ҳисоботлари;
- статистик маълумотномалар;
- биржалар маълумотномалари;
- газета ва журналлар, радио, телевидение эшиттиришлари ва ҳ.к.

Иккиламчи ахборот тадқиқотнинг бошланғич нуқтаси бўлиб хизмат қилади. У арзон тушиши ва олиниши осонлиги билан ажралиб туради. Аммо тадқиқотчига керакли маълумотлар эскирган, ноаниқ, тўлиқсиз ёки ишончсиз ҳолда етиб келиши мумкин. Бу ҳолда тадқиқотчининг янада кўпроқ маблағлар ва вақт сарфлаши орқали бирламчи ахборот йиғишига тўғри келади.

Бирламчи ахборот – бу аниқ мақсад учун биринчи марта йиғилган ахборотдир. Бирламчи ахборот йиғишнинг учта усули бор:

1. Кузатиш усули.
2. Тажриба усули.
3. Сўров усули.

Кузатиш – биринчи ахборот йиғишнинг энг асосий услубларидан бири бўлиб, унда ташкилотчи одамлар ва вазиятлар устидан бевосита кузатиш олиб боради. Кузатиш фойдали ғояларга, рақиблар тажрибасини

ўрганишга олиб келиши мумкин.

Маълумот йиғишнинг бошқа усули – **тажриба**.

Тажриба тадқиқотлари ўзаро таққосланаётган субъектлар гуруҳини танлаш, бу гуруҳлар учун турли хил ҳолатларни яратиш, таққосланаётганлар устидан назоратни ва кузатилаётган фарқларнинг даражаси ва аҳамиятини белгилашни талаб қилади.

Бундай тадқиқотнинг мақсади – кузатиш натижаларини зиддиятли изоҳлашларни саралаш йўли билан сабаб-натижа муносабатларини очиб ташламоқдан иборат бўлади.

Сўров – тажриба-сабаб-натижа алоқаларини аниқлашда тадқиқот ўтказишнинг энг қулай усулидир.

Бизнес тадқиқотчиси ишга киришишдан олдин иш режасини ишлаб чиқиши керак.

Режада кимдан сўраш кераклиги, сўровга қанча микдордаги одамларни жалб қилиш зарурлиги, сўралувчиларни қандай тартибда танлаб олиш, ишни бажариш муддати ва ҳоказолар белгиланган бўлиши керак.

Тадқиқотчи ўзи учун қандай ахборотлар зарурлигини ва булар кўпроқ кимларда бўлишини ҳал қилиши керак.

Тадқиқот режасини ишлаб чиқиш ва ахборотларни йиғиш тадқиқотнинг энг қийин ва аҳамиятли босқичидир. Бунда керакли ахборотларни қаердан олишни, биринчи навбатда кимлардан сўрашни аниқлаш керак бўлади. Баъзи бир сўралувчилар уйда ҳам, ишда ҳам бўлмасликлари мумкин. Бошқа бировлар сўровда иштирок этишдан бош тортишлари, яна бирлари эса ғараз билан, самимий бўлмаган ҳолда жавоб беришлари мумкин. Булардан ташқари, белгиланган ахборотлар бўлган ҳужжатлар билан танишишда ҳам қийинчиликлар вужудга келади.

Тадқиқотнинг кейинги босқичи – йиғилган ахборотларни таҳлил қилиш, яъни олинган маълумотлар мажмуасидан энг муҳим маълумотлар ва натижаларни ажратиб олишдир. Йиғилган ахборотлар олинган

маълумотларни статистик ёки иқтисодий-математик услуб орқали қайта ишлаш йўли билан таҳлил қилиб, ўрганилади.

8.3. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

Бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашнинг асосий вази-фаси барча мартабадаги ишбилармонларга ўзларини қизиқтирадиган барча масалаларга доир маълумотларни ўз вақтида етказиб беришдан иборатдир.

Ахборотларга эҳтиёж кичик ва хусусий бизнесни ахборотлар билан таъминланишининг асосий шарти ҳисобланади. Эҳтиёж эса тадбиркорларнинг бажараётган ишларини ҳисобга олган ҳолда кичик ва хусусий тадбиркорликнинг мақсади ҳамда вазифаларидан келиб чиқиб аниқланади. Ахборотлар ҳажми, уларнинг турлари, уларда қайд қилинган керакли маълумотларнинг миқдори, кўрсаткичларини аниқлаш, ахборотлар билан таъминлаш тизими ташкилотчиларининг биринчи навбатдаги иши бўлиб ҳисобланади. Тадбиркорлар самарали ишлаши учун етарли миқдордаги ахборотлар билан таъминланган бўлишлари керак. Ахборот тўғри, ишончли ва аниқ бўлиши, ўз вақтида келиб тушиши лозим.

Ҳар бир кичик корхонада ҳужжатларни ўрганиш жараёнида доимий, ўзгарувчан ва ҳосила ахборотларни, уларнинг даврийлигини, қарор қабул қилишда ишлатилишини аниқлаш керак.

Ҳужжатларни бажарилаётган бизнеснинг у ёки бу хизматларига тегишли эканлигини аниқлаш учун техник, режавий, молиявий, меъёрий, дастурий ва ҳоказо йўналишлар бўйича гуруҳларга ажратиш мумкин.

Ҳужжатларни бундай туркумлаш ҳужжатлар ҳаракатининг уму-мий қонуниятини аниқлашга, ҳужжатларнинг тузилишини, маълумот-ларни қайта ишлаш кетма-кетлигини, ходимларни иш билан банд қилиш даражасини ҳамда ҳисоблаш техникасини белгилашга имкон беради.

Шундай туркумлаш асосида ҳужжатлар айлануви таҳлил қилинади. Бу

эса маълумотларни қайта ишлаш тизимининг умумий кўрсаткичларини аниқлашга ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқишга имкон беради. Хужжатларнинг шаклла-ниши ва ҳаракати қонуниятини ҳисобга олган ҳолда хужжатлар айлануви тасвирини кўриш мумкин. Тасвирлар хужжатларнинг таркиби ва қайта ишланишини батафсил тадқиқот қилиш натижаларини умумлаштириш бўлади. Улар ёрдамида бажарилаётган иш турлари, хужжат шакллари ва ходимлар вазифалари орасида мавжуд бўлган алоқаларни ва ўзаро бир-бирларини алмаштиришни график шаклида кўргазмаларни тасвирлаш мумкин бўлади.

Ахборот оқимларини ташкил қилувчи манбалар:

- ахборот манбалари ва истеъмолчиларни аниқлаш;
- хужжатларни ишлаб чиқишни;
- ахборотларни йиғиш, узатиш, қайта ишлаш ва сақлаш учун техник воситаларни аниқлаш ҳамда хужжатларни тузишни;
- расмийлаштириш, рўйхатдан ўтказиш, мувофиқлаштириш ва тасдиқлаш тартибларини белгилашни ўз ичига олади.

Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил қилишда мавжуд ҳисоблаш ва перфокартали техникаларнинг мавжудлигидан, ахборотларни йиғиш, қайта ишлашни автоматлаштириш ва механизациялаштириш даражасидан келиб чиқиш керак.

Техник восита қанчалик мукамал бўлса, бизнесмен, ишбилармон меҳнатини ташкил қилиш шунчалик самарали бўлади. Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни икки асосий синфга бўлиш мумкин: ташкил қилиш техник воситаси ва ҳисоблаш машиналари.

Ташкил қилиш техник воситаларига ахборотларни олиш ва қайта ишлаш, нусха кўчириш ва кўпайтиришга мўлжалланган турли хил ускуналар, мосламалар, машиналар ҳамда алоқа воситалари киради. Бунга яна ахборот ташувчилар ва хизмат кўрсатиш воситалари, хизмат хоналари асбоб-ускуналарини ҳам киритиш мумкин. Ишбилармонлар ўз ишларида жуда кўплаб оддий қурол ва мосламалардан: қаламлар, ручкалар, счётлар,

идора дафтарлари, жадваллар, график-лар, ва ҳоказолардан фойдаланадилар.

Кичик бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил қилиш, ҳужжатларни сақлаш воситалари: токчалар, жавонлар, карто-текалар, магнит тасмалари, магнит ва лазер дискларини кўзда тутати. Алоқа воситаларининг: телефон, телекс, АЦ, директорлик ва диспетчерлик коммутаторлари, радиоалоқа, чақириш ва авария сигнал бериш қурилмалари ва ҳоказоларнинг мавжудлиги ҳам муҳимдир.

Бизнесда хилма-хил идишлар, тарозилар, соатлар, ҳисоблагичлар ва ахборот датчиклари, турли хил улчов асбоблари, ёзув ва нусха кўчириш машиналари ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Бизнесда маълумотларни қайта ишлаш учун юзлаб турдаги ҳисоблаш машиналари ишлатилади. Бу машиналарни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- ҳисоблаш-клавишли машиналар;
- ҳисоблаш-перфокартали машиналар;
- электрон-ҳисоблаш машиналари.

Ҳисоблаш-клавишли машиналар энг содда арифметик амалларни бажаришга имкон беради. Ҳисоблаш-перфокартали машиналар – кўшиш, олиш, кўпайтириш ва бўлишни ҳамда энг мураккаб амал-ларни бажаради.

Электрон-ҳисоблаш машиналари мураккаб мантиқий операция-ларни: таққослаш, кейинги амални танлаш, ишлаб чиқарилган дастурлар бўйича мураккаб ҳисобларни бажариш қобилиятига эга.

Бизнесда техник воситалардан фойдаланишни ташкил қилиш шакллари турли-туман. Кичик корхоналарда машина-ҳисоблаш станциялари ташкил қилинади.

Кўпгина ишбилармонлар ахборот-ҳисоблаш марказлари хизматларидан хўжалик шартномалари асосида фойдаланадилар.

Ахборотлар билан таъминлашни ташкил қилиш ахборотларни йиғиш, узатиш ва қайта ишлаш билан машғул ходимлар меҳнатини ҳам ташкил

қилишни кўзда тутади. Унумли меҳнат учун қуйидагилар зарур:

- ишчи ўринларини ташкил қилиш ва уларга хизмат кўрсатиш;
 - меҳнатни аниқ тақсимлаш ва бирлаштириш;
 - меҳнат жараёнларини механизациялаштириш ва автоматлаш-тириш,
- ходимлар меҳнати ва ҳаётининг қулай санитария-гигена шароитларини яратиш.

Тадбиркор томонидан қабул қилинаётган бошқарув қарорлари хусусиятларининг таҳлили тадбиркорнинг ахборотга бўлган эҳтиё-жини аниқлаш учун объектив асос бўлади. Қарор қабул қилиш учун турли-туман ахборотлар керак. Булар аввало, бизнесни таърифловчи ички ахборотлардир. Моддий ва меҳнат захиралари, ишлаб чиқариш технологияси, маҳсулотларнинг таннархи, корхона ичида юкларни ташиш, ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш, уларнинг малакаларини ошириш ва бошқалар шундай ахборотлардан бўлиши мумкин.

Бундай ахборотлар оператив характерга эга бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишни ҳамда бизнеснинг иқтисодий кўрсаткич-ларини акс эттиради.

Ички ахборотдан ташқи тадбиркорга ташқи ахборот ҳам керак бўлади. У кенг доирадаги маълумотлардан иборат бўлиб, ишби-лармонга бозор, товарлар нархлари, транспорт харажатлари, энг янги ускуналар ва илғор технология, бизнеснинг уни қизиқтирган соҳасидаги фан ва амалиёт ютуқлари, рақиблари ҳақида маълумотлар беради. Булардан ташқари ҳар бир ишбилармон солиқлар, тадбир-корлик ҳақидаги қонунларни, меҳнат қонунчилигини ва бошқа меъёрий ҳужжатларни яхши билиши керак.

Тадбиркорга яна ижтимоий-психологик ахборотлар:

- табиий муҳитнинг экологик ҳолати;
- маҳсулот истеъмолчиларининг яшаши ва маиший шароитлари ҳақидаги ахборотлар ҳам керак.

Тадбиркор қўйилган вазифалардан келиб чиққан ҳолда энг зарур ахборотларни танлаб олиши, улар билан танишиши, кераксиз ва кам

аҳамиятга эга маълумотларни ташлаб юбориши ҳамда у ёки бу масала бўйича бошқарув қарорини ишлаб чиқиши зарур.

Ишбилармон ахборот билан боғлиқ ўз ишини ҳамда ахборотлар-ни тайёрловчи ўз ходимлари меҳнатини самарали ташкил қилиши ке-рак. Акс ҳолда раҳбарга тасодифий маълумотлар етиб бориши мумкин.

Тадбиркорга ахборот хизмати кўрсатишни ташкил қилишда энг асосий – ортиқча маълумотларни сараловчи ишончли филтрни яратишдир. Тадбиркорнинг ёрдамчилари ана шундай филтр бўлиш-лари керак.

Қисқа хулосалар

Бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини аниқ ахборотларсиз амалга ошириш мумкин эмас. Чунки ахборотлар ишлаб чиқарувчилар, сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги алоқа шаклидир. Ахборотлар кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг манбаи ҳисобланади. Ҳақиқатда ахборотларсиз ҳеч ким ишлай олмайди. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг самарадорлиги, қабул қилинаёт-ган қарорларнинг амалийлиги ахборотлар сифатига, уни ўз вақтида йиғиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқдир.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Кичик бизнес фаолиятида ахборотнинг моҳияти ва аҳамияти нимада?
2. Бизнесда ахборот турлари ва уларнинг тўтган ўрни қандай?
3. Ахборот алмашинувининг асосий элементлари нималардан иборат?
4. Бизнесни ривожлантиришда ахборотлар тизимидан қандай фойдаланадилар?
5. Таҳлилий ҳужжатларга нималар киради ва улар ўз йўналишига кўра қандай турларга бўлинади?
6. Тадбиркорликда ахборотлар оқимини қандай ташкил қилинади?
7. Ахборотлар тизими самарадорлигини оширишда қандай алоқа воситаларидан фойдаланилади?

8. Бизнесда мукаммал оператив ахборотлар қандай бўлиши лозим?
9. Бирламчи ахборот нима ва уни тўплашнинг қандай усуллари бор?
10. Иккиламчи ахборот нима ва у қандай манбалардан йиғилади?

Асосий адабиётлар

1. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишимиз лозим. // Халқ сўзи газетаси, 2006 йил, 11 февраль.
2. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.
3. Қосимова М.С. Эргашхўжаева Ш.Ж. Маркетинг. Ўқув қўлланма. – Т.: ТДИУ, 2004.
4. Григорьев М.Н. Маркетинг: учеб.пособие для студентов вузов. – М.: Гардарики, 2006.
5. Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

9-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ БОШҚАРИШ ПСИХОЛОГИЯСИ

9.1. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий-психологик хусусиятлари

Бозор иқтисодиёти шароити тадбиркор раҳбарлардан тадир-корлик ва ишбилармонликни, бошқарув услубларини такомиллашти-ришни талаб этади. Бошқариш услублари, асосан, онгли равишда муайян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Улар моҳияти ва мақсадига кўра тарбиявий, моддий-рағбатлан-тирувчи, маъмурий-ташкилий турларга бўлинади.

Тарбиявий услуб, инсоннинг маънавий такомиллашишига, руҳиятига ва бошқа ижтимоий характерига мос равишда ташкиллаштирилади.

Моддий рағбатлантирувчи услуб эса меҳнат самарадорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилаш учун ишчиларни моддий қизиқтириш мақсадида ташкил этилади.

Маъмурий-ташкилий услуб асосан жамият талабларини қондиришга қаратилган бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнини ва меҳнат тақсимотини режали олиб бориш учун қўлланилади. Бу услуб икки турда бўлиши мумкин: узоқ муддатга мослаштирилладиган ва бир марталик бўлиши мумкин. Шарт-шароитига кўра, керакли услуб қўлланилади ва бу такомиллаштириб борилади. Бошқариш услубларини такомиллаштиришдан асосий мақсад даромадни тўғри тақсимлаш, ҳар бир ишчи, хизматчининг ўз меҳнатига яраша даромад олишини таъминлашдир. Демак, бошқариш услубларини ҳаётга шундай тадбиқ этиш керакки, ҳар бир инсон меҳнат қилсагина, турмуши яхши бўлишига ишонч ҳосил қилсин.

Хўш, бошқариш санъати нима? Бошқариш санъати тадбиркор раҳбарлардан талаб қилинадиган энг асосий хислатлардан бўлиб, унинг қўл остидаги ишчи-хизматчилар билан яхши муносабат ўрнатишини, корхонада ишлаб чиқаришнинг энг самарали натижаларини берадиган муҳит яратишни тақозо этади.

Япониянинг бошқариш услуби ана шу тамойил асосига қурилган. Японларнинг бошланғич ижтимоий шароити шундайки, улар ишчини ижтимоий ҳимоя қилиш билан бирга маънавий тарбиялаб боришади, инсон психологиясидан тўғри фойдаланишади, ишчини ишга тайёрлаш жараёнида халққа маълум бўлган услубларни қўллашади, яъни бажариладиган ишнинг нозик томонларини ва қатъийликни ўргатишади. Ишчининг иш жойини тез-тез ўзгартириши қаттиқ қораланади, шу сабабли ишчилар бир иш жойида узоқ йиллар давомида ишлаб, ўз компаниясига содиқ бўлишади. Натижада, ишчиларнинг тажрибаси ва малакаси жуда юқори бўлади, бу эса, ўз навбатида, меҳнат унумдорлигининг ўсишига, юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқаришига олиб келади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш билан унинг сифатини назорат қилиш жараёни ҳеч қачон ажратилмайди ёки бир-бирига қарама-қарши қўйилмайди. Уларнинг фикрича, назоратни кучайтириш ёки назоратчининг ҳуқуқини кучайтириш билан юқори сифатли маҳсулот олиб бўлмайди. Ваҳоланки маҳсулот сифатини тайёр бўлгандан кейин эмас, аксинча, уни тайёрлаш жараёнида, бажарилган ҳар бир иш операциясидан сўнг назорат қилиш керак. Назоратчининг асосий вазифаси сифациз маҳсулот ишлаб чиқараётган ишчини топиб уни жазолаш эмас, балки унинг сабабини аниқлаш ва бартараф қилишдан иборат бўлиши керак. Мана шу услубни японлар тўғри йўлга қўйганлиги сабабли ҳар бир ишчи ўз-ўзини назорат қилишга ўрганган ва доимо ўз устида изланишлар олиб боради. Компанияларда сифат гуруҳлари ташкил қилинган.

Бизда ҳам ҳар бир тадбиркор раҳбар иш жойларида мана шундай услубни ташкил қила олиши керак. Шундагина сифациз маҳсулот сонини камайтириб, юқори сифатли маҳсулот олишга эришиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароити бошқарувида узоқ ва яқин муддатларга мўлжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул қилиш, ижрочилар ўртасида ишларни тақсимлаш, қарорлар ижросини назорат қилиш, ижрочиларни рағбатлантириб бориш каби ишлар ҳам тадбиркор раҳбар зиммасидадир.

Бошқарув қарорлари ички ва ташқи омилларга эга бўлиб, улар оддий ва мураккаб шароитларда бир қарорни тайёрлаш ва қабул қилишда жамоа фаолларининг қатнашуви ҳамда тадбиркор раҳбар ташкилотчилигини, бошқарувни демократик услубда олиб бориши кераклигини кўрсатади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилиги – меҳнат жамоасини уюштириш, жипслаштириш, ишлаб чиқариш ва тарбиявий жараёнларга таъсир кўрсатиш, гуруҳ фаолиятини олий мақсадларга қарата олиш қобилияти каби масалаларни қамраб олади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилиятининг иккинчи йўналиши – ишлаб чиқариш тизимини яхшилаш тадбирларига қаратилмоғи, янги жамоада ахлоқий-руҳий муҳитни қарор топтириш, янги технологияни жорий этиш, кучларни тезкор ишларни бажаришга қаратиш, бошқарувдаги одамларни имкон қадар камайтириш, янги ходимлар малакасини ошириб бориш, одамлардаги «боқимандалик» руҳиятига барҳам бериш, ишда ҳар хил можаролар келиб чиқишига йўл қўмаслик, меҳнат интизомига қаттиқ риоя қилишдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбар фаолиятининг мазмуни – унинг бошқариш санъатини нечоғлик эгаллагани, яъни одаларни жамоага уюштириш, ишларни узоқ ва яқин муддатларга режалаштириш, назорат қилиш, ахборотлар айирбошлаш, бошқа-ришни оқилона ташкил этиш каби мезонлар билан ҳам изоҳланади. Бунда тадбиркор раҳбар онглилиги, тадбиркорлиги, ишлаб чиқа-ришни ишнинг кўзини билиб ташкил этиши, белгиланган натижа-ларга эришиши, одамларнинг моддий ва маънавий эҳтиёжларини қондириб бориши, унинг гуруҳ, жамоа, жамият олдида маъсулият, бурч туйғусини чуқур ҳис қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорнинг ташкилотчилик қобилияти ҳамма нарсада муваффақиятга эришувининг муҳим шартидир. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятига тез эришади? Руҳшунос олимлар унинг бир неча омилларга боғлиқлигини таъкидлаганлар.

Булар куйидагилардир:

Тадбиркор раҳбарда ташкилотчилик қобилиятининг намоён бўлиши:

- жамоада соф ахлоқий муҳит пайдо қила олиши, ҳамманинг ҳамкорликда ҳаракат қилишини таъминлай олиши;

- одамларни ишонтира олиши ва жамоада ўзаро яхши муносабатларни қарор топтириш учун шарт-шароит яратиши.

Раҳбарнинг одамлар билан тил топиб ишлаш маҳорати:

- тадбиркор ўз қўл остидагиларнинг нимага қодирлигини ҳисобга олиб ишларни тақсимлаши;

- одамларни уюштиришнинг энг муҳим омилларидан фойда-ланиши;

- ҳар бир кишининг руҳий-психологик кайфиятларига мос равиш-да мулоқот қилиши.

Тадбиркор раҳбарнинг меҳнатга муносабатида ишбилар-монлиги:

- ишлаб чиқариш ва бошқа жабҳаларда ҳар хил муаммоларни ҳал этишда энг қулай йўлларни излаб топиш;

- виждонлилик ва адолатлилик;

- бошлаган ишларни охирига етказиш.

Раҳбар фаолиятида ижро этиш қобилиятининг намоён бўлиши:

- касбий малака ва кўникмага эга бўлиши;

- техник вазифаларни ҳал этишга уқувлилиги;

- янгиликлар ва ғояларни ишлаб чиқаришга жорий этиб бориши.

Тадбиркор раҳбарнинг қарорларни қабул қилишдаги уқуви:

- мустақил равишда қарорлар қабул қила олиш;

- қабул қилган қарорининг оқибати ва натижаларини кўра билиши;

- ишлаб чиқаришда содир бўлувчи турли ҳолатларни ҳисобга олиб бориши, тангликдан қутулиш йўлларини излаши;

- нотўғри қарор қабул қилганда ўз хатоларини бўйнига олиши;

- ходимларни бошқарув масалаларига кўпроқ жалб этиши.

Тадбиркор раҳбарнинг одамларга муносабати:

- ўз ваъдаси, сўзининг устидан чиқиши;

- одамларни бир-биридан ажратмаслиги – ҳаммага баб-баравар муносабатда бўлиши;

- ўз кўл остидагиларга ва бошқаларга тавозеда бўлиши ва ўзини тута билиши, одоблилиги ва хушмуомалалиги;

- одамларга муносабатда ҳар бир кишининг руҳий-психологик хусусиятларини ҳисобга олиб муомалада бўлиши.

Тадбиркор раҳбарнинг ўз-ўзига талабчанлиги:

- ўз ҳатти ҳаракатларини танқидий баҳолай олиши;

- ўз имкониятларини ҳисобга олиб ишлаши;

- бошқаларнинг унга берган яхши ва ёмон баҳоларини таҳлил этиб, улардан тегишли хулоса чиқариши.

Раҳбар ўзида қуйидаги руҳий-психологик, физиологик, ахлоқий, маънавий ва ишбилармонлик сифатларини мужассамлаштирган бўлиши керак.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари:

Нутқ ва тафаккур сифатлари – кучли хотира, доимий диққатнинг барқарорлиги, соғлом ақл, фикрнинг кенглиги, чуқурлиги, тезлиги, муаммо моҳиятини тез англаб олиш, ижодийлик, фикрни оғзаки ва ёзма шаклда қисқа, тушунарли, аниқ тарзда ифодалаш.

Характер сифатлари – мақсадга интилувчанлик, дадиллик, мардлик, ишонч, ўзини тута билиш, ўзи ва бошқаларга нисбатан талабчанлик, таваккал қилиш қобилияти, қийин вазиятларда ҳам ўзини йўқотмаслик, ҳазил-мутойиба туйғуси.

Ҳис-туйғу сифатлари – ҳис-туйғуларнинг турғунлиги, аниқлиги, ифодалилиги, кучли хаяжонли ҳолатларда тўғри ҳаракатлар қилиш қобилияти, мулоқотга киришганда бошқалар кайфиятини, ҳис-туйғуларини ҳисобга олиш, ўз ҳис-хаяжонларини ва кайфиятларини бошқара олиш.

Ҳулқ-атвор сифатлари – янада яхшилашга интилиш ва уни ҳимоя этиш, одамлар билан муносабатда самимийлик, ҳалоллик.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-физиологик сифатлари:

1. Арзимас нарсалардан жанжал чиқармаслик, аччиқланмаслик, баъзан кўриб кўрмаганга олиш;

2. Рухий жараёнларда босиқлик.

3. Рухий, хаяжонли хавф-хатар ҳолларида ўзини йўқотиб қўймаслик.

4. Ўзини англашда фаоллик, кайфиятда ўта сезгирлик.

5. Жисмоний соғлом ва ҳар томонлама баркамоллик.

Тадбиркор раҳбарнинг ахлоқий, маънавий сифатлари:

1. Меҳнатсеварлик, одамларга нисбатан меҳрибонлик, инсонпарварлик, самимийлик, ҳалоллик, виждонлилик, сабр-матонат, ҳолислик.

2. Тартиблилик ва интизомлилик, ўзига ва бошқаларга талаб-чанлик, ўзгалар фикрини тушуниш ва ҳисобга олиш.

Тадбиркор раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари: Соҳа ва касб сирларини яхши билиш, ўз иши соҳасида юқори малакага эга бўлиш, янги технология талабларига мос билим ва тажриба, ишлаб чиқариш техникаси ва технологиясини чуқур билиш, бошқариш усулларини яхши ўзлаштирган бўлиши, ўз билими, малака ва кўникмаларини ошириб бориш, ахборот айирбошлашни билиш ва ҳоказо.

Тадбиркор раҳбарнинг ташқи кўриниши ҳам алоҳида аҳамиятга эга. Унинг кийим-боши ҳамиша тоза, озода, тартибли бўлиши, ўзи эса ҳуққатворда бошқаларга намуна кўрсатиши, саранжом-саришталик-ка риоя қилиши керак.

Мана шу хусусиятларни ўзида намоён қилган тадбиркор раҳбар бозор иқтисодиёти талабларига тўлиқ жавоб беради. Зеро, бозор муносабатлари ишни жиддий асосларда, технологик жараёнлар билан қўшиб олиб боришни, тезкорликни, малака ва уқувни, касб маҳоратини яхши эгаллашни тақозо қилади. Ишлаб чиқариш, савдо-тижорат, хизмат идоралари, халқ хўжалигининг барча тармоқларида фаолият кўрсатувчи тадбиркорларнинг хорижликлар билан ҳамкор-лик қилиш, шартномалар ва битимлар тузиш, музоқаралар олиб бориш уқувини намоён этиши ҳам бозор муносабатлари талабидир.

Тадбиркор раҳбар ўз қўл остидагиларда фаоллик, онглилик, ижодкорлик, интизомлилик, ўз-ўзини тарбиялаб бориш сифатларини қарор топирса, меҳнатда ҳам, хизматда ҳам, эл-улус орасида ҳам обрў топади. Шунингдек, тадбиркор раҳбарнинг кўпчилик билан муома-ла қила олиш қобилияти ҳам унинг ташкилотчилигидан нишонадир.

Бундан ташқари, тадбиркор раҳбар меҳнат жамоаларининг уюшиши, жипслашиши ва ривожланишининг руҳий-психологик жараёнлари босқичларини ҳам ҳисобга олиши керак.

Уюшиш-жипслашиш босқичи. Меҳнат жамоасига уюшиш-жипслашиш ҳамкорликда фаолият қилиш заруратидан келиб чиқади. Бунда жамоа аъзоларининг малакаси, қобилияти, қизиқишлари эътиборга олинади. Шахсий эҳтиёжларни қондиришдаги фаолият кишиларни жипслаштиради. Тадбиркор раҳбар меҳнат жараёнида кишиларнинг билими, касби, малакаси, ёшини ҳисобга олиб, уларни жамоага тўплайди. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилияти намоён бўлади.

Жамоанинг таркиб топиш босқичи. Бу босқичда тадбиркор раҳбар жамоа ҳар бир аъзосининг меҳнатга муносабатини аниқлашга ҳаракат қилади. Кимки фаолиятининг ижтимоий аҳамиятини чуқур англаса, ўзининг бор кучи, ижодкорлигини ишга сафарбар этади. Жамоада фаоллар ва дангасалар, ишга ҳалақит берувчилар бўлиши мумкин. Тадбиркор раҳбар бундай ҳолда ходимлар ўрнини алмашти-риш, меҳнатга муносабатини ўзгартириш, ўз ишига қизиқтириш, ташаббус кўрсатишга ундаш орқали жамоа фаолиятини таъминлайди. У бу ишларни қўл остидагилар фаолиятини кузатиш, назорат қилиш, баҳо-лаш, меҳнат натижаларини чамалаб кўриш билан қўшиб олиб боради.

Ҳар бир аъзонинг жамоага мослашиш босқичи. Бу босқичда «қолоқлар», «ишга ҳалақит берувчилар» қолмайди. Уларнинг шахсий қизиқишлари ва эҳтиёжлари жамоа фаолияти билан уйғунлашиб, мослашиб кетади. Соф ахлоқий-руҳий муҳит яратилган меҳнат жамоасида фаоллик, ижодкорлик, касбга қизиқувчанлик барқарор тус олади. Шахсда

яхши ният пайдо бўлади, мақсад ва эҳтиёжларини қондиришга интилиш, меҳнатсеварлик кучаяди. Ҳамкорликдаги меҳнатдан завқ олиш шахслараро муносабатларни яхшилайдди.

Инсоний кадриятларга эришиш босқичи. Бу босқичда жамоа ҳис-туйғулари бир мақсад йўлида умумлашади. Жамоавий фаоллик вужудга келади, анъанавийлик қарор топади. Инсон ўз қизиқишлари ва интилишларини жамоа ҳаёти билан боғлайди. Атрофдагиларга ишони ортади, дўстлик ва муҳаббат ришталари мустаҳкамланади. Бу жараёнларда тадбиркор раҳбар зиммасига катта масъулият юкланади. Бунда тадбиркорнинг ўзига хос иш юритиши, бошқарув малакаси, ташкилотчилиги, тарбиявий ишларни олиб бориш маҳорати яққол намоён бўлади.

Яхши тадбиркор раҳбар учун маълум шахсий сифатлар зарур. У қатъиятлиги ва чاقқон, зийрак бўлиши керак. Тадбиркор ўзига керакли фикрларни йиға билиши керак. 99 фоиз илғор ғоялар мутахассислар билан мулоқотда юзага келса, 1 фоиз ғоялар одамларни эшита били-шида пайдо бўлади. Бунинг учун суҳбатлашишни билиш, ўрганиш, шахсий ғаразларни унутиш, ғояларни тартибга солиш, энг асосийси, доимо ўқиш-ўрганиш керак. Акс ҳолда, у ўз ишини баҳолай олмайди.

Тадбиркор раҳбар бозор шароитида ўз ҳуқуқидан тўла фойдаланиши ва зарур ҳолларда қуйидагиларни амалга ошириши, яъни ёмон ходимлардан воз кечиши, ўз ходимларидан зарурий натижаларни талаб этиши, фикрлаш қобилиятига эга бўлганларни ғояларга йўналтириши керак ва ҳоказо.

Шулар билан бир қаторда у қатъий буйруқлар бериши, буйруқ-нинг бажарилиши натижаларидан воқиф бўлиб туриши зарурдир. Шунинг учун у ходимларнинг ички хусусиятларини билиши керак. Баъзан ходимлар қасддан меҳнат интизомини бузадилар. Бунга сабаб моддий таъминотининг ўз вақтида бўлмаслиги, бир неча вазифани бир вақтда берилиши, унинг аниқ бажарилиш вақти кўрсатил-маганлиги, мукофотлаш

шаклининг номукамаллигидир. Тадбиркор раҳбар кишиларнинг бундай камчиликларига сабр-тоқат билан ёндашиши керак.

Тадбиркор раҳбар камсуқум, катъий, ҳалол, шижоатли бўлиб, ишчи-хизматчиларнинг фикри, таклифи, мулоҳазалари билан ҳисоблашиб, демократик усулда иш кўради. Шу билан бир қаторда, корхонада интизомни, тартибни талабчанлик билан назоратга олади. Сифат билан кўрсаткични эътибордан четда қолдирмайди. Меҳнатни аниқ ҳисоб-китоб, режа билан юритишга эришади. Ўзининг қоби-лиятига объектив баҳо бера олади. Кадрларни танлашда, иш жараёни-да таниш-билишчиликка эмас, асл мутахассисларга суянади.

9.2. Тадбиркор раҳбар фаолиятида можароли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари

Тадбиркор раҳбар фаолиятида ҳар хил зиддият (конфликт)лар ва можаролар учраб туради. Меҳнат шарт-шароитлари, меҳнат натижа-лари, моддий ва маънавий эҳтиёжларнинг қондирилмаслиги, меҳнат-дан қониқмаслик туфайли тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасида зиддиятлар ва можаролар келиб чиқади. Бу ерда тадбиркор раҳбар билан ходимлар ўртасидаги ва шахслараро зиддиятларни фикрлаш керак. Бу ҳоллардаги зиддиятларнинг бир неча сабаблари мавжуд.

Моддий-техник сабаблар – меҳнат воситалари билан меҳнат жараёнлари, шарт-шароитлари ўртасидаги зиддиятлар. Асбоб-ускуна-лар, жиҳозлар эскилиги учун меҳнат шароити ёмон, меҳнат унумдор-лиги паст ва ҳоказо. Булар ходимларга ғамхўрлик қилишга тўсиқ, моддий ва маънавий эҳтиёжлар қондирилмаслигига сабаб бўлади.

Хўжалик-ташкилий сабаблар – меҳнат натижаларини тўғри баҳоламаслик, меҳнатни тўғри тақсимламаслик. Булар ходимларда норозилик туғдиради.

Ижтимоий-касбий сабаблар – ходимларнинг билими, малакаси ва касб маҳоратини назар-писанд етмаслик, ходимдан ўз ўрнида фойдаланмаслик, меҳнат қонунчилигига амал қилмаслик.

Ижтимоий-демографик сабаблар – ходимларнинг ёши, жинси, миллати, маълумоти каби омилларни, оилавий шароитларини инобатга олмаслик.

Ижтимоий-психологик сабаблар – ходимлар фаолиятида яққол кўзга ташланадиган яхши ва ёмон хислатлар, қобилияти, қизиқишлари, хотираси, тафаккури, ҳис-туйғуси каби руҳий ҳолатлар билан ҳисоблашмаслик.

Тадбиркор раҳбар фаолиятида қўл остидагилар билан мулоқот-муомалада ҳам зиддиятли ҳолатлар рўй бериши мумкин. Бунга раҳбарнинг ёки ходимнинг калондимоғлиги, муомала маданиятининг пастлиги, қизиққон-жиззакилиги, кўрслиги, қўполлиги, тундлиги ва бошқалар сабаб бўлади. Ходимнинг дангасалиги, ялқовлиги, мақтанчоқлиги, лоқайдлиги, бепарволиги ҳам баъзан зиддиятлар туғдиради.

Тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасидаги руҳий психологик зиддиятлар келиб чиқишга сабаб:

- 1) меҳнат жараёнининг нотўғри уюштирилиши;
- 2) шахслараро муносабатларнинг хилма-хиллиги ва мурак-каблиги;
- 3) жамоа аъзосининг ўзига хослигидир.

Тадбиркор раҳбар бундай зиддиятли ҳолатларни тўғри идрок этиши, таҳлил қилиши, баҳолаши муҳим аҳамиятга эга. Агар раҳбар ҳар бир зиддиятли ҳодисага ҳолисона, дўстона, самимий муносабатда бўлса, масала тўғри ечимини топади, борди-ю, жиззакилик қилиб, енгилтаклик билан баҳоласа, носоғлом ахлоқий-руҳий муҳит пайдо бўлишига йўл қўяди. Тадбиркор раҳбар ҳар қандай зиддиятли ҳолатда ўзини тутиши, босиқ бўлиши, узоқни кўзлаши, муроса-мадора қили-ши, ҳолатга мослашиши, суҳбатдошини ҳамкорликка, яхшиликка даъват қилиши яхши натижа беради.

Бизнингча, тадбиркор раҳбарнинг ҳар қандай зиддият ва можарони бартараф этиш йўллари қуйидагилардан иборат:

1. Можаронинг келиб чиқиш сабабларини аниқлаш ва унинг ўткирлашишига йўл қўймаслик учун чора-тадбирлар кўриш.

2. Можароли вазиятни юмшатиш – зиддиятга борган кишилар билан ошкора суҳбат ва улар сонини камайтириш чораларини излаш.

Вазиятни тўла идрок этиш, ўзлаштириш – «аҳвол»нинг хўжайини бўлиб олиш ва қатъий чора кўриш.

Можаро ва унинг вазиятларини чуқур таҳлил қилиши:

- можаролашаётган томон ва гувоҳлар билан алоҳида суҳбат-лашиши;
- уларнинг мақсади, қизиқишлари, хулқ-атвори, касби, тажрибаси, турмуш шароити ва бошқа руҳий-маънавий жиҳатларини ўрганиш;

- можароли вазиятнинг сабабларини, жамоанинг унга муноса-батини аниқлаш;

- можаро ҳақидаги ахборотларни ҳақиқий аҳвол билан солиш-тириш;
- можарони ҳал этишнинг ҳар хил усулларини ишлаб чиқиш ва таҳлил қилиш;

- можарони ҳал этишнинг энг қулай усули, шакли, воситаси ва шароитларини танлаш;

- танланган усулларни жамоа тарбияси, меҳнат вазифалари, мақсадлари билан қиёслаб, тарозига солиб кўриш;

- танланган ва текширилган усулни қўллаб, можарони бартараф этиш;

- можаро бартараф этилганидан ҳаммани хабардор қилиш;

- можаро келтириб чиқарган томоннинг ноҳақчилиги исботлангач уларни тўғри йўлга бошлаш ва ҳоказо.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар қайси бўғиндаги тадбиркор шуни тушуниб етмоғи керакки, ҳар қандай шароитда ҳам инсонга ғамхўрлик қилиш, инсон руҳий ҳолатини барқарор этишга қаратилган жараёнларни ташкил этиш, жамоанинг ҳар бир аъзоси меҳнатдан моддий ва маънавий қониқиш ҳосил қилишига эришиш унинг зиммасидаги муқаддас

вазифадир.

Қисқа хулосалар

Бозор иқтисодиёти шароити тадбиркор раҳбарлардан бошқарув услубларини такомиллаштиришни талаб этади.

Бошқарув услублари, асосан, онгли равишда муайян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Улар моҳияти ва мақсадига кўра тарбиявий, моддий-рағбатлантирувчи ва маъмурий-ташкилий тур-ларга бўлинади.

Бошқарувда узоқ ва яқин муддатларга мўлжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул қилиш, ижрочилар ўртасида ишларни тақ-симлаш, қарорлар ижросини назорат қилиш, ижрочиларни рағбатлан-тириш раҳбар зиммасидадир.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Бизнесда бошқарув психологиясининг мазмуни ва моҳияти нимада?
2. Бошқариш санъати деганда нимани тушунаси?
3. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг бошқариш санъатидаги характерли хусусиятлар нималардан иборат?
4. Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари нимада?
5. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятга тез эришади?
6. Тадбиркор раҳбар қандай талабларга жавоб бериши керак?
7. Раҳбарда қандай сифатлар мужассамлашган бўлиши даркор?
8. Раҳбарлик услубидаги салбий қусурлар қайсилар?

Асосий адабиётлар

1. Каримов И.А. Ўзбекистон демократик тараққиётининг янги босқичида –Т.: Ўзбекистон, 2005.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство.-М.: ИНФРА-М,2004..
3. Собиров М.А. Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари. –Т.: Фан, 2004.
4. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

10-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИГИ

10.1. Иқтисодий самарадорликнинг моҳияти

Бозор иқтисодиётига ўтиш хўжалик юритишнинг оқилона йўлларини қидириб топишни талаб қилади. Бу эса материаллар ва ҳом ашёни тежаб-тергаб сарфлашни, дастгоҳлар ва ускуналардан яхшироқ фойдаланишни, ходимлар иш унумдорлигини оширишни, маҳсулот бирлигига тўғри келадиган харажатларни пасайтиришни, пировардида, корхона рентабеллилигини ва фойдалилигини оширишни кўзда тутаяди.

Кўрсатиб ўтилган омилларнинг барчаси ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигига эришиш тушунчасига бирлашади. Корхона хўжалик фаолиятининг якуний натижаси (фойда)ни унга эришишга сарфланган ресурслар билан таққослаш ишлаб чиқаришнинг самарадорлигини акс эттиради. Самарадорликнинг ошиши харажатлар бирлигига тўғри келадиган иқтисодий натижаларнинг кўпайиши билан ифодаланади. Самарадорлик хўжалик юритиш механизмининг такомиллашганлик даражасидан, бизнесни тўғри йўналишда олиб борилаётганлигидан дарак беради.

Самарадорликнинг таърифи асосида ишлаб чиқариш харажатларининг таркиби ва ҳажми ётади. **Харажатлар** – бу корхонанинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятини амалга оширишда зарур бўлган омиллар (сармоялар, меҳнат ресурслари, табиий ресурслар, тадбиркорлик фаолияти) учун сарфланган маблағларнинг пулда акс эттирилишидир. Улар маҳсулот таннархи кўрсаткичида намоён бўлиб, барча моддий харажатлар, маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, меҳнатга ҳақ тўлаш харажатларининг пулдаги ифодасидир.

Ишлаб чиқаришнинг барча харажатларини икки гуруҳга: доимий ва ўзгарувчан харажатларга бўлиш мумкин. Доимий харажатларга микдори

ишлаб чиқариш ҳажми ўзгариши билан ҳам ўзгармайдиган харажатлар киради. Улар корхона маҳсулот ишлаб чиқармаган ҳолда ҳам тўланиши керак. Уларга амортизация чегирмалари, бинолар ва ускуналарнинг ижараси, суғурта бадаллари, бошқарув ходимла-рининг иш ҳақлари ва бошқалар киради.

Ўзгарувчан харажатлар деб, умумий миқдори бевосита ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмларига киритилган, шунингдек, маҳ-сулотларнинг бир неча турларини ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ бўлган харажатлар тушунилади. Буларга хом ашё, материал-лар, ёқилғи ва электр энергияси, ишчилар меҳнатига ҳақ тўлаш ва бошқа харажатлар киради.

Ишлаб чиқариш харажатларининг бундай бўлиниши корхоналар фаолияти самарадорлигининг ҳар хил кўрсаткичларини аниқлаш учун зарурдир.

Ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқлаш услуби умумий харажатлар ва уларнинг айрим турларини хўжалик фаолиятининг натижалари билан таққослашдан иборатдир. Бунинг учун турли хил кўрсаткичлардан фойдаланилади. Бу кўрсаткичларнинг белгиланган таснифи мавжуд эмас. Ҳар бир корхона иқтисодиётини ўрганувчи уларни ўзича, у ёки бу кўрсаткичларнинг аҳамиятини таъкидлаш заруриятидан келиб чиққан ҳолда ёки корхона иши натижаларини ҳар томонлама баҳолаган ҳолда гуруҳларга ажратади.

Барча кўрсаткичларни қуйидаги учта гуруҳга бирлаштириш мақсадга мувофиқдир: хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткичлар; ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари; молиявий фаолиятни баҳоловчи кўрсаткичлар.

10.2. Кичик корхоналарнинг хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткичлар

Маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш корхона фаолиятининг охириги

натижаси қисобланади. Кичик корхоналар учун сотилган (ҳаридорларга ортиб жўнатилган ва улар томонидан ҳақ тўланган) маҳсулот ҳажми пул тушумини таъминлашга, ишлаб чиқариш харажатлари ва бошқа зарурий сарфларнинг ўрнини қоплашга имкон беради. Бундан ташқари, пул тушумининг таркибида фойда ҳам мавжуд бўлади. Ундан корхона томонидан ишлаб чиқаришни кен-гайтириш, моддий рағбатлантириш фондларини яратиш, давлат бюд-жети олдидаги мажбуриятларни бажариш учун фойдаланилади. Истеъ-молчи маҳсулот сотилиши натижасида ишлаб чиқариш воситалари ёки истеъ-мол моллари кўринишидаги зарурий маҳсулотни олади.

Корхоналар маҳсулотларини сотишда айрим камчиликларга ҳам йўл қўяди. Хусусан, айрим ҳолларда сотиш режасини ошириб бажариш билан бирга маҳсулотларнинг айрим турларини хари-дорларга белгиланган муддатларда етказиб бериш режаси бажарил-маганлик ҳоллари учрайди. Бу корхонанинг ўзига (у пенялар ва жарималар тўлайди) ва ҳаридорга зарар келтиради. Шунинг учун сотиш режасининг бажарилиши маҳсулот етказиб бериш бўйича шартнома мажбуриятларининг бажарилишини ҳисобга олиш билан таҳлил қилинади. Бунда битта ҳаридорга етказиб бериш режасининг ошириб бажарилиши бошқа ҳаридорларга етказиб бериш режасининг бажарилмаганлигига сабаб бўлганлиги ҳисобга олинади. Шунинг учун шартнома мажбуриятлари режасини бажарилиши 100% дан ошиб кетмаслиги керак.

Сотиш ҳажми тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш ва уни ўз вақтида сотишга тўғридан-тўғри боғлиқдир. Товар маҳсулоти маҳсулотни сотиш кўрсаткичларида сотилмаган маҳсулотларнинг ўзгарувчан қолдиқла-рининг ўзгариши билан акс эттирилади. Маҳсулотлар сотилишининг бир маромдалигини таъминлаш учун корхоналар тайёр маҳсулот-ларнинг зарур ҳажмига эга бўлишлари керак. Аммо амалиётда сотилмаган маҳсулотларнинг ҳақиқий қолдиқлари меъёрий қолдиқлардан анча ошиб кетиш ҳоллари ҳам учрайди. Бу ҳисобот даврида маҳсулотнинг сотилиш ҳажмини анча камайишига

олиб келади. Маҳсулот сифатининг етарлича юқори бўлмаслиги, маҳсулотларни бир маромда ишлаб чиқарилмаслиги, корхона маҳсулотларни ортиб жўнатиш учун транспорт билан етарлича таъминланмаганлиги ва бошқалар бундай вазиятнинг сабаблари бўлиб ҳисобланади.

Маҳсулотни сотиш аниқ истеъмолчи томонидан буюмлар-нинг айрим турлари кўринишида амалга оширилади. Етказиб берувчилар ва харидорлар маҳсулот етказиб бериш тўғрисида шартнома тузадилар. Унда буюмларнинг рўйхати, миқдори, етказиб бериш муддатлари ва бошқа шартлар кўзда тутилади. Уларнинг бажарилиши таҳлили 8-жадвалда келтирилган.

Жадвалдан кўринишича, сотилган маҳсулотларнинг ҳажми режага нисбатан 71 минг сўмга ёки 0,5% га ошган. Бунга товар маҳсулотларини ишлаб чиқариш режасини 228 минг сўмга ёки 1,6% га ошириб бажарилганлиги сабаб бўлган. Аммо товар маҳсулотларининг режадан ортиқ ишлаб чиқарилиши тўлиқ даражада сотилмаган.

Сотилган маҳсулотларнинг ўтувчи қолдиқлари режалаштирилганга кўра 157 минг сўмга ўсган, бу сотиш ҳажмини шу суммага пасайтирган.

8-жадвал

Маҳсулотларни сотиш режаси ва шартнома мажбуриятларининг бажарилиши таҳлили (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Режа бўйича	Ҳақиқатда	Фарқи (+; -)	Режанинг бажарилиши, % да	Сотиш ҳажмига таъсири
Маҳсулотларнинг амалдаги нархларда сотилиш ҳажми	14520	14321	+71	100,5	
Товар маҳсулоти	14265	14493	+228	101,6	228
Сотилмаган маҳсулотлар қолдиқларининг ўзгариши	+ 15	+ 172	+ 157		-157
Харидорларга маҳсулотлар етказиб бериш бўйича шартномаларнинг бажарилиши	14250	14010	-240	98,3	

Сотилмаган маҳсулотлар қолдиқларининг ўсиши маҳсулотларни сотиш ҳажмини кўпайишининг фойдаланилмаган резервларидан иборат бўлади. Маҳсулотларни сотиш режасининг 0,5% ошириб бажарилишига қарамасдан, корхона маҳсулотларни етказиб бериш бўйича шартнома мажбуриятларини 240 минг сўмга ёки 1,7% га камроқ бажарган, бу корхона ишининг салбий кўрсаткичларидан биридир.

Бозор шароитларида маҳсулот сифатининг яхшиланиши тобора катта аҳамият касб этади. Маҳсулотнинг сифати деганда унинг фойдаланиш учун яроқлилик даражасини белгиловчи хусусиятлар мажмуи тушунилади. Маҳсулотнинг белгиланган турлари аттестациядан ўтказилади ва уларнинг сифати икки нав – олий ва биринчи навга бўлинади. Сифатнинг олий навиға, сифат параметрларига асосланган, олий илмий-техник ютуқлар даражасига мос келувчи маҳсулотлар киради. Бундай маҳсулотларнинг сифат параметрлари амалдаги стандартларга мос келиши керак. Маҳсулот сифатини ҳарактерловчи кўрсаткичлардан бири олий навиға маҳсулотлар ҳажмининг умумий ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажмига нисбатан салмоғидир (9-жадвал).

Жадвалдан кўринишича, корхонада ҳисобот йилида ўтган йилга ва режага нисбатан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар сифатини яхшиланиши кузатилган, яъни сифатнинг олий навини товар маҳсулотининг умумий ҳажмига нисбатан салмоғи ўтган йилга нисбатан 5% га, режага нисбатан 0,8% га ошган.

Маҳсулотнинг сифатиға уни ишлаб чиқариш учун фойдаланилган хом ашё ва материалларнинг сифати, белгиланган технологик жараёнға аниқ риоя қилиниши, ишчиларнинг малакаси, маҳсулот сифатини яхшилаганлик учун моддий рағбатлантириш, тайёр маҳсулотларни сақлаш, ташиш ва бошқалар таъсир қилади. Маҳсулотнинг таннархи кичик корхоналар ишининг тежам-лилигини таърифловчи энг муҳим кўрсаткичлардан биридир. Маҳсулот таннархининг пасайиши корхона ривожланишининг энг муҳим омили ҳисобланади.

Олий навли маҳсулотлар ишлаб чиқариш бўйича
режа бажарилиши таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йил	Ҳисобот йили		Ўзгариш	
		режа бўйича	ҳақиқатда	ўтган йилга нисбатан	режага нисбатан
Товар маҳсулоти	14006	14265	14495	+489	+230
Шу жумладан олий навли маҳсулотлар	2831	3459	3663	+832	+204
Олий навли маҳсулотларнинг умумий маҳсулотлар ҳажмига нисбатан салмоғи, фоизда	20,2	24,4	25,2	+5	+0,8

Маҳсулотлар, ишлар ва хизматларнинг таннархи деганда бевосита маҳсулотларни тайёрлаш ва ишларни бажариш, ишлаб чиқариш шароитларини яхшилаш ва уни такомиллаштириш жараёнида фойдаланиладиган ресурсларнинг барча турлари: асосий фондлар, табиий хом ашё ва саноат хом ашёси, материаллар, ёнилғи ва энергия, меҳнатнинг пул шаклида акс эттирилган харажатлари тушунилади. Маҳсулот таннарихига киритилган харажатларнинг таркиби, уларни моддалар бўйича таснифлаш давлат стандарти томонидан, калкуляциялаш усуллари эса корхонанинг ўзи томонидан белгиланади.

Маҳсулотнинг таннархи корхонанинг ишлаб чиқариш ва муомала харажатларидан иборат бўлади, харажатлар ва даромадларни тенглаштириш, яъни ўз харажатларини ўзи қоплаши бозор механизмининг асосий хусусиятларидан биридир.

Тайёр маҳсулотлар, бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматларнинг сотилиши корхона фаолияти молиявий натижаларини аниқлашга имкон беради.

Ҳисобот даврида харидорларга ортиб жўнатилмаган маҳсулотнинг қиймати ва фирма ичидаги оборот сотиш ҳажмига киритилмайди.

Маҳсулотнинг сотилишидан тушган тушум – корхона томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар, бажарилган ишлар, кўрсатилган хизматлар учун олинган пул маблағларининг ҳажмидир. Бу корхона харажатларини қоплаш ва даромадларни шакллантириш маблағларининг асосий манбаидир.

Асосий маҳсулотни сотишдан тушган тушумдан ташқари, корхона бошқа сотишлардан ҳамда сотишдан ташқари операциялардан тушумлар олиши мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти жараёнида моддий ишлаб чиқариш соҳасида яратилган соф даромадни акс эттирувчи фойда корхона фаолиятининг энг муҳим умумлаштирилган кўрсаткичи ҳисобланади.

Тадбиркор ҳамма вақт фойда олишни максад қилиб кўяди, аммо ҳамма вақт ҳам фойда ололмайди. Агар тушум таннархга тенг бўлса, унда фақат маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг ўрнини қоплашга эришилади. Тушумдан ошиб кетувчи харажатларда корхона салбий молиявий натижа кўради, бу уни мураккаб молиявий аҳволга солиб кўяди, банкротлик ҳам истисно эмас.

Маҳсулотларни сотишдан олинган фойда (зарар) қўшимча қиймат солиғи ва акцизсиз маҳсулот сотишдан тушган тушум ва маҳсулотларнинг таннархига киритилган ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари ўртасидаги фарқ сифатида аниқланади.

Келтирилган таърифдан фойда корхонанинг ўз маҳсулотлари (ишлари, хизматлари)ни талаб ва таклиф асосида вужудга келган нархлар бўйича сотишдан ҳосил бўлган ялпи даромад ҳажмига боғлиқлиги маълум бўлади.

Корхонанинг ялпи даромади – маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумдан моддий харажатларни чиқариб ташлагандан кейин иш ҳақи ва фойдани ўз ичига олувчи корхона соф маҳсулотларидан иборатдир.

Бозор муносабатлари шароитида корхона энг катта фойда олишга эриша олмаса, товарларни сотиш ва хизматлар кўрсатиш бозорида ўз мавқеини мустаҳкам ушлаб туриш, рақобат шароитида ўзининг ишлаб чиқаришини динамик ривожланишини таъминлашга имкон берувчи фойда ҳажмини олишга ҳаракат қилиши керак.

Умумхўжалик фаолиятдан олинadиган фойда (зарар) қуйидаги алгебраик сумма тарзида ҳисобланади: асосий фаолиятдан фойда плус дивидендлар ва фоизлар бўйича даромадлар плус ёки минус инвестициялар ва қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолашдан келадиган даромадлар (зарарлар) ва минус фоизлар бўйича харажатлар плус ёки минус бошқа молиявий фаолиятдан даромадлар (зарарлар).

Солиқ тўлангунга қадар фойда умумхўжалик фаолиятдан фойда ва фавқулодда фойдалар ва зарарлар салдосининг алгебраик суммаси сифатида аниқланади.

Солиқ тўлангандан кейин корхона ихтиёрида қоладиган соф фойда даромад солиқларини чиқариб ташлаш билан солиқлар тўлангунга қадар фойда ва минус ҳали ҳеч қаерда ҳисобга олинмаган бошқа солиқлар ва тўловлардан иборат бўлади. Қуйидаги 10-жадвалда корхона фойда олишининг таҳлили берилган.

10-жадвал

Асосий фаолиятдан олинadиган фойда (зарар) ва уни ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар таҳлили (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Ҳақиқатда		Фарқи (+;-)	Фойда хажмига таъсири
	Ўтган йил учун	Ҳисобот йил учун		
Маҳсулотни сотишдан олинган ялпи фойда	26399	26704	+305	+305
Даврий харажатлар	10341	11553	+ 1212	-1212
Бошқа даромадлар	5452	6089	+637	+637
Бошқа зарарлар	24310	25774	+ 1464	-1464
Асосий фаолиятдан фойда (зарар)	-2400	-4534	2134	x

Жадвал маълумотларининг кўрсатишича, корхонада асосий фаолият бўйича ўтган йили 2400 минг сўм, ҳисобот йилида эса 4534 минг сўм зарарга йўл қўйилган, яъни зарарларнинг ўсиши йилига 2134 минг сўмни ташкил қилган. Бу зарарларга бошқа харажатларнинг 1464 минг сўмга ва даврий харажатларнинг 1212 минг сўмга кўпайиши натижасида йўл қўйилган. Шунинг билан бирга сотишдан ялпи фойдани 305 минг сўмга, бошқа даромадларни 637 минг сўмга ўсиши ҳисобига корхона асосий фаолиятидан 942 (305+637) минг сўм фойда олган. Аммо фойданинг бу миқдори зарарни қоплаш учун етарли эмас.

Корхона иш фаолиятининг самарадорлик даражасини баҳолаш учун олинган натижа (ялпи даромад, фойда) харажатлар ёки фойдаланилган ресурслар билан таққосланилади. Фойда ва харажатларни тенглаштириш рентабелликни ёки аниқроғи рентабеллик меъёрини билдиради.

Амалиётда рентабеллик меъёрини ўлчашнинг икки вариантдан фойдаланилади. Бу фойданинг корхонанинг жорий сарф-харажатлари (таннарх)га ёки аванслашган қўйилмалар (асосий ишлаб чиқариш фондлари ва айланма маблағлар)га нисбатидир. Иккала ўлчов варианты ҳам бир-бири билан аванслашган қўйилмалар обороти тезлиги кўрсаткичи билан боғланган:

$$P_1 = P / \Phi_a, \quad P_2 = P / \Phi_z;$$

бу ерда, P – фойда;

P₁, P₂ – фойда меъёри (1- ва 2-вариантлар);

Φ_a, Φ_z – аванслашган фондлар ва таннарх фондлари.

Айланишлар сони $n = \Phi_z / \Phi_a$ бўлганлиги учун $P_2 = P_1 \times n$.

Корхона рентабеллиги меъёрини қуйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$P = \Pi (Y - C) * 100 / (\Phi_o + \Phi_{об});$$

Бу ерда, P – фойда;

Π – маҳсулот ҳажми;

$У$ – маҳсулот бирлигининг нархи;

C – маҳсулотнинг таннархи;

Φ_0 – асосий ишлаб чиқариш фондларининг қиймати;

$\Phi_{об}$ – айланма маблағларнинг ҳажми.

Корхоналар иш амалиётида рентабелликнинг бир қатор кўрсаткичлари қўлланилади.

Маҳсулотнинг рентабеллигини сотилган барча маҳсулотлар бўйича ва унинг алоҳида турлари бўйича аниқлаш мумкин. Биринчи ҳолда у маҳсулотни сотишдан олинган фойданинг уни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларига нисбати сифатида аниқланади. Сотилган маҳсулотларнинг рентабеллиги товар маҳсулотини сотишдан олинган фойданинг маҳсулотни сотишдан тушган тушумга нисбати сифатида; баланс фойдасининг маҳсулотни сотишдан олинган фойдага нисбати бўйича; соф фойданинг сотилган маҳсулотдан тушган тушумга нисбати бўйича ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш фондларининг рентабеллиги баланс фойдаси-нинг асосий ишлаб чиқариш фондлари ва моддий айланма маблағ-ларнинг ўртача йиллик қийматига нисбати сифатида ҳисобланади. Бу кўрсаткични соф фойда бўйича ҳам ҳисоблаш мумкин.

Корхона қўйилмаларининг рентабеллиги унинг ихтиёрида бўлган мулкнинг қиймати бўйича аниқланади. Ҳисоблашда баланс ва соф фойда кўрсаткичларидан фойдаланилади. Мулкнинг қиймати бухгалтерия баланси бўйича аниқланади. Бу кўрсаткич корхона мулкининг бир сўм қўйилмаларига сотиш даражасини ифодалайди.

Корхона шахсий маблағларининг рентабеллиги соф фойданинг баланс бўйича белгиланган, унинг шахсий маблағларига нисбати билан аниқланади.

Узоқ муддатли молиявий қўйилмаларнинг рентабеллиги қиммат-баҳо қоғозлар ва бошқа корхоналарда улушли иштирок этишдан даромадлар

миқдорининг узоқ муддатли молиявий киритмаларнинг умумий хажмига нисбати сифатида ҳисобланади. Қуйидаги 11-жад-валда рентабелликнинг таҳлили ҳақидаги маълумотлар кўрсатилган.

11-жадвал

Сотилган маҳсулотлар рентабеллигининг таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+; -)
Сотишдан олинган соф фойда, минг сўм	122441	126086	+3645
Сотилган маҳсулотнинг таннари, минг сўм	96042	99382	+3340
Сотилган маҳсулотдан ялпи фойда, минг сўм	26399	26704	+305
Сотилган маҳсулотнинг рентабеллиги, % да	21,6	21,1	-0,4

Жадвал маълумотлари кўрсатишича, ҳисобот йилида сотилган маҳсулотларнинг рентабеллиги ўтган йилга нисбатан 0,4% га пасайган. Бу сотишдан соф фойда миқдорини 3645 минг сўмга кўпайгани натижасида содир бўлган.

10.3. Ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари

Меҳнат унумдорлиги. Бу кўрсаткич билан ходимларнинг ишлаб чиқариш фаолияти самарадорлиги аниқланади. Бу ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг муҳим ўлчовларидан биридир. Меҳнат унумдорлигининг ўсиши жонли ва буюмлашган меҳнатнинг тежалишини билдиради.

Меҳнат унумдорлиги – бу бир ходим томонидан иш вақти бирлиги ичида ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори ёки маҳсулот бирлигини ишлаб чиқаришга иш вақтининг миқдори билан ўлчанган жонли меҳнат сарфининг самарадорлигидир.

Биринчи кўрсаткич бир ходимнинг вақт бирлиги ичида ишлаб чиқарган маҳсулотини аниқлайди:

$$\text{Ишлаб чиқариш} = \frac{\text{Ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори (Қ)}}{\text{Ишланган вақт (Т)}}$$

Иккинчи кўрсаткич меҳнат сарфини, яъни маҳсулот бирлигига сарфланган вақтни аниқлайди:

$$\text{Меҳнат сарфи} = \frac{\text{Ишланган вақт (Т)}}{\text{Ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори (Қ)}}$$

Меҳнат унумдорлигининг ошиши маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтиришга, маҳсулот таннархини пасайтиришга, иш кучига эҳтиёжни нисбатан қисқартиришга, ходимлар иш ҳақининг ўсишини таъминлашга имкон беради. Буларнинг барчаси кичик корхонанинг муваффақиятли ишлаши учун зарурдир.

Меҳнат унумдорлигининг қуйидаги кўрсаткичлари мавжуд: бир ишчининг ўртача йиллик ишлаб чиқариши (маҳсулот ҳажмини ишловчиларнинг ўртача рўйхат сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига тўғри келадиган ўртача йиллик ишлаб чиқариш (маҳсулот ҳажмини ишчиларнинг ўртача рўйхат сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига тўғри келадиган ўртача кунлик ишлаб чиқариш (бир кунлик маҳсулот ҳажмини барча ишчилар сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига бир соатга тўғри келадиган ўртача ишлаб чиқариш (бир соатда ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини барча ишчилар сонига бўлиш йўли билан аниқланади).

Фонднинг қайтарилиши ва фонднинг сарфланиши. Бу кўрсаткичлар билан корхона асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш самарадорлиги аниқланади. **Фонднинг қайтарилиши** асосий фондларнинг бир сўмига тўғри келувчи ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (суммаси)ни кўрсатади.

$$\text{Фонднинг қайтарилиши} = \frac{\text{Ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (К)}}{\text{Асосий фондларнинг қиймати (Ф)}}$$

Фонднинг сарфланиши – бу фонд қайтарилишининг тескари миқдори бўлиб, маҳсулот бирлигига асосий фондларнинг қандай суммаси тўғри келишини кўрсатади:

$$\text{Фонднинг сарфланиши} = \frac{\text{Асосий фондларнинг қиймати (Ф)}}{\text{Ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (К)}}$$

Фонднинг қайтарилишининг ошиши маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтиришга, ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг таннархини пасайтиришга ва асосий фондларга эҳтиёжни нисбатан қисқартиришга имкон беради.

Фонднинг қайтарилиши ва фонднинг сарфланиши миқдorigа ҳар хил омиллар таъсир қилади. Фонднинг умумий қайтарилиши асосий ишлаб чиқариш фондлари ўртача йиллик қийматидаги машиналар ва ускуналар ўртача йиллик қийматининг бир сўмига тўғри келадиган маҳсулот чиқаришига боғлиқдир. Машиналар, ускуналар қийматининг бир сўмига тўғри келадиган маҳсулот ишлаб чиқариш меҳнатдан фойдаланишнинг самарадорлигини ифодалайди. Ушбу кўрсаткич-ларнинг таҳлили 12-жадвалда берилган.

Жадвал маълумотлари кўрсатишича, ҳисобот йилида асосий фондлардан фойдаланишнинг самарадорлиги, яъни фонднинг қайтарилиши ўтган йилга нисбатан 0,2 сўмга кўпайган, бу корхона ишига ижобий таъсир қилган.

Маҳсулотга материал сарфланиши. Бу айланма фондлар (маблағлар)дан фойдаланишнинг умумлаштирувчи кўрсаткичи бўлиб, у корхонанинг истеъмол қилинган айланма фондлари қийматининг ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматига нисбати билан аниқланади.

Фонднинг қайтарилиши ва сарфланиши кўрсаткичлари таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йил учун	Ҳисобот йили учун	Фарқи (+; -)
Таққосланган ва улгуржи нархлардаги товар маҳсулоти (минг сўм)	14006	14493	+487
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати (минг сўм)	9337	8526	+297
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг фонд қайтарилиши	1,5	1,7	+0,2
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг фонд сарфланиши	0,7	0,6	+0,1

Маҳсулот бирлигига сарфланган хом ашё ва материалларнинг миқдори ҳақида дарак берувчи табиий ўлчовдаги аниқ кўрсаткичларни ҳам худди шу кўрсаткичга ўхшаб ҳисоблаш мумкин. Бу кўрсаткичлар хўжаликни исрофгарчилик ёки тежамкорлик билан олиб борилганлигини кўрсатади. Бу пировардида таннархнинг пасайиши ва фойданинг кўпайишига таъсир қилади.

Кўриб ўтилган кўрсаткичлар корхона фаолиятини баҳолаш учун муҳим аҳамиятга эга бўлсада, бироқ чекланган характерга эгадир. Улар ишлаб чиқариш ва харажатларнинг иқтисодий самарадорлиги ҳақида тўлиқ тасаввур бермайди, балки фақат ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланишни ифодалайди. Харажатларнинг умумий самарадорлиги ҳақидаги яхлит таърифни умумий ва солиштирма иқтисодий самарадорлик беради. Умумий иқтисодий самарадорлик қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$E = \text{Фойданинг ўсиши (П)} / \text{Капитал қўйилмалар (К)}$$

Ҳар бир алоҳида ҳолда харажатларнинг умумий иқтисодий самарадорлиги кўрсаткичлари бошқа даврлар ёки бошқа корхоналар учун меъёрий ёки худди шундай кўрсаткичлар билан солиштирилади.

Ечимлар вариантларини солиштиришда харажатларнинг солиш-тирма иқтисодий самарадорлиги ҳисобланади. Энг кам қилинган харажатлар энг мувофиқ вариантнинг кўрсаткичи бўлиб хизмат қилади:

$$Z_n = C + E_n K \rightarrow \text{минимум} ,$$

бу ерда, Z_n – ушбу вариант бўйича берилган харажатлар;

C – жорий харажатлар (таннарх);

K – капитал қўйилмалар;

E_n – капитал қўйилмалар солиштирма иқтисодий самарадорлигининг меъёрий коэффиценти. Халқ хўжалиги бўйича у 0,16 деб белгиланган.

Ушбу коэффицентдан келиб чиққан ҳолда харажатларнинг ўрнини қоплаш муддатини аниқлаш мумкин:

$$T_{ок} = 1 : 0.16 = 6,25 \text{ йил}$$

10.4. Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар

Корхонанинг фаолиятини ёки унинг молиявий ҳолатини баҳолаш – корхонанинг хўжалик ва тижорат фаолияти жараёнида вужудга келувчи молиявий ва кредит муносабатлари натижасини акс эттирувчи тушунчадир.

Тўлов қобилияти коэффиценти корхонанинг тўлов имконият-ларини кўрсатади ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{пл} = A_2 / (П_2 - (Д_зк + К_зк + А_п)) ,$$

бу ерда, $K_{пл}$ – корхонанинг тўлов қобилияти коэффиценти;

A_2 – айланма активлар (ишлаб чиқариш захиралари, пул маблағлари ва бошқалар);

$П_2$ – мажбуриятлар;

$D_{\text{ж}}$ – узоқ муддатли қарзлар ва кредитлар;

$K_{\text{зк}}$ – қисқа муддатли қарзлар ва кредитлар;

$A_{\text{п}}$ – харидорлар ва буюртмачилардан олинган бадаллар.

Бу кўрсаткич бирдан катта бўлиши керак.

Шахсий ва қарз маблағлар нисбатларининг коэффиенти қисқа муддатли қарз маблағларининг шахсий манбалар билан таъминланиш даражасини белгилайди ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{\text{ес}} = \frac{\Pi_1}{(\Pi_2 - (D_{\text{зк}} + K_{\text{зк}} + A_{\text{п}}))},$$

бу ерда Π_1 – шахсий маблағларнинг манбалари (устав сармоялари, қўшимча сармоялар, тақсимланган фойда).

Бу кўрсаткич бирдан кичик бўлмаслиги керак.

Молиявий боғлиқлик коэффиенти корхонанинг молиявий боғлиқлигининг камайиши (кўпайиши), келгуси даврларда молиявий қийинчиликлар хавфининг кўпайиши (пасайиши) ҳақида дарак беради ва корхона томонидан кредиторлар олдидаги ўз мажбуриятларини тўлаш кафолатини аниқлайди. Молиявий боғлиқлик коэффиенти қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$K_{\text{фш}} = \frac{\Pi_1}{\text{Иб}}$$

бу ерда, Иб — актив ёки пассивнинг натижалари.

Бу кўрсаткич 0,5 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

Шахсий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффиенти корхонада унинг молиявий барқарорлиги учун зарур маблағларнинг мавжудлигини ифодалайди ва қуйидаги формула билан ифодланади:

$$K_{\text{ос}} = \frac{(\Pi_1 + D_{\text{зк}} - A_1)}{A_2},$$

бу ерда A_1 – узоқ муддатли активлар.

Бу кўрсаткич 0,1 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

Активлар рентабеллиги коэффиценти молиявий-хўжалик фаолиятида фойдаланилаётган активларнинг фойдалилиги (зарарлилиги) даражасини кўрсатади ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{ра} = P_{р} * D_{п} / Иб ,$$

бу ерда, $P_{р}D_{п}$ – солиқлар тўлангунга қадар фойда.

Бу кўрсаткич нолдан катта бўлиши керак.

Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффиценти корхонанинг иш билан таъминланганлик даражасини ифодалайди ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{им} = K_{факт} / (K_{лойиха} - K_{ижара} + K_{консер}) ,$$

бу ерда $K_{лойиха}$ – маҳсулот ишлаб чиқаришнинг энг катта ҳажми;

$K_{факт}$ – чиқ арилган маҳсулотнинг ҳақиқий ҳажми;

$K_{ижара}$ – ижарага берилган қувватлардаги маҳсулотларнинг ҳажми;

$K_{консер}$ – консервация қилинган қувватлардаги маҳсулотларнинг ҳажми.

Бу кўрсаткич 0,6 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

Ускуналар (асосий фондлар)ни ишдан чиқиши коэффи-циенти.

Бу кўрсаткич қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{изп} = И / О ,$$

бу ерда, $K_{изп}$ – ускуналарнинг ишдан чиқиш коэффиценти;

$И$ – асосий фондларнинг ишдан чиқиши;

$О$ – асосий фондларнинг дастлабки қиймати.

Агар юқоридаги барча коэффицентларнинг тармоқ миқдори

тенг ёки катта бўлса, бундай корхона иқтисодий қудратли ва тўлов қобилиятига эга ҳисобланади.

10.5. Самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари

Бозор иқтисодиёти шароитларида корхоналар фаолияти ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигини ошириш йўллари доимо қидиришни талаб қилади. Агар шундай қилинмас экан, корхонанинг қатъий рақобат муҳитида омон қолиши қийиндир. Бу айниқса, кичик ва ўрта корхоналарга тегишлидир. Аввал айтиб ўтилганидек, уларнинг вужудга келиши ва ривожланишининг барча босқичларида қийинчиликлар ва ҳал қилинмаган муаммолар жуда кўп учрайди.

Тадбиркор муваффақиятли фаолият юритиши учун оддий бозор омиллари (маҳсулотни доимо янгилаш, сифатини ошириш, маркетинг тадқиқотлари, муваффақиятли рақобат ва бошқалар)дан ташқари ўз фаолиятининг самарадорлигига эришишнинг турли-туман йўлларидан фойдаланиши зарур. Булар қуйидагилардир:

- илғор технология ва замонавий ускуналардан фойдаланиш;
- хом ашё ва материалларнинг янги турларини қўллаш;
- асосий фондлардан яхшироқ фойдаланиш;
- айланма маблағларни айланишини жадаллаштириш;
- меҳнатни ташкил қилишнинг самарали шакллари ва усулларини қўллаш;
- менежмент фани ва амалиётининг илғор ютуқларидан фойдаланиш;
- мамлакатимиз ва хориж фирмаларининг илғор тажрибаларини татбиқ этиш ва бошқалар.

Қисқа хулосалар

Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий самарадорлигини белгиловчи барча кўрсаткичларни қуйидаги учта гуруҳга бирлаштириш мақсадга мувофиқдир: хўжалик фаолиятини

умумлаштирувчи кўрсаткичлар; ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари; молиявий фаолиятни баҳоловчи кўрсаткичлар.

Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарида самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади: илғор технология ва ускуналардар фойдаланиш; хом ашё ва материалларнинг янги турларини қўллаш; асосий фондлардан унумли фойдаланиш; меҳнатни ташкил этишнинг самарали усулларини қўллаш; хориж фирмаларининг илғор тажрибаларидан фойдаланиш ва ҳ.к.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Кичик корхоналар фаолияти иқтисодий самарадорлигининг моҳияти нимадан иборат?
2. Самарадорликни аниқлашнинг қандай кўрсаткичларини биласиз?
3. Маҳсулотни сотиш кўрсаткичининг аҳамияти қандай?
4. Маҳсулотнинг сифати қандай кўрсаткичлар билан аниқланади?
5. Нима учун фойда энг муҳим умумлаштирувчи кўрсаткич ҳисобланади?
6. Фойданинг қандай турлари бор ва улар қандай аниқланади?
7. Корхона ишининг рентабеллиги қандай ҳисобланади?
8. Рентабелликнинг қандай турлари мавжуд?
9. Меҳнат унумдорлиги кўрсаткичининг аҳамияти нимада?
10. Асосий фондлардан фойдаланиш кўрсаткичлари қандай ҳисобланади?
11. Солиштирма иқтисодий самарадорлик кўрсаткичининг моҳияти нимада?
12. Қандай кўрсаткичлар самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар ҳисобланади?

Асосий адабиётлар

1. Каримов И.А. Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир. –Т.: Ўзбекистон, 2005.
2. Абдуллаев Ё., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари: 100 савол ва жавоб. –Т.: Мехнат, 2000.
3. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнэса: Учебное пособие. – М.: Дело, 2004. -400 с.
5. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

ИЗОҲЛИ ЛУҒАТЛАР

Авизо – ўзаро ҳисоб-китоб ҳолатидаги ўзгаришлар, пул ўтказилиши, мол жўнатилганлиги ҳақида ахборот ҳужжати; ҳисоб-китоб ишлари бажарилгани ҳақида бир томоннинг иккинчисига жўнатган ахбороти

Агент – турли келишувларни тайёрлаш, айрим ишларни бажаришда бошқа шахс (юримдик ёки жисмоний) ҳисобидан ва унинг номидан фаолият кўрсатувчи шахс. Савдода савдо агенти билан ишлаб чиқариш корхонаси, фирмаси ёки хусусий шахс келишади ва келишув асосида ишонч қоғозига таяниб, фаолият юритади.

Аккредитив – нақд пулсиз ҳисоб-китоб бўладиган банк счётининг тури; кредит муассасасидан олиш мумкин бўлган, аниқ олувчи кўрсатилган қимматбаҳо қоғоз.

Акцепт – ташкилотлар ўртасидаги нақд пулсиз ҳисоб-лашишнинг бир шакли; таклифларни қабул қилиш, келган ҳужжатларга ва молга пул тўлашга розилик бериш ифодаси.

Акциз – оммавий истеъмолга ҳос бўлган озиқ-овқат молларига ҳамда ноозиқ-овқат молларига қўйиладиган эгри солиқ. Ушбу солиқ давлатга шундай маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар томонидан тўланади ҳамда нархнинг оширилиши билан аҳоли гарданига юклатилади.

Акция – акциядорлар жамияти аъзосининг маблағ қўшганлиги ҳақида гувоҳлик берувчи қимматбаҳо қоғоз. Акция сотиб олган шахс акциядор ҳисобланиб, маълум ҳуқуқ ва мажбуриятга эга бўлади.

Акциядорлик жамияти – корхонанинг ташкилий-ҳуқуқий шакли бўлиб, жамият ихтиёридаги мулки, бойлигига асосланиб фаолият юритади. Акциядорлик жамияти сармояси жамият аъзоларининг қўшган пул маблағи ёки моддий неъматидан ташкил топади.

Акциянинг назорат пакети – бирон шахсга акциядорлар жамияти фаолияти устидан назорат қилишни таъминлайдиган акциялар ҳиссаси. Одатда бундай ҳолат акциялар миқдорининг ярмидан кўпи ёки катта қисми бир қўлда тўпланганда амалга ошади.

Арбитраж – хўжалик томонлари ўртасидаги келишмовчи-ликларни ҳал қилувчи ҳакамлар суди.

Айланма фондлар – бу фондлар одатда ишлаб чиқариш жараёнларида бир марта ишлатилиб, уларнинг ҳар бирида янгиланади ва ўз қийматини ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўла ўтказди.

Асосий фондлар – бу фондлар ишлаб чиқариш жараёнида қайта-қайта ишлатилади. У узок муддат давомида фойдаланишга мўлжалланган бўлиб, емирилиши даражасига қараб ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматига ўз қийматини аста-секинлик билан ўтказиб боради.

Ассортимент – сотиш хонасидаги турли-туман молларнинг тўпланиши; баъзида бир молнинг турлар, навларининг тўплами.

Ассоциация – тўпланма, уюшма; бирон мақсадга эришиш учун (хўжалик, сиёсий, илмий, маданий ёки бошқа мақсадлар) бирлашиш. Ассоциация юридик шахс бўлиб ҳисобланади.

Аудитор фирмаси – мустақил ташкилот бўлиб, шартнома асосида корхоналар йиллик бухгалтерия ҳисоботини текширади ва тасдиқлайди. Текширув давомида аудитор фирмаси бухгалтерия ҳисоб-китобининг ҳолатини ва талабга мос келишини, молия-хўжалик фаолияти масалаларининг ҳақиқий ҳолатга мос келишини назорат қилади.

Аукцион – ким ошди савдоси. Бу алоҳида хусусиятга эга бўлган ва алоҳида жойларда ташкил этиладиган очиқ савдога асосланган маҳсус бозор. Аукцион ўзаро мусобақага таянган ҳолда амалга ошади.

Аҳолининг харид қобилияти – аҳолининг бозордаги вужудга келган нарх асосида молларни, хизматни харид қилиш имконияти. Аҳолининг харид қобилияти бозор сиғимини белгилашда етакчи ўрин эгаллайди.

Аҳолининг минимал истеъмол бюджети – ҳар бир оила аъзосининг иш кучини қайта тиклаши учун зарур маблағ миқдори. Бунда зарур истеъмол молларининг, хизматнинг миқдори ва сифати эътиборга олинади ва оиланинг ҳар бир аъзосига пул бирлигида ҳисобланади.

База – асос, таянч, қуйи қисм, омбор ва бошқалар. Тижорат ишларида

банд базалар; мол қабул қилувчи, қайта ишловчи, навларга, турларга ажратувчи ва сақловчи базалардан иборат.

Банк – пул маблағларини мужассамлаштирадиган, қарз берувчи, пул, қимматбаҳо қоғозларни, ҳисобларни олиб борувчи муассаса.

Банкрот – тўловга қодир бўлмаган қарздор.

Бартер – савдо-сотик фаолиятининг бир тури бўлиб, маҳсулот айрибошлаш пул тўловисиз содир бўлади. Алмашув маҳсулотлар нархи, халқаро ва ички бозор нархлари, сифати, етказиб бериш шартлари ҳисобга олиниб, улар ўртасидаги нисбат ўрнатилади.

Башорат – маълум ахборотларга, рақамларга, ҳисобларга, шароитга таяниб башорат қилиш.

Бижутерия – заргарлик моллари савдоси.

Биржа – қимматбаҳо қоғозлар, валюта, товар, иш кучи ва хом ашё сотиладиган ва ҳарид қилинадиган муассаса.

Бож тўлови – чегарадан чиқаётган ёки келаётган молларга қўйилиши мумкин бўлган тўлов. Унинг миқдори давлат сиёсатига боғлиқ. Бож миқдори маҳсус бож тарифларида ифодаланади.

Бозор сегменти – бозорнинг маълум қисмини ташкил этади ва бозордаги истеъмол мақсади бир бўлган харидорларнинг хатти-ҳаракатини тавсифлайди. Харидорнинг даромади, турар жойи, оилавий, миллий урф-одатлари, жинси, ёши ва бошқа хусусиятларига қараб бозор сегментлаштирилади.

Бозор сиғими – маълум бозорда маълум муддатда тўловга қодир мол таклифи ва чакана нарх даражаси ҳисобга олинган ҳолда сотилиши мумкин бўлган мол миқдори. Бозор сиғимини аниқлашда бирор товарга мўлжалланган аҳолининг харид қуввати, корхона-ларнинг айнан шу молни сотиб олиш эҳтиёжи ҳисобга олинади.

Бонд – божхона божи тўланмаган товар.

Борд – молнинг сотувчи ҳисобидан кемага етказиб берилиш шарти.

Бонус – хизмат учун мукофотлаш, рағбатлантириш. Товар бозорида

бонуснинг миқдори сотилган ёки харид қилинган товарнинг қийматига, ундан олинган фоизга, товарнинг бозорда тез соти-лишига, сотилиш йўлига, иқтидорли комиссиянерлар ўртасидаги рақобат даражасига боғлиқ.

Брокер – сотувчи ва олувчи ўртасидаги воситачи; мижозларнинг топшириғи билан ва улар ҳисобига ишлайдиган ҳамда воситачилик иши учун ўз комиссия ҳақини олувчи шахс.

Буюртма – хариддорнинг (буюртмачининг) сотувчига жўната-диган ҳужжати бўлиб, унда молни харид қилишга қатъий қарор қилинганлиги ифодаланади.

Валвация – чет эл тангаси қийматини давлат пул бирлигида баҳолаш.

Валюта – бирор мамлакатда қабул қилинган пул тизими ва пул бирлиги.

Валюта курси – бир мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланиши. Валюта курсининг ўрнатилиши коти-ровка дейилади.

Вексел – қонун томонидан қатъий белгиланган, қарзни ифодаловчи ёзма мажбурият бўлиб, вексел олувчи уни эгасига топширади.

Венчур корхоналари – давлат, йирик фирмалар билан контракт асосида илмий изланишлар олиб боровчи, муҳандислик ишларини яратувчи, янгиликларни татбиқ етувчи корхона.

Гарантия – кафиллик, ишонтириш, гарданига олиш, бирор-бир нарсани таъминлайдиган шароит. Контракт тузувчи томонлар, масалан, контрактнинг бажарилишига, агар бажарилмаса, зарарларни қоплашга кафиллик беради.

Гиперинфляция – пул қадрсизланишининг жуда юқори суръатини ифодалайди. Бунда пулнинг қадрсизланиши йилиги 1000 фоиздан ортади.

Даромадлар – корхона, ташкилот, фирмалар фаолиятининг муҳим кўрсаткичи бўлиб, фаолиятнинг барча томонларидан келиши мумкин. Савдо фирмаси, дўконнинг даромади молнинг харид нархи билан сотилиш нархи ўртасидаги тафовутдан келиб чиқади.

Дебитор – бирор корхонадан, фирмадан, муассасадан бошқа юридик шахс ёки фукаронинг қарздор бўлиб қолиши.

Девальвация – мамлакат пул бирлиги асосидаги олтин-нинг камайиши ёки курсининг бошқа мамлакатлар валютаси курсига нисбатан қонуний равишда пасайиши.

Декларация – маълум ахборотни ўз ичига олувчи ҳужжат. Декларация божхона учун тайёрланган бўлса, унда бож тўланадиган молнинг номи, миқдори, нархи ва бошқалар ифодаланади.

Декорт – молнинг ҳақини муддатдан аввал тўланган ёки молнинг миқдори, сифати келишув шартларига мос келмагани учун молнинг нархидан чегирма.

Демаркетинг – маркетингнинг бир тури бўлиб, ишлаб чиқариш қуввати, хом ашёнинг етишмаслиги туфайли бозорга кам чиқариладиган молга талабни пасайтиришга қаратилган.

Демпинг – экспорт товарларини бозорнинг ўртача нархидан, ҳатто таннархидан ҳам пастроқ нархда сотиш. Бу усул бозорни эгаллаш, рақобатчиларни синдириш мақсадида қўлланилади.

Дефицит – бирор нарсанинг етишмаслиги, камчилиги. Жумладан, товарлар етишмаслиги, бюджет маблағининг етиш-маслиги.

Джоббер – йирик миқдордаги товарларни тез сотиб юбориш мақсадида харид қиладиган фирма.

Дивиденд – акция эгасининг оладиган даромади бўлиб, акциядор жамияти фойдасининг бир қисмини ташкил этади.

Дилер – биржадаги ёки савдодаги воситачи бўлган шахс.

Дискаунтер – ривожланган мамлакатлардаги узоқ муддат ишлатишга мўлжалланган товарларни арзон баҳода ва қўшимча хизматсиз сотиладиган дўкон.

Дистрибютер – ўз номидан ва ўз маблағи ҳисобига товарларни харид қилиб, сотувчи воситачи. Молларни улгуржи сотиб олади ва чакана савдо фирмалари, дўконларга сотади.

Ижара – қарзга бериш. Бир шахс ёки корхона, ташкилотнинг бошқа шахс, корхонадан маълум муддатга ва маълум тўлов тўлайдиган шарти билан оладиган мулки.

Имидж – фирманин мавқеи, ишлаб чиқараётган молнинг, хизматнинг сифати, раҳбарларнинг обрўси ҳақидаги буюртмачи ва харидорнинг фикри.

Импорт – чет элдан товарларни сотиб олиш ёки бошқа усуллар билан келтириш. Келтирилган мол истеъмол, қайта ишлаш, ҳатто ташқарига сотиш мақсадида бўлиши мумкин.

Инвестиция – келгусида фойда олиш, самарага эришиш мақсадида бирор-бир корхонага узоқ муддатга капитал қўйиш.

Инвестор – инвестиция билан шуғулланувчи юридик шахс ёки фуқаро.

Инжиниринг корхона – муҳандислик маслаҳат хизматларини тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхона.

Инкассо – молнинг жўнатилганлиги ҳақидаги ҳужжатларни топширган томон ҳисобига тўловнинг банкка келиб тушиши ва банкнинг мол жўнатувчи миждози ҳисоб рақамига маблағни ёзиб бериши.

Инфляция – муомала доирасида пулнинг кўпайиб кетиши ёки қадрсизланиши.

Истеъмол саватчаси – маълум моллар, хизматлар йиғиндисини ташкил этиб, бу йиғинди аҳоли истеъмолининг таркиби ва даражасини тўлиқроқ ифодалайди.

Капитал – бу эгасига даромад келтирувчи маблағ ва ресурс.

Квота – ўрнатилган мутлақ ёки нисбий кўрсаткич. Савдода, экспорт ёки импорт қилиш миқдорининг чегараси.

Клиринг – халқаро нақд пулсиз ҳисоблашиш шакли бўлиб, бунда давлатлар бир-бирига қарзини ўзаро қарама-қарши тўлов мажбу-риятлари воситасида тўлайди.

Комиссион – учинчи шахс воситасида сотиб олинадиган ва

сотиладиган нарсалар; комиссия савдо корхоналари ёки комиссионерлар воситачилик иши учун маълум ҳақ, мукофот оладилар.

Коммивояжер – фирма ишлаб чиқараётган барча маҳсулотни сотувга тақдим этувчи шахс.

Консорциум – бу аниқ иқтисодий лойиҳаларни амалга оширишни мақсад қилган корхоналарнинг муваққат бирлашмаси.

Конфискация – мажбурий ҳолда мулкнинг жами ёки бир қисмини мусодара қилиш ва давлат ихтиёрига ўтказиш.

Концерн – бу ишлаб чиқариш диверсификацияси, яъни корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турининг кенгайиши, янгилашиб туриши асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация.

Концессия – миллий иқтисодиётни ривожлантириш ёки тиклаш, табиий бойликларни ўзлаштириш мақсадида давлат ёки муниципалитетга қарашли ер участкалари, қазилма бойликлари, мол-мулк, корхоналар ва бошқа хўжалик объектларини муайян муддатга ва шартлар билан фойдаланиш учун чет эллик инвесторга давлат номидан бериладиган рухсатнома, улар билан тузиладиган шартнома ёки келишув.

Конъюнктура – хўжаликнинг маълум давридаги ҳолатини характерловчи кўрсаткичлар тўплами.

Кооператив – бу юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган, хўжалик юритувчи субъект. У жамоа мулки ҳуқуқидаги мулкка эгаллик қилади, ундан фойдаланади ва тасурруф этади.

Кооперация – ишлаб чиқариш ёки айирбошлаш доирасидаги жамоага бирлашиш.

Корпорация – бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи йирик акционерлик жамиятлари бирлашмаси.

Корхона активлари – бу корхонада ишлаб чиқариш фондлари шаклида банд бўлган капиталдир.

Лизинг – иморат, иншоот, машина, жиҳозлар, асбоб-ускуна,

транспортларини ўрта ва узоқ муддатга ижарага бериш.

Лицензия – бирор бир фаолият тури билан шуғулланиш учун давлат органлари томонидан рухсат буриш.

Маржа – савдо, биржа, банк ишларида фойдаланиладиган ҳамда моллар нархлари, қимматбаҳо қоғозлар курслари, бошқа кўрсаткичлар ўртасидаги фарқ.

Маркетинг – бозор талабларига бўйсунган ҳолда истеъмолчилар эҳтиёжини имкони борича қондиришга қаратилган хўжалик фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш тизими.

Нотижорат юридик шахс – бу ихтиёрийлик асосида ташкил этилган, даромад (фойда) олишни ўз фаолиятининг асосий мақсади қилиб олмаган ҳамда олинган даромадлар (фойда)ни ўз аъзолари ўртасида тақсимламайдиган ўзини-ўзи бошқариш ташкилоти.

Ноу-хоу – маҳсулот ишлаб чиқаришни ўзлаштиришни енгиллаштириш ва тезлаштиришга имкон берувчи техник билим, техник тажриба, ишлаб чиқаришнинг яширин имкониятлари.

Офферта – сотувчининг мол харид имкони бор харидорга маълум шартлар асосида мол тўпламини сотиш ҳақида юборган таклифи.

Паблик рилейшнз – мол, хизмат, фирма, корхона ҳақида яхши фикрни вужудга келтириш жараёни.

Протекционизм – миллий ишлаб чиқаришни ривожлантириш мақсадида чет ел рақобатидан сақлаш, ҳимоя қилиш.

Рақобатбардошлик – бирор турдаги молнинг истеъмол қиймати мос келадиган бошқа товарга солиштириш, таққослаш кўрсаткичи.

Ревалвация – бошқа давлатлар валютасига нисбатан миллий валюта расмий курсининг ошиши.

Реклама – товарлар, хизматлар ҳақида турли воситалар билан очиқ хабардор қилиш.

Рентабеллик – харажатларни оқлайдиган, хўжалик нуқтаи назаридан мақсадга мувофиқ, фойдали, драомадли. Рентабеллик кўрсаткичи

фойданинг моддий, меҳнат ва молиявий ресурсларга нисбати билан ўлчанади.

Рефакция – товарнинг нархи ёки оғирлигидан унинг бузилган ёки камайгани учун чегирма қилиш.

Стагнация – иқтисодийда турғунликни англатади.

Стагфляция – иқтисодийнинг шундай ҳолати, бунда турғунлик ва пулнинг қадрсизланиши биргаликда ҳукм суради.

Суғурта – кутилмаган шароитлардан ёки таваккалчиликдан кў-рилган зарарни қисман ёки тўлиқ қоплаш, муҳофаза қилиш чоралари.

Тадбиркор – юридик шахс ташкил этган ҳолда ёки ташкил етмасдан доимий асосда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи шахс.

Тадбиркорлик – бу мулкчилик субъектларининг фойда одиш мақсадида таваккал қилиб ва мулккий жавобгарлиги асосида амалдаги қонунчилик доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишдир.

Танъема – савдо, саноат, банк, акционерлар ташкилотлари фойдасидан бу ташкилотларнинг бошқарув ходимларига тўланадиган кўшимча мукофот.

Тариф – бирор иш, хизмат учун расмий ҳамда белгиланган тўлов.

Ташқи савдо баланси – маълум давр (ой, чорак, йил) давомида мамлакатга келтириладиган ва ундан чиқариладиган товарлар қиймати ўртасидаги нисбат.

Тендер – биржада савдо ўтказишда тушадиган таклиф. Таклиф бериш тартиби савдони ўтказадиган ташкилотчилар томонидан белгиланади.

Тўлов валютаси – томонларнинг келишуви билан товарларнинг ташқи савдо алоқаларида ҳақини тўлашда ёки ҳалқаро кредитни қайтаришда ишлатиладиган валюта.

Тўловга қодирлик – юридик ёки жисмоний шахснинг молиявий мажбуриятларини ўз вақтида бажара олиш имконияти.

Тўлов топшириғи – корхона, фирма, ташкилотнинг унга хизмат қиладиган ўз счетида маблағ ўтказиш зарурлиги ҳақидаги топшириғи.

Факторинг – молия-тижорат хизматининг тури бўлиб, бунда банк ёки бошқа молия ташкилотлари харид қилувчи корхона қарзларини, мажбуриятларни ўзига олади.

Фермер хўжалиги – бу ўзига узоқ муддатли ижарага берилган ер участкаларидан фойдаланган ҳолда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари-ни ишлаб чиқаришни амалга оширувчи фермер хўжалиги аъзоларининг биргаликдаги фаолиятига асосланган, юридик шахс ҳуқуқига эга мустақил хўжалик юритувчи субъект.

Фирма – ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, тижорат ёки тадбиркорлик фаолиятига қаратилган, юридик шахс ҳисобланган корхона.

Фондларнинг айланиши – бу моддий ашёвий омиллар қийматининг ишлаб чиқариш ва муомала соҳалари орқали ҳаракат жараёнидир.

Холдинг компания – бу мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамияти.

Хусусий капитал – тадбиркорнинг энг муҳим ва ҳал етувчи аҳамиятга эга бўлган сармояси.

Хусусий тадбиркорлик – бу фуқаролар (алоҳида фуқаро) то-монидан ўзларининг таваккалчиликлари ва мулкий жавобгарликлари асосида, шахсий даромд (фойда) олиш мақсадида амалдаги қо-нунчилик доирасида амалга ошириладиган ташаббускор хўжалик фаолиятидир.

Хусусий фирма – айрим шахс ёки оилага тегишли бўлган яка хусусий мулкка асосланиб фаолият кўрсатувчи корхона.

Ширкат фирма – бир неча тадбирокларнинг ўзаро мулкий бирлашуви ва тадбиркорликдан олинadиган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик корхонаси.

Эркин иқтисодий зоналар – бу қўшма соҳибкорлик зоналари, хориж капиталининг эркин амал қилиши учун ажратилган маҳсус ҳудуд.

Эркин савдо зонаси – бу маълум бир ҳудудларни иқтисодий ўз ичига олган, бож тўловларидан озод қилинган савдо зонасидир.

Қарз-кредит капитали – банк, бюджет, молия муассасалари ёки бошқа корхоналардан олинadиган кредитлар, чиқариладиган облигациялар эвазига шаклланади.

Қўшма капитал – бу тезна жалб этилган ресурслар бўлиб, у асосан акцияларни сотиш, пай ва кириш бадалларини тўплаш, корхоналарни бирлаштириш натижасида активларнинг кўпайиши эвазига шаклланади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

I. Қонунлар, Фармонлар, қарорлар ва Президент И.А.Каримов асарлари

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Тошкент: Ўзбекис-тон, 2003.
2. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида» ги Қонуни. 2000 йил 25 май.
3. Ўзбекистон Республикасининг «Кооперация тўғрисида»ги Қонуни. 1991 йил 14 июнда қабул қилинган, 1998 йил 29 августда ва 1998 йил 18 декабрда ўзгартириш ва қўшимчалар киритилган.
4. Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида корхоналар тўғрисида»ги Қонуни. 1991 йил 15 февралда қабул қилинган, 1993 йил 7 майда ва 1994 йил 23 сентябрда ўзгартириш ва қўшимчалар киритилган.
5. Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида» ги Қонуни. 1990 йил 31 октябрда қабул қилинган , 1993 йил 7 мартда ва 1994 йил 23 сентябрда ўзгартириш ва қўшимчалар киритилган.
6. Ўзбекистон Республикасининг «Кичик ва хусусий тадбир-корликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида»ги Қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тўғридан тўғри хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сонли Фармони. Хабарнома журнали,2005 йил, 2-сон.
8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохот-ларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни эркинлаштириш соҳасидаги устувор

йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 14 июндаги ПФ-3618-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомил-лаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 14 июндаги ПФ-3619-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш бора-сидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2005 йил 20 июндаги ПФ 3620-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектларини текширишни янада қисқартириш ва унинг тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2005 йил 5 октябрдаги ПФ-3665-сонли Фармони. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Йирик саноат корхоналари билан касаначиликни ривожлантириш асосидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасида кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2006 йил 5 январдаги Фармони. // Халқ сўзи газетаси, 2006 йил 6 январь.

13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик фаолияти юритиш учун рухсатнома турларини қисқартириш ва уларни бериш тартиб-қоидаларини соддалаштириш тўғрисида»ги 2005 йил 21 сентябрдаги ПҚ-186-сонли қарори. Хабарнома журнали, 2005 йил, 3-сон.

14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида»ги 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли қарори. Хабарнома журнали, 2005 йил, 2-сон.

15. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Бозорни

истеъмол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ва савдо ташкилотларининг ўзаро муносабатларини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2002 йил 13 ноябрдаги 390-сонли қарори.

16. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тижо-рат фаолияти учун мўлжалланган товарларни олиб келувчи жисмоний шахсларни рўйхатдан ўтказишни тартибга солиш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2004 йил 12 августдаги 387-сонли қарори.

17. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишишимиз лозим. // Халқ сўзи газетаси, 2006 йил, 11 февраль.

18. Каримов И.А. Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир. –Т.: Ўзбекистон, 2005.

19. Каримов И.А. Инсон, унинг ҳуқуқи ва эркинликлари ҳамда манфатлари – энг олий қадрият. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Ўзбекистон Республикаси Конституциясининг 13 йиллигига бағишланган тантанали маросимда сўзлаган маърузаси. // Халқ сўзи 2005 йил, 8 декабр.

20. Каримов И.А. Ўзбекистон демократик тараққиётнинг янги босқичида – Т.: Ўзбекистон, 2005.

21. Каримов И.А. Ислохотлар стратегияси – мамлакатимиз иқтисодий салоҳиятини юксалтиришдир. // Халқ сўзи. 2003 йил, 18 феврал.

II. Маҳаллий дарсликлар, ўқув қўлланмалар ва маъруза матнлари

22. Беркинов Б.Б., Айнақулов М.А. Кичик тадбиркорлик корхоналарининг йирик корхоналар билан ишлаб чиқариш кооперацияси. – Жиззах, 2004.

23. Бекмуродов А.Ш., Сатторов С., Тўраев Ж., Солиев К., Рўзиев С. Ўзбекистон иқтисодийни либераллаштириш йилларида. Кичик бизнес ва тадбиркорлик ривожини – давр талаби. 3-қисм. –Т.: ТДИУ, 2005.

24. Қосимова М.С., Ходиев Б.Ю., Самадов А.Н., Мухитдинова У.С. Кичик бизнесни бошқариш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўқитувчи, 2003.

25. Қосимова М.С., Эргашхўжаева Ш.Ж. Маркетинг. Ўқув қўлланма. –Т.: ТДИУ, 2004.

26. Самадов А.Н. «Кичик бизнесни бошқариш» фанидан маърузалар матни. –Т.: ТДИУ, 2005.

27. Юсупов М.А., Эргашхўжаева Ш.Ж. «Тадбиркорлик асослари» фанидан маърузалар матни. –Т.: ТДИУ, 2005.

III. МДХ давлатларидаги дарсликлар, ўқув қўлланмалар ва маъруза матнлари

28. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. –М.: Питер, 2006.

29. Бизнес в 2004 году. Регулирование предпринимательской деятельности. –М.: Весь Мир, 2004.

30. Григорьев М.Н. Маркетинг: Учеб. пособие для студентов вузов / – М.: Гардарики, 2006.

31. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2003.

32. Егорцов В.А., Таран В.А. Маркетинг: Учебник для вузов –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

33. Кембелл К. Венчурный бизнес: новые подходы / Пер. с англ. –М.: Альпина Бизнес Букс, 2004

34. Лапуста М.Г. Предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

35. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. –М.: ИНФРА-М, 2004.

36. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб.

пособие для вузов/ Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2-е изд., пререб. и доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

37. Морелл Д. Как делать прогнозы в бизнесе. О руководство для предпринимателей / Перевод с англ. –М.: НИППО, 2004.

38. Ройзберг В.Г. Основы бизнэса.: Учебник. – М.: Маркет ДС, 2003.

39. Панкрухин А.П. Маркетинг. –М.:Омэга-Л, 2006.

40. Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнэса: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. –М.: Дело, 2004.

41. Просчеты в международном бизнесе: Издательский дом «Вильямс», 2004.

42. Янковский К.П. Введение в инновационные предпринимательство. –СПб.: Питер,2004.

IV. Маҳаллий, МДҲ ва Европа давлатларидаги монография, журналларидаги илмий мақолалар

43. Файзиев А. Кичик тадбиркорлик субъектлари учун имтиёзлар. // Солиқ тўловчининг журнали № 8, 2005.

44. Қодиров М. Иқтисодий салоҳият ифодаси. // Солиқ тўлов-чининг журнали № 4, 2005.

V. Фойдаланилган номзодлик ва докторлик диссертациялари

45. Яхшибоев Ғ.К. Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни молиявий таъминлаш масалалари. Номзод-лик диссертацияси. Тошкент. Ўзбекистон Республикаси Президент ҳузуридаги Давлат ва Жамият қурилиш академияси, 2005.

46. Кенжабоев А.Т. Тадбиркорлик фаолиятида ахборотлаштириш миллий тизимини шакллантириш муаммолари. Докторлик диссер-тацияси Тошкент. ТДИУ, 2005.

VI. Фойдаланилган магистрлик диссертациялари ва битирув малакавий ишлари

47. Хаджаев А.А. Тадбиркорликни маркетинг тамойиллари асоси-да ривожлантириш масалалари. Тошкент. ТДИУ, 2005.

48. Отабоев В.Т. Кичик бизнесни ривожлантиришда маркетинг тамойилларидан фойдаланишни такомиллаштириш Тошкент. ТДИУ, 2005.

49. Юлдашев А. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлан-тиришда маркетинг тамойилларидан фойдаланиш самарадорлиги. Тошкент. ТДИУ, 2005.

VII. Халқаро анжуман материаллари

50. Палванов Х. Проблемы обеспечения эффективности предприятий в условиях рыночной экономики. Семнадцатые международные Плехановские чтения. 21 апреля 2004 г.

51. Тўраев С. Кичик бизнесни ривожлантиришда солиқларнинг роли. Иқтисодий эркинлаштириш шароитида Ўзбекистон Республикасида корхоналари ва ташкилотларида маркетинг тадқиқотларини ташкил этиш масалалари мавзусидаги илмий-амалий анжуман. Тошкент. ТДИУ, 2005.

52. Абдукаримов Б., Эргашев Б. Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарида маркетинг фаолиятини самарали ташкил этиш. Илмий-амалий анжуман маърузалар тезислари. Тошкент. ТДИУ, 2005 йил март.

VIII. Меъерий ҳужжатлар

53. Ўзбекистон Республикаси Савдо-саноат палатасининг хорижий мамлакатлардаги ваколатхоналарини ташкил этиш тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси меъерий ҳужжатлар тўплами, 2005 й.

54. Ўзбекистон Республикасининг хўжалик юритувчи субъектлари

томонидан хорижий мамлакатлардаги улар ташкил этган савдо уйлари, ваколатхоналар, корхоналар орқали, шунингдек, Ўзбекистон Республикаси Савдо-саноат палатасининг хорижий мамлакатлардаги савдо-инвестиция уйлари орқали олиб чиқиладиган товарларни бож-хонада расмийлаштириш тартиби тўғрисида Низомни тасдиқлаш ҳақида. Ўзбекистон Республикаси меъёрий ҳужжатлар тўплами, 2005 й.

IX. Педагогик ва ахборот технологиялари бўйича ўқув адабиётлар, услубий кўрсатмалар

55. Голыш Л.В. Введение в технологизацию обучения в экономическом вузе// Учебные материалы семинара тренинга. Книга 2. –Т.: ТГЭУ, 2006.

56. Назарова Ф.М. Образовательная технология по учебному предмету «Лизинговые операции». Из серии «Технологии обучения в экономическом образовании» Книга 4. –Т.: ТГЭУ, 2005.

X. Статистик тўпламлар, интернет янгиликлари, веб сайтлар

57. Малый бизнес и предпринимательство Республики Узбекистан. Статистический сборник. –Т.: Госкомитет РУ по статистике, 2005.

58. Промышленность Республики Узбекистан 2004 года: статистический сборник. –Т.: Госкомитет РУ по статистике, 2005.

59. Ўзбекистон Республикасининг 2004 йилдаги ижтимоий иқти-содий ривожланиши бўйича яқунлари. – Т.: Статистика давлат қўмитаси, 2005.

МУНДАРИЖА

	КИРИШ	3
1-БОБ.	ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ИЖТИМОЙ-ИҚТИСОДИЙ МОҲИАТИ.....	7
1.1.	Тадбиркорликнинг моҳияти ва ривожланиш тарихи.....	7
1.2.	Тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий асослари.....	20
1.3.	Тадбиркорлик муҳити ва унга таъсир этувчи омиллар.....	24
1.4.	Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсади ва вазифалари.....	35
1.5.	Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш йўналишлари.....	42
2-БОБ.	ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ.....	54
2.1.	Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги.....	54
2.2.	Тижорат тадбиркорлиги.....	61
2.3.	Молиявий тадбиркорлик.....	67
2.4.	Маслаҳат тадбиркорлиги.....	69
2.5.	Тадбиркорлик шакллари.....	75
3-БОБ.	КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ.....	94
3.1.	Кичик бизнеснинг моҳияти ва кичик корхоналарни ташкил қилиш асослари.....	94
3.2.	Кичик бизнесни белгиловчи мезонлар.....	96
3.3.	Кичик бизнеснинг хусусиятлари ва имкониятлари.....	99
3.4.	Кичик бизнеснинг иқтисодийда тутган ўрни.....	101
3.5.	Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш.....	105
3.6.	Кичик бизнес ва тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб- қувватлашнинг хориж тажрибаси.....	113
4-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ, РЕЖАЛАШТИРИШ ВА ТАҲЛИЛ ЭТИШ.....	119
4.1.	Янги корхонани ташкил этиш, уни давлат рўйхатидан ўтказиш ва лицензия олиш тартиби.....	119
4.2.	Хорижий мамлакатларда фаолият кўрсатаётган кичик бизнес корхоналари.....	125
4.3.	Техник-иқтисодий асослаш ва бизнес-режа ишлаб чиқиш....	127
4.4.	Янги корхонани бошқариш.....	137
4.5.	Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари.....	142
5-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ	152

	БОШҚАРИШ.....	
5.1.	Бошқарув таркиби, бошқарув бўғини ва бошқарув босқичи.	152
5.2.	Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқарув таркибларининг ташкилий турлари.....	153
5.3.	Чизиқли (поғонали) таркиб.....	154
5.4.	Чизиқли–штабли таркиб.....	156
5.5.	Функционал таркиб.....	156
5.6.	Дастурли-мақсадли таркиб.....	158
5.7.	Матрицали таркиб.....	160
5.8.	Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарнинг бошқарув услуги.....	161
6-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИ.....	164
6.1.	Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичлар.....	164
6.2.	Кичик бизнес ва тадбиркорликни кредит билан таъминлаш шакллари.....	169
6.3.	Кредит ставкасини аниқлаш.....	178
7-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ БАНК, СОЛИҚ ВА АУДИТ БИЛАН АЛОҚАЛАРИ.....	181
7.1.	Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда банкларнинг рол.....	181
7.2.	Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларини солиққа тортиш, улардан олинадиган солиқ турлари ва солиқ имтиёзлари.....	186
7.3.	Кичик бизнес субъектларида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш.....	193
8-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ АХБОРОТ БИЛАН ТАЪМИНЛАШ.....	200
8.1.	Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятида ахборотнинг аҳамияти.....	200
8.2.	Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг ахборот тизими.....	203
8.3.	Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил этиш.....	208
9-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ БОШҚАРИШ ПСИХОЛОГИЯСИ.....	214
9.1.	Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий-психологик хусусиятлари.....	214
9.2.	Тадбиркор раҳбар фаолиятида можароли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари.....	222
10-БОБ.	КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИГИ.....	226
10.1.	Иқтисодий самарадорликнинг моҳияти.....	226

10.2.	Кичик корхоналарнинг хўжалик фаолиятини умумлаш-тирувчи кўрсаткичлар.....	227
10.3.	Ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари.....	236
10.4.	Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар.....	240
10.5.	Самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари.....	243
	ИЗОҲЛИ ЛУҒАТЛАР.....	246
	Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....	257

Б.Ю. Ходиев, М.С. Қосимова, А.Н. Самадов

КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРҚОРЛИК

(Ўқув қўлланма)

Мухаррир *Э.Бозоров*

Компьютерда саҳифаловчи *А.Рўзиев*

Босишга рухсат этилди 05.01.10. Қоғоз бичими 60x84¹/₁₆.
Шартли босма табағи 15. Нашр табағи 14.
Адади 100.

ТДИУ босмаҳонасида босилган
100063, Тошкент ш., Ўзбекистон шох кўчаси, 49-уй.