Қ.Ж.Мирзаев, Т.С.Шарипов, Ш.А.Султонов,
Ғ.С.Мустафоев, Э.С.Файзиев

ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ ИҚТИСОДИЁТИ

ДАРСЛИК



САМАРҚАНД-2022

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

Қ.Ж.Мирзаев, Т.С.Шарипов, Ш.А.Султонов, Ғ.С.Мустафоев, Э.С.Файзиев

ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ ИҚТИСОДИЁТИ

Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги томонидан дарслик сифатида тавсия этилган

"FAN BULOG'I"
Самарқанд-2022

UO'K: 338.46(075)
X 48
KBK: 65.6я7

Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Қ.Ж.Мирзаев, Т.С.Шарипов, Ш.А.Султонов, Ғ.С.Мустафоев, Э.С.Файзиев. **Дарслик – Самарқанд: «FAN BULOG'I» нашриёти, 2022, 252 бет.**

Тақризчилар: и.ф.д., профессор **Н.У.Арабов**
и.ф.д., профессор **О.Пардаев**

Ўшбу дарсликнинг мақсади бакалаврларга хизматлар кўрсатиш корхоналари фаолияти бўйича чуқур билимлар бериш; уларнинг кўсаткичларини таҳлил қилиш усулларини чуқур ўрганишни таъминлаш; бозор муносабатлари шаклланаётган шароитда хизматлар соҳасини прогнозлаш ва режалаштириш усул-услубларини баён этиш; уларни амалиётда қўллаш йўлларини талабаларга тушунтириш, хизматлар бозори конъюнктурасидаги ўзгаришларни баҳолай билиш; хизматлар соҳасидаги муаммоларини ҳал қилишга ижодий ёндашиш; ижтимоий-иқтисодий, ҳуқуқий ислоҳотларни хизматлар соҳасидаги амалга оширилиши юзасидан стратегик ва жорий қарорларни ишлаб чиқиш, уларни амалиётда ижросини таъминлаш, хизматлар соҳасининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини ошириш йўлларини аниқлаш каби масалалар тўғрисида назарий ва методологик билимларга, кўникмаларга эга бўлишини таъминлашдан иборат.

Дарслик 5610100 – Хизматлар соҳаси (ресторан иши) ва 5610101 – Хизматлар соҳаси (товар экспертизаси хизматларини ташкил этиш бўйича) бакалавр йўналишларида таълим олаётган талабаларга мўлжалланган. Ундан олий таълим муассасалари профессор-ўқитувчилари, катта илмий ходим-изланувчилар, мустақил-изланувчилар, талабалар, малака ошириш курслари тингловчилари, соҳа раҳбарлари ва мутахассислар ҳам фойдаланишлари мумкин.

ISBN: 978-9943-8335-9-3

© Қ.Ж.Мирзаев, Т.С.Шарипов, Ш.А.Султонов, Ғ.С.Мустафоев, Э.С.Файзиев. СамИСИ 2022.
© «FAN BULOG'I» нашриёти, 2022.

КИРИШ

Мамлакатимизда бозор муносабатларини шакллантириш боскичма-боскич амалга оширилмокда. Дастлабки босқичда мулкчиликнинг турли шаклларини ташкил қилиш, улар асосида бозор инфратузилмасини яратиш, иқтисодиётни эркинлаштиришга қаратилган иқтисодий механизмларни тубдан янгилаш масалалари устувор қилиб белгиланди ва уларга асосан эришилди. Ушбу жараёнда хизматлар соҳаси ҳам янги шароитларга мослаштирилди. Мазкур соҳа асосан хусусий ва бошқа нодавлат мулки шаклига эга бўлди. Унда тадбиркорлик муҳити билан бирга рақобат муҳити ҳам шаклланиб борди ва бу жараён йилдан-йилга чуқурлашиб бормокда.

Миллий иқтисодиётимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг ҳозирги босқичида хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасининг ўрни ва роли йилдан-йилга ошиб бормокда.

Хизмат кўрсатиш ва сервис соҳаси иқтисодиётнинг тез ривожланувчи тармоқларидан бири ҳисобланади. Иқтисодиёти тараққий топган давлатлар тажрибаси шуни кўрсатадики, ишлаб чиқаришнинг мураккаблашуви ва бозорнинг товарлар билан тўлдирилиши натижасида хизматларга бўлган талаб ўса бошлайди. Хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини ривожлантириш даражасини янада ошириш, аҳолига янги замонавий ва сифатли хизмат турлари кўрсатиш, иқтисодий ўсишни таъминлаш ва аҳоли, биринчи навбатда, қишлоқ жойларда бандлик масаласини ҳал этишда хизмат кўрсатиш соҳасининг ролини кучайтириш максадида мамлакатимизда бир қатор ижобий ишлар амалга оширилмокда.

Ўзбекистон Республикасининг Президенти томонидан 2017 йил 7 февралда 2017-2021-йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси қабул қилинди. Ҳаракатлар стратегиясининг "Иқтисодиётни ривожлантириш ва либераллаштиришнинг устувор йўналишлари" номли учинчи йўналишида хизмат кўрсатиш соҳасини жадал ривожлантириш, ялпи ички маҳсулотни шакллантиришда хизматларнинг ўрни ва улушини ошириш, кўрсатилаётган хизматлар таркибини, энг аввало, уларнинг замонавий юкори технологик турлари ҳисобига тубдан ўзгартириш энг муҳим вазифалар сифатида белгиланган[1].

Мамлакатимизда баркарор ва самарали иқтисодиётни шакллантириш борасида амалга ошириб келинаётган ислоҳотлар албатта ўзининг натижаларини беради. Хусусан кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг

[1] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси. 7.б. http://www.lex.uz.

VA SERVIS INSTITUTI
AXBOROT RESURS MARKAZI
65290

жадал суръатларда ривожланиши натижасида ахоли фаровонлигини таъминлаш ва иш билан бандлик масалаларини ҳал қилиш имконияти яратилди. Шу боис, ушбу соҳани тараққий эттириш республика ҳукуматининг доимо диққат эътиборида бўлиб келмоқда.

Аммо, ҳозирда ҳам хизмат кўрсатиш сохаси субъектларининг асосий қисмини ташкил этувчи кичик тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий ва иқтисодий шарт-шароитларини такомиллаштириш, уни пул маблағлари билан таъминлаш муаммолари ўз ечимини кутмоқда.

Мамлакатимиз иқтисодиётини диверсификациялаш ва энг муҳим тармоқларни модернизациялаш жараёнида хизмат кўрсатиш корхоналарини доимий равишда ўзгариб борувчи бозор муносабатлари шароитида барқарор иқтисодий ривожланиши уларнинг хўжалик фаолияти самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмини такомиллаштиришни талаб этади. Чунки хизмат кўрсатиш корхоналари фаолияти самарадорлигини оширишни таъминлаш, ресурслардан фойдаланишда тежамкорликка эришиш, меҳнат унумдорлигини ошириш ва хизматлар сифати ҳамда унинг натижадорлигини ошириш, истеъмолчилар талабини тўлиқ қондириш масалалари соҳанинг ўзига хос муаммоларидан бири ҳисобланади.

"Хизматлар соҳаси иқтисодиёти" дарслигининг долзарблиги Хизматлар соҳасининг улуши ЯИМда тобора ортиб борган сари кадрларга бўлган эхтиёжнинг ортиши билан асослаш мумкин. Хизмат кўрсатиш корхоналари ресурсларидан самарали фойдаланиш орқали уларни хўжалик фаолиятини ривожлантириш ҳамда самарадорлигини ошириш масалалари бўйича бир қатор муаммолар мавжуд эканлиги билан белгиланади.

Мазкур ҳолатлар хизматлар соҳаси корхоналари ва шохобчаларининг моҳияти ва табиатини ўзгартирди. Мазкур соҳанинг товарлар ва хизматлар бозоридаги ўрни, мавқеини ва аҳамиятини тубдан янгиланишга олиб келди. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

Биринчидан, бозор муносабатларига ўтишнинг бошланғич даврида хизматлар соҳасида мулк муносабатлари тубдан ўзгартирилди, соҳада хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш амалга оширилди.

Иккинчидан, ушбу соҳада давлат ва кооператив хизматига асосланган режали иқтисодиёт ҳукм суриб келаётган монопол фаолиятга ва у билан боғлиқ иқтисодий механизмларга барҳам берилди.

Учинчидан, хизмат кўрсатиш корхоналари ва шохобчаларининг мақсад ва вазифалари, олдинги маъмурий-бошқарув тизимидагига нисбатан бутунлай янги тус олиб, тақсимот тизимига хизмат қилиш барҳам топиб, бозор муносабатларига асосланган ҳақиқий хизматлар соҳаси тизими шакллантирилди.

Тўртинчидан, бозор муносабатлари шароити хизмат кўрсатиш корхоналари ва шаҳобчалари фаолиятини юритиш тартибини янгилади ва бу соҳада эркин тадбиркорлик шакллантирилди.

Бешинчидан, ушбу соҳада ҳар хил ташкилий тузилмалар, вертикал бошқариш тизими каби бошқарув тизими барҳам топди ва улар ўрнига нодалат уюшмалар каби хуқуқий шакллар вужудга келди.

Олтинчидан, соҳа фаолиятида ташқи муҳит, хусусан хизмат кўрсатиш жараёни ўзгарди, шунга мувофиқ уларнинг микро, мезо ва макро даражадаги алоқалари бозор муносабатлари шароитига мослаштирилди.

Еттинчидан, ушбу соҳада иқтисодий механизмлар ҳам тубдан ўзгарди. Олдин фақат товар айланмаси режасининг бажарилиши учун курашилган бўлса, энди манфаатлар кўлами кенгайди. Бундан мулкдор ҳам, савдо ходими ҳам, жамият ҳам, давлат ҳам, аҳоли ҳам манфаатдор бўлишлиги ва уларнинг манфаатларига зид бўлмаслигини тақозо қилмоқда.

Саккизинчидан, хизматлар соҳасида, хусусан: иқтисодий эркинлик, мустақил ўз-ўзини бошқариш, мулкни тасарруф этиш ва унга эгалик қилиш, ўз ресурларини мустақил ишлатиш, ўзини-ўзи маблағлар ва товарлар билан таъминлаш, иқтисодий ва хуқуқий жавобгарлик кабилар кириб келди.

Бундай шароитда хизмат кўрсатувчи корхоналар ва шохобчаларининг иқтисодий-молиявий барқарорлиги жуда кўп омилларга боғлиқ бўлиб қолди. Уларни тадқиқ қилиш ва тизимлаштириш, янги шароитда хизмат кўрсатиш корхоналарининг эркин фаолиятини таъминлаш масалаларида тегишли объектив муаммолар келиб чиқмоқда. Мазкур муаммоларни бугунги кунда ўрганиш ва уларни босқичма-босқич ҳар жиҳатдан ҳал қилиш масаласи ўта долзарб масалалар сирасига киради. Шу жиҳатдан, мазкур дарслик соҳа ходимлари учун нафақат, назарий ва балки муҳим амалий аҳамиятга ҳам эга.

Ҳар бир соҳада, мавжуд муаммоларни ҳал қилиш, шу соҳа мутахассисларига, уларнинг малакаси, тажрибаси, билим савияси, касбий маҳорати ва кўникмаларига боғлиқ.

Юқорида келтирилган объектив заруратдан келиб чиққан ҳолда, ушбу соҳа учун юқори малакали раҳбарлар, иқтисодчилар, менежерлар, тадбиркорлар ва маркетологларни тайёрлашни, уларга хизматлар соҳасини бошқариш ва соҳа иқтисодиётининг ўзига хос хусусиятлари тўғрисида чуқур билимлар ва кўникмалар беришни ҳам тақозо қилмоқда.

Ушбу талабдан келиб чиқиб, барча Боблар бозор муносабатлари хусусиятларини инобатга олган ҳолда мамлакатимизда олиб борилаётган ижтимоий, иқтисодий ва хуқуқий ислоҳатларнинг хизматлар соҳасига жорий қилиниш жараёнини замон талабларидан келиб чиққан ҳолда ёритиш,

хизматларнинг муаммолари ва уларнинг ечимлари тўғрисидаги масалалар ёритилди.

Дарсликнинг тузилиши ва шаклланиши иқтисодий фанлар олдига қўйилган ҳозирги замон талабларидан келиб чиққан бўлиб, хизматлар соҳаси учун малакали етук мутахассислар, иқтисодчилар, менежерлар, маркетологлар ҳамда савдо соҳасидаги тадбиркорларга корхонани бошқариш механизмларини хаётда қўллаш учун чуқур билим ва кўникмалар беришга қаратилган.

Дарслик 5610100 – Хизматлар соҳаси (ресторан иши) ва 5610101 – Хизматлар соҳаси (товар экспертизаси хизматларини ташкил этиш бўйича) бакалавр йўналишларида таълим олаётган талабаларга мўлжалланган. Ундан олий таълим муассасалари профессор-ўқитувчилари, катта илмий ходим-изланувчилар, мустақил-изланувчилар, талабалар, малака ошириш курслари тингловчилари, соҳа раҳбарлари ва мутахассислар ҳам фойдаланишлари мумкин.

Муаллифлар жамоаси:
Кириш. Ш.А.Султонов, Ғ.С.Мустафоев.
1-Боб., 2-Боб., 4-Боб.,12-Боб., Қ.Ж.Мирзаев.
5-Боб., 6-Боб., 8-Боб., 15-Боб.,Т.С.Шарипов.
3-Боб.,11-Боб.,14-Боб., Ш.А.Султонов.
7-Боб., 9-Боб., 10-Боб., 13-Боб., 16-Боб., Ғ.С.Мустафоев.
17-Боб., Э.С.Файзиев

1-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИНИНГ МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЁТИДА ТУТГАН ЎРНИ, ХИЗМАТЛАР ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ МОҲИЯТИ ВА ХУСУСИЯТЛАРИ

Режа:

1.1. Хизматлар соҳасининг иқтисодий моҳияти.

1.2. Хизматлар соҳасининг табиати ва тавсифи.

1.3. Хизматлар соҳасининг миллий иқтисодиёт тизимидаги ўрни.

1.4. Хизматлар кўрсатиш институтининг ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва хусусиятлари.

1.1. Хизматлар соҳасининг иқтисодий моҳияти.

Хизматлар соҳаси макроиқтисодиётнинг таркибий қисми бўлиб мамлакатда рўй бераётган иқтисодий муносабатларнинг умумий тизимида қатнашади ҳамда жамиятда умумий иқтисодий қонунларга бўйсинади. Бугунги кунда макроиқтисодий сектор тармоқлари 3 тоифага ажратилади: бирламчи (қишлоқ хўжалиги, қазиб олиш саноати), иккиламчи (қайта ишлаш саноати) ва учламчи (хизмат кўрсатиш соҳаси ёки ижтимоий соҳа). Шундай экан, хизматлар соҳасини бошқаришдаги фарқи қуйидаги хусусиятлари мавжуд:

Биринчидан, маҳсулотлар белгиланиши бирлиги нуқтаи назаридан хизмат соҳаси маҳсулоти - мураккаб ва ўзаро бир-бирига қарама-қарши тушинча сифатида намоён бўлади. Истеъмол фондини кўпайтиришга йўналтирилган хизматлар ижтимоий соҳа маҳсулоти сифатида кўрилиши мумкин.

Иккинчидан, истеъмол қилинадиган ресурслар хилма хиллиги нуқтаи назаридан бундай ўхшашлик «номоддий маҳсулотлар» истеъмол қилинадиган ресурслардаги (ўхшашлик) харажатларнинг ўз структурасида ҳам намоён бўлади, улар бир биридан кескин фарқ қилади. Жумладан, амортизацияни қўшган ҳолдаги моддий харажатлар театрларда 13,3%, цирклларда 17,0%, концерт ташкилотларида 3,5%, паркларда 20,3% бўлса, мавжуд неъмат яратган тармоқлар саноатда 82,8%, қурилишда 64,8%.

Учинчидан, кадрлар таркибининг ўзига хос белгисига кўра хизмат кўрсатиш соҳасида бу биринчи навбатда ундаги асосий ишловчилар ўрта ва қисман олий маълумотли мутахассислар ҳисобланади. Бошқа тармоқ ва соҳаларда кўпроқ кўп йиллик ташкилотлардаги соҳа мутахассислар ишлайди.

Хизматлар соҳаси иқтисодий актив фаолиятнинг бир тури бўлиб, бозор муносабатлари шароитида турли хил хизматлар кўрсатиш билан шуғулланган боис улар фаолияти ихтисослаштирилган структуралар орқали амалга оширилади. Ҳамда мазкур тизимнинг субъектлари ҳисобланади. Мавжуд субъектлар ижтимоий эҳтиёжларнинг миқёси ва мазмунини баҳолаш орқали

барча хохловчиларга ўз хизматларини таклиф этади ва уларни қондиришга ҳаракат қилади.

Хизматлар соҳаси тизимига қарашли бўлган субъектлар жумласига тадбиркорлик ёки хизмат кўрсатиш ташкилотлари жамоалари киради. Юқорида қайт қилинган ташкилотлар қуйидаги шаклларда бўлиши мумкин:

- ихтисослаштирилган фирмалар - масалан сайёҳлик, меҳмонхона, даволаш;

- ихтисослаштирилган корхоналар, савдо, транспорт, таъмирлаш ва бошқалар;

- бюро, идоралар - юридик, ахборот, реклама, турар жой.

- муассасалар - қонунни қўриқлаш ва маданият муассасалари бўлиб ҳисобланадиган милиция бўлимлари, театрлар, музейлар, кутубхоналар;

- ташкилотлар - банк, суғурта, қўриқлаш ва ҳокозолар.

Хизматлар фаолияти субъектлари инсонларнинг бир-бирларига беғараз ва ихтиёрий хизмат кўрсатишларидан фарқли равишда тўлиқ ёки қисман бозор иқтисодиётининг айрбошлаш принципларига асосланади. Жумладан, хизмат кўрсатиш соҳасидаги бизнес тўлиқ тижорат принцплари асосида амалга оширилади. Бу ерда шуни таъкидлаш жоизки, кўпчилик Давлат муассасалари аҳолига хизмат кўрсатишни аралаш асосида амалга оширади, яъни қисман тижорат асосида, қисман ижтимоий неъматларни беғараз қайта тақсимлаш механизми базасида. Умумий ҳолатда хизматлар фаолияти аҳолининг кенг маънодаги ижтимоий ва якка тартибдаги эҳтиёжларини қодириш имкониятини беради, ва шу билан бир қаторда ҳозирги турдаги иқтисодий ва ижтимоий муносабатларни самарали ривожлантиради.

Юқорида қайд қилинганлардан шундай хулоса келиб чиқадики, айрбошлашнинг бозор муносабатлари доирасида ҳаракат қилиб, хизматлар фаолияти ушбу муносабатлар билан тартибга солинади, уларнинг талабларига таалуқли равишда шаклланади. Лекин хизматлар хизмат кўрсатишда меҳнат таснифи бозордан ташқари элементларга ҳам бой бўлади.

Хизмат кўрсатиш жараёни меҳнат таснифи саноат, қишлоқ хўжалик ишлаб чиқаришдагидан фарқ қилади. Яъни моддий ишлаб чиқариш соҳаларида ишчи физик материаллар шаклини ўзгартиради ёки биологик ресурслар билан иш олиб боради. Саноат ёки қишлоқ хўжалик маҳсулотларини яратиш борасида инсон, катта энергия сарфлайди. Ушбу сарфни ҳисоблаш ва иш ҳақи тарзида қоплаш мумкин. Ушбу жараёнда ишловчи қандайдир дастлабки материални қайта шакллантиради ва охирги натижада товар мақомига эга бўлган янги хом-ашё ёки маҳсулот олади. Бундай олинган маҳсулотлар шакл, оғирлик, хажм билан бирга, шунингдек маълум қиймат ифодасига эга бўлади.

Хизматлар соҳасида меҳнат бошқачароқ тавсифга эга. Бу ерда ишловчи аввалambор инсон, унинг эҳтиёжлари ва хохишлари билан дуч келади. Хизматлар ўраб турган атроф муҳитда, инсон қиёфаси ёки унинг онгида конструктив ўзгаришларни амалга оширади, ушбу ўзгаришлар предмет - буюмли тавсифда аниқ ифодаланмайди Масалан сартарош меҳнати, почталион хизматлари, ўқитувчи меҳнатининг ижтимоий - ижобий самара беришини ҳеч ким инкор этмайди. Лекин хизматлар ишлаб чиқувчилари ва истеъмолчилари ҳаракат қиладиган ҳолат, уларнинг ўзаро ҳаракатларисиз амалга ошмайди. Бу хизматлар фаолиятида у ёки бу томоннинг ўзаро қатнашишининг муҳимлигидан далолат беради.

Шундай қилиб, хизматларни амалга ошира туриб, хизматлар хизматчиси конкрет буюмларнинг жуда нозик хусусиятлари билан тўқнашади, шунингдек ижтимоий алоқалар, инсонларнинг руҳияти ва онги билан ҳам рўпара бўлади. Бундай ҳолатда унинг меҳнатини ўраб турган ҳақиқатга унинг таъсири натижасида бир шаклдан иккинчисига ўтиши ва унинг натижасида хўжалик амалиётининг ўзи қандай ўзгариши нуқтаи назаридан унинг меҳнатини ҳисоблаш ва баҳолаш осон иш эмас. Хизматлар ишлаб чиқаришда қабул қилинган харажатлар ўз тавсифи ва структурасига кўра, шунингдек объектив сифатлар бўйича қийинроқ бўлиб ҳисобланади. Бу эса ўз навбатида уларнинг натижавийлигига баҳо беришни қийинлаштиради.

Шу билан бирга хизматлар билан боғлиқ меҳнат ўзининг бозор баҳосига эга. Ҳозирги шароитда иқтисодчилар хизматлар фаолиятининг мамлакатнинг миллий бойлигини кўпайтиришда кўшган ҳиссасини ҳисоблаш ва аниқлашни давлат статистикаси ёрдамида амалга оширмоқда.

Охирги йиллар мобайнида республикамиз статистикаси ҳисобга олишнинг аниқроқ усулларига ўтмоқда. Лекин бу ерда шуни таъкидлаш лозимки, республикамиз статистика маълумотларида фақат пуллик хизматлар ҳажми кўрсатилган холос. Алоҳида хизматлар тизими бўйича маълумотлар келтирилмаган. Бу ўз навбатида хизматлар фаолиятининг охирги иқтисодий самарасини аниқлашни қийинлаштиради. Натижада тадқиқотчилар сон кўрсаткичлари эмас, билвосита маълумотлар асосида сифат баҳосини беришга ҳаракат қилишмоқдалар.

Хизматлар соҳаси фаолиятининг ўзига хос иқтисодий ҳолатлигини белгиловчи аломатлари қуйидагилардан иборат:

- хизмат кўрсатиш жараёни ўзига хос фаолиятдан ташкил топади унда ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасидаги ҳамкорлик алоқалари асосида ушбу истеъмолчи учун аҳамиятли бўлган фаолиятнинг натижадорлигида

фойда топиш, неъматлар яратиш, манфаат беришида иштирок этади, ҳамда айни пайд меҳнатига бозор баҳосида ҳақ тўлайди.

- кўрсатилаётган хизматлар ҳис қилиб бўлмайдиган, буюм тавсифида кўринади лекин уларни ишлаб чиқиш учун одатда моддий ресурслар, техника ва махсус асбоб - ускуна зарур.

- уларни тақдим этиш бошланишига қадар хизматлар мавжуд бўлмайди, уларни сақлаш, тахлаш мумкин эмас. Хизматларни ишлаб чиқиш жараёни уларни истеъмол қилиш жараёни билан бир вақтда бошланади.

- истеъмолчи кўпчилик ҳолатларда хизматлар кўрсатиш жараёнида бевосита қатнашади. Шунинигдек қатор хизматларда истеъмолчининг қатнашиши шарт эмас; истеъмолчи хизмат кўрсатишнинг маълум босқичида пайдо бўлиши мумкин, лекин у албатта пайдо бўлиши лозим, чунки усиз хизматлар ўзининг якунловчи тавсифига эга бўлмайди.

- хизматлар истеъмолчиси уларнинг мулк эгасига айланиши мумкин эмас. Лекин бу хизмат кўрсатиладиган буюмларга таалуқли эмас. Масалан тикилган костюм, таъмирланган телевизор ва ҳокозолар.

- хизмат кўрсатиш - бу фаолият, шунинг учун харидор унга пул тўлагунга қадар олдиндан баҳоланиши мумкин эмас.

- конкрет хизмат конкрет истеъмол баҳосини, фақат ушбу йўналишдаги маълум вақтдагина олиши мумкин. Бу ўз навбатида унинг бозорда алмаштирилиш имкониятларини кескин чегаралаб хизматларга бўлган талаб кескин ўзгаришига олиб келади.

Юқорида қайд қилинган жиҳатларнинг барчаси хизматлар ва хизматлар фаолиятини иқтисодий активликнинг алоҳида шакли сифатида кўрсатади. У хизматлар ишлаб чиқарувчилардан, моҳирлик, хаётий тажриба, тадбиркорлик, инсонлар билан муроса қилишни талаб этади. Истеъмолчилар билан доимий равишда ўзаро ҳаракат қилиш асосида ишлаб чиқарувчилар меҳнат ва ўзларини тутиш услубларини ўзлаштирадилар. Бу ўз навбатида гуруҳ ёки якка тартибдаги эҳтиёжларни инобатга олган ҳолда уларга оммавий хизмат кўрсатишни амалга ошириш имконини беради.

Шу билан бирга турли хил хизматлар бир бирларига нисбатан ўзаро бир бирини тўлдирувчи тавсифга эгадирлар, бусиз ҳозирги шароитдаги хизматлар фаолияти мумкин бўлмайди. Масалан, метрода транспорт хизматларини кўрсатиш, доимий равишда электр токи билан таъминлаш (энергетиклар хизматлари), ахборот хизматлари (вагонларда станция номларини айтиш, схемаларни кўрсатиш), тиббий хизматлар (тиббий пунктлар), савдо хизматлари (турли хил киосклар) кабилар билан биргаликда таъминланади.

Хизматлар сохаси фаолияти субъектлари бир бирлари билан ўзаро муносабатда бўлиб, ўзаро фаоллигини ошириш эвазига хизмат маҳсулотларини

яратишадилар. Хизматлар маҳсулоти аниқ хизматга қараганда қийин мураккаб ва кенг ҳажмли ҳолатдир. Ушбу маҳсулот қуйидаги жуда муҳим таркиблардан ташкил топади:

- Хизматлар маҳсулоти мавжуд хизматлар хилма хиллиги (конкрет хизматлар корхонаси ва аралаш корхоналар ишловчилари) ўзаро алоқадор хизматлар фаолияти ва барча субъектларининг меҳнати ва фойдаланиши;
- Хизматлар маҳсулотини яратишга жалб қилинган ёрдамчи механизмлар, техник асбоб - ускуналарнинг харакат қилиши;
- Хизматлар маҳсулотини яратишда фойдаланиладиган ўзига хос моддий буюмлар, предметлар, товарлар.

Бир қатор хизматлар маҳсулотларини ишлаб чиқишда табиат ресурслари (масалан сайёхликда, санатория даволанишда), меҳнат билан яратилган объектлар (экскурсион хизматларда) дан фойдаланилади. Уларсиз инсонларнинг ўзига хос талабларини қондириб бўлмайди. Хизматлар маҳсулотини юзага келтириш чоғида муҳим деб ҳисобланмайдиган хизматлар таркибий қисмлари ҳам мосдир. Улар жумласига: истеъмолчига нисбатан фирмада яратилган умумий муҳит, хизмат кўрсатаётган конкрет ишловчининг кайфияти, хизмат кўрсатиш залидаги саранжомлик ва бошқалар киради. Ушбу барча тутқич бермайдиган нозик фарқлар конкрет корхонанинг хизматлар маҳсулотини шакллантиради.

Умумий холда хизматлар маҳсулоти хизматлар фаолиятининг комплекс табиатини акс эттириб, бунда унинг турли йўналишлари ва турларининг ўзаро бир бирларини тўлдирувчи тавсифи ҳам ҳисобга олинади.

Турли хил хизматлар маҳсулотлари нафақат ташкилотлар ва фирмалар даражасида, балки тармоқ, худуд ва мамлакат даражасида ҳам вужудга келиши мумкин. Масалан миллий сайёхлик маҳсулоти. Ушбу маҳсулотни яратишда бир қанча тармоқлар бевосита иштирок этиб мамлакат миқиёсида хизмат маҳсулоти ҳисмобланади.

1.2. Хизматлар фаолияти ва тавсифи.

Хизматлар фаолияти деганда якка тартибдаги хизматларларни кўрсатиш орқали инсонлар талабини қондиришга йўналтирилган фаолият турини тушуниш лозим. Ушбу турдаги фаолият билан турли хилдаги ташкилотлар шуғулланади. Улар жумласига якка тартибдаги тадбиркорлар ва турли мулк шаклига эга бўлган хизматлар кўрсатиш корхоналари (ташкилотлари) киради. Улар меҳнатининг натижаси эса хизматлар ҳисобланади.

Хизматлар деганда аввало меҳнат маҳсулотини тушуниш лозим. Ушбу маҳсулотнинг асосий белгиланиши бўлиб, инсонларнинг аниқ талабларини

қондириш ҳисобланади. Бошқача қилиб айтганда хизматлар-бу инсонларнинг эҳтиёж ва талабларини қондиришга қаратилган фаолияти меҳнат маҳсулотидир.

Ушбу фаолият турининг маҳсулотларда шаклланиши (моддий хизматлар), ҳамда меҳнат жараёнининг ўзида истеъмол қилинадиган фойдали меҳнат самараси сифатида (номоддий хизматлар) намоён бўлади. Масалан тикувчининг хизматлари шундан иборатки, у костюм, шим ва бошқа буюмлар тикади. Унинг фаолияти ушбу буюмларда шаклланади (моддий хизматлар).

Хизматларнинг муҳим хусусиятларидан бири бўлиб, унинг истеъмолчи учун фойдалилиги ҳисобланади. Бу ерда шуни инобатга олиш зарурки, фойдалиликка ҳам моддий, ҳам номоддий хизматлар мажмуаси киради. Шу сабабли хизматларнинг ижтимоий функцияси бўлиб, бевосита аҳолига хизматлар кўрсатиш, ҳаёт фаолияти учун қулай шароитларни яратиш ҳисобланади.

Хизматлардан олинган фойдали самара - бу инсоннинг у ёки бу талабини қондиришга бевосита йўналтирилган хизматларнинг ялпи фойдали хусусиятидир.

Хизматлар истеъмолчиси-бу шахсий эҳтиёж учун хизматларни олувчи, буюртма берувчи ёки уни олиш ва буюртма бериш ниятида бўлган фуқородир.

Хизматларни бажарувчи-истеъмолчига хизматлар кўрсатувчи корхона, ташкилот ёки тадбиркор.

Хизматларнинг натижаси бўлиб, товарнинг истеъмол хусусиятларини қайта тиклаш (ўзгартириш, сақлаш), буюртмага биноан янги маҳсулот яратиш, истеъмол шароитларини яратиш, соғлиқни, шахснинг маънавий ва жисмоний ривожланишини таъминлаш ва бошқа бир қатор муҳим вазифалар ҳисобланади.

Хизматлар фаолиятини идеал ва реал хизматларга бўлинади.

Идеал хизматлар-бу хизматлар фаолиятининг у ёки бу туридаги абстракт, назарий моделидир. У ўз ичига аҳолига хизматлар кўрсатиш қоидалари, сифат стандартлари ва хизматлар кўрсатиш технологияларини қамраб олади.

Реал хизматлар-бу истеъмолчининг талабларини қондиришга йўналтирилган аниқ моддий ҳаракатлардир. Ушбу хизматларни бажарувчилар, истеъмолчилар, уларни кўрсатишнинг аниқ шароитларига қараб якка ҳолатда тартиблаштирилади.

Ҳозирги кунда хизматлар ташкилотларидаги моддий ва ижтимоий-маданий хизматларни ҳам амалга оширадилар.

Моддий хизматларлар деганда, инсонларнинг моддий талабларини қондирувчи хизматлар тушинилади. Ушбу хизматлар маҳсулотларнинг истеъмол қийматини қайта тиклайди (ўзгартиради, сақлайди) ёки истеъмолчилар буюртмаларига биноан янги маҳсулотлар ишлаб чиқаради,

истеъмол учун шарт-шароитларни яратиб беради. Жумладан моддий хизматларларга маиший хизматларлар (маҳсулотлар, бино ва иншоотларни таъмирлаш ва техник хизматлар кўрсатиш бўйича хизматлар, сартарошхона хизматлари, фото хизматлари ва бошқалар), турар жой-коммунал хизматлари, оммавий овқатланиш хизматлари, транспорт хизматлари, қишлоқ хўжалик хизматлари ва бошқалар шулар жумласидандир.

Ижтимоий-маданий хизматлар деганда инсонларнинг маънавий, интеллектуал талабларини қондирувчи ва уларнинг нормал ҳаёт фаолиятини қўллаб қувватлашга мўлжалланган хизматлар мажмуаси тушунилади. Ушбу турдаги хизматлар соғлиқни сақлаш ва уни тиклаш, шахснинг маънавий ва жисмоний ривожланишини ва унинг профессионал тажрибасини оширишга қаратилган бўлади. Бундай ижтимоий-маданий хизматлар таркибига, тиббий хизматлар, туризм, маданий ва таълим хизматлари киради.

Юқорида қайд қилинганидек моддий хизматларнинг натижаси бўлиб, бажарилган иш ёки маҳсулот ҳисобланади. Ижтимоий-маданий хизматлар натижаси эса моддий шаклга эга бўлмайди. Масалан туристик ва экскурсия хизматлари натижалари маҳсулот яратиш жараёнидан тубдан фарқ қилади ва моддий кўринишга эга бўлади.

Моддий ва ижтимоий-маданий хизматлар бир-бирини доимий равишда тўлдирувчи ҳисобланади. Кўпчилик ҳолатларда товарларни харид қилишга хизматларни истеъмол қилиш ҳамроҳ бўлади. Масалан оммавий овқатланиш хизматларини истеъмол қилишда, истеъмолчи товар олади ва ушбу жараёнда хизмат содир бўлади. Ушбу товарга озиқ-овқат маҳсулотлари, озиқ-овқат маҳсулотларини истеъмол қиладиган жой, таомлар ва ичимликларни бериш бўйича хизматлар, психологик дам олиш хизматлари ва ҳокозолар киради.

Истеъмолчиларга хизмат кўрсатиш уларга хизматлар қилиш жараёнида амалга оширилади.

Хизматларни тақдим этиш деганда, хизматларнинг бажарилишини таъминлаш учун зарур бўлган хизматлар бажарувчисининг фаолияти тушинилади. Хизматларни тақдим этиш алоҳида босқичларга бўлинади. Улар жумласига зарур бўлган ресурслар билан таъминлаш, бажаришнинг технологик жараёни, назорат ва баҳолаш, хизмат кўрсатиш жараёни киради. Шундай қилиб, хизматлар истеъмолчилар ва уни амалга оширувчилар билан чамбарчас боғлиқ ҳисобланади.

Хизматлар ўз хаёт даврига эга ва у бир неча босқичларга бўлинади:

Биринчи босқич, истеъмолчиларга таклиф этилаётган хизматларлар бўйича маълумот бериш;

Иккинчи босқич, хизматларга буюртмани қабул қилиш;

Учинчи босқич, хизматларни бажариш;

Тўртинчи босқич, хизматларни бажариш сифатини назорат қилиш;

Бешинчи босқич, истеъмолчиларнинг буюртмасини бериш ва бошқалар.

Хизматларнинг истеъмолчиси ва бажарувчиси ўртасидаги ўзаро алоқалар хизматлар кўрсатиш жараёнида содир бўлади. Ушбу ўзаро алоқаларнинг тавсифи тақдим этилаётган хизматларларнинг шаклига боғлиқ бўлади, ҳамда улар бевосита ва билвосита шаклларга бўлинади. Бевосита ўзаро алоқаларда хизматларни бажарувчи ва унинг истеъмолчиси ўртасида тўғридан тўғри алоқа ўрнатилади. Билвосита ўзаро алоқаларда эса, алоқа воситачилар орқали ёки хизматларни бажарувчисининг ёрдамчи ходимлари томонидан амалга оширилади.

Хизматлар кўрсатиш - бу хизматларни бажарувчисининг унинг истеъмолчиси билан бевосита алоқасига тўғри келадиган фаолиятидир. Ушбу хизматлар кўрсатиш жараёни хизмат кўрсатиш корхонасининг ишлаб чиқариш воситалари ва ходимлари орқали таъминланади. Хизмат кўрсатиш ўз ичига истеъмолчи буюртмасини таҳлил қилиш, хизматлар кўрсатиш лойиҳасини ишлаб чиқиш (техник вазифалар ва хизматлар кўрсатиш жараёни), хизматларнинг зарурий сифатини белгилашни ва таъминлашни, истеъмолчига етказиб беришларни ўз ичига қамраб олади.

Ҳозирги шароитда мамлакатимизда ўз фаолиятини амалга ошираётган хизмат кўрсатувчи мутахассислар иш фаолиятини олиб боришда ишнинг барча сир атворлари тўғрисида профессионал билим ва малакага эга бўлишлари лозим. Жумладан, ресторан мижозларига хизматлар кўрсатишда, официант мижозлар билан муомала қилиш малакасига, этикет билимига, таом ва ичимликларни узатиш ва йиғиш кўникмаларига эга бўлмоғи лозимдир. Хизматлар кўрсатиш сифати кўпчилик ҳолатларда хизматлар кўрсатиш услубларига боғлиқ бўлади. Хизматлар кўрсатиш услублари корхона фаолиятининг турларига қараб фарқланади.. Масалан тез хизматлар кўрсатувчи оммавий овқатланиш корхоналарида таомларни тайёрлаш ва етказиб беришнинг юқори тезлиги зарур бўлади. Кечқурунги ва кечки мижозларга хизматлар кўрсатувчи ресторанларда эса таомларни секинлик билан тортиш, столни сервировка қилиш қоидалари, таомларни тортиш ва этикет қоидаларини инобатга олган ҳолдаги юқори сифатли хизматлар кўрсатишни тақазо этади.

Истеъмолчиларга хизматлар кўрсатиш хизматлар корхонасининг ихтисослаштирилган хоналарида ёки хизматлар тури ва буюртмачи талабига мос равишда хизматларни бажариш учун зарур ва қулай бўлган ҳар қандай бошқа жойда амалга оширилади. Хизматлар кўрсатиш сифатига хизматлар кўрсатиш шароитлари жойи бевосита боғлиқ бўлади. Бу ўз навбатида хизматлар кўрсатиш жараёнида унинг истеъмолчига ҳам таъсирини кўрсатади.

Шундай қилиб хизматлар фаолиятининг асосий тури – бу хизматлар кўрсатишни амалга оширувчи ходимлар, хизматлар кўрсатиш воситалари ва хизматлар кўрсатиш шароитлари ҳисобланади.

Хизмат корхонаси ишининг самарадорлиги раҳбарларнинг тўғри ташкилий-бошқарув фаолиятига ҳам боғлиқ бўлади. Ушбу ташкилий-бошқарув иш жараёни ўз ичига қуйидагиларни олади:

- корхонанинг хизматлар фаолиятини режалаштириш, бозорнинг ёки хизматлар ассортиментининг ўзгариши натижасида корхона ривожланишининг истиқболини белгилаш;
- ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш харажатларини баҳолаш;
- хизматларлар ассортименти ва сифат даражасини инобатга олган ҳолда технологик асбоб-ускуналар ва техник воситалар таркибини оптималлаштириш;
- истеъмолчилар билан ишлаш учун психологик қобилиятга эга бўлган ходимларни танлаш.

Шундай қилиб хизмат кўрсатиш фаолияти мураккаб ва кўп қиррали жараён ҳисобланади. Ушбу жараён корхона ходимларни ва ресурсларини яхши бошқариш, хизматлар кўрсатиш стандартларига риоя қилиш, кўрсатилаётган хизматларларнинг истеъмолчилар талабларига мос келиши эҳтиёжларини қондириш орқали таъминлаб борилади.

1.3. Хизматлар соҳасининг миллий иқтисодиёт тизимидаги ўрни.

Ҳозирги шароитда амалга оширилаётган ислоҳатлар миллий иқтисодиёт самарадорлигини оширишга қаратилиши лозим бўлади. Унинг таркибий қисми ва муҳим йўналишлари бўлиб хизматлар тизимини ривожлантириш, аҳолининг ҳаёт сифатини ошириш, унинг турли хилдаги талабларини қондириш ҳисобланади.

Тадқиқотлар шуни кўрсатадики, хозирги кунда хизматлар фаолияти билан шуғулланувчи корхона ва ташкилотлар ҳамда якка тартибдаги тадбиркорлар фаолияти давлат иқтисодиёти тараққиётига катта хисса қўшмоқда. Ривожланган бозор иқтисодиёти давлатларида хизматлар соҳаси салмоғи ялпи ички маҳсулотнинг ярмидан кўпроғи тўғри келади. Хизматлар фаолиятини ривожлантириш орқали мамлакатнинг иқтисодий қудратини ошириш, ҳамда аҳолининг меҳнат бандлигини таъминлаш мумкин бўлади. Масалан 2018 йилда АҚШда хизматлар соҳасида меҳнатга лаёқатли аҳолининг 72,0%, Италия ва Швецарияда 60,5% , Россияда 50,0% банд бўлган. Ўзбекистонда ҳам 2018 йилда хизматлар соҳасида банд бўлган аҳоли 51,2 % ташкил этган[2].

[2] Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика Қўмитаси маълумотлари

Ўтган асрнинг 80-йиллар ўрталарига келиб хизматлар кўрсатиш соҳасида айрим муаммоларга дуч келди. Яъни аҳолининг хизмат кўрсатиш эҳтиёжи юқори бўлсада, ушбу турдаги хизматларга бўлган талаб камая бошлади. Талабнинг камайиши ўз навбатида хизматлар нархларининг кескин даражада ошишига олиб келди. Хизматларни амалга оширувчи соха ходимларининг ўзлари ҳам истеъмолчилар талабларини тўлиқ қондира олмасликларини яхши тушунар эдилар. Бундай ҳолатларнинг вужудга келиш сабабларидан асосийлари, турли хил материалларнинг етишмаслиги, хизматлар кўрсатиш соҳаси корхоналардаги техник хизматлар кўрсатиш, такомиллашмаган ва бошқа бир қатор обьектив сабабларнинг вужудга келиши ҳисобланади.

Албатта бундай ҳолатда хизматлар фаолиятини амалга оширувчилар хизматлар сифати ва маданиятини ошириш зарурлигини тушуна бошладилар.

Истеъмолчиларга янги сифатдаги хизматларларни таклиф этувчилардан биринчиси бўлиб, турли маиший хизматлар кўрсатувчи кооперативларни келтириш мумкин. Уларнинг вужудга келиши билан аҳолига маиший хизматлар кўрсатиш соҳасида қайта қуриш бошланди десак муболаға бўлмайди.

Аҳолининг кооперативлар ва якка тартибдаги тадбиркорлар фаолиятига қизиқиши аста секин ортиб борди. Чунки улар томонидан амалга оширилаётган хизматлар сони ва сифати давлат корхоналаридан анча юқори эди.

Кооперативларнинг кескин равишда ошиши давлат корхона ва ташкилотлари, муассасалардан бўшаганлар ва бошқалар учун қўшимча иш жойларини ташкил этди. Ундан ташқари кооператив хизматлар корхоналарининг ўзига хос хусусиятлари шундан иборат эдики, улардаги ходимларнинг меҳнат натижаларига кизиқишлари баланд эди. Янги кооперативи фаолияти натижасида олинган даромад қанча юқори бўлса ходимлар даромадлари ҳам сезиларли равишда юқори бўлган.

Кооператив хизматлар корханаларинг ўзига хос афзалликларидан бири шундан иборат эдики улар ўзлари керакли фаолият турини, кўрсатиладиган хизматлар ассортиментини талабга боғлиқ ҳолда ўзгартириш, нақд пулга керакли материалларни сотиб олиш, хизматлар нархларини ошириш ёки камайтириш имкониятларига эга бўлишган. Давлат корхоналарида эс бундай имкониятлар бўлмаган.

Лекин давлат корхоналарининг кооператив корхоналарига қараганда афзалликлари ҳам мавжуд бўлган. Улардан энг асосийси шундан иборат эдики, кооперативлар бинолар ва асбоб- ускуналарни ўз маблағлари ҳисобига харид қилишсаларда, давлат корхоналари режага тегишли равишда молиялаштирилган, ундан ташқари кооперативлар ихтиёрида эски асбоб-ускуналар мавжуд бўлиб, улар буюртмаларни ўз вақтида бажариш борасида

маълум кийинчиликларни бошларидан кечиришган. Шунга қарамасдан кооперативларда иш хақининг миқдори давлат корхоналаридагига қараганда юқори бўлган.

Кооперативларнинг айримларида камчиликлар мавжуд булган, Яъни иш хакининг бир кисми кооперативни ривожлантириш фондига йуналтирилган. Кооперативларнинг айримлари хизматлар такчиллигини билган холда, уларнинг баҳоларини асоссиз равишда ошириш ҳисобида қушимча даромадларга эга бўлишганлар.

Юқорида қайт қилинган камчиликларга қарамасдан кооперативлар мамлакат хаётида муҳим ижтимоий аҳамиятга эга бўлишганлар, яъни улар уйдаги кам унумли бўлган меҳнатни камайтириш эвазига истеъмолчиларнинг бўш вақтларини оширишга эришганлар.

Ўша давр тадқиқотлари шундан далолат берадики, кооперативлар давлат корхоналарига қараганда анча тез ва самарали фаолият юритишганлар.

Кооперативларнинг кейинги муҳим ижтимоий-аҳамиятли функцияларидан бири булиб, аҳолининг якка тартибдаги талабларига таълукли равишда хизматлар ассортиментини ошириш, уларнинг талабларини тўлароқ қондиришдан иборат эди. Натижада маиший хизматларга бўлган талаблар қондирила бошланди (ижтимоий функция) ва ялпи ижтимоий маҳсулотдаги шахсий истеъмол фонди ошди. Бу ўз навбатида бозорнинг қисман соғломлантирилишига олиб келди (иктисодий функция).

Юқорида қайд килинган ижобий хулосаларга қарамасдан ўша даврларда маиший хизматлар кўрсатиш даражасининг ривожланиши аҳоли талабидан анча ортда қолган эди. Ривожланиб бораётган кооперативлар хам аҳолининг барча хизматларларга бўлган эхтиёжинини қондира олмасди. Ўша даврларда социологик тадқиқотлари шундан далолат берардики, XX асрнинг 80-йиллари охирига келиб, мамлакат миқёсида аҳолининг маиший хизматларларга бўлган талаби 30-40 % қондирилган холос.

Хизматлар кўрсатишнинг бундай паст маданияти ва сифати даражасининг сабаблари кооперативларнинг ташкилий тузилмасидан келиб чиққан. Фаолиятдаги хақиқий камчиликлар ва ички муоммолардан ташқари, кооператив харакатнинг ривожланишини тўхтатиб турган асосий омиллардан бири бўлиб, бир томондан истеъмолчилар томонидан уларга унчалик ишонмаслик бўлса, иккинчи томондан, турли вазирлик ва идоралар рахбарларининг салбий муносабатлари хисобланади. Яъни биринчи ҳолатда аҳолининг ижтимоий келиб чикиши деб хисобласак, иккинчи ҳолатда бошқарувнинг бюрократик тизими натижасидир.

AXBOROT RESURS MARKAZI
№ 65290

Кооперативларнинг ривожланиши хизмат кўрсатиш соҳасидаги мавжуд муоммоларни еча олмасди, чунки улар маиший хизматлар кўрсатиш фаолиятининг бир кисми ҳисобланган.

Шунга қарамасдан хар қандай шаклдаги кооперативлар хизматлар фаолиятини ташкил қилишнинг қулай шаклларидан ҳисобланган ва ўз ўзини қоплаш, ўз ўзини бошқариш принцпларига асосланган.

Ҳозирги кунга келиб республикамизда кооперативларнинг қулай ва тўғри келадиган шаклларидан бири бўлиб, уй-жой мулкдорлари ширкатлари хўжаликлари ҳисобланади. Ушбу ширкатлар олдидаги мақсад фойда олиш эмас, балки хизматлар фаолиятини фақат хизматларлар истеъмолчиларинг талабларини қондиришга қаратиш ҳисобланади.

Уй жой мулкдорлари ширкатларида хизматлар кўрсатиш ходимлари муоммоси осонликча ечилади. Чунки ушбу фаолиятга нафақага чиққанлар, ёш болали аёллар ва ўсмирларни жалб қилиш мумкин. Тўлиқсиз иш кунида ишлаш мумкин. Бу ўз навбатида юқорида қайт қилинган тоифадагилар учун ўта қулай ҳисобланади.

Кооператив формани маданий-маиший хизматлар кўрсатишнинг оила ўртасидаги ва ижтимоий шакллари ўртасидаги оралиқ сифатида кўриш мумкин. Бу ўз навбатида хизматлар кўрсатишнинг барча тизимини рационал ташкил этиш имконини беради.

Ҳозирги шароитда хизматлар фаолияти ва хизматларларга бўлган талаб биринчи навбатда саноат ишлаб чиқаришнинг ривожланиши ва аҳоли харид қобилиятининг ошишига боғлиқдир. Саноат корхоналари томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулот хизматлар ташкилотлари томонидан таъмирлаш ва техник хизматлар кўрсатиш бўйича хизматларларнинг объекти бўлиб ҳисобланади. Ишлаб чиқариш ва савдонинг ривожланиши аудиторлик,ахборот,тиббий ва бошқа хизматлар турларини тақазо этади. Яъни ишлаб чиқаришнинг ривожланиши хизматлар фаолиятининг ривожланишига туртки беради ва тескари, унинг паст даражаси хизматлар фаолиятининг ҳам таалуқли даражасини белгилайди.

Мамлакатимиз мустақилликка эришгандан сўнг амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳатлар негизида вужудга келаётган янги иқтисодий муносабатлар хизматлар фаолиятини ривожлантириш учун қулай имкониятлар яратди. Яъни иқтисодий ислоҳатлар хизматлар ташкилотлари фаолиятларини такомиллаштириш, янги хизматлар кўрсатиш шакллари ва усулларининг вужудга келишига имконият яратди.

Бугунги кунга келиб хизматлар фаолияти иқтисодий жиҳатдан ишлаб чиқаришга қараганда самарали бўлиб бормоқда, чунки хизматлар

корхоналарида молиявий маблағларнинг айланиши ҳам тезроқ, ва энг асосийси дастлабки фаолиятни бошлаш учун кам сармоялар талаб этилади.

Ривожланган бозор иқтисодиётли давлатлар тажрибасига таянган ҳолда, республикамизда кичик бизнес ва тадбиркорлик охирги йиллар мобайнида жадал суъратлар билан ривожланиб бормоқда. Албатта бу хизматлар фаолиятини четлаб ўтмади. Кичик хизматлар корхоналари бозор конъюнктураси талаблари ва иқтисодий муҳитнинг ўзгаришига саноат корхоналарига қараганда тез мослашиш қобилиятларига эгадирлар.

Иқтисодиётимиз ривожланишининг ҳозирги босқичида хизматлар сони ва сифатига қўйилаётган талаблар ошиб бормоқда. Ривожланган давлатлар тажрибасининг қўлланилиши хизматларларга бўлган талабнинг ошишига олиб келди. Бу ўз навбатида истеъмол бозори структурасида ўзгаришларни вужудга келтиради. Аҳолининг айрим қатламлари моддий фаровонлигининг ошиши натижасида хизматларларга ўзларининг талаблари ва эҳтиёжлари мавжуд бўлган истеъмолчиларнинг янги категорияси вужудга келди. Моддий жиҳатдан таъминланган истеъмолчилар ўзларининг хаёт қулайликларини оширишни таъминлайдиган турли ассортиментдаги хизматларларга катта талабгорлар ҳисобланишадилар. Шу сабабли айрим хизматлар корхоналари ўз фаолиятларини айнан аҳолининг шу табақалари эҳтиёжларини қондиришга қаратдилар.

Хизмат кўрсатиш корхоналари кўпроқ эътиборни истеъмолчиларнинг якка тартибдаги эҳтиёжларини қондиришга қарата бошлашдилар.Чунки бундай йўл тутишга уларни соҳада вужудга келаётган рақобат муҳити мажбур қилади. Рақобат ўз навбатида хизматнинг сифатига қаттиқ талаблар қўяди. Лекин шуни таъкидлаш жоизки, бизда ҳозир тўлиқ рақобат муҳити хизмат кўрсатиш соҳасида яратилган эмас.

Рақобат мухитининг яратилиши Ўзбекистондаги хизматлар корхоналари ишини ривожлантириш ва такомиллаштириш, янги харидорларни топиш, аҳолининг таъминланган ва кам таъминланган қатламлари учун хизматларлар ассортиментини таалуқли нархларда шакллантириш учун қўшимча дастак бўлиши шубхасиздир.

Юқорида қайт қилинган омиллар хизматларлар бозорини реконструкция қилинишини таъминлайди. Натижада хизматлар корхоналари фаолиятлари манзиллигини аниқлайди. Яъни бир томондан якка тартибдаги истеъмолчиларнинг ҳозирги даврдаги талабларини қондирувчи,иккинчи томондан ташкилотларнинг (банк хизматларлари, ахборот хизматларлари, сайёҳлик хизматларлари, шахсий, ахборот, молиявий хавфсизликни қўриқлаш хизматларлари) эҳтиёжларини қондирувчи хизматлар хизматларларининг янги йўналишлари вужудга келди.

Охирги йилларда республикамизда аҳолига пуллик хизматлар кўрсатиш таркибида маиший хизматлар кўрсатиш хиссаси камайди, лекин алоқа хизматлари, тиббий хизматлар ошмоқда.

Маиший хизматларларга талабнинг камайиш сабабларидан бири бўлиб, улар томонидан кўрсатиладиган хизматларлар нархларининг баландлиги ҳисобланади. Шу сабабли аҳолининг кўпчик қисми кийимларни кимиёвий тозалаш корхоналарига топширишдан кўра уйда ювишни афзал кўришадилар. Кейинги сабабларга истеъмол қилиниши осон бўлган чет элларда ишлаб чиқарилган маҳсулотларнинг ички бозоримизда кўпайиши ҳисобланади.Ундан ташқари товар тақчиллигининг йўқолиши кийим-кечакларни якка тартибда тикиш ва таъмирлаш бўйича хизматларни камайтирди.

Бир вақтнинг ўзида товар ишлаб чиқаришнинг ривожланиши уларга хизматлар кўрсатиш ва таъмирлаш билан боғлиқ бўлган хизматларга талабнинг ошишини рағбатлантирди. Жумладан, республикамизда автомобил ишлаб чиқарилиш йўлга қўйилгандан сўнг, турли хилдаги автомобилларга хизматлар кўрсатиш ва таъмирлаш шахобчалари сони, улардаги хизматлар сони кескин кўпайди. Ёки яна бир мисол, янги ва қўлланиши осон бўлган фотоаппаратларнинг пайдо бўлиши, фотография хизматларини кўрсатувчи корхоналарда фотосуратларни чиқариш ва кўпайтириш бўйича талабнинг ошишига олиб келди.

Республикамиз ички бозорида чет элларда ишлаб чиқарилган юқори сифатли молларнинг кўпайиши хизматларнинг оммавий тус олиши учун шарт-шароит яратиб берди. Ушбу хизмат турларига харидорларга сотишдан кейинги хизматлар кўрсатиш, бепул маълумот-консултациялар бериш, маиший асбоб-ускуналар ва машиналарга кафолат вақтида ва кафолат вақтидан кейиги техник таъмирлаш ва техник хизматлар кўрсатиш кабилар киради. Ушбу турдаги хизматларларга талаб техник жиҳатдан қийин молларнинг пайдо бўлиши билан вужудга келди.

Молларнинг сотишдан олдинги ва сотишдан кейинги хизматлар хизматларларининг ривожланиши маиший техниканинг рақобатбардошлигини таъминлайди, хизматлар ва ишлаб чиқариш фаолиятларинг чамбарчас боғланишига замин яратади.

1.4. Хизматлар институтининг ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва хусусиятлари.

Хар қандай хизматлар фаолияти мижозларнинг эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган. Шу сабабли талаб ва эҳтиёжни ўрганиш хизматлар соҳаси

механизмини тушуниш учун зарур ҳисобланади ва хизматлар институти шакллантирилади.

Хўш, эҳтиёж дегани нима? Кундалик хаётда эҳтиёж деб «муҳтожлик», «даркорлик», йўқ нарсани харид қилишга интилиш тушинилади. Эҳтиёжни қондириш дегани-бу бирор бир йўқ нарсани бор қилиш, керакли нарсани беришдир. Лекин тадқиқотлар шундан далолат берадики, эҳтиёж қийин структурага эгадир. Унда икки асосий компонент ажралиб туради- объектив ва субъектив.

Эҳтиёжлардаги объективлик - бу инсоннинг ташқи табиат ва ижтимоий муҳит ва ўз организми хусусиятларидан реал боғлиқлигидир. Бундай талаблар уйқуга, овқатга, нафас олишга ва бошқа биологик талабларга бўлинади. Уларсиз хаёт мумкин бўлмайди, шунингдек, айрим қийин ижтимоий талаблар ҳам шулар жумласидандир.

Эҳтиёжлардаги субъективлик - бу субъект томонидан тақдим этилади, у томонидан белгиланади, унга боғлиқ бўлади. Эҳтиёжларнинг субъектив компоненти- бу инсон томонидан ўзининг объектив мухтожлигини англашидир (тўғри ёки иллюзияли).

Объектив мухтожлик ва ушбу мухтожликни субъектив тушиниш ўртасидаги қийин муносабатлар, хизматлар фаолияти учун жуда кенг имкониятлар яратади. Оддий ва идиал ҳолатларда инсонлар ўзларининг объектив эхтиёжларини яхши тушинадилар, уларни қондириш йўлини кўрадилар ва уларга эришиш учун барча керакли нарсаларга эгалик қиладилар. Кўпинча тескариси бўлади ва у қуйидагилар билан шартланади.

Биринчидан инсон дам олиш, даволаниш, таълим олиш, қандайдир предметлар ва хизматларларга объектив шартланган эҳтиёжга эга бўлиши мумкин, лекин уни англамаслиги мумкин. Бундай ҳолатларда хизматлар фаолияти эҳтиёжни шакллантиришга йўналтирилган бўлиши лозим. Яъни инсон томонидан эҳтиёжларни англаш ва у учун таклиф этилаётган хизматларлардан фойдаланишга интилишга харакатни ташкил этишдир. Янги эҳтиёжларни шакллантириш кўпинча янги техник воситаларни яратиш билан боғлиқ. Улар жумласига автомобиллар, телефон, телеграф, телевизор, лазерлипринтерлар, компютерлар ва бошқалар киради.

Иккинчидан эҳтиёж ноаниқ ва нотўғри англаниши мумкин. Бундай ҳолатларда хизматлар фаолияти вужудга келган эҳтиёжни аниқлаштириш ва конкретлаштиришга ёрдам беради, уни шакллантиришга ёрдам беради ва таалуқли хизматлар мажмуини таклиф этиши мумкин. Жумладан хизматлар кўрсатиш соҳаси янги дам олиш шаклларини, алоқа, таълим, соғлиқни сақлаш, транспорт ва маиший хизматлар кўрсатишнинг янги шаклларини, маълумот беришнинг янги шаклларини тақдим қилади.

Учинчидан қийин ҳолатларда инсонинг объектив интилиши унинг объектив манфаатлари ва эҳтиёжлари билан мос келмайди ёки улар билан қарама қарши бўлади. Натижада ўзига хос сохта талаб, нотўғри талаб ва онгсиз талаб вужудга келади.

Эҳтиёжнинг объектив ва субъектив компонентлари ўртасидаги ўзаро алоқаларни инобатга олган холда қўйидаги атамани шакллантириш мумкин:

Эҳтиёж - бу мавжуд ва зарурий нарсалар ўртасидаги қарама-қаршиликлар асосида шаклланадиган инсонларнинг ҳолатидир ва уни ушбу қарама-қаршиликларни бартараф этишга ундовчи фаолиятдир.

Хизматлар фаолияти ушбу қарама-қаршиликларни хал этиш усулларидан бири бўлиб ҳисобланади.

Мантиқий ва мантиқий бўлмаган эҳтиёжлар мавжудлиги тўғрисидаги масаланинг қўйилиши шундай муоммога дуч келадики, унинг чуқур фалсафий маъноси мавжуд: мантиқий эҳтиёжларнинг критерийси қандай ? Инсоннинг эҳтиёжини мантиқий ва мантиқий бўлмаган (яъни яхши ва ёмонга) бўлиш мумкинми?

Назарий мулохазалардан четлашиб, ҳозирги дунёга назар ташласак, биз инсонларда турли хилдаги эҳтиёжлар мавжуд эканлигини кўрамиз.

Олимлар учун ижодий илмий тадқиқотларга бўлган эҳтиёж муҳимроқ кўринади, дабдабали эҳтиёжларга унчалик қизиқмайди. Артист учун таниқлилик ва тан олиниш эҳтиёжлари хосдир. қўшиқ ишқибози қўшиқ эшитишга эҳтиёж сезади, айримларга биринчи галда овқат истеъмол қилишга эҳтиёжлар муҳим ҳисобланади. Ўзларининг эҳтиёжларига боғлиқ холда юқорида қайт қилинган шахслар хизматларнинг у ёки бу турларидан фойдаланишни хохлашадилар.

Юқорида қайт қилинганлардан умумлаштирадиган бўлсак, инсоннинг эҳтиёжлари унинг инжиқликларининг оддий натижаси эмас. Унда икки қатламни ажратиш мумкин.

Дастлабки, зарурий, ёки витал (лотин тилида vita- хаёт) эҳтиёжлар мавжуд бўлиб, уларни қондирмасдан инсон хаёт кечира олмайди. Бу озиқ-овқат, уй-жой ва кийим-кечакка бўлган эҳтиёжлардир. Бундай турдаги эҳтиёжларни қондиришга йўналтирилган хизматлар доим бўлган ва бўлади. Лекин уларнинг кундалик эҳтиёжларини қондириш услублари доимий равишда ўзгартириб туради. Шу сабабли уларга хизматлар кўрсатиш бўйича (хизматлар) фаолияти қийинлашади. Масалан, ибтидоий тизимдаги одамларнинг озиқ-овқатга бўлган эҳтиёжи, замонавий ресторан мижозиникига ўхшаб қондирилиши мумкин бўлмагани аниқ.

Иқтисодчилар инсон эҳтиёжларини юксакка кўтариш қонунини яратдилар. Унга кўра бир эҳтиёжларнинг қондирилиши қолган қийинроқ бўлган

эҳтиёжларнинг шаклланишига олиб келади. Ушбу қонунга мос равишда хизматлар фаолиятининг ривожланиш қонуниятларини шакллантириш мумкин: бир турдаги хизматларларни кўрсатиш, қолган қийин турдаги хизматларларнинг вужудга келишига сабаб бўлади.

Мантиқий эҳтиёжлар тўғрисида тасаввур нафақат инсон организми объектив хусусиятларига таянади, балки барча жамиятда ёки алохида ижтимоий гуруҳларда хукумрон бўлган қадриятлар тизимига ҳам боғлиқ бўлади. Шу сабабли одатлари, биологик эҳтиёжлари бир хил бўлган инсонларда, ижтимоий характерга эга турли эҳтиёжлар бўлиши мумкин.

Ижтимоий эҳтиёжлар биологик йўл билан меърос бўлиб ўтмайди ва хар бир инсонда тарбия жараёнида, ўз даврининг маъданиятига кўникиш жараёнларида шаклланиб боради.

Ҳозирги Европа цивилизациясида гуманистик қадриятлар кўпроқ ўрин эгаллайди. Шу сабабли кўпчилик инсонлар мантиқий эҳтиёж деганда дастлаб шахснинг камол топиши, хар бир инсонда мавжуд имкониятларни рўёбга чиқариш ва шунингдек жами инсониятнинг прогрессив ривожланишини тушунадилар. Мантиқий бўлмаган эҳтиёжларга жамият шундай эҳтиёжларни киритадики, уларнинг қондирилиши инсон шахсини ва ижтимоий тизимларнинг бузилишига олиб келади. Бундай эҳтиёжлар жумласига алкогол ичимликлар ва наркотик моддаларни истеъмол қилиш, жиноятчилик ва террористик хуружларда иштирок этиш ва хокозолар киради.

Гуманитар қадриятларнинг ушбу тизимига таалуқли равишда европа маъданиятида хизматларнинг шундай турлари шаклланаяптики, улар ёрдамида инсон бойиш ва ривожланиш имконига эга бўлади. Улар қаторига рўзғор муоммоларини хал этиш, маълумот олиш, профессионал фаолият билан мувоффақиятли шуғулланиш, яхши дам олиш, зарурият туғилганда тиббий ёрдам хизматларидан фойдаланишлар киради. Хизматларни ривожлантиришнинг бундай йўналишини ижтимоий фикр ва хар қандай давлат қўллаб қувватлайди. қадриятлари шубха остига олинган хизматларлар, масалан, тамаки маҳсулотларини реклама қилиш ёки хаёсиз нарсаларни ташвиқот қилиш қораланади ёки уларга қонунчилик томонидан чекланиш ва тақиқлашлар амалга оширилади.

Бошқа давлатлар маданиятларида қадриятлар ва қайси эҳтиёжлар мантиқий, қайсилари мантиқий эмасликлари билан фарқланади. Ундан у ёки бу турдаги хизматларлар қадрлилиги боғлиқ бўлади.

Жамиятда хар доим хизматлар фаолиятини ривожлантириш ҳамда қабул қилинган қадриятлар тизими (қонунлар, ананалар, маънавият) ва давлат хокимияти тизими билан чуқур алоқалар мавжуд бўлган.

Хизматлар, эҳтиёжлар ва ижтимоий хаётнинг бошқа ҳолатлари билан ўзаро алоқаларини қуйидагича умумлаштириш мумкин

Хизматлар фаолиятининг ривожланишига таъсир қилувчи омиллар:

1. Инсоннинг табиат ва жамият томонидан шакллантирилган қирралари;
2. Иқтисодиётнинг ривожланиш даражаси ва хўжалик тизими;
3. Мавжуд жамиятда шаклланган маънавият ва маданий ананалар;
4. Ижтимоий структуралар: давлат, сиёсий партиялар.

Инсон учун у ёки бу турдаги хизматлар фаолиятининг аҳамияти шунга боғлиқки, у қайси эҳтиёжларни муҳим деб ҳисоблайди ва уни биринчи навбатда қондиришга харакат қилади.

Биологик эҳтиёжлардан ташқари ижтимоий эҳтиёжлар ҳам мавжуд бўлиб, улар таълим ва маъданиятнинг ривожланиши, меҳнат жараёнлари, техник мосламалардан фойдаланиш, саънат ва бошқа турдаги барча инсон фаолиятига боғлиқ бўлади. Хар қандай ижтимоий эҳтиёжларда уларга қўшилган биологик компонентлар акс эттирилади. Уларни ушбу эҳтиёжларни қондириш бўйича хизматларлар кўрсатишда инобатга олиш зарур. Жумладан, таълим, маъданият, транспорт, компютер технологиялари соҳаси бўйича хизматлар хизматларларини амалга оширишда умумий қоидага риоя қилиш лозим: ушбу хизматлардан фойдаланиш инсон организмига тушадиган жисмоний ва психологик оғирликнинг мумкин бўлган даражасидан ортмаслиги лозим. Ушбу даража организмнинг биологик табиатига боғлиқ ва ёш билан ўзгаради.

Рухшунослар, социологлар ва файласуфлар эҳтиёжларнинг умумий таснифини беришга кўп харакат қилишдилар. Ушбу таснифларнинг хар бири эҳтиёжларни қондиришга йўналтирилган хизматлар фаолиятини таснифлаштириш учун асос бўлиб ҳисобланади. Эҳтиёжлар жумласига қуйидагиларни келтириш мумкин:

- моддий ва маънавий;
- афзалроқ ижтимоий ва афзалроқ биологик;
- ижтимоий мақулланадиган ва ижтимоий мақулланмайдиган;
- биринчи даражадаги муҳим ва иккинчи даражадаги.

Ушбу таснифлаштириш америкалик рухшунос Абраҳам Маслоунинг машхур эҳтиёжлар иерархияси назариясида умумлаштирилган. А.Маслоу уларни базис эҳтиёжлар (озиқ- овқатлар, хавсизлик ва бошқа турдаги эҳтиёжлар) ва метаэҳтиёжлар (ҳаққонийлик, фаравонлик, тартиб)га бўлди. Инсоннинг базис эҳтиёжлари доимийдир, қолганлари эса ўзгариб туради. Эҳтиёжлар иерархияси шаклида бўлади ва беш поғонадан иборатдир:

- физиологик эҳтиёжлар;
-хавфсизлик ва хотиржамликка эҳтиёжлар;
- севгига эҳтиёж;

- хурматга эҳтиёж;
- ўз ўрнини топишга эҳтиёж.

А.Маслоунинг иерархия принципи деган бош ғояси қуйидагидан иборат. Янги зинанинг эҳтиёжи хар бир шахсга долзарб бўлади, қачонки аввалгилари қондирилган бўлса. Шудай қилиб, инсоннинг эҳтиёжлари бирламчи ва иккиламчиларга бўлинади. Эҳтиёжларни юксалтириш жараёни эса қуйи эҳтиёжларни юқориларига бўйсиндириш демакдир.

Маслоу таснифини кўпчилик танқид қилмоқда, лекин унинг бош ғояси тўғри ҳисобланади. Хизматлар фаолиятининг амалиётида эҳтиёжлар ўзгаришининг қонуниятлари кўзга ташланмоқда. Хаёт даражаси паст давлатларда оддий ва дастлабки эҳтиёжларга талаб кўплиги кўзга ташланади. Хаёт даражасининг ошиши билан нафақат кундалик эҳтиёжлар, балки қийин эҳтиёжларга ҳам талаб ошиб боради. Хизматлар сифатига ҳам талаблар ошиб боради. Ундан ташқари бир жамиятда аҳолининг турли қатламлари, ўзларининг даромад миқдорига қараб, турли хилдаги хизматлар хизматларига талаб қўйишадилар. Хаёт даражасида қанчалик фарқ бўлса, бахо ва сифат билан фарқланадиган хизматларга талаб доираси кўпайиб боради.

Юқорида қайд қилинганлардан хулоса қиладиган бўлсак, инсон эҳтиёжларининг ривожланиш структураси ва қонуниятлари бевосита хизматлар фаолиятининг ривожланишига бевосита таъсир кўрсатади. Шу билан бирга хизматлар бўйича мутахассислар олдида эҳтиёжлар тизимига тескари таъсир кўрсатиш имконияти мавжуд. Яъни айрим доираларда уни мақсадли равишда шакллантириш ва ўзгартириш мумкин. Ҳозирги дунёдаги инсоннинг манфаатлари ва эҳтиёжлари соҳасидаги бундай ўзгаришлар махсус усуллар ва техник воситалар ёрдамида амалга оширилади. Улар жумласига маркетинг тадқиқотлари, реклама, давлат томонидан тартибга солиш, шунингдек миллий ананаларга таъсир кўрсатиш, диний ва бошқа жамоат ташкилотлари фаолиятлари орқали амалга оширилади.

Таянч иборалар:

Хизматлар моҳияти, реал хизматлар, идеал хизматлар, хизматлар фаолияти амалиётидаги ривожланиши, хизматлар соҳасининг амалиётдаги ўзгариши, Абрахам Маслоунинг ирархик принципи.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Хизматлар соҳасининг моҳиятини ёритинг?
2. Хизматларнинг қандай турлари мавжуд?
3. Хизматлар соҳасида эҳтиёжларни ёритинг?

4. Хизматлар фаолиятининг ривожланишига таъсир қилувчи омилларни санаб беринг?
5. Биологик эҳтиёжлар деганда нималар назарда тутулганлигини асосланг?
6. Ижтимоий хизматлар ва эҳтиёжларни тушунтириб беринг?
7. Хизматларни ривожлантиришнинг қандай фикр мулоҳазалар баён этилганлигини ёритинг?
8. Хизматлар сифатига талаб қандай таъсир этишини тушунтиринг?
9. Эҳтиёжлар жумласини асосланг?
10. Америкалик рухшунос Абраҳам Маслоунинг машхур эҳтиёжлар иерархик назарияси тушунтирин?

II-БОБ. ИҚТИСОДИЁТНИ МОДЕРНИЗАЦИЯЛАШ ШАРОИТИДА ХИЗМАТЛАР СОҲАСИНИНГ АҲАМИЯТИ

Режа:

2.1. Иқтисодиётда модернизациялаш жараёнларини амалга ошириш зарурияти

2.2. Замонавий хизматлар бозорини ривожлантириш аҳамияти.

2.3. Иқтисодиётни интенсив ва экстенсив ривожлантириш.

2.4. Иқтисодий ислоҳотларнинг бозор инфратузилмасини ривожлантиришдаги ўрни.

2.1. Иқтисодиётда модернизациялаш жараёнларини амалга ошириш зарурияти.

Иқтисодиётни модернизациялаш ва диверсификациялаш шароитида тармоқлар, корхоналар ва фирмаларни самарали бошқариш бугунги куннинг долзарб вазифаларидан биридир. Ишлаб чиқаришни модернизация қилиш, техник ва технологик қайта жиҳозлаш, иқтисодиётнинг этакчи тармоқларини жадал янгилаш биз учун энг муҳим устувор вазифа сифатида изчил давом эттирилади.

Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президент И.А.Каримов бошчилигида давлатимиз томонидан ишлаб чиқилган ўзининг мустақил тараққиёт йўлига асосланган ҳолда тўла ишонч билан босқичма-босқич бозор иқтисодиётига ўтиб бормоқда. Президентимиз Ш.Мирзиёев айтганларидек, «Биринчи Президентимиз томонидан ишлаб чиқилган тараққиётнинг «ўзбек модели»ни амалга ошириш ва замонавий давлат барпо этиш борасидаги стратегик

тамойилларга биз ўз ишимизда доимо суянамиз”[3]. Жамиятимиздаги муҳим иқтисодий масалаларни тезроқ ҳал қилиш уларнинг эчимини излаб топиш, миллий истиқлол мафкурасининг мазмунини ва хусусиятларни тушуниш кўп жиҳатдан кишиларнинг иқтисодиёт сирларини, айниқса, бозор иқтисодиёти муносабатларининг мазмунини уларнинг талаблари ва хусусиятларини, қонун-қоидаларини, амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳатларнинг мақсади ва моҳиятини чуқурроқ билишларига боғликдир.

“...ишлаб чиқаришни диверсификация қилмасдан туриб, ташқи бозорларга чиқиш ва маҳсулотларимизни сотиш борасидаги экспорт дастурини амалга ошириш, валюта даромадлари тушумини таъминлаш, юқори технологияларга асосланган янги ишлаб чиқаришни ва иш ўринларини ташкил этиш, пировард натижада ўз олдимизга қўйган юксак мақсадларимизга эришиш ҳақида сўз юритиш мумкин эмас.Биринчи навбатда, жаҳон бозорида тенг рақобатлаша оладиган ва кейинги босқичда иқтисодий ўсишнинг, иқтисодиётни янада модернизация ва диверсификация қилишнинг локомотивига айланиши мумкин бўлган тармоқ ва корхоналарни жадал ривожлантириш ҳамда аниқ йўналтирилган ҳолда қўллаб-қувватлашни таъминлаш зарур”[4].

Бугунги кунда мамлакатимиз тез суръатлар билан ривожланиб бораётган мамлакатлар қаторига киради. Буни қуйидаги рақамларда кўришимиз мумкин. 2019 йилда ялпи ички маҳсулот – 25,8 фоизга, саноат маҳсулот ҳажмлари – 37 фоизга, қурилиш пудрат ишлари - 12,5 фоизга, чакана савдо айланмаси – 14,4 фоизга, хизматлар – 28,3 фоизга ўсди. Инфляция даражаси прогноз параметрларидан ошмади ва 15,2 фоизни ташкил этди[5].

Модернизация – ишлаб чиқаришнинг тайёрланаётган маҳсулотлар (иш ва хизматлар) рақобатдошлигини оширишга йўналтирилган технологик янгиланиш жараёнидир. У корхоналарнинг технологик қолоқлигини бартараф этиш воситаси бўлиб, меҳнат, моддий ва хомашё ресурсларидан самарали фойдаланиш даражасига кескин таъсир кўрсатади. Модернизация, техник ва технологик янгилаш натижалари юқори технологик, рақобатдош ишлаб чиқаришнинг жадал ривожланиш шартини белгилаб беради. Ваҳоланки, иқтисодиёт ва унинг этакчи тармоқларини модернизация қилиш ишлаб чиқаришни диверсификация этишга олиб келади (1-расм).

---

[3] Мирзиёев Ш.М. 2016 йилдаги ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунларини ҳар томонлама таҳлил қилиш ҳамда республика ҳукуматининг 2017 – йил учун иқтисодий ва ижтимоий дастури энг муҳим йўналишлари ва устувор вазифаларини белгилаш.// 2017 йил 15 январдаги маърузаси.

[4]Каримов И.А. 2015 йилда иқтисодиётимизда туб таркибий ўзгаришларни амалга ошириш, модернизация ва диверсификация жараёнларини изчил давом эттириш ҳисобидан хусусий мулк ва хусусий тадбиркорликка кенг йўл очиб бериш – устувор вазифамиздир.// Халқ сўзи газетаси. 2015 йил 17 январь, №11 (6194)

[5]Ўзбекистон Республикаси Давлат Статистика Қўмитаси маълумотлари.

Диверсификация – юқори қўшилган қиймат ўсиш динамикасини таъминлайдиган маҳсулот ва хизматлар ассортиментининг ошиш ва кенгайиш жараёнидир. Диверсификация жараёни иқтисодиёт тармоқларида олиб борилаётган модернизация ва таркибий ўзгаришлар билан бевосита уйғунлашган ҳодисасидир.

2.2. Замонавий хизматлар бозорини ривожлантириш аҳамияти.

Хизмат кўрсатиш соҳаси халқ хўжалик комплексининг таркибий қисми бўлиб ҳисобланади, иқтисодий муносабатларнинг умумий тизимида қатнашади ва мавжуд жамиятда ҳаракат қиладиган умумий иқтисодий қонунларга бўйсинади. Тармоқларнинг халқаро таснифида уч секторни ажратиш қабул қилинган: бирламчи (қишлоқ хўжалиги, қазиб олиш саноати), иккиламчи (қайта ишлаш саноати), ва учламчи (хизмат кўрсатиш соҳаси ёки ижтимоий соҳа)

Биринчидан маҳсулотлар белгиланиши бирлиги нуқтаи назаридан хизмат соҳаси маҳсулоти - қийин ва қарама- қарши тушинчадир. Истеъмол фондини кўпайтиришга йўналтирилган хизматлар ижтимоий соҳа маҳсулоти сифатида кўрилиши мумкин.

Иккинчидан, истеъмол қилинадиган ресурслар хилма хиллиги нуқтаи назаридан ушбу ўхшашлик «номоддий маҳсулотлар» истеъмол қилинадиган ресурслардаги ўхшашлик харажатларнинг ўз структурасида ҳам намоён бўлади, улар бир биридан кескин фарқ қилади. Жумладан аммортизацияни қўшган ҳолдаги моддий харажатлар театрларда 13,3%, цирклларда 17,0%, концерт ташкилотларида 3,5%, паркларда 20,3%, саноатда 82,8%, қурилишда 64,8%.

Учинчидан кадрлар таркибининг ўзига хос белгисига кўра хизмат кўрсатиш соҳасида бу биринчи навбатда шунда намоён бўладики, ундаги асосий ишловчилар ўрта ва олий маълумотли мутахассислар ҳисобланади.

Хизмат фаолияти иқтисодий актив фаолиятнинг бир тури бўлиб, бозор муносабатлари шароитида турли хил хизматлар кўрсатиш билан шуғулланади. Ушбу фаолият хизмат кўрсатишнинг ихтисослаштирилган структуралари орқали амалга оширилади, улар ўз навбатида ушбу тизимнинг субъектлари ҳисобланади. Мавжуд субъектлар ижтимоий эҳтиёжларнинг миқёси ва мазмунини баҳолаш орқали барча хохловчиларга ўз хизматларини таклиф этади ва уларни қондиришга ҳаракат қилади.

Хизмат тизимига қарашли бўлган субъектлар жумласига тадбиркорлар ёки хизмат ташкилотларининг жамоалари киради. Юқорида қайт қилинган ташкилотлар қуйидаги шаклларда бўлиши мумкин:

-ихтисослаштирилган фирмалар; масалан сайёҳлик, меҳмонхона, даволаш;

-ихтисослаштирилган корхоналар, савдо, транспорт, таъмирлаш ва бошқалар;

-бюро, идоралар-юридик, ахборот, реклама, турар жой.

-муассасалар-қонунни қўриқлаш ва маданият муассасалари бўлиб ҳисобланадиган милиция бўлимлари, театрлар, музейлар, кутубхоналар;

-ташкилотлар-банк, суғурта, қўриқлаш ва ҳокозолар.

Инсонларнинг бир-бирларига беғараз ва ихтиёрий хизмат кўрсатишларидан фарқли равишда хизмат фаолияти субъектлари фаолияти тўлиқ ёки қисман бозор айрбошлашлари принцпларига асосланади. Жумладан, хизмат кўрсатиш соҳасидаги бизнес тўлиқ тижорат принцплари асосида амалга оширилади. Бу ерда шуни таъкидлаш жоизки, кўпчилик Давлат муассасалари аҳолига хизмат кўрсатишни аралаш асосида амалга оширади, яъни қисман тижорат асосида, қисман ижтимоий неъматларни беғараз қайта тақсимлаш механизми базасида амалга оширилади. Умумий ҳолатда хизмат фаолияти аҳолининг кенг маънодаги ижтимоий ва якка тартибдаги эҳтиёжларини қодириш имкониятини беради, ва шу билан бир қаторда ҳозирги турдаги иқтисодий ва ижтимоий муносабатларни самарали ривожлантиради.

Юқорида қайд қилинганлардан шундай хулоса келиб чиқадики, айрбошлашнинг бозор муносабатлари доирасида ҳаракат қилиб, хизмат фаолияти ушбу муносабатлар билан тартибга солинади, уларнинг талабларига таалуқли равишда шаклланади. Лекин хизмат бўйича фаннинг дастлабки даврларида хизмат кўрсатишда меҳнат тавсифи бозордан ташқари элементларга бой эди.

Хизмат кўрсатиш бўйича меҳнат, саноат, қишлоқ хўжалик ишлаб чиқаришдагидан фарқ қилади. Яъни моддий ишлаб чиқариш соҳасида ишчи физик материаллар шаклини ўзгартиради ёки биологик ресурслар билан иш олиб боради. Саноат ёки қишлоқ хўжалик маҳсулотларини яратиш борасида инсон, катта энергия сарфлайди. Ушбу сарфни ҳисоблаш ва иш ҳақи тарзида қоплаш мумкин. Ушбу жараёнда ишловчи қандайдир дастлабки материални қайта шакллантиради ва охирги натижада товар мақомига эга бўлган янги хом-ашё ёки маҳсулот олади. Олинган маҳсулотлар шакл, оғирлик, хажм ва бошқаларга эга бўлади, шунингдек маълум қиймат ифодасига ҳам.

Хизмат кўрсатиш соҳасида меҳнат бошқачароқ тавсифга эга. Бу ерда ишловчи аввалambор инсон, унинг эҳтиёжлари ва хохишлари билан дуч келади. Хизматлар ўраб турган атроф муҳитда, инсон қиёфаси ёки унинг онгида конструктив ўзгаришларни амалга оширади, ушбу ўзгаришлар предмет - буюмли тавсифда аниқ ифодаланмайди Масалан сартарош меҳнати, почталион хизматлари, ўқитувчи меҳнатининг ижтимоий - ижобий самара беришини ҳеч ким инкор этмайди. Лекин хизматлар ишлаб чиқувчилари ва истеъмолчилари

ҳаракат қиладиган ҳолат, уларнинг ўзаро ҳаракатларисиз амалга ошмайди. Бу хизмат фаолиятида у ёки бу томоннинг ўзаро қатнашишининг муҳимлигидан далолат беради.

Шундай қилиб, хизматларни амалга ошира туриб, хизматлар конкрет буюмларнинг жуда нозик хусусиятлари билан тўқнашади, шунингдек ижтимоий алоқалар, инсонларнинг руҳияти ва онги билан ҳам. Бундай ҳолатда унинг меҳнатини ўраб турган ҳақиқатга унинг таъсири натижасида бир шаклдан иккинчисига ўтиши ва унинг натижасида хўжалик амалиётининг ўзи қандай ўзгариши нуқтаи назаридан унинг меҳнатини ҳисоблаш ва баҳолаш осон иш эмас. Хизматлар ишлаб чиқаришда қабул қилинган харажатлар ўз тавсифи ва структурасига кўра, шунингдек объектив сифатлар бўйича қийинроқ бўлиб ҳисобланади. Бу ўз навбатида уларнинг натижавийлигига баҳо беришни қийинлаштиради.

Шу билан бирга хизматлар билан боғлиқ меҳнат ўзининг бозор баҳосига эга. Ҳозирги шароитда иқтисодчилар хизмат фаолиятининг мамлакатнинг миллий бойлигини кўпайтиришда кўшган ҳиссасини ҳисоблаш ва аниқлашнинг уддасидан мувоффақиятли чиқишмоқдалар. Бунда уларга давлат статистикаси ёрдам бермоқда.

Охирги йиллар мобайнида республикамиз статистикаси ҳисобга олишнинг аниқроқ усулларига ўтмоқда. Лекин бу ерда шуни таъкидлаш лозимки, республикамиз статистика маълумотларида фақат пуллик хизматлар ҳажми кўрсатилган холос. Алоҳида хизмат тизими бўйича маълумотлар келтирилмаган. Бу ўз навбатида хизмат фаолиятининг охирги иқтисодий самарасини аниқлашни қийинлаштиради. Натижада тадқиқотчилар сон кўрсаткичлари эмас, билвосита маълумотлар асосида сифат баҳосини беришга ҳаракат қилишмоқдалар.

Хизмат фаолиятининг ўзига хос тавсифдаги иқтисодий ҳолатлигини белгиловчи хизматлар аломатлари қуйидагилардан иборат:

- хизматлар кўрсатиш жараёни ўзига хос фаолиятдан ташкил топади унда ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасидаги ҳамкорлик алоқаларига хос бўлади. Ушбу фаолиятнинг натижаси бўлиб, истеъмолчи учун аҳамиятли бўлган фойда, неъматлар, манфаат беради ва у хизматлар ишлаб чиқарувчиси меҳнатига бозор баҳосида ҳақ тўлайди.

- кўрсатилаётган хизматлар ҳис қилиб бўлмайдиган, буюм тавсифида бўлмайди, лекин уларни ишлаб чиқиш учун одатда моддий ресурслар, техника ва махсус асбоб-ускуна зарур.

- уларни тақдим этиш бошланишига қадар хизматлар мавжуд бўлмайди, уларни сақлаш, тахлаш мумкин эмас. Хизматларни ишлаб чиқиш жараёни уларни истеъмол қилиш жараёни билан бир вақтда бошланади.

- истеъмолчи кўпчилик ҳолатларда хизматлар кўрсатиш жараёнида бевосита қатнашади. Қатор хизматларда истеъмолчининг қатнашиши шарт эмас; истеъмолчи хизмат кўрсатишнинг маълум босқичида пайдо бўлиши мумкин, лекин у албатта пайдо бўлиши лозим, чунки усиз хизматлар ўзининг якунловчи тавсифига эга бўлмайди.

- хизматлар истеъмолчиси уларнинг мулк эгасига айланиши мумкин эмас. Лекин бу хизмат кўрсатиладиган буюмларга таалуқли эмас. Масалан тикилган костюм, таъмирланган телевизор ва ҳокозолар.

- хизмат кўрсатиш - бу фаолият, шунинг учун харидор унга пул тўлагунга қадар олдиндан баҳоланиши мумкин эмас.

- конкрет хизмат конкрет истеъмол баҳосини, фақат ушбу йўналишдаги маълум вақтдагина олиши мумкин. Бу ўз навбатида унинг бозорда алмаштирилиш имкониятларини кескин чегаралайди. Шу сабабли хизматларга бўлган талаб кескин ўзгариш тавсифига эга.

Юқорида қайт қилинган жиҳатларнинг барчаси хизматлар ва хизмат фаолиятини иқтисодий активликнинг алоҳида шакли сифатида кўрсатади. У хизматлар ишлаб чиқарувчилардан, моҳирлик, хаётий тажриба, тадбиркорлик, инсонлар билан муроса қилишни талаб этади. Истеъмолчилар билан доимий равишда ўзаро ҳаракат қилиш асосида ишлаб чиқарувчилар меҳнат ва ўзларини тутиш услубларини ўзлаштирадилар. Бу ўз навбатида уларга оммавий хизмат кўрсатишни амалга ошириш имконини беради, албатта гуруҳ ёки якка тартибдаги эҳтиёжларни инобатга олган ҳолда.

Шу билан бирга турли хил хизматлар бир бирларига нисбатан ўзаро бир бирини тўлдирувчи тавсифга эгадирлар, бусиз ҳозирги шароитдаги хизмат фаолияти мумкин бўлмайди. Масалан, метрода транспорт хизматларини кўрсатиш, доимий равишда электр токи билан таъминлаш (энергетиклар хизматлари), ахборот хизматлари (вагонларда станция номларини айтиш, схемаларни кўрсатиш), тиббий хизматлар (тиббий пунктлар), савдо хизматлари (турли хил киосклар) кабилар билан биргаликда таъминланади.

Хизмат фаолияти субъектлари бир бирлари билан ўзаро муносабатда бўлиб, ўз ўзларининг активлигини ошириш эвазига хизмат маҳсулотларини яратишадилар. Хизмат маҳсулоти аниқ хизматга қараганда қийин ва кенг ҳажмли ҳолатдир. Ушбу маҳсулот қуйидаги жуда муҳим таркиблардан ташкил топади:

- мавжуд хизматлар хилма хиллиги (конкрет хизмат корхонаси ва аралаш корхоналар ишловчилари) алоқадор хизмат фаолияти барча субъектларининг меҳнати;

- маҳсулотни яратишга жалб қилинган ёрдамчи механизмлар, техник асбоб-ускуналарнинг харакат қилиши;
- хизматларда фойдаланиладиган моддий буюмлар, предметлар, товарлар.

Бир қатор хизмат маҳсулотларини ишлаб чиқишда табиат ресурслари (масалан сайёхликда, санатория даволанишда), меҳнат билан яратилган объектлар (экскурсион хизматларда)дан фойдаланилади. Уларсиз инсонларнинг ўзига хос талабларини қондириб бўлмайди. Хизмат маҳсулотини юзага келтириш чоғида муҳим аҳамиятни сезиш мумкин бўлмайдиган хизматлар таркибий қисимлари эгаллайди. Улар жумласига: истеъмолчига нисбатан фирмада яратилган умумий муҳит, хизмат кўрсатаётган конкрет ишловчининг кайфияти, хизмат кўрсатиш залидаги саранжомлик ва бошқалар киради. Ушбу барча тутқич бермайдиган нозик фарқлар конкрет корхонанинг хизмат маҳсулотини шакллантиради.

Умумий холда хизмат маҳсулоти хизмат фаолиятининг комплекс табиатини акс эттиради, шунингдек унинг турли йўналиш ва турларининг ўзаро бир бирларини тўлдирувчи тавсифини ҳам.

Турли хил хизмат маҳсулотлари нафақат ташкилотлар ва фирмалар даражасида, балки тармоқ, худуд ва миллий халқ хўжалиги даражасида ҳам вужудга келиши мумкин. Масалан миллий сайёхлик маҳсулоти. Ушбу маҳсулотни яратишда бир қанча тармоқлар бевосита иштирок этишадилар.

Жахон тажрибасида хизматлар соҳаси тармоқларини таснифлаштиришни ишлаб чиқариш техник ва функционал ёндошишларнинг бир бирига қўшиш асосида ўтказиш қабул қилинган.

Ишлаб чиқариш ёндошиши хизматлар соҳасидаги тармоқ йўналишларининг ишлаб чиқариш-техник ва технологик умумийлиги принцпларидан келиб чиқади. Функционал ёндошиш турли хил кўринишли йўналишларни амалга оширади. Ушбу йўналишлар жумласига ишлаб чиқаришга, жамиятга, уй хўжалигига хизмат кўрсатиш, шахсга хизмат кўрсатишгача тақсимлаш, сақлаш, ресурслар ва товарлар билан таъминлаш функциялари киради.

Ушбу принципга кўра хизматлар қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

- савдо хизматлари;
- озиқ-овқат билан таъминлаш ва яшаш бўйича хизматлар (меҳмонхоналар, оммавий овқатланиш корхоналари ва ҳокозолар);
- транспорт хизматлари;
- алоқа хизматлари ва ахборот хизмат кўрсатилиши;
- таъминот, тайёрлов ва моддий-техник ресурсларни сақлаш бўйича хизматлар;

- бозорнинг харакат қилишини (кредит, молия ва суғурта, кўчмас мулк бўйича олди-сотдилар ва бошқалар) таъминлаш бўйича хизматлар;
- таълим, маданият ва санъат хизматлари;
- фан ва фан хизматлари;
- соғлиқни сақлаш, жисмоний тарбия ва спортни қўшган холдаги хизматлар;
- уй хўжалигига хизмат кўрсатиш бўйича хизматлар (уй хўжалигини сақлаш ва таъмирлаш, ишлаб чиқариш-маиший ва коммунал хизматлар);
- шахсий тавсифдаги хизматлар (ноишлаб чиқариш маиший хизматлар, сартарошхоналар, фотоателе, оёқ кийимини таъмирлаш ва ҳокозолар);
- давлат бошқаруви хизматлари.

Ҳозирги кунда иқтисодий адабиётда ва классификаторларда турли янги критерийлар ва уларга таалуқли равишда хизматларнинг турли хил таснифланиши таклиф этилмоқда. Жумладан қуйидаги хизматлар таснифлари: моддий даражаси бўйича инсонларнинг шахсий алоқалари даражаси, хизматлар меҳнат сиғими, хизмат соҳасида ижтимоий ва шахсий боғланишлар нисбати бўйича. Ҳар бир таснифлаштириш тармоқни маълум мақсадда ўрганишга мўлжалланган.

Хизматлардаги фарқ уларнинг таснифи, мақсадли белгиланиши, тақдим этиш шакллари ва ҳақ тўлаш усулидан келиб чиқади.

Таснифи бўйича кўрсатилаётган хизматлар аниқ ифодаланган тармоқ йўналишига эгадир:

- маиший машиналар ва асбоб-ускуналарни таъмирлаш, янги маҳсулотни ишлаб чиқариш;
- қишлоқ хўжалиги, гигиеник тавсифдаги хизматлар;
- транспорт, савдо, ахборот, ижарага бериш хизматлари;
- қурилиш, уйларни таъмирлаш, бадиий ишлар ва халқ ижди маҳсулотларини ишлаб чиқариш;
- таълим, тиббий ва бошқалар.

Мақсадли белгиланиш бўйича хизматлар қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

- маиший белгиланишдаги предметларнинг истеъмол хусусиятларини таъминлаш мақсадида аҳоли буюмларини таъмирлаш ва қараш хизматлари (кийим-кечакни, оёқ кийимини таъмирлаш, кимиёвий тозалаш ва буюмларни бўяш ва бошқа хизматлар);
- аҳоли буюмлари бўйича янги маҳсулотни тайёрлаш, яъни янги истеъмол қийматларини яратиш (кийим-кечакни тикиш,трикотаж маҳсулотларини тикиш, мебел тайёрлаш, уй қуриш ва ҳокозолар);

- турмушда қулайликларни яратиш бўйича хизматлар, жисмоний шахс сифатида инсоннинг эҳтиёжларини қондириш, шунингдек уй хўжалигини юритиш билан боғлиқ хизматлар (сартарошхоналар, санитар-гигиеник ва тиббий хизматлар, маданий-маиший белгиланишдаги буюмларни ижарага бериш ва ҳокозолар);
- маълумот-ахборот ва воситачилик, сайёҳлик ва бошқа хизматлар;
- шахс сифатида инсоннинг эҳтиёжни қондириш бқйича (таълим, маданий).

Хизматларни пуллик, бепул ва аралашларга бўлиш алоҳида аҳамиятга эга.

Ушбу тасниф қабул қилинган иқтисодий кенгликни иқтисодиётнинг хусусий (бозор) ва ижтимоий (нобозор) секторларига бўлинишларига асосланади.

Бепул хизматлардан фарқли равишда пуллик хизматлар қуйидаги хусусиятларга эга:

- истеъмолнинг якка тартибдаги тавсифи, бўлиниш ва сайланиш билан;
- рақобатлилик, монопол ҳолатнинг бўлмаслиги билан.

Тўлаш услуби билан хизматларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- олдин ва тўлиқ тартибда тўланадиган ёки буюртмани қабул қилишда қисман авансланштирилган ва буюртма топширилишида охирги ҳисоб-китобларни амалга ошириш тартиби хизматлари;
- аҳолига бепул кўрсатилган хизматлар (маиший белгиланишдаги машина ва аппаратларни кафолатланган таъминлаш);
- кечиктирилиб тўланадиган хизматлар, яъни кредитга бериладиган.

Хизматлар йўналтирилган фаолиятнинг турлари бўйича функционал таснифлаштириш, хизматларни беш гуруҳга бўлишни кўзда тутади:

- ишлаб чиқариш - лизинг, инжиниринг, ишлаб чиқариш асбоб-ускуналарига техник хизмат кўсатиш, техник коммуникацияларни таъмирлаш ва ҳокозолар;
- истеъмол-уй хўжалигига мўлжаллаштирилган оммавий хизматлар (турар жой ва унда мавжуд бўлган узоқ муддатли фойдаланишдаги буюмларни нормал ҳолатда сақлаш);
- профессионал- суғурта, молия, банк, реклама, маслаҳат;
- тақсимот-транспорт, алоқа, савдо хизматлари;
- шахсий тавсифдаги ноишлаб чиқариш (сартарошхоналар, фотоателе ва хокозолар) хизматлари.

Хизматларнинг системалироқ таснифи уларни буюмлаштирилган принцп бўйича бир неча классларга бўлади:

- товарлар ва бошқа физик объектларга йўналтирилган ҳис этиладиган ҳаракатлар (кимёвий тозалаш, асбоб-ускуналарни сақлаш ва таъмирлаш, қўриқлаш ва бошқа хизматлар);

- инсон танасига йўналтирилган ҳис этиладиган ҳаракатлар (фитнес марказлар, ресторанлар ва кафелар, гўзаллик салонлари);

- инсоннинг онгига йўналтирилган ҳис этилмайдиган ҳаракатлар (таълим, театрлар, музейлар, ахборот хизматлари).

Компекслик бўйича хизматлар оддий ва қийинларга (комплекс хизмат кўрсатиш) бўлинади. Кўпчилик хизматлар комплекс тавсифга эга. Масалан, меҳмонхоналар хизматлари-бу нафақат турар жойни тақдим этиш, балки овқатланиш, маиший хизмат кўрсатиш, истеъмолчилар ходиғини чиқаришни тақдим этиш бўйича хизматлар ҳамдир, Уларни қанақанга тавсифлаштиришдан фойдаланилмасин, бирор бир аниқ кичик гуруҳга киритиш қийин.

Аралаш хизмат товар-моддий бойликларга ҳамроҳлик қилади, уларнинг айланишини енгиллаштиради ва уларни истеъмолчи учун жозибадор қилиб кўрсатади. Ушбу хизмат жумласига товар олди-сотдисига ҳамроҳ бўладиган сотишдан олдинги ва сотишдан кейинги Хизматни келтириш мумкин.

2.3. Иқтисодиётни интенсив ва экстенсив ривожлантириш

Экстенсив иқтисодий ўсишга ишлаб чиқаришнинг аввалги техникавий асоси сақланиб қолган ҳолда ишлаб чиқариш омиллари миқдорининг кўпайиши туфайли эришилади. Айтайлик, маҳсулот ишлаб чиқаришни икки ҳисса кўпайтириш учун мавжуд корхона билан бир қаторда ўрнатилган ускуналарнинг қуввати, миқдори ва сифати, ишчи кучининг сони ва малака таркиби бўйича худди ўшандай яна бир корхона қурилади. Экстенсив ривожланишда, агар у соф ҳолда амалга оширилса, ишлаб чиқариш самарадорлиги ўзгармай қолади.

Иқтисодий ўсишнинг интенсив тури шароитида маҳсулот чиқариш миқёсларини кенгайтиришга ишлаб чиқариш омилларини сифат жиҳатидан такомиллаштириш, янада илғор ишлаб чиқариш воситаларини ва янги техникани қўллаш, ишчи кучи малакасини ошириш, шунингдек мавжуд ишлаб чиқариш потенсиалидан яхшироқ фойдаланиш йўли билан эришилади. Интенсив йўл ишлаб чиқаришга жалб этилган ресурсларнинг ҳар бир бирлигидан олинадиган самаранинг, пировард маҳсулот миқдорининг ўсишида, маҳсулот сифатининг ошишида ўз ифодасини топади. Бунда маҳсулот ишлаб чиқаришни икки ҳисса ошириш учун мавжуд корхонага тенг бўлган яна бир корхона қуришга ҳожат йўқ. Бу натижага ишлаб турган корхонани реконструксия қилиш ва техника билан қайта

қуроллантириш, мавжуд ресурслардан яхшироқ фойдаланиш ҳисобига эришиш мумкин.

Реал ҳаётда экстенсив ва интенсив омиллар соф ҳолда, алоҳида-алоҳида мавжуд бўлмайди, балки муайян уйғунликда, бир-бири билан қўшилган тарзда бўлади. Шу сабабли кўпроқ устувор экстенсив ва устувор интенсив иқтисодий ўсиш турлари ҳақида сўз юритилади.

2.4. Иқтисодий ислоҳотларнинг бозор инфратузилмасини ривожлантиришдаги ўрни.

Бозор инфратузилмаси - бу бозор алоқаларини ўрнатиш ва уларнинг бир маромда амал қилишга хизмат кўрсатувчи муассасалар тизимидир. Унга омбор хўжалиги, транспорт, алоқа хизматлари кўрсатувчи корхоналар, товар ва хизматлар муомаласига хизмат қилувчи муассасалар (биржалар, ауксионлар, савдо уйлари, савдо-сотиқ идоралари ва агентликлари кабилар), молия-кредит муносабатларига хизмат қилувчи муассасалар (банк туридаги муассасалар, кредитлаш идоралари, суғурта ва молия компаниялари, солиқ идоралари) ва ижтимоий соҳага хизмат кўрсатувчи муассасалар (уй-жой ва коммунал хизмат идоралари, аҳолини ишга жойлаштириш фирмалари) киради. Ахборот хизмати идоралари ҳам бозор инфратузилмасининг алоҳида бўғинини ташкил қилиб, уларга маълумотларни тўплаш, умумлаштириш ва сотиш билан шуғулланувчи компания ва фирмалар киради.

Бозор инфратузилмасининг бу барча унсурлари ишлаб чиқарувчиларнинг савдо-сотиқ, молия-кредит ишларига, шерик топишига, иш кучини ёллашига кўмаклашади, давлатнинг иқтисодиётни тартибга солувчи тадбирларини амалга оширади, ишлаб чиқарувчилар ўртасида алоқа ўрнатишга ёрдам беради. Уларнинг бир қисми давлат мулкчилигида жойлашса, бошқалари мустақил муассаса ва уюшмалардан иборат бўлиб, кўрсатган хизматлари учун ҳақ олади.

“Иқтисодиётимизни мутлақо янги асосда ташкил этиш ва янада эркинлаштириш, унинг ҳуқуқий асосларини такомиллаштириш, ишлаб чиқаришни модернизация ва диверсификация қилиш бўйича қатор қонунлар, фармон ва қарорлар, пухта ўйланган дастурлар қабул қилинди ва улар изчил амалга оширилмоқда.

Мамлакатимизда қисқа муддатда 161 та йирик саноат объекти ишга туширилди. Бу биз учун келгуси йилда қўшимча 1,5 триллион сўмлик маҳсулот ишлаб чиқариш имконини беради. Масалан, Тошкент иссиқлик электр стансиясида буғ-газ қурилмаси барпо этилди. Бу эса қўшимча равишда 2,5 миллиард киловатт электр энергияси ишлаб чиқариш имконини беради. Шунингдек, Навоий иссиқлик электр стансиясида иккинчи буғ-газ

қурилмаси, Қизилқум бағридаги Авминзо-Амантой олтин конлари негизида гидрометаллургия заводи қуриш бўйича ишлар давом этмоқда.

Ҳозирги вақтда Олмалиқ кон-металлургия комбинати томонидан “Ёшлик – 1”, “Ёшлик – 2” конларини ўзлаштиришга киришилди. Сардоба, Марказий Фарғона ва Тўпаланг сув омборларини қуриш бўйича ишлар жадал олиб борилмоқда. Бу йирик иншоотлар ҳам, ҳеч шубҳасиз, мамлакатимиз иқтисодий ҳаётида муҳим воқеа бўлади.

Фарғона – Марғилон йўналишидаги темир йўл тармоғи айни пайтда электрлаштирилмоқда.

Яна бир йирик объект – Қандим газни қайта ишлаш комплекси ишга туширилиши ҳисобидан 2018 йилда қўшимча равишда 4 миллиард 100 миллион куб метр табиий газни қайта ишлаш, 67 минг тоннадан зиёд конденсат, 106 минг тоннадан ортиқ олтингугурт ишлаб чиқариш имкони яратилди.

Ўзбекистон иқтисодиётининг локомотивларидан бири бўлган Муборак газни қайта ишлаш заводида келгуси йили қўшимча равишда 6 миллиард куб метр табиий газни олтингугуртдан тозалайдиган блоклар тўлиқ фаолият бошлайди. Шулар қаторида “Ўзагротех-саноатхолдинг” аксиядорлик жамиятида янги йилда 5 мингдан кўпроқ замонавий тракторлар, мингдан зиёд пахта териш машинаси ва 2 мингдан ортиқ прицеплар ишлаб чиқариш йўлга қўйилади.

Бундай мисолларни яна узоқ давом эттириш мумкин.

Энг муҳими, мамлакатимиз иқтисодий сиёсатида **нореал рақамлар ортидан қувиш, амалга ошмайдиган хомхаёлларни ҳақиқат сифатида тақдим этишдек номаъқул иш услуби** танқидий қайта кўриб чиқилди. **Амалий натижадорлик, инсон манфаати ва яна бир бор инсон манфаати ислоҳотларнинг бош мақсади этиб белгиланди.**

Айни шу асосда амалга оширилган чора-тадбирлар натижасида 2019 йилда барқарор иқтисодий ўсиш суръатлари 5,5 фоизни ташкил этди, экспорт ҳажми қарийб 15 фоизга кўпайди. Ташқи савдо айланмасининг ижобий салдоси 42 миллион долларга этди.

Миллий валютамизни эркин конвертация қилишга киришдик. Юридик ва жисмоний шахслар хорижий валютани тижорат банкларидан чекловсиз сотиб олиш ва эркин сотиш имконига эга бўлди. Чет эл валютасининг олди-сотди операциялари ҳажми либерализация даврига нисбатан 1,5 баробар ошиб, ўртача 1,3 миллиард долларни ташкил этди. Шу билан бирга, давлатимизнинг олтин-валюта захиралари йил давомида 1,1 миллиард долларга кўпайди.

Жорий йилда мамлакатимизда 12 та эркин иқтисодий ва 45 та саноат зонаси фаолияти йўлга қўйилди ва бу ташкилий чоралар ҳудудларни жадал ривожлантириш имконини бермоқда. Яқин вақт ичида яна 50 та янги саноат зонасини ташкил этиш бўйича амалий ишлар олиб борилмоқда. Халқимизнинг талаб ва истакларини инобатга олиб, биз жорий йилда имтиёзли ипотека кредитлари асосида **арзон уй-жойлар қуриш** лойиҳасини амалга оширишга киришдик. Шаҳар ва қишлоқларимизда жами 3,5 миллион квадрат метрдан зиёд намунавий уйлар ва кўп қаватли уй-жойлар барпо этилди. Бу рақамни аввалги йилларга таққослайдиган бўлсак, 2007 йилга нисбатан 20 баробар, намунавий уй-жойлар қуриш дастури бошланган 2010 йилга нисбатан 3,5 баробар, 2014 йилга нисбатан эса 2 баробар кўп уй-жой қурилганини кўришимиз мумкин.

Шуни алоҳида таъкидлаш ўринлики, биз кейинги 25 йил давомида биринчи марта аҳоли учун арзон, барча қулайликларга эга бўлган кўпқаватли уй-жойлар қуришни бошладик. 2019 йилнинг ўзида 800 минг квадрат метрдан зиёд ана шундай уй-жойлар қуриб фойдаланишга топширилди. Биргина Тошкент шаҳрининг ўзида жорий йилда 420 минг квадрат метр кўп қаватли уй-жой фонди фойдаланишга топширилди. Бу ўтган йилга нисбатан қарийб 3 баробар кўпдир.

Одамларимизнинг ҳаётий эҳтиёж ва манфаатларини таъминлашда бу муҳим масаланинг нақадар ўткир ва долзарб муаммо бўлиб турганини ҳисобга олиб, бу ишларнинг ҳажмини оширган ҳолда, биз янги йилда ҳам албатта давом эттирамиз. Чунки, халқимиз эртага эмас, узоқ келажакда эмас, айнан бугун ўз ҳаётида ижобий ўзгаришларни кўришни истайди.

Бизнинг меҳнаткаш, оққўнгил, бағрикенг халқимиз бунга тўла ҳақлидир.

Оролбўйида экологик вазиятни яхшилаш юзасидан аниқ чоралар кўрилди. Молия вазирлиги ҳузурида Оролбўйи минтақасини ривожлантириш жамғармаси тузилди ва унга 200 миллиард сўмдан ортиқ маблағ йўналтирилди. Ана шу маблағлар ҳисобидан Қорақалпоғистон Республикаси ва Хоразм вилояти аҳолисининг сув таъминоти, турмуш шароити яхшиланмоқда. Шу билан бирга, мазкур ҳудудларда 3 минг километрдан ортиқ ички йўллар капитал таъмирланди ва реконструксия қилинди.

Таянч иборалар:

Иқтисодиётни модернизация ва диверсификациялаш, тармоқларнинг халқаро таснифи, ишлаб чиқариш, Хизматларнинг системали таснифи, бозор инфратузилмаси.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Иқтисодиётни модернизациялаш деганда нимани асослаш керак эканлигини тушунтиринг?
2. Иқтисодиётни диверсификациялаш қандай амалга оширилади?
3. Хизматлардаги фарқ уларнинг таснифини қандай?
4. Хизматлар йўналтирилган фаолиятнинг турларига нималардан иборат эканлигини тушунтиринг?
5. Экстенсив иқтисодий ўсишни асосланг?
6. Иқтисодий ўсишнинг интенсив турини тушунтиринг?
7. Кредитлаш идоралари айтиб беринг?
8. Мамлакатимизда нечта иқтисодий зона борлигини айтиб беринг?
9. Ҳаётий эҳтиёжларни қондиришда модернизация ва диверсификациянинг таъсирини асосланг?
10. Юридик ва жисмоний шахслар хорижий валютани тижорат банкларидан чекловсиз сотиб олиш ва эркин сотиш имконига эга бўлганидан сўнг иқтисодиётда қандай ўзгаришлар кузатилди?

3-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИДА ТАДБИРКОРЛИК ВА КОРХОНАЛАРНИНГ ТАШКИЛИЙ ҲУҚУҚИЙ ШАКЛЛАРИ.

Режа:

3.1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги
3.2. Тижорат тадбиркорлиги
3.3. Молиявий тадбиркорлик
3.4. Маслахат тадбиркорлиги
3.5. Хизматлар соҳасида тадбиркорлик ва кичик бизнес фаолиятини ташкил этишнинг моҳияти.
3.6. Хизматлар соҳаси корхоналари ва якка тартибдаги тадбиркорлик.
3.7. Хизматлар тадбиркорининг иш технологиялари.

3.1. 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.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти. Тадбиркорлик фаолияти турлари нисбатан мустақил бўлиб, бир-бирини тўлдириб келади. Тадбиркорлик фаолиятининг барча турларини белги-лаб 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 потенсиал истеъмолчилари, ҳаридорлари, улгуржи ва чакана савдо билан шуғулланувчи ташкилотлар билан алоқа қилади. Музокаралар ишбилармон ва бўлажак ҳаридорлар ўртасида шартнома тузилиши билан якунланади. 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 қуроллари) 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 сех завод ва лаборатория бинолари киради.

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

$$\textbf{Пп} = \textbf{Пи} + \textbf{Пм} + \textbf{Пв} + \textbf{Па} + \textbf{Пҳ};$$

Бу ерда:

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

Пм – сотиб олинадиган 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;

Пҳ – 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 маҳсус 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, ҳаридорга, 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 ҳаражатлардан кейин қолган тушум ялпи фойда дейилади. Ялпи фойдадан солиқлар тўланади. Ялпи фойда ҳисобидан солиқлар, жарима ва бошқа тўловлар тўлангандан кейин қолган пул соф фойда ҳисобланади.

Тадбиркорнинг умумий молиявий баҳосини рентабеллик кўрсаткичи белгилайди. У соф фойдани жами ҳаражатларга бўлган нисбати шаклида аниқланади.

3.2. **Тижорат тадбиркорлиги**

Тижорат тадбиркорлиги фаолияти товар биржалари ёки савдо ташкилотлари билан боғлиқ.

Товар биржаси – товар намуналари ҳаридор томонидан олдиндан кўздан кечирилмаган ва товарларни минимал партияси 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 контрактда 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 таъсир қилувчи турли омиллар ҳақида ахборотлар йиғади ва эълон қилади.

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 ҳарид қилинган маҳсулотлар республикадан ташқарига лицензиясиз ва божхона тўловисиз чиқарилади. Товар-хом ашё биржасининг бўлинмалари барча вилоятларда ва Қорақалпоғистон Республикасида ташкил этилган.

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

«Ўзулгуржибиржасавдо» республика товар ресурслари бозорини шакллантиришда зарур инфратаркибни яратиш мақсадида 1994 йили Ўзбекистон шартномалар ва савдо бўйича давлат аксиядорлик уюшмаси негизида ташкил этилган. Илгари халқ хўжалиги таъминотига республика моддий-техника таъминоти идораси раҳбарлик қилган. Ўзбекистонда ўтказилаётган чуқур иқтисодий ислоҳотлар 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.

3.3. Молиявий тадбиркорлик

Тижорат банклари ва фонд биржалари молиявий тадбиркорлик учун фаолият кўрсатувчи макон бўлиб хизмат қилади.

Тижорат банки – аксиядор 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), комиссион-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.

Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида бир қанча тижорат аксионерлик банклари фаолият кўрсатмоқда. Тижорат банклари миллий иқтисодиётнинг турли соҳа ва тармоқлари, корхона ва ташкилотлари, хўжалик ва тадбиркорлик субъектларини кредитлаш, 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 ҳарид 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 аксияларни сотиш ёки сотиб олиш нархлари аниқланади. Бу нархлар махсус формула ёрдамида чиқарилса, улар биржа фаоллигининг индексини аниқлаш учун асос бўлади. Биржа фаоллиги иқтисодиётда 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.

3.4. **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 холисона 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 машхур «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 конвеер иш усулини жорий этди. Ишлаб чиқаришнинг барча бўғинларида ҳаражатлар кескин равишда камайтирилди. Конвеер тизими ўзгартирилмасада 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 ҳаражат қилиб, кўпроқ автомобил ишлаб чиқара бошлади. 19% га камайтирилган ишчилар тезроқ ва сифатлироқ ишни бажара бошлади. Япон маслаҳатчиларининг тавсиялари туфайли йиғув конвеер узунлиги қисқарди, кўп миқдордаги ёрдамчи

омборхоналарга ҳожат қолмади, натижада завод ҳудуди 30% га қисқарди. Ишлаб чиқаришдаги камчиликлар икки баробар камайди. Автомобил 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.

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.

3.5. Хизматлар соҳасида тадбиркорлик ва кичик бизнес фаолиятини ташкил этишнинг моҳияти.

Мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий сиёсатида изчиллик билан амалга оширилаётган ислоҳотлар ва туб ўзгаришлардан кўзланган асосий ва бош мақсад – миллий иқтисодиётимизни ривожлантириш орқали аҳоли турмуш даражаси ва фаровонлигини узлуксиз равишда оширишдан иборат. Ушбу мақсадни амалга оширишда иқтисодиётнинг етакчи саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш, савдо ва бошқа тармоқлари билан бир қаторда хизмат кўрсатиш ва сервис соҳаси ҳам муҳим ўрин эгаллайди. Зеро, хизмат кўрсатиш ва сервис

соҳасини жадал ривожлантирмай туриб, республикамизнинг иқтисодий тараққиётини тасаввур қилиш қийин. Шунинг учун 2017–2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясида ҳам ушбу масала алоҳида назарда тутилган[6].

Хизмат кўрсатиш ва сервис соҳаларини мустақилликка эришилган дастлабки йиллардан бошлаб ривожлантиришга мамлакатимиз иқтисодий салоҳиятини юксалтирувчи муҳим соҳалардан бири сифатида алоҳида эътибор қаратилиб келинмокда. Сабаби бозор иқтисодиётини таркибий ўзгартириш шароитида энг асосий масалалардан бири – ушбу соҳани ривожлантириш, шунингдек, соҳада аҳолининг иш билан бандлик даражасининг кенгайиб бориши ҳисобланади.

Иқтисодиётни модернизация қилиш шароитида ҳукумат томонидан ҳудудларда хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини, кичик бизнес ва хусусий тадбикорлик соҳаларини ривожлантириш сиёсати амалга оширилаётган бугунги кунда республикамизда мазкур соҳаларни шаклланиши ва ривожланиши муаммоларини аниклаш ҳамда уларни бартараф этиш, ушбу йўналишда сервис хизматларини кенгайтириш, ҳудудларда хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини ривожлантиришнинг масалаларини муҳим муаммолардан бири ҳисоблади.

Ҳозирда муайян мамлакатни ривожланган мамлакатлар қаторига қўшиш учун хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасининг мамлакатда яратилаётган ЯИМ даги улуши 65 фоиздан юкори бўлиши асосий мезон бўлиб колмокда. АҚШ иқтисодиётида яратилган ЯИМ таркибида хизмат кўрсатиш соҳаси улуши 78, Японияда 62 фоизни ташкил этади[7]. Шу сабабли ҳам ушбу соҳани жадал ривожлантиришга алоҳида эътибор берилиб келинмокда. Хизматлар соҳаси корхоналари фаолиятини ривожлантириш, соҳани модернизация килиш ва диверсификациялашни таъминлаш, улар кўрсатадиган хизматларнинг рақобатбардошлилиги ва сифатини ошириш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг **2016 йил 26 февралда "2016-2020 йилларда хизматлар соҳасини ривожлантириш дастури тўғрисида"ги 55-сонли Қарори** қабул килинди. Мазкур Қарорга Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2016 йил 29 июндаги 219-сонли Қарорига мувофик ўзгартириш ва қўшимчалар киритилди.

Вазирлар Маҳкамасининг қарорида 2016-2020 йилларда Ўзбекистон Республикасида хизматларни ривожлантиришдаги устувор йўналишлар ва вазифалар этиб куйидагилар белгиланган.

---

[6] Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2017 йил 7 февраль. "Халк сўзи", 2017 йил 8 февраль.

[7] О сокращении занятости в мировой промышленности // БИКИ.2005.№138(8934).С.4.

Биринчидан, хизматлар соҳасини ривожлантириш ҳисобига ялпи ички маҳсулотни кўпайтириш, унинг республика иқтисодиётидаги улушини 48,7 фоизгача етказиш.

Иккинчидан, хизмат кўрсатиш соҳасини 2020 йилга бориб қишлоқ жойларда 1,8 бараварга ўстириш ҳам кўзда тутилган. Бу қишлоқ жойларда хизматларни кўпайтириш масаласига алоҳида аҳамият берилаётганлигидан далолатдир.

Чунки ҳозирги пайтда хизматлар асосан шаҳарларда ривожланган бир паллада қишлоқ жойларда ҳам ушбу масалага етарлича аҳамият берилиб, унинг ривожланишини тўлиқ таъминлашга катта аҳамият қаратилади. Зеро, қишлоқ аҳолисининг яшаш даражаси ва сифатини ҳам хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантирмасдан туриб амалга ошириб бўлмайди[8]

Маҳсулотларнинг якка тартиблаштиришнинг муоммоси. Замонавий иқтисодиётда маҳсулотларнинг диверсификацияси ва дифференцаллашуви шунчалик тез суратларда амалга ошириладики, у «ассортимент портлаши» деган ном олишга улгурди. Ушбу «ассортимент портлаши» ишлаб чиқарилган товарлар номенклатурасини кескин оширади. Ривожланган иқтисодиётда 60 млн. га яқин маҳсулотлар ишлаб чиқарилмоқда. Ушбу соннинг ичида ўз ўрнини, масалан, резина сақичлари эгаллайди (уларнинг 1000 дан ортиқ сорти ишлаб чиқилади). Ниманидир чайнашни замонавий европаликлар майя хиндуларидан ўзлаштириб олганликлари аниқланган. Лекин Т. Адамс деган инсон 1871 йилда резинкали сақични ишлаб чиқарувчи машинани патентлаштирди ва унинг оммавий ишлаб чиқаришини ташкил этди.

Маҳсулот турлари сонининг кенгайиши ва уларнинг сифатини ошириш тенденцияси, ишлаб чиқаришни классик ташкил этилишини ўзгартириш заруриятига олиб келди. Ҳозирги шароитда янги маҳсулотни электрон моделлаштириш ва электрон «синаш» тизимлари актив равишда ишлаб чиқарилмоқда ва жорий қилинмоқда. Шу билан бирга янги маҳсулотни электрон моделлашнинг перспектив тизимлари лоиҳалаштирилган маҳсулотни «қараб» реал шароитларда эксплуатация қилишни текшириш имконини беради (яъни кибермаконда виртуал ҳақиқатда). Ишлаб чиқаришга дастлаб маҳсулотни компютер, телевизор экранида «яратиш», сўнгра вертуал ҳақиқатда «чиниқтириш» ва маҳсулотни мақуллашдан сўнг, унинг буюртмаси «симлар» орқали тайёрлаш учун завод-автоматга бериш имконини яратадиган реал воситалар ва имкониятлар жорий этилмоқда.

---

[8] Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2016 йил 26 февралда тасдиқланган Ўзбекистон Республикасида “2016-2020 йилларда хизматлар соҳасини ривожлантириш дастури тўғрисида”ги 55-сонли Қарорининг 1-2-иловалари маълумотлари.

Сотишлар стратегиясидаги ўзгаришлар. Компания-гигантлар (монополиялар), муваффақиятида маркетинг катта рол ўйнаган ва ўйнайди. Лекин унинг воситалари ёрдамида сотишларни рағбатлантириш соҳасидаги муоммолар амалий жиҳатдан ҳал этилмайдиган бўлиб бормоқда. Вужудга келган ҳолатдан чиқишнинг йўли бўлиб, ихтисослаштирилган корхоналар дистрибютерлар ва диллерларни яратишни ўз ичига оладиган маҳсулотларни тарқатишнинг қийин тизимларини тузиш ҳисобланади. Аммо ушбу корхоналар ҳамма вақт ҳам асосий фирма балансида бўлишлари ва бозорга фақат унинг маҳсулотларини силжитишларининг имкони бўлмайди. Ундан ташқари дистрибютерлар ва диллерлар танлаш «кенглиги» нуқтаи назаридан мижозларнинг хохишларини максимал даражада қондириш мақсадида рақобатчи гигант компаниялар маҳсулотларини бир жойга тўплашадилар. Шунинг учун маҳсулотларни бозорга силжитиш учун ҳаракат қилинаётганда, компания жуда кўп сонли буғинларга суянишга мажбур бўлади. Ушбу буғинлар ичида асосий ўринни тадбиркор-сотувчи (қайта сотувчи тадбиркор) эгаллай бошлади.

Хизматлар соҳаси тадбиркорлиги. Маҳсулот ўзи ҳақида гапириши ёки сотишни рағбатлантириши мумкин эмас. Замонавий иқтисодиётнинг кўпчилик маҳсулотлари қийин таркиб ва ҳаракат принцпларига эгадирлар. Бундай маҳсулотларни системага бирлаштириш, системали яхлитликка эришиш ва қўшимча иқтисодий самара олишга имкон беради. Тадбиркор-сотувчи дастлабки маҳсулот қийматини қўшимча оширади ва унинг асосида (масалан блок модуллар) конкрет фойдаланувчи учун конкрет системани қуради. Шу билан бирга Хизматлар тадбиркори ўз малакаси орқали, буюртмачига ноёб хизматлар кўрсата бориб, бир фирма маҳсулотларига боғланиб қолмайди. Унинг ўз келгуси система учун, ҳатто бир нусхадаги алоҳида блок модулларини яратиши ва ишлаб чиқаришга буюртма бериши мумкин.

Шу нарсани таъкидлаш лозимки, маркетингда ҳар қандай товарга (жойлашган хизмат) сифатида қаралади. Истеъмолчи товарни унга эгалик қилиш мақсадида эмас, балки ундан самарали фойдаланиш мақсадида харид қилади. Лекин замонавий қийин маҳсулотдан турлича фойдаланиш мумкин. қийин ҳисоблаш техникаларини ишлаб чиқарувчилар алам билан шундай ҳазиллашадилар: «Биз «лайнерлар» қурамиз, улар эса (фойдаланувчилар) уларда картошка ташишадилар». Хизматлар тадбиркори ўз фаолиятини ушбу келишмовчиликларни бартараф этишга қаратиши лозим. Яъни у мақсадли йўналтирилган товарларнинг дастлабки тўплами асосида, конкрет шароитларда қўллаш орқали сезиларли самара олиш мумкин бўлган системани қуради. Бу ерда масала кўпчилик компаниялар меҳнати йўналтирилган абстракт истеъмолчига (мижозга, буюртмачига) эмас, балки конкрет истеъмолчининг

(буюртмачининг, мижознинг) техник-иқтисодий самарадорлиги нуқтаи назаридан кўрилиши лозим.

Ҳозирги кунда истеъмолчи (мижоз, буюртмачи) кўпинча бор нарсага қониқади холос, бошқа нарсалар унга қийин ва самарасиз ва шу сабабли кераксиз кўринади. Мустақил воситачи-маслаҳатчи сифатида Хизматлар тадбиркори, ўз касбий тажрибаси нуқтаи назаридан буюртмачи (мижоз, истеъмолчи) муоммоларини кўра олиши ва уларни самаралироқ ечиш йўлларини таклиф этиши лозим. Бу ерда ўта муҳим бўлиб, маҳсулотни фақат сотиш эмас, балки айнан мижознинг муоммоларини ечиш ҳисобланади.

3.6. Хизматлар соҳаси корхоналари ва якка тартибдаги тадбиркорлик

Хизматлар иқтисодиёти жамият ва иқтисодиётнинг ривожланишидаги қонуният босқичи сифатида. Хизматлар иқтисодиёти диверсификацияга, ундан сўнг бир типдаги маҳсулотларни оммавий ишлаб чиқаришдан воз кечилганда маҳсулотнинг дифференциаллаштиришга ўтишнинг қонуният босқичига айланиб бормоқда. «Саҳнада» стандарт «тугалланмаган маҳсулот» пайдо бўлмоқда ва кенг жой эгалламоқда. Якка тартибдаги буюртма ва ижтимоий-этик маркетинг ишлаб чиқарувчи, истеъмолчи ва жамият манфаатлари монандлигининг асоси бўлиб бормоқда. Хизматлар иқтисодиётидаги ҳар қандай корхонанинг мазмуни-бу истеъмолчиларни яратишдир.

Замонавий иқтисодиётнинг иқтисодий парадигмаси - уч гуруҳ масалаларини ечиш учун стратегик маркетингга ўтишдир:

- ушбу бизнес (корхона) маҳсулотларининг (хизматларининг) истеъмолчиси ким?
- истеъмолчи учун маҳсулотлар (хизматлар) қимматлилиги нимада?
- конкрет истеъмолчи томонидан олинадиган маҳсулотлар (хизматлар) қимматлилиги вақт бўйича қандай ўзгаради?

Маҳсулот таклифи талабни вужудга келтириши мумкин, лекин энг асосийси, бундай таклифни қандай амалга ошириш лозим. Шу сабабли таклиф шундай шаклда тақдим этилиши лозимки, инсон унга муносабат билдиришни хохласин. Бунинг натижаси сифатида инсоннинг конкрет ҳолатда ўзини тутиш хусусиятларини билиш лозим. Эҳтимол тескариси ҳам бўлиши мумкин, яъни талаб таклифни вужудга келтиради. Реал ҳаётда талаб ва таклифга ушбу икки ёндошиш бир вақтнинг ўзида ишлаши лозим.

Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш Ўзбекистон иқтисодиётининг устувор йўналишларидан бири ҳисобланади. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги фармони билан 2017-

2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг Ҳаракатлар стратегияси бўйича бешта устувор йўналиш қабул қилинди. Ушбу ҳужжат аслида жамиятнинг барча жабҳаларида тизимли ислоҳотлар учун "йўл харитаси"га айланди. Бугунги кунда хизматлар ва хизматлар соҳаси халқ хўжалигининг муҳим тармоқларидан бири ҳисобланади. Давлат томонидан қўллаб-қувватлаш сиёсатини амалга ошириш, республикада хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришни рағбатлантириш ҳисобига ижобий натижаларга эришилди.

Жаҳон иқтисодиётининг ривожланиш тенденциялари ривожланган мамлакатлар ялпи ички маҳсулотининг таркибида кўрсатилганидек, хизмат кўрсатиш соҳасининг улуши 50,0 фоиздан ошади (Жаҳон банкининг 2019 йил 1 январь ҳолатидаги ҳисоб-китобларига кўра, хизмат даромадлари жаҳон ялпи ички маҳсулотининг тахминан 70 фоизини ташкил қилади. Хизмат кўрсатиш соҳасида етакчилик қилаётган мамлакатлар орасида Люксембург – 88,3 фоиз, Кипр – 87,4 фоиз, Мальта – 85,5 фоиз, Дания – 76,3 фоиз, Испания – 74,8 фоиз, Буюк Британия – 79,6 фоиз, Америка Қўшма Штатлари – 77,6 фоиз)[9].

Ўзбекистон Республикасида хизматлар соҳасини ривожлантириш дастурининг амалга оширилиши ҳисобига 2010 йилдан 2016 йилгача соҳанинг ЯИМдаги ҳиссаси ортиб борди. Хусусан, 2010 йилда ЯИМда хизматлар соҳасининг улуши 46,9 фоизни ташкил қилган бўлса, бу кўрсаткич 2016 йилда 49,5 фоиз ва 2017 йилда эса 47,3фоизга[10] етди.

Бугунги кунда иқтисодиётнинг асосий қисмини хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналари эгалламоқда. Уларнинг улуши ялпи ички маҳсулотда, иқтисодиётда банд бўлганларнинг таркибида, давлат бюджетига тўланадиган солиқларда, мамлакатимиз бозорини истеъмол товарлари билан тўлдиришда, янги иш ўринларини яратиш каби энг муҳим масалаларда муттасил ошиб бормоқда ва келажакда хам бу жараённинг давом этиши табиий. Бунга ўз-ўзидан эришиб бўлмайди. Ҳозирги пайтда хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарининг сонини кўпайтириш билан биргаликда фаолият кўрсатаётганларнинг самарадорлигини ошириш хам муҳим аҳамиятга эга бўлмокда.

Бугунги кунда хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш объектив заруриятга айланди, чунки мазкур соҳани ривожлантириш нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий аҳамиятга ҳам эгадир. Ўзбекистонда ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётини шакллантириш нуқтаи назаридан унинг ЯИМдаги улушини ошириш зарурати бир қатор шартлар билан белгиланади, жумладан:

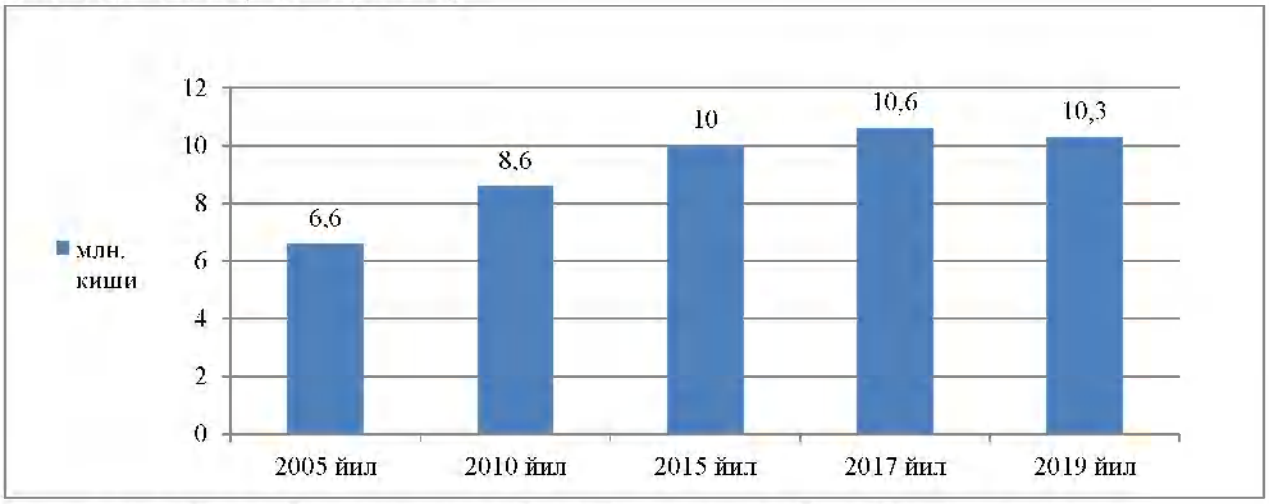
[9] http://www.biznes-daily.uz/ru/birjaexpert/56882-uzbkistonda-xizmatlar-bozorining-tarkibiy-xususiyati
[10] https://stat.uz. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари

– хизмат кўрсатиш соҳасининг кенгайиши ва ривожланиши баркарор иқтисодий ўсиш ва миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлигини оширишга ёрдам беради (айниқса, иқтисодиётнинг юкори технологияли тармоқларида хизматларнинг ўсиши).

АҚШлик социолог ва постиндустриал жамият назарияси асосчиси Даниел Белл таъкидлаганидек, иқтисодий соҳада, асосан, ишлаб чиқаришни саноатнинг ривожланишидан тортиб, дунёнинг кўпгина мамлакатларида иқтисодиётни таркибий қайта қуришга олиб келадиган хизматлар ишлаб чиқаришга ўтишдан иборат[11].

Бу қуйидагиларда намоён бўлади:

1. Мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига яратилаётган шароитлар ва хусусийлаштириш жараёнининг амалга оширилиши натижасида кўплаб хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналари кўп ҳолларда, нодавлат маблағлари эвазига янги иш ўринларини яратилмокда. Мамлакатимизнинг нодавлат секторида банд бўлганларнинг улуши муттасил ўсиб бормокда (1-диаграмма).



1-диаграмма. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда банд бўлганлар сони, млн. киши хисобида[12]

1-диаграмма маълумотларидан кўриниб турибдики, 2000 йилда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасида меҳнат фаолияти билан банд бўлганлар сони 4,5 млн.кишини, 2010 йилда 8,6 млн.кишини, 2015 йилда 10,0 млн.кишини ташкил этган бўлса, бу кўрсаткич 2017 йилда 10,6 млн.кишига етди ва мазкур соҳада банд бўлганлар сони 2000 йилга нисбатан солиштирилганда 2019 йилда 6,1 млн.киши (10,3-4,5) га ёки 2,0 баробар (10,3 : 4,5) кўпайганлигини кўриш мумкин.

[11] Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1993

[12] https://stat.uz. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика кўмитаси маълумотлари

Ушбу рақамлардан кўринадики, мамлакатимизда 2017 йили 10,6 млн. кишининг даромадлари нодавлат секторида ишлаш эвазига кўпаймоқда.

2. Аҳоли фаровонлиги ошириш ва турмуш даражасини юксалтириш шароитида хизмат кўрсатиш соҳасида банд бўлган аҳоли шу жойдан ойлик олиб ўзи ва оиласининг фаровонлигини таъминлайди. Таъкидланганидек, иқтисодиётнинг нодавлат секторида 2000 йилда 4,5 млн. киши, 2019 йилда эса 10,3 млн. киши банддир. Демак, шунча киши ўз оиласи фаровонлигини нодавлат секторида ошириш имконига эга бўлмоқда. Булардан кўриниб турибдики, нодавлат, секторининг фаолият кўрсатиб туриши нафақат мулкдор учун, балки аҳолининг асосий қатлами учун ҳам муҳим экан. Агар ушбу соҳада қанча самарадорлик юқори бўлса, шу ерда банд бўлганларнинг оладиган рағбати ҳам шунча юқори бўлади. Шунга мос равишда давлат бюджетига тушадиган маблағ ҳам муттасил ошиб боради.

3. Миллий иқтисодиётимизнинг ривожланишида, валюта тушумини кўпайишида ва экспорт салоҳиятининг ошишида хизматларнинг ривожланиши муҳим аҳамият касб этади. Ўзбекистоннинг ташқи савдо оборoти 2010 йилда 20,2 млрд. АҚШ долларини ташкил қилган бўлса, 2019 йилда унинг миқдори 27,0 млрд. АҚШ долларига етди ёки 2010 йилга нисбатан 133,6 фоизга ўсди[13]. Бу кўрсаткичларда ҳам нодавлат секторининг улуши катта. Экспорт товарлари асосан хусусий секторда ишлаб чиқарилишини инобатга олсак, фақат шулар бўйича нодавлат секторининг улуши мамлакатнинг ташқи савдо ҳажмида ҳам сезиларли салмоққа эга. Бундай ҳолат мамлакатимизнинг экспорт салоҳиятининг нодавлат секторини, унинг таркибида хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ҳисобига амалга ошаётганлигидан далолат беради. Бугунги кунда экспортни хизмат кўрсатиш соҳаси ҳисобига ривожлантириб валюта тушумини кўпайтирсак, мамлакатимизнинг кўплаб хом ашё ва ресурсларини тежаган ҳолда валюта тушуми таъминланади. Мамлакат экспортида хизматларнинг улуши йилдан-йилга ўсиш тенденциясига эга (1-жадвал).

[13] https://stat.uz. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари

3.1-жадвал

Мамлакат экспортида хизматларнинг 2010-2017 йиллар давомида улуши ўзгариши (%да)[14]

№	Кўрсаткичлар	2010 йил	2019 йил	Фарқи (+;-)	Ўзгариш суръати, фоизда
1	Экспорт	100,0	100,0	-	x
2	Пахта толаси	12,1	1.6	-10.5	13.2
3	Озиқ-овқат маҳсулотлари	9,7	8.8	-0.9	90.7
4	Кимё маҳсулотлари ва улардан ясалган буюмлар	5,1	5.0	-0.1	98
5	Энергия манбалари ва нефт маҳсулотлари	22,8	14,5	-8,3	63.5
6	Қора ва рангли металлар	6,9	6,6	-0,3	95,7
7	Машина ва ускуналар	5,5	2,4	-3.1	43.6
8	Хизматлар	10,2	19.7	9.5	193.1
9	Бошқалар	27,7	3.3	24.4	11.9

Кўриниб турибдики, хизматларнинг улуши мамлакат экспортида йилдан-йилга ўсиш тенденциясига эга. Хусусан, 2010 йилда 10,2 фоизни ташкил қилган бўлса, 2017 йилга келиб 25,1 фоизгача кўпайган. Бу эса экспорт таркибида хизматларнинг улуши 2010 йилга нисбатан 2019 йилда 14,9 банд (25,1-10,2) га ошганлигидан далолат беради.

4. Мамлакатимизда амалга оширилаётган кенг кўламли ислоҳатлар ва бунёдкорлик ишлари натижасида бугунги кунда **барча худудларда хизмат кўрсатиш соҳасига оид бинолар кўркам ва чиройлилиги билан ажралиб турмокда. Хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожи мамлакатимизда чиройли биноларни барпо этиш билан биргаликда, замонавий технологияларни ишлаб чиқаришга, иш бажариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларига жалб қилади.**

Ҳозирги давр иқтисодиёти структурасидаги юқори «поғонани» катта монополия (корпорациялар, молия-саноат гуруҳлари, трансмиллий корпорациялар), пастгисини эса кичик тадбиркорлик (бизнес) корхоналари тақдим этадилар. Биринчиларнинг сони кўп эмас (маьлум рейтингларда қайт этиладиган 1000 га яқин компаниялар). Кичик тадбиркорлик (бизнес) корхоналарининг сони, ривожланган давлатларда жуда катта рақамни тақдим этади (масалан АқШда уларнинг сони 20 млн га яқин). Шу билан бирга

[14] https://stat.uz. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари.

характерли хусусият кўзда ташланадики, давлатнинг ижтимоий-иқтисодий даражаси хўжалик юритувчи субьектлар сони билан тўғридан тўғри боғлиқдир. Бундай ҳолат стандарт маҳсулотнинг конкрет истеъмолчиларнинг талабларига самарали «мослашиши», истеъмолчилар вазифаларини самарали ечиш билан изохланади.

Юқорида қайт қилинганлардан шундай хулоса қилиш мумкинки меҳнат тақсимоти ихтисослашиш самараси намоён бўлмоқда.

3.7. Хизматлар тадбиркорининг иш технологиялари

Фирмали стил тадбиркор (тадбиркорлик фирмаси) жозибадор имиджини (образини) яратишнинг муҳим омили бўлиб ҳисобланади. Адабиётда қўйидаги таьриф берилади: «фирмали стил-бу товарлар (хизматлар), фирмалардан чиқувчи барча маьлумотлар, унинг ички ва ташқи жихозланишининг визуал ва маьноли бирлигини таьминловчи рагли, график, сўзлик, типографик, дизайнерлик доимий элементларнинг тўпламидир».

Фирмали стилни яратиш имконини беради:

- бозорда рақобатчилар томонидан таклиф этилаётган ўхшаш маҳсулотлар (хизматлар) умумий массивидан конкрет Хизматлар тадбиркорнинг маҳсулотини (хизматини) ажратиш;
- кам харажатлар билан бозорда сотиш учун маҳсулотларни таклиф этиш;
- истеъмолчиларга Хизматлар тадбиркори маҳсулотлари рекламасининг таьсирини кучайтириш.

Фирма стилининг асосий элементларига қўйидагилар киради:

- товар белгиси;
- логатив (фирманинг шрифтли ёзуви);
- слоган (фирманинг шиори);
- фирмали ранг;
- фирманинг шрифтлар комплекти ва хокозо.

Жумладан, фирма стилига фирма ичидаги стантандарлар комплекти киради. Масалан «Макдоналдс» овқатланиш корхоналари учун-бу хизмат кўрсатиш маданияти, шу жумладан ходимлар хушмуомилалиги, биноларнинг тозалиги, таомларни олиш тезлиги ва ҳокозолар.

Тадбиркорнинг (тадбиркорлик фирмасининг) фирмали стилининг асосий элементи-бу савдо белгисидир. Унинг белгиланиши-мижозларнинг хотирасида корхонанинг шартли белгисини сақлаб қолишга ёрдам беришдир. Ушбу

белгилар қулай талаффус қилинадиган сўз ёки маъноли график ишорада бўлади. Тадбиркорлик фирмасининг савдо белгиси ўзининг маҳсулотларини (хизматлари) сифатининг ишончли кафолати бўлиб хизмат қилишга мўлжалланган ва ёдда қоладиган реклама ҳисобланади.

Савдо белгиси қонун билан ҳимояланади ва гувоҳнома билан тастиқланади.

«Фирмали стил» ибораси билан бир қаторда хозрги шароитда синоним сифатида «бренд» (инглиз тилидан « brend»-тамға) иборасидан кенг фойдаланилмоқда. Буни шундай изоҳлаш мумкинки, Хизматлар тадбиркори фаолиятидаги бренднинг асосий белгиланиши-қадимги даврлардагидек ҳунарманднинг шахсий тамғаси ролини бажаришдир.

Бренд фаннинг иштирокидаги хизматлар, ахборот технологияларини ишлаб чиқариш ва сотишда ҳам якка тартибдаги истеъмолчилар, ҳам корпоратив буюртмачилар билан ишлашда муҳим ҳисобланади. Бренд-бу «ўраш машинасидир». Брендда тадбиркорлик хиссиёти, фаолият маданияти ва бошқалар бир жойда тўпланади.

Бренд ёрдамида ўз маҳсулотларига нисбатан мижозларнинг ишончи ва хурматини қозониш мумкин. Ҳозирги кунда бренд кўпчилик ҳолатларда тадбиркорнинг иш ҳаётини белгилайди. Кўпчилик ҳолатларда эса, фойдага қараганда муҳим аҳамиятга эга бўлади. Фойда тадбиркорлик фаолиятининг ноёб тавсифи бўлиб ҳисобланади. Ҳақиқатда, мижоз Хизматлар тадбиркоридан маҳсулотни харид қилаётган пайтда, уни тадбиркор фойдаси умуман қизиқтирмаси керак.

Бозор муносабатлари шароитида айнан бренд (фарқланиш) рақобат афзалликларини беради. Брендни ишлаб чиқаришда тадбиркорлик фаолиятининг келажагини инобатга олиш лозим.

Тадбиркор ўз ишини кенгайтиришда бренддан фойдаланишни ўрганиши лозим. Бренд-бу бошқарув инструментидир ва ундан корхонани самарали бошқаришда фойдаланиш керак. Бренд ходимларнинг ақли ва юраги, туйғулари ва хиссиётларига таьсир кўрсатиши лозим. Бренд қадриятларнинг рамзий маьносини ифодалайди, уларга инсонлар ишонади ва бу катта аҳамият касб этади. Ҳозирги шароитда Хизматлар тадбиркори фақат янги, прогрессив технологиялардан фойдаланган холда рақобатчилардан ўзиб кетиши мумкин. Интеллектуал мулк сифатидаги савдо белгисини химоя қилиш учун тадбиркор қўйидагиларни билиши зарурдир:

1. тадбиркорлик субекти фаолиятининг оригинал сўзли фирмани номланишини;

2. эмблемани (тасвирий элементини);

3. логотипни (сўзини ва тасвирий элементлар комбинатциясини);

4. комбинатциянинг шиори бўлган слоганни (қисқача жумлани);

5. товарнинг оригинал ўралишини.

Таянч иборалар:

Тадбиркорлик фаолияти турлари, инноватцион фаолият, ишлаб чиқариш омиллари, молиявий муносабатлар, маҳсулот таклифи, маҳсулот турлари, бренд, сотиш стратегияси, бозор муносабатлари, интелектуал мулк, маҳсулот ва хизматларни яратиш, тадбиркорлик қобилияти, бизнес лайнер.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳиятини тушунтиринг?
2. Инновацион, илмий-техник фаолият нималигини асосланг?
3. Ишлаб чиқариш омилларини тушунтириб беринг?
4. Тижорат тадбиркорлиги фаолияти товар биржалари ёки савдо ташкилотлари билан боғлиқлигини тушунтиринг?
5. Товар биржалари қандай асосий функцияларни бажаради?
6. Республика товар-хом ашё биржаси қачон ташкил топган ва унинг фаолият мақсади нималардан иборат?
7. Хизматлар соҳаси тадбиркорлигини амалга оширишда қандай стратегиялардан фойдаланиш керак?
8. Тадбиркорлик фаолияти тури билан тадбиркорлик фаолияти шаклининг фарқини тушунтириб беринг?
9. Фирма стилига фирма ичидаги стантандарлар комплекти киришини асосланг?
10. Хизматлар соҳаси тадбиркорлиги рақобатчилардан ўзиб кетиши учун қандай технологиядан фойдаланиши керак ва нима учун?

4-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ ВА ИЖТИМОИЙ САМАРАДОРЛИГИ

Режа:

4.1. Хизматлар соҳасида самарадорликнинг мазмуни ва аҳамияти.
4.2. Корхонанинг хизматлар фаолияти самарадорлиги кўрсаткичлари.
4.3. Хизматлар соҳасидаги ижтимоий самарадорлик кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш йўллари.
4.4. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида самарадорликни оширишнинг асосий йўллари.

4.1. Хизматлар соҳасида самарадорликнинг мазмуни ва аҳамияти.

Хизматлар соҳасида хизмат кўрсатиш самарадорлиги ҳар бир корхона фаолиятининг энг асосий вазифаси ҳисобланади. У хизмат кўрсатиш жараёнининг сифат ва миқдор кўрсаткичларини, шунингдек, буюмлашган ва жонли меҳнат харажатлари ҳамда олинган натижалар ўртасидаги муносабатни ифодалайди.

Афсуски, бозор шароитларида “самарадорлик” тушунчаси, гарчи, даромад олиш, харажатларни камайтириш, меҳнат самарадорлигининг ўсиши, фонд қайтими, рентабеллик ва ҳоказолар самарадорлик табиатига мос келиб, бозор иқтисодиёти талабларига зид келмасада, баҳо, фойда, даромад, харажат каби тушунчаларга қараганда кам қўлланилмоқда. Самарали ишлаш дегани ўз моҳиятига кўра, мўлжалланган (режалаштирилган) фойдани олиш, хизмат кўрсатиш харажатлари ва йўқотишларни камайтириш, мавжуд қувватлари ва ишчи кучидан яхшироқ фойдаланиш, меҳнат самарадорлигини ошириш, кўрсатаётган хизматнинг сифатини яхшилашни англатади.

“Самара”, “самарадорлик”, “ ижтимоий-иқтисодий самарадорлик” каби тушунчаларнинг орасидаги фарқни англаб олиш зарур.

Самара – бу, кўрсатилаётган хизматдан олинадиган, фойда ва даромад ҳажмини ошириш, хизматлар таннархини камайтириш, сифатсиз хизмат кўрсатишни камайтириш ёки умуман, йўқ қилиш билан боғлиқ бўлган корхона фаолиятининг ижобий натижаларидир. Бу ютуқлар натурал шаклда *хизмат кўрсатиш самарасини*, пул шаклида эса хизмат кўрсатиш *иқтисодий самарани* тавсифлайди.

Самарадорлик, аввало, корхона фаолиятининг сифат жиҳатларини тавсифловчи тушунчадир. У “самара” тоифасидан келиб чиқади ҳамда унга қараганда мураккаб ва комплекс тавсифга эга.

Самарадорлик чора сифатида кўплаб техник, иқтисодий, лойиҳа ва хўжалик қарорларини аввалдан белгилаб беради. Корхона ўзининг хўжалик, илмий-техник ва инвестицион сиёсатини белгилашда самарадорликдан келиб чиқади.

Иқтисодий самарадорлик самарадорликка қараганда бир мунча тор маънони англатади. У қабул қилинаётган қарорларнинг хўжалик юритишда мақсадга мувофиқлигини тавсифлайди ҳамда барча ҳолларда самаранинг унга эришиш учун кетган харажатлар(мавжуд ресурслари)га нисбати сифатида аниқланади. Харажатлар қанчалик кам бўлса (маҳсулот сифатига таъсир қилмаган ҳолда), самара шунчалик ортади, демак, иқтисодий самарадорлик ҳам ортади.

Ижтимоий-иқтисодий самарадорлик хизмат кўрсатиш самарадорлигини меҳнат шароитларини, унинг ижодкорлик мазмунини бойитиш, ақлий ва жисмоний меҳнат ўртасидаги фарқни йўқотишни инобатга олган ҳолда тавсифлайди. Ижтимоий-иқтисодий самарадорлик бир вақтнинг ўзида, хизмат кўрсатиш самарадорлигини кучайтириш, корхонанинг муваффақиятли фаолият юритиши, шахснинг ҳар томонлама ривожланиши ва унинг барча қобилиятларидан фойдаланишнинг сабаб ва натижаси ҳисобланади. Бевосита ижтимоий самара, ходимларнинг билим ва малакаси, тажриба ва маданиятининг ўсиши, аҳоли соғлиғининг яхшиланиши ва умр кўришининг узайишида акс эттирилади.

Хизмат кўрсатиш самарадорлиги ижтимоий самарадорликка нисбатан бирламчи ҳисобланади: иқтисодий ютуқлар корхонанинг ижтимоий муаммоларини ҳал қилишга ёрдамлашади. Масалан, фойданинг ўсиши, жамғармаларнинг ортиши корхонага ижтимоий вазифалар доирасини кенгайтириш ва уларни ҳал қилиш имконини беради.

Бироқ самарадорлик ва унинг асосий кўрсаткичи - фойда (даромад) ўз-ўзидан, автоматик равишда юзага келмайди. Турли корхоналарда самарадорликка эришиш учун мавжуд хизмат кўрсатиш қувватлари ва бошқа хусусиятлардан келиб чиққан ҳолда, турли восита ва йўллардан фойдаланилади. Бунда вақт омили, яъни самарадорликка қисқа ёки узоқ муддатларда эришишни мўлжаллаш, асосий роллардан бирини ўйнайди. Масалан, корхона олаётган фойдасини қисқа вақт мобайнида хизмат кўрсатиш сифатини яхшилашни маблағ билан таъминлаш, хизмат кўрсатишни қайта қуроллантириш ва модернизация қилиш, ходимлар малакасини оширишга ажратилаётган маблағларни камайтириш йўли билан кўпайтириши мумкин. Узоқ муддатли режаларда эса бу, фойданинг камайишига ва ҳаттоки

корхонанинг бозордаги ўрнини йўқотиши натижасида банкротга учрашига олиб келиши мумкин.

Хорижий фирма ва корхоналар ўз фаолиятларида самарадорликка эришиш учун хизмат кўрсатиш техника ва технологияларига эътиборни кучайтиришдан ташқари, маҳсулот сифатини ошириш ва уни реклама қилишга алоҳида эътибор қаратмоқдалар. Масалан, Япониянинг "Омрон" фирмаси ўзига "Барчанинг яхши ҳаёти, яхши дунё учун" деган иборани шиор қилиб олган. Американинг "Катерпиллер" компаниясининг шиори "Дунёнинг ҳар бир бурчагида 48 соат хизмат кўрсатиш" бўлса, "Рибок" фирмаси "Яхши баҳодаги нарх" иборасини шиор қилиб олган. Бундай мисоллардан яна бир нечтасини келтириб ўтиш мумкин.

Юқорида айтилганлардан келиб чиқадики, самара ва самарадорлик қотиб қолган категориялар қаторига кирмайди ҳамда фақатгина пул кўринишида ўлчанмайди. Хизмат кўрсатиш Самарадорлик ва сифатли меҳнат туфайли корхона *биринчидан*, ўзининг иқтисодий барқарорлиги ва бозордаги рақобатчиликка бардош беришини таъминлайди, *иккинчидан*, ўз имиджини яхшилайди ва ҳамкорлар билан алоқаларини мустаҳкамлайди, *учинчидан*, ходимларнинг иқтисодий ва ижтимоий аҳволини яхшилайди. Демак, хизмат кўрсатиш самарадорлигини ошириш йўлларини қидириш, харажат ва натижаларни тўғри солиштириш, мулкчилик шакли, қайси тармоққа тегишлилиги, ҳудудий жойлашиши ва фаолият туридан қатъи назар, ҳар бир корхона учун муҳим вазифа ҳисобланади.

4.2. Корхонанинг хизматлар фаолияти самарадорлиги кўрсаткичлари.

Хизмат кўрсатиш самарадорлигини ошириш – корхона раҳбариятининг доимий вазифасидир. Бу вазифани ечиш амалиётда қуйидаги омиллар билан боғлиқ бўлади:

* бозор талабларига жавоб берувчи юқори сифатли хизмат кўрсатишда энг кам харажатлар билан ишлаб чиқаришнинг максимал ҳажмини таъминловчи, оптимал хизмат кўрсатиш жараёнини танлаш;
* истеъмолчилар талабини қондиришга йўналтирилган хизматларни сотиш ва юқори даромад (фойда) олиш;
* айланма воситаларни тежаш имкониятини яратувчи оптимал хизмат кўрсатиш заҳираларини яратиш.

Хўжалик самарадорлигини ошириш омилларининг юқорида санаб ўтилган ҳар бири, фаолият юритишнинг турли шакл ва кўринишлари ёрдамида,

хизмат кўрсатиш самарадорлиги асосида ётувчи харажатлар ва ресурсларнинг ўзаро алоқасини инобатга олган ҳолда амалга оширилади.

Хўжалик самарадорлигини баҳолаш, корхонада фойдаланиладиган ресурс турлари бўйича амалга оширилиши ва миқдор жиҳатидан ўлчаниши мумкин. Масалан, ***ишчи кучидан*** фойдаланиш самарадорлигини меҳнат унумдорлиги ва маҳсулотниг меҳнат сиғими кўрсаткичлари ёрдамида қуйидаги формула асосида баҳолаш мумкин:

$$ПТ = \frac{Q}{Ч}$$

Бу ерда:

ПТ - меҳнат унумдорлиги;

Q - маҳсулот ҳажми қиймат кўринишида;

Ч - ишловчилар (ишчилар) сони.

Маҳсулотнинг меҳнат сиғими меҳнат унумдорлигига тескари катталик бўлиб, сарфланган меҳнат миқдорининг ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига нисбати сифатида аниқланади:

$$T = \frac{Ч}{Q}$$

Меҳнат қуроллари(асосий фондлар)дан фойдаланиш самарадорлиги маҳсулотнинг фонд сиғими ва фонд қайтими кўрсаткичлари ёрдамида аниқланади. Бунда фонд қайтими корхона асосий фондларининг бир бирлигига тўғри келувчи ишлаб чиқарилган маҳсулотни англатса, фонд сиғими эса фонд қайтимига тескари катталик бўлиб, янги асосий фондларни ташкил қилиш учун зарур бўлган капитал қўйилмаларни аниқлаш вазифасини бажаради.

Фонд қайтими (f_o) ва фонд сиғимини (f_e) аниқлаш формуласи қуйидагича:

$$fo = \frac{Q}{Ф}$$

Бу ерда:

Q-маҳсулот ҳажми, қиймат пул кўринишида;

Ф–асосий ишлаб чиқариш фондлари қиймати.

$$fe = \frac{\Phi}{Q}$$

Фонд қайтими қанчалик юқори ва фонд сиғими қанчалик паст бўлса, ишлаб чиқариш ва меҳнат қуролларидан фойдаланиш самарадорлиги шунчалик юқори бўлади ва аксинча. Машина ва ускуналардан унумли фойдаланиш, ишлаб чиқариш технологияларини такомиллаштириш ҳамда ходимлар малакасини ошириш, фонд қайтимини кўпайтиришнинг муҳим заҳираси ҳисобланади.

Меҳнат қуролларидан фойдаланиш самарадорлиги, маҳсулотларнинг материал сиғими ёрдамида сарфланган хом ашё, материал, ёқилғи, энергия ва меҳнат предметларининг умумий қийматини ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига нисбати орқали аниқланади. Унинг формуласи қуйидагича:

$$m = \frac{M}{Q}$$

Бу ерда:

m- хизмат кўрсатишда материал сиғими;

М- хизмат кўрсатиш учун кетган моддий харажатларнинг умумий миқдори пул кўринишида;

Q- кўрсатилган хизмат ҳажми, қиймат кўринишида.

Хизматнинг материал сиғими қанчалик паст бўлса, хизмат кўрсатиш самарадорлиги шунчалик юқори бўлади. Бироқ хизмат кўрсатиш материал сиғимини камайтириш, унинг сифатини пасайтириш ёки технология норма ва қоидаларини бузиш ҳисобига амалга оширилмаслиги лозим. Материал сиғимининг бу тарзда камайтирилиши иқтисодий жиноят ҳисобланади ва қонунга асосан жазога тортилади.

Бозор шароитларида корхона хўжалик фаолияти самарадорлигининг умумлаштирувчи ёки мезон кўрсаткичи сифатида рентабеллик ёки капиталнинг даромадлилигини қабул қилиш мумкин. Бу кўрсаткич қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$R = \frac{П}{A} * 100$$

Бу ерда:

R-рентабеллик, хизмат кўрсатиш конхона фаолиятининг натижасини фойда шаклида кўрсатади ва фоизларда ўлчанади;

П-корхонанинг баланс фойдаси;

А-авансланган капитал(асосий ва айланма).

Нисбатнинг катталашиши меҳнат, молия, технология ва моддий ресурсларидан унумлироқ фойдаланишни англатади. Чунки айнан улар хизмат кўрсатиш ҳажми ва харажатлари, маҳсулот баҳосига таъсир ўтказади. Хизмат кўрсатиш корхона фаолияти минимал харажатлар билан юқори сифатли хизмат кўрсатиш йўлга қўйилган жойларда самаралироқ бўлади.

Корхона рентабеллигини аниқлашда баъзида корхона олган умумий фойда эмас, балки хизматлар таннархини пасайтириш ҳисобига олинувчи фойда улушидан фойдаланилади. Бундай ёндашув корхонани хизмат кўрсатиш натижадорлигини ошириш, мавжуд қувватларидан тежамкорлик билан рационал тарзда фойдаланиш, натижада эса хизмат кўрсатишга сарфланувчи барча харажатларни камайтиришга йўналтирилган чора-тадбирлар сари чорлайди. Юқорида келтирилган корхона самарадорлигини баҳолаш усуллари ва кўрсаткичларидан ташқари бугунги кунда амалиётда Ўзбекистон Республикаси Давлат Мулк Қўмитаси томонидан ишлаб чиқилган корхоналарнинг иқтисодий ночорлик белгиларини аниқлаш учун мезонлар тизими ҳам қўлланилади. Уларнинг қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

* тўлов қобилияти коэффициенти ($К_{пт}$);
* хусусий ва қарзга олинган маблағлар нисбати коэффициенти ($К_{сс}$);
* молиявий мустақиллик коэффициенти ($К_{фн}$);
* хусусий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти ($К_{ос}$);

Бу кўрсаткичлар бир қарашда хизмат кўрсатиш соҳасига, демак, хизмат кўрсатиш самарадорлигига алоқаси йўқдай туюлади. Аслида эса айнан улар орқали корхонанинг самарали фаолиятини англатувчи иқтисодий ва молиявий барқарорлик акс эттирилади. Бундан ташқари, маҳсулотнинг материал сиғими, фонд қайтими, меҳнат унумдорлиги ва рентабеллик кўрсаткичлари, хизмат кўрсатишни режалаштириш ва таҳлил қилишда қўлланса, мезонлар тизими ёрдамида эса корхоналар ўзларининг фаолият юритиш қобилиятини кўрсатади ҳамда турли хил муаммоли вазиятларда хўжалик судларида ўз манфаатларини ҳимоя қилади.

Тўлов қобилияти коэффициенти ($К_{пт}$) корхонанинг дебиторлар билан ўз вақтида ҳисоб-китоб қилиш ҳамда тайёр маҳсулот ва бошқа моддий

воситаларини сотишнинг қулай шароитларда сотиш орқали баҳоланадиган тўлиқ имкониятларини кўрсатади. У қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$К_{пл} = \frac{А_2 - П_{дз}}{П_2 - Д_{зк}}$$

Бу ерда:

$А_2$ – айланма активлар (ишлаб чиқариш заҳиралари, тайёр маҳсулот, пул маблағлари, дебиторлик қарзлари ва ҳоказолар);

$П_2$ – мажбуриятлар (қисқа муддатли қарзлар, қисқа муддатли кредитлар, бюджет олдидаги қарзлар, кредиторлик қарзлари ва ҳоказо);

$П_{дз}$ – муддати ўтиб кетган дебиторлик қарзлари;

$Д_{зк}$ – узоқ муддатли қарз ва кредитлар.

Хусусий ва қарзга олинган маблағлар нисбати коэффициенти ($К_{сс}$) уларнинг шаклланиш манбаларини инобатга олган ҳолда, пул маблағлари билан таъминланганлик даражасини аниқлайди. У қуйидаги формула асосида ҳисобланади

$$К_{сс} = \frac{П_1}{П_2 - Д_{зк}}$$

Бу ерда:

$П_1$–хусусий маблағлар манбалари (Низом жамғармаси, қўшилган капитал, тақсимланмаган фойда ва ҳоказо).

Молиявий мустақиллик коэффициенти ($К_{фн}$) корхона молиявий мустақиллигининг камайиши (кўпайиши), келажакда молиявий қийинчиликларга учраш хавфининг кучайиши (пасайиши) ҳақида маълумот беради ҳамда корхона ўз мажбуриятлари олдида жавоб беришининг кафолатларини белгилаб беради. У қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$К_{фн} = \frac{П_1}{ИБ}$$

Бу ерда:

ИБ-корхона баланси активи ёки пассивининг якуни.

Хусусий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти ($К_{ос}$) корхонанинг барқарор хизмат кўрсатиш-хўжалик фаолиятини юритиш учун зарур бўлган айланма воситалар мавжудлигини тавсифлайди. Шунингдек у, корхона эгалари ва кредиторлар манфаатларидаги муносабатларни ҳам акс эттиради. Мазкур коэффициент қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$К_{ос} = \frac{П_1 - А_1}{А_2}$$

Бу ерда:

$А_1$ – узоқ муддатли активлар (асосий воситалар, капитал қўйилмалар, номоддий активлар ва ҳоказо).

Кўрсаткичлар тизими асосида корхонанинг тўловга қобилиятлиги ёки ночорлигини аниқловчи параметрлар белгилаб берилади. Масалан, тўлов қобилияти коэффициенти ҳамда хусусий ва қарзга олинган маблағлар нисбати коэффициенти 2 дан кичик бўлса ($К_{пл}<2$; $К_{сс}<2$), молиявий мустақиллик коэффициенти 0,5 дан кичик бўлса ($К_{фн}<0,5$), хусусий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти 0,1 дан кичик бўлса ($К_{ос}<0,1$) корхоналар ночор деб топилади. Корхона ночорлиги, демак, хўжалик фаолиятининг самарасизлиги тўғрисидаги якуний қарор, ночорлик параметрларининг умумий суммаси 4,6 дан кичик бўлган ҳолда қабул қилинади.

Хизмат кўрсатиш Хўжалик фаолияти самарадорлигини ошириш жуда ҳам мураккаб жараён бўлиб, бунинг ҳамма учун тўғри келувчи ягона йўли мавжуд эмас. ҳар бир корхона бу масалани ечишда ўз имкониятлари ва юзага келган иқтисодий шарт-шароитларидан келиб чиққан ҳолда ҳаракат қилади. Бироқ барча ҳолларда ҳам самарадорликнинг асосида ***фойдани максималлаштириш*** ёки ***харажатларни минималлаштириш*** ётади.

Шартли мисол келтириб ўтамиз. Айтайлик, корхонанинг 10 млн сўм миқдорида маблағи бўлиб, бу маблағларни хизмат кўрсатиш жараёнини кенгайтиришга сарфлаш мўлжалланган. ҳисоб-китоблар шуни кўрсатадики, корхона 10 млн сўм сарф қилганда қўшимча 11 млн сўмлик маҳсулот ишлаб чиқаради, яъни фойда 1 млн сўмни ёки қўшилган капиталнинг 10 % қисмини ташкил қилади.

Агарда корхона ушбу маблағни банкка йилига 12 %ли депозит ҳисобига қўйганида, фоизлар учун 1,2 млн сўм фойда олган бўлар эди. Демак, муқобил харажатларни ҳисоблаганда корхона 0,2 млн сўм миқдоридаги қўлдан чиқариб

юборилган фойдани ҳам ҳисобга олиши лозим. Бироқ ишга бундай ёндашишнинг, бугунги бозор муносабатлари шароитларида кенг тарқалган бундай усулида, яъни энг кўп фойдага эга бўлиш тамойили асосидаги усулда, корхона фойдани максимал даражага чиқарсада, хизмат кўрсатишни кенгайтиришга эриша олмайди. Хизмат кўрсатиш ни кенгайтириш эса, барчага маълум бўлганидек, иқтисодиётнинг ривожланиши учун энг муҳим талаблардан бири ҳисобланади.

4.3. Хизматлар соҳасидаги ижтимоий самарадорлик кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш йўллари.

Хизматлар ташкилотининг доимий равишда ўзгариб борувчи бозор муносабатлари шароитларида барқарор иқтисодий ривожланиши хизматлар фаолиятининг самарадорлиги таҳлилига асосланади.

Хизматлар фаолияти кўрсаткичларини системали таҳлил қилиш қуйидагиларга имкон беради:

- ташкилотнинг хизматлар фаолияти натижавийлигини тезда бахолаш;
- конкрет турдаги тақдим этилаётган хизматлар бўйича олинадиган фойдага таъсир этивчи омилларни ўз вақтида аниқлаш;
- харажатларни (муомила харажатларини) ва уларнинг тенденцияларини аниқлаш. У ўз навбатида хизматлар бахосини аниқлаш ва рентабелликни ҳисоблаш учун зарур;
- хизматлар фаолияти самарадорлигини ошириш ва фойда олишнинг оптимал йўлларини топиш.

Хизматлар ташкилоти иши самарадорлигининг муҳим кўрсаткичи бўлиб фойда ҳисобланади. У хизматлар ташкилоти фаолият натижалари бўлган тақдим этилаётган хизматлар ҳажми структураси, меҳнат унумдорлиги, харажатлар даражаси, ноишлаб чиқариш харажатлари ва йўқотишларнинг мавжудлиги ва ҳокозоларни акс эттиради. Олинган фойданинг миқдоридан асосий фондлар ва айланма маблағларнинг кўпайиши, ишловчиларни моддий рағбатлантириш, солиқлар тўлаш ва бошқалар боғлиқ бўлади. Фойданинг мавжудлиги шундан далолат берадики, хизматлар ташкилотлари харажатлари истеъмолчиларга хизмат кўрсатишдан олинган даромадлар ҳисобига тўлиқ қопланади. Хизматлар ташкилотининг фойдаси унинг барча даромадлари ва харажатлари ўртасидаги фарқ тарзида ҳисобланади. Хизматлар кўрсатишдан олинадиган фойда (операцион ёки ялпи фойда) солиқ тўлашгача ва солиқ тўлангандан кейин (соф фойда) фарқланади.

Солиқ тўлашдан кейинги фойда (соф фойда) бошқа режалаштирилмаган фойда ва харажатларни инобатга олган ҳолда ҳисобланади. Режалаштирилган харажатларга соиқ тўловлари, режалаштирилмаган харажатларга шартларнинг бузилганлиги учун тўланадиган жарималар, пения ва неустойкалар, ҳамда оператив фойда суммасини камайтирадиган умидсиз қарзлардан кечиш бўйича харажатлар ва бошқа харажатлар киради. Режалаштирилмаган даромадларга турли ташкилотлардан олинган жарималар, пениялар ва неустойкалар, товар-моддий қийматлар қолдиқлари, даво муддати ўтганлиги сабабли кредитор қарзлардан кечиш ва бошқалар киради.

Хизмат кўрсатишдан олинган фойда истеъмолчиларга хизмат кўрсатишдан олинган тушум ва ушбу хизматлар таннархи ўртасидаги фарқ тарзида аниқланади.

$$Фх = Х_{Т}1 - Х_{Т}2$$

бу ерда Фх - хизмат кўрсатишдан олинган фойда;

$Х_{Т}1$ - хизмат кўрсатишдан тушум суммаси;

$Х_{Т}2$ - хизматлар таннархи.

Хизматлар кўрсатишдан олинадиган фойда турли омиллар таъсирида бўлади. Улар жумласига: кўрсатилаётган хизматлар ҳажмининг ўзгариши, кўрсатилаётган хизматлар стуктурасининг (турларининг) ўзгариши, хизматлар бахоларининг ўзгариши, материаллар, тарифлар, ишчи кучи бахоларининг ўзгариши ва хокозолар киради.

Фойданинг умумий ўзгариши:

$$\triangle Фх = Фх_1 - Фх_0 ,$$

бу ерда $Фх_1$ - ҳисобот йилида хизматлар кўрсатишдан олинган фойда;

$Фх_0$ - ўтган даврда хизматлар кўрсатишдан олинган фойда.

Кўрсатилаётган хизматлар бахолари ўзгаришининг фойдага таъсири ҳисоб- китоблари:

$$\Delta Фхб = \sum (Б_1 \times Кх_1) - \sum (Б_0 \times Кх_1)$$

бу ерда ΔФхб - кўрсатилаётган хизматлар бахолари ўзгариши

ҳисобига фойда ҳажмининг ўзгариши;.

$Б_1$ -ҳисобот йилидаги хизматлар бахоси;

$Б_0$ - ўтган йилдаги хизматлар бахоси;

$Кх_1$ - ҳисобот даврида кўрсатилган хизматлар сони.

$\sum (Б_1 \times Кх_1)$ - ҳисобот йилида ҳисобот бахолари бўйича

хизматлар кўрсатиш;

$\sum(Б_0 \times Кх_1)$-ҳисобот йилида ўтган давр (базис) бахолари

бўйича хизмат кўрсатиш.

Кўрсатилаётган хизматлар ҳажмидаги ўзгаришнинг фойдага таъсири ҳисоб- китоблари:

$$\Delta Фх\ к = Фх_0 \times К_1 - Фх_0 = Фх_0 (К_1 - 1) ,$$

бу ерда ΔФхк - фойда микдорининг кўрсатилаётган хизматлар

сони (ҳажми) ҳисобига ўзгариши;

$К_1$ - кўрсатилаётган хизматлар ҳажмининг ошиш

Коэффициенти;

$$К_1 = \frac{Тх_1}{Тх_0} ,$$

бу ерда $Тх_1$ - жорий даврда кўрсатилган хизматлар таннархи

ўтган (базис) даври бахолари бўйича;

$Тх_0$ - ўтган даврда кўрсатилган хизматлар таннархи

Ўтган (базис) даври бахолари бўйича.

Кўрсатилаётган хизматлар структурасидаги ўзгаришларнинг фойдага таъсири ҳисоб- китоблари :

$$\Delta Фх.с.= Фх.о. * (К_2 - К_1)$$

бу ерда

ΔФх.с. - фойда миқдорининг кўрсатилаётган хизматлар структурасининг ўзгариши ҳисобига ўзгариши;

$К_2$ - сотиш нархларида бахолаш бўйича кўрсатилаётган хизматлар ҳажмининг ошиш коэффициенти.

$$К_2 = \frac{Тх_1}{Тх_0},$$

бу ерда $Тх_1$ - ўтган (базис) нархларидаги ҳақиқий тушум;

$Тх_0$ - ўтган (базис) давридаги тушум.

Кўрсатилаётган хизматлар таннархини камайтириш ҳисобига тежамнинг фойдага таъсири ҳисоб-китоблари:

$$\Delta Фх.т.= Тх_1 – Тх_0$$

бу ерда ΔФх.т. - фойда ҳажмининг кўрсатилаётган хизмат лар таннархини камайтириш ҳисобига ўзгариши.

Худди шу йўл билан фойдага материаллар, меҳнат ресурслари ва бошқа баҳоларнинг таъсирини ҳисоблаш мумкин.

Фойданинг умумий ўзгариши турли омиллар таъсири натижасида фойдадаги ўзгаришлардан ташкил топади.

$$\Delta Фх= \Delta Фх.б.+\Delta х.х.+\Delta Фх.с.+\Delta Фх.т.+. . . ..\Delta Фх.оi.$$

бу ерда ΔФх.оi- I омилининг таъсири ҳисобига фойданинг ўзгариши.

Рентабеллик кўрсаткичлари ташкилотнинг умумий ҳолдаги иш самарадорлигини, фаолиятнинг турли йўналишларининг (ишлаб чиқариш, тадбиркорлик, сармоя) даромадлилигини тавсифлайди. У фойдага қараганда ташкилотнинг ҳисобот йилида фаолиятнинг охирги натижаларини тўлароқ акс эттиради, чунки уларнинг даражалари самаранинг мавжуд ёки фойдаланилаётган ресурсларга нисбатини кўрсатади.

Рентабеллик кўрсаткичлари бир неча гуруҳлар бўйича ҳисобланади:

1. Хизматлар кўрсатиш учун харажатларнинг қопланишини тавсифловчи кўрсаткичлар.
2. Сотиш фойдалилигини тавсифловчи кўрсаткичлар.
3. Капитал даромадлилигини тавсифловчи кўрсаткичлар.

Ишлаб чиқариш фаолияти рентабеллиги (харажатларнинг қопланиши) - ялпи (хизматларни сотишдан олинган фойда), соф фойда ёки тушумнинг, кўрсатилган хизматлар бўйича харажатлар суммасига нисбати:

$$Рх = \frac{Фх}{Тх} \quad \text{ёки} \quad Рх = \frac{СФ}{Тх}$$

бу ерда Рх - харажатлар рентабеллиги

СФ - соф фойда.

У хизматлар кўрсатишга сарфланган ҳар бир сўмдан ташкилот қанча фойда олишини кўрсатади.

Ушбу кўрсаткич хизматлар ташкилоти бўйича умумий ҳолда, шунингдек унинг алоҳида структурали бўлимлари ва кўрсатилаётган хизмат турлари бўйича ҳам ҳисоблаш мумкин.

Сотиш (оборот) рентабеллиги - хизматни сотишдан олинган фойда ёки соф фойданинг олинган тушум суммасига нисбати

$$Рс = \frac{Фх}{Туш.х} \quad \text{ёки} \quad Рс = \frac{СФ}{Туш.х}$$

бу ерда Рс - сотиш рентабеллиги.

Ушбу кўрсаткич тадбиркорлик фаолиятининг самарадорлигини тавсифлайди, яъни хизматлар ташкилоти ҳар бир сўмлик сотишдан қанча фойда олади. У жами ташкилот бўйича ва алоҳида хизмат турлари бўйича ҳисобланиши мумкин.

Капитал рентабеллиги (даромадлилиги) - солиқ тўлашга қадар фойданинг (ялпи, соф) капиталнинг ўрта йиллик қийматига ёки унинг таркибий қисимларига (хусусий, қарзга олинган, асосий оборот капитали) нисбати.

$$Рк = \frac{Фх}{К} \quad \text{ёки} \quad Рк = \frac{СФ}{К} \quad \text{ёки} \quad Рк = \frac{Фс.т.}{К}$$

Бу ерда - Рк - капитал рентабеллиги

Фс.т. - солиқ тўлагунча фойда

К - капиталнинг (асосий, айланма, унинг алоҳида элементлари) ўрта йиллик қиймати.

Ушбу кўсаткичлар ҳар бир сўмлик капитал қийматидан олинадиган фойда миқдорини тавсифлайди.

4.4. Хизматлар корхона ва ташкилотларида самарадорликни оширишнинг асосий йўллари.

Хизмат кўрсатиш самарадорлигини ошириш, хўжалик юритишнинг бозор тизими ҳамда ҳар қандай даврнинг муҳим талабидир. Самарадорлик исталган корхонанинг иқтисодий барқарорлиги ва фаолият юритиш қобилиятини акс эттиради. ҳар қандай ишда, жумладан, корхоналар фаолиятида самарадорликнинг, ижобий натижаларнинг мавжуд бўлмаслигини, образли қилиб айтганда, оворагарчилик, вақт, куч ва ресурсларни йўқотиш билан изоҳлаш мумкин.

Фан-техника тараққиёти корхоналарнинг хизмат кўрсатиш фаолияти самарадорлигини оширишда муҳим омил бўлиб келган ва ҳозирда ҳам ўз аҳамиятини йўқотмаган. Мазкур омилдан қуйидаги йўллар билан фойдаланиш мумкин:

* хизмат кўрсатишда меҳнатни автоматлаштириш ҳамда комплекс равишдаги механизациялаштириш;
* асосий технологик жараёнларни роботлаштириш, рақамли технологиялардан фойдаланиш;
* прогрессив, меҳнат ҳамда ресурсларни тежашга йўналтирилган технологик жараёнларни амалиётга киритиш ва улардан кенг фойдаланиш;
* Сервис билан боғлиқ хом ашё ва материаллар (меҳнат предметлари) замонавий турларини яратиш ва улардан фойдаланиш;

* хизмат кўрсатишни ташкил қилиш, режалаштириш ва бошқариш жараёнларида замонавий ахборот технологияларидан, ҳисоблаш техникасидан фойдаланиш;
* хизмат кўрсатишда меҳнатни илмий ташкил қилиш.

Амалиётда фан-техника тараққиётининг, жумладан, унинг таркибий қисмларининг аҳамияти ва ролини инкор қилувчи ёки тушунмовчи корхонани топиш амримаҳол. Бироқ ушбу омилни амалга ошириш учун фақатгина ҳоҳиш ва истакларнинг ўзигина етарли эмас. Бунинг учун *биринчидан*, фан-техника тараққиётининг айни пайтда зарур бўлган йўналишларини излаш ва аниқлаш, *иккинчидан*, пул маблағларини ва бошқа зарур бўлган ресурслар (инвестициялар) излаб топиш, *учинчидан*, замонавий илмий-техникавий ишламаларга ихтисослашган илмий-тадқиқот институтлари, конструкторлик, технологик ва бошқа илмий муассасалар билан керакли алоқаларни "боғлаш", *тўртинчидан*, ўз илмий-техникавий мақсадларининг самаралилигини ҳисоблаб чиқиш талаб қилинади.

Фан-техника тараққиёти сўнгги пайтларгача эволюцион равишда ривожланиб келмоқда эди. Асосий эътибор амалдаги технологияларни такомиллаштириш, машина ва ускуналарни қисман замонавийлаштиришга қаратилган эди. Бундай чора-тадбирлар маълум бир чекланган натижаларга олиб келарди.

Янги техникаларни ишлаб чиқиш ва амалиётга киритишдан манфаатдорлик талаб даражасида эмасди. Хизмат кўрсатиш ва меҳнатни ташкил қилишнинг хорижий прогрессив технологиялари "эксплуаторлик белгиси" сифатида, хизмат кўрсатишни автоматлаштириш ва механизациялаштириш эса ишсизликнинг асоси сифатида қабул қилинар эди. Хориж тажрибаларига капиталистик тажриба деб қараларди ҳамда бу тажрибаларнинг кенг тарқалишига йўл қўйилмас эди.

Бозор муносабатлари шаклланаётган ҳозирги шароитларда, чуқур сифат ўзгаришлари, тамойиллари янги технологиялар ва сўнгги авлод техникасига ўтиш, иқтисодиётнинг барча тармоқларини фан ва техниканинг энг янги ютуқлари асосида қайта қуроллантириш зарур. Шу билан бир қаторда олимлар, конструкторлар, муҳандис ва ишчиларнинг ижодий руҳда меҳнат қилишлари учун иқтисодий ва ижтимоий манфаатдорликни яратиш муҳим аҳамият касб этади. Масалан, Япония корхона ва фирмаларида ижодий гуруҳлар, сифат гуруҳлари ташкил қилинган, яъни фан-техника тараққиёти билан узвий боғлиқ бўлмиш университетлар, илмий марказ ва лабороториялар билан алоқалар ривожлантирилмоқда. Япониянинг бугунги кунда роботлар ҳамда замонавий техника ва технологияларнинг бошқа турларини яратишда биринчи ўринларда туриши ҳам бежиз эмас.

Корхоналар хизмат кўрсатиш фаолиятининг самарадорлигини оширишда *ташкилий-иқтисодий омиллар*, жумладан, бошқарув ҳам муҳим ўринга эга. Уларнинг аҳмияти хизмат кўрсатиш миқёсининг ўсиши ва хўжалик алоқаларининг мураккаблашиши билан ортиб боради. Бу омиллар қаторига биринчи ўринда, оқилона хизмат кўрсатиш шаклларини яратиш ва мавжудларини такомиллаштириш - хизмат кўрсатиш кооперация кластерини киритиш мумкин.

Бошқарувда эса, бошқариш, режалаштириш, иқтисодий рағбатлантиришнинг усул ва шаклларини, яъни корхона фаолиятининг бутун хўжалик механизмини такомиллаштиришда ифодаланади. Корхона раҳбарининг иш стили ва усуллари фан-техника тараққиёти ва бозор иқтисодиётига мос келиши зарур. Масалан, корхона директори билими, тажрибаси ва профессионал малакасига кўра, оддий ходимлар ва бўлинма (хизмат) раҳбарларидан юқори туриши лозим. Акс ҳолда у жамоани керакли тарзда бошқара олиши ҳамда муваффақиятга эришиши ва имиджга эга бўлиши қийин.

Режалаштиришда режаларнинг баланслаштирилиши, кўрсаткичлар тизимини оптимал шакллантириш, режалаштирилаётган мақсадлар ресурслар билан таъминланиши муҳим аҳамият касб этади. Бу эса ўз навбатида корхонадаги иқтисодий фаолиятни кучайтиришни, режалаштириш ва иқтисодий ҳисоб-китобларни ҳамда замонавий компьютер техникаси ва унинг режа иқтисодий ҳисоб-китобларини амалга оширишдаги имкониятларини яхши билувчи, саводли ва малакали иқтисодчиларни танлашни талаб қилади.

Корхона фаолиятининг самарали бўлишида хизмат кўрсатишда *интенсивлаштириш,* кўратилаётган хизматларнинг *тури ва сифатини ошириш* ҳамда жаҳон стандартлари даражасига етказиш, *корхонанинг* хизмат кўрсатиш *тузилмасини яхшилаш* каби омиллар ҳам муҳим ўринни эгаллайди. Бунга эса замонавий машина ва асбоб-ускуналар, замонавий технологиялар, ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил қилишнинг илғор усулларидан фойдаланиш орқали эришилади.

Албатта, юқорида келтириб ўтилган омилларни амалга ошириш маълум бир ресурслар ва вақт сарфлашни талаб қилади. Бироқ бу муаммоларнинг моҳияти ва аҳамиятини ўзгартирмайди. Амалиёт шуни кўрсатадики, замон билан ҳамнафас ҳолда ҳаракат қилувчи, барча фаолият турларида тежамкорликка риоя этувчи, ўз салоҳиятидан унумлироқ фойдаланувчи, замонавий фан ва техника ютуқларига таянувчи корхона ўзининг бугунги кундаги муваффақиятларидан ташқари, келажакда ҳам муваффақиятларга эришишини, жумладан, бозордаги ўз ўрни ва рақобатчилик муҳитида қулай аҳволда бўлишини таъминлайди.

Таянч иборалар:

Самара, самарадорлик, ижтимоий-иқтисодий самарадорлик, фонд қайтими, тўлов қобилияти коэффициенти, тўлов қобилияти коэффициенти, хусусий ва қарзга олинган маблағлар нисбати коэффициенти, молиявий мустақиллик коэффициенти, хусусий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти, капитал рентабеллиги, сотиш (оборот) рентабеллиги, фан-техника тараққиёти, харажатлар рентабеллиги.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Самара ва самарадорликка умумий тушунча беринг?
2. Корхоналар ишлаб чиқариш фаолиятининг самарадорлигини оширишда *ташкилий-иқтисодий омиллар* қандай ўринга эга эканлигини ёритинг?
3. Фан-техника тараққиёти корхоналарнинг самарадорлигини оширишда қанчалик аҳамият касб этади?
4. Солиқ тўлашга қадар фойданинг (ялпи, соф) капиталнинг ўрта йиллик қийматига ёки унинг таркибий қисимларига (хусусий, қарзга олинган, асосий оборот капитали) нисбати аниқланг?
5. Рентабеллик кўрсаткичлари қандай гуруҳлар бўйича ҳисобланишини асосланг?
6. Хизматлар корхона ва ташкилотлари бўйича умумий ҳолда, шунингдек унинг алоҳида структурали бўлимлари ва кўрсатилаётган хизмат турлари бўйича ҳам ҳисоблаш мумкин бўлган кўрсатгични келтиринг?
7. Хизмат кўрсатишдан олинган фойда истеъмолчиларга хизмат кўрсатишдан олинган тушум ва ушбу хизматлар таннархи ўртасидаги фарқ тарзида аниқланишини кўрсатинг?
8. Фойдани максималлаштириш ёки харажатларни минималлаштириш қандай амалга оширилади?

5-Боб. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ АСОСИЙ ФОНДЛАРИ ВА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТЛАРИ

Режа:

5.1. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларидаги асосий фондлар турлари ва уларнинг таснифи.
5.2. Хизмат кўрсатиш корхоналарида асосий фондлар аммортизацияси ва уни ҳисоблаш усули.
5.3. Ишлаб чиқариш қуввати тушунчаси ва уни ҳисоблаш усуллари.
5.4. Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш ҳолати ва яхшилаш йўналишлари.

5.1. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларидаги асосий фондлар турлари ва уларнинг таснифи.

Замонавий иқтисодиёт фани **асосий фондларни** маълум бир истеъмол қиймати кўринишида ижтимоий меҳнат асосида яратилувчи, ишлаб чиқаришнинг моддий-буюмлашган материал омиллари қаторига киритади. ҳозирги бозор шароитларида корхона кучи ва воситалари ёрдамида яратилган асосий фондлар ишлаб чиқариш қувватларини шакллантириш ва улардан фойдаланишга фаол равишда таъсир кўрсатувчи мулк ҳисобланади. Бутун халқ хўжалиги миқёсида асосий фондлар мамлакатнинг миллий бойлигини ташкил қилади.

Асосий фондлар *корхона ишлаб чиқариш воситаларининг бир қисми бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнида узоқ вақт иштирок этада ва ўзининг натурал-моддий ҳолатини йўқотмайди ҳамда ўз қийматини тайёрланаётган маҳсулотларга қисмлаб ўтказиб беради.* Асосий фондлар қийматини тайёрланаётган маҳсулотга ўтказиш жараёни амортзиция деб, ушбу жараёнда тўпланган маблағлар эса *амортизация ажратмалари* деб аталади.

Иқтисодий мақсадларига кўра, асосий фондлар ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш фондларига тақсимланади. Ишлаб чиқариш асосий фондлари ўз моҳиятига кўра, корхонанинг ишлаб чиқариш потенциалини ташкил қилиб, уларнинг таркибига қуйидагилар киради:

* ишлаб чиқариш бинолари ва иншоатлари;
* узатиш қурилмалари;
* қувват машиналари ва ускуналари;
* ишчи машиналар ва ускуналар;

* транспорт воситалари;
* ўлчов ва тартибга солиш асбоблари ва қурилмалари;
* фойдаланиш муддати бир йилдан кам бўлмаган ва қонунчиликда белгилаб қўйилган қийматлардаги асбоблар ва ишлаб чиқариш инвентари.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари ишлаб чиқаришда банд бўлган барча мутахассис ва ходимлар сони билан биргаликда, **корхонанинг ишлаб чиқариш аппарати** деб аталади.

Ноишлаб чиқариш асосий фондлари *корхона асосий фондларининг ишлаб чиқаришда бевосита иштирок этмайдиган қисми бўлиб, шу сабабли ўз қийматини тайёр маҳсулотга ўтказмайди.* Булар қаторига асосан корхона балансида турувчи тураржой (уй-жой фонди), ошхона, профилактория, клуб, болалар боғчаси ва яслилар, спорт-соғломлаштириш ва бошқа объектлар киритилади. Маданий-маиший ва соғломлаштириш йўналишидаги ноишлаб чиқариш асосий фондлари ишлаб чиқариш асосий фондлари билан фойдаланиш муддати, натурал шаклнинг сақланиши, ўз қийматини секин-аста йўқотиши каби кўп жиҳатлари билан ўхшашдир.

Меҳнат предметига ўтказувчи таъсирига кўра, асосий ишлаб чиқариш фондлари **актив** ва **пассив** турларга бўлинади. Асосий ишлаб чиқариш фондларининг пассив турига бино ва иншоатлар, актив турига эса қувват машина ва ускуналари, ишчи машина ва ускуналар, транспорт воситалари, технологик линиялар, яъни бирон-бир турдаги маҳсулот яратишда фойдаланилувчи меҳнат куроллари киритилади.

Корхонанинг актив асосий ишлаб чиқариш фондлари энг ҳаракатчан ва аҳамиятли ҳисобланади. Фан-техника тараққиёти давомида кўплаб корхоналарда актив ишлаб чиқариш фондларининг салмоғи ортади, уларнинг таркиби ва кўриниши ўзгаради, асосий фондлар гуруҳ ва турларининг маънавий эскириш туфайли алмашиниш суръати тезлашади.

Ишлаб чиқариш миқёсининг ўсиши ва бошқа ижобий ўзгаришлар шароитларида, баъзан корхонанинг асосий фондлари, жумладан, ишчи машиналар ва ускуналар, ишлаб чиқариш бинолари, қурилмалар ва ҳоказолар етмай қолади. Бундай ҳоллар рўй берганда корхона шартнома асосида ўзига керакли бўлган асосий фондларни ёллайди ва улар ижарага олинган ҳисобланади. Ижарага берувчи ва ижарага олувчи ўртасида юзага келувчи мулк муносабатлари **лизинг** деб аталади (инг. Lease - ижара).

Асосий фондларнинг умумий ҳажмида алоҳида гуруҳларининг қиймат бўйича ўзаро нисбати *асосий фондларнинг турлар бўйича тузилмасини* акс

эттиради ҳамда амалиётда фоизларда ўлчанади. Корхона асосий ишлаб чиқариш фондлари тузилмасининг, биринчи ўринда унинг актив қисмини - машина ва асбоб-ускуналарни кўпайтиришга йўналтирилган такомиллаштиришдан манфаатдор бўлиши лозим. Уларнинг улуши қанчалик юқори бўлса, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар миқдори шунчалик катта бўлади ва аксинча.

Корхона асосий фондларининг турлар бўйича тузилмаси, кўп жиҳатдан капитал қўйилмаларнинг технологик тузилмаси орқали, жумладан, уларнинг янги қурилиш ва қайта таъмирлаш, амалдаги ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва қайта қуроллантириш билан аввалдан белгилаб қўйилган бўлади. Асосий фондларнинг турлар бўйича тузилмасига ишлаб чиқаришни ихтисослаштириш ва концентрация қилиш даражаси ҳам катта таъсир ўтказади. Йирик корхоналар, ишлаб чиқаришни фондлар билан таъминлашда ва фан-техника тараққиёти ютуқларидан кенг фойдаланишда кичик ва ўрта корхоналарга қараганда кўпроқ имкониятга эга. Бироқ кичик корхоналар ҳаракатчанроқ, уларнинг бошқаруви мослашувчанроқ бўлиб, натижада ишлаб чиқаришни техник жиҳатдан қайта қуроллантириш осонроқ кечади.

«Хизматлар соҳаси иқтисодиёти»га **эксплуатация қилинаётган асосий фондларнинг ёши**, биринчи ўринда машина ва асбоб-ускуналарнинг ёши катта таъсир кўрсатади. ҳозирги пайтда машина ва саноат ускуналарини ёш бўйича гуруҳлашда тахминан қуйидаги муддатлардан келиб чиқилади: 5 йилгача, 5 йилдан 10 йилгача, 10 йилдан 15 йилгача, 15 йилдан 20 йилгача, 20 йилдан 25 йилгача ва ҳоказо. Машина ва ускуналарнинг эксплуатация муддати қанчалик юқори бўлса, корхонанинг ишлаб чиқариш қувватлари шунчалик паст бўлади, маҳсулотлар сифати пасаяди, бекор туриб қолиш ва талофатлар кўпаяди ҳамда аксинча. Бундан ташқари, корхона асбоб-ускуналаридан узоқ вақт мобайнида фойдаланилганида таъмирлаш учун ҳам кўп харажатлар сарфланади.

5.2. Хизмат кўрсатиш корхоналарида асосий фондлар аммортизацияси ва уни ҳисоблаш усули.

Хўжалик амалиётида асосий фондлар натурал ва қиймат кўринишида ҳисобга олинади. Агар асосий фондларни *натурал баҳолаш*-ишлаб чиқаришни техник жиҳатдан қайта қуроллантириш ва замонавийлаштириш масалаларини ҳал қилиш, асбоб-ускуналарни таъмирлаш учун уларнинг гуруҳ ва турлари бўйича графиклар тузиш, шунингдек, таъмирлаш воситаларига бўлган эҳтиёжни аниқлаш имконини берса, *қиймат бўйича баҳолаш* эса, асосий фондларни қайта ишлаб чиқаришни режалаштириш, уларнинг мавжуд ҳажмини аниқлаш, амортизация ҳажмини белгилаш, асосий фондлар ва ишлаб чиқариш

қувватларидан фойдаланиш даражасини таҳлил қилиш ва ҳоказоларда муҳим аҳамият касб этади.

Асосий фондларни баҳолашнинг қуйидаги усуллари мавжуд: **бошланғич қиймат бўйича** - асосий воситаларни яратиш ёки сотиб олиш учун сарфланган харажатлар мажмуидан иборат бўлиб, асосий фондлар ёки уларнинг алоҳида қисмларини фойдаланишга топшириш учун яроқли ҳолга келтириш билан боғлиқ бўлган-уларни келтириш, ўрнатиш каби харажатларни ҳисобга олган ҳолда юзага келувчи қиймат.

Масалан, битта машина ёки ускунанинг бошланғич қиймати – бу, корхонанинг мазкур машина ёки ускунани маълум бир санада сотиб олган ва бу ҳақда бухгалтерия ҳужжатларида қайд қилинган сотиб олиш нархидир.

Тикланиш қиймати бўйича - асосий фондлар ёки уларнинг бирон-бир қисмини (бинолар, қурилмалар, машиналар, ишлаб чиқариш ускуналари ва ҳоказо) ҳозирги пайтдаги инфляция ва бошқа омилларни ҳисобга олган ҳолда баҳолаш. Баҳолашнинг бу усули объектнинг ҳозирги пайтдаги қайта ишлаб чиқариш даврида қанча туришини кўрсатади. Корхона асосий фондларининг тикланиш қиймати, тафтиш ва инвентаризация пайтида, мамлакат миқёсида ва давлат чора-тадбири сифатида эса, асосий фондларни қайта баҳолаш пайтида амалга оширилади.

Қолдиқ қиймати бўйича - асосий фондларнинг эскиришини инобатга олган ҳолда, бирламчи ва қайта тиклаш қийматлари ўртасидаги фарқ кўринишидаги баҳолашдир. Бошқача қилиб айтганда, бу асосий фондларнинг ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларга ҳали ўтказилмаган қисмидир. Корхоналар томонидан фойдаланилмайдиган ҳамда ҳисобдан чиқариш ёки сотиб юбориш мўлжалланган асосий фондлар ҳам, кўпинча қолдиқ қиймати бўйича, мазкур хўжалик йилидаги нархларда баҳоланади.

Иқтисодиётнинг глобаллашуви ҳамда ҳисоб ва ҳисоботларнинг мукаммаллашуви, жумладан, миллий ҳисоб стандартларининг жаҳон стандартлари талаблари даражасига келтирилиши туфайли, гарчи асосий воситалар, асосий фондларнинг пул кўринишидаги ифодаси сифатида аввалдан қўлланиб келган бўлсада, ҳаётимизга “асосий капитал”, “асосий воситалар” каби атамалар эндиликда кенг равишда кириб келмоқда.

ҳозириги кунда амалиётда асосий воситаларнинг корхона баланси ва ҳисоботларида акс эттирилувчи (яъни, бошланғич, белгиланган тартибда ўтказилувчи қайта баҳолашдан кейин эса тикланиш), ҳисобга олиш қиймати

баланс қиймати деб аталади. Бундан асосий воситаларнинг қолдиқ қийматини асосий воситаларнинг баланс қийматидан эскириш суммасини айириб ташлаш ёрдамида топиш мумкинлиги англашалади.

Қабул қилинган баҳолаш усули ва корхона балансида акс эттирилувчи бухгалтерия ҳисоботи маълумотлари асосида, **корхона асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати** ($Ф_{ср}$) белгиланиб, у қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$Ф_{ыр} = Ф_{н} + \frac{Ф_{п} T_1 - Ф_{в} T_2}{12} ;$$

Бу ерда:

$Ф_{н}$ – асосий ишлаб чиқариш фондларининг йил бошидаги қиймати;

$Ф_{п}$ – йил давомида келиб тушган (фойдаланишга топширилган) асосий ишлаб чиқариш фондлари қиймати;

$Ф_{в}$ – йил давомида ишлаб чиқаришдан чиқарилган (йўқ қилинган) асосий фондлар қиймати;

T_1- фойдаланишга топширилувчи асосий ишлаб чиқариш фондлари амалда бўлувчи ўртача муддати (ойларда), қабул қилингандан кейинги ойдан бошлаб;

T_2 – ишлаб чиқаришдан чиқарилган (йўқ қилинган) асосий ишлаб чиқариш фондлари фойдаланилмайдиган ўртача муддат (ойлар) чиқарилган ойдан то йил охиригача).

Асосий фондларни бошланғич ёки тикланиш қиймати бўйича баҳолашдан ташқари эскириш суммаси ҳам ҳисобга олинади. Асосий фондлар жисмоний ва маънавий жиҳатдан эскириши мумкин.

Жисмоний (моддий) эскириш асосий фондларнинг бирламчи хислатларини ишлаб чиқаришда фойдаланиш ва табиий эскириш натижасида йўқотишдан юзага келади. У асосан бир хилда кечмайди ҳамда кўп жиҳатдан иқлимнинг таъсири, асосий фондлардан фойдаланиш қоидаларига риоя қилиш, жумладан, ходимларнинг малакасига ҳам боғлиқ бўлади.

Жисмоний эскиришни (ИФ) қуйидаги формула асосида ҳисоблаб топиш мумкин:

$$ИФ = \frac{Т_ф}{Т_н} \times 100; \qquad \text{ёки} \qquad ИФ = \frac{И}{П_с} \times 100.$$

Бу ерда:

$Т_ф$ - асосий фондларнинг ҳақиқий хизмат қилувчи муддати;

$Т_н$ - асосий фондлар хизмат қилиши керак бўлган норматив муддат;

И - ҳисобланган амортизация суммаси (эскириш суммаси);

$П_с$ – асосий фондларнинг бошланғич(қайта ташкил қилиш) қиймати.

Маънавий эскириш - асосий фондларнинг қадрсизланиши ёки техник жиҳатдан муддатидан аввал иш қобилиятини йўқотилишидир. У икки шаклда юзага келади: биринчи шаклда асосий фондлар уларнинг ишлаб чиқариш қийматлари пасайиши натижасида қадрсизланса, иккинчи шаклда асосий фондларнинг қадрсизланиши янги, фан-техника тараққиёти таъсири остида, янада самаралироқ фондларнинг пайдо бўлиши натижасида рўй беради. Асосий фондлар маънавий эскиришининг юқорида келтирилган шаклларини қуйидаги тарзда аниқлаш мумкин:

$$ИМ_1 = \frac{П - В}{П} \times 100;$$

$$ИМ_2 = \frac{П_н - П_с}{П_н} \times 100.$$

Бу ерда:

П - асосий фондларнинг тўлиқ бошланғич қиймати;

В - асосий фондларнинг тикланиш қиймати;

$П_н$- янги техниканинг унумдорлиги.

Асосий фондларни қайта ишлаб чиқариш, яъни жисмоний ва маънавий жиҳатдан эскирган асосий фондларнинг ўрнини иқтисодий тўлдириш учун корхона бу воситалар қийматидан *амортизация ажратмаларни* айириб ташлайди ҳамда бу ажратмалар кейинчалик харажатлар сифатида маҳсулот таннархига киритилади.

Амортизация ажратмалари қуйидаги формула асосида аниқланувчи амортизация нормалари (На) асосида амалга оширилади:

$$H_a = \frac{A}{П} * 100$$

Бу ерда:

А - амортизация ажратмалари;

П - асосий фондларнинг тўлиқ бошланғич қиймати.

Йиллик амортизация ажратмалари (АО) миқдори қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$A = \frac{П + Р_к + М - О}{Т}$$

Бу ерда:

$Р_к$ – асосий фондлар хизмат қилган муддат давомида капитал таъмирлашга сарфланган харажатлар;

М - ускуна, машина ва қурилмаларни, улар хизмат қилган давр мобайнида модернизация қилишга сарфланган харажатлар;

О - асосий фондларнинг қолдиқ (ликвидацион) қиймати;

Т - асосий фондларнинг хизмат қилиш муддати, йил.

Амалда амортизация маблағлари асосий фондларни тўлиқ қайта тиклаш (реновация), капитал таъмирлаш ва ускуналарни модернизация қилиш учун алоҳида равишда йўналтирилади. Бундан келиб чиққан ҳолда амортизация нормаси икки қисмдан - фондларни реновация қилиш ($Н_в$) ҳамда капитал таъмирлаш ва модернизация қилиш ($Н_р$) учун ажратилувчи маблағдан иборат бўлади.

Биринчи ҳолда амортизация нормаси қуйидаги формула:

$$H_в = \frac{П - О}{ТП} \times 100;$$

иккинчи ҳолда эса:

$$H_р = \frac{Р_к + М}{ТП}$$

асосида аниқланади

Ишлаб чиқариш жараёнида асосий фондлар аста-секинлик билан эскириши сабабли, уларнинг иш қобилиятини таъмирлаш орқали тиклаш зарурияти туғилади. Ўз вақтида таъмирлаш асосий фондлар муддатидан олдин ишдан чиқишининг олдини олади ҳамда уларнинг хизмат қилиш муддати ва унумдорлигини оширади. Асосий фондларни таъмирлаш капитал, ўрта ва жорий турларга бўлинади. Бино ва иншоотларни таъмирлаш ўз мазмуни, талаб қилинувчи муддат ва маблағларга кўра, машина ва ускуналарни таъмирлашдан фарқ қилади.

Масалан, машина ва асбоб-ускуналарни **капитал таъмирлашда** улар тўлиқ қисмларга бўлинади ва эскирган қисмлар алмаштирилади. Ускуналарни икки марта капитал таъмирлаш орасидаги муддат *таъмирлаш цикли* деб аталади. Машина ва ускуналар, қоидага кўра, махсус заводларда таъмирланади.

Ўртача таъмирлаш техник мазмуни, мураккаблиги, бажариладиган иш ҳажми ва даврийлигига кўра, капитал таъмирлашдан фарқ қилади ҳамда сарфланувчи маблағ, вақт ва кучни нисбатан камроқ талаб этади. Жорий таъмирлаш каби у ҳам машина ёки ускунадан фойдаланувчи корхонанинг ўзида амалга оширилиши мумкин.

Жорий таъмирлашда асосан асбоб-ускуналар тозаланади, мойланади, текширилади, майда камчиликлари бартараф қилинади, яъни ускуналарнинг фойдаланишга доимий тайёрлиги таъминланади.

Такрор ишлаб чиқариш циклида асосий фондларни яратиш жараёни корхонадан ташқарида амалга оширилади ҳамда асосан қурилиш соҳаси, машинасозлик, асбобсозлик ҳамда асосий фондларни яратиш билан шуғулланувчи бошқа соҳалар билан боғлиқ бўлади. Асосий воситаларни такрор ишлаб чиқаришнинг қолган босқичлари корхона ҳудудида амалга оширилади. Бироқ барча ҳолларда ҳам асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш туфайли корхоналар ишлаб чиқаришни модернизация қилиш ҳамда ривожланиб бораётган бозор муносабатлари шароитларида иқтисодий ва техник барқарорликка эришишларини таъминлайди.

5.3. Ишлаб чиқариш қуввати тушунчаси ва уни ҳисоблаш усуллари.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари ҳажми ва улардан фойдаланиш даражаси корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати катталигини белгилайди. У ишлаб чиқариш дастурини асослашда катта роль ўйнайди ҳамда корхонанинг белгиланган номенклатура ва сифатли маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича потенциал имкониятларини тавсифлайди.

Бундан келиб чиқадики, **ишлаб чиқариш қуввати** – бу, маълум бир вақт давомида илғор технологиялардан фойдаланиш, ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил қилишнинг илғор шароитларида ишлаб чиқариш мумкин бўлган маҳсулотларнинг максимал даражасидир. У қоидага кўра, ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажмининг натурал кўринишда, ушбу корхонанинг ихтисослашганлиги ва маҳсулотнинг алоҳида турлари ўртасидаги ўзаро нисбатига кўра аниқланади.

Корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати илғор (асосий) цехлар қуввати билан, цехлар қуввати бош участкалар қуввати билан, участкалар қуввати эса бош ускуналар қувватига асосан аниқланади. Корхона ишлаб чиқариш қуввати катталигини белгилаб берувчи кўрсаткичлар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

* ускуналар таркиби ва турлар бўйича сони;
* ускуна, агрегат ва дастгоҳлардан фойдаланишнинг техник-иқтисодий норма (норматив) лари;
* ускуналарнинг ишлаш вақти фонди;
* ишчилар сони;
* ишлаб чиқарилаётган маҳсулот номенклатураси ва ассортименти (турлари ва хилма-хиллиги).

Корхона ишлаб чиқариш қувватининг ***бошланғич*** (йил бошида), ***якуний*** (йил охирида), ***ўртача*** йиллик ҳамда ***лойиҳа қуввати*** турлари мавжуд. Лойиҳа қуввати қурилиш лойиҳасида кўзда тутилган бўлади. Қайта тиклаш, кенгайтириш ва техник жиҳатдан қайта қуроллантириш давомида лойиҳа қуввати катталаштирилиши мумкин. Шу сабабли амалиётда лойиҳа қуввати кўпинча корхонанинг амалдаги қуввати билан солиштирилади. Корхонанинг амалдаги қуввати корхона ишлаб чиқариш дастурини тайёрлаш учун асос бўлиб хизмат қилади.

Корхона ишлаб чиқариш қувватини аниқлашда заҳирадаги ускуналардан ташқари, барча ўрнатилган ускуналар ҳисобга олинади. Баъзи бир цехларда (йиғув, қуюв ва бошқа цехларда) ишлаб чиқариш қуввати ишлаб чиқариш майдонларига асосан ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш қувватини аниқлашда маҳсулот бирлигига сарфланувчи вақт нормаси ёки ҳар бир ускунанинг унумдорлик нормалари муҳим аҳамиятга эга бўлиб, улар илғор ҳамда прогрессив бўлиши талаб қилинади.

Корхона бош бўғинининг (асосий цехининг) ишлаб чиқариш қуввати қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$M = \frac{n \times Ф_{макс}}{M_т}$$

Бу ерда:

М -цех ёки учасканинг қабул қилинган ўлчов бирлигидаги ишлаб чиқариш қуввати;

n - цех ёки участкадаги илғор ускуналар сони;

$Ф_{макс}$ –бош ускунадан фойдаланиш мумкин бўлган максимал муддат, соат;

$М_т$ –бош ускунада маҳсулот тайёрлашнинг прогрессив меҳнат сиғими, соат.

Амалиётда ишлаб чиқариш қуввати ва ускуналарнинг юкланишини ҳисоблашда баъзида хатолар, улар ўртасидаги фарқни сезмаслик ҳоллари ҳам учраб туради. Корхона қуввати асосий ишлаб чиқариш фондлари, янги техника ва аниқланган заҳиралардан фойдаланган ҳолда маҳсулот ишлаб чиқариш мумкин бўлган максимал даражани тавсифлайди, ускуналарнинг юкланишни ҳисоблаш натижалари эса, ушбу қувватлардан режадаги даврда фойдаланишнинг даражасини аниқлайди.

Демак, улар ўртасидаги принципиал фарқ шундаки, биринчи ҳолатда корхона ишлаб чиқариши мумкин бўлган маҳсулотларнинг максимал даражаси аниқланса, иккинчи ҳолда мазкур давр мобайнида ускуналардан қанчалик фойдаланилиши аниқланади.

Ишлаб чиқариш дастурининг корхонада мавжуд бўлган қувватларга мос келишини аниқлаш учун, *ўртача йиллик ишлаб чиқариш қуввати* ҳисоблаб топилади. Уни ҳисоблаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$M_{ыр.йил} = MH + \frac{M_в \times n_1}{12} - \frac{M_л \times n_2}{12}$$

Бу ерда:

$М_{ўр.йил}$ – корхонанинг ўртача йиллик қуввати;

$М_н$ – корхонанинг йил бошидаги қуввати;

$М_в$ – йил мобайнида киритилувчи қуввати;

$М_л$ – йил давомида ишлаб чиқаришдан чиқарилувчи (йўқ қилинувчи) қувват;

n_1 , n_2 – ишлаб чиқариш қувватларини ишга туширишдан ёки тугатилган ишлаб чиқариш қувватлари йўқ қилингандан то йил охиригача ўтган тўлиқ ойлар сони.

Асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланишни яхшилаш билан боғлиқ бўлган мазкур чора-тадбирлар, кўпинча ишлаб чиқариш қувватлари балансини тузиш йўли билан амалга оширилиб, корхонанинг ишлаб чиқариш қувватлари ва уларни таъминлаш манбаларига бўлган эҳтиёжи аниқланади.

5.4. Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш ҳолати ва яхшилаш йўналишлари.

Асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланишнинг турли хил кўрсаткичлари мавжуд бўлиб, уларни шартли равишда икки гуруҳга бўлиш мумкин:

биринчи гуруҳ - *умумлаштирувчи* ва *қиймат* кўрсаткичлари бўлиб, улар асосий фондларнинг турли гуруҳларини динамика ва статикада баҳолаш, таҳлил қилиш, заҳираларни аниқлаш ва башорат қилиш имконини яратади. Бундай кўрсаткичларга фонд қайтими, фонд сиғими, фонд рентабеллиги ва бошқаларни киритиш мумкин.

иккинчи гуруҳ - *хусусий* ва *натурал* кўрсаткичлар бўлиб, кўпроқ асосий ишлаб чиқариш фондларининг фаол қисми - ишчилар, машина ва асбоб-ускуналардан фойдаланиш билан боғлиқ.

Кўрсаткичларнинг бу гуруҳи таркибига қуйидагилар киради:

* асосий ишлаб чиқариш фондлари(машина ва асбоб-ускуналар)дан экстенсив фойдаланиш коэффициенти, улардан вақт бўйича фойдаланганлик даражасини акс эттиради;
* асосий ишлаб чиқариш фондлари(машина ва асбоб-ускуналар)дан интенсив фойдаланиш коэффициенти, улардан қувват бўйича фойдаланганлик (унумдорлик) даражасини акс эттиради;

* асосий ишлаб чиқариш фондларидан интеграл фойдаланиш коэффициенти, барча экстенсив ва интенсив омиллардан биргаликда фойдаланишни ҳисобга олади.

Кўрсатилган кўрсаткичларнинг ҳар бири амалиётда мустақил маънога эга бўлиб, турли мақсадларга эришиш учун фойдаланилади. Масалан, асосий ишлаб чиқариш фондларидан вақт бўйича қандай фойдаланилганлигини (экстенсив фойдаланиш) баҳолаш асбоб-ускуналарнинг сменалик коэффициенти, ускуналарни коэффициенти, смена давомида ускуналарнинг бекор туриб қолиши, ускуналардан сменаларда фойдаланиш коэффициенти каби кўрсаткичлар қўлланилади.

Асбоб-ускуналардан экстенсив фойдаланиш коэффициенти мазкур ускуналардан амалда ҳақиқий фойдаланилган вақтнинг улардан режа бўйича фойдаланиш муддатига нисбати орқали аниқланади.

$$K_{экс} = \frac{t_{хак}}{t_{реж}}$$

Бу ерда:

$t_{хак}$ – ускуналардан ҳақиқий фойдаланилган вақт, соатлар;

$t_{реж}$ – ускуналарнинг нормага асосан фойдаланиш муддати, соатлар.

Мисол. Агар 8 соатлик смена мобайнида таъмирлаш учун 1 соат режалаштирилиб, амалда 5 соат сарфланган бўлса, у ҳолда экстенсив фойдаланиш коэффициенти 0,71 (5/(8-1)) ни ташкил қилади. Бу эса асбоб-ускуналардан смена давомида фақат 71 % фойдаланилганлигини англатади.

Корхоналарда бундай ускуналарнинг бир эмас, бир нечта – ўнта ёки юзтасидан фойдаланилади. Шу муносабат билан ускуналарнинг сменалик коэффициенти - сутка давомида машина-сменаларнинг ўрнатилган ускуналарнинг умумий сони ёки ишчи ўринларига нисбатини аниқлаш зарурияти туғилади. Бу ҳолда сменалилик коэффициенти қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$K_{см} = \frac{МС}{КО}$$

Бу ерда:

МС - сутка давомида ҳақиқий ишланган машина-сменалар йиғиндиси;

Ко - ўрнатилган асбоб-ускуналарнинг умумий сони.

Мисол. Корхонада 200 дона металл қирқувчи станок сутка мобайнида 360 машина-смена, 60 та темир прессловчи станок 50 машина-смена, 40 та қуюв станоклари эса 30 машина-смена ишлаган. Ушбу ҳолда барча станоклардан фойдаланишнинг сменалилик коэффициенти қуйидагича топилади:

$$K_{см} = \frac{360 + 50 + 30}{200 + 60 + 40} = 1{,}47$$

Ускуналарнинг сменалилик коэффициентини аниқлашнинг яна бир йўли бўлиб, унга кўра корхоналарнинг бир эмас, икки ёки уч сменада ишлаши ва бунда ускуналарнинг барчасидан ҳам тўлиқ фойдаланилмаслиги кўзда тутилади. Масалан, цехда 270 дона ускуна ўрнатилган бўлиб, биринчи сменада улардан 200 таси, иккинчи сменада эса 190 таси ишлаган. Бу ҳолда ускуналарнингсменалилик коэффициенти 1,44 (200+190)/270) ни ташкил қилади.

Ускуналарни юкланиш коэффициенти ҳам ускуналардан вақт бўйича фойдаланишни тавсифлайди. Сменалилик коэффициентидан фарқли равишда, у маҳсулотнинг меҳнат сиғимини ҳисобга олади. У мазкур ускунада тайёрланган барча маҳсулотлар меҳнат сиғимининг унинг ишлаш вақти фондига нисбати орқали аниқланади. Мазкур мисолда ушбу коэффициент қуйидагича бўлади:

$$K_{юк} = \frac{1{,}44}{2} = 0{,}72$$

Корхонада асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланишни тўлиқ баҳолаш учун экстенсив кўрсаткичлардан ташқари, уларнинг қувват бўйича юкланиш табиатини ўрганиш ҳам муҳим аҳамият касб этади. Бу ерда юқорида айтиб ўтилганидек, технологик ускуналар амалдаги унумдорлигининг, яъни техник асосланган прогрессив унумдорликнинг норматив унумдорликка нисбати асосида, яъни **ускуналардан интенсив фойдаланиш коэффициентидан** фойдаланиш, уни қуйидаги формула бўйича ҳисоблаш мумкин:

$$K_{инт} = \frac{B_ф}{B_п};$$

Бу ерда: $В_Ф$ – вақт бирлигида ускунада ишлаб чиқарилган ҳақақий маҳсулот миқдори;

$В_П$ – вақт бирлигида ускунада техник жиҳатдан асосланган маҳсулот ишлаб чиқариш нормаси.

Мисол. Паспорт маълумотлари бўйича дастгоҳда бир соатда 100 та деталь ясаш мумкин, амалда эса шу вақт ичида фақат 80 та деталь тайёрланди. У ҳолда $К_{инт}$қ0,8 (80:100), яъни дастгоҳдан қувват бўйича фойдаланиш 80 фоизни ташкил қилди.

Ускунадан интеграл фойдаланиш коэффициенти ускунадан экстенсив ва интенсив фойдаланиш коэффициентларининг кўпайтмаси орқали аниқланиб, унинг вақт ва қувват бўйича банд бўлишини (фойдаланилишини) комплекс характерлайди.

Бизнинг мисолимизда $К_{экс}$ қ 0,71 ва $К_{инт}$ қ 0,8 бўлганлиги туфайли, ускунадан интеграл фойдаланиш коэффициенти қуйидагига тенг бўлади:

$$К_{интегр.} = К_{экс} * К_{инт} = 0,71 * 0,8 = 0,57$$

Корхонанинг асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланишнинг умумий ва қиймат кўрсаткичлари нуқтаи назаридан келиб чиққан ҳолда, аввало **фонд қайтими** ҳақида тўхталиб ўтиш керак. У асосий фондлар бирлигига (қиймати бўйича) тўғри келган маҳсулот ишлаб чиқаришни характерлайди.

У маҳсулот сотишдан тушган бир йиллик тушумнинг (В) асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматига нисбати сифатида аниқланади:

$$Ф_к = \frac{В}{Ф_с}$$

Маҳсулотнинг фонд сиғими - фонд қайтимига тескари қиймат бўлиб, қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$Ф_с = \frac{Ф_{ыр}}{В}$$

Фонд сиғими капитал қўйилмалари (инвестициялар)ни тежаш ёки кўпайтириш билан узвий равишда боғлиқ бўлади. Масалан, маҳсулот фонд сиғими пасайиб, унинг ишлаб чиқариш ҳажми доимий ёки ўсувчи бўлганда асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш шароитлари яхшиланади,

демак, капитал қўйилмаларини тежаш учун имконият туғилади. Уни топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$Э_к = Ф_е \times В$$

Бу ерда:

$Э_к$ – капитал қўйилмаларни тежаш, сўм;

$Ф_е$ – ҳисобот йилида маҳсулот фонд сиғимининг ўтган йилдагига нисбатан ўзгариши, сўм.

ҳар бир корхона ўз тасарруфидаги асосий ишлаб чиқариш фондларидан иложи борича унумли фойдаланишга интилиши лозим. Бунга фондларни иш билан таъминлашни яхшилаш туфайли ишлаб чиқариш ва маҳсулотларни сотиш ҳажмини ошириш, нисбий харажатларни камайтириш, фойдани оширишдан ташқари асосий фондларда жамиятнинг ўтмишда нарса ҳолига айланган меҳнати мужассамланганлиги ҳам зарурият туғдиради.

Корхона асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланишни яхшилашнинг асосий йўналишлари сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

- смена давомида ускуналар бекор туриб қолишини қисқартириш ва унинг олдини олиш;
- ускуналарнинг сменалик коэффициентини ошириш;
- бекор турувчи ускуналарни қисқартириш ва тугатиш;
- таъмирлаш ва профилактика тадбирларини ўз вақтида ва сифатли равишда амалга ошириш;
- ускуналарни эксплуатация қилувчи ходимларнинг малакасини ошириш;
- ишлаб чиқаришни ташкил этишни ва ресурслар билан таъминлашни яхшилаш.

Таянч иборалар:

Асосий фондлар, меҳнат, актив ва пассив, маҳсулотнинг фонд сиғими, амортизация ажратмаси, капитал қуйилмалар, ишлаб чиқариш қуввати, захиралар, маблағлар, капитал таъмирлаш, ўртача таъмирлаш, жорий таъмирлаш, қолдиқ қиймати, тикланиш қиймати, бошланғич қиймат, баланс қиймати.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Асосий фондлар деганда нимани тушунасиз?
2. Асосий фондлар таркибини тушунтиринг?

3. Асосий фондлар таснифини айтинг?
4. Асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати қандай аниқланади?
5. Ускуналардан вақт бўйича фойдаланишни тавсифлайдиган кўрсатгичларни келтиринг?
6. Амортизация нима ва у қандай усуллар орқали аниқланади?
7. Асосий фондлар кўрсатгичлари қандай гуруҳларга бўлинади?
8. Асосий фондлар ҳолатини ифодаловчи кўрсатгичларни айтинг?
9. Асосий фондлар билан таъминланганлик даражаси қандай аниқланади?

6-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ АЙЛАНМА ФОНДЛАРИ ВА АЙЛАНМА МАБЛАҒЛАРИ

Режа:

6.1. Хизмат кўрсатиш корхоналарида айланма фондлар ва айланма маблағлар тушунчаси. Уларнинг таркиби ва тузилиши.
6.2. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларининг айланма маблағларга бўлган талабни аниқлаш.
6.3. Айланма маблағларни баҳолаш кўрсаткичлари.
6.4. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида айланма фондлар ва айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш йўллари.

6.1. Хизмат кўрсатиш корхоналарида айланма фондлар ва айланма маблағлар тушунчаси. Уларнинг таркиби ва тузилиши.

Корхоналар ишлаб чиқариш фаолиятини ташкил қилишда меҳнат қуроллари (асосий фондлар) ва ишчи кучидан ташқари, **айланма маблағларга** ҳам эга бўлишлари зарур. Айланма маблағлар ишлаб чиқаришнинг айланма фондлари ва муомала фондларини ташкил қилишга мўлжалланган пул маблағларидан иборат. Айланма маблағлар, қоидага кўра, корхонанинг ҳисоб рақамида нақд пул кўринишида жамғарилади. ҳар бир корхонанинг айланма маблағлари асосий фондларнинг техник ҳолати ва маҳсулот ишлаб чиқариш дастури билан боғлиқ. Корхона қанчалик катта ва унинг ишлаб чиқараётган маҳсулотлари турлари кўп бўлса, айланма маблағлар шунчалик кўп талаб қилинади. Айланма маблағлар ишлаб чиқариш ва унинг узлуксизлигини таъминлашнинг моддий асоси ҳисобланади.

“Айланма маблағлар” атамасидан ташқари “айланма капитал” ибораси ҳам кўп қўлланилиб, асосан иқтисодий назария ва хўжалик юритишнинг хорижий тажрибасидан олинади. Моҳиятига кўра, **айланма капитал** корхона ишлаб чиқариш капиталининг бир қисми бўлиб, унинг қиймати ишлаб чиқаришнинг ҳар бир циклида ишлаб чиқарилган маҳсулотга ўтказилади ҳамда ушбу товарни сотгандан сўнг корхонага қайтарилади. Айланма капитал кўпинча корхонанинг пул маблағлари ҳисобланувчи ёки ишлаб чиқариш жараёнида пул маблағларига айлантирилувчи ҳаракатчан активлари қаторига киритилади.

Иқтисодий табиати, бажарувчи вазифалари ва ишлаб чиқариш жараёнидаги ўрнига кўра, “айланма маблағлар” ва “айланма капитал” ўртасида сезиларли фарқ йўқ. Корхона доимий капиталининг таркибий қисми сифатида

улар хом ашё, ёқилғи, энергия ресурслари, ёрдамчи ва бошқа материалларда юзага келади, шунингдек, ишчи кучларини ёллаш ва уларнинг меҳнатига ҳақ тўлашга бўнак (аванс) тариқасида берилади. Айланма маблағларга бўлган қўшимча талаб банклардан олинадиган кредитлар ҳисобига қопланади.

Бозор иқтисодиёти шароитларида корхоналарнинг айланма маблағларга етарли тарзда эга бўлиши уларнинг нормал фаолият юритиши гарови ҳисобланади. Шуни ҳам унутмаслик зарурки, ишлаб чиқараётган маҳсулот бирлигига сарфланувчи хом ашё, материал, ёқилғи ва энергия миқдори маҳсулот сифатига таъсир кўрсатмаган ҳолда қанчалик кам бўлса, маҳсулот шунчалик арзонлашади ҳамда айланма маблағлар камроқ сарфланиб, улардан фойдаланиш самарадорлиги юқори бўлади.

Корхоналарнинг айланма маблағлари айланма фондлари ва муомала фондларига тақсимланади. Бундай тақсимлаш уларнинг моддий−буюмлашган тузилишидан ташқари, ишлаб чиқариш жараёни ва умуман, корхонанинг иқтисодий фаолиятидаги иштироки асосида амалга оширилади. Бундан ташқари, тақсимлаш режалаштиришни ташкил қилишда ҳамда корхонанинг ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш соҳаларида айланма маблағларга бўлган эҳтиёжини аниқлашда катта роль ўйнайди.

Айланма ишлаб чиқариш фондлари–корхона ишлаб чиқариш фондларининг бир қисми бўлиб, битта ишлаб чиқариш цикли давомида сарфланади ҳамда натурал шаклини ўзгартириб, ўз қийматини тўлиғича тайёр маҳсулот таннархига ўтказади. Шу сабабли айланма ишлаб чиқариш фондлари ишлаб чиқариш жараёнининг мажбурий элементи ва ишлаб чиқариш харажатларининг асосий қисми ҳисобланади.

Корхона айланма ишлаб чиқариш фондлари қаторига хом ашё ва материаллар заҳираси, ярим тайёр маҳулотлар, ёқилғи ва энергетика ресурслари, қадоқлаш ва ўров материаллари, эҳтиёт қисмлар, тугалланмаган ишлаб чиқариш ва келажакдаги харажатларни киритиш мумкин. Режалаштириш, системали ҳисоб ва ҳисоботни ташкил қилиш учун қулайлик яратиш мақсадида айланма ишлаб чиқариш фондлари уч гуруҳга бўлинади:

* ишлаб чиқариш заҳиралари;
* тугалланмаган ишлаб чиқариш ва корхонада тайёрланган ярим тайёр маҳсулотлар;
* келгуси давр харажатлари.

Муомала фондлари корхонанинг тайёр маҳсулот заҳирасини яратиш учун мўлжалланган пул маблағлари, шунингдек, чек ва векселлар, акциядорларнинг қарзлари, турли хил дебиторлик қарзлари, банк ва

кассаларнинг ҳисоб рақамларидаги маблағлардан иборат бўлади. Муомала фондлари ва айланма ишлаб чиқариш фондлари мажмуаси, корхонанинг айланма маблағлари(капитали)ни ташкил қилади.

Ишлаб чиқаришда банд бўлган айланма маблағлар катталигини белгиловчи асосий омиллар – бу, маҳсулот тайёрлашнинг ишлаб чиқариш цикли узунлиги, меҳнатни ташкил қилиш, техника ва технологиянинг ривожланиш даражаси, меҳнат предметлари ва қуролларидан фойдаланиш нормаларидир. Айланма маблағлар катталиги, шунингдек, маҳсулотларни сотиш шароитлари, таъминот ва маҳсулотни сотиш тизимини ташкил қилиш даражаси билан ҳам боғлиқ бўлади.

Юқорида келтирилган ҳолатлардан келиб чиққан ҳолда шуни айтиш мумкинки, айланма маблағлардан қуйидаги ҳолларда фойдаланилади:

- хом ашё, материал, эҳтиёт қисмлар ҳамда ишлаб чиқаришни ташкил қилишда зарур бўлган бошқа меҳнат предметлари;
- ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол қилинувчи электр энергияси, ёқилғи каби ресурслар учун ҳақ тўлаш;
- корхонани ташкил этиш ва фаолият юритиш даврида ойлик иш ҳақи тўланиши;
- солиқ ва бошқа мажбурий тўловларни тўлаш.

Бозор муносабатлари ва деярли барча ресурслар тақчиллиги шароитларида айланма маблағлар, биринчи ўринда моддий ресурслардан рационал фойдаланиш ва уларни шакллантириш заҳираларини излаб топиш ҳар бир корхона олдида турган муҳим вазифа ҳисобланади. Бунда **заҳира** деганда, моддий ва пул ресурсларини яхшилашнинг юзага келган ёки юзага келаётган, лекин ҳали фойдаланилмаган (тўлиқ ёки қисман) имкониятларини тушуниш лозим.

Бу заҳиралар келиб чиқиши ва фойдаланилишига кўра халқ хўжалигига ва тармоқларга тегишли ёки тармоқлараро, ишлаб чиқариш ичидаги (завод, цех ва ҳоказо) турларига бўлинади. «Хизматлар соҳаси иқтисодиёти»да **ички ишлаб чиқариш заҳиралари** - ишлаб чиқариш жараёнларини ташкил қилиш ҳамда техника ва технологияни такомиллаштириш, маҳсулотларнинг янги ва янада мукаммал турларини ўзлаштириш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот сифатини ошириш билан бевосита боғлиқ бўлган моддий ресурслардан фойдаланишни яхшилаш имкониятлари, катта аҳамият касб этади. Заҳиралар шунингдек, моддий ресурсларни сарфлашни нормаллаштириш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг меҳнат сиғимини камайтириш, меҳнатни

ташкил қилишнинг рационал усулларини қўллаш натижасида ҳам аниқланади. Қисқача айтганда ҳар бир корхона, айниқса, йирик ва машинасозлик корхоналари ҳамда уларга яқин бўлган корхоналар, моддий ва пул ресурсларидан, яъни хусусий капитал ва бошқа активлардан рационал фойдаланиш бўйича пухта ишлаб чиқилган чора-тадбирлар мажмуасига эга бўлиши зарур.

Ресурслардан самарали фойдаланишнинг техник-ишлаб чиқариш йўналишлари қаторига, бирламчи хом ашёни ишлаб чиқаришда фойдаланишга сифатли равишда тайёрлаш,машина ва ускуналар конструкциясини такомиллаштириш, хом ашё, материал, ёқилғиларнинг тежамкор турларидан фойдаланиш, ишлаб чиқариш чиқитларини камайтирувчи ҳамда иккиламчи ресурслардан максимал даражада фойдаланиш ва барча турдаги йўқотишларнинг олдини олишни таъминловчи янги техника ва технологияларни жорий қилишни киритиш мумкин.

Ресурслардан оқилона фойдаланишнинг ташкилий-иқтисодий йўналишлари қаторига, маҳсулотлар материал сиғимини режалаштириш ва нормалаштиришнинг илмий даражасини ошириш, ресурсларни сарфлашнинг техник жиҳатдан асослаб берилган норма ва нормативларини ишлаб чиқиш, “эски” ва “янги” маҳсулот ишлаб чиқариш ўртасида прогрессив пропорцияларни белгилаш, меҳнатни ташкил қилишнинг самарали усулларини рағбатлантириш билан боғлиқ бўлган чора-тадбирлар киритилади.

Айланма маблағлар ва уларнинг таркибий қисмларидан самарали фойдаланишнинг асосий йўналишлари иш жойларида (бригада, цех ва ишлаб чиқариш участкаларида) битта миқдордаги хом ашё ва материаллардан тайёрланувчи якуний маҳсулотларни кўпайтиришдадир. У ишлаб чиқаришни техник жиҳатдан таъминлаш, ходимларнинг малакаси, моддий-техника таъминоти, моддий ресурслар заҳираларини сарфлаш нормаларига боғлиқ бўлади.

6.2. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларининг айланма маблағларга бўлган талабини аниқлаш.

Шаклланиш манбаига кўра, айланма маблағлар хусусий ва қарзга олинган турларга бўлинади.

Хусусий айланма маблағлар доимо корхона ихтиёрида бўлиб, хусусий ресурслар, асосан фойда ҳисобига шаклланади. Корхонанинг хусусий айланма маблағлари қаторига иш ҳақи бўйича қарзлар, таъминотчилар ёки ҳамкорлар

қарзлари, буюртмачиларнинг тайёрланган маҳсулот учун тўлаган пуллари кабиларни киритиш мумкин. Бу маблағлар хусусий маблағларга тенглаштирилган маблағлар ёки корхонанинг барқарор пассивлари деб аталади.

Қарзга олинган айланма маблағлар доимо ҳаракатда бўлмайди ҳамда корхонанинг маҳсулотларни сотишдаги қийинчиликлар, моддий-товар бойликлар билан таъминлаш, маҳсулот ишлаб чиқариш дастурини ошириб бажариш ва бошқа вақтинчалик эҳтиёжларни қоплаш учун фойдаланилади. Улар қаторига банк кредитлари, кредиторлик қарзлари (тижорат кредитлари) ва бошқа пассивларни киритиш мумкин.

Айланма маблағларни бошқариш маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш жараёнининг узлуксизлигини таъминлашда айланма маблағлардан иложи борича камроқ фойдаланишда ифодаланади. Бу эса корхона айланма маблағлари айланишининг барча босқичларида мос равишда минимал, лекин етарли тарзда рационал тақсимланиши зарурлигини англатади. Бу вазифа ўз навбатида моддий ресурслар заҳиралари ва харажатларини нормалаштириш туфайли муваффақиятли амалга оширилмоқда.

Айланма маблағларни нормалаштириш корхонанинг узлуксиз ишлаши таъминлайдиган моддий бойлик ва бошқа ресурсларнинг минимал, лекин етарли заҳираларини шакллантириш учун зарур бўлган пул маблағларини аниқлашда ифодаланади. У ички заҳираларни аниқлаш, ишлаб чиқариш цикли давомийлигини қисқартириш ва тайёр маҳсулотни тезроқ сотиш имкон яратади.

Бироқ амалиётда корхоналарнинг барча айланма маблағлари ҳам нормалаштирилмайди. Шу сабабли айланма маблағлар нормалаштирилувчи ва нормалаштирилмайдиган турларга тақсимланади ва улар ҳозирги бозор муносабатлари шароитларида ҳам ўз аҳамиятини йўқотмаган.

Нормалаштирилувчи айланма маблағлар қаторига корхона омборларидаги ишлаб чиқариш заҳиралари (хом ашё, материаллар, ёқилғи, унчалик қиммат бўлмаган предметлар ва жиҳозлар), тугалланмаган ишлаб чиқариш, келгуси давр харажатлари ва омбордаги тайёр маҳсулотлар киритилади.

Нормалаштирилмайдиган айланма маблағлар, бу – харидорларга бериб юборилган тайёр маҳсулот ёки товарлар, ҳисоб рақамидаги пул маблағларидир.

Корхоналар фаолиятида барча айланма маблағлар салмоғида 70-80%ни ташкил қилувчи нормалаштирилувчи айланма маблағлар асосий ўрин тутади.

Айланма маблағларни нормалаштириш тежамкорлик режимига риоя қилиш ва ресурслардан оқилона фойдаланиш имконини яратади.

6.3. Айланма маблағларни баҳолаш кўрсаткичлари.

Ресурсларни нормалаштириш жараёнида айланма маблағларнинг норма ва нормативлари белгиланади.

Айланма маблағларнинг нормаси, корхона моддий-товар бойликларининг минимал заҳираларини тавсифлайди ҳамда ишлаб чиқарилаётган маҳсулот бирлигига тўғри келувчи пул ўлчовида, заҳира кунлари ва заҳира нормаларида ҳисобланади.

Айланма маблағларнинг нормативи айланма маблағлар нормасини, нормаси аниқланган кўрсаткичга кўпайтиришни ифодалайди ҳамда қоидага кўра, пул кўринишида ўлчанади. У қуйидаги формула асосида ҳисобланиши мумкин:

$$Н_{ай.м} қ Н_{ич.з} Қ Н_{т.ич} Қ Н_{т.м}$$

Бу ерда:

$Н_{ич.з}$ - ишлаб чиқарилган заҳиралар нормаси;

$Н_{т.ич}$ – тугалланмаган ишлаб чиқариш нормаси;

$Н_{т.м}$ - тайёр маҳсулот нормаси.

Айланма маблағларни нормалаштириш ва айниқса, моддий ресурсларни сарфлаш нормаларини белгилашда қуйидаги тамойилларга амал қилиш лозим:

* нормаларнинг прогрессивлиги ва динамиклиги;
* нормаларнинг иқтисодий ва ишлаб чиқариш–техникавий жиҳатдан асосланганлиги;
* хом ашё, материал, ёқилғи, электр энергияси ва бошқа ресурслар ўлчамини тўғри танлаш;
* чиқит ва йўқотишларнинг олдини олиш;
* эскирган нормаларни қайта кўриб чиқиш ҳамда уларни фан-техника тараққиёти ютуқларига мос ҳолга келтириш.

Моддий ва бошқа ресурсларни нормалаштиришда бир нечта усуллар қўлланилади. Амалиётда қуйидаги усуллар кўпроқ учрайди:

1. Ўтган йиллар давомида амалда сарфланган ресурслар тўғрисидаги ҳисобот маълумотларини ўрганиш ҳамда бир неча йиллар давомида рўй берган пасайишларни ҳисоблашга асосланувчи статистика-тажриба усули.

2. Лаборатория тажрибаларига асосан яратилган ҳамда инструментлар ва ёрдамчи материаллар сарфланиши нормасини аниқлашда қўлланилувчи - лаборатория–техникавий усули.

3. Юзага келган ишлаб чиқариш шароитларидан ташқари бошқа корхоналарнинг илғор тажрибалари ва ютуқларини ҳам ҳисобга олиш имконини берувчи, моддий ресурслардан фойдаланишни нормалаштиришнинг мукаммалроқ усули ҳисобланувчи – ҳисоб-таҳлилий усули.

Корхона айланма маблағларини нормалаштириш тадбирлари ишлаб чиқариш заҳираларини нормалаштириш, шунингдек, тугалланмаган ишлаб чиқаришнинг оптимал катталиги, тайёр маҳсулот қолдиқлари ва келгуси давр харажатларини аниқлаш билан боғлиқ вазифаларни ечишга олиб келади.

Ишлаб чиқариш заҳираларини нормалаштириш, корхонанинг узлуксиз фаолият юритишини таъминлаш мақсадида амалга оширилади. Агар ишлаб чиқариш заҳиралари нормативлардан паст бўлса, ишлаб чиқариш жараёнининг издан чиқиши, ишчи кучи ва ускуналарнинг бекор туриб қолиши, корхонанинг ишлаб чиқариш ва иқтисодий кўрсаткичлари пасайишига олиб келиши мумкин. Шу билан бир пайтда, ишлаб чиқариш заҳираларининг белгиланган норма ва нормативлардан ошиб кетишига ҳам йўл қўймаслик керак, чунки бу маблағларнинг “музлаб” қолишига ва натижада корхона ва давлатнинг зарар кўришига олиб келади.

Ишлаб чиқариш заҳиралари жорий, суғурта (кафолатли), тайёрлов (технологик) ва мавсумий турларга бўлинади.

Жорий заҳира – бу, материаллар етказиб бериш оралиғида ишлаб чиқаришни моддий ресурслар билан таъминлаш учун зарур бўлган заҳирадир. Жорий заҳиралар материал етказиб бериш даври, оралиғи ҳамда хом ашё ва бошқа материалларнинг суткалик сарфланишига тўғридан-тўғри боғлиқ бўлади.

Мисол. Нон комбинати бир суткада 10 тонна ун сарфлайди, тегирмондан эса бир ойда бир марта ун қабул қилади. Яъни етказиб бериш оралиғи 30 кунни ташкил қилади. Демак, уннинг максимал даражадаги жорий заҳираси 300 (10х30) тоннани, ўртача жорий заҳираси 150 (10х30:2) тоннани, ун ҳар ўн кунда етказиб берилгандаги минимал жорий заҳираси эса 50 (10х10:2) тоннани ташкил қилади.

Шу тариқа жорий заҳиралар ҳажми кўп жиҳатдан етказиб бериш оралиғига боғлиқ бўлади: оралиқ қанчалик кичик бўлса, заҳира шунчалик кам бўлади. Бундан келиб чиққан ҳолда жорий заҳира миқдорини қуйидаги формула асосида топиш мумкин:

$$З_{мах} қ М_{ўр} х Т_{т.ц}$$

Бу ерда:

$М_{ўр}$ – ушбу материалдан ўртача суткалик фойдаланиш миқдори (Т., дона);

$Т_{т.ц}$ – етказиб бериш оралиғи ёки таъминот цикли, кунлар.

Суғурта (кафолат) заҳирасидан таъминотда юзага келиши мумкин бўлган узилишлар ёки кўзда тутилмаган ҳолатларда фойдаланиш мўлжалланади. Кўпинча суғурта заҳирасининг миқдори жорий заҳира нормасининг 50% миқдорида белгиланади ҳамда қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$З_{стр} қ М_{ўр} х (Т_1 Қ Т_2 Қ Т_3 Қ Т_4)$$

Бу ерда:

$Т_1$ – материални юклаш учун кетадиган вақт;

$Т_2$ – материаллар йўлда бўладиган вақт;

$Т_3$ – материалларни омборга қабул қилиш вақти;

$Т_4$ – материалларни фойдаланишга тайёрлаш вақти.

Суғурта заҳираси омборда жорий заҳира билан биргаликда сақланади ҳамда ундан умуман фарқ қилмасада, алоҳида ҳисобга олинади ва фақат корхона раҳбариятининг рухсати билангина сарфланади.

Тайёрлов (технологик) заҳирасидан хом ашё ва материалларни ишлаб чиқаришга киритиш учун тайёр ҳолга келтиришда фойдаланилади. Бундай заҳиралар ишлаб чиқаришнинг ўзига хос хусусиятлари ва технологияларига эга бўлган корхоналардагина яратилади. Бундай корхоналар қаторига ёғ-мой комбинати, ёғочни қайта ишлаш корхонаси кабиларни киритиш мумкин. Мазкур ҳолларда тайёрлов заҳираси миқдори тайёрлов технологияси ва операцияларига мос ҳолда нормага солинади.

Мавсумий заҳиралар асосан учта сабабга кўра юзага келади: биринчидан, хом ашё тайёрлашнинг мавсумийлиги; иккинчидан, уни истеъмол қилишнинг мавсумийлиги; учинчидан, материалларни етказиб беришнинг

мавсумийлиги. Мавсумий заҳиралар ҳажми худди жорий заҳиралар ҳажми каби, ўртача бир суткада истеъмол қилиш ва мавсумий заҳиралар яратилиши лозим бўлган вақтга асосан аниқланади.

Ишлаб чиқариш заҳираларини нормалаштириш, ишлаб чиқаришда қўлланилувчи ҳар бир меҳнат предмети (хом ашё ва материаллар, ёрдамчи материаллар ва бошқалар) учун алоҳида амалга оширилади ҳамда бу ўз навбатида ишлаб чиқариш заҳираларини яратишда айланма маблағларга бўлган эҳтиёжни аниқлашга асос бўлиб хизмат қилади.

Тугалланмаган ишлаб чиқаришни нормалаштириш. Тугалланмаган ишлаб чиқариш бўйича айланма маблағлар нормативини аниқлаш корхона фаолиятидаги энг мураккаб ва кўп меҳнат талаб қилувчи жараён ҳисобланади. Тугалланмаган ишлаб чиқариш сифатида ишлаб чиқаришнинг турли босқичларида - хом ашёни техник назорат бўлими (ТНБ) томонидан қабул қилишдан то тайёр маҳсулот омборига топширгунга қадар ишлов берилаётган маҳсулотларни кўрсатши мумкин.

Тугалланмаган ишлаб чиқариш бўйича айланма маблағлар нормативи миқдори қуйидагиларга боғлиқ бўлади:

1.Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми.

2.Маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланувчи жорий харажатлар, яъни таннарх.

3.Хом ашё ва материалларни ишлаб чиқаришга киритиш вақтидан то тайёр маҳсулот чиқишигача бўлган ишлаб чиқариш циклининг давомийлиги. Ишлаб чиқариш циклининг давомийлигини топишда қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$T_{ич.ц} = t_{т ехн} + t_{контр} + t_{т ранс} + t_{т ан}$$

Бу ерда:

$t_{техн}$ - маҳсулот ишлаб чиқаришдаги барча операцияларга сарфланувчи вақти;

$t_{тан}$ - операциялар оралиғидаги вақт (танаффуслар);

$t_{транс}$ – транспортда ташиш вақти;

$t_{контр}$ - маҳсулотни йиғиш, қабул қилиш ва ТНБга топшириш вақти.

Тугалланмаган ишлаб чиқаришга жалб қилинган айланма маблағларнинг ўсиши хом ашё ва материалларни ишлаб чиқаришга киритиш билан бошланади ҳамда ишлаб чиқариш цикли якунида (тайёр маҳсулот омборга топширилганда) энг юқори нуқтасига чиқади. Тугалланмаган ишлаб чиқариш нормативини ҳисоблашда ишлаб чиқариш цикли кунларда белгиланади ҳамда бунда қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$Н_{т.ич} қ М_к х Т_{ич.ц} х К_{х.ў.}$$

Бу ерда:

$М_к$ - ўртача бир кунлик харажатлар, сўмларда;

$Т_{ич.ц}$ - ишлаб чиқариш цикли давомийлиги, кунларда;

$К_{хў}$ - харажатларнинг ўсиш коэффициенти.

Харажатларнинг ўсиш коэффициенти асосий материаллар ($М_а$) тўлиқ қийматда олинувчи катталик сифатида ҳисобланади. Ишлаб чиқариш харажатлари ($М_{ич}$) бутун ишлаб чиқариш цикли мобайнида бир хил суратда ўсиб боради ҳамда 50% қийматда ҳисобга олинади:

$$К_{нз} к (М_а Қ 0,5М_{ич}) : С$$

Бу ерда:

С - маҳсулот бирлигининг режадаги таннархи.

Агар кейинги харажатлар ($М_{ич}$) бир хил сурат билан ўзгармаса, у ҳолда ўсиш коэффициенти қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$К_{х.ў} к (М_а Қ к·С_{яф} Қ к·С_{бут} Қ 0,5М_{ич}) : С$$

Бу ерда:

к, к – ярим тайёр маҳсулотлар ва бутловчи қисмларни мос равишда пасайтирувчи коэффициентлари;

$С_{яф}$ - ярим тайёр маҳсулотлар қиймати;

$С_{бут}$ - бутловчи қисмлар қиймати.

Пасайтирувчи коэффициентлар ярим тайёр маҳсулотлар ва бутловчи қисмларга ишлов берилган кунларнинг ишлаб чиқариш цикли давомийлигига нисбатини ифодалайди. Масалан, агар ишлаб чиқариш цикли 20 кун бўлиб, бутловчи қисмлар 8 кун давомида ишлаб чиқаришда бўлган бўлса, пасайтирувчи коэффициент 0,4 (8:20) га тенг бўлади.

Тайёр маҳсулот қолдиқларини нормалаштириш. Ишлаб чиқариш жараёни тугалланган сўнг меҳнат предметлари тайёр маҳсулот кўринишида муомалага киритилади.

Айланма маблағларнинг тайёр маҳсулотга айланиш нормативи миқдори, ўртача бир суткалик ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг (таннархи бўйича) айланма маблағларнинг кунлардаги тайёр маҳсулот нормасига сифатида, яъни тайёр маҳсулотнинг корхона омборида сақланиш муддати сифатида аниқланади:

$$Г_н қ В : Т х Н_{т.м}$$

Бу ерда:

$Г_н$ – тайёр маҳсулот нормативи;

В - режалаштирилган даврда режадаги таннарх бўйича ишлаб чиқарилган маҳсулот;

$Н_{гн}$ – тайёр маҳсулотлардаги айланма маблағлар заҳиралари нормаси, кунларда;

Т - режадаги даврда календар кунлар миқдори.

Тайёр маҳсулотнинг омборда сақланиш муддати тайёр маҳсулотни транспортировка қилиш ва сотишга боғлиқ бўлади. Айланма маблағларнинг ушбу нормасидаги кунлар сони маҳсулотни тайёрлаш, юклаш, ҳужжатларни тайёрлаш ва уларни банкка топшириш учун зарур бўлган кунлардан иборат бўлади.

Келгуси давр харажатларни нормалаштириш. Ўсиб бораётган фан-техника тараққиёти суръатлари айланма маблағларнинг келгуси давр харажатлари аҳамиятини оширмоқда. Бу харажатлар корхонанинг махсус бухгалтерия ҳисобида учта манба: янги техникани ўзлаштириш фонди (агар корхонада шундай фонд мавжуд бўлса), банк кредити ва фойда (харажатарни маҳсулот таннархига киритиш йўли билан) ҳисобига йиғилади. Айланма маблағларнинг келгуси давр харажатлари ($Н_{кд}$) нормасини ҳисоблашда қуйидаги формулага амал қилинади:

$$Н_{кд} қ Р Қ Р_{ич} Қ Р_т$$

Бу ерда:

Р - йил бошида келгуси давр харажатлари учун сарфланиши мўлжалланган маблағлар миқдори (бухгалтерия ҳисоботи бўйича);

$Р_{ич}$ – режадаги йилда лойиҳа-сметаларда кўзда тутилган ишлаб чиқариш харажатлари;

$Р_{т}$ - ўзлаштирилаётган маҳсулот таннархига киритилувчи ҳамда сметаларда кўзда тутилувчи ёки махсус манбалар ҳисобига қопланувчи харажатлар.

Алоҳида элементлар бўйича айланма маблағлар харажатлари нормалари аниқлангандан сўнг, айланма маблағларга бўлган умумий эҳтиёжлар (норматив) миқдори ҳисобланади. Корхона айланма маблағларига бўлган умумий эҳтиёж, ишлаб чиқариш заҳиралари (хом ашё ва асосий материаллар, ёрдамчи материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, харид қилинувчи маҳсулотлар, қадоқлаш ва ўров материаллари, ёқилғи ва ҳоказолар), тугалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот ва келгуси давр харажатларидан иборат бўлади.

6.4. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилтларида айланма фондлар ва айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш йўллари.

Айланма маблағлар айланишини тезлаштириш нафақат корхона учун, балки бутун халқ хўжалиги учун ҳам катта аҳамият касб этади. У ресурсларнинг нисбий озод қилиниши, ижтиомий харажатларнинг камайтирилишига кўмаклашади ва иқтисодий режалаштириш суръатини оширади.

Корхона айланма маблағларидан самарали фойдаланиш учта асосий кўрсаткични тавсифлайди:

1)айланиш коэффициенти;

2)айланма маблағларнинг юкланиш коэффициенти;

3)воситаларнинг бир марта айланиши давомийлиги.

Айланиш коэффициенти корхона айланма маблағларининг маълум бир вақт (йил, чорак) давомида амалга оширувчи айланишини тавсифлайди ёки айланма маблағларнинг ҳар 1 сўмига тўғри келувчи сотилган маҳсулотларни кўрсатади. У қуйидаги формула асосида ҳисоблаб топилади:

$$К_{а} қ Р_{м} : С_{а}$$

Бу ерда:

$Р_{м}$ –сотилган маҳсулот ҳажми, пул ўлчовида;

$С_а$ – айланма маблағларнинг ўртача қолдиқ ҳажми, пул ўлчовида (айланма маблағлар нормативи).

Мисол. Корхонанинг бир йил мобайнида сотилган маҳсулотлари ҳажми 800 млн сўмни ташкил қилади. Бу ҳолда айланма маблағлар нормаси 200 млн сўмни ташкил қилади. Демак $К_а$ қ 4,4 (880:200).

Айланма маблағларни юкланиш коэффициенти айланиш коэффициентига тескари бўлган қийматдир. У сотилган ҳар 1 сўм маҳсулотга сарфланган айланма маблағларни тавсифлайди ҳамда қуйидаги формула асосида ҳисоблаб топилади:

$$К_ю қ С_а : Р_м$$

Бир марта айланиш давомийлиги кунларда ўлчанади ҳамда шу даврдаги кунлар сонини айланиш коэффициентига нисбати орқали қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$\underline{\mathbf{Т қ Д : К_а}}$$

Бу ерда:

Д - шу даврдаги кунлар сони (360, 90).

Айланма маблағларнинг тўлиқ айланиш муддати қанчалик кичик ёки бу айланишлар сони қанчалик кўп бўлса, айланма маблағлар шунчалик кам талаб қилинади ва аксинча, айланма маблағлар қанчалик тез айланишда бўлса, шунчалик самарали ишлатилади.

Бугунги кунда айланма маблағларда, айниқса, корхоналарнинг моддий-товар бойликларида банд бўлган йирик миқдордаги пул маблағлари уларнинг тўлиқ сақланишига эътибор қаратиш, улардан мақсадларга мувофиқ ва самарали фойдаланиш, шунингдек, уларнинг айланишини тезлаштиришни талаб қилади. Корхоналар олдига қўйилган вазифаларни бажариш қуйидагиларни амалга оширишни талаб қилади:

* фан-техника тараққиёти ютуқларини кенг қўллаш;
* ишлаб чиқаришнинг барча жараёнларида илмий жиҳатдан асосланган норма ва нормативлар тизимини яратиш;
* корхоналарни узоқ муддатли хўжалик алоқалари юритишга ўтказиш ва кооперация қилишни ривожлантириш;
* маҳсулотлар, молиявий, моддий ва куч-қувват ресурсларининг сифат балансини тузиш;

* бошқариш тизимини ташкил этишнинг ва рағбатлантиришнинг оптимал шаклларини қўллаш.

Мутлақ озод қилиш корхонанинг айланма маблағларга бўлган эҳтиёжини камайтиришни тавсифлайди ҳамда мавжуд ресурслардан рационал фойдаланишга оид турли ташкилий-техник чора-тадбирлар ҳисобига амалга оширилади.

Мисол. Корхона айланма маблағларининг ўртача миқдори 2017 йилда 100 млн сўмни ташкил қилади. 2018 йилда ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартирмаган ҳолда 90 млн сўм миқдорида эҳтиёж режалаштирилмоқда. Бу ҳолда асосий воситаларнинг мутлақ озод қилиниши 10 млн сўмни ташкил қилади.

Нисбий озод қилиш айланма маблағлари ҳажмининг ўзгариши ҳамда сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришини акс эттиради. Уни аниқлаш учун ҳисобот йилида айланма маблағларга эҳтиёжни, маҳсулотни мазкур давр мобайнида сотиш бўйича ҳақиқий айланиш ҳамда ўтган даврдаги айланишни (кунларда) инобатга олган ҳолда ҳисоблаш зарур. Улар ўртасидаги фарқ озод қилинган воситалар миқдорини беради.

Мисол. Корхонада 2016 йилда сотилган маҳсулот қиймати 360 млн сўмни, 2017 йилда эса 400 млн сўмни ташкил қилган. Айланма маблағларнинг ўртача қолдиғи 2016 йилда 100 млн сўм, 2017 йилда эса 95 млн сўмни ташкил қилган. Айланиш муддати 2016 йилда 100 кун (100x360:360). 2017 йилда айланма маблағларга эҳтиёж 111 млн сўм (400x100:360). 2016 йилда айланма маблағларнинг ўртача қолдиғи 95 млн сўмни ташкил қилганини ҳисобга оладиган бўлсак, воситаларнинг нисбий озод қилиниши 16 млн сўмни (111 - 95) ташкил этади.

Таянч иборалар:

Айланма маблағлар, айланма фондлар, айланма капитал, айланма активлар, айланма ишлаб чиқариш фондлари, муомала фондлари, хусусий айланма маблағлар, қарзга олинган айланма маблағлар.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Айланма маблағларнинг мазмун ва моҳиятини ёритиб беринг?
2. Асосий фондлардан айланма маблағлар қандай фарқ қилади?
3. Айланма маблағлар шаклланиш манбаларини айтиб беринг?
4. Айланма маблағларнинг қандай қисмини режалштириб бўлмайди?
5. Айланма маблағлар таркибидан қайси бири нормаллаштирилади?

6. Ишлаб чиқариш захирасини нормаллаштириш деганда нимани тушунасиз?
7. Айланма маблағлар ҳолатини қандай кўрсатгичлар ифода этади?
8. Айланма маблағлар таркиби қандай кўрсатгичлар орқали ҳисобланади?
9. Айланма маблағлар билан таъминланганлик даражаси қандай аниқланади?
10. Қачон айланма маблағларга бўлган умумий эҳтиёжлар (норматив) миқдори ҳисобланади?
11. Айланма маблағлар самарадорлигини аниқлашда қандай кўрсатгичлардан фойдаланилади?
12. Бир марталик айланиш давомийлиги қандай аниқланади?

7-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА КАДРЛАР. МЕҲНАТНИНГ ТАШКИЛ ЭТИЛИШИ

Режа:

7.1. Хизматлар кўрсатиш соҳаси корхоналарида кадрлар тушунчаси, уларнинг таркиби ва тушунчаси.

7.2. Корхоналарда кадрларга бўлган талабни аниқлаш.

7.3. Корхона меҳнат салоҳиятининг ҳолатини ва таъминланганлигини ифодаловчи кўрсаткичлар

7.4. Корхона меҳнат салоҳияти самарадорлигини баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари

7.1 Хизматлар кўрсатиш соҳаси корхоналарида кадрлар тушунчаси, уларнинг таркиби ва тушунчаси.

Иқтисодий фаолиятда ишлаб чиқариш воситалари билан бир қаторда меҳнатнинг иштироки зарур бўлади. Улар ҳамма даромадлар манбаидир. Даромадлар ишлаб чиқариш воситалари эгалари ва меҳнат соҳиблари ўртасида тақсимланади.

Иқтисодиётга оид адабиётларнинг аксариятида корхоналар фаолиятига боғлиқ масалалар хусусида фикр юритилганда албатта “меҳнат” атамаси билан бир қаторда “ишчи кучи”, “меҳнат ресурслари”, “кадрлар”, “кадрлар солоҳияти”, “меҳнат салоҳияти”, деб номланувчи бир қатор тушунчалар ишлатилади ва улардан бир хилда фойдаланилади. Бу тушунчалар қанчалик яқин бўлсада, уларни фарқлаш мақсадга мувофиқ бўлади.

Корхоналар, ўз фаолиятларини юритишларида, ишчи кучига бўлган эҳтиёжнинг қондирилишига ва маҳсулот (иш, хизмат)лар ишлаб чиқариш жараёнларида улардан қандай фойдаланишга бефарқ бўлмайди. Уларнинг хўжалик юритиш иқтисодиёти, жумладан, асосий фондлар ва айланма маблағлардан самарали фойдаланиш даражаси, кўп жиҳатдан ишчи кучига боғлиқ.

Корхоналарнинг ишчи кучи билан таъминланганлик даражаси меҳнат бозорида рўй бераётган муносабатларга (хусусан, таклифга) боғлиқ.

Кадрлар – корхоналар фаолиятида катта аҳамиятга эга. Улар ишлаб чиқаришни бошқариб, жорий ва истиқболдаги режалаштиришни амалга оширадилар ҳамда ишлаб чиқариш воситаларини фойдаланишга киритадилар. Уларнинг касбий малакаси қанчалик юқори бўлса, корхоналарнинг иқтисодий ва

ишлаб чиқариш кўрсаткичлари шунчалик яхши бўлади.

Корхонанинг иқтисодий-молиявий фаолияти режалаштирилаётган пайтда, унда ишловчи ходимлар сони, таркиби ва сифати ҳисобга олинади.

Ходимлар сони ва улар таркиби корхона фаолиятининг йўналиши ҳамда унинг ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ.

Корхона ходимларининг асосий ва кўп сонли қисмини **ишчилар** ташкил қилиб, улар маҳсулот ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш, иш бажариш), таъмирлаш ва ускуналарга хизмат кўрсатишда қатнашадилар, меҳнат предметларини ташиш ва маҳсулот тайёрлашни амалга оширадилар, қурилиш-таъмирлаш ишларини бажарадилар.

Корхона ходимларининг миқдорий, сифат ва тузилмавий ҳолатлари ҳақидаги кўрсаткичлар ишлаб чиқаришни бошқариш, мавжуд меҳнат ресурслари самарадорлигини ошириш бўйича чора-тадбирларни ишлаб чиқиш имкониятини яратади.

7.2. Корхоналарда кадрларга бўлган талабни аниқлаш.

Ишлаб чиқариш корхоналарининг стратегик вазифаларини бажаришда кадрлар салоҳияти асосий омил ҳисобланади. Бу эса корхоналар ходимларининг меҳнат фаолиятини кучайтириш, янги маҳсулотлар ва технологияларни ўзлаштириш, мутахассис ва ўрта қатлам раҳбарлари ваколатлари ва жавобгарликларини кенгайтириш пухта ўйланган кадрлар сиёсатини амалга оширишни тақозо этади.

Кадрлар сиёсати − корхонанинг стратегик вазифаларини ҳал қилишга қодир бўлган профессионал кадрлар жамоасини шакллантиришга қаратилган чора-тадбирлар мажмуасидир.

Кадрлар сиёсати корхоналар фаолиятининг юксак натижалари билан пухта билим ва тажрибага эга бўлган ҳамда манфаатли ходимларнинг самарали жамоасини шакллантиришнинг ўзаро боғлиқлик тамойиллари асосида қурилади. Бу эса корхоналарнинг муҳим жорий ва келгуси вазифаларини ҳал этишда муваффақиятнинг ажралмас қисми ҳисобланади.

Рақобат шароитида кадрлар сиёсати шундай ташкил этилиши керак-ки, у корхонанинг ички ва ташқи иқтисодий омилларнинг ўзгаришларига тез ва самарали равишда мослашишини, зарур ўзгаришлар ва инновацион ғояларни ишлаб чиқаришга самарали татбиқ этишни таъминлашга қодир бўлиши лозим.

Кадрлар сиёсатини амалга оширишда корхоналар − мотивациянинг янги турлари ва манбааларини таклиф этган ҳолда, ходимларнинг профессионал, ишбилармонлик ҳамда шахсий хусусиятлари (корпоратив маданияти)ни ҳар томонлама ривожлантиришга, уларнинг ишга бўлган новаторлик ёндашувларини қўллаб-қувватлашга эътибор қаратиши керак.

Корхоналарда кадрлар сиёсати ишлаб чиқаришнинг хусусиятларига ҳамда жамиятда меҳнат бозори (ишчи кучи таклифи ва унга бўлган талаб)нинг қай даражада ташкил этилганлигига қараб шакллантирилади.

Корхона кадрлар сиёсатига баҳо бериш мезони — ишлаб чиқариш самарадорлигининг ўсиши ҳисобланади.

Кадрлар сиёсатини рўёбга чиқариш (жумладан, кадрларни танлаш ва жойлаштириш)да корхона раҳбари, бўлим ва хизмат бошлиқлари, кадрлар бўлими, иқтисодий ва ишлаб чиқариш бўлими, меҳнат ва ҳақ тўлаш бўлими, техник бўлим ва бошқалар иштирок этади.

Рақобат шароитида кадрлар сиёсати − корхоналарнинг муваффақиятли фаолият юритишида муҳим омиллардан бири ҳисобланади. Шу сабабдан ҳар бир корхона, миллий иқтисодиётимизнинг ҳамда хорижий мамлакатларнинг илғор корхоналари тажрибалари ва ютуқларини ўзлаштириш асосида ўз кадрлар сиёсатини такомиллаштириб бориши мақсадга мувофиқдир.

7.3. Корхона меҳнат салоҳиятининг ҳолатини ва таъминланганлигини ифодаловчи кўрсаткичлар

Ишлаб чиқариш корхоналари меҳнат салоҳиятини баҳолаш ва таҳлил қилиш учун кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади. Улар корхоналар меҳнат салоҳиятининг у ёки бу жиҳатларини ифодалайди.

Меҳнат салоҳиятининг ўртача сони таҳлил қилинаётган ҳисобот даврида аниқланади. Буни ҳисоблаш учун меҳнат салоҳиятининг давр бошидаги (Мс.дб) ва охиридаги (Мс.до) сони қўшилиб, иккига бўлинади:

$$Мс = \frac{Мс.дб + Мс.до}{2}.$$

Агар ҳисобат даврида меҳнат салоҳияти тўғрисидаги маълумот бир қанча вақтларда ифодаланган бўлса, у ҳолда барча кўрсаткичлар қўшилиб унинг сонига бўлинади:

$$Мс = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} Мсi.$$

Меҳнат салоҳияти таркибини таҳлил қилганда ходимларни алоҳида категориялари бўйича аниқлаш лозим. Масалан, умумий меҳнат салоҳиятида олий маълумотли ходимлар (Омх) улушини ёки ўрта махсус маълумотли ходимлар (Умх) улуши каби кўрсаткичларни аниқлаш мумкин.

$$Мс.т = \frac{Умх}{Мс} \times 100 \qquad Мс.т = \frac{Омх}{Мс}$$

Булардан ташқари, умумий меҳнат салоҳиятида бошқарув ходимлари улуши, муҳандис-техник ходимлар улуши каби кўрсаткичларни ҳам аниқлаш мумкин.

$$Мс.т = \frac{Мсi}{Мс}$$

бунда:
Мсі- меҳнат салоҳиятининг алоҳида гуруҳлари.

Меҳнат салоҳияти оборотини таҳлил қилиш ҳам ҳозирги даврда катта аҳамиятга эга. ушбу кўрсаткични аниқлаш учун барча ишга қабул қилинган ходимларга (Мс.к) ишдан бўшатилган ходимларни (Мс.б) қўшиб, умумий меҳнат салоҳияти сонига бўламиз.

$$\mathbf{Мс.об = (Мс.к+Мс.б) / Мс.}$$

Ушбу кўрсаткични алоҳида ишга қабул қилинган ва ишдан бўшатилган ходимлар бўйича ҳам аниқлаш мумкин:

$$\mathbf{Мс.обк = Мс.к / Мс ;} \qquad \mathbf{Мс.об.б = Мс.б / Мс}$$

Меҳнат салоҳиятининг кўнимсизлиги умумий меҳнат салоҳиятида салбий оқибатлар натижасида ишдан бўшатилган ходимларнинг улушини ифодалайди. Салбий сабаблар билан ишдан бўшаганлар таркибига ўз аризаси билан бўшаганлар ҳам киради. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\mathbf{Мс.кун = Мс.салб / Мс.}$$

Меҳнат салоҳиятининг турғунлиги ҳам унинг ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан биридир. Буни шу корхонада (фирмада, компанияда) уч йилдан ортиқ ишлаган ходимлар сонини ((Мс3й) меҳнат салоҳиятининг умумий миқорига бўлиш йўли билан аниқлаш мумкин:

Мс.тур = Мс 3 й / Мс.

Меҳнат салоҳияти билан штат жадвалининг таъминланганлигини (Мс.шж.там)аниқлаш учун бир қанча ҳисоб-китоблар қилиш мумкин. Энг аввало бу бўйича умумий кўрсаткични аниқлаш лозим. Бунинг учун меҳнат салоҳиятиининг ҳақиқий миқдори (Мс.х) унинг штат жадвалидаги миқдорига (Мс.шж) бўлинади:

Мс.шж.там = Мс.х/Мс.шж.

Меҳнат салоҳияти билан штат жадвалининг таъминланганлигини (Мс.шж.там)аниқлаш учун бир қанча ҳисоб-китоблар қилиш мумкин. Энг аввало бу бўйича умумий кўрсаткични аниқлаш лозим. Бунинг учун меҳнат салоҳиятиининг ҳақиқий миқдори (Мс.х) унинг штат жадвалидаги миқдорига (Мс.шж) бўлинади:

Мс.шж.там = Мс.х/Мс.шж.

Меҳнат салоҳиятининг сиғими ***(Мс.сг) ҳам ушбу гуруҳга кирувчи муҳим кўрсаткичлардан бири. Унинг аниқлаш учун меҳнат салоҳияти миқдорини (Мс) яратилган (сотилган) маҳсулот (иш, хизмат) ҳажмининг (Q) миқдорига бўлинади:***

Мс.сг = Мс/Q

Меҳнат салоҳиятининг қуролланганлиги ёки асосий воситалар фаол қисмининг меҳнат салоҳияти билан таъминланганлиги ифодаловчи кўрсаткични аниқлаш ва таҳлил қилиш муҳим аҳамиятга эга. Чунки жаҳонда илмий-техника тараққиёти жадал ривожланаётган ҳозирги пайтда Ўзбекистон ҳам орқада қолмаслиги, шу ютуқ томон интилиб яшаши лозим. Бу эса меҳнатнинг энг илғор техника ва технология билан қуролланишини тақозо қилади. Шу туфайли ушбу кўрсаткични ҳар бир корхонада аниқлаш ва таҳлил қилиш лозим. Буни аниқлаш учун асосий воситаларнинг фаол қисми (Ав.ф) меҳнат салоҳияти миқдорига (Мс) бўлинади ёки тескариси:

МС.к= Ав.ф/Мс ёки Мс.т= Мс/Ав.ф.

Айланма маблағларнинг меҳнат салоҳияти билан таъминланганлиги (Айм.Мс) ҳам меҳнат салоҳиятини таҳлил қилишда ва бошқа кўрсаткичларни ўзганишида шу билан боғлиқ омилларнинг таъсирини аниқлашда қўлланилади. Буни аниқлаш учун меҳнат салоҳияти миқдорини (Мс) айланма маблағлар ҳажмига (Айм) бўлиш лозим:

Айм.Мс= Мс/Айм.

7.4. Корхона меҳнат салоҳияти самарадорлигини баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари

Барча ижтимоий-иқтисодий тузумлар (маъмурий-буйруқбозликка асосланган, аралаш мулкчиликка асосланган ва бошқалар)да корхоналар меҳнат салоҳиятидан самарали фойдаланиш долзарб масалалардан бири бўлиб келган ва шундай бўлиб қолмоқда. У ҳеч эскирмайдиган масаладир.

Шуни таъкидлаш лозимки, корхона меҳнат салоҳияти самарадорлиги мезони унинг кўрсаткичларидан фарқ қилади. Самарадорлик мезони — бу моҳият жиҳатидан ишлаб чиқарувчи, мулк эгаси ва давлатнинг моддий манфаатдорлигини ифодаловчи ва объектив баҳо берадиган ўлчов бирлигидир.

Мулкдор нуқтаи назаридан қаралганда меҳнат салоҳиятининг самарадорлиги мезони − мулкдорга қанча моддий манфаат (фойда) келтирилиши билан ифодаланади. Агарда ишчи (ишчилар) нуқтаи назаридан қарайдиган бўлсак, меҳнат салоҳияти самарадорлиги мезони − шу ишчи (ишчилар)га бир иш вакти бирлигида қандай манфаат келтириши билан ифодаланади. Шу сабабли ҳам меҳнат салоҳияти самарадорлигини оширишда мулкдор ва ходимлар ўртасида манфаатдорликнинг мос келишини таъминлаш лозим бўлади.

Корхоналарда меҳнат салоҳиятидан фойдаланиш самарали бўлган тақдирда, уларнинг иқтисодий кўрсаткичлари юқори бўлади.

Меҳнат салоҳиятининг натижавийлиги (Мс.н) натижанинг меҳнат салоҳиятига нисбати билан аниқланади.

Агар натижани «Q» деб белгиласак, унинг меҳнат салоҳиятига (Мс) нисбати, яъни меҳнат салоҳиятининг натижавийлиги қуйидагича аниқланади:

Мс.н=Q/Мс.

Бу кўрсаткич 1 сўм меҳнат салоҳиятига қанча сўм миқдорида натижа (маҳсулот, товар оборoти, юк обороти кабилар) тўғри келганлигини

ифодалайди. Буни бошқача сўз билан меҳнат унумдорлиги деб ҳам аташ мумкин. Ушбу кўрсаткич қанча кўп бўлса, меҳнат салоҳиятининг самарадорлиги шунча юқори эканлигидан далолат беради.

Меҳнат салоҳиятининг рентабеллиги (Мс.р) ҳар бир меҳнат салоҳияти бирлигига тўғри келадиган фойда (Ф) миқдорини ифодалайди. Уни аниқлаш учун фойда суммасининг меҳнат салоҳиятига (Мс) нисбати олинади:

Мс.р=Ф/Мс.

Бу кўрсаткичнинг миқдори ҳам қанча кўп бўлса, самарадорлик кўрсаткичи шунча юқори эканлигидан далолат беради.

Меҳнат салоҳиятининг даромадлилиги (Мс.д) ҳам унинг самарадорлигини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан биридир. Уни аниқлаш учун ялпи даромад суммасини (Д) меҳнат салоҳияти миқдорига (Мс) бўлинади:

Мс.д=Д/Мс.

Бу кўрсаткичнинг миқдори ҳам қанча кўп бўлса самарадорлик шунча юқори деган хулосага келиш мумкин. Чунки ҳар бир меҳнат салоҳиятига тўғри келадиган даромад миқдори юқори бўлади.

Таянч иборалар:

Меҳнат, меҳнат салоҳияти сиғими, кадрлар сиёсати, меҳнат салоҳиятининг кўнимсизлиги, меҳнат салоҳиятининг ўртача сони, корхоналарнинг ишчи кучи билан таъминланганлик даражаси, меҳнат салоҳиятининг турғунлиги, меҳнат предметлари, меҳнат салоҳиятининг кўнимсизлиги, ходимлар, ишчилар.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Меҳнат салоҳияти деганда нимани тушунганингизни айтиб беринг?
2. Кадрлар сиёсати деганда нимани тушунасиз?
3. Корхонада кадрлар сиёсати қандай амалга оширилади?
4. Корхона кадрлар сиёсатига баҳо бериш мезони қандай амалга оширилади?
5. Меҳнат салоҳиятининг кўнимсизлиги нимани ифодалайди?
6. Меҳнат салоҳиятининг турғунлиги қандай кўрсатгичлардан бири бўлиб ҳисобланади?
7. Меҳнат салоҳиятининг натижавийлиги нима?
8. Меҳнат салоҳиятининг рентабеллиги қандай аниқланади?

9. Самарадорлик мезони нима?

8-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА МЕҲНАТГА ҲАҚ ТЎЛАШ

Режа:

8.1. Меҳнатга ҳақ тўлашнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти.
8.2. Сервис соҳаси корхоналарида ишловчиларнинг меҳнатига ҳақ тўлаш шакллари.
8.3. Рағбатлантириш тўловлари. Иш ҳақига қўшимчалар.
8.4. Сервис соҳаси корхона ва ташкилотларида иш ҳақи кўрсаткичларини таҳлил қилиш, режалаштириш тартиби.

8.1. Меҳнатга ҳақ тўлашнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти.

Корхоналарда меҳнатга ҳақ тўлашни оқилона ташкил қилиш ходимлар фаолиятини рағбатлантириш, тайёр маҳсулот ва меҳнат бозорида рақобатчиликни, рентабелликни ва маҳсулотларнинг даромадлилигини таъминлаши лозим. Меҳнатга ҳақ тўлашни оқилона ташкил этишдан мақсад–унинг ҳажми ва ходимнинг корхона хўжалик фаолиятига меҳнат фаолиятида қўшган ҳиссасига мос келишини таъминлаш, яъни меҳнат ўлчами ва истеъмол ўлчами ўртасидаги мутаносибликни таъминлашдир.

Иш ҳақи - ҳар бир ходимнинг сарфлаган меҳнати миқдори ва сифатига мос равишда тақсимланувчи ва ходим тасарруфига пул шаклида келиб тушувчи миллий даромаднинг бир қисмидир. Иш ҳақи–бу меҳнат учун мукофотдир.

Ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш ишлаб чиқариш жараёнига жалб қилинган меҳнат ресурсларининг баҳосидир. Бошқача қилиб айтганда, иш ҳақи – бу, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг корхона ходимлари меҳнатига ҳақ тўлаш учун сарфланувчи қисмидир.

Иш ҳақининг *номинал* ва *реал* турлари мавжуд.

Номинал иш ҳақи–бу ходимнинг маълум бир вақт мобайнида бажарган меҳнати учун ҳисобланган ва тўланган иш ҳақидир.

Реал иш ҳақи–номинал иш ҳақига сотиб олиш мумкин бўлган товар ва хизматлар миқдори; реал иш ҳақи – бу, номинал иш ҳақининг “истеъмол қобилияти ”дир.

Корхоналарда иш ҳақи соҳасидаги сиёсатни ишлаб чиқиш ва уни ташкил этишда қуйидаги тамойилларни инобатга олиш зарур:

*адолатлилик, яъни бир хил меҳнат учун бир хил ҳақ тўлаш;

*бажарилаётган ишнинг мураккаблиги ва меҳнат малакаси даражасини ҳисобга олиш;

*меҳнатнинг зарарли шароитлари ва оғир жисмоний меҳнатни ҳисобга олиш;

*сифатли, сидиқидилдан меҳнат қилишни рағбатлантириш, йўл қўйилган йўқотишлар ёки ўз мажбуриятларига масъулиятсиз ёндашишни моддий жазолаш;

*меҳнат унумдорлиги суръатини ўртача иш ҳақининг ўсиш суръатларига нисбатан тезроқ ўстириш;

*иш ҳақи миқдорини инфляция суръатларига мос равишда мувофиқлаштириш;

*меҳнатга ҳақ тўлашнинг корхона эҳтиёжларига тўлиқ жавоб берувчи илғор шакл ва тизимларини қўллаш.

Замонавий шароитларда корхоналарда меҳнатга ҳақ тўлашнинг турли тизим ва шакллари қўлланилиб, улардан энг кўп тарқалганлари сифатида ишбай ва вақтбай усулни кўрсатиш мумкин.

Меҳнатга ишбай ҳақ тўлаш ишлаб чиқарилган маҳсулот (бажарилган иш, кўрсатилган хизмат) учун тўланадиган ҳақни англатади.

Корхоналарда кўпинча фақат ишбай эмас, балки ишбай-мукофотли ҳақ тўлашдан фойдаланилади.

Меҳнатга ишбай-мукофотли ҳақ тўлашда ишчи бажарган ишига ҳақ олишдан ташқари, мукофотга ҳам эга бўлади. Мукофот асосан маълум бир кўрсаткичларга эришиш - маҳсулот ишлаб чиқариш режасини бажариш, маҳсулот сифатини ошириш, хом ашё ва материалларни тежаш ва шу кабилар учун берилади.

Меҳнатга вақтбай ҳақ тўлаш тариф тизимида кўзда тутилувчи ишлаб берилган вақт - календарь вақт эмас, балки норматив вақт учун тўланадиган ҳақни англатади.

Вақтбай-мукофотли ҳақ тўлашда ишчи ишлаб берган вақтига ҳақ олишдан ташқари, ушбу иш ҳақига маълум бир фоиз ҳисобида мукофот ҳам олади.

Меҳнатга аккорд ҳақ тўлаш тизими меҳнатга ишбай ҳақ тўлашнинг бир тури бўлиб, унинг моҳиятига кўра, бунда бажарилиши керак бўлган ишларни муддатини кўрсатган ҳолда баҳолаш амалга оширилади.

Корхонада қуйидаги ҳолларда аккорд ҳақ тўлаш тизимидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади:

*корхона бирон-бир буюртмани ўз вақтида бажара олмаса ва бунинг учун шартномага асосан йирик миқдорда жарима тўлайдиган бўлса;

*корхонанинг тўхтаб қолишига сабаб бўлувчи фавқулодда вазиятлар (ёнғин, сел, зилзила, сув тошқини ёки жиддий сабабларга кўра асосий технологик линияларнинг ишдан чиқиш ҳоллари) рўй берганда;

*алоҳида ишларни бажаришга ўта зарурат туғилганда ёки корхонада янги асбоб-ускуналар ишга туширилганда.

Кўпчилик корхоналарда иш ҳақини ҳисоблаш тариф тизими, айниқса унинг тариф ставкаси ва тариф сеткалари каби элементлари асосида амалга оширилади.

Тариф ставкаси–турли гуруҳ ва категориядаги ишчиларнинг вақт бирлигидаги меҳнати учун тўланувчи ҳақнинг мутлақ (абсолют) ўлчамидир. Минимал тариф ставкаси ёки биринчи разрядли ставка бошланғич ҳисобланади. У энг оддий меҳнат турига тўланувчи ҳақ даражасини белгилаб беради.

Тариф сеткалари меҳнатга ҳақ тўлашдаги мутаносибликларни малака даражасини ҳисобга олган ҳолда, белгилаш учун хизмат қилади. У тариф разрядлари ва уларга мос келувчи тариф коэффициентлари йиғиндисини ифодалайди. Тариф коэффициентининг энг паст разряди бирга тенг деб олинади. Ундан кейинги тариф разрядлари мос келувчи тариф ставкалари биринчи разрядли тариф ставкасидан неча марта катта бўлишини кўрсатади.

Кадрлар, меҳнат унумдорлиги ва иш ҳақи ўзаро чамбарчас боғлиқ бўлган тушунчалар ҳисобланади. ҳар бир корхонада меҳнат ва иш ҳақи бўйича режа тузилиб, унинг мақсадлари ишчи кучидан фойдаланишни яхшилаш заҳираларини топиш ва бу асосда меҳнат унумдорлигини оширишга қаратилган бўлиши лозим. Бу режаларга кўра меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати ўртача иш ҳақи суратларидан тезроқ ўсиши лозим.

8.2. Хизмат соҳаси корхоналарида ишловчиларнинг меҳнатига ҳақ тўлаш шакллари.

Жахон амалиётида иш ҳақини ҳисоб китоб қилиш учун тан олинган иш ҳақи шакли ва тизими яратилган.

Иш ҳақи қуйидаги икки шаклдан иборат:

— вақтбой иш ҳақи;

— ишбой иш ҳақи:

Иш ҳақи икки ҳил тизимда, яъни тарифли ва тарифсиз тизимда амал қилади.

Вақтдой иш ҳақи оддий вақтбой (соат, кун, хафта, ой) ва вақтбой – мукофатлитизимларга бўлинади.

Ишбой иш ҳақи эса оддий (бевосита) ишбой, ишбой-мукофатли, билвосита-ишбой, аккорд тизимларига бўлинади.

Юқоридагилар ҳаммаси таърифли тизимга киради.

Булардан ташқари тарифсиз тизим ҳам қўлланилади.

Иш ҳақи шакллари ва тизимларини қуйидаги чизмада ифода этамиз.

Иш ҳақини ташкиллаштириш хўжалик субъектларида қуйидаги элементлар (кўрсаткичлар)ни ишлаб чиқариш (шакллантириш, ҳисоблаш, тасдиқлаш) билан амалга оширилади:

биринчидан, меҳнатни нормаллаштириш;

иккинчидан, тариф тизимини аниқлаш;

учинчидан, иш ҳақини муқобил шакли ва тизимини танлаш;

тўртинчидан, иш ҳақи фондини шакллантириш;

бешинчидан, моддий рағбатлантириш турларини белгилаш.

Меҳнатни нормаллаштириш меҳнат сифатини ва умумий натижага индувидуал шахсларни ҳиссасини аниқлаш воситаси сифатида хизмат қилади. Меҳнатни самарадорлигини ошириш ҳамда иш ҳақини оқилона белгилаш, уни ташкил қилиш учун илмий асосланган меҳнат нормаси ва нормативларини ишлаб чиқиш катта аҳамиятга эга. Норма ва нормативлар орқали меҳнат ва иш ҳақи кўрсаткичларини чуқур тадқиқот қилиш, прогнозлаш ва режалаштириш осонлашди.

Бозор иқтисодиёти шароитида норма ва нормативлар меҳнатни одилона, адолатли ва ва ҳаққона баҳолашни таъминлайди. Бу эса ўз вақтида корхона, ташкилот ва бошқаларда жамоани жипслашишига, меҳнат унумдорлигини ва самарадорлигини оширишга олиб келади.

Савдода меҳнатни нормалаштириш орқали сотиб олувчиларга хизмат кўрсатиш (бир сотувчи бирон даврга нечта сотиб олувчига хизмат қилиш) мумкинлиги нормасини, сотувчилар, раҳбарлар, мутахасислар ва ёрдамчи ходимлар рационал сонини ва бошқа кўрсаткичларни аниқлаш мумкин.

Иш ҳақини ташкил қилишнинг асосини тариф тизими ташкил қилади.

Биз юқорида келтирганимиздек Ўзбекистон Республикасида ҳам иш ҳақи тизими тарифли ва тарифсиз иш ҳақи тизимларидан фарқланади.

Тариф тизими – нормативлар мажмуаси бўлиб, улар асосида иш ҳақини дифференциациялаш таъминланади. Иш ҳақини дифференциациялаш меҳнатни мураккаблиги, шарт шароити, табиий-климатик шароити, меҳнатни интенсивлиги уни тавсифини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади.

Тариф тизимини қуйидаги норматив хужжатлардан таркиб топади:

— тарифий-малакавий маълумотнома. Ушбу маълумотнома норматив хужжат ҳисобланиб, ишчи ва ишчига, чавозимга қўйиладиган талабларни малакавий таснифини белгилайди. Унда ишчига ёки ишни бажариш учун зарур бўлган билим, кўникмалар ва ҳар хил профессия, малакага таълуқли ишлар туркуми тарифланади;

— тарифий – малакавий маълумотнома ишчилар малакаси даражасини ва тариф разрядини белгилайди;

— тариф ставкаси, иш вақтини ўлчов бирлигига тўланадиган иш ҳақи миқдорини пулдаги ифодаси.

Ишчиларга иш ҳақи тўлашда иш вақти ўлчов бирлигида (соат, кун, ой) ишлаб чиқарилган маҳсулот (хизмат) учун тўланадиган иш ҳақи миқдори белгиланади. Рахбарлар, мутахасислар, хизматчилар, ёрдамчи хизматчилар ва айрим нормалаштириш мумкин бўлмаган ишларни бажарувчилар учун тариф ставкада лавозим орқали белгиланади;

8.3. Рағбатлантириш тўловлари. Иш ҳақига қўшимчалар.

Сервис корхона ва ташкилотларида иш ҳақи тўловларидан ташқари рағбатлантириш тўловлари мавжуд.

Рағбатлантириш тўловлари – бу сервис соҳасидаги ишчи ва хизматчиларга, муҳим топшириқларни бажарганликлари, ишни сифатли амалга оширганликлари, иш вақтидан ташқари пайтда ишлаганлиги, юқори малакаси, корхонага ката фойда келтирганлиги, кўп йиллик самарали ишлаганлиги ва

бошқа фойдали иш фаолиятлари учун мукофот ёки қўшимча тарзда бериладиган иш ҳақларига айтилади.

Рағбатлантириш тўловлари сервис корхона ва ташкилотлари ишнинг даромадлари ката кичиклигига қараб ой, квартал, йил якунлари билан берилади. Бериладиган қўшимча иш ҳақи ва муносабатлар ҳар ой, чорак, йил якуни билан берилиши мумкин.

Бунда сервис корхона ва ташкилотларининг ойлик, чораклик, йиллик бизнес режаларини бажарганлиги, юқори даромад, фойда олганлигини инобатга олиб берилади.

Сервис корхона ва ташкилот раҳбари ой, чорак, йил якуни билан ходимларни рағбатлантириш ҳақида қарор чиқаради.

Ҳар бир ходимнинг сервис корхонасига юқори фойда олишида қўшган ҳиссасига қараб рағбатлантириш тўловлари тўланади.

Сервис корхона ва ташкилотларининг ходимларни қўшимча ҳақи ва мукофот тўлаш шартлари ишлаб чиқилиб алоҳида қарор билан тасдиқланиши керак.

Бу шартларни корхонада ишловчи ҳар бир ходимга етказилган юўлиши ва уларнинг билиши лозим. Рағбатлантириш тўловларини амалга оширилганда, ҳар бир ходимнинг корхонанинг юқори фойда олишида қўшган ҳиссаси, меҳнат интизомига риоя қилиши, топшириқларни бажариши, юқори малакаси, хатоларга йўл қўймаганлиги, сифатли маҳсулот ишлаб чиқариши ва бошқа жараёнлар ижобатга олинади.

Агар ходим ўтган давр мобайнида бирорта хатога йўл қўйса, корхона рахбари томонидан рағбатлантириш тўловлари берилмаслиги мумкин. Бу ҳақида корхона рахбари рағбатлантириш тўлови берилмайдиган шахс тўғрисида алоҳида қарор қабул қилади.

Акциядорлик жамиятларида, акцияларга бериладиган қўшимча тўловлар, йил якуни Билан олинган фойдага қараб бир марта тўланади.

Акцияларга бериладиган қўшимча тўловлар, акциядорларнинг умумий йиғилишида йил якуни билан кўриб чиқилади ва бу ҳақида қарор қабул қилади. Акцияларга бериладиган қўшимча фоиз тўловлари, уларнинг ҳажмига қараб тенг улушларда тўланади.

Бундан ташқари сервис корхона ва ташкилотларида рағбатлантириш фондлари ташкил қилинади.

Бу фондлардан айрим муҳлати бўлиб қолган ходимларга бир ёки икки ойлик миқдорларида ёрдам йўллари ҳам берилиши мумкин. Кўп йиллик самарали ишлаганлиги учун, корхонанинг айрим ходимларига, уларни рағбатлантириш мақсадида бир йилда бир марта тўланади.

Бу ҳақида корхонада алоҳида рағбатлантириш шартлари ишлаб ишлаб чиқилиб у қарор билан расмийлаштирилади.

8.4. Сервис соҳаси корхона ва ташкилотларида иш ҳақи кўрсаткичларини таҳлил қилиш, режалаштириш тартиби.

Иш ҳақини режалаштириш сервис корхона ишчилари сони, унинг даромади, олинаётган фойдаси, маҳсулот ҳажми билан чамбарчас боғлиқ. Ҳар бир сервис корхонаси йил бошида иш ҳақи фондини ўзининг бизнес режасида ишлаб чиқади.

Иш ҳақини режалаштиришда ходимлар сони, бир ойлик иш ҳақи миқдори ва йиллик иш ҳақи миқдори кўрсатилади. Иш ҳақининг миқдори корхонанинг даромади, олаётган фойдасига боғлиқ.

Масалан: «Сухробжон» автомобиллар сервис хизмат кўрсатувчи устахонаси, автошиналарни ямаш, мой қуйиш, узатувчи қисмларни таъмирлаш, электр узатгичларни таъмирлаш, мотор қисмларини таъмирлаш билан шуғулланади.

Сервис корхонасида 8 киши ишлайди. Шундан 2 кишига 120 минг сўм, 2 кишига 100 минг сўмдан, 4 кишига 80 минг сўмдан ойлик иш ҳақини бизнес режасига киритилган. Шу тариқа ойлик иш ҳақи фонди. 760 минг сўмни ташкил қилади. Корхонанинг йиллик иш ҳақи фонди 760Х12=9120 минг сўмни ташкил қилади. Ушбу ҳисоб билан 2017 йил учун корхонанинг иш ҳақи фондини режалаштирган. Агар корхона даромади режага нибатан баланд бўлса уларнинг иш ҳақи ҳам юқори бўлади.

Корхонада ишловчи ходимлар сони, унинг ишлаб чиқараётган маҳсулот ҳажмига боғлиқ. Корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми қанчалик катта бўлса, ишчилар сони ҳам шунча кўп бўлади.

Ўз навбатида иш ҳақи ҳажми ҳам корхона маҳсулотининг миқдорига боғлиқ. Ишчилар сони қанчалик кўп бўлса, иш ҳақи фонди шунчалик катта бўлади. Корхона рахбари, олинаётган даромадга қараб, иш ҳақи миқдорини кўпайтириши ва камайтириши мумкин.

Таянч иборалар:

Иш ҳақи, ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш, номинал иш ҳақи, реал иш ҳақи, корхонада ишловчи ходимлар сони, акцияларга бериладиган қўшимча тўловлар, ойлик иш ҳақи, иш ҳақи фонди, иш ҳақи миқдори, бизнес режа, рағбатлантириш тўловлари, меҳнат интизоми, тариф ставкаси, тариф тизими, иш вақти ўлчов бирлиги, меҳнатни нормаллаштириш, вақтбай иш ҳақи, ишбай иш ҳақи.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Меҳнатга ҳақ тўлашнинг ижтимоий-иқтисодий моҳиятини ёритиб беринг?
2. Ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш деганда нимани тушунганлигингизни ёритиб беринг?
3. Номинал иш ҳақини мисоллар орқали тушунтиринг?
4. Реал иш ҳақини мисоллар орқали тушунтиринг?
5. Бутун дунёда кенг тарқалган қандай иш ҳақи турлари бор ва уларга таърифлар беринг?
6. Иш ҳақига қўшимчалар қандай амалга оширилади?
7. Иш ҳақининг таърифли ва тарифсиз тизимларини айтиб беринг?
8. Меҳнатни нормаллаштириш қандай амалга оширилади?
9. Аккорт иш ҳақи қандай иш ҳақи эканлигини тушунтиринг?

9-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАСИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ СТРАТЕГИЯСИ.

Режа;

9.1. Стратегия тушунчаси ва бизнесда мавжуд бўлган стратегия гуруҳлари.
9.2. Хизматлар соҳаси корхоналарининг стратегик моделлари.
9.3. Хизматлар соҳаси корҳонасининг SWOT таҳлил усули.

9.1. Стратегия тушунчаси ва бизнесда мавжуд бўлган стратегия гуруҳлари

Корхона стратегиясига тузатишлар киритиш меъёрдаги оддий холат ҳисобланади. Баъзан стратегияга ўзгартириш киритиш зарур бўлиб қолади. Камдан-кам ҳоллардагина корхона стратегияси вақт синовидан ўта олади.

Олимлар стратегия тўғрисида ўз фикрларини қуйидагича билдиришган:

- **Шерон М.Остер: стратегия** бу қандайдир бошқа тарзда эмас, айнан белгиланган тарзда ҳаракат қилиш мажбуриятидир.
- **Питер Лоренжу: стратегик режалаштириш**нинг вазифаси ишни ташкил этишда янгиликларни қўллаш.

Питер Лоренжу фикрига кўра, стратегик режалаштириш корхонани бошқариш учун ѐрдам берадиган восита ҳисобланади.

Фирманинг узоқ муддатли режалари аниқ ўлчанадиган конкрет вазифаларга айлантирилмагунча миссия ва фирманинг келажак ниятлари чиройли сўзлар бўлиб қолаверади. Мақсадни аниқлаш стратегик бошқаришнинг хал қилувчи дақиқасидир.

Стратегия вариантлари турли хил бўлишига қарамасдан муқобил стратегияларни ажратиш, рақобатдош стратегиялар фойдалироқ бўлиши мумкин. Ушбу тўрт муқобил вариантга қуйидагилар киради:

1. **Концентрациялашган (чегараланган) ўсиш стратегияси.** Бунга шундай стратегиялар киради, улар иккита элемент – маҳсулот ва бозор элементларининг ўзгариши билан боғлиқ. Қолган уч элементга тегишли бўлмайдиган соҳага, фирманинг соҳа ичидаги мавқеига боғлиқ. Ушбу стратегияларга асосан фирма ўз маҳсулоти сифатини яхшилашга ёки янги маҳсулот ишлаб чиқаришни бошлашга ҳаракат қилади. Бир вақтнинг ўзида у мавжуд бозорда ўз мавқеини яхшилашгагина эмас, балки янги бозорга ўтишга ҳам интилади. Концентрациялашган ўсиш стратегиялари муваффақиятга эришган саноат корхоналари тармоғида қўлланилади. Бу стратегия анча қулайлиги ва кам таваккалчилиги билан ўзига жалб қилади.

Менежерлар психологияси шундайки, улар тизимнинг ўзгаришини ёқтиришмайди.

2. Интеграциялашган ўсиш стратегияси. Ҳар йили олдинги йилга қараганда маълум даражада ўсиш билан тавсифланади ва амалга оширилади. Интеграциялашган ўсиш стратегиясини ўз фирмасини ҳар томонлама ривожлантириш учун стагнация ҳолатидаги бозорларни тарк этиш мақсадидаги раҳбарлар қўллаб – қувватлайдилар. Ўсиш ташқи ва ички бўлиши, масалан ички ўсиш товарлар ассортиментини кўпайтириш йули билан ташқи ўсиш эса бир тармоқ горизонтал ва вертикал ўсиш шаклида бўлиши, бошқа фирмани бирлашиши ва бошқа кўринишларда амалга ошиши мумкин.

3. Диверсификацияланган ўсиш статегияси. Агар фирмалар фаолият юритаѐтган тармоқда, бозорда ўзи ишлаб чиқарган маҳсулот билан ривожлана олмаса, бу стратегияни амалга ошириши мумкин.

Ушбу стратегияни танлашнинг асосий омиллари қуйидагиларга олиб келади:

- бозорлар ушбу маҳсулот бўйича тўйинган ёки маҳсулотнинг ҳаётийлик цикли тугаши натижасида унга бўлган талаб тезлик билан қисқаради;
- фирманинг бўш пул маблағлари фойдалироқ бўлиши мумкин;
- янги бизнес амалдаги фаолиятга нисбатан стратегик самара бериши мумкин, масалан, ишлаб чиқариш аппаратининг яхшироқ кооперациялашуви ҳисобига;
- фирмалар ўзи фаолият юритаѐтган бизнесни кенгайтириш учун антимонопол қонунлар мавжуд;
- солиқларни қисқартириш;
- жаҳон бозорига чиқишни кенгайтириш;
- кадрлар потенциалидан унумли фойдаланиш.

4. Қисқартириш стратегияси. Ушбу стратегияга фирмалар пасайиш даврида, маълум ўсиш давридан кейин қайта таркибий тузиш ёки самарадорликни ошириш зарурати билан боғлиқ ҳолда, мурожат этади. Бу ҳолда ишлаб чиқаришни мақсадли ва режали қисқартириш зарурати пайдо бўлди. Бундай сиёсатни амалга ошириш фирма учун оғриқсиз кечмайди, лекин ҳодисалар юз берганда бизнесни сақлаб қолиш, ривожлантиришнинг ягона йўли ушбу стратегиядир.

Хизматлар соҳаси корхоналарининг мақсад ва вазифаларини амалга ошириш юзасидан батафсил, ҳар томонлама комплекс тузилган режа стратегик

режалаштиришнинг пировард натижаси ҳисобланади. Стратегик режа одатда Хизматлар соҳаси корхоналарининг юқори раҳбарияти томонидан ишлаб чиқилади. Стратегияда қарорлар, режалар, фармойишлар шаклида намоѐн бўлади. Уни ҳаётга тадбиқ қилишда эса бошқаришнинг барча бўғинлари иштирок этишади.

Хизматлар соҳаси корхоналарининг стратегик режалаштириш жараёни қуйидаги босқичларни ўз ичига олади:

- вазифаларни аниқлаб олиш;
- янги маҳсулотни яратиш ва ўзлаштириш технологияси жорий этиш режасини тузиш;
- SWOT таҳлилни амалга ошириш;
- қабул қилинган ечимларни баҳолаш;
- асосий стратегик ечимни танлаб олиш.

Хизматлар соҳаси корхоналарининг мақсади ва вазифаларини танлаш стратегик режалаштириш жараёнининг энг дастлабки ва маъсулиятли босқичларидан ҳисобланади. Бу жараѐн режалаштиришнинг кейинги барча босқичлари учун мўлжал вазифасини ўтайди.

Хизматлар соҳаси корхонаси фаолиятининг бош мақсади – бу хизматлар ишлаб чиқаришда кам харажат сарфлаган ҳолда барча истеъмолчиларга юқори сифатли хизматлар ва маҳсулот етказиб бериш бўйича режалар, топшириқлар, шартномаларни бажаришдан иборат. Стратегик режалаштириш сифати ҳам ана шу бош мақсаднинг қанчалик тўғри танланганлиги ва қабул қилинганлигига боғлиқ.

Стратегияларни амалга ошириш усуллар маркетинг фаолиятини амалга оширишга шаклланадиган мавжуд муносабатлардан объектив суръатда келиб чиқади. Стратегияларни амалга ошириш усул ва услубиятларини иқтисодий, ташкилий (маъмурий), ижтимоий – руҳий психологик усулларга бўлишга имкон беради. Стратегияларни амалга ошириш усулларини, уларда акс этадиган иқтисодий ва бошқа муносабат турларига қараб туркумлаш билан бир қаторда, бу усулларда ходимларнинг фаолият сабабларини хисобга олиб, уларга таъсир кўрсатиш нуқтаи назаридан ҳам фарқ қилиш мумкин. Улар қуйидагилардир:

1. ҳар бир ходимнинг ҳуқуқи ва бурчларидан келиб чиқадиган фаолият сабаблари (мажбурий мотивация);

2. моддий манфаатлардан келиб чиқадиган сабаблар;

3. маънавий (руҳий) сабаблар.

Шунга мувофиқ стратегияларни амалга ошириш усуллари ҳам қуйидагича бўлиши мумкин:

1. бевосита директив усуллар;

2. ходимлар ва жамоани моддий рағбатлантиришга асосланган усуллар;

3. меҳнатни маънавий (руҳий) рағбатлантиришдан фойдаланишни кўзда тутувчи усуллар.

Стратегияларни амалга ошириш усуллари – ҳозирги объектив қонунлардан фойдаланиш механизми тизимидаги энг муҳим қисмидир. Стратегияларни амалга оширишнинг иқтисодий усулларини икки асосий турга: директив режа топшириқлари ва турли туман иқтисодий омилларга бўлиш мумкин. Юқори органларнинг директив топширишлари билан маркетинг фаолиятига таъсир ўтказишнинг иқтисодий омилларидан фойдаланишни тўғри қўшиб олиб бориш йўлга қатъий амал қилинмоқда.

9.2. Хизматлар соҳаси корхоналарининг стратегик моделлари.

Хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланиши ҳар бир даврга мос стратегик модел шаклида кўриниши турлича аҳамият касб этган. Шу сабабдан бизнинг назаримизда ибтидоий жамоа давридан тортиб, ҳозирги замонавий хизмат кўрсатиш корхоналарининг стратегик мақсадларини англашда хизматнинг дастлабки ўзагини очишни тақозо этади. Шу сабабли 1-расмдаги хизматлар соҳасининг эволюцион моделида келтирилган кўрсатгичлар хизмат кўрсатиш соҳасининг моҳиятини ва стратегик мақсадларининг қандай ҳолатда бўлганлигидан тортиб замонавий шаклини акс эттиради. 1-расмдаги моделдан кўриниб турибдики хизмат даставвал ибтидоий жамоа даврида шаклланган бўлиб, шахснинг ўзига-ўзи томонидан амалга оширилган. Хизматнинг бу даврдаги шакли шахсий қорин тўйғазишга уринишдаги мақсад, ўзини ён атрофдаги ҳавф-хатарлардан ҳимоя қилиш, шахсий манфаът учун ов қилиш, ўзини ҳимоя қилиш мақсадида ёки ўзи учун ов қуроллари ясаш, ўзини-ўзи даволаш, турли қоятошларга расм чизиш каби шаклларида хизматнинг дастлабки белгилари намоён бўлган.

Хизмат (дастлабки ибтидоий шакл)

- Шахсий қорин тўйғазишга уриниш
- Ўзини ўзи ҳимоя қилиш
- Овчилик (якка манфаат учун)
- Расм чизиш, турли куроллар ясашнинг дастлабки шакллари
- Ўзини-ўзи даволаш
- бошқалар

Хизмат кўрсатиш

- Қорин тўйғазиш учун жамоавий мақсад учун бирлашиш
- Ёлланма жангчилар, овчилар, уй хизматкорлари
- ўзи ёки бошқа бировнинг талабига кўра расм чизиш, рассомчилик қилиш шу кабилар
- Манфаат учун ёлланма фаолиятнинг барча кўринишлари
- Таълим бериш, табиблик қилиш
- Бошқа бировлар учун курол ясаш, кийим тикиш, уй куриш ва шу кабилар

Хизмат кўрсатиш соҳаси

- Таълим соҳаси
- Соғлиқни сақлаш соҳаси
- Туризм соҳаси
- Банк, молия ва суғурта хизматлари сохаси
- Транспорт хизматлари соҳаси
- Алоқа хизматлари сохаси
- Коммунал ва маиший соҳа
- Маъданий мультимедиа, аудио-видео телевидения, дастурий таъминот соҳаси

Рақамли хизматлар

- Таълим соҳасидаги онлайн дарслар, электрон дарсликлар, электрон журналлар, махсус педагогик воситалар ва бошқа шу кабилар
- Соғлиқни сақлаш соҳасидаги касалликни аниқлашда фойдаланиладиган барча махсус апаратлар, онлайн маслаҳатлар, мослаштирилган web-дастурлар ва бошқалар
- Сайёҳлик, дам олиш, сафар қилиш учун маълумотларни тақдим этадиган дастурий таъминотлар
- Мобил курилмалар, банкомат, электрон дастурий воситалар ва электрон пуллар шу кабилар
- Интернет, алоқа линиялари, роутер, кабеллар, тўлқин тарқатувчи курилмалар ва шу кабилар
- Броузер, web-сайт, махсус порталлар, электрон хукумат, мўлжалланган дастурлар

1-расм Хизматлар соҳасининг эволюцион модели[15]

[15] Ишланма муаллиф томонидан тузилган.

Кейинчалик оила қуриш қабилаларнинг кенгайиши, манфаатлар тўқнашуви, турли мақсадларни кўзлаган ҳолда, ёрдамчи кучларга эҳтиёж сезилди. Бу эса айнан хизмат кўрсатиш шакли яралишига олиб келди. хизмат кўрсатиш эса хизмат кўрсатиш соҳалари ривожланишига замин яратди. Шу сабабли таълим соҳаси, соғлиқни сақлаш, туризм каби турли хизмат кўрсатиш соҳаларининг ихтисослашуви янги босқични бошлаб берди.

Ҳозирги кунга кели юқоридаги эволюцион моделига асосан тармоқлар шаклланди. Ушбу эволюцион хизмат кўрсатиш корхоналарнинг ўз услубига асосан ривожланишига замин яратди.

Иқтисодчи олимлар ва амалиётчилар хизматлар соҳаси фаолиятида стратегик қарорлар қабул қилиш учун ёрдами тегиши мумкин бўлган бир қатор моделлар ишлаб чиққанлар. Кўпгина базис стратегиялар бу моделлар билан боғлиқ. Модел аниқ бир вазиятдан келиб чиқиб танланади. Ўсувчи бозор шароитида стратегияларни яратиш учун модел таклиф этилади.

Бошланғич нуқта корхонанинг ҳақиқий ва режадаги ривожланиши ўртасидаги фарқ ёки маржаси ҳисобланади. Бу корхона мақсадлари аввалги стратегиялар ѐрдамида амалга оширилганини билдиради. Бу вазиятга ёки мақсадга ўзгартириш киритиш ёки бошқа стратегик йўлларни қидириш лозим. Ўсувчи бозор шароитида Ансофф «маҳсулот – бозор » деб аталадиган матрица ѐрдамида тузган(1 - жадвал).

И.Ансофф матрицаси ёрдамида олинадиган асосий стратегик тавсиялар қуйидагидан иборат:

1. Бозорни такомиллаштириш: мавжуд маҳсулотниинг мавжуд бозорларда бозор улушини барқарорлаштириш ѐки ошириш ёҳуд бозор ҳажмини кенгайтириш мақсадида кучайтириш.

2. Мумкин бўлган эришиш йўллари истеъмолини ошириш (нархни тушириш, қадоқлаш ҳажмини ошириш, сифат ѐқолишини камайтириш), харидорларни рақобатбордош маҳсулотларга қизиқтириш, истеъмолни фаоллаштириш (реклама, синаб кўришни таклиф этиш, нархларни тушириш).

3. Бозор чегараларини кенгайтириш: янги бозорга эски маҳсулотлар билан чиқиш. Мумкин бўлган вариантлар: янги минтақавий, миллий ѐки халқаро бозорга чиқиш (байналминаллаштириш ва глобаллаштириш); маҳсулот вазифаларини ошириш; эски маҳсулотга янги ҳудудлар очиш; маҳсулотни истеъмолчининг белгиланган сегмент талабларига жавоб бериши учун мослаштириш (бозорни сегментлаш).

1-жадвал

«Маҳсулот – бозор » матрицаси (Ансофф матрицаси)[16]

Бозорлар / Маҳсулотлар	Мавжуд Бозорлар	Янги Бозорлар
Мавжуд маҳсулотлар	Бозорга янада чуқурроқ кириб бориш I	Бозор чегараларини янада кенгайтириш II
Янги Маҳсулотлар	Маҳсулотни Такомиллаштириш III	Диверсификациялаш IV

3. Маҳсулотни ривожлантириш (инновация): янги бозорга эски бозорларда янги маҳсулотларнинг сотилиши. «Инновация» тушунчаси қуйдаги имкониятлар: асл инновация (бозорда янги); жуда янги маҳсулотлар (эскилари билан боғлиқ); Me-too маҳсулотлар (фақат корхона учун янги маҳсулотлар)ни ўз ичига олади.

4. Диверсификация: корхона ортиқча фаолият доирасидан ажраб, янгиларига ўтади. Сабаблари: бозорларнинг стагнацияга учраши, хавф – хатарнинг камайиши, молиявий натижалар, жамғарма ва истеъмол базаларини суғурталашдан иборат. Ишлаб чиқариш дастури корхонанинг олдинги маҳсулотлар билан хеч қандай алоқаси бўлмаган маҳсулотларни ўз ичига олади. Диверсификациянинг уч тури мавжуд: 1) ўша даражадаги диверсификация (горизантал) автомабил корхонаси мотоцикл чиқаришни йўлга қўяди; 2) истеъмол ва жамғариш бозорларидаги диверсификация (вертикал) тўқимачилик корхонасини очади; 3) лотереали диверсификация (моддий ўзаро алоқанинг йўқлиги), «Пепси-Кола»нинг спорт буюмларини ишлаб чиқаришда қатнишиши. Диверсификациянинг асосий хавфли кучларнинг тарқалиб кетиши мумкинлигидадир.

Рақобат матрицаси (Потер). Америкалик олим Потер 1975 – 1980 – йилларда ўсиш суръатини пасайиши ва саноатнинг кўпчилик тармоқларнинг стагнацияга учраш даврида рақобат стратегияси консепциясини ишлаб чикди. Корхона диққат марказида нафақат харидорлар эҳтиёжини қондириш, балки бозордаги рақобат кучлари ҳам туради. Потер томонидан кўрсатилган рақобатни ҳаракатга келтирувчи 5 та куч қуйидаги 1.1 - чизмада берилган.

4 [16] Ф. Котлер. Маркетинг менежмент. Санкт-Петербург, 2007

М. Потернинг тадқиқотлари қуйидаги хулосаларга олиб келди: аввало катта бозор улушига эга бўлган йирик корхоналар бир томондан ва иккинчи томондан, кичик ихтисослаштирилган корхоналар талаб қилинадиган рентабеллик даражасига эришиш имкониятига эга бўлади. Демак, ўрта позиция хавфли, бозорда етакчилик килишга эришиш кобилияти ёки маблағлари йўқ, барча корхоналарга ўз ишини белгиланган сегментда жамлаб, рақобатчиларга нисбатан афзалликларни барпо этиш тавсия этилади.

Дастлабки ҳолатнинг муҳим томонларини ойдинлаштириш баҳолаш учун асос рақобат матрицасидаги ҳолатлардан қайси бири корхонага кўпроқ манфаат келтиришидир. Портер модели, аввало консентрация, бозорнинг етилганлик даражаси ва жаҳон рақобатининг интенсивлиги нуқтаи назаридан фарқ қилувчи бўлинган, ёш ва етилган тармоқларнинг стратегияларини бошқариш учун керак.

Потер стратегиясининг афзалликлари:

- корхонанинг бошқа рақобатчилари кучли кураш натижасида зарар кўра бошласа, унча кам бўлмаган харажатлар билан ҳам корхона даромад олади;

- харажатдаги афзаллик самарадорлиги бўйича иккинчи сотувчининг қилган харажатларига нисбатан баҳони ортиқ тушира олмайдиган кучли харидорлардан химоя қилади;

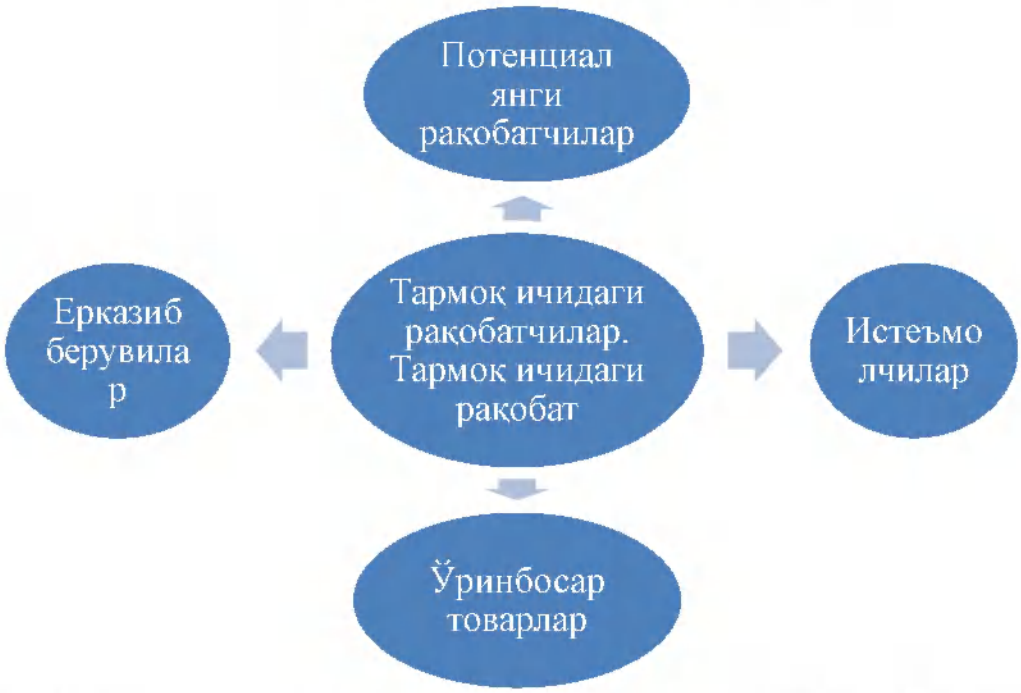
- кам ҳаражатлар мол етказиб берувчиларга афзаллик яратади, баҳоларнинг кўтарилиши эса етакчига камроқ таъсир қилади;

- кам харажатлар бозорга киришга катта тўсиқларни ҳосил қилади;

- ўрин босар товарларнинг пайдо бўлиши етакчига рақобатчисига нисбатан харажатлар доирасида эркин ҳаракат қилишга имконият беради.

1 – расм.

Рақобатни юзага келтирувчи кучлар[17]



«Бозор улуши – бозор ўсиши» матрицаси (портфолио – таҳлил).[18] Портфолио – таҳлил ёки « бозор улуши – бозор ўсиши » матрицаси XX асрнинг 60 – йиллари сўнгида Американинг «Бостон консалтинг групп» консалтинг фирмаси томонидан ишлаб чиқилган. Бу модел, асосан маҳсулотинг ҳаёт циклига ва тажриба эгри чизиғи консепциясига асосанган.

Корхона (молия мухитида капитални жойлаштириш таҳлили бўйича) Портфолио ёрдамида, яъни стратегик ишлаб чикариш бирликлари йиғиндиси сифатида таърифланади. Стратегик ишлаб чиқариш бирликлари (СИЧБ) асосан бир–бирига боғлиқ бўлмаган бошқа СИЧБ маҳсулотлари ёки маҳсулотлар гуруҳидан фарқли ҳамда мижозлар томонидан аниқланадиган ва улар билан боғлиқ бозор масалалари бўйича характерланадиган корхонанинг фаолият доираси. Турли СИЧБ ҳар хил бозор имкониятлари ва хавф – хатарга эга бўлади.

Энг асосий Портфолио консепсиялари. Турли Портфолио консепсияларидан «бозор ўсиши – бозор улуши» ва «бозорнинг жалб қилиш даражаси рақобатдаги устунлик» моделлари энг катта амалий иаҳамиятга эга.

Бу иккала консепция икки координатали матрица ёрдамида СИЧБ бир жинсли йиғиндига бирлаштирилди. Улар учун мақсадли ва стратегик

[17] М. Потер. Международная конкуренция. М. Прогресс, 2006 , 202-стр.

[18] Davit Marketing Management and Strategy (2nd Ed.) Prentice Hall Europe, 2008. 110 – 111

режалаштиришда ҳамда корхона қўлланиладиган ҳаракатларнинг стратегиялар)ни аниқлаб бериш мумкин.

Консепцияларнинг ўзига хос ҳусусиятлари. СИЧБ тўртта катакдан иборат матрицада жойлашади. Матрисадаги жойлашувига қараб, СИЧБ4 хил турифарқланади. Портфолио терминалогиясига асосан улар қуйидагича аталади: «сўроқ белгиси», «юлдузлар», «соғиладиган сигирлар», «ёввойи мушуклар»:

1. Матрицанинг тепа ўнг бурчагида жойлашган СИЧБ «сўроқ белгиси» дейилади. Бу ҳаёт циклининг бошланғич даврида турган маҳсулотдир. Улар катта ўсиш суръатларига эга бўлиши мумкин, лекин уларнинг бозордаги улуши унчалик катта эмас. Шунинг учун бу ҳолда корхоналар ҳужум стратегиялари ва катта инвестициялари ёрдамида тажриба эгри чизиғини қўллаш имкониятига эга бўлиш учун бозордаги улушини катталаштиришга ҳаракат қиладилар. Келажакда катта фойда келтиридиган маҳсулотларни кераклиги учун бу маҳсулотларни қўллаб – қувватлаш зарур. Шуни ҳисобга олиш керакки, СИЧБ фойдадан кўпроқ ҳаражатги эга бўлади. Менежмент мавжуд ресурслар ѐрдамида бозордаги улушнинг кенгайтирилишини мумкинлигини текшириб кўрилиши лозим.
2. Тепадан чап бурчакда жойлашган СИЧБ «юлдузлар» ҳаёт циклининг ўсиш босқичидир. «Юлдузлар» маълум бир фойда келтиради, лекин бу фойда «юлдузлар»нинг бозордаги ўрнини мустаҳкамлаш учун сарфланади. Ўсиш суръатларининг пасайиши ва савдо – сотиқ стагнация туфайли «юлдузлар» «соғиладиган сигирлар»га айланади.
3. «Соғин сигирлар» - етуклик даражасига етган маҳсулот. Бозордаги катта улуш бу турдаги маҳсулотнинг харажатлари бўйича катта афзаллик яратади.
4. «Ёввойи мушуклар» бозорнинг тўйиниши ва дегенерацияси босқичига тегишлидир. Улар бозорларнинг катта улушига ҳам, юқори ўсиш суръатларига ҳам эга эмас. Агар улар фойда келтираётган бўлса, бу фойдани уларнинг «сўроқ белгиси» ёки «юлдузлар»га кириб бориши учун инвестициялаш тавсия этилади. Бу СИЧБ зарар келтиришни бошлаши хавфли бўлса, дезинвестиция стратегиясини амалга ошириш ва уларни маълум муддатга корхонанинг Портфолиосидан чиқариш лозим.

Моделнинг афзалликлари:

- корхонанинг стратегик муаммоларини тизимга солиш ва кўргазмали тақдим этилиш имконияти мавжудлиги;

- стратегияни тузиш учун модел сифатида қўлланиши, шу билан бирга, асосан, жорий ишлар шуғулланувчи менежмент корхонанинг келажагига эътибор қаратиши керак;

- СИЧБ нинг бозордаги улуши ва ўсиш суръатларини аниқлашнинг қулайлигидан иборат.

Юқорида байён қилинган стратегияларни амалий фаолиятда қўллаш корхонанинг ривожланиш даражасига, илмий тадқиқот ишларининг йўлга қўйилганлигига, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг хусусиятларига, бозорнинг сегментига ва яна бошқа бир қанча омилларга боғлиқдир.

9.3. Хизматлар соҳаси корхонасининг SWOT[19] таҳлил усули.

Корхона режаси баёни: Жамиятнинг асосий мақсади бўлиб Ўзбекистон Республикаси қонунчилик ҳужжатларига зид бўлмаган турли хил фаолият турлари билан шуғулланиш орқали жамият ва унинг қатнашчилари учун фойда келтириш ҳисобланади.

Корхона миссияси: Бирлик , Сифат, Фойда.

Корхона режаси қайта таҳрирдан ўтганидан сўнг, унда 17 та модда мавжуд деб фараз қиламиз. Уларнинг қисқача баёнини қуйида келтирамиз:

1-модда Умумий қоидалар;

2-модда Корхонанинг ҳуқуқий мақоми;

3-модда Корхонанинг мақсади ва турлари;

4-модда Корхонанинг Устав фонди, уни шакиллантириш ва миқдорини ўзгартириш тартиби;

5-модда Қатнашчиларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари;

6-модда Фойдани тақсимлаш, зарарларни қоплаш тартиби, жамиятнинг захира ва бошқа фондлари;

7-модда Корхонанинг бошқарув органлари;

8-модда Қатнашчиларнинг умумий йиғилиши;

9-модда Бош директор;

10-модда Корхонанинг тафтиш коммисияси;

11-модда Ходимлар ва меҳнат муносабатлари;

12-модда Молия йили жамиятда ҳисоб-китобни юритиш, ҳисобот

13-модда Корхонанинг ўз хужжатларини сақланиши;

14-модда Маҳфийлик;

---

11 SWOT (Strengths - кучли томонлари, Weaknesses - заиф томонлари, Opportunities имкониятлари, Threats - хавф - хатарлар) ўсиш стратегиясини танлаш мақсадида муҳит таҳлилини ўтказиш учун замонавий усул.

15-модда Корхонани кайта ташкил этиш ва тугатиш;
16-модда Суғурта;
17-модда Якунловчи қоидалар.

2-расм

Корхонанинг мақсадлар шажараси



3-расм

Корхона режасини SWOT таҳлили

Кучли томонлари (S)	Заиф томонлари (W)
1. аник миссия; 2. юқори сифат; 3. тартибга тушган сотув	1. реклама тармоғидаги етишмовчилик; 2. маҳсулот нархининг қимматлиги;

тармоғи; 4. кенг ассортимент; 5. ишчи кучи малакасининг юқорилиги;	3. асосий тармоқда ишчиларни етишмаслиги; 4. хизмат кўрсатиш даражасининг пастлиги; 5. бюртма бажаришдаги кечикишлар
Имкониятлари (О)	**Хавф - хатарлар (Т)**
1. аҳоли турмуш даражасини ўсиши; 2. маҳсулотга бўлган талаб; 3. солиқ ва тўлов шкаласини тушиши; 4. сиёсий барқарорлик; 5. чет эл компаниялари билан хамкорлик килиш имкониятлари	1.Истеъмол ўзгаришининг таъсири; 2. ишсизликни ўсиш эҳтимоли; 3. кучли рақобатчиларни пайдо бўлиши; 4. солиқ ва тўлов шкаласини ўсиш эҳтимоли; 5. давлат сиёсатини ўзгариши

Стратегияни ишлаб чиқишда шуни унутмаслик керакки, фойдаланилмаган имконият корхона учун хавф - хатарга айланиши ўхшайди, чунки бу имкониятдан рақобатчилар фойдаланиб қолишлари, ёки аксинча, ўз вақтида бартараф қилинган муаммо (хавф-хатар) корхона учун қўшимча имкониятларни очиши мумкин.

Корхонанинг стратегиясини таҳлил килишни дастлабки боскичи тугатгандан сўнг. Мавжуд, кучли томонлар ва имкониятлар, заиф томонлар ва имкониятлар, кучли томонлари ва хавф-хатарлар, заиф томонлар ва хавф-хатарларнинг бир бирига таъсирини кўриб чикиб (4 - расм). Ва шу билан бирга муаммолар сабабини аниклаш мумкин.

4-расм

Корхона SWOT таҳлилидаги мавжуд саволлар

Таҳлил	**Имкониятлари (O)**	**Хавф - хатарлар (T)**
Кучли томонлари (S)	Мавжуд имкониятларни ишга солсак кучли томонимиз қўшимча фойда олишга имкон ярата оладими?	Мавжуд кучли томонлар юз бериши мумкин бўлган хавф - хатарларни олдини олишга ёрдам бера оладими?
Заиф томонлари (W)	Мавжуд заиф томонлар келажакда имкониятларни қўллашга таъсир киладими ёки йўк?	Мавжуд заиф томонлар юз бериши мумкин бўлган хавф - хатарларга таъсир киладими ёки йўк?

5-расм

Корхонанинг муаммолар сабабини аниқлаш усули.



Таянч иборалар:

Стратегия, фирманинг узоқ муддатли режалари, концентрациялашган (чегараланган) ўсиш стратегияси, интеграциялашган ўсиш стратегияси, диверсификацияланган ўсиш статегияси, қисқартириш стратегияси, рақобат матрицаси, корхонанинг мақсадлар шажараси, корхона режасини SWOT таҳлили, бозор, рақобат.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Стратегиянинг моҳиятини тушунтиринг?
2. Концентрациялашган (чегараланган) ўсиш стратегияси тушунтиринг?
3. Интеграциялашган ўсиш стратегиясини асосланг?
4. Диверсификацияланган ўсиш статегияси нима?
5. Қисқартириш стратегиясини тушунтиринг?
6. Потернинг рақобат матрицаси тушунтиринг?
7. Потер стратегиясининг афзалликларини қандай асослаган?
8. SWOT таҳлил қандай маънони билдиради?
9. Корхона режасини SWOT таҳлили қандай амалга оширилишини тушунтиринг?
10. Корхонанинг муаммолар сабабини аниқлаш усули кўрсатинг?

10-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНАСИ ФАОЛИЯТИНИ РЕЖАЛАШТИРИШ

Режа:

10.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида режалаштиришнинг мазмун ва моҳияти.
10.2. Хўжалик фаолиятини режалаштиришнинг усул ва тамойиллари.
10.3. Хизмат кўрсатиш корхоналарида тузиладиган бизнес режанинг вазифалари ва функциялари.

10.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида режалаштиришнинг мазмун ва моҳияти

Хўжалик юритишнинг бозор тизимига хос бўлган иқтисодий муносабатлар ривожланишнинг ноаниқлиги, корхона иқтисодиёти ривожланишининг мос келувчи йўналишларини ишлаб чиқиш заруриятини белгилаб беради. Бу вазифа амалда режалаштириш ва башорат қилиш ёрдамида амалга оширилади.

Башорат – бу, корхона, объект ёки ҳодисанинг келажакдаги аҳволи ва уларни амалга ошириш вариантлари ва муддати тўғрисидаги илмий жиҳатдан асосланган мулоҳазадир. Башоратларни ишлаб чиқиш жараёни башорат қилиш, яъни келажакни ҳозирги пайтдан келиб чиққан ҳолда олдиндан кўра билиш деб аталади.

Корхона ҳамда бутун иқтисодиёт миқёсида башорат қилишнинг объектлари сифатида иқтисодий, ижтимоий, фан-техника ва бошқа жараён ва ҳодисаларни кўрсатиш мумкин. Корхоналар фаолиятида ***иқтисодий башоратлар*** алоҳида ва етакчи ўрин эгаллайди. Уларнинг асосий вазифалари қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин: ривожланиш мақсадларини белгилаш, оптимал йўналишлар ва уларга эришиш воситаларини излаб топиш, ресурсларни ва қўйилган вазифаларни бажариш муддатларини белгилаш, корхона ривожланишига таъсир кўрсатиши мумкин бўлган чеклашларни аниқлаш.

Режалаштириш – қарор қабул қилишнинг узлуксиз бир жараёни бўлиб, бу жараён давомида корхона фаолияти ва ривожланишининг мақсад ва вазифалари атрофда рўй бераётган ўзгаришларни инобатга олган ҳолда вақт бўйича аниқланади ва белгиланади ҳамда уларни амалга ошириш учун

ресурслар аниқланади. Мазмунига кўра, режалаштириш техник-иқтисодий ва тезкор-ишлаб чиқариш турларига бўлинади.

Техник-иқтисодий режалаштириш корхона фаолиятининг барча (иқтисодий, техник, ижтимоий ва ҳоказо) жиҳатларини қамраб олувчи режалаштириш тури бўлиб, асосан бир йилга мўлжалланган иқтисодий ва ижтимоий ривожланиш режаси шаклида амалга оширилади. Мазкур режалаштириш турининг соддалаштирилган кўриниши кўпинча корхона фаолиятининг йиллик режаси деб аталади.

Тезкор – ишлаб чиқариш режалаштириш техник-иқтисодий режалаштиришнинг давоми бўлиб, корхона фаолияти йиллик режасини янада қисқароқ муддатга - сутка, ўн кунлик, ойга бўлиб муайянлаштириш билан тавсифланади. Тезкор-ишлаб чиқариш режалаштириш-календарь режалаштириш ва диспетчерлашдан иборат бўлади.

Календарь режалаштиришда корхона йиллик режасида ва биринчи ўринда ишлаб чиқариш дастури(маҳсулот тайёрлаш режаси)ни ўн кунлик, ҳафта, кун ва смена бўйича аниқлаштириш ҳамда бу кўрсаткичларни бажарувчиларга етказиш кўзда тутилган.

Диспетчерлаштириш ойлик, ўн кунлик, кунлик сутка-сменалик режаларни бажаришни тезкор бошқаришда ифодаланади.

Шуни қайд қилиш керакки, юқорида кўрсатиб ўтилган режалаштириш турлари асосан машинасозлик, самолётсозлик, автомобильсозлик каби соҳаларнинг йирик ва баъзи ҳолларда ўрта корхоналари учун хосдир. Гарчи, бизнес-режа ҳозирги кунда “оммавий” бўлиб йирик ва ўрта корхоналарда қўллансада, асосан ишлаб чиқариш ҳажми катта бўлмаган ҳамда ходимлар сони 100 кишигача бўлган кичик корхона ва микрофирмалар бизнес-режалар асосида фаолият юритади.

Яна бир муҳим нарсани айтиб ўтиш лозим. ҳозирги пайтда иқтисодиётга оид бўлган адабиётларда режалаштиришга нисбатан ***стратегик, узоқ муддатли, қисқа муддатли ва жорий режалаштириш*** каби тушунчалар қўлланмоқда. Уларнинг ҳар бири ўз шакли, кўрсаткичларни ишлаб чиқиш ва ҳисоблаш усулларига эга.

Стратегик режалаштириш хўжалик юритишнинг бозор тизимидагина вужудга келиб, 10-15 йиллик даврни ўз ичига олади. У корхона раҳбариятининг масъулиятли вазифаси ҳисобланади ҳамда ривожланишнинг устивор

йўналишларини топиш ва бозорда юзага келиши мумкин бўлган талабни инобатга олган ҳолда ресурс билан таъминлашга қаратилган.

Стратегик режалаштириш асосида яқин 3-5 йилга мўлжалланган ***узоқ муддатли режалаштириш*** амалга оширилади. У корхона фаолиятининг ишлаб чиқариш, сотиш, харажатлар, молия каби турларини ўз ичига олади ҳамда ўз мазмуни ва мақсадли функцияларига кўра, стратегик режалаштиришдан фарқ қилмайди.

Қисқа муддатли режалаштиришда корхона фаолияти ва ривожланиши 1-3 йилга мўлжаллаб режалаштирилади. Унинг ўзига хослиги шундаки, биринчи йил кўрсаткичлари ҳар чоракда, иккинчи ва учинчи йил кўрсаткичлари эса ҳар ярим йил ёки бир йилда аниқлаштирилади ва тўғрилашлар киритилиб борилади. Бунинг мақсади сифатида эса, режа кўрсаткичларининг иқтисодий муҳит, бозор ва фан-техника тараққиётида юз бераётган ўзгаришларни тўлароқ акс эттиришга интилишни кўрсатиш мумкин.

Бозор муносабатларида рақобатчиликни кучайтириш ҳамда хўжалик юритиш ва ҳаётий жараёнлар динамикаси ҳисобига ***жорий режалаштириш*** амалга оширилиб, унга чоракларга бўлинган йиллик режалар асос қилиб олинади. Ушбу режалар қоидага кўра, ўзгарувчан бўлиб, жорий йилнинг биринчи уч ойи учун ***қатъий, ҳаётий кўрсаткичлар*** белгиланиб, кейинги тўққиз ой давомида уларга тўғрилашлар (корректировка) киритилади. Улар қисқа муддатли режаларга қараганда, айниқса, ишлаб чиқариш ҳаракати ва моддий-товар бойликлари заҳираси, баҳони шакллантириш қисмида янада аниқроқ ҳисобланади. Умуман олганда, корхонанинг турли бўлим ва хизматлари вазифалари бундай режаларда ўзаро боғланади.

Режалаштиришнинг исталган тури корхона фаолиятининг бирон-бир жиҳатини акс эттирувчи, умумий ва хусусий, сифат ва миқдор кўрсаткичларига асосланади.

Умумий ва умумлаштирувчи кўрсаткичлар корхонада ишлаб чиқариш ривожланишининг йўналиши ва даражасини акс эттиради. Бундай кўрсаткичлар қаторига ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажми, меҳнат, таннарх ва жамғармалар бўйича кўрсаткичларни киритиш мумкин.

Хусусий кўрсаткичлар умумлаштирувчи кўрсаткичлар асосини ташкил қилувчи алоҳида элементларни, масалан, материал, ёқилғи, энергия ва шу кабиларнинг маҳсулот таннархидаги салмоғини тавсифлайди. Шунингдек, бу кўрсаткичлар асосий кўрсаткичлар даражасига таъсир ўтказувчи алоҳида

омилларни ҳам тавсифлаб беради. Масалан, ёрдам кўрсатувчи ишчилар салмоғининг меҳнат, ишлаб чиқариши даражасига таъсири; асбоб-ускуналарни иш билан таъминлаш коэффициентининг ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажми ва корхона ишлаб чиқариш дастурининг бажарилишига таъсири; хом ашё ва материаллардан фойдаланиш коэффициентининг маҳсулот таннархи пасайишига таъсири ва ҳоказолар.

Умумлаштирувчи ҳамда хусусий кўрсаткичлар иккита категорияга - миқдор (абсолют) ва сифат (нисбий) категорияларига бўлиниши мумкин.

Миқдор кўрсаткичлари корхонанинг ишлаб чиқариш ва хўжалик юритиш фаолиятини ҳажм ўлчамида изоҳлайди. Бундай кўрсаткичлар қаторига ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар миқдори, ишлаётган ходимлар сони ва меҳнатга ҳақ тўлаш фонди, машина ва асбоб-ускуналар парки, ишлаб чиқариш дастурини амалга ошириш учун зарур бўлган материаллар миқдори, цех ҳамда иш жойлари сони ва ҳоказоларни киритиш мумкин.

Сифат кўрсаткичлари корхонанинг ишлаб чиқариш фаолиятидаги ўзгаришларни нисбий катталиклар: меҳнат маҳсулдорлигининг ўсиши, маҳсулот таннархининг базис даврга (ёки режа ҳисоботига) нисбатан фоизларда камайиши, маҳсулотнинг тўлиқ таннархига нисбатан фоизларда даромад ҳажми, корхона рентабеллик даражасининг ўсиши ва шу кабилар ёрдамида тавсифлайди.

Сифат кўрсаткичлари аксари ҳолларда пул қийматида ифодаланиши сабабли, корхоналарнинг хўжалик фаолиятини режалаштириш ва таҳлил қилиш амалиётида асосий ва айланма фондлар, асбоб-ускуналар, сарфланаётган ёқилғи, энергия ва бошқа материаллар каби ***қиймат кўрсаткичларидан*** фойдаланилади. Қиймат кўрсаткичлари корхона фаолиятида қўлланилувчи турли хилдаги воситаларни статика ва динамикада таққослаш имконини беради. Бундан ташқари, солиқлар ва турли хил тўловлар ҳамда корхона даромади фоизлардан ташқари пул кўринишида ҳам ўлчанади.

Корхона фаолиятини режалаштириш корхона ва унинг бўлинмалари фаолиятини таҳлил қилишдан бошланишини айтиб ўтиш муҳим. Мазкур таҳлил давомида режанинг сифат, миқдор ва қиймат кўрсаткичлари бўйича бажарилишига баҳо берилади ҳамда талофат ва йўқотишлар аниқланиб, корхона фаолиятини яхшилаш бўйича чора-тадбирлар ишлаб чиқилади. Айнан шу чора-тадбирлар ва янги мақсадлардан келиб чиққан ҳолда жорий режалаштириш амалга оширилади ҳамда янги режа даврига корхона фаолияти режалари ишлаб чиқилади.

10.2. Хўжалик фаолиятини режалаштиришнинг усул ва тамойиллари.

Режалаштириш услубияти – бу иқтисодиётни бошқаришнинг турли бўғинларида, жумладан, корхоналарни бошқаришда режаларни ишлаб чиқиш усуллари мажмуасидир. Аввалги режали иқтисодиёт шароитларида у аввало режа органларининг, ҳам собиқ иттифоқ миқёсида, ҳам алоҳида республикалар миқёсида амал қилган ***иқтисодий ва ижтимоий ривожланишнинг асосий йўналишларини ишлаб чиқиш бўйича услубий кўрсатмаларга*** таянар эди. Иқтисодиётнинг муҳим соҳа ва тармоқларини жорий ва истиқболли режалаштириш ушбу кўрсатмалар асосида амалга оширилади.

Мазкур ҳолатда режалаштириш услубиятига кўра, "юқоридан пастга" тамойили асосида назорат рақамлари, лимит ва нормативлар туширилар, кейин эса "пастдан юқорига" тамойили асосида, яъни корхоналардан юқори турувчи органларга қайта узатилар эди. "Юқори" даражада режа кўрсаткичлари йириклашган тавсифли бўлса, корхоналар миқёсида эса ишлаб чиқариш билан боғлиқ ҳолда муайян ва деталли тавсифга эга бўлади. Режалаштиришда ушбу тизимнинг камчилиги шунда эдики, деярли ҳар бир корхонанинг фаолият режаси мажбурий тарзда "юқоридан" тасдиқланиши зарур эди. Бусиз режа ўз реаллигини йўқотар эди.

Бозор иқтисодиёти шароитларида корхоналар ўз фаолиятини режалаштиришни мустақил равишда амалга оширади. Бироқ бу режалаштиришнинг текшириб кўрилган ва фойдали усулларидан воз кечишни англатмайди. Бугунги шароитларда ҳам корхоналар фаолиятини режалаштириш-техник-иқтисодий ҳисоб-китоблар, прогрессив норма ва нормативлар, иқтисодий таҳлил, муқобил вариантларни танлашга асосланади.

Режалаштиришнинг энг кўп тарқалган усуллари қаторига қуйидагиларни: баланс, норматив, иқтисодий-математик, статистик, омиллар бўйича, кўп вариантли ҳисоб-китоб усули кабиларни киритиш мумкин. Режаларнинг асосланганлик даражасини оширувчи ва уларни тезда амалга оширилишига хизмат қилувчи, шунингдек, таваккалчилик ва вужудга келиши мумкин бўлган талофатларни камайтирувчи усул энг самарали усул ҳисобланади.

Ҳозирги пайтда ***баланс усули***нинг аҳамияти ошиб бормоқда. Ушбу усулнинг моҳияти, ўзаро алоқада бўлган кўрсаткичларни солиштириш билан ифодаланади. Баланс усули асосида корхонанинг ишлаб чиқариш воситалари, ишчи кучи, ишлаб чиқариш қувватига бўлган талаблари ва уларнинг манбалари аниқланади. Бундан келиб чиққан ҳолда ***моддий баланс, ишлаб чиқариш қувватлари баланси, ишчи кучи баланси, иш вақти баланси, қиймат***

балансини ажратиб кўрсатиш мумкин. Балансlар, қоидага кўра, эҳтиёжлар ва уларга мос келувчи ресурсларнинг мавжудлиги ёки манбаларини ўз ичига олувчи, ўзаро мослашувчи жадвал шаклида тузилади.

Баланс усули ***норматив усули*** билан биргаликда қўлланади. Норматив усулида ресурсларни сарфлашнинг йўл қўйиш мумкин бўлган энг юқори ва энг қуйи чегаралари аниқланади. Бунда ишлаб чиқаришни режалаштириш ва ташкил этишда норма ва норматив каби тушунчалардан фойдаланилади.

Норма (меъёр) – бу, белгиланган сифатдаги маҳсулот бирлиги (иш, хизмат) тайёрлаш учун сарфланувчи хом ашё, материал, ёқилғи, энергия ва бошқа ресурслардан фойдаланишнинг йўл қўйилиши мумкин бўлган максимал ёки минимал чегарасидир. Агар ресурслардан фойдаланиш нормаларини камайтириш маҳсулот сифатининг пасайишига ёки белгиланган стандартлар талабларининг бузилишига олиб келадиган бўлса, у ҳолда бу нормаларни камайтириш мумкин эмас.

Норматив – бу, нисбий катталик бўлиб, асосан фоизлар ёки коэффициентлар ёрдамида акс эттирилади. У меҳнат воситалари ва предметларидан фойдаланиш даражасини, уларнинг ҳар бир майдон бирлиги, оғирлик бирлиги, ҳажм бирлигига сарфланишини тавсифлаб беради. Масалан, асосий фондларнинг бирлик қийматига маҳсулот ишлаб чиқариш (фонд қайтими), сутнинг мойлилик, винонинг спиртлилик даражаси (фоизларда), автомашинанинг босиб ўтган йўли, автомобиль шинасининг эксплуатацияси ва ҳоказо.

Норма ва нормативлар прогрессив тавсифга эга бўлиши, яъни уларни ишлаб чиқишда замонавий фан, техника ва технология ривожланишининг даражаси, меҳнат ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш, ишлаб чиқариш қувватларидан тўлиқ фойдаланиш ҳамда илғор корхоналарнинг тажрибаларини ҳисобга олиш зарур. Шунингдек, улар доимий равишда қайта кўриб чиқилиши, эскирган норма ва нормативлар янги, хўжалик ҳаёти ва давр талабларига жавоб берувчи норма ва нормативлар билан алмаштирилиши лозим.

Норма ва нормативлар қуйидаги асосий гуруҳлар асосида ишлаб чиқилади:

* ***тирик меҳнат харажати нормалари*** (маҳсулот бирилигига сарфланувчи иш вақти нормаси, вақт бирилигида ишлаб чиқариш нормаси, хизмат кўрсатиш нормаси, миқдор нормативи);

* ***моддий харажат нормалари*** (хом ашё, материал, ёқилғи, энергия, бутловчи қисмлар);
* ***ишлаб чиқариш жараёнини ташкил этиш нормативлари*** (ишлаб чиқариш циклининг давомийлиги, тугалланмаган ишлаб чиқариш ҳажми, ишлаб чиқариш заҳиралари ва ҳоказо);
* ***меҳнат воситаларидан фойдаланиш нормалари*** (машиналар, асбоб-ускуналар, механизмлар, қурилмалар);
* ***корхона, цех, асбоб-ускуналарнинг лойиҳа қувватига чиқиш вақти нормалари.***

Кўриниб турибдики, режалаштириш жуда мураккаб ва меҳнат талаб қилувчи жараён бўлиб, корхона фаолиятининг ресурслар харажатини нормалаштиришдан то маҳсулот ишлаб чиқариш ва реализация қилишгача барча кўрсаткичларини инобатга олади. Режалаштиришнинг ***асосий вазифалари*** қуйидагилар:

* мақсадни белгилаш;
* корхона фаолиятининг турли хил йўналишлари, айниқса, халқ хўжалиги ва аҳоли учун зарур бўлган масулот ишлаб чиқаришнинг иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқлигини асослаб бериш;
* зарурий моддий-техника асоссини шакллантириш;
* молиялаштириш манбаларини аниқлаш;
* якуний натижаларнинг ижобий бўлишига эришиш.

Амалиётда бу вазифаларни корхона директори ёки иқтисодий-режалаш хизматининг ўзи бажармайди ёки бажариши лозим эмас. Бунда бутун жамоа, айниқса, агар бу корхона акциядорлик жамияти шаклида фаолият кўрсатаётган бўлса, иштирок этиши зарур. Афсуски, корхона ходимлари кўпинча “раҳбарга кўпроқ нарса кўринади” тамойили асосида ишлайдилар ва яхшироқ натижаларга эришиш учун ташаббускорлик кўрсатмайдилар. Тажрибалар эса корхона муаммоларини ҳал қилиш барча ходимлар, жумладан, ишчиларга ҳам бўлган ҳолдагина бу корхоналар гуллаб-яшнаши мумкинлигини кўрсатади.

Бугунги кунда бозор иқтисодиёти корхонанинг ишлаб чиқариш фаолиятини режалаштириш ва рационал бошқариш тизими ҳамда максимал равишда қулай шароитларни яратмоқда. Бундай шароитларда режалаштириш бозор иқтисодиёти ва бозор муносабатларининг барча имкониятларидан фойдаланишга хизмат қилиши лозим. Корхона фаолиятини умуман эмас, балки ҳар бир муайян ҳолдаги вазифаларни ҳал қилишга йўналтирган ҳолда режалаштириш зарур. Бунинг учун режалаштиришнинг илмийлик, комплекслилик, узлуксизлик, оптималлик, мослашувчанлик каби тамойилларига таяниш зарур.

Корхона, айниқса, агар у йирик бўлса, асосий, ёрдамчи ва хизмат кўрсатувчи цехлардан иборат бўлиб, уларнинг ҳар бири фақат ўзига хос бўлган вазифани бажаради ва шунга мос ҳолда фаолиятни режалаштириш ва тартибга солишнинг ўзига хос хусусиятига эга бўлади. Шундан келиб чиққан ҳолда ***етакчи бўғинни ажратиб кўрсатиш*** режалаштиришнинг асосий тамойилларидан бири бўлиб хизмат қилади. Бунда корхонанинг асосий ишлаб чиқариш вазифалари бажарилишини таъминловчи бўлинмасини ривожлантиришга кўпроқ эътибор қаратилади. Масалан, бундай бўғин сифатида машинасозлик заводида йиғув цехи, тўқимачилик комбинатида йигирув ва тўқув цехлари, қандолатчилик фабрикасида тайёр масулот цехини кўрсатиш мумкин.

Етакчи бўғинни ажратиб кўрсатиш корхонанинг барча бўлинмаларини биргаликда комплекс равишда ривожлантиришни кўзда тутади. Чунки бусиз режалаштириш бир томонлама бўлиб қолиши ҳамда ишлаб чиқаришни ташкил этишда “тор жойлар” ва диспропорциянинг вужудга келишига олиб келиши мумкин. Шу сабабли корхона фаолиятининг иқтисодий-ишлаб чиқариш режаси кўрсаткичлари ва бўлимларининг ўзаро алоқада бўлишини ҳамда комплекс режалаштиришни таъминлаш муҳим аҳамият касб этади. Бу ерда ҳам режалаштиришнинг баланс усули катта аҳамиятга эга.

Режалаштиришнинг яна бир муҳим тамойили **илмийлик** бўлиб, у аввало тайёрланаётган режалар ва ишлаб чиқаришни ривожлантириш дастурларига, шунингдек, фан-техника тараққиёти талаблари, рақобатчилик ва бозор талабларини ҳисобга олишга асосланади. Режалаштиришнинг илмийлиги, жонли меҳнат ва маҳсулотга айланган меҳнат харажатларининг энг кам миқдорида иложи борича юқори натижаларга эришишга, шунингдек, корхона ходимлари манфаатдорлигини оширишга кўмаклашади.

Комплекслилик тамойили ишлаб чиқаришни, биринчидан, замон ва маконда, иккинчидан, ишлаб чиқаришни бошқаришнинг горизонтал ва вертикалида, учинчидан, ишлаб чиқаришнинг ресурс асосларини таъминлашда, тўртинчидан, ишлаб чиқаришдаги “тор жойларни” ҳисобга олиш ва уларни йўқотиш чора-тадбиралрида, бешинчидан, ходимларнинг ўз меҳнатлари натижасидан моддий ва маънавий қониқишида, олтинчидан, корхонанинг мўлжалланаётган даромад ёки фойда олишини амалга оширишни кўзда тутади.

Пропорционаллик нафақат ишлаб чиқаришни режалаштиришда, балки ишлаб чиқаришни бошқаришда ҳам муҳим аҳамият касб этади. Зарур пропорцияларга амал қилиш ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучининг цехлар ва иш жойлари бўйича ҳамда ишлаб чиқариш босқичларида тўғри

тақсимланишига ва улардан тўғри фойдаланишга кўмаклашади. Пропорцияларга амал қилмаслик эса, аксинча, ишлаб чиқаришнинг баъзи участкаларда кучайиб, бошқаларида пасайишига, яъни диспропорцияларнинг вужудга келишига ҳамда корхоналарнинг норитмик тарзда фаолият юритишига сабаб бўлади. Зарурий пропорционалликни таъминлашда ишлаб чиқаришни ташкил этишни техник-иқтисодий нормалаштириш катта роль ўйнайди.

Режалаштиришнинг узлуксизлиги ишлаб чиқаришни ва умуман, корхона фаолиятини ташкил этишнинг муҳим тамойили ҳисобланади. Бу тамойил амалда жорий режаларнинг истиқболдаги режалар билан, истиқболдаги режаларнинг эса башоратлар (прогноз) билан боғлиқ бўлишида ўз аксини топади. Бошқача қилиб айтганда, режалаштириш қисқа муддатли тавсифга эга бўлган индикатив режа табиатига мос келмовчи, январдан мартгача ёки мартдан декабргача, яъни "...дан" "...гача" тамойили асосида амалга оширилмаслиги лозим. Режалаштиришнинг "...дан" "...гача" тамойилини инкор қилганда биз аввало вақт бўйича режалаштириш узилишининг олдини олишни кўзда тутамиз. Масалан, ўша индикатив режа ўз давомига эга бўлиши, яъни корхона ўз фаолитини январь-март ойларига режалаштирганда кейинги даврларда юзага келиши мумкин бўлган вазифаларни ҳам, албатта, бозор конъюнктураси, истеъмолчилар манфаати ва ишлаб чиқариш ҳолатларининг ўзгаришини кўзда тутиши лозим. Бу вазифа асосан йил давомида амалга оширилувчи режаларни аниқлаштириш ва муайянлаштириш йўли билан бажарилади.

Оптималлик ҳам режалаштириш тамойиллари қаторига киради. Режалар барча ишлаб чиқариш ресурсларидан чиқитлар ва йўлдош маҳсулотлардан кенг фойдаланишни инобатга олган ҳолда иложи борича рационал ва унумли фойдаланишни таъминлаши ҳамда юқори натижаларга эришиш учун энг самарали йўлларни танлаши керак.

Режалаштиришнинг оптималлигига иқтисодий-математик усуллар ва электрон ҳисоблаш машиналарини қўллаш, режаларнинг бир нечта вариантларини ишлаб чиқиш ёрдамида эришилади. Кўп вариантлилик энг тежамкор режа варианти ёки корхона фаолияти дастурини танлашга имкон яратади.

Мослашувчанлик режалаштиришнинг бозор шароитларидаги муҳим тамойили ҳисобланади. У ишлаб чиқариш режаларига ўз вақтида ўзгартиришлар киритиш, истеъмолчилар ва харидорлар талабларини ҳисобга олиш, ишлаб чиқаришнинг юзага келиши мумкин бўлган пасайиши ва инқирозларнинг олдини олишга ёрдам беради. "Корхоналар тўғрисида"ги

қонун ишлаб чиқаришни режалаштиришда ушбу тамойилни амалга ошириш учун зарур бўлган шароитларни яратади.

Бироқ ҳеч қандай тамойил, жумладан, юқорида санаб ўтилган тамойиллар ҳам, ўзидан-ўзи, яъни шу тамойиллар учунгина керак эмас. Агар амалиётда қўлланмаса бу тамойиллар фақат қоғозда қолиб кетиши ёки оддий чақириқ бўлиб қолиши мумкин. Шу сабабли корхона раҳбарининг режалаштириш жараёнини, аниқроғи, режанинг бажарилиши ҳамда режалаштиришнинг белгиланган ва бошқа тамойиллари қандай акс эттирилганлигини **назорат қилиши** муҳим аҳамият касб этади. Назорат керакли натижаларга эришиш, юзага келиши мумкин бўлган диспропорцияларни аниқлаш ва уларнинг олдини олиш, шунингдек, заҳираларни аниқлаш ва улардан фойдаланиш йўлларини белгилашга имкон берди.

10.3. Хизмат кўрсатиш корхоналарида тузиладиган бизнес режанинг вазифалари ва функциялари.

Тадбиркорлик - корхоналар хўжалик юритиш фаолиятининг узлуксиз қисми бўлиб, фойда (даромад) олиш ва уни кўпайтиришга қаратилган бўлади. Корхоналар ҳаётида у, боқибеғамликка берилиш, турғунлик ва исрофгарчиликни инкор қилишни англатади. Корхона раҳбари ёки мутахассис тадбиркорлик ва ташаббускорлик “руҳига” эга бўлмаса, демак, у бўш ёки ёмон ходим, хизматда белгиланган соатларни ўтказиб ўтирувчи шахс ҳисобланади. Аксинча, тадбиркорлик ва ташаббускорлик “руҳига” эга бўлган мутахассис ёки мансабдор шахслар ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш ва ривожлантириш, меҳнат сифатини кўтариш ва корхонанинг оладиган даромадларини кўпайтириш йўлларини излаб топадилар.

Тадбиркорликни кўпинча муайян шахсга “боғлаб қўядилар” ҳамда бу шахсни тадбиркор ёки бизнесмен деб атайдилар. Бундан ташқари бир гуруҳ шахслардан ташкил топувчи жамоа тадбиркорлиги ҳам мавжуд. Бу ҳолатни жамоа бизнеси ёки жамоа тадбиркорлиги деб аташ мумкин.

Агар якка шахс индивидуал тарзда ёки кичик бир жамоа воситачилик, олди-сотди, маслаҳат ва бошқа хизматлар билан шуғулланса, у ҳолда бизнес-режа талаб қилинмайди. Бошқа ҳолларда **бизнес-режа** янги корхона ташкил қилиш ёки бирон-бир тижорат лойиҳасини амалга ошириш учун мўлжалланаётган асосланган хатти-ҳаракатларни ўз ичига олувчи ҳужжат ҳисобланади. Унинг асосий вазифаси, корхонага ўз имкониятларини баҳолаш, бозордаги истиқболни, зарурий харажатларни аниқлаш, корхона фаолиятининг биринчи йилларида “сув остидаги тошлар”ни аниқлаш ҳамда мазкур фаолият

туринининг фойдали ёки зарарли эканлигини баҳолаш кўрсаткичлари ёрдамида ҳисоблашга ёрдам беришда деб белгиланади.

Бизнес-режани тайёрлаш натижасида «*Ишни нимадан бошлаш керак?»; «Самарали ишлаб чиқаришни қандай ташкил қилиш лозим?» «Биринчи фойда ёки даромад қачон олинади?», «Инвесторлар ва кредиторлар билан қачон ҳисоб-китоб қилиш мумкин?», «Юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарни қандай камайтириш мумкин?», «Рақобатчилар билан курашда қандай чоралардан фойдаланиш мумкин?»* каби саволларга жавоб олинади.

Бизнес-режани тузишда қуйидаги шартларга алоҳида эътибор қаратиш зарур:

* бизнес-режа профессионал ва шу билан бир пайтда содда, бажариш учун тушунарли ва осон бўлиши лозим;
* бизнес-режа инвестор ёки бошқа манфаатдор шахс ўзига керакли маълумотларни қидириб топиши учун бўлимларга (БОБларга) бўлиниши лозим;

бизнес-режани тайёрлашда корхонанинг бош раҳбари албатта қатнашиши шарт, чунки инвестор, банк ёки бошқа молия идораси корхона раҳбари қатнашмаганлиги ёки бошқа шахсга топширилганлиги ҳақида хабар топса, бизнес-режанинг ишончлилигига шубҳа уйғониши мумкин;

* бизнес-режанинг объектив баҳоланишига эришиш керак, яъни унда хатолар ва нотўғри ҳисоб-китоблар бўлмаслиги лозим;
* бизнес-режанинг тарқатиб юборилмаслигини назорат қилиш зарур, чунки унда бизнес тўғрисидаги махфий маълумотлар жой олган бўлади.

Режаларнинг ҳар бир тури каби, бизнес-режа ҳам, бўлим ва кўрсаткичлардан иборат бўлади. Ўнтагача бўлимни ўз ичига олувчи бизнес-режа мазмуни ва тузилишига кўра, энг мақбул ҳисобланади. Мавжуд адабиётларда қуйидаги бўлимларни ўз ичига олувчи бизнес-режалар таклиф қилинади:

1. Танланган бизнес концепцияси.

2. ҳозирги пайтдаги ҳолат (мақсад, вазифа ва ниятлар).

3. Ташкил қилинаётган корхона ва унинг маҳсулот ҳамда хизматлари тавсифномаси.

4. Бошқарув (менеджмент).

5. Бозор тадқиқоти ва таҳлили.

6. Маркетинг ҳаракатлари режаси.

7. Ишлаб чиқариш режаси.

8. Таваккалчиликни баҳолаш.

9. Молиявий режа.

10. Бизнес-лойиҳанинг самарадорлиги.

Танланган бизнес йўналишининг концепциясини тузишда унинг рақобатбардошлиги (сифат, нарх, истеъмолчига етказиб бериш шакли, тайёрлаш технологияси ва ҳоказо); маблағларга бўлган эҳтиёжлар; ўзига жалб қилишнинг асосланганлиги(таклиф қилинаётган маҳсулотнинг бошқа маҳсулотлардан афзалликлари, маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қайси босқичда эканлиги ва ҳоказо)га катта эътибор қаратиш лозим.

Концепцияда танланган товар бозоридаги аҳвол; корхонанинг танланган бизнес соҳасидаги кучли ва кучсиз томонлари; бошқа бозорга чиқиш имкониятлари; бозорга таъсир ўтказувчи қонунчилик, сиёсат, демографик ҳолат каби омиллар акс эттирилади. Бундан ташқари концепция баҳонинг ўзгариши, инфляциянинг ўсиши, капитал олиб чиқиш ёки маҳсулот олиб киришни чекловчи қонун ҳужжатларини қабул қилиниши каби шароитларда, маҳсулотни сотишни кўпайтириш учун зарур бўлган чора-тадбирларни ҳам ўз ичига олади. Ушбу бўлим танланган бизнес йўналиши мақсадлари ва ниятларининг шаклланиши билан якунланади.

Корхона, унинг маҳсулот ва хизматлари тавсифномаси бўлимида корхонанинг жойлашган манзили, бозорга чиқиш шакли, бозордаги улуши, асосий рақобатчилари ва уларнинг кучли томонлари, технология даражаси ва харажатлар таҳлили акс эттирилади.

Мулкчилик шакли, ходимларнинг малакаси, ташқи муҳит билан муносабатлар **“Бошқарув”** бўлимида кўрсатилади.

“Бозор тадқиқоти ва таҳлили” бўлимида танланган бозор асослаб берилади, харидорларни корхона маҳсулотларига жалб этувчи рақобатчилик усуллари ҳамда бозорда баҳони шакллантириш ва ҳоказолар кўриб чиқилади.

Маркетинг режасининг асосий вазифаси корхонанинг бозордаги имкониятларига баҳо беришдадир. Маркетинг режасининг асосий элементлари сифатида товарларни тарқатиш тизими, баҳони шакллантириш, реклама, савдони рағбатлантириш усуллари, сотилгандан кейинги хизмат кўрсатишни

ташкил қилиш, корхона (фирма) ва унинг маҳсулотлари ҳақида жамоатчилик фикрини шакллантириш кабиларни кўрсатиб ўтиш мумкин.

“Ишлаб чиқариш режаси” потенциал харидорларга керакли маҳсулотлар ҳажмини ўз вақтида ишлаб чиқариш имкониятининг мавжудлигини кўрсатади. Мазкур бўлимда қуйидагилар ўз аксини топади: янги ташкил қилинган ёки фаолият юритаётган корхонада товар ишлаб чиқариш жойи; бунинг учун зарур бўлган ишлаб чиқариш қувватлари ва уларнинг ўсиш истиқболлари; хом ашё ва материал етказиб берувчилар; ишлаб чиқариш кооперацияси; ишлаб чиқариш оқимлари тизимини тузиш; сифатни назорат қилиш жараёни; фойдаланиладиган стандартлар; вужудга келиши мумкин бўлган ишлаб чиқариш харажатлари.

“Тавакалчилик ва суғурталашни баҳолаш” бўлими икки қисмга бўлинади. Биринчи қисмда таваккалчиликнинг барча турлари (ёнғин, зилзила, солиқни бошқаришдаги ўзгаришлар ва валюта курсининг тебраниши) олдиндан ҳисоблаб чиқилади. Иккинчи қисмда эса таваккалчилик хавфининг олдини олиш, яъни таваккалчилик ва зарарларни қисқартириш чора-тадбирлари кўрсатилади, шунингдек, таваккалчилик хавфидан суғурталаш дастури амалга оширилади.

Молиявий режа бизнес-режанинг якунловчи бўлими бўлиб, корхона фаолиятининг натижаларини тавсифлайди. У қуйидаги бўлимларни ўз ичига олади:

* савдо ҳажмининг башорати;
* пул даромадлари ва харажатлари баланси;
* фойда ва зарар бўйича режа.

Мазкур режанинг кўрсаткичлари сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

* товарларни сотишдан тушган даромад;
* ишлаб чиқариш харажатлари;
* савдодан тушган умумий фойда;
* соф фойда;
* корхона актив ва пассивининг солиштирма баланси;
* зарарсизликка эришиш графиги.

Шунингдек, мазкур бўлимда ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ёки кегайтириш учун маблағ жалб қилиш режалари ҳам ифодаланади. Бўлимда корхонанинг моливий барқарорлиги ёки ночорлигини аниқлаш имконини берувчи махсус кўрсаткичлар ҳисоб-китоби ҳам келтирилади.

Таянч иборалар:

Башорат, режалаштириш, иқтисодий башоратлар, техник-иқтисодий режалаштириш, календарь режалаштириш, диспетчерлаштириш, стратегик, узоқ муддатли, қисқа муддатли ва жорий режалаштириш, умумий ва умумлаштирувчи кўрсаткичлар, хусусий кўрсаткичлар, миқдор кўрсаткичлар, сифат кўрсаткичлар, қиймат кўрсаткичлар, моддий баланс, ишлаб чиқариш қувватлари баланси, ишчи кучи баланси, иш вақти баланси, қиймат баланси, норма ва нормативлар, тадбиркорлик, бизнес режа.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Режалаштириш нималигини тушунтиринг?
2. Башорат қилиш моҳиятини ёритинг?
3. Башорат қилиш қандай амалга оширилади?
4. Корхона фаолиятини режалаштириш деганда нимани тушунганлигингизни айтиб беринг?
5. Корхона фаолиятини режалаштиришнинг қандай турлари бор?
6. Корхона фаолиятини режалаштиришда корхона раҳбари қандай стратегияни қўллаш талаб этилади?
7. Корхона фаолиятини режалаштиришда пропорционаллик аҳамияти қандай ўрин тутади?
8. Норма ва нормативлар қандай асосий гуруҳлар асосида ишлаб чиқилади?
9. Мослашувчанлик деганда нимани тушунганлигини ёритиб беринг?
10. Жаҳон амалиётида кенг тарқалган бизнес режа турларини айтиб беринг?
11. Моҳиятига кўра бизнес режа қандай таркибий тузулишга эга?

11-БОБ. МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАР СИФАТИ, КОРХОНАНИНГ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИ

Режа:

11.1. Маҳсулот ва хизматлар сифати тушунчаси.
11.2. Давлат ва халқаро стандартлар ва сифат системалари.
11.3. Маҳсулот ва хизматлар сифатини бошқариш ва сертификатлаштириш.
11.4. Корхона рақобатбардошлиги.

11.1. Маҳсулот ва хизматлар сифати тушунчаси.

Иқтисодиётнинг ҳозирги ривожланиши маҳсулот ва хизматлар сифатига принципиал янги талаблар қўяди. Маҳсулот (хизмат) сифати корхона фаолиятининг муҳим кўрсаткичлари қаторидан жой олади. Сифатнинг ошиши корхонанинг бозор шароитида жой сақлаши ва муваффақиятини, техник тараққиётнинг ўсиш суръатларини, инновацияларни жорий қилишини, қишлоқ хўжалиги самарадорлигини корхона томонидан ишлатилаётган барча турдаги ресурслар тежамини белгилаб беради.

Сифат – бу унинг бегиланишига мос равишда маълум эҳтиёжларни қондиришга яроқлилигини акс эттирувчи маҳсулот хусусиятларининг йиғиндисидир. Сифат фақат нисбий бўлиши мумкин, у вақтнинг маълум даврига қайт қилинади. Агарда маҳсулот (хизматлар) сифатига баҳо бериш зарур бўлса, унда унинг хусусиятлари йиғиндисини қандайдир эталон билан солиштириш лозим.

Лекин ҳар қандай ҳужжат ёки эталон маълум хусусиятлар йиғиндисини маълум муддатга қонунлаштиради, эҳтиёж эса тўхтовсиз равишда узгариб туради, шу сабабли корхона норматив – техник хужжатларга мос равишда маҳсулот чиқара туриб ҳам, сифатсиз маҳсулот чиқариши мумкин, яъни истеъмолчини қондирмайдиганини.

Хизматлар сифатига келадиган бўлсин, уни маълум эҳтиёжларини қондириш имконини берадиган хусусиятлар ва тавсифлар йиғиндиси сифатига тарифлаш мумкин. Хизматлар сифатини хизматларини ишлаб чиқаришда фойдаланадиган материал сифати кўрсаткичлари, технологиялар ва техник воситалар даражаси, ишловчилар малакасива мижозга таклиф этилаётган сервис даражаси кўрсаткичларининг синтези сифатида тушуниш мумкин. Охирги кўрсатгич мижоз томонидан хизмат кўрсатиш сифатига баҳо беришда

ҳал қилувчи бўлиб ҳисобланади. Шундай қилиб, хизматлар ва хизмат кўрсатиш сифати – бу алоҳида категория бўлиб, у биринчидан хизмат кўрсатиш бўйича бевосита иш сифатини, хизмат курсатишнинг сифатини, иккинчидан аҳолига хизмат кўрсатиш сифатини кўзда тутади.

“Хизмат кўрсатиш”, “хизмат сифати” тушунчалари саноатдагига қараганда кескин фарқ қилади, чунки сервис соҳасида қўшимча шароитларнинг комплекси мавжуд. Бу ерда гап хизматларни тақдим этиш вақти ва шакллари, хизмат кўрсатиш сифати, истеъмолчи томонидан хизмат кўрсатишни ташкил этишга субъектив баҳо бериш кабилар ҳақида кетади.

Хизмат кўрсатиш сифати – бу якка тартибдаги эҳтиёжларни хизматларни ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш жараёнларида қондирилишини акс эттирувчи истеъмол хусусиятлари йиғиндиси. Тегишли равишда хизмат кўрсатиш сифати хизмат ассортиментини хизматни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган вақтни, хизмат кўрсатиш шаклларини, бажарилган ишлар сифатини, хизмат кўрсатишнинг контакт зонасида қулайлик ва маданият даражасини ва бошқаришларни аниқлайди.

Хизматларга қўйилаётган талаблар истеъмолчилар томонидан бевосита ҳис қилинадиган тавсифлар билан боғлиқ ва уни баҳолаш объекти ҳисобланади. Хизматларни тақдим этишга қўйилаётган талаблар хизматларни тақдим этишни ташкил қилиш сифатига, тегишли бўлган тавсияларга боғлиқ.

Хизматга бўлган талабларга боғлиқ тавсифларга қуйидагилар киради:

- Кутиш вақти, хизматни тақдим этиш вақти, муддатнинг аниқлиги;
- Хизматнинг бажарилиши, хизматнинг тўлиқлиги, счётни ёзиш вақтининг аниқлилиги (сифат тавсифномаси)
- Ишончлилик даражаси, хавфсизлик, ҳис қилиш тезлиги, хушмуомалалик, қулайлик, эстетик ҳолат ва гигиена (сифатнинг тавсифи)

Истеъмолчига хизмат кўрсатишни таклиф этишга талаблар билан боғлиқ тавсифларга қуйидагилар киради:

- Хизмат кўрсатиш корхоналарининг унумдорлиги, хизмат кўрсатиш муассасалар сони, ходимлар сони ва алоҳида жараёнларнинг давомийлиги (сифат тавсифи)
- Комплектлилик, контрактларга реагировать қилиш имкониятлари (сифат тавсифи)

Истеъмолчига хизматни тақдим этиш маъқул услубни танлашни, унга риоя қилишнинг назоратини кўзда тутади. Хизматнинг охирги баҳоланиши истеъмолчи ва хизмат ишлаб чиқариш қисмининг бевосита алоқаси босқичида амалга оширилади, бу ўз навбатида сифат тўғрисида объектив фикрга келишга имкон беради.

11.2. Давлат ва халқаро стандартлар ва сифат системалари.

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида маҳсулот сифати муаммоларини ҳал этишда кўпчилик ҳолларда сифат стандартлари тизимини шакллантириш эгаллайди. У сифатни бошқариш тизимини ташкил этиш ва фаолият юритишга норматив – ҳуқуқий вазифасининг асоси ҳисобланади. Дунё амалиётида сифат стандартларининг роли ва аҳамиятининг ошиши “сифатли маҳсулот” тушунчасига ягона ёндашишни ишлаб чиқаришга ҳаракат қилиши келиб чиқади.

Стандарт – бу норматив – техник ҳужжат бўлиб, у ўз ичига стандартлаштириш объектига нормалар, қоидалар, талаблар комплексини олади ва тегишли орган (корхона) томонидан тасдиқланади. Стандарт моддий предметларга (маҳсулот, моддалар, намуналар, эталонлар), хизматга ишлаб чиқариш мумкин, аммо қоида ва талаблар ҳар хил тавсифда бўлади. Стандартларда ўлчов усуллари регламетлаштирилади. Айнан уларда ишлаб чиқарилган маҳсулотларга (хизматларга талаблар) белгиланади, уларга риоя қилиниш маҳсулотни (хизматни) сифатли деб ҳисоблашга имкон беради.

Ҳозирги кунда Ўзбекистонда Давлат стандартлаштириш тизими шаклланган у ўз ичига қуйидаги қоидаларни олади;

- Ҳаёт ва мулк, атроф муҳитни қўриқлаш ҳавфсизлиги, техник хавфсизлик ва ишлаб чиқариш санитариясига мажбурий талабларни таъминловчи маҳсулотлар, ишлар ва хизматлар сифатига мажбурий талаблар;
- Маҳсулотнинг бир – бирининг ўрнини босишга мажбурий талаблар
- Назоратнинг мажбурий усуллари, инсонлар ҳаёти, соғлиғи ва мулкига ҳавфсизликни таъминловчи маҳсулот, ишлар, хизматлар сифатига талаблар
- Маҳсулотнинг асосий истеъмол ва эксплутация хусусиятлари, ўраш, ташиш, сақлашга шунингдек маҳсулотни утилизация қилишга талаблар;

- Маҳсулот сифатини оширишни таъминлаш қоидалари, барча турдаги ресурсларни сақлаш ва улардан тежамли фойдаланиш, метрологик ва бошқа умумтехник қоидалар ва нормалар

Ташқи иқтисодий алоқаларнинг ривожланиши “сифатли маҳсулотни ишлаб чиқариш” тушунчасига стандарт ёндошишни ишлаб чиқариш заруриятига олиб келди. Стандартлаштириш бўйича халқаро ташкилот (ИСО) халқаро даражада сифатга талабни ишлаб чиқди. Халқаро стандартлаштиришнинг асосий белгиланиши – бу халқаро даражада ҳаракатдаги сифат тизимларини такомиллаштириш ва янгиларини ишлаб чиқариш ва уларни сертификатлаштириш учун ягона методик асосни яратиш ҳисобланади.

1987 йилда ИСО 9000 серияли стандартлар жорий этилди. У стандартлаштиришни янги сифат даражасига чиқарди.

Улар сифат системасини баҳолаш бўйича шартномаларга дунёда тан олинган ягона ёндашишни белгилади ва бир вақтнинг ўзида маҳсулот ишлаб чиқаришлари ва истеъмолчилари ўртасидаги муносабатларни тартибга солади.

Бошқача қилиб айтганда ИСО стандартлари истеъмолчиларга қаратилган ва ишлаб чиқариш маданиятига аниқ риоя қилинган ҳолда. 1994 йилда ИСО 9004 – 1-2-3-4 номли стандартларининг янги версияси чиқди. Унда катта эътибор дастурли маҳсулотлар таъминоти, қайта ишланадиган материаллар ва хизматлар сифатига қаратилади.

Умумий ҳолда халқаро стандартларнинг ушбу тўплами сифатни умумий бошқариш учун зарур бўлган ташкилий структуралар, методикалар жараёнлар ва ресурслардан иборат.

XXI асрнинг бошида ИСО 90 дан ортиқ давлатлари жорий қилинди. Ушбу давлатлар ҳиссасига дунё ишлаб чиқаришининг 95% тўғри келади. Халқаро стандартларининг пайдо бўлиши шунга имконият яратдики, уларнинг асосида дунёнинг кўпчилик ҳудудларида товарлар, хизматлар ва ишчи кунини самарали айрибошлашга имкон берувчи ягона талаблар ишлаб чиқарила бошланди.

11.3. Маҳсулот ва хизматлар сифатини бошқариш ва сертификатлаштириш.

Маҳсулот сифатини бошқариш системаси ўз ичига қуйидаги функцияларни олади;

1) стратегик, тактик ва оператив бошқарув
2) қарорлар қабул қилиш, бошқарув таъсирлари, таҳлил ва учет ахборот назорат
3) маҳсулотнинг (хизмат) ҳаёт циклининг барча босқичлари учун ихтисослаштирилган ва умумий
4) илмий – техник, ишлаб чиқариш иқтисодий ва ижтимоий омиллар ва шароитларни бошқариш

Сифат соҳасидаги сиёсат фаолиятини бошқариш ёки узоқ муддатли мақсад шаклида шаклланиши мумкин ва қуйидагиларни кўзда тутиши мумкин:

- корхона иқтисодий ҳолатининг яхшиланиши;
- янги сотув бозорининг кенгайиши ёки эгалланиши;
- етакчи фирмалар даражасидан ортиқ маҳсулотнинг техник даражасига эришиш;
- маълум тармоқлар ёки ҳудудларда функционал имкониятлар аҳоли орасида истеъмолчилар талабларининг қондиришга мўлжал олиш;
- функционал имкониятлари янги тамойилларда аҳоли орасида имкони бўлган янги маҳсулотларни ўзлаштириш;
- маҳсулотлар (хизматлар) сифатининг муҳим кўрсаткичларини яхшилаш;
- ишлаб чиқарилган маҳсулот дефекти даражасини камайтириш
- маҳсулотга кафолат муддатини ошириш;
- сервисни ривожлантириш

Рақобат кураши шароитида маҳсулот сифатини бошқариш тизимини жорий этиш орқали муваффақиятли ривожланишлари мумкин. Ҳозирги кундаги маҳсулот ва хизматлар сифатининг яхшиланишига талабларнинг ошиши – дунё бозори ривожланишининг тавсифли хусусиятларидан биридир.

Сифатли тотал бошқариш (TQC) АҚШ, Япония, Ғарбий Европа фирмалари томонидан аҳоли орасида ва у уч мажбурий шартларини кўзда тутади:

1. Фирма олий раҳбарияти томонидан сифат фаолиятининг асосланган стратегик мақсади сифатида эътироф қилиниши. Бунда аниқ вазифалар қуйилади ва уларни бажариш учун мабалағлар ажратилади. Сифатга талабни истеъмолчи бегилаши туфайли, сифатнинг доимий даражаси деган тушунчанинг ўзи бўлмайди. Сифатнинг ошиши юқорилаб бориши лозим – чунки у доимо ўзгарувчан мақсаддир.

2. Сифатни ошириш бўйича чора – тадбирлар барча бўлинмаларга тегишли бўлиши лозим. Тажриба шуни кўрсатадики, чора – тадбирларнинг 80 – 90 % и сифат бўлимлари томонидан назорат қилинмайди.

Юқори сифатли маҳсулот (хизмат) ишлаб чиқаришнинг кафолатларидан бири бўлиб, уларни сертификациялаштириш ҳисобланади. Сертификация – бу маҳсулотлар (хизматлар) ҳақиқий тавсифларнинг стандартлар ёки техник шароитлар талабларига мос келишини тасдиқловчи ҳаракатлар ва процедуралар йиғиндисидир.

Сертификация мустақил орган томонидан сертификация қилинаётган маҳсулотлар (хизматлар) синов ўтказиш ва шароитларини баҳолашга ва уларнинг бажарилишини назорат қилишга асосланади. Ушбу операцияларнинг бир – бирига боғланиши норматив – техник ҳужжатларни белгилашни ва маҳсулот (хизмат) истеъмолчиси учун ҳар қандай муҳим тавсифларни назорат қилишга имкон беради.

Турли давлатлар амалиётида сертификациялаштиришнинг турли тизимлари учрайди ва улар қуйидаги йўналишлар бўйича таснифлаштирилади. Қатнашчилар доирасига ва боғлиқ ҳолда миллий, халқаро, ҳудудий, кенг томонли, икки томонли. Ҳуқуқий белгиланишига кўра сертификация мажбурий ва ихтиёрий бўлиши мумкин. Ўтказилиш процедурасига кўра ўз – ўзини сертификациялаштириш ва учинчи томондан сертификациялаштириш.

Мажбурий сертификациялаштиришга киритилган хизмат турлари қуйидагиларни олади:

- маиший радиоэлектроника аппаратларини, маиший машиналар ва бошқаларни таъмирлаш ва техник хизмат кўрсатиш.
- Кимёвий тозалиги, бўяш
- Автотранспорт воситаларига техник ва таъмирлаш
- Сартарош хизматлари
- Транспорт хизмати (йўловчиларни ташиш)
- Турар жой – коммунал хизматлар
- Савдо ва умумий овқатланиш хизматлари

Ихтиёрий сертификациялаштириш тизими маҳсулотлар (хизматлари)ни фақат унинг ишлаб чиқариш учун ташаббусга кура кўзда тутади. Бундай ҳолатда у ўз маҳсулот (хизмат)ини ҳар қандай НТҲ талаблари билан таққослаши мумкин. Шу жумладан чет элликларники билан ҳам.

Сертификациялаштиришнинг ушбу турли маҳсулотлар ва хизматларни сертификациялаштиришда катта рол ўйнаши мумкин.

Ўз ўзини сертификациялаштириш ишончли шерик учун рухсат берилади. У Япония, АҚШ, Германия, Канада, Голландия ва бошқа давлатларда кенг тарқалган. Бунда маҳсулотлар (хизматлар) учун сертифкатларни корхонанинг ўзи – ўзининг жавобгарлигига кўра беради.

Учинчи томондан сертификациялаштириш, яъни воситачилик сертификациялаштириш, ташқари томоннинг қатнашишини кўзда тутади. Ташқи ташкилот қабул қилинган қоидаларга мос равишда амалга оширилаётган чора – тадбирларнинг тўғрилигини тасдиқлайди ва баҳолайди, намуналарда синов утказади, техник жараён ҳолатини назорат қилади.

Учинчи томондан сертификациялаштириш давлат миқёсида ҳамда юқори обруга эга бўлган чет эл марказларида ўтказилиши мумкин. Улар томонидан берилган сертификатцион белги маҳсулотлар (хизматлар) учун яхши реклама бўлиб ҳисобланади.

Сертификациядан ўтган маҳсулот қуйидагича қайд қилинади:

- Ҳужжат берилади – мос келиш сертификати
- Маҳсулот мос келиш белгиси билан маркалаштирилади
- Маҳсулот сотувга рухсат берилган маҳсулотлар рўйхатига киритилади.

Хизматларни сертификациялаштириш тизимини яратишда зарур, биринчидан хизматларнинг қайси турлари истеъмолчиларнинг ҳаёти ва соғлиғи учун хавфсизлиги учун мажбурий сертификациядан ўтилишини белгилаш, шунингдек экологик кўрсаткичлар; иккинчидан ушбу хизматларнинг атроф муҳитни қўриқлаш ва хавфсизлиги талабларига жавоб бериши бўйича харакатдаги норматив – техник хужжатларни таҳлил қилиш; учинчидан ихтиёрий сертификациялаштиришда қайси талаблар ва тавсифлар аниқланиши мумкинлигини белгилаш.

Сертификациялаш объектлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- Модиий ва номоддий хизматлар, хизмат кўрсатиш шароитларини қўшган ҳолда;
- Хизматлар сифатини таъминлаш тизими;
- Хизматларни тақдим этишнинг ишлаб чиқариш жараёнлари;

Хизматларни сертификация қилишнинг қуйидаги схемаларидан фойдаланиш мумкин:

1) хизматлар сифатини тўлиқ текшириш, бажарувчида хизмат кўрсатишни қўшган ҳолда;

2) мавжуд сифат тизимини текшириш ва баҳолаш ёки ишлаб чиқариш жараёнини аттестация қилиш;

3) ишлаб чиқариш жараёнини аттестация қилиш ва истеъмолчига хизмат кўрсатиш ва хизматлар сифатини келгусидаги инспекцион текширув.

Хизматлар сертификация (сифат тизими) қуйидаги босқичларни кўзда тутиши лозим:

- Хизматларни сертификациялаштиришга (сифат тизими) буюртмалар бериш ва уарни кўриб чиқиш;
- Сертификациялаштиришга тақдим этилаётган хизматлар сифатини ва сифат тизимини (ишлаб чиқаришни аттестация қилиш) сертификация схемасига мослигини текшириш ва баҳолаш;
- Таълуқлилик сертификатини бериш ёки таълуқлилик белгисидан фойдаланиш;
- Чет эл сертификатлари, лицензиялари ва бошқа гувоҳномаларини тан олиш имкониятлари тўғрисида материаллар тайёрлаш ва қабул қилинган қарорларни буюртма берувчиларга етказиш;
- Сертификациялаштирилган хизматлар сифатининг барқарорлиги устидан инспекцион назорат қилиш;
- Аппеляцияларни кўриб чиқиш;
- Сертификациялаш натижалари тўғрисидаги маълумотларни чоп этиш.

Хизматларни сертификациялаштиришнинг муҳим хусусияти бўлиб, уларнинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олиш ҳисобланади, улар жумласига қуйидагилар киради:

- Хизматларни сақлаш ва ташиш имкониятининг бўлмаслиги;
- Хизматларни бажаришда истеъмолчи билан бевосита алоқа;
- Хизматларни ишлаб чиқариш ва истеъмол жараёнларининг ва унинг мос келиши бўйича

11.4. Корхона рақобатбардошлиги

Корхонанинг рақобатбардошлиги – бу корхона тармоқ ичидаги, давлатдаги ва ундан ташқаридаги қолган корхоналар олдидаги

афзалликларидир. Рақобатбардошлик корхонанинг (фирманинг) имминент хусусияти бўлиб ҳисобланмайди ва бу шуни англатадики, у фақат бир тармоққа қарашли бўлган фирмалар гуруҳи доирасида ёкиб бир хил маҳсулот ишлаб чиқариш ўртасида баҳоланиши мумкин. Рақобатбардошликни фақат ушбу фирмаларни мамлакат миқёсида ёки жаҳон бозори миқёсида таққослаш орқали, аниқлашг мумкин. Шундай қилиб, фирманинг рақобатбардошлиги – нисбий тушунчадир: бир фирма масалан худудий тармоқ гуруҳида рақобатбардош деб тан олинса жаҳон бозори тармоқлари доирасида ёки унинг бўғинида эса – йўқ. Рақобатбардошлик даражасини баҳолаш яъни фирманинг қолган фирмаларга қараганда рақобат афзаллиги тавсифини аниқлаш, биринчи навбатда таққослаш учун баъзи объектларини танлашдан иборат. Бошқача айтганда мамлакат ёки ундан ташқаридаги тармоқларда лидер – фирмани танлашдир. Бундай лидер – фирма қуйидаги параметрларга эга бўлиши лозим:

- Ишлаб чиқарилган маҳсулот (хизматлар) тавсифларининг истеъмолчиларга ўхшашлиги билан ўлчанувчанлиги;
- Ишлаб чиқарилган маҳсулот ёки хизматлар мулжалланаётган бозор сегментларининг улчанувчанлиги;
- Фирма фаолит юритаётган ҳаёт цикли фазасининг ўлчанувчанлиги

Шундай қилиб, бир фирманинг иккинчиси устидан рақобат афзалликлари фақат шу ҳолда баҳоланиши мумкинки, қачонки иккала фирма ҳам бозор сегментига кирувчи ўхшаш истеъмолчилар талабларини қондирса. Шу билан бирга фирманинг ҳаёт циклининг бир фазасида бўлишидилар. Ушбу ҳолатда агарда ушбу шароитга риоя қилинмаса, таққослаш ноқулай бўлади.

Ҳозирги кунда, фирма етакчи фирмалар билан рақобатбардош бўлиши учун ишлаб чиқариш ва бошқаришни ташкил этиш учун тамоман янги техника ва технологияларни жорий қилиш жараёнида.

Корхона рақобатбардошлиги бир қатор омилларга боғлиқ ва уларни рақобатбардошликнинг компонентлари деб ҳисоблаш мумкин. Уларни уч гуруҳга бўлиш мумкин: техник – иқтисодий, тижорат, норматив – ҳуқуқий омиллар.

Техник – иқтисодий омиллар ўз ичига: сифат, сотув нархи ва эксплуатация харажатларини ёки маҳсулотни ёки хизматни истеъмол қилишни олади. улар меҳнат унумдорлиги ва меҳнатнинг интенсивлиги, ишлаб чиқариш харажатлари, маҳсулот фан талаблиги ва бошқаларга боғлиқ бўлади.

Тижорат омиллари конкрет бозорда товарлар ёки тақдим этиладиган хизматларни сотиш шароитларини аниқлайди. Улар ўз ичига қуйидагиларни олади:

Ушбу маҳсулот ёки хизматга тўлиқ қобилиятига эга бўлган талабнинг шаклланишига таъсир кўрсатади:

- Бозор конъюктураси (рақобат муддати, ушбу товар (хизмат) га таклиф ва талаб ўртасидаги нисбат, бозорнинг миллий ва ҳудудий хусусиятлари)
- Тақдим этиладиган сервис харидор ҳудудда диллерлик – дистрибютерлик тайёрлаш пунктлари ва хизмат кўрсатиш станцияларининг мавжудлиги, техник хизмат кўрсатиш таъмирлаш ва бошқа тақдим этилаётган хизматлар сифати).
- Реклама (талабни шакллантириш мақсадида истеъмолчига таъсир кўрсатувчи реклама ва бошқа воситаларнинг мавжудлиги);
- Фирманинг имиджи (савдо маркасининг таниқлилиги, фирма, компания репутацияси.

Норматив – ҳуқуқий шакллар, ушбу бозорда товардан фойдаланишнинг техник, экологик ва бошқа хавфсизлик талабларини акс эттиради. Шунинг патнет – ҳуқуқий талабларни (патент частотаси ва патент ҳимояси)

Фирманинг юқори рақобатбардошлиги бозор шароитида юқори фойда олишнинг гарови бўлиб ҳисобланади. Шу билан бирга фирманинг рақобатбардошликнинг шундай даражаси мақсад қилиб оладики, узоқ муддат давомида жон сақлаш имкони бўлсин.

Шу сабабли ҳар қандай ташкилот олдида корхона ривожланишини тактик ва стретегик бошқариш муаммоси в.қ., чунки бозордаги муҳит ўзгарувчан бўлади.

Рақобатбардошликни бошқариш маҳсулотнинг, хизматнинг систематик равишда такомиллашуви чора тадбирларини, уни сотишнинг янги каналларини қидириш, янги харидорларни топиш, сервис ва рекламани яхшилаш чора – тадбирларини кўзда тутади.

Корхона рақобатбардошлигининг асосини унинг маҳсулотлари (хизматлари) рақобатбардошлигини ташкил этиш. Икки элемент – истеъмол хусусиятлари ва товар хизматлар) баҳоси рақобатбардошликнинг асосий таркибий қисми ҳисобланади. Аммо бозор талаблари нафақат сифат ва ишлаб чиқариш харажатлари билан боғлиқ. Товарнинг мувоффақияти ёки

муваффақиятсизлиги бошқа (товарсиз) омилларига боғлиқ. Улар жумласига реклама фаолияти, фирма обруйи, таклиф этилаётган хизмат кўрсатишда режаси кабилар киради.

Моҳияти бўйича замонавий муваффақият фалсафасининг асосини рақобатбардош маҳсулот ёки хизматни ишлаб чиқариш ва сотишни ташкил этиш. Биринчи даражага узоқ муддатли муваффақиятга ва истеъмолчига мўлжалини олиш қўйилмоқда.

Таянч иборалар:

Маҳсулот (хизмат) сифати, сифат, истеъмолчи, товар, талаб ва таклиф, бозор, рақобатбардошлик, тижорат омили, стандартлаштириш, норматив, хизмат кўрсатиш сифати, фирма, корхона, сертификат, лицензия, баҳо, товар мувофақияти.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Сифат тушунчасининг моҳиятини ёритиб беринг?
2. “Хизмат кўрсатиш”, “хизмат сифати” тушунчалари саноатдагига қараганда қандай фарқ қилади?
3. Хизмат кўрсатиш сифати бу?
4. Маҳсулот ва хизматлар сифатига корхона принципиал қандай янги талаблар қўяди?
5. Хизматга бўлган талабларга боғлиқ тавсифларга нималар киради?
6. Стандартлаштириш маҳсулот сифатига қандай таъсир кўрсатишини ёритиб беринг?
7. Ҳозирги кунда Ўзбекистонда Давлат стандартлаштириш тизими шаклланган у ўз ичига қандай қоидаларни олади?
8. Нечанчи йилларда ИСО 9000 ва ИСО 9004 – 1-2-3-4 серияли стандартлар жорий этилди?
9. Маҳсулот сифатини бошқариш системаси ўз ичига қандай функцияларни олади?
10. Сифатли тотал бошқаришнинг моҳиятини ёритиб беринг?
11. Турли давлатлар амалиётида сертификациялаштиришнинг турли тизимлари учрайди ва улар қуйидаги йўналишлар бўйича таснифлаштирилади?
12. Мажбурий сертификациялаштиришга киритилган хизмат турларини санаб беринг?
13. Сертификациядан ўтган маҳсулот қандай қайд этилади?
14. Сертификациялаш объектлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади?

15. Корхона рақобатбардошлигининг асосини нима ташкил этади?

12-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА ИННОВАЦИОН ФАОЛИЯТ

Режа:

12.1. Инновациялар тушунчаси ва инновациялар иқтисодий категория сифатида.
12.2. Корхонанинг инновацион фаолияти.
12.3. Инновацияларнинг функциялари, хусусиятлари ва асосий тамойиллари.

12.1. Инновациялар тушунчаси ва инновациялар иқтисодий категория сифатида

Инновация (инглиз тилида-“Янгилик”, “Новаторлик”) деганда янги технологиялар, маҳсулотлар ва хизматлар, ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил этиш ва бошқаришнинг янги шакллари ва туридаги янгиликлардан фойдаланиш тушунилади. “Янгилик”, “Инновация” тушунчалари ўхшаш бўлсада, улар ўртасида фарқ мавжуд.

Янгилик бу янги тартиб, янги усул, ихтиро, янги ҳолат тушунилади, тегишли равишда соҳа ва тармоқларга киритилган янгиликдан фойдаланиш жараёнини англатади. Янгиликнинг тарқалиш чоғидан у янги сифатга эга бўлади ва янгилик сифатида киритилади.

Инновация тушунчасини фанга биринчи маротаба иқтисодий категория сифатида Австриялик иқтисодчи Й. Шумпетер киритди. У илк марта ўзгариш ва ривожланишнинг беш шаклидаги ишлаб чиқариш омилларининг янги комбинациялари масалаларини кўриб чиқади. Бундай тушунчалар жумласига қуйидагиларни киради:

1) Янги техника, техналогик жараён ёки янги бозор таъминланишида фойдаланиш;
2) Маҳсулотларнинг янги хусусиятлиларини жорий этиш;
3) Янги хом ашёдан фойдаланиш;
4) Хизмат кўрсатишни ташкил этиш ва унинг моддий техника базасидаги янги ўзгаришлар;
5) Янги сотиш бозорларининг пайдо бўлиши.

Халқаро стандартларга мос равишда инновация бозорда жорий этилган янги ёки такомиллаштирилган маҳсулот ёки амалий фаолиятда фойдаланадиган янги ёки такомиллаштирилган техналогик жароён шаклидаги инновацион

фаолиятнинг оҳирги натижалари сифатида аниқланади ёки ижтимоий хизматларга янги ёндошув тарзида.

Хизматлар соҳасида инновация - бу хизматнинг ўзидаги янгилик ёки унинг ишлаб чиқаришида, таклиф этишда ва истеъмолида, ишловчиларнинг ўзларини тутишларларидаги янгиликлардир. Янгилик киритиш фақат кашфиёт ва янгиликларга таянмайди. Шундай янгилик киритишлар борки, улар ғояларга асосланади.

Шундай қилиб, инновацияларнинг зарурий хусусиятлари бўлиб, улар-нинг янгилиги, ишлаб чиқариш қўлланиши (иқтисодий асосланганлиги) ва улар мажбурий тарзда истеъмолчилар талабларига жавоб бериши шарт.

Инновацияларнинг барча хилма-хиллигини қатор белгилар бўйича таснифлаштириш мумкин:

1. **Янгилик даражаси бўйича:**

- радикал (базисли) инновациялар, уларни янгиликлари, йирик кашфиётларни амалга оширади ва техника ва технологияларнинг янги авлоди ва ривожланиш йўналишларининг асоси бўлиб ҳисобланади.
- ўрта кашфиётларни амалга оширувчи яхшиловчи инновациялар.
- мадификатцион, техника ва технологияларнинг эскирган авлодини қисман яхшилашга , ишлаб чиқаришни ташкил этишни яхшилашга йўналтиради.

2. **Қўлланиш объекти бўйича:**

- озиқ -овқат инновациялари, янги маҳсулот (хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва фойдаланиш ёки янги материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, бутловчиларга йўналтирилган.
- Янги техника ва техналогияларни яратиш ва қўллашга йўналтирилган техналогик инновациялар.
- Фирма ичида ва ташқари даражадаги янги ташкилий структураларни яратиш ва уларнинг фаолият юритишларига мўлжалланган жараёнли инновациялар.
- Турли инновацияларнинг боғлиқлигидаги комплекс инновациялар.

3. **Қўлланилиш миқёсига кура:**

- тармоқли;
- тармоқлараро;
- худудий;

- корхона (фирма) доирасида.

4. Вужудга келиш сабабларига кўра:

- реактив (адабтив) инновациялар, улар рақобатчилар тамонидан амалга ошириладиган янгилик киритишларга реакция тарикасида фирманинг жон сақлашини таъминлайди;
- стратегик инновациялар – келгусида рақобат афзалликларини олиш мақсадида ҳаракат қилиш тавсифида бўлади.

5. Самарадорлик бўйича:

- иқтисодий;
- ижтимоий;
- экологик;
- интеграл.

Янгиликни жорий этиш ишлаб чиқаришни ривожлантиришда доимо катта аҳамиятга эга бўлиб келган. Замонавий иқтисодиётда инновацияларнинг роли кескин ошади. Улар иқтисодий ўсишнинг асосланган омиллари бўлиб боришмоқдалар.

Ривожланган давлатлар тажрибаси шундан далолат берадики, ФТТ даврида ишлаб чиқариш кучларини кескин қайта шакллантириш, ишлаб чиқариш омилларининг янги комбинацияларининг тез ўзгариши, янгиликларни тез жорий қилиш, замонавий иқтисодий ҳаётнинг нормасига айланиб бормоқда. Агарда инновацион ёндашиш ривожланган давлатларда ўсиб борувчи ролга эга бўлса, Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида ўта муҳим ҳисоблананади.

Гап шундаки, инновацияларнинг ўсиб борувчи роли биринчидан бозор муносабатларининг табиатидан, иккинчидан Ўзбекистон иқтисодиётида чуқур сифат қайта қуриш заруриятидан келиб чиқади.

Рақобатнинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлиб, инновацияларга рағбат ҳисобданади ва у ўз навбатида тадбиркорлик билан ажралмасдир. Айнан янгилик киритиш асосида янги замонавий техника ва технологиялардан ва ишлаб чиқаришни ташкил этишдан фойдаланиш, маҳсулот ва хизматлар сифатини ошириш, корхона фаолияти самарадорлигини ошириш имкониятлари вужудга келади.

Ушбу вазифаларнинг ечилиши новаторликни, тадбиркорлик ёндашишни талаб қилади. Унинг моҳияти бўлиб, инновацияларни қидириш ва амалга ошириш ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш учун алоҳида аҳамиятни қайта ва қайта шакллантириш функцияларига эга бўлган инновациялар эгаллаййди. Бундай инновациялар моддий ва маънавий эскиришнинг юқори даражасига эга бўлган ишлаб чиқариш аппаратини, унинг ташкил этилишини ва натижада унинг самарадорлигини ошишини кескин даражада ўзгартиради. Бундай инновацияларга аввало янги техника ва техналогияларни мисол қилиш мумкин. Ишлаб чиқаришни ўзгартира туриб, уни янги фан-техник даражага ўтказиш орқали маҳсулот ишлаб чиқаришни янги сифат ҳолатига ўтказиш учун асосий шарт шароитларни яратиш мумкин. Янги ишлаб чиқариш аппарати одатда янги ташкил этишни, бошқарувни, маркетингни, янги мотивацияни талаб қилади, яъни инновацион менежментнинг янги типини. У янги маҳсулот (хизмат) ишлаб чиқаришни кўзда тутади.

Сервис соҳасида инновациялар корхоналарга нафақат рақобат шароитида жон сақлашга, балки муваффақиятли ривожланишига имкон беради.

Мамлакатимиз сервисининг инновацияларга бўлган юқори эҳтиёжи сервис корхоналари олдида хизматларни ташкил этишда ва истеъмолчиларга хизмат кўрсатишда замонавий инвестицияларни ўзлаштириш муаммоларини қўяди.

12.2. Корхонанинг инновацион фаолияти.

Корхонанинг инновацион фаолияти – бу корхонада маҳсулот ва хизматлар ассортиментини кенгайтириш (янгилаш) ва уларнинг сифатини ошириш, хизмат кўрсатиш техналогиялари янги замонавий асосда ташкил этишни такомиллаштириш мақсадларида инновацияларни қидириш ва уни амалиётга жорий этиш мақсадларига йўналтирилган фаолиятдир.

Инновацион фаолият ўз ичига қуйидагиларни олади:

- корхона муаммоларини аниқлаш;
- инновацион жараённи амалга ошириш;
- инновацион фаолиятни амалиётга жорий этиш.

Корхона инновацион фаолиятининг асосий шарт шароити шундан иборатки, барча мавжуд нарсалар қарайди. Шу сабабли фойдаланилаётган ва эскирган ва тараққиёт учун тормоз бўлган барча нарсаларни улоқтириш, шунингдек

тараққиёт йўлидаги барча мувофаққиятсизликлар ва хатоларни инобатга олиш зарур. Шу сабабли корхонада махсулотлар, хизматлар, технологиялар ва иш жойларини тизимли равишда аттестация қилиш, бозор ва тақсимлаш каналларини таҳлил қилиш лозим. Бошқача қилиб айтганда корхона фаолиятининг барча томонларининг ўз вақтидаги ренгенограммасини ўтказмасини ўтказилиши лозим. Бу нафақат корхона ишлаб чиқариш хўжалик фаолияти, унинг махсулоти, хизматлари, бозорларининг оддий диагностикаси, балки корхона раҳбарлари томонидан рақобатчилар аниқлашларига қараганда ўз маҳсулотлари (хизматлари)нинг маънавий эскирган белгиларини аниқлаш услубидир. Бу ўз навбатида корхонани инновацияларга ундайди.

Бозорга йўналтирилган ҳар қандай хизмат аста секинлик билан ўз рақобат хусусиятларини йўқотади ва бошқа такомиллашгани томонидан сиқиб чиқарилади. Бу ўз навбатида корхонани инновацияларга ундайди. Амалиёт кўрсатадики, корхона раҳбари ишлаб чиқарилган махсулот ёки хизматнинг яқин келажакда эскиришини англаш орқали инновацион ғояга фикрни жамлашга ҳеч қандай бошқа нарса мажбур қила олмайди.

Бозорга таклиф этилган ҳар қандай хизмат аста-секинлик билан ўз рақобатбардошлигини йўқотади ва такомиллашгани билан алмаштирилади. Ушбу жараён ишлаб чиқариш ва хизматларни тақдим этиш жараёнидаги фан-техника жараёнининг ривожланиши, истеъмолчилар эҳтиёжларининг ўзгариши, бозор иқтисодиётига хос бўлган рақобат бошланишининг вужудга келишига асосланади.

Корхоналарда янги хизматлар (ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш жараёнини амалга ошириш) бир қатор босқичларни кўзда тутади:

- Биринчи босқич корхонада янги хизматлар ғоясини қидириб топиш;

- Иккинчи босқич-ғояни ишлаб чиқиш, янги хизматларни яратиш ва лойиҳалаштириш;

- Учинчи босқич корхоналар учун ишлаб чиқилган янги ғояни ва янги хизматларни тақдим этиш;

- Тўртинчи босқич корхоналарда яратилган янги хизматнинг бозордаги ўзини тутишини кузатиш, зарурият туғилганда тегишли ўзгартиришлар киритиш.

Инновацион ғоялар қаердан олинади? Бундай ғояларнинг етти манбаасини айтиш мумкин. Дастлабки тўрт манба корхона ёки тармоқ доирасида вужудга келади ва уларга қуйидагилар киради:

1. кутилмаган воқеа натижасида (корхона ёки тармоқ учун)
2. мувоффақият, омадсизлик, ташқи воқеалар асосида;
3. жараён эҳтиёжига асосланган янгилик киритилганда;
4. тармоқ ёки бозор структурасидаги ўзгартиришлар содир бўлади.

Инновация киритишнинг кейинги уч манбаси ташқиларга (корхона ёки тармоқдан ташқарида ташқи омиллар асосида содир бўладиган) Уларга:

- демографик ўзгаришлар натижаси;
- таъсуротлардаги, кайфиятлардаги ўзгаришлар асосида;
- янги билимлар (илмий билимдан ташқари бўлганлар) кўникмалар шаклланади.

У ёки бу типдаги ўзгаришларни кўриб чиқишдаги таъкидланган ҳолатларнинг таҳлили, инновацион қарорлар тавсифини аниқлаш имконини беради. Бунинг учун қуйидаги саволларга жавоб бериш лозим: биз мавжуд ўзгаришлардан фойдалансак нима бўлади; бу корхонани қаерга олиб бориши мумкин; ўзгаришлар ривожланиш манбасига айланиши учун нима қилиш лозим?

Шу билан бирга ўзгаришларнинг етти типидан муҳимроқ бўлиб, учинчи ва еттинчиси ҳисобланади, чунки улар радикал тавсифга эгадир.

Жараён эҳтиёжларидан келиб чиққан ўзгаришларнинг аҳамияти биринчиси иккинчисига қараганда муҳимроқ аҳамиятга эга. Эски халқ мақолида айтилганидек: “Зарурият кашфиёт онасидир”. Ушбу ҳолатда ўзгариш амалиётдаги ўзгаришларга асосланади.

Янги билимларга асосланган янгилик киритиш “пишиб етилиши” ва жамият томонидан қабул қилиниши лозим. Фақат шу тақдирдагина у мувофаққиятга эришади.

Хизматлар соҳасида янги ғоялар одатда истеъмолчилар фикрлари асосида шаклланади. Ушбу фикрлар билан танишгач, ушбу соҳага тавсифли бўлган истеъмолчилар билан кенг алоқаларни ўрнатиш имконини беради. Бу ғояларнинг катта портфелини шакллантириш имконини беради, янги қарорларни қидириш вақтини камайтиради, рақобат муҳитининг ўзгаришини эгилувчан ҳис қилиш имконини беради. Хизмат соҳаси корхонаси ўз ассортиментини янгилашда мурожат қилиниши мумкин бўлган янги ғоялар

сонининг ошиши масаласи, хизматларга талабнинг юқори динамизмидан келиб чиқади. Ижтимоий эҳтиёжлар жуда қисқа муддат ичида кескин ўзгариши мумкин. Натижада ушбу ўзгаришларга мослашиш учун корхона ғояларнинг маълум заҳираларига эга бўлиши лозим.

Янги хизматларни ишлаб чиқариш ва амалга ошириш соҳасида хизмат соҳаси корхоналари товар бозори шароитларига қараганда катта имкониятларга эга. Янги хизматларни ишлаб чиқариш кўпинча йирик инвестициялар, катта моддий техника базаси, қийин ресурс таъминотини талаб қилмайди ва қисқа муддатда амалга ошириш мумкин. Ушбу соҳадаги инновацион мобиллик жуда юқори ва ўз навбатида тадбиркорлик ва маркетинг фаолиятининг самарадорлигини шубҳасиз оширади.

12.3. Инновацияларнинг функциялари, хусусиятлари ва асосий тамойиллари.

Инновация - бу билим, кашфиётчилик, талантни талаб қилувчи иш. Кўпинча новаторлар бир соҳада ишлашади. Масалан Эдисон кучининг барчасини электр энергиясига жамлади. Мувоффақиятли инновация тиришувчан, мужассамлашган ишни тақозо этади. Агарда сиз тайёр бўлмасангиз на билим на талант ёрдам бермайди. Бунда натижага эришиш учун кучли томонлардан фойдаланиш лозим.

Якунда инновация иқтисодиётдаги, саноатдаги, жамиятдаги, харидорларнинг ишлаб чиқариш, ишлаб чиқаришларнинг, ишловчиларнинг ўзларини тутишларидаги ўзгаришларни англатади, шу сабабли у доимий бозорга мўлжални қаратиши, унинг талабларига риоя қилиши лозим.

Инновациялар учун асосий ташкилий тамойилнинг моҳияти яхши ишловчилардан тузилган командани тузишдан иборат бўлади ва улар жорий ишдан озод бўлишлари лозим.

Тажрибалар шуни кўрсатадики, мавжуд бўлинмаларни инновацион лойиҳа аъзолари сифатида қаралиши мувоффақиятсизлик билан тугаган. Ушбу фикр йирик ва кичик бизнес вакилларига таълуқли. Гап шундаки, ишлаб чиқаришни иш ҳолатида сақлаш - бу билан банд бўлганлар учун катта ишдир. Шу сабабли янгини, яратиш учун уларда вақт қолмайди. Қайси соҳа бўлишидан қатъий назар мавжуд бўлинмалар асосан ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва модернизация қилишга қодирлар холос.

Тадбиркорлик ва инновацион фаолият доимий асосда ўтказилиши шарт эмас, жумладан кичик сервис корхоналарида, яъни уларда ишнинг бундай

қўйилишига кўпинча имкон бўлмайди. Аммо инновациялар мувоффақияти учун жавоб берадиган шахсни тайинлаш лозим. У эскирган маҳсулот (хизматнинг), техника, технологияларни ўз вақтида аниқлаш ва алмаштириш, ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятининг ҳар томонлама таҳлили, инновацион чора-тадбирларни ўтказиш учун жавоб бериши лозим. Инновацион фаолият учун масъул ходим корхонада керакли даражада обрўга эга бўлиши лозим.

Инновацион лойиҳани амалга оширишдан олинадиган фойда йўлга қўйилган маҳсулотни ишлаб чиқаришдан олинадиган фойдадан кескин фарқ қилади. Узоқ вақт мобайнида новаторлик ишлар на фойда на ўсишни таъминламайди, фақат ресурсларни истеъмол қилиши мумкин. Кейинчалик инновация узоқ вақт мобайнида тез ўсиши ва уни ишлаб чиқаришга қўйилмаларни қоплаши ва камида 5-10 баробар ҳажмда кўпайтириш лозим. Акс ҳолда бу мувоффақиятсизлик деб қаралади. Янгилик киритиш кичикдан бошланади, аммо натижалар миқёсли бўлиши лозим.

Инновацион фаолият корхона миқёсида бунинг учун махсус ташкил этилган бўлинмалар (ички венчурлар) томонидан, ҳамда мустақил венчур (хавф-хатарли) фирмалар томонидан амалга ошириш мумкин.

Ички венчурлар янги фан талаб маҳсулотларни яратиш ва ишлаб чиқариш учун ташкил этган кичик бўлинмалардан иборат бўлади ва корхона доирасида кенг автономияга эга бўлишади. Корхона ходимлари ва мустақил нашриётчилардан келиб тушадиган таклифларни танлаш ва молиялаштириш махсус хизматлар томонидан амалга оширилади. Маъқулланган тақдирда лойиҳа муаллифи ички венчурга бошчилик қилади.

Венчур фирма - бу катта хавф-хатар билан боғлиқ инновацион ғояларни тадқиқот қилиш ва хизмат кўрсатишга ихтисослашган кичик корхонадир.

Истиқболли ғояни ишлаб чиқариш учун инновациялардан манфаатдор бўлган йирик фирмаларнинг венчур капитали жалб қилинади.

Кичик фирмалар учун бошқарувнинг оддийлиги, кенг шахсий ташаббус, эгилувчан илмий-техник сиёсатни олиб бориш имконияти, ўз фаолиятига ихтирочиларни кенг жалб қилиш тавсифлидир. Бу венчур фирмалари фаолиятининг юқори самарадорлигини таъминлайди

Афсуски, мамлакатимиз ишбилармонлари фан-техника тараққиётига инвестициялаштиришга шошилишмаяптилар. Замонавий тадбиркорнинг психологияси барқарор бўлмаган ҳолат таъсирида шаклланган, яъни максимал қисқа муддатда капитални максимал фойдали қайтариш мақсад қилинган.

Бунда бизнес сифати ва тури инобатга олинмаган. Инновацион лойиҳалар эса синчков илмий изланишлар, уларнинг тижорат истиқболларини жиддий тадқиқот қилишни талаб қилади.

Хизматлар соҳасида инновацияларни амалга ошириш истиқболлари мавжуд. Бунинг учун бу борадаги жаҳон тажрибаси ютуқларидан фойдаланиш ва уларни амалиётда қўллаш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Таянч иборалар:

Инновация, янгилик, новаторлик, халқаро стандартлар, фан-техника, илмийлик, кашфиёт, инновацион лойиҳа, талант, замонавий билим, ноу-хау, тажриба.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Инновациянинг моҳиятини ёритиб беринг?
2. Янгилик деганда нимани тушинасиз?
3. Инновация атмасини фанга биринчи бўлиб киритган олим ва у, нима учун бу иборани қўллаган?
4. Инновацияни қўллашда тадбиркордан қандай маъсулият талаб этилади?
5. Инновацион ғоялар қаердан олинади?
6. Инновациянинг ўсиб борувчи ролини қандай асослаш мумкин?
7. Инновацион фаолият нима? у ўз ичига нималарни олади?
8. Венчур фирмалар қандай фаолиятни амалга оширади?
9. Замонавий тадбиркорликда тадбиркор психологияси қандай бўлиши керак?

13-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАСИНИНГ ИНВЕСТИЦИОН ФАОЛИЯТИ.

Режа:

13.1. Инвестициялар тушунчаси.
13.2. Инвестицияларнинг асосий белгиланиши ва босқичлари.
13.3. Капитал қуйилмалар манбалари ва молиялаштириш структураси.
13.4. Хизматлар соҳасига инвестицион ресурсларни жалб қилишнинг амалий механизмлари.

13.1. Инвестициялар тушунчаси

Мамлакат иқтисодиётининг ривожланиб бориши, уни ташкил этувчи субъектлар иқтисодий фаолиятлари моддий базасининг ривожланишига боғлиқ, чунки моддий ресурслардан самарали фойдаланиш хар қандай иқтисодий ўсишнинг шарти ва бош омили ҳисобланади. Бу эса инвестицион фаолият ривожланиши билан чамбарчас боғликдир.

Ўзбекистонда микродаражадаги иқтисодий ўсишни таъминлаш ва мавжуд ресурслардан самарали фойдаланиш, инвестиқион фаолиятни амалга ошириш бирламчи ахамиятга эга эканлигини ифодалайди.

Инвестицион фаолиятнинг энг мухим элементи «инвестиция» нинг моҳияти ва мазмунини аниқлашдир.“Инвестиция фаолияти” тушунчаси негизида, “инвестиция” атамаси ётади.

Хозирги давирда ”инвестиция” тушунчаси аксарият ҳолларда кенг маънода ишлатилмоқда. Иқтисод фанларининг турли тармоқларида, амалий фаолиятнинг турли йўналишларида инвестициялашнинг мақсадлари, ҳаракатлар йўналиши, соҳалар хусусиятлари, сафарбар этилиш объектлари, ҳаракат йўналишларидан келиб чиқиб ва аҳамиятига қараб “инвестициялар” тушунчаси ўзига хос маънода ишлатилади.

Иқтисодиёт фанларининг турли тармоқларида, амалий фаолиятнинг турли йўналишларида инвестициялашнинг мақсадлари, ҳаракатлар йўналиши, соҳалар хусусиятлари, сафарбар этилиш объектлари, ҳаракат йўналишларидан келиб чиқиб ва аҳамиятига қараб «инвестициялар» тушунчаси ўзига хос маънода ишлатилади. Молия нуқтаи назаридан уларнинг мазмун ва моҳиятини аниқ белгилаш муҳим вазифа ҳисобланади.

Инвестициялар бўлажак натижаларни қўлга киритиш мақсадида, моҳиятан ҳозирги харажатларни билдиради.

Умуман олганда, ўзини хозирги қийматини сақлайдиган ёки уни кўпайтирадиган неъматларгина инвестициялар деб ҳисоблаш мумкин, акс ҳолда

улар харакатсиз “ўлик капиталга” айланади. Молиявий ресурслар, уларни қўйиш ва бу жараён натижасида фойда олиш бир-бири билан узвий боғланган.

Инвестиция қилишдан олдин ресурслар жамғарилади, сўнгра улар фойда ёки ижтимоий самара олиш мақсадида қўйилади. Ресурслар қандай бўлишидан қатъий назар улардан фойдаланиш натижасини бахоловчи мезон иқтисодий самарадир. Юқорида айтиб ўтилгандек, молиявий ресурслар инвестицияларнинг биринчи элементидир.

Инвестицияларнинг моҳиятини янада тўлароқ очиб бериш учун Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунига кўра уларнинг таснифини, шунингдек, бу масала бўйича иқтисодий адабиётларда мавжуд бўлган қарашлар, нуқтаи назарларини кўриб чиқиш мақсадга мувофиқдир.

Инвестицияларни киритишнинг асосий мақсади фақат капиталнинг хозирги қийматини сақлаб қолишдангина иборат бўлмай, қўйилмаларнинг хавфсизлиги, сердаромадлиги ва уларни кўпайтиришни (капиталлаштиришни) хам қамраб олади.

Демак, инвестицияларнинг асосий мақсади пул оқимларининг замонавий қийматини сақлаб қолиш хамда улар натижаларидан кутиладиган бўлажак қийматларни капиталлаштиришдир.

Улар муайян мақсадларни кучли ва жамғариш функцияларини таъминлайди. Инвестицияларга хос бўлган муҳим белгиси бу уларнинг муаян вақт давомида замонавий қийматини сақлаш мақсадда танланган активларда банд қилиниши, уларнинг капиталлашуви ва жамғарилишини кўпайтириш ҳисобланади.

Инвестицияларининг иқтисодий мазмуни ва мохиятини кўриб чиқишда шуни таъкидлаш лозимки, иқтисодий адабиётларда “инвестициялар” атамасини “капитал қўйилмалар”, “капитал” тушунчалари билан айнан маъноларда қўллаш ҳолатлари кўп учрайди. Бундай ҳолларда инвестициялар асосий капиталга маблағлар қўйиш маъносида талқин қилинади. Айни пайтда шуни ҳам назарда тутиш керакки, инвестициялар номоддий активларга ҳам, интеллектуал мулкка ҳам, айланма активларга, шу жумладан, молиявий воситаларга хам тааллуқли.

Инвестиция моҳияти қандайдир самара ёки даромад олиш учун турли шаклларда капитал қуйиш жараёнини ифодалайди. Бундай тушунча бир мунча умумий характерга эга.

Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида” ги Қонунига мувофиқ, инвестицияларнинг моҳияти иқтисодий ва бошқа фаолият объектларига киритиладиган моддий ва номоддий неъматлар хамда уларга доир хуқуқларни ифодалайди.

Инвестиция - бу фойда олиш мақсади билан мамлакатда ёки хорижда миллий иқтисодиётнинг турли тармоқларига давлат ёки хусусий капиталнинг узоқ муддатли қўйилмаларидир.

Инвестиция тадбиркорлик ва бошқа кўринишдаги фаолият объектларига қўйилган барча турдаги мулкий ва интеллектуал қимматликлар бўлиб, натижада фойда (даромад) юзага келади ёки ижтимоий самарага эришилади.

“Иқтисодиёт назарияси” фанидан дарслик муаллифлари Ш.Ш. Шодмонов ва У.В. Ғафуровлар инвестицияларга шундай таъриф беришган: “Инвестициялар – асосий ва айланма капитални қайта тиклаш ва кўпайтиришга, ишлаб чиқариш қувватларини кенгайтиришга қилинган сарфларнинг пул шаклидаги кўринишидир” [20] . Бизнинг фикримизча бу таъриф инвестицияларнинг моҳиятини тўлиқ қамраб олмайди. Чунки, инвестиция нафақат корхоналарнинг ишлаб чиқариш воситаларни шакллантиришга, айни пайтда, қўшимча даромад (диведент) олиш мақсадида бошқа субъектларнинг қиммат баҳо қоғозлар хариди учун капитал сарфлайдилар.

Ўзбекистон Республикасининг 1998 йил 24 декабрда қабул қилинган “Инвестиция фаолияти тўғрисида”ги Қонунининг 2-моддасига мувофиқ, “Инвестициялар - иқтисодий ва бошқа фаолият объектларига киритиладиган моддий ва номоддий неъматлар ҳамда уларга доир ҳуқуқлардан иборат”.

Ушбу қонунда инвестиция ва инвестицион фаолиятга оид бир қатор тушунчалар ҳам келтирилган:

- инвестиция фаолияти - инвестиция фаолияти субъектларининг инвестицияларни амалга ошириш билан боғлиқ ҳаракатлари мажмуи;
- инвестор - ўз маблағларини, қарзга олинган ва жалб этилган маблағларни, мулкий бойликларни ва уларга доир ҳуқуқларни, шунингдек, интеллектуал мулкка доир ҳуқуқларни инвестиция фаолияти объектларига инвестициялашни амалга оширувчи инвестиция фаолияти субъекти;
- инвестиция фаолияти иштирокчиси - инвесторнинг буюртмаларни
- бажарувчи сифатида инвестиция фаолиятини таъминловчи инвестиция фаолияти субъекти;
- реинвестициялар - инвесторнинг фаолияти натижасида олинган
- фойдани (даромадни) муомалага киритиш[21].

Профессор Д.Ғ.Ғозибеков “Инвестицияларни молиялаштириш масалалари” номли китобида инвестицияларнинг иқтисодий моҳияти хусусида келтирилган фикрлари алоҳида аҳамиятга эга. У инвестицияларга таъриф

[20]Шодмонов Ш.Ш., Ғафуров У.В. “Иқтисодиёт назарияси”//Дарслик. – Т.: 2010, 347-бет.
[21]Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида”ги Қонуни. 1998 йил 24 декабрь.

беришда, уларнинг турли хатарлар ва кутилаётган даромадлар билан боғлиқлигини таъкидлаган. Инвестиция ана шу хусусиятлари билан бошқа маблағ сарфлаш жараёнларидан фарқланиб туради. Шунингдек, инвестицияларнинг ноаниқлик эҳтимоли бўлган ва келгусида кутилаётган қийматга капиталнинг аниқ бугунги қийматини алмаштиришдан иборатлиги, бунинг далили сифатида инвестицияларнинг сафарбар этилишида уларни онгли равишда аниқ ва ноаниқ бўлган рисклар билан боғланишини келтириб ўтади[22].

Аксарият манбаларда инвестиция – иқтисодий ва бошқа фаолият соҳаларига киритиладиган моддий ва номоддий активлар ҳамда уларга доир ҳуқуқлар тарзида таърифланади. Инвестициялар капитал қўйилмалар тарзида ҳам амалга оширилиши мумкин, бунда асосий воситаларни шакллантириш ёки уларни кенгайтириш ва янгилашга йўналтирилган капитал сарфлар назарда тутилади.

Юқорида келтирилган фикр ва мулоҳазалар асосида инвестицияга қуйидагича таъриф бериш мақсадга мувофиқдир: “Инвестиция – давлат ва жамият манфаатларига зид бўлмаган, тадбиркорлик ва шу каби фаолият шаклида жисмоний, юридик шахслар ҳамда давлат томонидан муайян иқтисодий ёки ижтимоий самарага эришиш мақсадида ҳамда муайян йўналишга ва муддатга жойлаштириладиган барча турдаги моддий, номоддий ва молиявий сарфлардир”.

Маълумки, инвестицияларни жалб этиш, жойлаштириш ва улардан фойдаланиш– мураккаб жараёндир.

Инвестиция жараёни – бу пул таклиф қилувчилар (вақтинча бўш маблағларга эга бўлганлар)ни пул талаб қилаётганлар (уларга эҳтиёж сезаётганлар) билан учраштириш механизми. У турли шакл ва поғонадаги инвестицияларнинг ҳаракат мажмуидан иборатдир.

Иқтисодиётда инвестиция жараёнининг амалга ошиши бир қатор шароитларнинг бўлишини тақозо этади, улардан энг муҳимлари қаторида инвестиция муҳитини таъминлай оладиган ресурслар салоҳияти, муайян миқёсда инвестицион жараёнларнинг амалга ошишига хизмат қилувчи иқтисодий субъектларнинг мавжудлиги, инвестиция ресурсларини инвестицион фаолиятга жалб қиладиган механизмларнинг шаклланганини алоҳида келтириб ўтиш мумкин.

Мазмун-моҳиятига кўра инвестиция жараёни– тадбиркорлик фойдасига эришиш учун асосий ва айланма ишлаб чиқариш капиталини шакллантириш йўли билан муайян вақт оралиғида асосида аҳоли, корхоналар, давлат ва бошқа

[22]Ғозибеков Д.Ғ. “Инвестицияларни молиялаштириш масалалари” Т.:-Молия., 2003 й., 18-б.

субъектларнинг жамғармаларини жалб қилиш мақсадида амалга ошириладиган молиявий-иқтисодий ҳаракатлар мажмуини ўз ичига олади.

Мазкур жараёнда ҳар доим иккита томон иштирок этади: бирламчи инвестор ва корхона. Иқтисодий категория сифатида инвестиция жараёни ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва такомиллаштириш мақсадида инвестицион ресурсларни шакллантириш ва фойдаланиш доирасида иштирокчиларнинг ўзаро муносабатларини ифодалайди.

Макродаражада инвестиция жараёни – жамият миқёсида ишлаб чиқариш салоҳиятини кенгайтиришга аҳоли, корхоналар жамғармаларини ва давлат даромадларининг бир қисмини йўналтиришдаги кенг кўламли жараёндир.Инвестицион жараён ишлаб чиқариш ҳамда хизмат кўрсатиш ҳажмининг ўсишини ҳамда потенциал инвестицияларнинг асоси бўлган жамғармалар имкониятини кенгайтиради. Жамғармалар инвестицияларга туртки бўлиб, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишнинг ривожланишига олиб келади.

Қайд этилганларни умумлаштирган ҳолда айтиш мумкинки, инвестиция жараёни – капиталнинг шаклан ўзгариб боришида кечадиган динамик жараёндир.

Иқтисодиётнинг реал секторида ишлаб чиқаришга инвестициялар жойлаштиришда инвестициялар ҳаракати капиталнинг доиравий айланиши тарзида амалга оширилади ва мос равишда қиймат шакли ўзгариб боради. Ушбу жараён давомида капитал қийматини ўзида мужассамлаштирган маҳсулот ва хизматлар яратилади, натижада унинг реализация қилиниши эвазига даромад олинади.

Микродаражада инвестицион жараённинг қуйидаги босқичларини келтириш мумкин:

- инвестиция фаолияти мотивацияси;
- корхонани ривожлантириш дастурини ишлаб чиқиш ва унинг
- мақсадга мувофиқлигини асослаш;
- инвестицияларни режалаштириш;
- инвестиция фаолиятини молиявий таъминлаш;
- реал инвестицияларни моддий-техника ресурслари билан таъминлаш;
- инвестицияларни суғурталаш;
- инвестицион жараённи мониторинг қилиш ва тартибга солиш;
- инвестициялаш натижаларини баҳолаш.

Инвестицион жараён асосан инвестицион бозор орқали амалга оширилади.Шунга кўра, инвестицион бозорни инвестицион талаб ва инвестициялар таклифини ўзида гавдалантирадиган инвестиция фаолияти

субъектларининг ўзаро ҳаракати тарзида инвестицияларнинг бозор муомаласи билан боғлиқ иқтисодий муносабатлар тизими сифатида ифодалаш мумкин.

Мамлакат ижтимоий-иқтисодий тараққиётида тутган ўрнига кўраинвестицияларни миллий иқтисодиёт ва корхона даражасида ўрганиш мумкин.

Миллий иқтисодиёт даражасида уларнинг аҳамиятли жиҳатлари қуйидагилардан иборат:

- миллий иқтисодиётнинг ривожланиш асосини белгилаб беради;
- ижтимоий такрор ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш;
- асосий ишлаб чиқариш қувватларини тизимли равишда янгилаш;
- илмий-техник тараққиётни қўллаб-қувватлаш, миллий ишлаб чиқаришнинг рақобатдошлигини таъминлаш;
- иқтисодиётнинг барча тармоқларини мувозанатли ривожлантириш;
- мамлакатнинг иқтисодий салоҳиятини ошириш;
- экспорт тузилмасини яхшилаш ва кенгайтириш;
- ижтимоий масалаларни, жумладан, ишсизлик муаммосини ҳал қилиш;
- иқтисодиётда самарали таркибий ўзгаришларни амалга ошириш;
- иқтисодиётда ишлаб чиқариш кучлари ва ишлаб чиқариш воситаларини мақсадли жойлаштириш билан кенг тармоқли бозор инфратузилмаларни шакллантиришга имкон яратиш;
- иқтисодиётнинг барча соҳаларини фаоллаштириш орқали мамлакатнинг барқарор ўсиши ва жаҳон иқтисодий тизимига интеграциялашувини тезлаштириш ва бошқалар.

Корхона даражасида инвестицияларнинг аҳамияти қуйидагиларда намоён бўлади:

- корхоналарнинг фаолият соҳасини мустаҳкамлаш ва кенгайтириш;
- асосий воситаларнинг маънавий-моддий эскиришининг олдини олиш;
- маҳсулотлар таннархини пасайтириш;
- янги техника ва технологиялар татбиқ қилиш ҳисобига ишлаб чиқаришнинг техник таъминот даражасини ошириш;
- рақобатдошликни мустаҳкамлаш ва маҳсулот сифатини ошириш;
- меҳнат унумдорлигини ошириш ҳамда ишчи-хизматчиларнинг ижтимоий таъминотини яхшилаш.

Иқтисодиётининг барқарор фаолият кўрсатиши ва тараққий этиши– инвестициялар ва уларнинг ҳаракати билан чамбарчас боғлиқ.Юқори даражада ривожланган мамлакатлар амалиётининг гувоҳлик беришича, иқтисодиётда хўжалик субъектлари ўртасида капиталнинг эркин ҳаракатини таъминлайдиган инвестицион жараён самарали фаолият кўрсатиши зарур.

Миллий иқтисодиётнинг тадрижий ўсиши ва иқтисодиётнинг барқарор бўлишлиги ҳар жиҳатдан хўжалик фаолияти субъектларининг эҳтиёжларини молиялаштиришга пул маблағларини жалб қилиш имкониятининг қанчалик қулайлигига боғлиқдир.Бу эса ўз навбатида, иқтисодиётда инвестицион жараёнларнинг ривожланганлигини ва инвестицион муҳитнинг такомиллашиб боришини тақозо қилади.

Турли шакллардаги инвестициялар табиий ишлаб чиқариш ва ишчи кучи ресурслари билан биргаликда илғор технологияларни татбиқ этиш ҳамда ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва бошқаришнинг замонавий усулларини жорий қилиниши учун имконият яратади. Инвесторлар ўз маблағларини корхонани ривожлантириш билан бирга уни техник жиҳатдан қайта қуроллантиришга йўналтиради. Инвестициялар оқимига талабнинг ортиши ва улардан фойдаланиш самарадорлигининг ўсиши хўжалик механизмларини доимий такомиллаштириб бориш ва инвесторлар учун қулай инвестицион муҳитни шакллантиришни тақозо этади.

Хусусан, иқтисодиётда туб таркибий ислоҳотларни амалга ошириш билан иқтисодиётнинг реал сектор корхоналари барқарорлигини таъминлаш, инвестиция фаоллигини жадаллаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасини барқарор ривожлантириш, банк-молия ишини такомиллаштиришда сезиларли ижобий натижаларга эришилди.

Маълумки, Ўзбекистоннинг халқаро ҳамжамиятдаги нуфузи ва тутган ўрни сўнгги йилларда мунтазам ошиб бормоқда. Бу борада мамлакатда амалга оширилаётган ижтимоий-иқтисодий тараққиёт йўлининг оқилона ишлаб чиқилганлиги, туб ислоҳотларнинг мақсад ва вазифалари, устувор йўналишларнинг теран асослаб берилганлиги стратегик мақсад йўлида салмоқли муваффақиятларимиз учун замин яратди.

13.2. Инвестицияларнинг асосий белгиланиши ва босқичлари.

Инвестициялар турли шаклларда амалга оширилади ва уларни таҳлил қилиш, режалаштириш учун алоҳида хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда гуруҳлаштирилади.

Биринчидан, қўйилиш объектига қараб инвестициялар реал ва молиявий шаклларга ажратилади.

Реал инвестициялар (капитал қўйилмалар) – пул маблағларини корхонанинг моддий ва номоддий активларига сарфланишидан иборат.

Моддий инвестициялар асосий капиталнинг элементларини сотиб олиш билан боғлиқ бўлиб, кўпчилик ҳолларда инвестицион лойиҳалар доирасида амалга оширилади. Шунинг учун шахсий маблағлар билан бирга қарзга

олинган маблағлар ҳам фойдаланилиши мумкин. Қарзга маблағ олинган ҳолда инвестор ролини аниқ лойиҳаларга кредит маблағлари ажратаётган банк бажаради. Номоддий инвестициялар номоддий бойликлар яратилаётганда амалга оширилиб, кадрлар тайёрлаш ва қайта тайёрлашга, илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларини амалга ошириш, янги маҳсулотларнинг намуналарини яратишга сарфларни мужассамлаштиради.

Фан-техника тараққиёти тезлашуви билан интеллектуал салоҳият ишлаб чиқаришни энг кучли омилига айланди, унинг жиддий унсури бўлиб қолди. Шу сабабдан ҳам ривожланган мамлакатларда фан ва илмий изланишга сарфланадиган қўйилмалар ўсиш суръатлари асосий фондларга сарфланадиган инвестициялардан устундир.

Жаҳон бозорига кириб бориш – кенг кўламда маркетингни ривожлантириш, батафсил ахборотга эга бўлиш, юқори даражадаги компьютер тизимларини ташкил этишни, юқори малакали, рақобатбардош кадрлар тайёрлаш ва мазкур соҳада дунёдаги ривожланган давлатлар даражасига эришишни талаб этади.

Иқтисодиётнинг жадал суръатлар билан ривожлантириш учун реал инвестициялар таркибида фан, техника, таълим, кадрларни қайта тайёрлаш учун сарфланадиган маблағлар асосий ўринлардан бирини эгаллаши зарур.

Асосий фондларга сарфланган реал инвестициялар мақсади сарфланиш йўналишлари ва бошқа кўрсаткичларга кўра ҳудудлараро, тармоқлараро, технологик, қайта ишлаб чиқариш таркибларига эга. Асосий фондларга сарфланган инвестицияларни, уларнинг актив (машиналар, асбоб-ускуналар) ва пассив (бино, иншоотлар) қисмларини ташкил этиш учун сарфланган умумий ҳаракат йиғиндисидаги улуши инвестицияларнинг технологик таркибини ташкил этади.

Қайта ишлаб чиқариш таркиби инвестицияларнинг қандай мақсадларга йўналтирилганлиги; янги қурилишга, ишлаб турган корхоналарни кенгайтиришга, реконструкцияга ва янги техника билан қайта қуроллантиришга жалб қилинган харажатларни умумий харажатлардаги ҳар бирининг нисбий жиҳатдан улушини кўрсатади. Инвестицияларнинг ҳудудлар аро ва тармоқлар аро таркиби эса уларнинг нисбий жиҳатдан ҳудудлар ва тармоқлар бўйича тақсимотини билдиради.

Ривожланган мамлакатларда реал инвестицияларнинг асосий қисмини шахсий инвестициялар ташкил этади. Давлат секторида реал инвестициялар сарфи муҳим аҳамиятга эга. Иқтисодий мувофиқлаштириш сиёсати асосида кредитлар, субсидиялар ажратилади, давлат капитал қўйилмалари мувозанатлаштирилади ва реал инвестициялар ўзлаштирилади.

Давлат томонидан ўзлаштириладиган инвестициялар, дастлабки бозор инфратаркибини ва у билан боғлиқ бўлган тармоқларни ривожлантиришга сарфланади. Инвестицияларни самарадорлигини ошириш асосий капитални актив элементларини вужудга келтириш ва ўстириш ҳисобига амалга оширилади.

Реал инвестицияларни тавсифномалаш уларнинг ҳажми ва даромад меъёрлари асосида олиб борилади. Инвестициялар ҳажми ўзлаштириладиган қўйилмалар қийматини ифодалайди, инвестициялар миқдори эса уларнинг ҳажмини ЯММга ёки ЯИМга бўлган нисбатини ифодалайди. Инфляция юқори ва чуқурлашган даврда эса айтилган кўрсаткичларга унинг таъсири тўғридан-тўғри бўлади. Инвестиция меъёри ишлаб чиқарилган ЯИМ ёки ЯММ қанчалик капитал сиғимкорлигини, яъни қай даражада капитал харажатларини талаб қилинишини билдиради. Жамғариш самараси капитал сиғимкорлиги ўсиши коэффициентлари асосида аниқланади.

Молиявий инвестициялар капитални, тўлов ва молиявий мажбуриятларнинг барча турларини ўзида мужассамлаштирувчи, молиявий активларга жойлаштирилишини англатади. Ушбу молиявий воситаларнинг энг муҳимлари қимматли қоғозлардир: улушли (акциялар) ва қарз (облигациялар). Реал инвестициялардан фарқли ўлароқ молиявий инвестицияларни кўпроқ портфель инвестициялар деб аташади, чунки бу ҳолда инвесторнинг асосий мақсади бўлиб молиявий активларнинг мукаммал йиғмасини (инвестициялар портфелини) шакллантириш ва қимматбаҳо қоғозлар билан амалга ошириладиган турли операцияларни бошқариш ҳисобланади.

Молиявий инвестициялар шахсий компаниялар ва давлат идоралари томонидан муомалага чиқарилган акциялар, облигациялар ва бошқа қимматли қоғозлар, банк депозитлари, узоқ муддатга жалб қилинадиган қўйилмалардир. Молиявий инвестицияларнинг асосий қисми, капитални ноишлаб чиқариш соҳасига сарфланишини билдиради. Молиявий инвестициялар аксарият ҳолатларда реал инвестицияларнинг манбаи бўлиб хизмат қилиши мумкин.

Молиявий инвестициялар эркин бозор инфратаркиби ривожланган мамлакатларда, қимматли қоғозлар бозори орқали капитални соҳалар бўйича тақсимланишида муҳим аҳамиятга эга бўлган давлатларда кўпроқ тарқалган. Ривожланган мамлакатларнинг молиявий инвестицияларининг таркибида асосий ўринни шахсий инвестициялар ташкил қилади.

Биринчидан шахсий инвестициялар, тадбиркорлар, хусусий фирмалар, концернлар ва акционер ташкилотлар томонидан тақиқланмаган фаолиятга сарфланадиган мулкдорлик ва интеллектуал бойликларни англатади. Етук қимматли қоғозлар бозори мавжуд бўлган мамлакатларда шахсий инвестицияларни кўпгина қисми махсус инвестиция фондлари томонидан

сарфланади. Хорижий инвестицияларнинг молиявий шакли (портфель инвестициялар) миллий иқтисодиётда истиқболли корхоналарни аниқлаш ва кенг миқёсда инвестициялашни амалга оширишга асос бўла олади.

Иккинчидан, инвестицияда қатнашиш характерига кўра бевосита ва портфель инвестициялар фарқланади. Бевосита инвестициялар инвесторни ўз молиявий маблағларини жойлаштириш объектини тиклаш имкониятини беради. Портфель инвестициялар тижорат банклари, инвестицион компаниялар, фондлар ёрдамида амалга оширилади. Молиявий воситачилар тўпланган маблағларни самарали, даромад келтирадиган қилиб жойлаштирадилар. Портфель инвестициялар бошқа эмитентларнинг андерраттинг ёрдамида қимматли қоғозларга жойлаштириш шаклида намоён бўлади.

Учинчидан, инвестициялаш даврига қараб инвестициялар қисқа муддатли (бир йилгача бўлган муддатга берилади) ва узоқ муддатли (бир йилдан ошиқ муддатга берилади) бўлади.

Тўртинчидан, мулк шаклларидан келиб чиқиб инвестициялар хусусий, давлат, қўшма ва хорижий шаклларга ажратилади. Хусусий инвестициялар нодавлат юридик шахсларнинг ва фуқароларнинг маблағларини тадбиркорлик фаолияти объектларига қўйилишини англатади. Давлат инвестициялари давлат бюджети ва давлат корхоналарининг маблағларини жойлаштириш орқали намоён бўлади.

Бешинчидан, ҳудудий жойлаштирилиш бўйича инвестициялар ички ва ташқи инвестицияларга бўлинади.

Олтинчидан, инвестициялар таваккаллик даражаси бўйича юқори таваккалли ва паст таваккалли инвестицияларга ажратилади. Молия соҳасида таваккаллик деганда инвестицияларга мутлақ ёхуд нисбий миқдордаги фойда кутилганидан анча кам бўлади, бошқача айтганда “таваккаллик” атамаси кутилмаган натижа олиш имкониятини англатади. Қўйилма маблағларига фойдани мутлақ ёхуд нисбий миқдорларини ёйилиши қанчалик кенг бўлса таваккаллик шунчалик катта бўлади ва аксинча. Якка инвестор энг кам таваккалчиликка эга бўлган давлат қимматли қоғозларидан тортиб энг юқори таваккалли товарларгача бўлган қуролларни кенг танлаш имкониятига эга. Капитал жойлаштиришнинг ҳар бир типи таваккал таърифидир, аммо ҳар бир муайян ҳолатда таваккаллик ўша воситанинг аниқ хусусиятлари билан белгиланади.

Инвестициялардан фойдаланиш самарадорлиги сезиларли даражада уларнинг тузилишига боғлиқ бўлиб, шу билан бирга уларни молиялаштириш манбалари, сарфланиш йўналишлари алоҳида ўрин тутади.

Инвестициялар миқёсининг кенгайиши ва самарадорлигининг ошиши ишлаб чиқаришни инновацион янгилаш ва жамиятда ижтимоий ислоҳотларни жадаллаштириш учун хизмат қилади.

Инвестициялар – объектига, мақсадига, ресурсларнинг қайси мулкка оидлигига, муддатига, хаф-хатарлилик даражасига кўра таснифланади (1-чизмага қаранг).

1-чизма



1-чизма. Инвестицияларнинг таснифи

Реал инвестициялар - бу корхона асосий воситаларини вужудга келтириш ва такрор ишлаб чиқаришга, шунингдек, моддий ишлаб чиқаришнинг бошқа шаклларини ривожлантиришга қўшиладиган инвестициялардир. Бухгалтерия ҳисобида бу турдаги инвестициялар капитал қўйилмалар сифатида эътироф этилади.

Реал инвестициялар – пул маблағларини корхонанинг моддий ва номоддий активларига сарфланишидан иборат.

Моддий инвестициялар асосий капиталнинг элементларини сотиб олиш билан боғлиқ бўлиб, кўпчилик ҳолларда инвестицион лойиҳалар доирасида

амалга оширилади. Шунинг учун шахсий маблағлар билан бирга қарзга олинган маблағлар ҳам фойдаланилиши мумкин. Қарзга маблағ олинган ҳолда инвестор ролини аниқ лойиҳаларга кредит маблағлари ажратаётган банк бажаради.

Номоддий инвестициялар номоддий бойликлар яратилаётганда амалга оширилиб, кадрлар тайёрлаш ва қайта тайёрлашга, илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларини амалга ошириш, янги маҳсулот (хизмат)ларни яратишга сарфларни мужассамлаштиради.

Фан-техника тараққиёти тезлашуви билан интеллектуал салоҳият ишлаб чиқаришни энг кучли омилига айланди, унинг жиддий унсури бўлиб қолди. XXI аср – инновациялар асри ҳисобланади. Бу асрда фан ишлаб чиқариш кучларини ривожлантириш учун сарфланадиган қўйилмалар ошиб боради. Шунинг учун ҳам жаҳонда реал инвестициялар таркибида илмий изланишлар, фан, таълим, кадрлар тайёрлаш учун сарфланадиган харажатлар ўсиб бормоқда. Ривожланган мамлакатларда фан ва илмий изланишга сарфланадиган қўйилмалар ўсиш суръатлари асосий фондларга сарфланадиган инвестициялардан устундир. Жаҳон бозорига кириб бориш, кенг кўламда маркетингни ривожлантириш, батафсил ахборотга эга бўлиш, юқори даражадаги компьютер тизимларини ташкил этишни, юқори малакали, рақобатбардош кадрлар тайёрлаш ва мазкур соҳада дунёдаги ривожланган давлатлар даражасига эришишни талаб этади. Шунинг учун ҳам жадал суръатлар билан ривожланиш реал инвестициялар таркибида фан, техника, таълим, кадрларни қайта тайёрлаш учун сарфланадиган реал инвестициялар асосий ўринлардан бирини эгаллаши зарур.

Амалиётда реал инвестициялар – номолиявий активларга киритилган инвестициялар, деб ҳам номланади.

1-жадавал маълумотларининг гувоҳлик беришича номолиявий активларга киритилган инвестициялар таркибида янги корхоналарни барпо этиш ва амалдагиларни модернизациялаш (замонавий техник воситаларни жиҳозаш)га йўналтирилаётган инвестициялар етакчи ўринни эгалайди ва уларнинг улуши сўнгги 2 йилда 0,7 пунктга ўсган.

1-жадавал

Ўзбекистонда номолиявий активларга киритилган инвестициялар таркиби[23]

(жамига нисбатан фоизда)

	2018 йил	2019 йил
Номолиявий активларга киритилган	**100,0**	**100,0**

[23]Ўзбекистон рақамларда. –Т.: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси, 2017, 162 бет.

инвестициялар – жами		
Шу жумладан:		
Асосий капиталга киритилган инвестициялар	97,0	97,0
Капитал таъмирлашга харажатлар	4,3	3,6
Номоддий активларга инвестициялар	0,1	0,1

Молиявий инвестициялар капитални, тўлов ва молиявий мажбуриятларнинг барча турларини ўзида мужассамлаштирувчи, молиявий активларга жойлаштирилишини англатади. Молиявий инвестициялар асосан қимматли қоғозлар билан боғлиқ муносабатларда ўз ифодасини топади.

Шуни таъкидлаш лозимки, ривожланаётган иқтисодий тизимларда инвестициялар асосан реал инвестициялар ҳиссасига тўғри келса, ривожланган замонавий иқтисодиётда инвестициялар аксарият ҳолларда қимматли қоғозлар муомаласига йўналтирилади ва бунда улар ўзаро бир-бирини тўлдириб туриш учун имкон яратади.

Замонавий иқтисодий муносабатлари шароитида инвестицияларнинг асосий турлари орасида интеллектуал инвестициялар ҳам муҳим ўрин тутади.

Иқтисодий адабиётларда инвестициялар қуйидаги кўринишда ҳам таснифланади: бизнесга инвестициялар (иқтисодий инвестициялар), қимматли қоғозларга инвестициялар (молиявий инвестициялар) ва узоқ муддатли истеъмол товарларини харид қилишга инвестициялар (истеъмол инвестициялари) каби турлари алоҳида ажратилади.

Мамлакатимиз иқтисодиёти учун бизнесга инвестициялар бирмунча муҳим аҳамият касб этиб, улар ишлаб чиқаришни техник ва технологик жиҳатдан жадал қайта қуроллантиришга хизмат қилади[24].

Тўғридан-тўғри инвестицияда инвестор – маблағ киритган объектда бевосита мулк ҳуқуқи ва бошқарув ҳуқуқига эга бўлади.

Портфелли инвестициялар – даромад олиш мақсадида молиявий воситалар, хусусан, қимматли қоғозларга инвестициялар жойлаштирилишини билдиради. Аммо бу мулкка мутлақ эгалик ҳуқуқини акс эттирмайди.

Хавф-хатарлилик (таваккалчилик) даражасига кўра инвестициялар –хавф-хатарли ва ишончли инвестицияларга бўлинади. Бунда хавф-хатар билан боғлиқ инвестицияларга венчур ва бошқа фаолияти кўп омилларга боғлиқ соҳаларга қўйиладиган инвестициялар мисол бўлса, ишончли инвестицияларга яққол мисол тариқасида давлат ёки бошқа субъектлар томонидан кафолатланган инвестициялар мисол бўлади.

[24]Юлдашев Р.З. Инвестиционное обеспечение приватизированных предприятий в Узбекистане: управленческий аспект. Монография. – Т.: Иқтисодиёт, 2009, 24 стр.

Давлат кафолати остидаги чет эл инвестициялари ва кредитлари – марказлаштирилган, яъни давлат инвестиция фаолияти доирасида амалга ошириладиган инвестицияларнинг жалб этилиши. Ўзбекистон Республикасининг ташқи қарзини шакллантирувчи чет эл валютасидаги кредитларга, марказлаштирилган валюта маблағлари, корхона ва ташкилотларнинг ўз маблағлари ҳисобидан қопланадиган Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати кафолати остидаги кредитлар тушунилади. Ушбу кредитларга хорижий давлатлар, банклар, халқаро молиявий ташкилотлар, давлатлараро уюшмалар томонидан Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати кафолати остида Ўзбекистон Республикасига тақдим этиладиган кредитлар киради[25].

Ўзбекистонда инвестициялар жойлаштирилиш муддатларига кўра, қисқа (бир йилгача) ва узоқ муддатли (бир йилдан ортиқ муддатга) инвестицияларга таснифланади. Қисқа муддатли инвестициялар асосан оператив масалалар ҳал қилинса, ўрта ва узоқ муддатли инвестицияларнинг мақсади ишлаб чиқаришни техник жиҳатдан қайта жиҳозлаш ва диверсификациялаш, илмий-техник ютуқларни татбиқ этишдан иборат.

Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида”ги Қонунининг 3-моддасига мувофиқ инвестициялар мўлжалланган объектига кўра капитал, инновация ва ижтимоий инвестицияларга бўлинади.

Капитал инвестициялар – асосий фондларни вужудга келтириш ва маҳсулот (хизмат)лар ишлаб чиқаришни ривожлантиришга қўшиладиган инвестициялардир.

Инновация инвестициялар– техника ва технологияларнинг янги авлодини ишлаб чиқиш ва ўзлаштиришга қўшиладиган инвестициялардир.

Социал (ижтимоий) инвестициялар жумласига инсон салоҳиятини, малакаси ва ишлаб чиқариш тажрибасини оширишга, шунингдек, номоддий неъматларнинг бошқа шаклларини ривожлантиришга қўшиладиган инвестициялар киради.

13.3. Капитал қуйилмалар манбалари ва молиялаштириш структураси

Миллий иқтисодиётнинг хизмат кўрсатиш соҳасида таркибий ўзгартириш ва диверсификация қилишни чуқурлаштириш, бандликни таъминлаш, фуқароларнинг даромади ва ҳаётининг сифатини оширишда муҳим омил ва

[25]Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитасининг 2012 йил 30 апрелдаги 6-сонли қарори билан тасдиқланган “Жалб этилаётган чет эл инвестициялари ва кредитлари умумий ҳажмларини шакллантириш бўйича услубий низом”.

йўналишлардан бири – фаол инвестиция сиёсатини изчил давом эттириш ҳисобланади.

Бундай долзарб масалани ҳал этиш, табиийки, ички ҳамда ташқи инвестицион манбаларни ишга солишни талаб қилади.

Инвестицион лойихаларни молиялаштириш инвесторлар томонидан ташкил этилган манбалар, жалб қилинган кредитлар ҳамда конунчиликда белгиланган ҳолда қимматли қоғозлар чиқариш ва уларни жойлаштириш хисобига амалга оширилади.

Ўзбекистон Республикасининг "Инвестиция фаолияти тўғрисида"ги Қонунининг 5-моддасига мувофиқ инвестиция ресурслари жумласига қуйидагилар киради:

- пул ва бошқа молиявий маблағлар, шу жумладан, кредитлар, пайлар, акциялар ва бошқа қимматли қоғозлар;
- кўчар ва кўчмас мол-мулк (бинолар, иншоотлар, ускуналар ва бошқа моддий бойликлар) ҳамда уларга доир ҳуқуқлар;
- интеллектуал мулк объектлари, шу жумладан, техникавий ҳужжатлар тарзида тузилган техникага, технологияга, тижоратга оид ва бошқа билимлар мажмуи, у ёки бу турдаги ишлаб чиқаришни ташкил этиш учун зарур бўлган билимлар ва ишлаб чиқариш тажрибаси, ноу-хау;
- ерга ва бошқа табиий ресурсларга, бинолар, иншоотлар, ускуналарга эгалик қилиш ва улардан фойдаланиш ҳуқуқи, шунингдек, мулк ҳуқуқидан келиб чиқувчи ашёвий ҳуқуқлар;
- қонун ҳужжатларига мувофиқ бошқа бойликлар.

Умуман олганда инвестицион ресурсларни шакллантириш манбалари турли-туман бўлиб, уларни ўрганишда даставвал ички ва ташқи манбалар ажратилган ҳолда алоҳида олиб кўриб чиқилади. Бунда шуни ҳисобга олиш мақсадга мувофиққи, ушбу манбаларни миллий иқтисодиёт (макроиқтисодий даражада) нуқтаи назаридан ҳамда алоҳида корхона (микроиқтисодий даражада) нуқтаи назаридан ажратиб ўрганиш инвестициялаш манбаларини ўрганишда тизимлиликни таъминлайди.

Хизмат кўрсатиш корхоналарида инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришда ички ва ташқи манбалардан фойдаланилади.

Инвестицияларнинг ички манабалари қуйидагилар:

- ишлаб турган асосий капиталга ҳисобланувчи амортизация ажратмалари натижасида шаклланувчи, корхонанинг ўз молиявий воситалари;
- фойданинг инвестиция эҳтиёжларига ажратилувчи қисми;
- суғурта компаниялари ва муассасалари томонидан табиий офат ва бошқа ҳодисаларда тўланувчи маблағлар;

- корхонанинг акциялар чиқариши ва сотиши натижасида олинувчи маблағлар;
- юқори турувчи ва бошқа органлар томонидан қайтариб бермаслик асосида ажратилувчи маблағлар;
- хайрия ва шу каби бошқа маблағлар.

Инвестицияларнинг ташқи манбалари қуйидагилар:

- марказий ва маҳаллий бюджет маблағлари;
- тадбиркорликни қўллаб-қувватловчи турли хил фондлар томонидан ажратилувчи қайтариб бермаслик асосидаги маблағлар;
- давлат ва турли хил фондлар томонидан қайтариб бериш шарти билан берилувчи кредитлар;
- корхоналар Устав капиталига молиявий, моддий ва номоддий шаклларда киритилган тўғридан-тўғри хорижий инвестициялар;
- халқаро молия институтлари ҳамда хорижий давлатлар банклари тақдим этган кредитлар ва бошқалар.

Инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришнинг энг ишончли манба – корхоналарнинг ўз маблағлари ҳисобланади.Корхоналарнинг инвестицияларни ўз хисобидан молиялаштиришга интилиши доимо ижобий, деб баҳоланади. Чунки, бундай ҳолатда корхоналар молиялаштириш манбаларини қаердан олиш керак, деган муаммога рўпара келмайди ва уларнинг банкрот бўлиш хавф-хатари камаяди.

Корхоналар томонидан инвестицияларни ўз хисобидан молиялаштиришнинг бошқа ижобий томонлари ҳам бор. Хусусан, ўз-ўзини молиялаштириш корхонанинг ривожланганлигидан ва унинг яхши молиявий холатда эканлигидан далолат беради. Бундай корхоналар ракобатчилардан маълум бир устунликка эга бўлади. Ҳаётда барча корхоналарда бундай имконият бўлмаслиги мумкин.

Хизмат кўрсатиш корхоналарида инвестицион дойиҳаларни молиялаштиришда иштирок этадиган ўз маблағлари манбаи – бу, асосан, соф фойда ва амартизация ажратмаси хисобланади.

Соф фойдадан самарали фойдаланишда корхоналарнинг айни пайтдаги ва истикболдаги ривожланиш холатини ҳамда меҳнат жамоасининг ижтимоий холатини яхши билмоқ муҳимдир. Фойдани корхона олдида турган иқтисодий ва социал муаммолар даражасига асосланган ҳолда ишлатиш мақсадга мувофиқдир. Мабода корхона замонавий моддий-техник базага эга бўлмаса ва бундай ҳолат унинг ракобатбардошлигига тўсқинлик қилиб, оқибатда корхонани банкротликка олиб келиши мумкин бўлса фойдани – моддий-техник базани ривожлантиришга йўналтириш мақсадга мувофиқ бўлади.

Шунингдек, корхонадаги социал масалалар (уй-жой, дам олиш уйи, боғча қуриш ва ҳоказолар) ҳал қилинган бўлса, бундай ҳолатда ҳам фойдани ишлаб чикаришни ривожлантиришга йўналтириш керак бўлади.

Фойда – корхонанинг истикболда ривожланишини таъминлашда асосий манба бўлмоғи лозим. Ишлаб чикаришнинг ривожланиши, охир окибатда корхона фойдаси ҳажмининг ўсишига, корхона жамоасининг социал муаммоларини хал этишга ва корхона инвестиция имкониятларининг кенгайишига олиб келади.

Хизмат кўрсатиш корхоналарида инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришда амортизация ажратмалари мухим манбаларидан бири хисобланади. Улар ишлаб чикаришни кайта ташкил қилиб колмай, балки маълум даражада уларни кенгайтиришга хам мулжалланган бўлади.

Ривожланган мамлакатларида амортизация – корхона инвестиция эхтиёжининг 70-80 фоизини кондиради. Ўзбекистонда ҳам амортизация ажратмаларига, инвестицияларни молиялаштиришда муҳим манбаи сифатида қаралади.

Шуни таъкидлаш лозимки, амортизация ажратмалари инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришда бошка манбаларга нисбатан устунликка эга. Чунки, у манба сифатида корхонанинг хар кандай молиявий холатида ҳам ўз ўрнига эга ва доимо корхона ихтиёрида бўлади.

Инвестицион фаолиятини молиялаштиришда корхонанинг ўз маблаглари етарли бўлмаган ҳолатларда, корхона маблағларни – қимматли қоғозлар чикариш ёки банк кредити оркали жалб килиши мумкин.

Инвестицион лойихаларни молиялаштиришнинг кенг таркалган ва молиялаштиришнинг асосий манбаларидан бири – қимматли когозларни эмиссия килиш хисобланади.

Кимматли когозлар чикариш, инвестицияларни молиялаштиришда марказлашган маблағлар ва банк кредитларининг ҳиссасининг пасайишига олиб келади.

Қимматли қоғозлар ва кредит бозори пул маблағларига эхтиёжи бўлган корхоналарга пул маблағларини тақсимлаб корхоналарнинг молиявий ҳолатини барқарорлаштиради.

Корхоналар инвестицион фаолиятга акциядан ташқари облигацияларни чикариш йўли билан ҳам маблағларни жалб этишади. Облигацияларни чиқариш ва уларни жойлаштириш бир мунча қисқа вақт ичида корхоналарга зарур маблағларни тўплаш имконини беради.

Облигациялар бўйича операциялар акцияларникига нисбатан камроқ хавф-хатарга эга. Шу сабабдан облигацияларга тўланадиган фоиз акциялар бўйича тўланадиган дивидендга нисбатан пастроқ бўлади. Корхоналар учун облигация чикаришга нисбатан, акция чикариш қўлайроқ ҳисобланади. Чунки, олинадиган

соф фойда миқдорига қараб, акциялар бўйича тўланадиган дивиденд миқдорини ўзгартириши мумкин, облигациялар бўйича тўланадиган фоиз катьий белгиланган бўлади.

Инвестицион лойихаларни молиялаштиришда – банк кредитлари, суғурта компанияларидан олинадиган карзлар, бюджетдан ташқари жамғармалар ҳамда Ўзбекистон Республикасининг Тикланиш ва тараққиёт жамғармаси тақдим этадиган кредитлар муҳим роль ўйнайди.

Инвестицион лойихаларни кредит асосида молиялаштириш – фаолият юритаётган корхона учун маъкул ҳисобланади. Чунки, ишлаб турган корхона активлари, ушбу, кредитларнинг кайтарилишига гаров бўлиб хизмат қилиши мумкин.

Янги ташкил этилаётган корхона учун эса инвестицион лойихаларни молиялаштиришда – акционерлар капиталидан фойдаланиш максадга мувофиқдир. Чунки, янги ташкил этилган корхоналар учун банк кредитидан фойданиш юқори хавф-хатар билан боғлиқ бўлади. Корхона кредитни кайтариш учун етарли даражада молиявий ресурслар билан ёки бошка активлар билан таъминланмаган бўлиши мумкин. Ликвидлик масаласи билан боғлиқ бундай вазиятда янги корхона оғир ҳолатга тушиб колади.

Янги корхоналарга кредит бериш юқори даражада хавф-хатар билан боғлиқ бўлганлиги сабабли банклар инвестицион лойиха яхши техник-иқтисодий асосланганда хам юкори фоиз ставкасида кредит беришлари мумкин.

Банк томонидан олинадиган фоизлар – бериладиган кредитнинг хажми, муддати, унинг таъминланганлиги, кредитлаш шакли, кредитнинг хавф-хатар даражаси ва бошкаларга боғлик тарзда дифференциялашади.

Ўзбекистонда инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришда муҳим манбалардан бири бўлиб хорижий инвестициялар хисобланади. Улар тўғридан-тўғри ва порфелли шаклларда жалб этилади.

Ҳозирги кунда Ўзбекистонга кириб келаётган хорижий инвестицияларнинг 73-74 фоизи тўғридан-тўғри инвестицияларга тўғри келмоқда.

Тўғридан-тўғри инвестициялар – капиталнинг тўғридан-тўғри экспорти бўлиб, инвестиция киритувчига шу корхона устидан назорат қилиш ҳуқуқини беради. Улар асосан хусусий тадбиркорлик капитали шаклида бўлади.

Инвестициянинг портфелли шаклида капитал даромад олиш мақсадида корхоналарнинг акциялари, облигациялари ва бошқа қимматли қоғозларини сотиб олиш учун сарфланади. Бундай инвестициялар корхоналарнинг молиявий хўжалик фаолияти устидан назорат ўрнатиш ҳуқуқини бермайди.

Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президентининг 2015 йил 24 апрелидаги “Акциядорлик жамиятларида замонавий корпоратив бошқарув услубларини жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги фармонига биноан оммавий савдоларда давлат улуши бор акционерлик жамиятлари акцияларнинг бир қисми биринчи навбатда хорижий инвесторларга сотилади. Олинган маблағлар шу акциядорлик жамиятларини модернизациялаш ва техник қайта жиҳозлаш, рақобатбардош маҳсулотни ишлаб чиқаришни ташкиллаштиришга йўналтирилади.

Шуни таъкидлаш лозимки, инвестицион мақсадларга йўналтирилувчи маблағлар танқислиги шароитида лизинг – инвестицион фаолиятни фаоллаштирувчи муҳим восита бўлиб хизмат қилади.

Лизинг – молиявий-кредит муносабатларининг шаклларидан бири ҳисобланади. Унинг асосида корхоналар ишлаб чиқариш воситаларини махсус ташкил қилинган лизинг компанияларидан узоқ муддатга ижарага олишади.

Лизинг – хизмат кўрсатиш корхоналари моддий-техник базасини яхшилашга ва жахон стандартлари даражасидаги хизматларни ишлаб чикаришга шароит яратади.

Инвестицияларнинг манбаларидан бири бўлиб аҳоли кенг қатламларининг жамғармалари ҳисобланади. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев Олий Мажисга Мурожаатномасида: “Иқтисодиётни ривожлантиришда аҳоли қўлида тўпланган маблағларни инвестиция шаклида ҳаракатга келтириш, одамларда тадбиркорлик ҳиссини кучайтириш муҳим вазифаларимиздан биридир. Шу мақсадда Интернет тармоғида маҳаллий ва хорижий инвесторларни керакли статистик ахборотлар билан таъминлайдиган, бизнес юритиш учун яратилган шароитлар ҳақида маълумот берадиган “Инвестиция портали” очишни таклиф этаман”[26], деган фикрни олға сурди..

Шуни таъкидлаш лозимки, амалда жамғарма эгаси ва инвестор бир шахсда намоён бўлиши ва бўлмаслиги ҳам мумкин. Одатда, жамғарма жамиятдаги кўпчилик субъектлар томонидан амалга оширилиб, улардан инвестиция сифатида фойдаланиш эса бутунлай бошқа субъектлар томонидан амалга оширилиши мумкин.

[26]Мирзиёев Ш.М. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси.- Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2018, 63-64 бетлар..

2-жадвал

Ўзбекистонда молиялаштириш манбалари бўйича асосий капиталга киритилган инвестициялар[27]

(якунга нисбатан фоизда)

	2010 йил	2018 йил	2019 йил
Асосий капиталга киритилган инвестициялар – жами	100,0	100,0	100,0
Шу жумладан молиялаштириш манбалари бўйича:			
Республика бюджетидан	5,6	4,6	9,0
Корхона ва аҳоли	49,0	42,0	29,3
Банк кредитлари ва бошқа қарз маблағлари	9,7	17,8	13,8
Чет эл инвестициялари ва кредитлари	28,3	24,3	43,6
Бюджетдан ташқари жамғармалар, тикланиш ва тараққиёт жамғармаси, суғориладиган ерларнинг мелиоратив ҳолатини яхшилаш жамғармасини қўшган ҳолда	7,4	-	-
Давлат мақсадли жамғармаси, тикланиш ва тараққиёт жамғармаси, болалар спортини ривожлантириш жамғармаларини қўшган ҳолда	-	-	-

2-жадвал маълумотлари далолат берадики, мамлакатимизда асосий капиталга киритилган инвестицияларнинг манбалари таркибида етакчи ўринни корхона ва аҳоли маблағлари эгаллайди. Асосий капиталга киритилган инвестициялар таркибида бу манба 2019 йилда 2010 йилга нисбатан 4,0 фоизга ўсган. Ўрганилаётган даврда асосий капиталга киритилган инвестицияларда банк кредитлари ва бошқа қарз маблағлар улушининг ўсиши кузатилади: 2019 йилда 2010 йилга нисбатан 4,1 фоизга ошган. Айни пайтда, бу даврда чет эл инвестициялари ва кредитларининг улуши 15.3 фоизга пасайган.

Келтирилган таҳлилий маълумотлар асосида айтиш мумкинки, 2010-2019 йиллар давомида мамлакатимиз корхоналари ва аҳолининг жамғармалари

[27]Йиллик статистик тўплам: 2010-2016. – Т.: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси, 2017, 236 бет.

ошган, уларни иқтисодиётнинг у ёки бу соҳаларига инвестиция қилиш имконияти туғилган.

Хизмат кўрсатиш орхоналарини ривожлантиришга сарфланадиган инвестицияларнинг асосий йўналишлари:

- янги хизмат кўрсатиш шохобчаларини ташкил қилиш.
- хизмат кўрсатишни техник- технологик янгилаш ҳисобига корхонани модернизация қилиш;
- хизмат кўрсатишнинг турли соҳаларини таркибий ўзгартириш;
- менежер ва ходимларнинг касбий ва малакавий салоҳиятини ошириш;
- корхоналарнинг ижтимоий ва техник инфратузилмасини ривожлантириш.

Бугунги кунда мамлакатимизда қулай инвестиция муҳитини шакллантириш бўйича тадбирларни янада кучайтириш, хизмат кўрсатиш соҳасининг инвестиция жалб этувчанлигини ошириш узоқ муддатга мўлжалланган стратегик вазифа ҳисобланади.

3-жадвал

Иқтисодий фаолият турлари бўйича асосий капиталга киритилган инвестициялар таркиби[28]

(жамига нисбатан фоизда)

	2010 йил	2018 йил	2019 йил
Жами	100,0	100,0	100,0
Шу жумладан:			
Қишлоқ, ўрмон ва балиқчилик хўжалиги	3,5	6,4	6,2
Тоғ-кон саноати	9,9	12,9	10,2
Ишлаб чиқариш саноати	15,2	20,7	26,0
Электр энергияси, газ, буғ ва конденцияланган ҳаво	5,8	12,4	10,8
Сув билан таъминлаш, канализация, чиқиндиларни йиғиш ва қайта фойдаланиш	0,7	2,1	2,0
Қурилиш	1,4	2,1	3,7
Улгуржи савдо, моторли транспорт воситалари ва мотоцикларни таъмирлаш	4,3	4,1	3,8
Ташиш ва сақлаш	23,0	6,8	7,2

[28]Йиллик статистик тўплам:2010-2016.. –Т.: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси, 2017, 239 бет.

Яшаш ва овқатланиш бўйича хизматлар	1,0	1,4	1,3
Ахборот ва алоқа	7,0	1,3	1,4
Молия ва суғурта фаолияти	1,1	0,8	0,9
Касбий, илмий ва техник фаолият	3,3	1,2	1,4
Таълим	2,7	2,4	2,8
Соғлиқни сақлаш ва ижтимоий хизматлар кўрсатиш	2,0	2,2	4,2
Санъат, кўнгил очиш ва дам олиш	1,0	1,5	1,7
Барча фаолият турларидан ташқари:			
Турар-жой қурилишига инвестициялар	15,1	15,7	10,4
Бошқа фаолият турлари	3,0	6,0	6,0

3-жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, асосий капиталга киритилган инвестициялар таркибида хизмат кўрсатиш соҳасига тааллуқли бўлган субъектлар орасида ташиш ва сақлаш хизматларининг улуши бирмунча юқори ва у ўсиш тенденциясига эга: 2019 йилда 2010 йилга нисбатан 15,8 фоизга камайган. Ўрганилаётган даврда улгуржи савдо, моторли транспорт воситалари ва мотоцикларни таъмирлаш хизматларининг улуши ўзгармаган, яшаш ва овқатланиш бўйича хизматларнинг улуши 0,3 пунктга ўсган, таълим хизматларининг улуши 0,1 пунктга, шунингдек, санъат, кўнгил очиш ва дам олишни ташкил этиш хизматларининг улуши 0,7 пунктга ошган.

Хулоса қилиб айтганда, Ўзбекистонда хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш, иш жойларини шакллантириш ва аҳоли бандлиги даражасини ошириш каби масалаларустувор йўналиш бўлиб келган ва бундан кейин ҳам шундай бўлиб қолади.

13.4. Хизматлар соҳасига инвестицион ресурсларни жалб қилишнинг амалий механизмлари

Хизмат кўрсатиш соҳасида инвестицион фаолиятни тартибга солишнинг амалий механизмларини такомиллаштириш учун давлат томонидан тартибга солиши ўз ичига қонунчилик, ижро этиш ва назорат қилиш характеридаги чора-тадбирлар тизимини олиши керак ва улар давлат бошқарув органлари томонидан амалга ошириладиган, белгиланган мақсадларга эришишга қаратилган бўлиши зарур.

Хизмат кўрсатиш соҳасида амалга оширилаётган инвестицион жараёнларни тартибга солишда ушбу таркибий тузилмада юқори даражадаги

рақобатдошликни таъминлаш мақсадида давлатнинг вазифалари қуйидагилардан иборат бўлиши керак:

- ҳуқуқий асосларни яратиш ва ҳуқуқий нормаларга амал қилиниши устидан назоратни амалга ошириш давлат ва инвестицион фаолиятнинг турли иштирокчилари ўртасидаги ўзаро ҳамкорлик жараёнида хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларини ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш бозорнинг иқтисодий субъектлари манфаатларини ҳимоялашга қаратилган бўлиши керак;
- хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларининг эркин фаолият юритиши ва рақобатлашиши учун бозор механизми ва шарт-шароитларини такомиллаштириш;
- хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларининг инвестицион жозибадорлигини ошириш бўйича чора-тадбирларни ишлаб чиқиш, айниқса, мавжуд шарт-шароитларда мустақил равишда самарали фаолият кўрсата олмайдиганлари учун;
- аҳолига хизматлар тақдим этувчи ташкилотларни инновацион ривожлантириш учун шарт-шароитларни яратиш, бу эса уларга зарурий рақобатбардошлик муҳитини вужудга келтириш имконини беради ва тармоқ ичида ҳамда тармоқпараро рақобатни шакллантиришга кўмаклашади;
- хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларини рақобатли ривожлантириш мезонларини ишлаб чиқиш бўйича чора-тадбирларни шакллантириш;
- хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектлари инвестицон фаолиятини ривожлантиришда турли даражалардаги вертикал ва горизонтал ўзаро алоқаларни кенгайтириш.

Хизмат кўрсатиш соҳасида содир бўлаётган инвестицион жараёнларни давлат томонидан тартибга солиш механизмининг таркиби давлат бошқаруви тамойиллари, вазифалари ва усуллари билан аниқданиши керак. Улар аниқ мақсадларга эришишга қаратилган бўлиши ва давлат ҳокимияти органлари томонидан турли босқичларда хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектлари фаолият юритиши ва ривожланишининг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олиши керак. Шу билан бирга, хизмат кўрсатиш соҳасида инвестицион фаолиятни давлат томонидан тартибга солиниши турли шаклларда ҳам амалга оширилиши мумкин. Бунга ҳуқуқий тартибга солиш бевосита таъсир ўтказиб, ҳуқуқий тизим орқали амалга оширилади: конституцион, маъмурий, фуқаролик, меҳнат, жиноий ва бошқалар.

Бунда шуни ҳам ҳисобга олиш керакки, хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектлари инвестицион фаолиятларини давлат томонидан тартибга солишда ушбу таркибий тузилманинг ташкилотлари самарали ривожланиши учун комплекс ёндашув амалга оширилганда бозор механизмлари билан чекланган миқдорда уйғунлашиши лозим. Мамлакатимизда бозор муносабатларининг ривожланиши шарт-шароитларида ушбу ҳолат алоҳида долзарблик касб этади.

Шу сабабли, хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектлари инвестицион фаолиятини такомиллаштириш йўналишларини ишлаб чиқиш инвестицион фаолиятни давлат томонидан самарали тартибга солиш ҳамда амалий инвестициялаш сиёсати орқали аниқланиши лозим, у эса иқтисодий, илмий-техник, жаҳон ҳамжамияти билан маданий алоқалар, хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларига инвестицион капитал, шу жумладан хорижий капитал, жалб қилинишига кўмаклашувчи имкониятлардан рационал фойдаланиш ва мустаҳкамлашга асосланиши керак.

Мавжуд имкониятларни комплекс таҳлил қилиш, хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъекти томонидан ривожланиш стратегиясини танлаш орқали бозорнинг янги сегментларини ўзлаштириш, инвестицион стратегияларни амалга ошириш, хорижий бозорларга чиқиш бўйича энг истиқболли чора-тадбирларни аниқлаш имкони туғилади. Бунда хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектининг инвестицион сиёсатини такомиллаштириш жараёнида режалаштирилган тадбирларни амалга оширилишини секинлаштирувчи мавжуд таваккалчиликни инобатга олиш муҳим ҳисобланади.

Хўжалик субъектини ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятларини таҳлил қилиш, инвестицион фаолиятни ривожлантириш жараёнида у ёки бу ташкилотнинг потенциал имкониятлари ва истиқболларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқишнинг муҳимлиги стратегик мақсад йўналишда қабул қилинаётган тактик чора-тадбирларни аниқлаб беради, бу эса кучайиб бораётган рақобат шароитида нисбатан самарали ва хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларини бозор конъюнктурасига ўз вақтида мослашиш имконини берувчи бошқарув воситаларини ўзлаштириш имконини беради.

Хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларининг инвестицион сиёсатини такомиллаштириш жараёнида ушбу таркибий тузилма ташкилотлари фаолият юритиш самарадорлигини оширишнинг истиқболли йўналишларидан бири бўлиб концессия шартномаларини тузиш ҳисобланади.

Шу ўринда таъкидлаб ўтамизки, турли инвестицион лойиҳаларни, хусусан, хизмат кўрсатиш соҳасида амалга оширишда давлат ва хусусий капитал ўзаро ҳамкорлигининг турли шаклларига қуйидагиларни киритиш мумкин: хусусийлаштириш; концессион лойиҳалар; франчайз тизими; шартномали тизим (шартнома тизими); лизинг.

Хизмат кўрсатиш соҳасида давлат корхоналарининг хусусийлаштирилиши уларни субсидиялаш билан боғлиқ (шу жумладан инвестициялаш мақсадларида) давлат молиялаштиришини сезиларли даражада қисқаришига олиб келди. Бунда шуни ҳам таъкидлаб ўтиш керакки, хусусийлаштириш аҳолига турли йўналишлардаги хизматлар тақдим этувчи алоҳида ташкилотлар ўртасидаги ижтимоий-иқтисодий табақалашиш даражасининг кучайишига олиб келди.

Хизмат кўрсатиш соҳасида хусусийлаштириш жараёнининг амалга оширилиши ушбу таркибий тузилмада конкрет инвестицион лойиҳаларга бюджет маблағларини тўғридан-тўғри киритилишидан инвестицион жараёнларни билвосита қўллаб-қувватлаш усулларини қўллаш бўйича қайта ихтисослашишга олиб келди. Лекин, аҳолига ижтимоий йўналишдаги хизматлар кўрсатишга ихтисослашган хизмат кўрсатиш соҳасининг бир қатор ташкилотлари иқтисодий самарадорлиги пастлиги сабабли, уларнинг бир қисми қайтадан давлат тасарруфига ўтказилди. Зарурий ҳуқуқий асоснинг мавжуд эмаслиги, давлат томонидан қўллаб-қувватлаш самарадорлигининг пастлиги шароитида бундай чора-тадбирларнинг қўлланилиши уларнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш даражаси кўрсаткичларининг пасайишини кучайишига олиб келади.

Фрэнчайз муносабатлари тизимида хусусий тадбиркор давлатдан тайёр объектни муайян келишилган муддатга эксплуатация қилиш учун ва ўзига даромад олиш ҳамда жалб қилиш эҳтимоли бўлган қўшимча инвестициялар таваккалчилигини олади. Хизмат кўрсатиш соҳасида давлат ва хусусий тадбиркорларнинг бундай муносабатларини шакли асосан аввалдан фаолият юритиб келаётган хўжалик субъектларининг ҳудудларда (минтақа) бўлимларини (вакилликларини, ваколатхоналари) очиш ёки уларнинг алоҳида компанияларга ажралиб чиқишида қўлланилиши мумкин.

Шартномали тизимга кўра, келишувга асосан хусусий корхона қурилишни амалга ошириши, баъзида эса муайян муддат давомида тасдиқланган молиявий шартларда объектни бошқариши мумкин. Хизмат кўрсатиш соҳасида давлат ва хусусий капитал ўзаро муносабатларининг ушбу шаклини стратегик истиқболда қўллаш мумкин бўлади, чунки, ҳозирда давлат ҳокимияти органлари, молиявий институтлар, хусусий шахслар томонидан молиявий қўллаб-қувватлашни амалга ошириш бўйича давлат томонидан амалий чора-тадбирлар ишлаб чиқилмаган ҳамда хизмат кўрсатиш соҳасида шартномали тизимни ривожлантиришнинг зарурий меъёрий-ҳуқуқий таъминоти мавжуд эмас.

Концессион лойиҳалар механизми давлат томонидан инвестицион лойиҳани амалга ошириш учун концессиянинг хусусий инвесторга берилишини

ифодалайди. Бунда инвестор қурилиш, молиялаштириш, яратилаётган объектни концессия муддати тугагунга қадар бошқариш ва сўнгра фаолият юритаётган объектни давлатга қайтариб бериш бўйича жавобгарликни олади. Шу билан бирга, инвестор концессия муддати давомида инвестицион харажатларни қоплаш (компенсациялаш) ва муайян миқдордаги фойда олиш учун объектнинг даромадларига эгалик қилиш ҳуқуқини қўлга киритади. Фикримизча, давлат ва хусусий капитал ўртасидаги ўзаро ҳамкорликнинг ушбу шакли хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларини ташкил этиш босқичида самарали фаолият юритишнинг йўлларидан бири ҳисобланади.

Йирик ташкилотлар асбоб-ускуналарининг лизинги юз фоизлик кредитлашда акс этади, тўловларни бирданига амалга оширилишини талаб этмайди, банк кредити олишга нисбатан соддалаштирилган лизинг шартномасини имзоланиши ҳамда молиявий маблағларининг бир қисмини корхонанинг ўз асбоб-ускуналарини янгилаш ва модернизациялаш мақсадларига йўналтириш имкони, асбоб-ускунани харид қилишга муайян миқдордаги капитални сарфламасдан туриб ижарага олиш имконининг мавжудлигини ифодалайди.

Хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектлари фаолият юритиши ва ривожланиши шароитида давлат ва хусусий тадбиркорлик ўртасидаги ҳамкорликнинг ушбу шакли кенг қўлланилиши мумкин.

Шундай қилиб, ҳозирги шарт-шароитларда хизмат кўрсатиш соҳасида инвестицион лойиҳаларни амалга оширишда давлат ва хусусий капитал ўзаро ҳамкорлигини кенгайтиришнинг объектив белгилари мавжуд. Лекин ушбу йўналишнинг ривожланиши бутун бир иқтисодий тизимда, хусусан, хизмат кўрсатиш соҳасида тартибга солишнинг паст даражада эканлиги учун секинлашмоқда.

Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш жараёнида давлат ва инвестицион фаолият иштирокчилари ўртасида ўзаро ҳамкорликнинг турли шаклларини қўлланилиши ривожланишнинг стратегик мақсадларига эришиш имконини беради ва ушбу таркибий тузилма хўжалик субъектларининг амалий инвестицион сиёсатини шакллантиришга кўмаклашади. Нисбатан энг яхши натижага эришиш учун хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларига хусусий инвестицияларни жалб этишнинг турли шакллари самарадорлигини баҳолаш муҳим аҳамият касб этади.

Бунда, хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларига жалб қилинаётган турли шакллардаги хусусий инвестициялар иштирокининг самарадорлигини баҳолашда субъектив нуқтаи назардан уларнинг қиёсий тавсифи ишлаб чиқилди. Лекин, олинган натижалар хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларини ривожлантириш жараёнида давлат ва хусусий инвесторларнинг

ўзаро ҳамкорлигини кенгайтириб бориш мақсадга мувофиқ деб хулоса чиқариш имконини беради.

Мавжуд бозор коньюнктураси, давлат томонидан қўллаб-қувватлаш, ушбу таркибий тузилма хўжалик субъектлари фаолият юритишидаги ўзига хос хусусиятлар, мавжуд ресурслар ва вертикал-горизонтал алоқалардан келиб чиқиб, хизмат кўрсатиш соҳаси ташкилотларига хусусий капитални жалб қилишнинг у ёки бу шаклларини қўллаш мумкин. Амалиёт шуни кўрсатмоқдаки, хусусий капитал ва давлатнинг ўзаро ҳамкорлик шакли сифатида концессион лойиҳаларнинг қўлланилиши хизмат кўрсатиш соҳасида нисбатан самаралироқ ҳисобланади.

Ривожланиш босқичи ҳам муайян миқдордаги молиявий ресурсларни жалб қилиш зарурати ҳамда ҳар хил турдаги хатарларнинг (таваккалчилик) пайдо бўлиши билан тавсифланади. Бундай шарт-шароитларда хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналари самарали ривожланмайди ва ўзларининг рақобат салоҳиятини ошира олмайдилар. Шу сабабли замонавий (аҳолига ҳар хил турдаги хизматлар кўрсатувчи ташкилотлар бозори, одатда ушбу хизматлар ижтимоий характер касб этиб, алоҳида ижтимоий эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган бўлади) бозор талабларга жавоб берувчи ривожланишнинг зарурий босқичида инвестицион оқимларни жадаллаштириш борасидаги амалий чора-тадбирларни қидириш муҳим ҳисобланади. Бизнинг фикримизча, ўсиш босқичи муайян хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарини хусусийлаштириш орқали амалга оширилиши мумкин, ушбу корхоналарнинг фаолияти стратегик истиқболда фойдани чиқариб олишга қаратилган бўлиши мумкин.

Улғайиш босқичида хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналари томонидан аҳолига зарурий хизматлар тақдим этилиши жараёнида ташқи муҳит омилларининг таъсир этиш даражаси пасайиши кузатилади, фойда миқдори кўпайиб боради. Шу сабабли ушбу босқичда иқтисодий самара мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Хизмат кўрсатиш соҳасида бундай шаклнинг қўлланилиши қуйидаги натижаларга эришиш имконини беради:

- хизматлар ҳаётий даврининг турли босқичларида молиявий ресурсларни бюджет ва хусусий инвесторлар ўртасида тақсимланишини оптималлаштириш;
- инвестицион фаолиятни рағбатлантириш;
- хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектлари инновацион фаоллигини ошириш;
- аҳолига хизматлар тақдим этувчи ташкилотларни ривожлантириш ва бошқаришнинг самарадорлигини ошириш;

- хизмат кўрсатиш соҳаси субъектлари томонидан зарурий рақобат муҳитига эга бўлиш;
- хизмат кўрсатиш соҳасида янги техника ва технологияларни қўллаш ва ўзлаштириш;
- хизмат кўрсатиш соҳасида амалга оширилаётган инвестицион жараёнларни рационал ташкил этиш.

Давлатнинг кўмагида хизмат кўрсатиш соҳасига инвестицияларни жалб қилишнинг мавжуд шаклларини тартиблаштириш ривожланишнинг белгиланган марраларига эришиш имконини беради. Лекин, бу жараёнда давлат, хусусий инвесторлар, суғурта компаниялари, аҳоли ва хизмат кўрсатиш соҳаси ташкилотлари ўзаро ҳамкорлигининг самарали механизмини ишлаб чиқиш асосий вазифа ҳисобланиши керак ва бу кўриб чиқилаётган таркибий тузилмада ўзаро ҳамкорликнинг турли шаклларини амалий қўллаш жараёнини тезлаштиради ҳамда хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектининг инвестицион сиёсатини такомиллаштириш имконини беради.

Қўшимча молиялаштириш манбаси сифатида хусусий инвесторлар маблағларини жалб қилиш айниқса муҳим аҳамият касб этмоқда, чунки натижада хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион-инвестицион жараёнлар ривожланиши тезлашади ва ички инвестицион молиялаштириш жараёнлари жадаллашади. Хизмат кўрсатиш соҳасига киритилаётган инвестиция манбаларини кенгайтиришнинг яна бир муҳим йўналиши бўлиб, нобюджет маблағларни жалб қилиш ҳисобланади. Шундай қилиб, хизмат кўрсатиш соҳасида хўжалик субъектлари амалий инвестицион сиёсатини шакллантириш учун давлат ва хусусий секторнинг самарали ўзаро ҳамкорлиги муҳим ҳисобланади ва бу мамлакатимизда содир бўлаётган инвестицион жараёнларни жадаллаштиришга имкон беради. Шу билан бирга хизмат кўрсатиш соҳаси хўжалик субъектларини хусусий секторга ўтказишда молиялаштириш, лойиҳалаштириш, қуриш ва фойдаланишга топширишдан олинадиган даромаднинг бир қисмини олишдан давлат манфаатдор ҳисобланади. Ўз навбатида, хусусий инвестор узоқ муддатли лойиҳалар, дастурларни амалга оширишнинг қулай шарт-шароитларини қўлга киритади, яъни унинг фаолияти пасайтирилган инвестицион таваккалчилик шароитида амалга оширилади.

Таянч иборалар:

Инвестиция, капитал инвестициялар, инновацион инвестициялар, социал (ижтимоий) инвестициялар, молиявий инвестициялар, тўғридан-тўғри инвестициялар, асосий фондлар, капитал қуйилмалар, реал инвестициялар,

инвестицион лойиҳалар, кредит, суғурта, франчайз, инвестор, молиявий ресурслар, қимматли қоғозлар, облигациялар.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Инвестициянинг мазмун моҳиятини ёритиб беринг?
2. Капитал инвестициялар қандай асосларда киритилади?
3. Инновацион инвестициялар хозирги кунда қандай аҳамият касб этади?
4. Ижтимоий инвестициялар деганда қандай инвестицияларга айтилади?
5. Молиявий инвестициялар ижтимоий инвестициялардан қандай фарқ қилади?
6. Тўғридан-тўғри инвестицияларни тушунтириб беринг?
7. Асосий фондларни шаклланишида инвестицион қуйилмалар қандай аҳамият касб этади?
8. Инвестициянинг обеъкти ва субеъктининг фарқини тушунтириб беринг?
9. Реал инвестициялар деб қандай инвестицияларга айтилади?
10. Тадбиркор франчайзинг муносабатларини қандай ўрнатади?
11. Давлатнинг кўмагида хизмат кўрсатиш соҳасига инвестицияларни жалб қилишнинг мавжуд шаклларини тартиблаштириш ривожланиши деганда нимани тушунганингизни асосланг?

14-БОБ: ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ, МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАР ТАННАРХИ.

Режа:

14.1. Хизмат кўрсатиш соҳасидаги ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг мазмун ва моҳияти. Хизматларни бажариш учун харажатларнинг таснифи.
14.2. Хизматлар (иш, маҳсулот) таннархини калькуляциялаш.
14.3. Ишлаб чиқариш учун харажатлар сметаси.

14.1. Хизмат кўрсатиш соҳасидаги ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг мазмун ва моҳияти. Хизматларни бажариш учун харажатларнинг таснифи.

Корхоналар фаолият юритиш жараёнида моддий ва пул харажатларини сарфлайдилар. Корхонанинг умумий харажатлари ичида ишлаб чиқариш харажатлари энг катта салмоққа эга. Ишлаб чиқариш харажатлари мажмуаси корхонага маҳсулот ишлаб чиқариш қанчага тушишини кўрсатади, яъни маҳсулотнинг ишлаб чиқариш таннархини ташкил қилади.

Корхоналар, шунингдек, маҳсулотни сотиш бўйича харажатларни, яъни ишлаб чиқаришдан ташқари ёки тижорат (ташиш, қадоқлаш, сақлаш, реклама қилиш ва ҳоказо) харажатларини ҳам амалга оширадилар.

Маҳсулот (иш, хизмат) таннархини ташкил қилувчи харажатлар иқтисодий мазмунига кўра, қуйидаги элементларга асосан гуруҳларга тақсимланади:

* моддий харажатлар;
* асосий фондлар амортизацияси;
* меҳнатга ҳақ тўлаш билан боғлиқ бўлган харажатлар;
* ижтимоий эҳтиёжларга мўлжалланган харажатлар;
* бошқа харажатлар.

Моддий харажатлар ишлаб чиқариш харажатларининг энг катта қисми бўлиб, умумий харажатларнинг 60-80 фоизини ташкил қилиши мумкин.

Моддий харажатлар ўз ичига қуйидагиларни қамраб олади:

* хом ашё ва материаллар харажатлари;

* технологик мақсадлар ва хўжалик эҳтиёжлари учун сарфланувчи ёқилғи ва энергия;

- харид қилинувчи бутловчи қисмлар ва ярим тайёр маҳсулотлар;
- сотиб олинган қадоқлаш ва ўров материаллари харажатлари;

* машина ва асбоб-ускуналарни таъмирлаш учун эҳтиёт қисмлар;

- бошқа корхона ва ташкилотлар томонидан кўрсатиладиган ишлаб чиқариш хизматлари;
- хизмат даври бир йилгача бўлган кичик қийматли ва тез эскирувчи предметларнинг эскириши ёки ҳар бир инструмент, инвентарь, лаборотория ускуналари ва махсус кийим-бош учун энг кам ойлик иш ҳақининг 50 баравар миқдоригача қиймати;

* табиий хом ашёдан фойдаланиш билан боғлиқ солиқ, йиғим ва бошқа тўловлар;
* ишлаб чиқаришда бекор туриб қолиш ва сифатсизлик (брак) туфайли юзага келадиган йўқотишлар;
* табиий йўқотишлар билан боғлиқ бўлган ёки айбдор шахслар мавжуд бўлмаган ҳолда юзага келадиган йўқотишлар.

Амортизация ажратмалари миқдорига тенг бўлган асосий ишлаб чиқариш фондларининг эскириши харажатларнинг йирик элементларидан бири ҳисобланади. Булар қаторига асосий фондларнинг тезлашган амортизацияси ва унинг индексациясини киритиш мумкин.

Меҳнатга ҳақ тўлаш билан боғлиқ бўлган харажатлар–корхонанинг асосий ишлаб чиқариш персонали меҳнатига ҳақ тўлашга сарфланадиган харажатлар бўлиб, ишлаб чиқаришдаги юқори натижалар учун мукофотлар, рағбатлантирувчи ва компенсация тўловлари, жумладан, қонунчиликда белгиланган нормативлар чегарасида нархларнинг ўсиши ва индексация учун тўловлар, шунингдек, корхона ходимлари штатида бўлмаган, лекин асосий ишлаб чиқаришда банд бўлган ишчилар учун тўланувчи ҳақни ўз ичига олади.

Мазкур харажатлар элементлари қаторига қуйидагилар киритилган:

* амалда бажарилган иш учун тариф ставкалари, лавозим маошлари ва шу кабилар асосида тўланувчи иш ҳақи;
* ходимларга натурал тўлов шаклида берилувчи маҳсулотлар қиймати;
* ишлаб чиқаришдаги юқори натижалар учун берилувчи мукофот ва бошқа тўловлар;
* қонунчиликка асосан баъзи тармоқлардаги ходимларга бепул берилувчи кийим - кечак, озиқ-овқат, уй-жой, коммунал хизмат ва ҳоказолар қиймати;
* ҳар йиллик меҳнат ва ўқув таътили учун амалга оширилувчи тўловлар;

* корхонани қайта ташкил қилиш, штатлар қисқариши туфайли ишдан бўшатилган ходимларга тўланувчи маблағлар.

Ижтимоий эҳтиёжлар учун харажатлар нобюджет ижтимоий фондларига (нафақа фонди, ижтимоий суғурта фонди, бандлик фонди ва ҳоказо) ажратилувчи маблағларни англатади.

Маҳсулот (иш, хизмат) таннархидаги бошқа харажатлар таркиби:

- бу, қонунчиликда белгиланган тартибда махсус нобюджет фондларига ўтказилувчи тўловлар ва солиқлар;
- йўл қўйиш мумкин бўлган миқдордаги чиқиндилар учун тўловлар;
- корхона мулкини мажбурий суғурталаш;
- рационализаторлик таклифлари учун мукофотлар;
- қонунчиликда белгиланган ставкаларда кредитлар бўйича тўловлар;
- маҳсулотни сертификатлаш учун бажарилган ишларга ҳақ тўлаш;
- қонунчиликда белгиланган нормалар бўйича хизмат сафарларига ҳақ тўлаш;
- ёнғинга қарши кураш ва қўриқлаш муассасаларига ҳақ тўлаш;
- кадрлар тайёрлаш ва малакасини ошириш, ходимлар танлашни ташкил қилиш, алоқа хизмати, ҳисоблаш марказлари, банклар хизматига ҳақ тўлаш;
-асосий ишлаб чиқариш фондларини ижарага олганлик учун ҳақ тўлаш;
-номоддий активларнинг эскириши ва ҳоказолар.

Ишлаб чиқариш харажатларига, асосий ишлаб чиқариш фондларини ишга тайёр ҳолатда сақлаб туриш - капитал, ўрта ва жорий таъмирлаш, машина ва асбоб-ускуналарга қараш ва эксплуатация қилиш учун сарфланувчи барча харажатлар киради. Асосий ишлаб чиқариш фондларини таъмирлаш бўйича мураккаб ишлар амалга оширилиб, харажатлар бир хилда тақсимланмаганда корхоналар (Молия Вазирлиги рухсати билан) маҳсулот таннархи ҳисобига асосий фондларни таъмирлаш учун заҳира(резерв) фондлари ташкил қилиши мумкин.

Хорижий валютадаги харажатлар Марказий банкнинг операциялар амалга оширилган кундаги курсига асосан сўмларда белгиланади. Маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишга қилинадиган харажатларни ўсишига, хом ашё, материаллар, ёқилғи, энергия, асбоб-ускуналар нархининг ўсиши, транспорт хизмати тарифларининг юқорилиги, реклама ва вакиллик харажатларининг ўсиши кабилар таъсир қилади. Амортизация ажратмалари миқдори ҳам ўсиб бормоқда. Нархлар эркинлиги ва ижтимоий зиддиятлар кучайган шароитларда харажатлар тузилмасида иш ҳақининг салмоғини ошириш катта аҳамият касб этади. Шу билан бир вақтнинг ўзида ижтимоий ва тиббий суғурталаш, нафақа

таъминоти, аҳоли бандлик фондлари, турли хил компенсацион тўловларга ажратилувчи маблағлар миқдори ҳам ортиб бормоқда.

14.2. Хизматлар (иш, маҳсулот) таннархини калькуляциялаш.

Хўжалик амалиётида асосий фондлар натурал ва қиймат кўринишида ҳисобга олинади. Агар асосий фондларни *натурал баҳолаш*-ишлаб чиқаришни техник жиҳатдан қайта қуроллантириш ва замонавийлаштириш масалаларини ҳал қилиш, асбоб-ускуналарни таъмирлаш учун уларнинг гуруҳ ва турлари бўйича графиклар тузиш, шунингдек, таъмирлаш воситаларига бўлган эҳтиёжни аниқлаш имконини берса, *қиймат бўйича баҳолаш* эса, асосий фондларни қайта ишлаб чиқаришни режалаштириш, уларнинг мавжуд ҳажмини аниқлаш, амортизация ҳажмини белгилаш, асосий фондлар ва ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражасини таҳлил қилиш ва ҳоказоларда муҳим аҳамият касб этади.

Асосий фондларни баҳолашнинг қуйидаги усуллари мавжуд: **бошланғич қиймат бўйича** - асосий воситаларни яратиш ёки сотиб олиш учун сарфланган харажатлар мажмуидан иборат бўлиб, асосий фондлар ёки уларнинг алоҳида қисмларини фойдаланишга топшириш учун яроқли ҳолга келтириш билан боғлиқ бўлган-уларни келтириш, ўрнатиш каби харажатларни ҳисобга олган ҳолда юзага келувчи қиймат.

Масалан, битта машина ёки ускунанинг бошланғич қиймати – бу, корхонанинг мазкур машина ёки ускунани маълум бир санада сотиб олган ва бу ҳақда бухгалтерия ҳужжатларида қайд қилинган сотиб олиш нархидир.

Тикланиш қиймати бўйича - асосий фондлар ёки уларнинг бирон-бир қисмини (бинолар, қурилмалар, машиналар, ишлаб чиқариш ускуналари ва ҳоказо) ҳозирги пайтдаги инфляция ва бошқа омилларни ҳисобга олган ҳолда баҳолаш. Баҳолашнинг бу усули объектнинг ҳозирги пайтдаги қайта ишлаб чиқариш даврида қанча туришини кўрсатади. Корхона асосий фондларининг тикланиш қиймати, тафтиш ва инвентаризация пайтида, мамлакат миқёсида ва давлат чора-тадбири сифатида эса, асосий фондларни қайта баҳолаш пайтида амалга оширилади.

Қолдиқ қиймати бўйича - асосий фондларнинг эскиришини инобатга олган ҳолда, бирламчи ва қайта тиклаш қийматлари ўртасидаги фарқ кўринишидаги баҳолашдир. Бошқача қилиб айтганда, бу асосий фондларнинг ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларга ҳали ўтказилмаган қисмидир. Корхоналар томонидан фойдаланилмайдиган ҳамда ҳисобдан чиқариш ёки сотиб юбориш

мўлжалланган асосий фондлар ҳам, кўпинча қолдиқ қиймати бўйича, мазкур хўжалик йилидаги нархларда баҳоланади.

Иқтисодиётнинг глобаллашуви ҳамда ҳисоб ва ҳисоботларнинг мукаммаллашуви, жумладан, миллий ҳисоб стандартларининг жаҳон стандартлари талаблари даражасига келтирилиши туфайли, гарчи асосий воситалар, асосий фондларнинг пул кўринишидаги ифодаси сифатида аввалдан қўлланиб келган бўлсада, ҳаётимизга “асосий капитал”, “асосий воситалар” каби атамалар эндиликда кенг равишда кириб келмоқда.

ҳозириги кунда амалиётда асосий воситаларнинг корхона баланси ва ҳисоботларида акс эттирилувчи (яъни, бошланғич, белгиланган тартибда ўтказилувчи қайта баҳолашдан кейин эса тикланиш), ҳисобга олиш қиймати **баланс қиймати** деб аталади. Бундан асосий воситаларнинг қолдиқ қийматини асосий воситаларнинг баланс қийматидан эскириш суммасини айириб ташлаш ёрдамида топиш мумкинлиги англашалади.

Қабул қилинган баҳолаш усули ва корхона балансида акс эттирилувчи бухгалтерия ҳисоботи маълумотлари асосида, **корхона асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати** ($Ф_{ср}$) белгиланиб, у қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$Ф_{ыр} = Ф_{н} + \frac{Ф_{п} T_1 - Ф_{в} T_2}{12};$$

Бу ерда:

$Ф_{н}$ – асосий ишлаб чиқариш фондларининг йил бошидаги қиймати;

$Ф_{п}$ – йил давомида келиб тушган (фойдаланишга топширилган) асосий ишлаб чиқариш фондлари қиймати;

$Ф_{в}$ – йил давомида ишлаб чиқаришдан чиқарилган (йўқ қилинган)асосий фондлар қиймати;

T_1- фойдаланишга топширилувчи асосий ишлаб чиқариш фондлари амалда бўлувчи ўртача муддати (ойларда), қабул қилингандан кейинги ойдан бошлаб;

T_2 – ишлаб чиқаришдан чиқарилган (йўқ қилинган) асосий ишлаб чиқариш фондлари фойдаланилмайдиган ўртача муддат (ойлар) чиқарилган ойдан то йил охиригача).

Асосий фондларни бошланғич ёки тикланиш қиймати бўйича баҳолашдан ташқари эскириш суммаси ҳам ҳисобга олинади. Асосий фондлар жисмоний ва маънавий жиҳатдан эскириши мумкин.

Жисмоний (моддий) эскириш асосий фондларнинг бирламчи хислатларини ишлаб чиқаришда фойдаланиш ва табиий эскириш натижасида йўқотишдан юзага келади. У асосан бир хилда кечмайди ҳамда кўп жиҳатдан иқлимнинг таъсири, асосий фондлардан фойдаланиш қоидаларига риоя қилиш, жумладан, ходимларнинг малакасига ҳам боғлиқ бўлади.

Жисмоний эскиришни (ИФ) қуйидаги формула асосида ҳисоблаб топиш мумкин:

$$ИФ = \frac{T_ф}{T_н} \times 100; \quad \text{ёки} \quad ИФ = \frac{И}{П_с} \times 100.$$

Бу ерда:

$Т_ф$ - асосий фондларнинг ҳақиқий хизмат қилувчи муддати;

$Т_н$ - асосий фондлар хизмат қилиши керак бўлган норматив муддат;

И - ҳисобланган амортизация суммаси (эскириш суммаси);

$П_с$ – асосий фондларнинг бошланғич(қайта ташкил қилиш) қиймати.

Маънавий эскириш - асосий фондларнинг қадрсизланиши ёки техник жиҳатдан муддатидан аввал иш қобилиятини йўқотилишидир. У икки шаклда юзага келади: биринчи шаклда асосий фондлар уларнинг ишлаб чиқариш қийматлари пасайиши натижасида қадрсизланса, иккинчи шаклда асосий фондларнинг қадрсизланиши янги, фан-техника тараққиёти таъсири остида, янада самаралироқ фондларнинг пайдо бўлиши натижасида рўй беради. Асосий фондлар маънавий эскиришининг юқорида келтирилган шаклларини қуйидаги тарзда аниқлаш мумкин:

$$ИМ_1 = \frac{П - В}{П} \times 100;$$

$$ИМ_2 = \frac{П_н - П_с}{П_н} \times 100.$$

Бу ерда:

П - асосий фондларнинг тўлиқ бошланғич қиймати;

В - асосий фондларнинг тикланиш қиймати;

$П_н$- янги техниканинг унумдорлиги.

Асосий фондларни қайта ишлаб чиқариш, яъни жисмоний ва маънавий жиҳатдан эскирган асосий фондларнинг ўрнини иқтисодий тўлдириш учун корхона бу воситалар қийматидан *амортизация ажратмаларни* айириб ташлайди ҳамда бу ажратмалар кейинчалик харажатлар сифатида маҳсулот таннархига киритилади.

Амортизация ажратмалари қуйидаги формула асосида аниқланувчи амортизация нормалари (На) асосида амалга оширилади:

$$H_a = \frac{A}{П} * 100$$

Бу ерда:

А - амортизация ажратмалари;

П - асосий фондларнинг тўлиқ бошланғич қиймати.

Йиллик амортизация ажратмалари (АО) миқдори қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$A = \frac{П + Р_к + М - О}{Т}$$

Бу ерда:

$Р_к$ – асосий фондлар хизмат қилган муддат давомида капитал таъмирлашга сарфланган харажатлар;

М - ускуна, машина ва қурилмаларни, улар хизмат қилган давр мобайнида модернизация қилишга сарфланган харажатлар;

О - асосий фондларнинг қолдиқ (ликвидацион) қиймати;

Т - асосий фондларнинг хизмат қилиш муддати, йил.

Амалда амортизация маблағлари асосий фондларни тўлиқ қайта тиклаш (реновация), капитал таъмирлаш ва ускуналарни модернизация қилиш учун алоҳида равишда йўналтирилади. Бундан келиб чиққан ҳолда амортизация нормаси икки қисмдан - фондларни реновация қилиш ($Н_в$) ҳамда капитал таъмирлаш ва модернизация қилиш ($Н_р$) учун ажратилувчи маблағдан иборат бўлади.

Биринчи ҳолда амортизация нормаси қуйидаги формула:

$$Н_в = \frac{П - О}{ТП} \times 100;$$

иккинчи ҳолда эса:

$$Н_р = \frac{Р_к + М}{ТП}$$

асосида аниқланади

Ишлаб чиқариш жараёнида асосий фондлар аста-секинлик билан эскириши сабабли, уларнинг иш қобилиятини таъмирлаш орқали тиклаш зарурияти туғилади. Ўз вақтида таъмирлаш асосий фондлар муддатидан олдин ишдан чиқишининг олдини олади ҳамда уларнинг хизмат қилиш муддати ва унумдорлигини оширади. Асосий фондларни таъмирлаш капитал, ўрта ва жорий турларга бўлинади. Бино ва иншоотларни таъмирлаш ўз мазмуни, талаб қилинувчи муддат ва маблағларга кўра, машина ва ускуналарни таъмирлашдан фарқ қилади.

Масалан, машина ва асбоб-ускуналарни **капитал таъмирлашда** улар тўлиқ қисмларга бўлинади ва эскирган қисмлар алмаштирилади. Ускуналарни икки марта капитал таъмирлаш орасидаги муддат *таъмирлаш цикли* деб аталади. Машина ва ускуналар, қоидага кўра, махсус заводларда таъмирланади.

Ўртача таъмирлаш техник мазмуни, мураккаблиги, бажариладиган иш ҳажми ва даврийлигига кўра, капитал таъмирлашдан фарқ қилади ҳамда сарфланувчи маблағ, вақт ва кучни нисбатан камроқ талаб этади. Жорий таъмирлаш каби у ҳам машина ёки ускунадан фойдаланувчи корхонанинг ўзида амалга оширилиши мумкин.

Жорий таъмирлашда асосан асбоб-ускуналар тозаланади, мойланади, текширилади, майда камчиликлари бартараф қилинади, яъни ускуналарнинг фойдаланишга доимий тайёрлиги таъминланади.

Такрор ишлаб чиқариш циклида асосий фондларни яратиш жараёни корхонадан ташқарида амалга оширилади ҳамда асосан қурилиш соҳаси, машинасозлик, асбобсозлик ҳамда асосий фондларни яратиш билан шуғулланувчи бошқа соҳалар билан боғлиқ бўлади. Асосий воситаларни такрор ишлаб чиқаришнинг қолган босқичлари корхона ҳудудида амалга оширилади. Бироқ барча ҳолларда ҳам асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш туфайли корхоналар ишлаб чиқаришни модернизация қилиш ҳамда ривожланиб бораётган бозор муносабатлари шароитларида иқтисодий ва техник барқарорликка эришишларини таъминлайди.

14.3. Ишлаб чиқариш учун харажатлар сметаси.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари ҳажми ва улардан фойдаланиш даражаси корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати катталигини белгилайди. У ишлаб чиқариш дастурини асослашда катта роль ўйнайди ҳамда корхонанинг белгиланган номенклатура ва сифатли маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича потенциал имкониятларини тавсифлайди.

Бундан келиб чиқадики, **ишлаб чиқариш қуввати** – бу, маълум бир вақт давомида илғор технологиялардан фойдаланиш, ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил қилишнинг илғор шароитларида ишлаб чиқариш мумкин бўлган маҳсулотларнинг максимал даражасидир. У қоидага кўра, ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажмининг натурал кўринишда, ушбу корхонанинг ихтисослашганлиги ва маҳсулотнинг алоҳида турлари ўртасидаги ўзаро нисбатига кўра аниқланади.

Корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати илғор (асосий) цехлар қуввати билан, цехлар қуввати бош участкалар қуввати билан, участкалар қуввати эса бош ускуналар қувватига асосан аниқланади. Корхона ишлаб чиқариш қуввати катталигини белгилаб берувчи кўрсаткичлар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

* ускуналар таркиби ва турлар бўйича сони;
* ускуна, агрегат ва дастгоҳлардан фойдаланишнинг техник-иқтисодий норма (норматив) лари;
* ускуналарнинг ишлаш вақти фонди;
* ишчилар сони;
* ишлаб чиқарилаётган маҳсулот номенклатураси ва ассортименти (турлари ва хилма-хиллиги).

Корхона ишлаб чиқариш қувватининг ***бошланғич*** (йил бошида), ***якуний*** (йил охирида), ***ўртача*** йиллик ҳамда ***лойиҳа қуввати*** турлари мавжуд. Лойиҳа

қуввати қурилиш лойиҳасида кўзда тутилган бўлади. Қайта тиклаш, кенгайтириш ва техник жиҳатдан қайта қуроллантириш давомида лойиҳа қуввати катталаштирилиши мумкин. Шу сабабли амалиётда лойиҳа қуввати кўпинча корхонанинг амалдаги қуввати билан солиштирилади. Корхонанинг амалдаги қуввати корхона ишлаб чиқариш дастурини тайёрлаш учун асос бўлиб хизмат қилади.

Корхона ишлаб чиқариш қувватини аниқлашда заҳирадаги ускуналардан ташқари, барча ўрнатилган ускуналар ҳисобга олинади. Баъзи бир цехларда (йиғув, қуюв ва бошқа цехларда) ишлаб чиқариш қуввати ишлаб чиқариш майдонларига асосан ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш қувватини аниқлашда маҳсулот бирлигига сарфланувчи вақт нормаси ёки ҳар бир ускунанинг унумдорлик нормалари муҳим аҳамиятга эга бўлиб, улар илғор ҳамда прогрессив бўлиши талаб қилинади.

Корхона бош бўғинининг (асосий цехининг) ишлаб чиқариш қуввати қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$M = \frac{n \times Ф_{макс}}{M_т}$$

Бу ерда:

М -цех ёки учасканинг қабул қилинган ўлчов бирлигидаги ишлаб чиқариш қуввати;

n - цех ёки участкадаги илғор ускуналар сони;

$Ф_{макс}$ –бош ускунадан фойдаланиш мумкин бўлган максимал муддат, соат;

$М_т$ –бош ускунада маҳсулот тайёрлашнинг прогрессив меҳнат сиғими, соат.

Амалиётда ишлаб чиқариш қуввати ва ускуналарнинг юкланишини ҳисоблашда баъзида хатолар, улар ўртасидаги фарқни сезмаслик ҳоллари ҳам учраб туради. Корхона қуввати асосий ишлаб чиқариш фондлари, янги техника ва аниқланган заҳиралардан фойдаланган ҳолда маҳсулот ишлаб чиқариш мумкин бўлган максимал даражани тавсифлайди, ускуналарнинг юкланишни ҳисоблаш натижалари эса, ушбу қувватлардан режадаги даврда фойдаланишнинг даражасини аниқлайди.

Демак, улар ўртасидаги принципиал фарқ шундаки, биринчи ҳолатда корхона ишлаб чиқариши мумкин бўлган маҳсулотларнинг максимал даражаси аниқланса, иккинчи ҳолда мазкур давр мобайнида ускуналардан қанчалик фойдаланилиши аниқланади.

Ишлаб чиқариш дастурининг корхонада мавжуд бўлган қувватларга мос келишини аниқлаш учун, *ўртача йиллик ишлаб чиқариш қуввати* ҳисоблаб топилади. Уни ҳисоблаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$M_{\text{ыр.йил}} = M_{H} + \frac{M_{\text{в}} \times n_1}{12} - \frac{M_{л} \times n_2}{12}$$

Бу ерда:

$M_{ўр.йил}$ – корхонанинг ўртача йиллик қуввати;

$M_{н}$ – корхонанинг йил бошидаги қуввати;

$M_{в}$ – йил мобайнида киритилувчи қуввати;

$M_{л}$ – йил давомида ишлаб чиқаришдан чиқарилувчи (йўқ қилинувчи) қувват;

n_1 , n_2 – ишлаб чиқариш қувватларини ишга туширишдан ёки тугатилган ишлаб чиқариш қувватлари йўқ қилингандан то йил охиригача ўтган тўлиқ ойлар сони.

Асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланишни яхшилаш билан боғлиқ бўлган мазкур чора-тадбирлар, кўпинча ишлаб чиқариш қувватлари балансини тузиш йўли билан амалга оширилиб, корхонанинг ишлаб чиқариш қувватлари ва уларни таъминлаш манбаларига бўлган эҳтиёжи аниқланади.

Таянч иборалар:

Маҳсулот (иш, хизматлар) таннархи, моддий харажатлар, асосий фондлар амортизацияси, амортизация ажратмаси, меҳнат ҳақи, ижтимоий эҳтиёжларга мўлжалланган харажатлар, капитал таъмирлаш, ўртача таъмирлаш, жорий таъмирлаш, асосий фондлар, асосий воситалар, техник-иқтисодий норма, қайта тиклаш, таъмирлаш, ишлаб чиқариш қуввати.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Маҳсулот ёки хизматлар ишлаб чиқариш учун корхона қандай харажатлар сарфлайди?

2. Маҳсулот (иш, хизмат) таннархини ташкил қилувчи харажатлар иқтисодий мазмунига кўра, қандай элементларга асосан гуруҳларга тақсимланади?
3. Маҳсулот (иш, хизмат) таннархидаги бошқа харажатлар таркибини тушунтириб беринг?
4. Ишлаб чиқариш харажатларининг энг катта қисмини қандай харажатлар ташкил этади?
5. Асосий ишлаб чиқариш персонали меҳнатига ҳақ тўлашга сарфланадиган харажатларни тушунтиринг?
6. Моддий харажатларни тушунтириб беринг?
7. Асосий фондларни баҳолашнинг қандай усуллари мавжуд?
8. Жисмоний ва маънавий жиҳатдан эскирган асосий фондларнинг ўрнини иқтисодий тўлдириш учун корхона бу воситалар қийматидан амортизация ажратмаларни нима учун айириб ташлайди?
9. Жисмоний (моддий) ва маънавий эскиришни тушунтиринг?

15-БОБ: ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРИ ФОЙДА ВА РЕНТАБЕЛЛИКИ.

Режа:

15.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхона ва ташкилотларининг даромадлари тушунчаси, моҳияти ва аҳамияти. Даромадлар таснифи.

15.2. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида фойда тушунчаси, тақсимланиши ва унинг ишлатилиши.

15.3. Хизматлар, ишлар, маҳсулотлар рентабеллиги кўрсаткичлари ва уларни оширишнинг асосий йўналишлари.

15.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхона ва ташкилотларининг даромадлари тушунчаси, моҳияти ва аҳамияти. Даромадлар таснифи.

Хизмат кўрсатиш соҳасида ишлаб чиқаришдан фарқли равишда, барча харажатлари даромад (уларни устамалари) ҳисобидан қопланади, яъни улар товарлар қиймати таркибида акс топади, ишлаб чиқаришда эса, харажатлар таннарх таркибига киради ва у маҳсулот (иш, хизмат) ни сотишдан олинган соф тушум ҳисобидан қопланади.

Даромат – бу корхона фаолият юритиши, товар ва хизматларини сотиш орқали ҳар қандай пул маблағлари ёки пул қийматига эга бўлган моддий бойликлар олиш, иқтисодий фаолияти натижасида оладиган пул, товар ва моддий тушумлардир.

Даромаднинг иқтисодий йўналтирилиш моҳияти бўйича барча харажатлар, солиқлар, тўловларни ва фойдани таъминлашдир. Фойда ва рентабеллик хизматлар соҳасини ташкил этишнинг якуний молиявий-иқтисодий кўрсаткичлари бўлиб ҳисобланади. Хизматлар айланмаси хизмат кўрсатиш секторини ташкил этиш фаолиятини тавсифловчи асосий кўрсаткичлардан биридир. Унинг иқтисодий мазмунига кўра, **хизматлар айланмаси** - бу ташкилот фаолиятининг якуний натижасини, шартнома мажбуриятларини бажарилишини, бозор эҳтиёжларини қондиришдаги иштирок даражасини таърифлайди. Бозор шароитида хизматлар айланиши бевосита ушбу маҳсулотлар учун бозор талабларига боғлиқ. Берилган ҳажмда хизмат кўрсатиш имконияти фақатгина потенциал харидорларга рақобатбардош нархларда сотиш имкониятларини ўрганганидан кейин аниқланади.

Хизматлар айланмасининг катталиги, молия-хўжалик фойда ва рентабеллик фаолияти натижаларига боғлиқ. Ижобий молиявий натижалар ташкилотнинг иқтисодий фаолиятини амалга оширишдан олинган даромадини акс эттиради. Натижада, бошқарув ҳаракати фойдани ва даромадни ошириш учун оптимал ечимлар топишга, шунингдек харажатларни камайтиришга (оптималлаштиришга) йўналтирилган бўлиши керак. Охирги молиявий-иқтисодий кўрсаткичларни такомиллаштириш ташкилотнинг режалаштириш ва иқтисодий хизматининг муҳим вазифаларидан биридир.

Бозор муносабатларининг ривожланиши ташкилотларнинг молия-хўжалик фаолиятини бошқариш хусусиятининг ўзгаришига олиб келади. Мулкчилик шакли ва бўйсуниш шаклидан қатъий назар барча хўжалик юритувчи субъектлар ўз-ўзини молиялаш ва ўзини ўзи таъминлаш тамойиллари асосида иш юритадилар. Ўз-ўзини молиялаштириш принципи ташкилотнинг вазифаси қарз олиш ва ўз-ўзини молиялаштириш манбаларини мустақил равишда қидиришни англатади. Маълумки фойда, ташкилотнинг ўз маблағлари манбаларининг бир қисми сифатида, асосий ролни кўришади. Фойда ҳисобига ташкилотнинг маблағлари шакллантирилади, янги ускуналар харид қилинади, моддий-техника базаси кенгайтирилади, замонавий илғор технологиялардан фойдаланиш, ишлаб чиқаришни тўлиқ бошқариш ва бошқарув жараёнларини автоматлаштиришни жорий этиш мумкин бўлади.

Ҳисобот давридаги даромаднинг асосий қисми унинг асосий компоненти - асосий фаолиятдан олинадиган даромад ҳисобидан шаклланиши кераклигини унутмаслигимиз керак. Шу муносабат билан, хизматларни сотишдан тушадиган даромад манбаларига - фаолиятдан олинган даромадларга, яъни товарлар ва хизматлар сотишдан ялпи даромадга эътибор қаратиш лозим. Агар корхона харажатларни қоплаш ва даромад олиш учун етарли бўлган товарлар, хизмат ва маҳсулотлар, ишлаб чиқариш, ишлар ва хизматларни сотишдан тушадиган даромад олса, демак, бу фаолиятнинг асосий мақсадига эришган бўлиб ҳисобланади.

Корхонанинг фаолияти фойдали бўлса, ривожланиш истиқболлари чекланмайди. Бугунги кунда ташкилотларнинг рентабеллигини ошириш муаммоси муайян аҳамиятга эга, бу пулларни оқимини аниқ тартибга солиб, барча турдаги ресурслардан оқилона фойдаланишни назорат қилиш ва харажатларни оптималлаштириш йўлларини топиш йўли билан ҳал қилиниши мумкин.

«Маҳсулот (иш хизмат)ларни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларини шакллантириш тартиби тўғрисида»ги

низомда (5 феврал 1999 йил 54 – сонли Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси қарори) хўжалик субъектлари, жумладан савдо корхоналари даромадларининг турлари ва аниқлаш усуллари келтирилган.

Хўжалик юритувчи субъектлар томонидан уларнинг хўжалик фаолиятини амалга ошириши натижасида олинадиган даромадлари ҳисоботга қуйидаги асосий бўлимлар бўйича киритилади:

— Сотишдан олинган соф тушум.

— Асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар (операция даромадлари).

— Молиявий фаолиятдан олинган даромадлар.

— Фавқулодда даромадлар.

1. Сотишдан олинадиган соф тушум

1.1. Сотишдан олинган соф тушум товарлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан олинган, товарлар (ишлар, хизматлар) нархида ҳисобга олинадиган, унга қўшилган қиймат солиғи, акциз солиғи, бензин, дизель ёқилғиси ва газ истеъмоли солиқлари суммаси киритилмаган тушум сифатида аниқланади. Унга товарларнинг қайтарилиши, харидорлар учун берилган чегирмалар ва бошқалар киритилмайди.

1.2. Экспорт фаолиятини амалга оширувчи хўжалик юритувчи субъектлар, даромад (фойда)ни амалдаги қонунчиликка мувофиқ ҳисоблаб чиқарадилар.

1.3. Маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушум бухгалтерия ҳисоби тўғрисидаги қонунчиликка мувофиқ аниқланади.

2. **Асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан олинадиган бошқа даромадлар**

Асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан олинадиган бошқа даромадларга қуйидагилар киради:

2.1. Ундирилган ёки қарздор томонидан эътироф этилган жарималар, пенялар, вақтида тўланмаган қарзлар ва хўжалик шартномалари шартларини бузганлик учун бошқа хил жазо жарималари, шунингдек етказилган зарарларни ундириш бўйича даромадлар.

2.2. Ҳисобот йилида аниқланган ўтган йиллардаги фойда.

2.3. Ишлаб чиқариш ва маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотиш билан бевосита боғлиқ бўлмаган операциялардан рента даромади, хўжалик юритувчи субъектлар ҳузуридаги ошхоналардан тушумлар, ёрдамчи хизматлардан даромадлар сифатидаги бошқа даромадлар.

2.4. Хўжалик юритувчи субъектнинг асосий воситалари ва бошқа мол-мулки чиқиб кетишидан олинган даромадлар.

2.5. Даъво билдириш муддати ўтган кредиторлик ва депонент қарзларни ҳисобдан чиқаришдан олинган даромадлар.

2.6. Товар-моддий бойликларни пухта баҳолаш. Товар-моддий бойликларни пухта баҳолаш суммаси уларнинг сотилишига қараб фойда сифатида эътироф этилади.

2.7. Давлат субсидияларидан даромадлар[29].

2.8. Холисона молиявий ёрдам.

2.9. Бошқа операцион даромадлар.

3. Молиявий фаолиятдан олинадиган даромадлар

Молиявий фаолиятдан олинадиган даромадларга қуйидагилар киради:

3.1. Олинган роялтилар ва сармоя трансферти.

3.2. Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ва унинг ташқарисида бошқа хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятида улуш қўшган ҳолда қатнашишдан олинган даромад, акциялар бўйича дивидендлар ва облигациялар ҳамда хўжалик юритувчи субъектга тегишли қимматли қоғозлар бўйича даромадлар.

3.3. Мол-мулкни молиявий ижарага беришдан олинган даромадлар (лизинг тўловини олиш).

3.4. Валюта счётлари, шунингдек чет эл валюталаридаги операциялар бўйича ижобий курс тафовутлари.

3.5. Сарфланган (қимматли қоғозларга, шўъба корхоналарга ва ҳоказоларга) маблағларни қайта баҳолашдан олинган даромадлар.

3.6. Молиявий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар.

4. Фавқулодда фойда

Фавқулодда фойда моддалари — бу кўзда тутилмаган, тасодифий тусга эга бўлган, ҳодиса ёки хўжалик юритувчи субъектнинг одатдаги фаолияти доирасидан четга чиқадиган тусдаги операциялар натижасида пайдо бўладиган ва олиниши кутилмаган фойдадир. Бунга даромадларнинг фавқулодда моддалари ёки асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар бўлимида акс эттирилиши керак бўлган ўтган даврлардаги фойда кирмайди.

15.2. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида фойда тушунчаси, тақсимланиши ва унинг ишлатилиши.

Фойда муҳим иқтисодий категория (тоифа) бўлиб, ҳар бир тижорат ташкилотининг асосий мақсади ҳисобланади. Иқтисодий категория сифатида фойда–моддий ишлаб чиқариш соҳасида яратилган соф даромадни акс эттиради.

---

[29] — солиқ солишда ялпи даромадга киритилмайди.

Фойданинг асосий қисмига корхоналар ишлаб чиқарилаётган маҳсулотни сотиш орқали эга бўладилар. Замонавий хўжалик юритиш шароитларида фойданинг асосий вазифаси корхона фаолияти самарадорлигини акс эттиришда деб белгиланади. Бунга фойда миқдори, корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ бўлган маҳсулот таннархи шаклидаги индивидуал харажатлар, маҳсулот баҳоси шаклидаги ижтимоий зарурий харажатларни ўз ичига олиши лозимлигини сабаб қилиб кўрсатиш мумкин.

Бозор муносабатларига ўтиш шароитларида корхоналар фаолияти фойданинг рағбатлантирувчи аҳамиятининг ортиши билан боғлиқ. Фойдадан баҳолашнинг асосий кўрсаткичи сифатида фойдаланиш, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмининг ортиши, сифатнинг яхшиланиши, мавжуд ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланиш унумининг ортиши билан асосланади. Шу билан бирга фойданинг аҳамияти ортишига амалдаги фойдани тақсимлаш тизими ҳам сабаб бўлади ва унга кўра эса, корхоналарнинг ишлаб чиқариш ва ижтимоий ривожланишни таъминлаш учун ҳамда ходимларни бажарган меҳнати сифати ва миқдорига асосан моддий рағбатлантиришга сарфланувчи фойдани оширишга бўлган қизиқишнинг ортиши кузатилади.

Шу тариқа фойда ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш, ходимларнинг ўз корхонаси эришадиган юқори натижалардан моддий манфаатдорлигини кучайтиришда ҳал қилувчи роль ўйнайди.

Корхонада фойда турли хил фаолият натижасида олиниши мумкин. Барча фойдалар йиғиндиси корхонанинг ялпи фойдасини ташкил қилади. Ялпи фойданинг таркибий элементлари қуйидагилардан иборат:

- бажарилган иш, кўрсатилган хизмат ва маҳсулот сотишдан олинган фойда;
- асосий фондлар, шунингдек, корхонанинг бошқа мулки сотишдан олинган фойда;
- корхонанинг молиявий фаолияти орқали олинувчи фойда.

Корхона даромади икки кўрсаткич, яъни маҳсулот баҳоси ва уни ишлаб чиқаришга сарфланувчи харажатларга боғлиқ бўлади. Маҳсулотнинг бозордаги баҳоси талаб ва таклиф муносабатлари натижасида келиб чиқади. Эркин рақобат шароитларида баҳони шакллантириш қонунлари асосида маҳсулот баҳоси ишлаб чиқарувчи ёки харидор хоҳишига кўра эмас, балки автоматик равишда тартибга солинади.

Фойда корхона фаолияти натижасида олинган иқтисодий самарани тавсифлайди. Корхонанинг фойда олиши даромадларнинг корхона фаолияти

билан боғлиқ бўлган харажатлардан кўп бўлишини англатади ҳамда у рағбатлантириш вазифаларини ҳам бажаради. Бу эса фойда бир пайтнинг ўзида молиявий натижа бўлиш билан бирга корхона молиявий ресурсларининг асосий элементи эканлиги; даромаднинг турли даражадаги бюджет шаклланиши учун асосий манба бўлиб хизмат қилиши билан изоҳланади.

Фойда олишнинг асосий манбалари қуйидагилар:

биринчи манба корхона маҳсулот (хизмат) нинг у ёки бу турини ишлаб чиқаришдаги монополия ҳолати ёки маҳсулот (хизмат) нинг нодирлиги ҳисобига шаклланади. Бу манбанинг сақланиши маҳсулотни доимий равишда янгилаб боришни кўзда тутади;

иккинчи манба ишлаб чиқариш ва тадбиркорлик фаолияти билан боғлиқ. Ундан фойдаланиш самарадорлиги бозор конъюнктурасини билиш ҳамда ишлаб чиқаришнинг ривожланишини, доимий равишда ўзгариб турувчи бозор конъюнктурасига мослаштириш қобилиятига боғлиқ бўлади. Фойда миқдори корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича йўналишини тўғри танлаш (доимий равишда талаб даражаси юқори бўлган маҳсулотни танлаш); маҳсулотларини сотиш ва хизмат кўрсатиш учун рақобатбардош шароитларни яратиш (баҳо, етказиб бериш муддати, харидорларга хизмат кўрсатиш, сотувдан кейинги хизмат кўрсатиш ва ҳоказо); ишлаб чиқариш ҳажми (ишлаб чиқариш ҳажми қанчалик катта бўлса, даромад миқдори шунчалик кўп бўлади); ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш тузилмаси билан боғлиқ бўлади;

учинчи манба корхонанинг инновацион фаолиятидан келиб чиқади. Ундан фойдаланиш доимий равишда технологияларни такомиллаштириш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларни янгилаш, унинг рақобатбардошлигини таъминлаш, маҳсулот сотиш ҳажми ва фойда миқдорини оширишни англатади.

Корхонанинг баланс фойдаси фойдани тақсимлаш объектидир. Фойдани тақсимлаш деганда унинг бир қисмини бюджетга жўнатиш тушунилади. Қонунчиликка асосан фойданинг солиқ ва бошқа мажбурий тўловлар шаклида бюджетга келиб тушувчи қисми тартибги солинади. Корхона ихтиёрида қолувчи даромад қисми, ундан фойдаланиш йўналишлари корхона зиммасида бўлади.

Фойдани тақсимлаш тамойиллари қуйидагилардан иборат бўлади:

- корхонанинг ишлаб чиқариш ва молиявий фаолият натижасида оладиган фойдаси давлат ва корхона ўртасида хўжалик субъекти сифатида тақсимланади;

• фойданинг давлатга тўланувчи бир қисми солиқ ва йиғимлар кўринишида бюджетга келиб тушади. Солиқлар таркиби ва фоизи, уларни ҳисоблаш тартиби ва бюджетга тўланувчи бошқа тўловлар қонунчилик томонидан белгиланади;

• солиқлар тўлангандан сўнг корхона тасарруфида қолувчи фойда миқдори, унинг ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш ҳамда ишлаб чиқариш ва молиявий фаолият натижаларини яхшилашдан манфаатдорлигини камайтирмаслиги лозим.

Корхонада фойдани тақсимлаш ва ундан фойдаланиш тартиби унинг Низомида белгилаб қўйилади ҳамда ваколатли иқтисодий хизмат ходимлари томонидан тайёрланиб, корхона раҳбарияти томонидан тасдиқланувчи қоидалар ёрдамида аниқланади.

Маҳсулотни сотишдан олинадиган фойда миқдори ички ва ташқи омилларга боғлиқ бўлади. Ички омиллар, бу - корхонада замонавий техника ва технологияларни жорий қилиш, хўжалик юритиш даражаси, раҳбарият ва менеджментнинг масъулияти, маҳсулотнинг рақобатбардошлиги, ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил этиш даражасидир. Корхона фаолиятига боғлиқ бўлмаган ташқи омиллар қаторига эса, бозор конъюнктураси, истеъмол қилинувчи модий-техник ресурсларнинг баҳоси, амортизация нормаси, солиқ тизими кабилар киради.

Корхонада фойдани оширишнинг асосий йўллари. ҳар бир корхонада фойдани ошириш бўйича режали чора-тадбирлар кўзда тутилиши керак. Умуман олганда, бундай чора-тадбирлар қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

* ишлаб чиқарилаётган маҳсулот миқдорини ошириш;
* ишлаб чиқарилаётган маҳсулот сифатини ошириш;
* ортиқча асбоб-ускуналар ёки бошқа мулкни сотиб юбориш ёки ижарага бериш;
* моддий ресурслар, ишлаб чиқариш қувватлари ва майдонлари, ишчи кучи ва иш вақтидан унумлироқ фойдаланиш ҳисобига маҳсулот таннархини пасайтириш;
* ишлаб чиқаришни диверсификация қилиш;
* маҳсулот бозорини кенгайтириш ва ҳоказолар.

Фойда корхона фаолиятининг муҳим иқтисодий кўрсаткичи бўлсада, унинг самарадорлигини тўла тавсифлаб бермайди. Корхона фаолияти самарадорлигини аниқлаш учун натижаларни (фойдани) харажатлар ёки бу натижаларга эришиш учун сарфланган ресурслар билан солиштириш лозим.

15.3. Хизматлар, ишлар, маҳсулотлар рентабеллиги кўрсаткичлари ва уларни оширишнинг асосий йўналишлари.

Бозор муносабатларига ўтиш шароитларида рентабелликнинг аҳамияти ва ўрни ўсиб бормоқда. У корхона фаолияти ва капитал қўйилмалар иқтисодий самарадорлигининг асосий мезони, корхона ва хўжалик юритувчи ташкилотларни баҳолашнинг синтетик кўрсаткичи бўлиб хизмат қилади.

Янги шароитларда корхоналарнинг фаолиятларида юқори молиявий натижаларга эришишга интилиши сезиларли даражада ортиб бормоқда.

ҳар қандай хўжалик механизми учун асос бўлиб корхона фаолиятини режалаштириш ва унга объектив баҳо бериш, таълим олиш, меҳнатга ҳақ тўлаш ва иқтисодий рағбатлантириш фондларидан фойдаланиш, ишлаб чиқариш жараёнининг турли босқичларида харажат ва натижаларни солиштириш кўрсаткичлари хизмат қилади.

Фойда корхона самарадорлигининг ягона ва универсал кўрсаткичи эмас.

Ишлаб чиқариш ривожланишининг самарадорлиги ва интенсивлигини баҳолашда амалиётда рентабеллик кўрсаткичлари тизими кенг қўлланиб, унга кўра фойданинг миқдори белгиланган ҳисобланади. Бошқача қилиб айтганда, рентабеллик даромадлилик, фойдалиликни англатади. Бироқ рентабелликни фақат даромадлилик деб қабул қилиш унинг иқтисодий мазмунини кенг очиб бермайди. Улар ўртасида тенгликнинг йўқлигидан даромад миқдори ва рентабеллик даражаси турли нисбатларда, кўпинча турли йўналишларда ўлчаниши далолат беради.

Исталган муддат учун иқтисодий кўрсаткичларни ҳисоблаш кўплаб турли хил омиллар таъсири остида амалга оширилади.

Рентабеллик ва фойда кўрсаткичларини таҳлил қилишда уларга таъсир кўрсатиши мумкин бўлган барча омилларни билиш, бу омилларнинг самарадорликнинг умумлаштирувчи кўрсаткичларига таъсирини ҳисоблаш услубиятини эгаллаш муҳим аҳамият касб этади. Бу омилларни бошқариш орқали корхонада даромадни ошириш заҳираларини излаб топиш ва рентабелликнинг талаб қилинувчи даражасига эришиш механизмини яратиш мумкин.

Рентабеллик ва фойдага таъсир кўрсатувчи омилларни турли хил белгиларига кўра таснифлаш мумкин. Масалан, бу омиллар ички ва ташқи бўлиши мумкин. Ички омилларга корхона фаолиятига боғлиқ бўлган ҳамда

корхона фаолиятининг турли йўналишларини тавсифловчи омиллар мансуб бўлади. Ташқи омилларга корхона фаолиятига боғлиқ бўлмаган, бироқ ишлаб чиқариш рентабеллиги ва даромаднинг ўсиш суръатига сезиларли таъсир кўрсатиши мумкин бўлган омиллар киради. Таҳлил жараёнида ички ва ташқи омилларни аниқлаш самарадорлик кўрсаткичларини ташқи таъсирлардан "тозалаш" имконини беради ҳамда корхона ютуқларини объектив баҳолашда муҳим аҳамият касб этади.

Ўз навбатида ички омиллар ҳам ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш омилларига бўлинади. Ноишлаб чиқариш омиллари асосан меҳнат ва сотиш шароитлари, корхонанинг тижорат, табиатни сақлаш ва шу каби фаолият турлари билан боғлиқ бўлади. Ишлаб чиқариш омиллари эса фойданинг шаклланишида иштирок этувчи ишлаб чиқариш жараёнининг асосий элементлари - меҳнат предметлари ва воситалари ҳамда меҳнатнинг ўзи - мавжудлиги ва улардан фойдаланишни акс эттиради.

Хўжалик фаолиятини амалга ошириш жараёнида маҳсулот ишлаб чиқариш, сотиш ва фойда олиш билан боғлиқ бўлган корхоналарда бу омиллар ўзаро алоқада ва бир-бири билан чамбарчас боғлиқ бўлади.

Рентабелликнинг моҳиятини фақат фойда шаклланишини таҳлил қилиш асосида очиб бериш мумкин. Корхона маҳсулотни сотиш натижасида ўз харажатларини қоплашдан ташқари фойда ҳам олган тақдирда рентабелли ҳисобланади.

Рентабеллик кўрсаткичлари корхона фаолияти қанчалик фойда келтиришини кўрсатади. Бу кўрсаткичлар молиявий ҳисоботнинг ички ва ташқи фойдаланувчиларда қизиқиш уйғотиб, корхона ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги ҳамда унинг инвестицияларни жалб қилиш қобилиятини аниқлайди. Хусусий ёки қарзга олинувчи капиталнинг рентабеллиги корхонага маблағлар киритишнинг рентабеллигини тавсифловчи асосий кўрсаткичлардир. Бу кўрсаткичларнинг иқтисодий турланиши (интерпретацияси) яққол кўзга ташланади: сарфланган ҳар бир сўм қарзга олинган (хусусий) капиталга неча сўм фойда тўғри келади (ҳисоб-китобларда корхонанинг баланс ёки соф фойдасидан фойдаланиш мумкин).

Рентабелликни замон ва макон қоидаларига кўра таҳлил қилишда асосли хулосаларга келиш учун зарур бўладиган учта хусусиятни инобатга олиш зарур.

Биринчи хусусият корхона фаолиятининг вақт жиҳати билан боғлиқ. Масалан, маҳсулотни сотиш рентабеллиги коэффициенти ҳисобот давридаги

фаолият натижалари орқали аниқланади; узоқ муддатли инвестицияларнинг юзага келиши мумкин бўлган ва режалаштирилаётган самараси инкор қилинмайди. Агар корхона катта миқдордаги инвестициялар талаб қилувчи янги технологиялар ва янги маҳсулот турларини ишлаб чиқаришга ўтадиган бўлса, у ҳолда рентабеллик кўрсаткичлари вақтинчалик пасайиши мумкин.

Иккинчи хусусият таваккалчилик муаммоси билан боғлиқ бўлиб, таваккалчилик даражаси юқори бўлган лойиҳалар баъзида катта фойда келтириши ҳам мумкин.

Учинчи хусусият баҳолаш муаммоси билан боғлиқ. Масалан, хусусий капиталнинг рентабеллик кўрсаткичи суръати ва махражи турли хил харид қобилиятига эга бўлган пул бирлигида келтирилади. Кўрсаткичнинг суръати, яъни фойда ўзгарувчан (динамик) бўлиб, фаолият натижаларини ҳамда товар ва хизматларнинг асосан ўтган йилда юзага келган баҳосини акс эттиради. Кўрсаткичнинг махражи, яъни хусусий капитал бир қатор йиллар давомида шаклланади. У жорий баҳодан анча фарқ қилиши мумкин бўлган, ҳисобга олиш баҳосида акс эттирилади. Демак, хусусий капитал рентабеллик коэффициентининг катта бўлиши, доим ҳам корхонага киритилаётган капитал қайтимига мос келавермайди; молиявий қарорларни қабул қилишда бу кўрсаткични эътиборга олишдан ташқари, корхонанинг бозордаги баҳосини (бозор капитализацияси) ҳам инобатга олиш зарур.

Қуйида корхона фаолиятининг самарадорлигини тавсифловчи рентабелликнинг асосий кўрсаткичлари келтирилган.

$$\text{Активлар рентабеллиги (РА) қ} = \frac{\text{Соф фойда (СФ)}}{\text{Активларнинг ўртача йиллик қиймати (А)}}$$

$$\text{Сотиш рентабеллиги (РС) қ} = \frac{\text{Соф фойда (СФ)}}{\text{Маҳсулотни сотишдан тушган тушум(СТ)}}$$

$$\text{Хусусий капитал рентабеллиги (ХК) қ} = \frac{\text{Соф фойда (СФ)}}{\text{Хусусий капитал ўртача йиллик қиймат (ХК)}}$$

$$\text{Битта акция даромади (АФ) қ} = \frac{\text{Соф фойда (СФ)}}{\text{Муомаладаги акциялар сони (Na)}}$$

Активлар рентабеллиги корхонада 1 сўм фойда олиш учун қанча маблағ жалб қилиш талаб этилишини (бу маблағлар манбаидан қатъи назар) акс эттиради. Ушбу кўрсаткич корхона рақобатбардошлигининг энг муҳим кўрсаткичларидан бири ҳисобланади.

Сотиш рентабеллиги сотилган маҳсулотнинг ҳар бир сўми қанча соф фойда келтирганини акс эттиради.

Хусусий капитал рентабеллиги корхона мулкдорлари яъни, эгалари киритган капиталдан фойдаланиш самарадорлигини аниқлаш ва бу кўрсаткични худди шу маблағларни бошқа қимматбаҳо қоғозларга киритганда олиш мумкин бўлган фойда билан таққослаш имконини беради. Fарб мамлакатларида бу кўрсаткич компания акцияларининг котировкасига сезиларли равишда таъсир кўрсатади.

Битта акция келтирувчи фойда кўрсаткичи корхонанинг бозордаги фаолиятини тавсифловчи муҳим кўрсаткичлардан биридир.

Шу тариқа, тавсия қилинувчи кўрсаткичлар таҳлил жараёнида корхонанинг молиявий барқарорлигини аниқлаш, ишлаб чиқариш самарадорлиги ва корхонанинг бозордаги рақобатбардошлигини оширишга оид чора-тадбирлар белгилашга имконият яратади.

Таянч иборалар:

Даромад, фойда, маҳсулот ва хизматлар, ишлаб чиқариш, хизматлар айланмаси, нарх, соф тушум, қўшилган қиймат солиғи, акциз солиғи, бензин, дизель ёқилғиси, товар ва хизматлар, асосий капитал, молиявий-иқтисодий кўрсаткичлар, экспорт, бозор, акция, облигация, субсидия, самарадорлик, рентабеллик, молиявий натижа.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Даромад моҳиятини ёритиб беринг?
2. Корхона даромадларига таъсир этувчи омилларни тушунтириб беринг?
3. Хизматлар айланмаси деб нимага айтилади?

4. Хўжалик юритувчи субъектлар томонидан уларнинг хўжалик фаолиятини амалга ошириши натижасида олинадиган даромадлари ҳисоботга қандай асосий бўлимлар бўйича киритилади?
5. Молиявий даромадлар таркибини тушунтиринг?
6. Даромад билан фойданинг фарқи нимада эканлигини ёритинг?
7. Маҳсулотни сотишдан олинадиган фойда миқдори қандай омилларга боғлиқ бўлади?
8. Нима учун фойда корхона фаолиятининг муҳим иқтисодий кўрсаткичи бўлсада, унинг самарадорлигини тўла тавсифлаб бермайди?
9. Рентабеллик моҳиятини ёритинг?
10. Маҳсулотни сотиш рентабеллиги коэффициенти қандай фаолият натижалари орқали аниқланади?

16-БОБ: МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАРНИ НАРХЛАШТИРИШ.

Режа:

16.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида нарх сиёсатининг мазмуни, қўлланиладиган нарх стратегиялари.

16.2. Нархларнинг функциялари.

16.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида нарх сиёсатининг мазмуни, қўлланиладиган нарх стратегиялари.

Корхонада нарх белгилаш қарори унинг шаклланиш жараёни ва ҳар хил нархлаш усулларидан фойдаланиш натижасида бир нечта вариантлардан танлаб олинган ўзига хос (пул бирликлари билан ифода этилган) қийматдир. Корхонада нарх белгилаш қарори нарх-навонинг асосий йўналишларини амалиётга татбиқ этиш натижасида нарх-навонинг турли хил усулларини жалб қилиш орқали пайдо бўлади.

Нарх-наво сиёсатини муваффақиятли аниқлаш ва нархнинг катталиги тўғрисида якка тартибдаги қарорлар қабул қилиш учун барча жараённи самарали ташкил этиш ва корхона ходимлари ўртасида маъсулият ва ваколатларни тақсимлаш зарур. Ташкилий структура ва маъсулият чегараларини тушунтириш муҳимдир, чунки этарли даражада ҳамкорликдаги ташкилий тузилма ҳақиқий вазиятдаги ўзгаришларга тезкорлик билан жавоб берадиган қарорлар эмас, балки мунтазам қарорлар қабул қилиш тенденциясига эга.

Нархлаш жараёни чора-тадбирлар, зарур бўлган маҳсулотлар ёки катта миқдорда ресурслардан фойдаланишни талаб қилувчи ва энг катта ёки кўп фойда келтирадиган маҳсулотларни аниқлаш керак бўлган фаолият соҳаларини белгилаши керак.

Кичкина корхона ва корхоналарда тор маҳсулотларни ишлаб чиқарадиган ва сотадиган корхоналарда нарх сиёсати корхоналар эгалари ёки уларнинг раҳбарлари томонидан белгиланади.

Кенг миқёсли маҳсулотни ишлаб чиқарадиган ва сотадиган йирик корхоналарда ва кичик корхоналарда нархлаштириш соҳасида қарор қабул қилиш жараёнини ташкил этиш жуда мураккаб вазифадир.

Бу нархлар ташкилий тузилиши қандай даражада эканлигига қараб ишчи гуруҳ шакллантирилади ва бухгалтерия, молиявий, маркетинг ва ахборот ишлаб чиқариш ва дизайн бўлими вакиллари, мутахассисларини жалб қилиши, ҳар бир алоҳида хизмат ёки индивидуал экспертларни тақсимлаш ўринли ҳисобланади.

Бош нарх сиёсати аниқланганидан сўнг, алоҳида маҳсулотлар учун нархланиш вазифаси ташкилотнинг тузилишининг паст даражаларига ўтказилиши мумкин.

Корхонанинг турли хизматлари вакиллари нарх-наво масалалари бўйича фикрлар ўртасида фарқ бўлиши мумкин. Сотувлар бўлими бошлиғи, маҳсулот сотиш ҳажмини ошириш учун арзон нарх белгилашни истайди. Молия мутахассислари нархлари ва ривожланиш харажатларини тезда қоплашдан хурсанд бўлишади.

Нарх реклама мазмуни ва реклама усулини танлаш учун катта аҳамиятга эга. Ишлаб чиқариш хизмати нархнинг нархига қизиқиш билдиради, чунки нарх сотув ҳажмига ва шу билан, қувватни ишлатиш даражасига таъсир қилади.

Корхонанинг нархлаштириш стратегияси маҳсулотнинг ҳаётийлик айланиш даврининг қайси босқичига боғлиқ эканлиги, Янги маҳсулотни киритиш босқичидаги нарх одатда юқори, ўсиш босқичида бир оз пастроқ, етуклик ва пасайиш босқичида, бу пасайиш давом этаётганлигини билдириди.

Хизмат кўрсатиш корхонаси учун нархларни давлат томонидан тартибга солиш омили ҳисобга олинади. Фаол нарх-наво сиёсати ёрдамида давлат фақат бозор иқтисодиётига (узоқ муддатли илмий ва техникавий ўзгаришлар, ҳарбий-саноат комплекси, транспорт, алоқа, шаҳар иқтисодиёти) манфаатли бўлмаган ишлаб чиқарувчилар учун бизнесни самарали ташкил қилишга қаратади. Бу, ҳар иккала шартнома нархида ҳам, давлат буюртмаси ва харидлари орқали амалга оширилади.

Товарларнинг максимал нархи талаб билан, минимал - ишлаб чиқариш харажатлари бўйича аниқланади. Бироқ товарларнинг нархига сезиларли таъсир кўрсатадиган рақобатчилар маҳсулотларининг нархи ва сифати бор. Бунинг учун солиштирма харидлар таҳлил қилиш асосида рақобатчиларнинг маҳсулот сифати ва нархига нисбатан хулоса чиқарилади.

Рақобат шароитида тадбиркорлар ўзларининг маҳсулотларини сотишда товарларнинг оптимал нархини топишади. Товарларнинг реал нархи бозордаги таклиф ва таклифни таққослаш асосида аниқланади. Бу жуда муҳим аҳамиятга эга , энди ҳисоблаб оптимал нарх, реал ставкалари ўрнатиш даражасига интилганлар.

Нархларни таснифлаш.

Бир қатор белгилари учун нархлар алоҳида турларга бўлинади. Нархларнинг асосий, кенг тарқалган турларини кўриб чиқамиз;

Савдо соҳасига қараб нарх турлари:

Нархлар товарлар ва хизматлар сотиш, маҳсулот сотилиши, савдо операциялари миқдори ва сотилган товарларнинг характери билан савдо-сотиқнинг турини белгилайди. Ушбу белгиларга кўра, нархлар улгуржи, чакана, таъминот ва тарифларга бўлинади.

Улгуржи савдо баҳоси - *бу* улгуржи савдо деб аталадиган шароитда маҳсулотларни катта гуруҳларда сотиладиган *баҳолардир* . Улгуржи нарх тизими корхоналар ўртасида савдо ва савдо операцияларида, шунингдек, ихтисослаштирилган дўконлар ва улгуржи савдони сотиш бўйича идоралар орқали, савдо биржаларида ва йирик ҳажмдаги товарларни сотадиган бошқа савдо ташкилотларида сотилади.

Бозор иқтисодиёти савдо амалиётида саноат ва техник мақсадлар учун маҳсулот нархларини ва истеъмол товарларини сотиш нархларини ажратиш одатий ҳол эди.

Одатда, улгуржи нархларда ишлаб чиқарувчи корхоналар маҳсулотларини бир-бирларига ёки сотувчиларга сотадилар. Бунда улгуржи зарурият ишлаб чиқариш чекланган миқдордаги маҳсулотни локаллаштирганда содир бўлади ва истеъмол ҳажми кенг радиусга эга бўлади.

Чакана савдо - бу чакана савдо тармоғида товар сотиладиган нарх, яъни ҳар бир сотувнинг нисбатан кичик ҳажми билан индивидуал сотувчиларга сотиш бўйича, чакана нархларда одатда аҳоли ва кам миқдордаги истеъмол товарлари - корхоналар, ташкилотлар, тадбиркорларга сотилади.

Чакана савдо кўпинча якуний истеъмолчилар, уй хўжаликлари ва фуқаролар томонидан амалга оширилади.

Чакана нарх одатда савдо нархининг катталиги бўйича улгуржи нархдан юқори бўлиб, чакана савдода тарқатиш харажатларини қоплайди ва ташкилот ва чакана корхоналарнинг даромадини ҳосил қилади.

Харид қилиш нархи - корхона, ташкилот, жамоатчилик маҳсулотларини давлат томонидан сотиб олинадиган нарх. Ўзбекистон иқтисодий амалиётида ҳам, аҳоли истеъмолининг асосий товарларини, армия ва давлат заҳираларини ташкил этиш учун харид нархларида ишлаб чиқарувчилардан қишлоқ хўжалик маҳсулотларини давлат томонидан харид қилиш маълум даражада кенг тарқалган . Шу билан бирга, принципиал жиҳатдан "харидлар нархлари" атамаси давлат ҳаридларининг барча турларига нисбатан анча кенг шарҳланиши мумкин.

Баъзи хусусиятлар, юқорида айтиб ўтилганидек, маҳсулотни ўзининг моддий шаклида яратмаган, лекин мавжуд бўлган маҳсулотнинг сифати ўзгариб турадиган хизматлар нархига боғлиқ. Кўп ҳолларда хизматлар ишлаб чиқариш уни истеъмол қилиш бошланишига тўғри келади. Хизмат турларининг ўзига хослиги тарифлар (нархлар) деб номланган хизматлар нархларининг шаклланишига сабаб бўлади. Хизматлар учун тарифларни белгилашда нафақат иш ҳажмини, балки вақт омили ҳам эътиборга олинади ва сифати муҳим рол ўйнайди.Мисол учун коммунал хизматлар ва шахсий хизматлар учун тўловлар, телефон тўловлари, радио ва телевидениядан фойдаланиш даражасидир.

Баҳолаш даражаси ва усуллари билан фарқ қилувчи нархлар турлари қуйидагилар киради:

Тартибга солиш даражаси ва усули бўйича нархлар гуруҳларга бўлинади:

1) қатъий белгиланган (тайинланган нархлар);

2) ўзгатувчан (ўзгарувчан нархлар);

3) шартнома (шартнома нархлар);

4) эркин (бозор нархлари).

Қатий белгиланган нархлар - нархлаш органлари ёки бошқа давлат органлари томонидан белгиланади, уларнинг даражаси ҳужжатлар билан белгиланади. Ишлаб чиқарувчилар ҳам, товар сотувчилар ҳам бундай нархнинг қийматини бирон бир йўналишда ўзгартиришга ҳақли эмаслар, бундай ўзгаришлар қонун билан ўрнатилади. Марказлашган бошқариладиган иқтисодиётда, белгиланган нархлар кенг тарқалган бўлиб, улар давлат нархлари сифатида танилган.

Ўзгарувчан нархрнинг давлат идоралари томонидан тартибга солинаётганлиги сабабли, бу нархлар созланувчи нарх дейилади. Давлатнинг нархларга таъсирини тартибга солиш чекланган бўлса, билвосита табиатда талабнинг ўзгариши ва товарлар этказиб беришга таъсири орқали амалга оширилади. Масалан, агар ушбу турдаги маҳсулот ва хизматни ишлаб чиқаришни рағбатлантириш учун товарларга нисбатан юқори нархни белгилаш зарур бўлса, давлат ушбу гуруҳ товарлари харидорлари ва истеъмолчилари томонидан тўланган солиқларни камайтириши мумкин, бу эса товарларга бўлган талабнинг ошишига ва шунга мос равишда нархнинг ошишига олиб келади. Худди шу тарзда, нархларни пасайтиришга ҳисса қўша олади. Баъзи ҳолларда ишлаб чиқаришни ривожлантиришни рағбатлантириш учун истеъмолчи сотиб олиш кучини ёки ундан пастки чегараларни кенгайтириш

учун айрим тоифадаги товарлар нархининг юқори чегарасини юқори чегарага чеклаш учун тартибга солиш камаяди.

Бироқ, ҳар иккала йўл ҳам бир қатор ***муҳим камчиликларга эга бўлиб*** , бу усулни камдан-кам ишлатишга олиб келади. Ҳақиқатан шундагина, давлат, масалан, юқори нарх чегарасини белгилаш, уни анча паст даражага кўтаради мувозанатнинг юқори даражадаги нархи, эса таклифни камайтиришга ва товарларга бўлган талабнинг ортишига олиб келади. Бундай нарх-навонинг натижаси - маҳсулот етказиб беришдан, яъни маҳсулот танқислигидан ортиқча талабнинг ортиши ва шунинг учун ҳам харидорнинг йўқолган маҳсулотни янада юқори нархда сотиб олиш истаги, орқали эса сотувчиларнинг қўшимча харажатлари сабабли нархнинг мувозанатдан юқори бўлишини таъминлайдиган қора бозорни яратади ноқонуний равишда сотилган товарлар (поралар, товарларни сотиб олиш билан боғлиқ харажатлар). Бундай ҳолатда, тартибсиз нархларда шартнома асосида сотиб оладиган ҳар иккала харидор ҳам арзонроқ товар олишига, шунингдек, давлатнинг ўзи зарар кўради. Чунки яратилган камомад шароитида у тарқатма функциялари, босма купонлар, карточкалар билан шуғулланади, бу эса қўшимча нақд харажатларга ва ижтимоий низоларга олиб келади. .Ишлаб чиқарувчиларга маълум миқдорда зарарлар ҳам қўлланилади - арзон нархларда маҳсулотларини сотиш фойдали эмас ва улар ишлаб чиқаришни камайтиришга киришади. Худди шундай, ноқулай русм ривожланади ва нархнинг пастки чегарасини белгилайди.

Қиймат бўйича нархни тартибга солиш давлат органлари томонидан маржинал рентабеллик даражасининг (даромадлилик) тасдиқланиши билан ҳам амалга оширилиши мумкин, бу эса марказлаштирилган иқтисодиётда нархларнинг таъсири тенденцияларига мос келади. Бу даромаднинг харажат (харажат) га ёки нархга нисбати маълум даражадан ошмаслигини билдиради.

Шартнома нархи - бу қиймат сотувдан аввалги келишув билан белгиланади, сотувчи ва харидор ўртасида хужжатлаштирилган шартнома. Бизнесни замонавийлаштириш амалиётида шартномаларда нарх даражаси белгиланадиган махсус бўлимни ажратилади. Баъзи ҳолларда шартнома нархларнинг мутлақ қийматини белгиламайди, лекин нарх (юқори ва паст), юқори ёки пастки даража (юқори ёки паст бўлмаган) ёки уларнинг давлат, бозор, жаҳон нархлари билан боғлиқлиги, Инфляция, фавқулодда вазиятларнинг келиб чиқиши, янги қонунлар қабул қилиниши сабабли шартномада белгилаб қўйилган нархлардаги ўзгаришларнинг йўл қўйилиши ҳам кўзда тутилган.

Еркин бозор нархи уларнинг номларидан тушунилганидек, давлат идоралари томонидан бевосита нархлари аралашувидан озод қилинадилар, бозор шароитлари, таклиф ва талаб қонунлари таъсир қилади ва мувозанат баҳоси, яъни талабнинг ҳажми бозорда товарлар этказиб бериш ҳажмига тенг нарх деб аталади. Назарий жиҳатдан, одатда, харидорлар ва сотувчилар ўртасида эркин савдолашиш жараёнида бозор баҳоси шаклланиши керак. Бироқ, нафақат иқтисодий жиҳатдан эмас, балки харидор ва сотувчиларнинг хулқ-атвори ва манфаатларига тааллуқли бўлган бир қатор омилларнинг бозор нархларини белгилаш жараёнига таъсир қилишнинг олдини олиш мумкин эмас. Шу нуқтаи назардан, эркин бозор ёки мувозанат баҳосини, бир томондан, истеъмолчилар учун қўшимча қийматга эга бўлган нархга тенг нарх сифатида белгилаш ва бошқа томондан, сотувчи учун қўшимча маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш қийматидир.

Рухсат этилган давлат нархларидан эркин бозор нархларига ўтиш баҳони эркинлаштириш деб аталади.

Бошқа турдаги нархлар

Юқорида баён қилинган нархларнинг асосий турлари билан бир қаторда, иқтисодий амалиётда бир қатор бошқа нарх гуруҳлари ҳам қўлланилади, улар турли хил асослар билан ажралиб туради.

Иқтисодий таҳлил, режалаштириш ва статистика, шунингдек тадқиқот мақсадлари учун жорий, долзарб бўлган ҳолатлар билан биргаликда улар солиштирма ёки баъзан деярли ***барқарор нархлар*** деб аталади . Кўп нархларда, инфляция жараёнларининг табиий ўзгариши туфайли бундай нархлардан фойдаланиш объектив зарур.

Худди шу мақсадда, ***реал нархлар*** баъзида қўлланилади , бу умумий нарх даражасига нисбатан пулни англатади. Истеъмолчиларнинг қарорларини қабул қилиш жараёнида харидор, шунингдек, бошқа маҳсулотнинг нархига ёки бошқа минтақадаги бир хил маҳсулотга нисбатан нисбий (таққосланадиган) нархларда, яъни ушбу маҳсулотнинг нархига қизиқиш билдиради. Бунинг учун нарх нисбати белгиланади. Кўпинча алмаштириладиган маҳсулотлар алмашинадиган нархларнинг нисбати билан белгиланади.

Янги ишлаб чиқилган маҳсулотлар, товарлар, хизматлар, материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, энергия ишлаб чиқариш учун янги турдаги маҳсулот ва объектларни лойиҳалаш жараёнида лойиҳа баҳоси қўлланилади. Уларнинг тахминий, ноаниқ характерини ҳисобга олсак, бундай янги нархларнинг чегара даражаси кўпинча чегара нархларида белгиланади.

Қурилиш саноати объектларига нисбатан уларнинг дизайни босқичида объектни қуриш баҳоси қурилиш ва ускуналар учун барча турдаги харажатларни ҳисобга олган ҳолда белгиланади. Ушбу нарх, одатда, тахмин қилинган нарх деб аталади, чунки у тайёр қурилиш объектини яратиш харажатларини умумлаштирадиган ҳисоб-китоблар асосида ҳисобланади.

Товарлар ва хизматлар нархларининг бир қисми қимматли қоғозлар, яъни нарх кўрсаткичлари ҳужжатли шаклда қайд этилади. Бундай ҳужжатлардаги нархларнинг баҳоси **рўйхат** баҳоси деб номланади. Давлат нархидаги нархлар рўйхати шартларида кўрсатилганига асосан, баъзида эса бирламчи нарх белгисидир. Бозор иқтисодиётида нархлар рўйхати мос ёзувлар ҳужжатига айланади.

Кўпинча, нархнинг тури унинг ташкил этилаётган бозор тури билан белгиланади. Шу асосда ***фонд биржаси, аукцион, комиссия нархи*** фарқланади .

Турли хил мамлакатларда бир хил турдаги товарлар учун турли баҳоларнинг мавжудлиги ***жаҳон нархларидан***, яъни жаҳон бозор нархларидан фойдаланишга олиб келади . Жаҳон баҳоси ёки маълум бир гуруҳдаги товарларнинг ҳақиқий жаҳон нархлари, халқаро савдо ташкилотлари маълум бир вақт мобайнида тан олинган баҳолар ёки турли мамлакатлар ва минтақаларда ўрнатилган бир хил товарларнинг ўртача нархи. Қимматбаҳо махсус тоифалар - ***норасмий***, қора ёки яшириш бозорларнинг нархи, бу очиқ сотувда тақиқланган ёки турли хил сабабларга кўра ҳозирги вақтда сотувга тайёр бўлмаган кам маҳсулотларга бўлган нархлардир.

16.2. **Нархларнинг функциялари.**

Иқтисодий категория сифатида нарх бир қатор муҳим вазифаларни бажаради.

1) Нархнинг асосий функцияларидан бири бу **ўлчов бирлиги** эканлигидир**.** Нархлар сотиш функцияси сифатида пул миқдори аниқлигига эришиш учун тўлов воситасининг пул маблағидаги миқдоридир.

2) **Бухгалтерия вазифаси** нархлар ишлаб чиқариш ва сотиш учун ижтимоий зарур меҳнат харажатларини акс эттиради. Нархлар товар ишлаб чиқариш учун қанча меҳнат, хомашё, материаллар, таркибий қисмларни аниқлайди. Натижада, нарх фақат ишлаб чиқариш ва маҳсулотни айирбошлашнинг умумий харажатларининг қийматини эмас, балки фойда миқдорини акс эттиради.

Бухгалтерия функциясида нарх барча миқдорий кўрсаткичларни - миллий миқёсдаги ялпи ички маҳсулотни, миллий даромадни, капитал қўйилмаларни, айланма маблағларни, фирмаларнинг, корхоналарнинг ва саноатнинг маҳсулотларини ва сифатни - рентабелликни, самарадорликни, сармоядорлик самарадорлигини ҳисоблаш воситаси сифатида хизмат қилади.

Шундай қилиб, нарх ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқлаш учун ишлатилади, ички қарорлар қабул қилишнинг энг муҳим воситаси сифатида иқтисодий қарорлар қабул қилиш учун қўлланма бўлиб хизмат қилади.

3) **Тарқатиш функцияси** нархлар давлат томонидан нарх-наво орқали иқтисодиётнинг иқтисодиёт тармоқлари, давлат ва бошқа тармоқлар, ҳудудлар, жамғармалар ва аҳолининг ижтимоий гуруҳлари ўртасида миллий даромадни қайта тақсимлашни амалга оширади.

Бу вазифа кўплаб солиқлар, жумладан, йўл жамғармалари, Пенсия жамғармаси, Ижтимоий суғурта жамғармаси, Бандлик жамғармаси маблағларини йиғиш манбаи сифатида, шунингдек билвосита солиқлар (ҚҚС ва акциз солиғи) нархига киритиш йўли билан амалга оширилади.

4) **Таъминот ва талаб баланси вазифаси** нарх-наво орқали ишлаб чиқариш ва истеъмол, таклиф ва талаб ўртасидаги боғлиқлик мавжудлигини ифода этади. Нархлар ишлаб чиқариш ва айланиш соҳаларида номутаносибликни кўрсатмоқда ва уларни бартараф этиш бўйича чора-тадбирлар қабул қилишни талаб қилади. Бу таклиф ва талабларга мос келадиган мослашувчан восита сифатида хизмат қилади.

5) **ишлаб чиқаришни оқилона тақсимлаш воситаси сифатида нарх функцияси** бозор иқтисодиёти шароитида ўзини тўлиқ намоён этади. Нарх механизми ёрдамида иқтисодиётнинг тармоқлари ва капитал оқимлари юқори даромадлилик даражасига эга.

6) **Нархнинг рағбатлантирувчи функцияси,** муайян шароитларда, НРФ тезлашишини, маҳсулот сифатини яхшилашни, ишлаб чиқаришни оширишни ва унга бўлган талабни рағбатлантириши мумкинлигидан далолат беради. Бунинг сабаби шундаки, нархлар техник даражага ва маҳсулот сифатига қараб фарқланади. Шу сабабларга кўра нархлар ҳам ишлаб чиқаришга таъсир қиладиган таъсирга эга бўлиши мумкин.

7) нарх жуда муҳим **ижтимоий функцияни** амалга оширади. Товарлар ва хизматлар истеъмолининг таркиби ва харажатлар ҳажми, аҳоли турмуш даражаси, оиланинг истеъмол қилиш бюджети нархлар ва уларнинг ўзгариши билан боғлиқ. Инсонларнинг нарх даражасига ижтимоий муносабати ўзгариши сезгир ва юқоридир. Шу билан бирга, даромад, бозорда товарларнинг

мавжудлиги, истеъмол таркиби каби бошқа ноанъанавий омиллар ҳисобга олинмайди.

Бозор иқтисодиётида буюмлар баҳоси доимий ўзгариб туради. Махсус турдаги товарлар нархининг ўзгариши йўналиши ва муайян даврларда бошқача бўлиши мумкин. Бироқ истеъмол товарларининг алоҳида гуруҳлари учун ҳам, уларнинг бутун номенклатураси учун ҳам умумий тенденциялар мавжуд.

Шундай қилиб, нархлар умуман мамлакат иқтисодиёти ва ҳар бир якка тадбиркорлик субъекти учун ҳам муҳим аҳамият касб этади. Бу нархлаш сиёсатининг аҳамиятини англатади.

Таянч иборалар:

Нарх, нарх сиёсати, бозор, сотиш, товар ва хизматлар, улгуржи савдо баҳоси, чакана савдо, харид қилиш нархи, шартнома нарх, эркин нарх, барқарор нарх, реал нарх, ўлчов бирлиги, нарх фукцияси.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Нарх атамасига таъриф беринг?
2. Нарх-наво сиёсатини мувофиқлаштиришда қандай ишлар амалга оширилади?
3. Рақобат шароитида тадбиркорлар ўзларининг маҳсулотларини сотишда қандай йўл тутишади?
4. Нархларнинг асосий, кенг тарқалган турларини санаб беринг?
5. Қатий белгиланган нархлар тушунтиринг?
6. Ўзгарувчан нархлар деб нимага айтилади?
7. Шартнома нархини тушунтиринг?
8. Эркин бозор нархини тушунтиринг?
9. Нарх функцияларини ёритиб беринг?

17-БОБ: ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИ МОЛИЯСИ

Режа:

17.1. Молиянинг моҳияти ва функциялари
17.2. Корхонанинг молиявий ресурслари

17.1. Молиянинг моҳияти ва функциялари.

Молия – бу иқтисодий муносабатлар тизимидир. Унинг ёрдамида пул ресурслари фондлари яратилади, тақсимланади ва фойдаланилади. Иқтисодий категория сифатида молиявий бозор муносабатлари қатнашчиларининг манфаатларини акс эттиради. Корхона молиявий конкрет муддатга унинг жорий ва капитал ҳолатини кўрсатади.

Молиянинг мазмуни унинг функцияларида ёритади, улар тақсимот ва назоратга бўлинади.

Тақсимот функциясида молиянинг асосий моҳияти намоён бўлади, яъни уларнинг иқтисодий белгиланиши ва мавжуд қонунчиликка мос равишда молиявий ресурсларнинг турли йўналишлар бўйича тақсимланишини билдиради.

Назорат функцияси ёки молиявий назорат уч йўналиш бўйича амалга оширилади:

- Корхона ичида бўлинмалар ўртасидаги узаро муносабларда;
- Ташқи муҳит билан алоқаларда (учинчи шахслар билан);
- Давлат солиқ хизмати тизими бўйича алоқаларда;

Корхона молиясини ташкил этишда қуйидаги қоидалардан фойдаланилади:

- Молиявий хўжалик фаолияти борасидаги мустақиллик;
- Ўз – ўзини молиялаштириш;
- Иш натижаларига қизиқиш
- Ушбу натижаларга жавобгарлик;
- Молиявий ресурсларни ташкил этиш;
- Маблағларни хусусий ва қарзга олинганларга бериш;
- Бюджет ва давлат бюджети фондлари олдида мажбуриятларни бажаришнинг биринчи навбатдалиги;
- Корхона фаолиятининг молиявий назорат қилиш;

Молиявий муносабатлар таркибида қуйидагилар ажралиб туради:

- Ялпи даромадни шакллантириш ва тақсимлаш, таъминотга ҳақ тўлаш, тайёр маҳсулот ёки хизматларни сотиш жараёнида корхона ташкилотлар ўртасида;
- Корхона акцияларини чиқаришда ва тақсимлашда, ўзаро кредитлашда, ҳиссали қатнашишда;
- Даромаддан фойдаланиш жараёнида корхоналар ва алоҳида ходимлар ўртасида;
- Юридик, жисмоний шахслар ва банк тизими ўртасида;
- Валюта фондидан фойдаланишда корхоналар ва чет эллик шериклар ўртасида.

Корхоналар молияси давлат молия тизимининг асоси ҳисобланади, чунки корхона халқ хўжалиги комплексининг асосий бўғини ҳисобланади. Корхоналар молиясининг ҳолати умумдавлат ва ҳудудий пул фондларининг молиявий ресурслар билан таъминланганлигига таъсир кўрсатади.

Бозор иқтисодиёти шароитида корхоналар ва ҳудудларнинг тўлиқ мустақиллигини давлат томонидан иқтисодиёт ва молияни тартибга солишни боғлай олиш лозим. Ушбу вазифаларни жамиятни у ёки бу ривожланиш босқичида мавжуд молиявий механизм ҳал этиши лозим.

Ушбу муносабатларни молиявий механизмини ўз ичига қуйидагиларни олади:

- Иш ҳақининг ишлаб чиқарилган маҳсулот ёки хизматларнгинг фойдалигига ва унинг учун тўловларнинг келиб тушишига боғлиқлиги;
- Фойданинг корхона, савдо ва банк ўртасида асосланган тақсимланиши, аммо унинг катта қисми ишлаб чиқаришга тегиши лозим;
- Корхона ва бюджетнинг турли даражаси ўртасида, фойдани тақсимлаш нормативларининг объекти реаллиги, шунингдек, узоқ муддат ва барқарорлигини таъминловчи ижтимоий фондлар билан;
- Жамғаришга (ишлаб чиқаришни ривожлантиришга) ва истеъмолга ажратмаларнинг асосланганлиги;
- Ижтимоий эҳтиёжларга, илмий тадқиқот ишларига, кадрларни тайёрлашга ва бошқа мақсадларга маблағларни етарли бўлиши;

Корхонанинг молиявий фаолияти молияни бошқаришнинг қуйидаги аспектларини ўз ичига олади:

- Молиявий хизматни ташкил этиш;

- Молияни режалаштириш;
- Пул ресурслари ҳаракатини учети;
- Молиявий маблағлардан самарали фойдаланишни назорат ва таҳлил қилиш;
- Сотиш ҳажмининг ошиши, корхона фойдаси ва рентабеллигининг ошишини рағбатлантириш.

Молиявий хизмат структураси корхона размери, фаолият тавсифи, молиявий стратегия, молияни бошқаришнинг техник воситаларининг мавжудлиги ва бошқаларга боғлиқ бўлади. Кичик корхонада бухгалтер барча молиявий масалаларни ҳал этади. Катта корхоналарда молиявий хизматни молиявий директор бошқаради. Унга турли профессионаллар киради.

Молиявий хизматнинг бош вазифаси бўлиб корхонанинг тўлов қобилиятини таъминлаш ва капитални кўпайтириш ҳисобланади.

17.2. Корхонанинг молиявий ресурслари

Молиявий ресурслар – бу жорий харажатлар ва такрор ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун харажатлар, молиявий мажбуриятларни бажариш ва ишловчиларни иқтисодий рағбатлантириш учун мўлжалланган корхона ихтиёрида бўлган пул маблағларидир. Молиявий ресурслар шунингдек ноишлаб чиқариш соҳаси объектларини сақлаш, истеъмол жамғарма, махсус заҳира фондлари ва бошқаларга йўналтирилади.

Корхона фаолияти учун зарур бўлган молиявий ресурсларнинг икки асосий тури фарқланади – асосий фондлар (капитал) шаклидаги узоқ муддатли молиявий маблағлар ва ҳар бир ишлаб чиқариш цикли учун (яъни тайёр маҳсулотни сотишдан олинган даромадгача) қисқа муддатли (жорий) молиявий маблағлар.

Пул ресурсларига талабни аниқлашда қуйидагилар инобатга олиниши лозим:

1) қайси мақсад учун пул маблағлари зарур ва қайси даврга (қисқа муддатли ёки узоқ муддатли)

2) қачон ва қанча пул маблағлари зарур;

3) корхона доирасида зарур маблағларни қидириб топиш мумкинми, ёки бошқа манбаларга мурожаат қилишга тўғри келадими

4) қарзларни тўлашда ҳаражатлар қандай бўлади.

5) пул маблағларининг қайтишини қачон кутиш ва даромад олиш мумкин, ушбу даромаднинг катталиги қанча бўлади?

Харажатдаги корхоналар молиявий ресурсларининг асосий манбаси бўлиб фойда (асосий ва қолган фаолиятнинг турларидан), амортизация ажратмалари, кетган асбоб – ускунани сотишдан тушум, барқарор пассивлар, мақсадли тушумлар ҳисобланади.

Хусусий маблағлар етишмаган тақдирда корхона кредитга мурожат қилиши мумкин. Кредитлар қисқа муддатли (бир йилгача), ўрта муддатли (бир йилдан уч йилгача) ва узоқ муддатли (уч йилдан беш йилгача) бўлиши мумкин. Кредитлаштиришнинг икки хилма – хиллиги мавжуд:

- Хўжалик юритувчи субъект фаолиятини тўғридан – ўғри пул ссудаларини (банк кредитлари) бериш шаклидаги кредитлаштириш;
- Ҳисоб китобларнинг хилма – хиллиги шаклидаги кредитлаштириш, яъни тўловларни кейинчалик а.о (савдо кредити)

Кредитни олиш учун қарз олувчи банклар кредиторга буюртма ва бошқа талаб қилинадиган хужжатларни тақдим этади. Буюртмада кредитни олиш мақсади, суммаси кредит фойдаланиладиган муддат кўрсатилади.

Кредитнинг берилиши учун муҳим шарт бўлиб, уларнинг таъминланганлиги ҳисобланади. Кредитнинг таъминланганлиги – бу қарздор томонидан олинган ссудани ва фоизларни тўлиқ ва ўз вақтида қайтаришнинг кредиторга гаров бўлиб хизмат қиладиган бойликлар ҳисобланади. Кредитни таъминлашнинг асосий турлари бўлиб поручительство, кафолат, суғурта мажбуриятлари ҳисобланади. Банк кредити конкрет муддатга маълум банк фоизи орқали берилади. Савдо кредити тижорат предмети деб ҳам номланади ва унда тадбиркор товарни тўловни кечиктирган ҳолда харид қилинди.

Бозор иқтисодиёти шароитида корхоналар ва банклар ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг янги шакллари ва ҳоказоларда. Улар жумласига лизингни факторинг, франчайзинг киритиш мумкин.

Лизинг – асбоб – ускуна, тансорт воситалари ва бошқа харакатдаги, харакатда бўлмаган мулкни фойдаланишга бериш билан боғлиқ узоқ муддатли ижара шаклидир. Лизингнинг икки шакли фарқланади: молиявий ва операцион.

Молиявий лизинг ижарачи томонидан шартнома ҳаракати давомида асбоб – ускуна аммортизациясининг тўлиқ қисми ёки унинг катта қисмини, шунингдек ижарага берувчи фойдасини тўлашни кўзда тутади. Шартнома муддати тугаганда ижарачи:

- Лизинг объектини ижарага берувчига қайтариш;
- Ижарага янги шартнома тузиш;
- Қолдиқ қиймат бўйича лизинг объектини сотиб олиши мумкин.

Операцион лизинг мулк аммортизацияси муддатидан кам даврга тузилади. Шартнома муддати тугагандан сўнг лизинг объекти эгасига қайтарилади ёки яна ижарага топширилади.

Лизинг хўжалик юритувчи пулларни оборотидан ажратмаган ҳолда асосий фондларини олиш ва уларни эксплуатация қилиш имконини беради. Кўриниб турибдики лизинг ишлаб чиқаришни жиҳозлашга капитал қуйилмалар учун зарурий маблағларга эга бўлмаган корхоналар учун молиялаштиришнинг энг самарали усулидир. Ушбу ҳолат кичик бизнес учун тавсифлидир, чунки одатда улар чекланган маблағларга эга бўлишадилар.

Яна бир муҳим жиҳат шундаки, асосий фондлар барча шартнома мобайнида лизинг фирмаси балансида туради. Тўловлар эса хўжалик юритувчи субъектнинг жорий харажатларига киради, яъни ишлаб чиқариш маҳсулот таннархига қўшилади ва тегишли равишда солиққа тортиладиган фойда суммасини камайтиради.

Факторингни ихтисослашган муассасасининг (факторинг фирмаси ёки банкнинг факторинг бўлими) ўз мижозининг (саноат ёки савдо фирмсаси) қарздорларидан пул маблағларини ундириш ва унинг қарз талабларини бошқариш бўйича фаолияти десак бўлади.

Факторинг молиялаштириш шакли сифатида кичик бизнес корхоналари учун фойдали ҳисобланади. У корхона раҳбарияти ва ходимлари ишлаб чиқариш муаммоларини ҳал қилишга фикрни қаратишга ва фоизни максималлаштиришга, тўлоқларнинг катта қисмини олишни тезлаштиришга, қарзларни тўлиқ қоплашга, счетларни юритиш бўйича харажатларни камайтитриш имконини беради. Факторинг тўловга кафолат беради ва таъминотчиларни банкдан қўшимча ва жуда қиммат кредитларни олиш заруриятидан холос қилади. Бунинг барчаси корхонанинг молиявий ҳолатига қулай таъсир кўрсатади.

Франчайзинг – бу технология ва товар белгисига лицензияларни (францзларни) сотиш тизимидир. Франчайзинг тизими кичик бизнесни молиялаштириш учун йирик фирмалар ресурсларидан кенг фойдаланиш имконини беради.

Франшизани харид қилиш қулай, чунки хавф – хатар нисбатан кичик. Франшизаги пул қуйиб, сиз узоқ йиллар мобайнида мувофаққиятли ишлаган корхонани харид қиласиз. Лицензиар (франшизани тақдим этувчи фирма) асосий фондларини ижарага бериши, молиялаштиришни таклиф этиши мумкин. Молиявий ва маслаҳат ёрдамини тақдим этиш билан бир қаторда лицензиар одатда янги тадбиркорни фирмани бошқариш усулларига ҳам ургатади. Кўпчилик лицензияарлар реклама, солиқлар ва бизнеснинг бошқа муаммолари бўйича маслаҳатлар таклиф этишадилар.

Янгилик масалалари билан шуғулланувчи кичик новатор – фирмаларни йирик фирмалар томонидан молиялаштиришда, одатда венчурп (хавф – хатар) капиталдан фойданилади. Гап шундаки, фирик фирма томонидан янги маҳсулотни ишлаб чиқаришга одатда биринчи бўлиб беришни унчалик ҳоҳламайди. Унга мумкин бўлган мувофаққиятсизлик оқибатлари кичик фирманикига қараганда жуда оғир кечади. Шу сабабли йирик фирманинг тахминий тавсифдаги тадқиқотларда қатнашишининг асосий йўналиши бўлиб, кичик фирмаларни хавф – хатарли молиялаштириш ҳисобланади. Таъкидланганидек кичик фирмаларга бошқарувнинг соддалиги, кенг шахсий ташаббус, эгилувчан илмий – техник сиёсатни а.о имконияти, ўз фаолиятига ихтирочиларни актив жалб қилиш тавсиялидир. Бундай фирмаларнинг кўпчилиги инновацион жараёнга, янги маҳсулот, прогрессив технологияларнинг яратилишига салмоқли ҳисса қўшишмоқдалар.

Йирик фирмаларнинг хавфли молиялаштиришга қатнашишлари, уларнинг тўғридан – тўғри иқтисодий манфаатдорликларидан келиб чиқади. Гап шундаки, мустақил кичик фирмалар солиқ ва бошқа имтиёзлардан фойдаланишадилар, давлатнинг фан техника тараққиётини рағбатлантириш дастури доирасида тўғридан – тўғри молиявий ёрдам олишадилар. Натижада бундай хавф – хатарли молиялаштиришнинг барчаси, хозирги кунда кўпчилик давлатларда актив ривожланмоқда.

Йирик ва кичик фирмаларнинг бундай хамкорлиги ўзаро фойдали ҳисобланади, чунки хавф – ҳатарли молиялаштириш қарз олаётган фирмага ўз ресурсларига қараганда янги бозорларни тезроқ ва кам харажатлар билан ўзлаштиришга имкон беради.

Таянч иборалар:

Молия, иқтисодий муносабатлар, тақсимот, назорат, асосий фондлар, жорий фондлар, маблағлар, кредит, фоиз ставкалар, валюта, лизинг, франчайзинг, франшиза.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Молия қандай характерланади?
2. Молиянинг тақсимот функциясини ёритинг?
3. Молиянинг назорат функциясини ёритинг?
4. Молиявий хизматни тушунтириб беринг?
5. Молиявий ресурслар таркибини ёритиб беринг?
6. Лизингнинг маъно моҳиятини ёритиб беринг?
7. Нима сабабдан факторинг молиялаштириш шакли сифатида кичик бизнес корхоналари учун фойдали ҳисобланади?
8. Франчайзинг бу нима?
9. Нима учун франшизани харид қилиш қулай?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

I.Ўзбекистон Республикасининг Қонунлари

1.1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. - Т.:Ўзбекистон, 2018.

1.2.Ўзбекистон Республикасининг “Чет эл инвестициялари тўғрисида”ги Қонуни, 1998 йил 30 апрель.

1.3.Ўзбекистон Республикасининг “Чет эллик инвесторлар ҳуқуқларининг кафолатлари ва уларни ҳимоя қилиш чоралари тўғрисида”ги Қонуни, 1998 йил 30 апрель.

1.4.Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида” Қонуни, 2000 йил 25 май.

1.5.Ўзбекистон Республикасининг «Оилавий тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонуни, 2012 йил 26 апрель.

1.6.Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида”ги (янги таҳрирда) Қонуни, 2014 йил 0 9 декабрь.

1.7.Ўзбекистон Республикасининг “Электрон тижорат тўғрисида”ги қонуни, Т:, 2015 йил 22 май.

II. Ўзбекистон Республикаси Президентининг фармонлари ва қарорлари, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари

2.1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 10 апрелдаги ”Тўғридан-тўғри хорижий инвестициялар жалб этилишини рағбатлантиришга оид кушимча чора-тадбирлар тўғрисида"ги Фармони.

2.2. **Ўзбекистон Республикаси** Вазирлар Маҳкамасининг 2014 йил 31 декабрдаги “Кичик саноат зоналарини барпо этиш ва уларнинг фаолиятини ташкил қилиш тартиби тўғрисидаги Низомни тасдиқлаш ҳақида”ги 378-сонли Қарори.

2.3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ПФ-4947-сонли Фармони.

2.4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 16 мартдаги 3607-сон "Самарқанд вилоятида кичик саноат зоналарини ташкил этиш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Қарори.

2.5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Электрон тижоратни жадал ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-3724-сонли Қарори, 2018 йил 14 май.

2.6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 19 декабрда “Ўзбекистон Республикасининг 2019 йилга мўлжалланган инвестиция

дастурини амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-4067- сон Қарори.

2.7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 14 майдаги **“**Тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва ҳимоя қилиш тизимини тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги **Ф**армони.

2.8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 13 августдаги “Хусусий мулкни ҳимоя қилиш ва мулкдорлар ҳуқуқларининг кафолатларини кучайтириш, тадбиркорлик ташаббусларини қўллаб-қувватлаш борасидаги ишларни ташкил қилиш тизимини тубдан такомиллаштириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар, шунингдек, тадбиркорлик субъектларининг молиявий ресурслар ва ишлаб чиқариш инфратузилмасидан фойдаланиш имкониятларини кенгайтириш тўғрисида”ги ПФ–5780-сон Фармони.

III.Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари ва маърузалари

3.1. Мирзиёев Ш.М. Эркин ва фаровон демократик Ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз. – Т “Ўзбекистон”НМИУ,2016

3.2. Мирзиёев, Ш. М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қоидаси бўлиши керак. Мамлакатимизни 2016 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг асосий якунлари ва 2017 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг кенгайтирилган мажлисидаги маъруза, 2017 йил 14 январь. – Т.: “Ўзбекистон”, 2017.

3.3. Мирзиёев Ш.М. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси.//Халқ сўзи, 2018 йил 29 декабрь,

IV.Махсус илмий адабиётлар ва ўқув қўлланмалар

4.1. Разомасова Е.А. Сфера услуг: теория, состояние и развитие : монография; НОУ ВПО Центросоюза РФ «Сибирский университет потребительской кооперации». – Новосибирск, 2011. – 136 с.

4.2. Шленскова Е.С. Стратегическое управление развитием отраслей сферы услуг: принципы создания и функционирования системы: препринт. – СПб.: Диалог, 2009. – 17 с.

4.3. Шпак В. Мегаполис в деревне / В. Шпак // Русский репортер. – 2010. – № 21. – С.21–31.

4.4. Шупер В.А. Самоорганизация городского расселения В.А. Шупер. – М.: Дело. – 1995. – 114 с.

4.5. Экономика общественного сектора: учебник / под. ред. П.В. Савченко, И.А. Погосова, Е.Н. Жильцова. – М.: ИНФРА-М,
2010. – 763 с.

4.6. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебное пособие / К.Р. Макконнел, С.Л. Брю; пер. с англ. 11-го изд. Е.С. Иванова. – Киев: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

4.7. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: учебно –методический комплекс / С.Ю. Ягудин. – М.: Изд. Центр «ЕАОИ», 2009. – 272 с.

4.8. Яницкий О.Н. Урбанизация, город, человек / О.Н. Яницкий. – М.: Знание, 1974. – 64 с.

4.9. Abbey A. and i Andrews J F. Modeling the psychological! determinants– of life quality // Social Indicators Research. – 1985. –Vol. 16. – P. 1–34.

4.10. *Anderson R. C.* and *Reeb D. M.* (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500 // *Journal of Finance,* Vol.58 No. 3, pp. 1301-1328.

4.11. Anna Motylska-Kuzma, (2017) "The financial decisions of family businesses", Journal of Family Business Management, Vol. 7 Issue: 3, pp.351-373.

4.12. *Бархатова Н. М.* (1999). Семейный бизнес и семьи в бизнесе // *ЭКО,* № 2 (http://ecotrends.ru/subscribe/1841-2014-03-06-10-13-03)

4.13. Батухин Е. Call-центр в концепции CRM // Sales business/ Продажи. 2004, №3.

4.14. Бозоров Д. Синергетик парадигма. Монография. "Тафаккур"

4.15. Быков В.А.. Электронный бизнес и безопасность. - М.: Радио и связь, 2000.

4.16. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ Под общей ред. проф. ГЛ.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

4.17. Ведев Д. Российские реалии и перспективы. Рынок систем управления предприятием // Connect. Мир связи. 2001.№12. 42-44.

4.18. Benavides-Velasco, C.A., Quintana-Garcia, C. and Guzman-Parra, V. (2013), "Trends in family business research", Small Business Economy, Vol. 40, pp. 41-57.

4.19. Волков Д. А. (2011). Стадии и жизненные циклы развития семейного бизнеса // *Российское предпринимательство,* Вып. 2, с. 11-16.

4.20. Гамидов Г.С. и др. Основы инноватики и инновационной деятельности - С-Пб.: Политехника, 2000. Нашриёти. – Т.: 2010.

4.21. Daily C. M. and *Dollinger M. J.* (1992). An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms // *Family Business Review*, Vol.5 No.2, pp.375-386.

4.22. Imomov H. H. Investitsiyalarni tashkil etish va moliyalashtirish. (O'quv qo'llanma) –T.:TDIU, 2010.

4.23. Календжян С. О. и *Волков Д. А.* (2011). Развитие семейного предпринимательства в России // *Экономическая политика*, № 5, с. 148-154.

4.24. Каримов Н.Ғ. Иқтисодиётни модернизациялаш шароитида инвестицияларни молиялаштиришнинг бозор муханизмларини такомиллаштириш. // Стратегии модернизации и обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста. Форум экономистов Узбекистана. – Т/: «СМИ-АСИА», 2011.

4.25. Karlibayeva R.X. Investitsiyalarni tashkil etish va moliyalashtirish. Oliy o'quv yurtlari uchun o'quv qo'llanma. –T.: Cho'lpon nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi, 2011.

4.26. Kotlar, J., Fang, H., De Massis, A. and Frattini, F. (2014), "Profitability goals, control goals, and the R&D investment decisions of family and nonfamily firms", Journal of Product Innovation Management, Vol. 31 No. 6, pp. 1128-1145.

4.27. *Kelly L. M., Athanassiou N.* and *Crittenden W. F.* (2000). Founder Centrality and Strategic Behavior in the Family-Owned Firm // *Entrepreneurship Theory and Practice*, no. 25(2), pp. 27-42.

4.28. *Королев В. А.* (2007). Российский собственник на 20 летнем горизонте: структура собственности, роль семьи и корпоративное управление // *Российский журнал менеджмента*, № 5 (3), с. 145-174.

4.29. Курганов А. Результативность поддержки малого бизнеса // Государственная служба. – 2009. – № 1. – С. 83–85.

4.30. Копачев А.А., Электронная коммерция как факторинновационного развития деятельности предприятия - Санкт-Петербург, 2009.

4.31. Кредит ташкилотлари ва банклар таркибий бўлинмалари сони. http://www.cbu.uz/uzc/statistics/bankstats/.

4.32. Лихтенберг Г. К. Деградация философии. - М., 2004.

4.33. Материалы семинара по вопросам инновационной культуры. ЮНЕСКО - Париж, 28 феврал 1-март 2002.

4.34. Маматов Ф. Кичик бизнесни қўллаб-кувватлаш тизимини синергетик ёндошув асосида такомиллаштириш. Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. - Т., 2012.

4.35. Мирзаев Қ.Ж. Агросервис хизматлари самарадорлигини оширишнинг методологик масалалари. Монография. – Т.: "IQTISOD-MOLIYA" нашриёти, 2010.

4.36. Moliya: Korxonalar moliyasi. Darslik / J.R.Zaynalov, S.S.Alieva, Z.O.Axrorov va boshqalar. –T.: Iqtisod-moliya", 2018.

4.37. Муродова Д. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни микрокредитлаш механизмини такомиллаштириш йўналишлари. Стратегия

дальнейшего повышения конкурентоспособностьи национальной экономики: материалы IV-го Форума экономистов (Часть II) / под общ. Ред. д.э.н. А.М. Садыкова. – Т: ПРООН, ИПМИ, 2012.

4.38. Муратов С. Успех автоматизации: ключевые факторы // Бизнес-форум, I т. 2003. №11.

4.39. Нордстрем К.А., Риддерстрале И. Бизнес в стиле фанк. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 280.

4.40. Ожегов Сергей Иванович. СЛОВАРЬ РУССКОГО ЯЗЫКА. Ок. 57000 слов. Под. Ред.д-ра филол. наук, проф. Н.Ю. Швердовой. – 12-е изд. – М.: Рус. яз., 1978.

4.41. Пардаев М.Қ., Қурбонов З.Н. Оила бизнеси ва тадбиркорлиги. - Самарқанд: СамКИ, 1999.

4.42. Пардаев О.М. Махсулотларни саклаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари. –Т.: “Fan va texnologiya”, 2017.

4.43. Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М.. Хизматлар сохаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: “ИҚТИСОД-МОЛИЯ”, 2014. – 384 б.;

4.44.. Попов С.А. Комплексный анализ оценки эффективности управления программами поддержки малого предпринимательства. Фундаментальные исследования. №10, 2013.

4.45. Поливаев В. E-commerce: штрихи к портрету // CONNECT! Мир связи. 2004, №6.

4.46. Соловяненко Н. И. Приоритеты законодательства в области электронной коммерции // Мир электронной коммерции. 2000. № 1. Янв.

4.47. Suhail Sultan, Andre de Waal, Robert Goedegebuure, (2017) "Analyzing organizational performance of family and non-family businesses using the HPO framework”, Journal of Family Business Management, Vol. 7 No.3, pp.242-255.

4.48. Ташназаров С. Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожланишида синергетик ёндошувнинг намоён бўлиш хусусиятлари.// “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. №5, сентябрь-октябрь, 2016 йил (www.iqtisodiyot.uz).

4.49. Успенский И.В. Энциклопедия Интернет-бизнеса - СПб: Питер, 2001.

4.50. Xodiyev B.Y., Shodmonov Sh.Sh. .Iqtisodiyot nazariyasi: Darslik. – T.: “Barkamol fayz media”, 2017.

4.51. Чернцкий А. (2007). Семейный бизнес, или как работается с родственниками *// Наша власть. Дела и лица,* Вып. 6. (http://nashavlast.ru/article_description/64/223.html

4.52. Chrisman, J.J., Chua, J.H., Kellermanns, F.W., Matherne, C.F. III and Debicki, B.J. (2008), "Management journals as venues for publication of family business research", Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 32 No. 5, pp. 927-934.

4.53. Шавқиев Э,. Каримов З.Тижорат банклари фаолиятининг социал-иқтисодий самарадорлигини оширишда инновацион хизматларнинг роли.// Ўзбекистон Республикаси қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги, Самарқанд қишлоқ хўжалиги институти ва Жанубий Корея Республикасиниг Кангвон Университети ҳамкорлигида ташкил этилган халқаро назарий-амалий конференция материаллари. –Самарқанд, СамҚХИ, 2015.

4.54. Шодиева Г.М. Оила хўжалиги фаровонлигини ошириш:муаммолар ва уларнинг ечимлари. Монография - Т.: Фан. 2006.

4.55. Эрнандо де Сото Х. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на западе и терпит поражение во всем остальном мире - М.: «Олимп-Бизнес», 2002.

4.56. Электронный маркетинг: Учеб, пособие / под ред. Т.П. Данько, Н.Б. Завьяловой, О.В. Сатиновой. - М.: ИНФРА -М, 2003.

4.57.Ўзбекистондаги лизинг хизматлари секторининг обзори (2017 йил якунлари бўйича). –Т.: "Ўзбекистон Лизинг Берувчилар Уюшмаси", 2018.

4.58.Ўзбекистон Миллий Энциклопедияси. 4-жилд. Зебунисо – Конигил. Таҳрир ҳайати ̂М.Аминов, Т.Даминов, Т.Долимов ва б. – Т.:" Ўзбекистон миллий энциклопедияси" Давлат илмий нашриёти, 2002.

4.59.Ўзбекистон Миллий Энциклопедияси. 8-т. Ўзбекистон миллий энциклопедияси Давлат нашриёти, 2004.

4.60.Ўзбекистонда хорижий капиталга эга 5517 корхона ишламоқда. // www. Kun.uz. Ўзбекистон, 2018 йил 12 январь.

4.61.Ўзбекистонда хорижий капитал иштирокидаги корхоналар сони маълум қилинди. // www. Kun.uz. Ўзбекистон, 2019 йил 15 январь.

4.62. Ғозибеков Д.Ғ. Инвестицияларни молиялаштириш муаммолари. - Т.: Молия, 2003.

4.63.Abdukarimov B.A.va boshqalar. Korxona iqtisodiyoti. Darslik. –T.: "Fan va texnologiya", 2013.

4.64.Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008.

4.65.Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. Экономика предприятия. Учебное пособие.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

4.66.Грузинов В.П. Экономика предприятия. Учебник.2-издание.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

4.67.Кантор У.Л. и др. Экономика предприятия. Учебное пособие.– СП.: Питер, 2009.

4.68.Maxmudov E.X. Korxona iqtisodiyoti. O'quv qo'llanma. – T.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi nashriyoti, 2005.

4.69. Ортиқов А. Саноат иқтисодиёти. Дарслик.-Т.: ТДИУ, 2004.

V. Статистик тўпламлар

5.1.O'zbekistonda kichik tadbirkorlik. –T.: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi, 2020.

5.2. Ўзбекистон рақамларда (статистик тўплам). –Т.: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси, 2020.

5.3.O'zbekiston raqamlarda (statistik to'plam). –T.: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi, 2020.

5.4.Ўзбекистон худудларининг йиллик статистик тўплами. –Т.: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси, 2020.

5.5. O'zbekiston hududlarining yillik statistik to'plami. –T.: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi, 2020.

VI. Интернет сайтлари маълумотлари

6.1. sampayarik.uz/uz/node/269

6.2. https://samarkand.uz/.../samarqand-viloyati-kattaqorgon-sha

6.3. https://uzse.uz/analytics Биржевое обозрение" по итоган 2017 года

6.4. www.stat.uz Ўзбекистон Республикаси давлат статистика қўмитаси сайти.

6.5. www.ziyonet.uz.

6.6. www.stat.uz

МУНДАРЕЖА	
Кириш	**3**
1-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИНИНГ МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЁТИДА ТУТГАН ЎРНИ, ХИЗМАТЛАР ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ МОҲИЯТИ ВА ХУСУСИЯТЛАРИ.	**7**
1.1. Хизматлар соҳасининг иқтисодий моҳияти.	**9**
1.2. Хизматлар соҳасининг табиати ва тавсифи.	**11**
1.3. Хизматлар соҳасининг миллий иқтисодиёт тизимидаги ўрни.	**15**
1.4. Хизматлар кўрсатиш институтининг ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва хусусиятлари.	**20**
2-БОБ. ИҚТИСОДИЁТНИ МОДЕРНИЗАЦИЯЛАШ ШАРОИТИДА ХИЗМАТЛАР СОҲАСИНИНГ АҲАМИЯТИ	**26**
2.1. Иқтисодиётда модернизациялаш жараёнларини амалга ошириш зарурияти.	**26**
2.2. Замонавий хизматлар бозорини ривожлантириш аҳамияти.	**28**
2.3. Иқтисодиётни интенсив ва экстенсив ривожлантириш.	**35**
2.4. Иқтисодий ислоҳотларнинг бозор инфратузилмасини ривожлантиришдаги ўрни.	**36**
3-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИДА ТАДБИРКОРЛИК ВА КОРХОНАЛАРНИНГ ТАШКИЛИЙ ҲУҚУҚИЙ ШАКЛЛАРИ.	**40**
3.1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги.	**40**
3.2. Тижорат тадбиркорлиги.	**42**
3.3. Молиявий тадбиркорлик.	**43**
3.4. Маслахат тадбиркорлиги.	**45**
3.5. Хизматлар соҳасида тадбиркорлик ва кичик бизнес фаолиятини ташкил этишнинг моҳияти.	**46**
3.6. Хизматлар соҳаси корхоналари ва якка тартибдаги тадбиркорлик.	**50**
3.7. Хизматлар тадбиркорининг иш технологиялари.	**55**
4-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОХАСИ ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ ВА ИЖТИМОИЙ САМАРАДОРЛИГИ.	**58**
4.1. Хизматлар соҳасида самарадорликнинг мазмуни ва аҳамияти.	**58**
4.2. Корхонанинг хизматлар фаолияти самарадорлиги кўрсаткичлари.	**60**

4.3. Хизматлар соҳасидаги ижтимоий самарадорлик кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш йўллари.	**66**
4.5. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида самарадорликни оширишнинг асосий йўллари.	**71**
5-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ АСОСИЙ ФОНДЛАРИ ВА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТЛАРИ	**74**
5.1. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларидаги асосий фондлар турлари ва уларнинг таснифи.	**74**
5.2. Хизмат кўрсатиш корхоналарида асосий фондлар аммортизацияси ва уни ҳисоблаш усули.	**77**
5.3. Ишлаб чиқариш қуввати тушунчаси ва уни ҳисоблаш усуллари.	**82**
5.4. Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш ҳолати ва яхшилаш йўналишлари.	**85**
6-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ АЙЛАНМА ФОНДЛАРИ ВА АЙЛАНМА МАБЛАҒЛАРИ	**91**
6.1. Хизмат кўрсатиш корхоналарида айланма фондлар ва айланма маблағлар тушунчаси. Уларнинг таркиби ва тузилиши.	**91**
6.2. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларининг айланма маблағларга бўлган талабни аниқлаш.	**94**
6.3. Айланма маблағларни баҳолаш кўрсаткичлари.	**96**
6.4 Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида айланма фондлар ва айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш йўллари.	**102**
7-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА КАДРЛАР. МЕҲНАТНИНГ ТАШКИЛ ЭТИЛИШИ	**106**
7.1. Хизматлар кўрсатиш соҳаси корхоналарида кадрлар тушунчаси, уларнинг таркиби ва тушунчаси.	**106**
7.2. Корхоналарда кадрларга бўлган талабни аниқлаш.	**107**
7.3. Корхона меҳнат салоҳиятининг ҳолатини ва таъминланганлигини ифодаловчи кўрсаткичлар.	**108**
7.4. Корхона меҳнат салоҳияти самарадорлигини баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари	**111**
8-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА МЕҲНАТГА ҲАҚ ТЎЛАШ	**114**

8.1. Меҳнатга ҳақ тўлашнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти.	**114**
8.2. Сервис соҳаси корхоналарида ишловчиларнинг меҳнатига ҳақ тўлаш шакллари.	**116**
8.3. Рағбатлантириш тўловлари. Иш ҳақига қўшимчалар.	**118**
8.4 Сервис соҳаси корхона ва ташкилотларида иш ҳақи кўрсаткичларини таҳлил қилиш, режалаштириш тартиби.	**120**
9-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАСИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ СТРАТЕГИЯСИ	**122**
9.1. Стратегия тушунчаси ва бизнесда мавжуд бўлган стратегия гуруҳлари.	**122**
9.2. Хизматлар соҳаси корхоналарининг стратегик моделлари.	**125**
9.3. Хизматлар соҳаси корҳонасининг SWOT таҳлил усули.	**132**
10-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНАСИ ФАОЛИЯТИНИ РЕЖАЛАШТИРИШ	**137**
10.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида режалаштиришнинг мазмун ва моҳияти.	**137**
10.2. Хўжалик фаолиятини режалаштиришнинг усул ва тамойиллари.	**141**
10.3. Хизмат кўрсатиш корхоналарида тузиладиган бизнес режанинг вазифалари ва функциялари.	**146**
11-БОБ. МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАР СИФАТИ, КОРХОНАНИНГ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИ	**151**
11.1. Маҳсулот ва хизматлар сифати тушунчаси.	**151**
11.2. Давлат ва халқаро стандартлар ва сифат системалари.	**152**
11.3. Маҳсулот ва хизматлар сифатини бошқариш ва сертификатлаштириш.	**154**
11.4. Корхона рақобатбардошлиги тушунчаси.	**158**
12-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА ИННОВАЦИОН ФАОЛИЯТ	**163**
12.1. Инновациялар тушунчаси ва инновациялар иқтисодий категория сифатида.	**163**
12.2. Корхонанинг инновацион фаолияти.	**166**
12.4. Инновацияларнинг функциялари, хусусиятлари ва асосий тамойиллари.	**169**
13-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАСИНИНГ ИНВЕСТИЦИОН ФАОЛИЯТИ	**172**

13.1. Инвестициялар тушунчаси.	**172**
13.2. Инвестицияларнинг асосий белгиланиши ва босқичлари.	**178**
13.3. Капитал қуйилмалар манбалари ва молиялаштириш структураси.	**185**
13.5. Хизматлар соҳасига инвестицион ресурсларни жалб қилишнинг амалий механизмлари.	**193**
14-БОБ. ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ КОРХОНАЛАРИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ, МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАР ТАННАРХИ	**201**
14.1. Хизмат кўрсатиш соҳасидаги ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг мазмун ва моҳияти. Хизматларни бажариш учун харажатларнинг таснифи.	**201**
14.2. Хизматлар (иш, маҳсулот) таннархини калькуляциялаш.	**204**
14.3 Ишлаб чиқариш учун харажатлар сметаси.	**209**
15-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРИ ФОЙДА ВА РЕНТАБЕЛЛИКИ	**213**
15.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхона ва ташкилотларининг даромадлари тушунчаси, моҳияти ва аҳамияти. Даромадлар таснифи.	**213**
15.2. Хизмат кўрсатиш корхона ва ташкилотларида фойда тушунчаси, тақсимланиши ва унинг ишлатилиши.	**216**
15.4. Хизматлар, ишлар, маҳсулотлар рентабеллиги кўрсаткичлари ва уларни оширишнинг асосий йўналишлари.	**220**
16-БОБ. МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАРНИ НАРХЛАШТИРИШ	**225**
16.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида нарх сиёсатининг мазмуни, қўлланиладиган нарх стратегиялари.	**225**
16.2 Нархларнинг функциялари.	**231**
17-БОБ. Хизматлар соҳаси корхоналари молияси	**234**
17.1. Молиянинг моҳияти ва функциялари.	**234**
17.2 Корхонанинг молиявий ресурслари.	**236**
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати	**241**

Қ.Ж.Мирзаев, Т.С.Шарипов, Ш.А.Султонов, Ғ.С.Мустафоев,
Э.С.Файзиев.

ХИЗМАТЛАР СОҲАСИ ИҚТИСОДИЁТИ

Дарслик

Муҳаррир: Бободустов З.Н.
Мусаҳҳиҳ: Мелиев З.

© «FAN BULOG'I» нашриёти, Самарқанд - 2022.

ISBN: 978-9943-8335-9-3

Nashriyot lisenziyasi:
№ 4341-5160-642c-944b-ab74-5062-3969
Bosishga ruxsat etildi: 26.06.2022 y.
© «FAN BULOG'I» nashriyoti, Samarqand sh.
S.Buhoriy ko'chasi, 1-11 uy.

Qog'oz bichimi A5, Ofset qog'ozi.
"Times New Roman" garniturasi
Nashr bosma tabog'i 15,75
Buyurtma № 073A. Adadi 30 nusxa

Samarqand iqtisodiyot va servis institutining
matbaa bo'limida chop etildi.
11.04.2022 yil. LICENSE № 025316
REESTR № X-119112
Manzil: Samarqand shahar, Shoxrux ko'chasi 60-uy.

36540

65.9(5Ўзб)
421



ISBN: 978-9943-8335-9-3

978-9943-8335-9-3