Ш. А. МУСАЕВА
Д. ХОЛМАМАТОВ.

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ

ФАНИДАН

МАЪРУЗАЛАР МАТНИ

САМАРҚАНД - 2006

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА
ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

МАРКЕТИНГ КАФЕДРАСИ

Ш.А.МУСАЕВА
Д.ХОЛМАМАТОВ

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ
фанидан

МАЪРУЗАЛАР МАТНИ

САМАРҚАНД- 2006

65.9(2)
М908

Тузувчилар: доцент Ш.А.Мусаева ва ассистент Д.Холмаматов

Тақризчилар: доцент Ш.Ж.Маматқулова, М.Байзақов

Кафедра мажлисида (30 август 2006 йил, 1 - баённома) муҳокама қилинган.

ИЎУК йиғилишида 25.10.06. 2 – сон баённомаси билан тасдиқланган.

КИРИШ

Ҳозирги кунда Республикамизда иқтисодий тараққиётга эришишга жуда катта эътибор қаратилмоқда. Хусусан, тадбиркорликни ривожлантириш ва уни шакллантириш – муҳим вазифалардан бири бўлиб қолмоқда.

Ўз навбатида тадбиркорлик фаолиятининг ривожлантирилишига кенг йўл очиш – энг аввало, истеъмол бозорида товар ва хизматлар тақчиллиги ҳамда маблағ етишмовчилиги шароитида кўп сармоя сарф қилмасдан, қисқа муддат ичида рақобатга чидамли маҳсулот ишлаб чиқаришдир. Бу эса, йирик ихтисослаштирилган корхоналар етказиб бера олмайдиган маҳсулотлар билан аҳолини таъминлашга имкон беради. Тадбиркорликни ривожлантириш ва рағбатлантириш орқали янги ишчи ўринлари яратилади, янги технологиялар асосида бозорларимиз зарур маҳсулот ва хизматлар билан таъминланади, товар сифати оширилади, нархлар пасайтирилади, аҳолини ижтимоий ҳимоялашда бюджет харажатларини камайтиради ва шу каби масалаларни ҳал қилишга эришиш мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти субъектлари олдида бугунги кунда жуда кўп муаммолар пайдо бўлмоқда. Баъзи тадбиркорлар йирикроқ иш бошлаш учун кредит зарурлигини, қарз олишнинг ўзи бўлмаётганлигини рўкач қилишса, бошқа бири ишлаб чиқарилган маҳсулотдан фойда эмас, зарар кўраётганлигидан, яна бири эса бошқа фирмага катта миқдорда маблағ ўтказсада, на маҳсулот, на пулдан дарак борлиги, ўртада эса ойлаб иш тўхтаб қолаётганлигидан нолишади.

Муаммоларни келтириб чиқараётган сабабларни излайдиган бўлсак, улар унчалик хавфли эмас. Баъзи ҳолларда оддий ички бозор эҳтиёжи, талаб ва таклиф билан ҳисоблашмаслик, қолаверса, бозор инфратузилмасини яхши ўрганмаслик ҳам ишимизнинг юришиб кетмаслигига олиб келаяпти. Хуллас, бир сўз билан айтганда бугунги кундаги тадбиркорларимизга тадбиркорликнинг асосий тамойиллари, умумий қоидалари, сир-синоатлари бўйича билимларнинг етишмаётганлиги сезилиб қолаяпти.

Мана шуларни ҳисобга олган ҳолда мазкур маъруза матни яратилди. Маъруза матни Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг 5340100 «Иқтисодиёт», 5340200 «Менежмент», 5340300 «Маркетинг» ва 5340900 «Касб таълим» таълим йўналишида таҳсил олаётган бакалавриатларга мўлжалланган бўлиб, давлат тилида ёзилган дарсликлар, ўқув адабиётлари қаторини тўлдиради ва талабаларнинг билимларини янада бойитишда хизмат қилади деган умиддамиз.

SamISI
Inv №

Карл Маркс бир нарсани эътиборга олмаган:

Ишчи кучи, капитал ва хом аше ўзидан – ўзи қўшилавермайди. Кимдир маблағ сарфлаб фабрика қуриши ишчиларни қўйиши, уларга шароит яратиши ва маҳсулотни сотиши керак.

Маркетинг схемасида бундай шахсга ўрин топилмади.

Капитализмнинг ривожланишига Альфред Маршаллнинг ишлаб чиқаришнинг учта факторига (ер, капитал, меҳнат) тўртинчи факторининг яъни тадбиркорлик қобилиятини қўшиши катта иқтисодий стимул бўлади. Бозор иқтисодиёти назарияси ушбу кошфиётдан кейин ҳозирги кўринишга келди ва аксидан ривожланади. Ҳақиқатдан ҳам тадбиркорлик қобилияти ишлаб чиқаришни ташкил этишда асосий стимул бўлади. Бунга Япония, Корея, Таиланд ва бошқа давлатлар мисол бўла олади. Кичик ва ўрта корхоналарга асосланган бу давлатлар иқтисодиёти ривожланмоқдалар.

3. «Тадбиркорлик асослари» фанининг мақсади ва вазифалари.

Кўриб турибсизларки тадбиркорлик бозор иқтисодиёти марказий ўринни эгаллайди.

Бизнинг республикамизда тадбиркорликни қайта тиклаш катта аҳамиятга эга. Кўп йиллардан буён бизларнинг раҳбарларимиз фақат юқоридан берилган буйруқларга итоат қилиб келганлар. Мустақил фикрлаш, ўзгарувчан шароитда тўғри фаолият кўрсатиш бўлмаган. Аммо тадбиркорлик – бу яна ижтимоий масъулият демакдир. Ишлаб чиқаришни одамларга ва жамиятга зарар етказмаслиги тадбиркорнинг асосий қонунидир.

Шу сабабли «Тадбиркорлик асослари» фанининг мақсади – янги дунё қарашни шакллантириш, савдо ва бошқа соҳаларда янгиликларни жорий этишга тайёр мутахассисларни тайёрлашдир.

«Тадбиркорлик асослари» фани бозор иқтисодиётига оид фанлардан бири бўлиб унда қўйидаги масалалар қўйилган:

- тадбиркорликнинг ижтимоий – ҳуқуқий асослари;
- тадбиркорликнинг турлари ва хусусиятлари;
- корхона тузиш асослари;
- ишлаб чиқаришни бошқариш асослари;
- маҳсулотни режалаштириш ва бозорда ўтказиш масалалари;
- давлат ва бошқа ташкилотлар билан муносабатлар.

Таянч иборалар: тадбиркорлик, тадбиркор, товар, нарх, хизмат, савдогарлик, фойда, мулк, капитал, ишчи кучи, маблағ.

Назорат учун саволлар:

1. «Тадбиркор» ва «тадбиркорлик» деганда нимани тушунасиз?
2. Бизнес ва бизнесмен деганда нимани тушунасиз?
3. Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари ўртасида фарқ борми?
4. Тадбиркорлик фаолияти қачондан бошлаб эътироф этила бошлади?

5. А.Смит ва Д.Рекордларнинг тадбиркорлик фаолиятига муносабати қандай эди?
6. Тадбиркорликнинг мақсади нимадан иборат?
7. Нима учун XX аср ўртасига келиб тадбиркор инноватор сифатида тушунила бошланди?
8. Йозеф Шумпетер «тадбиркор» иборасини қандай талқин қилди?
9. Ўзбекистондаги тадбиркорлик тарихи тўғрисида нималар дея оласиз?
10. *«Тадбиркорлик асослари» фанининг мақсади ва вазифалари нималардан* иборат?

2 – МАВЗУ: Тадбиркорликнн туб маъноси ва унинг жамият иқтисодий тизимидаги тутган ўрни

Маъруза режаси:

1. Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик тушунчаси.
2. Тадбиркорлик фаолиятининг мақсадлари.
3. Тадбиркорлик фаолиятининг хусусиятлари.

1. Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик тушунчаси.

Тадбиркорлик бозор иқтисодиётининг асосий элементларидан биридир. Шу билан бирга тадбиркорлик ривожланиши ҳам бозор муносабатларидан узилган ҳолда тасавур қилиб бўлмайди. Бозор иқтисодиёти тадбиркорликни амалга ошишига шароитлар яратиб беради.

Республикамизда бозор муносабатларига ўтиши тадбиркорлик қайта тикланишига сабаб бўлмоқда.

Маълумки, бозор иқтисодиёти бу эркин ишлаб чиқарувчи ва истъемолчиларни тўғри иқтисодий алоқаларига ва талаб билан таклиф мувозанати нархларига асосланган хўжалик системасидир. Ушбу шароитларни яратиш учун жамиятда бир қанча қонунлар қабул қилиниб фаолият кўрсатиши зарур. Шунинг учун ҳам ёш мустақил Республикамизда биринчилар қатори қўйидаги қонунлар қабул қилинган:

- мулкчилик тўғрисида;
- давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида;
- банк фаолияти тўғрисида;
- тадбиркорлик тўғрисида;
- биржда фаолияти тўғрисида.

«Тадбиркорлик тўғрисида» қонунга мувофиқ:

Тадбиркорлик бу мулкчилик таваккал қилиб ва мулкий жавобгарлиги асосида, амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан фаолият кўрсатишидир.

Бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларда тадбиркорликнинг қўйидаги тушунчаси қўлланилади:

Бизнес – бу алоҳида шахс ёки ташкилотлар томонидан товарларни ишлаб чиқариш харид қилиш ва сотиш ёки хизмат кўрсатиш ҳамда манфаатдор ташкилотларнинг ўзаро фойдали бўлган бошқа товар ёки хизмат ёки пулга алмаштириш фаолиятидир.

Бу тушунчаларда бир мунча фарқлар бор. Биринчи тушунчада фаолият тури белгиланмай, мақсадли фойда олиш деб аниқ кўрсатилган. Бундан ташқари республикамизда тадбиркорлик шахс ёки ташкилотларнинг ўзининг маблағ ва кучларига ишониши алоҳида қайт этилган. Иккинчи, тушунчада фаолият кўрсатиш йўналишлари белгиланган, чунки жамиятга керак бўлган хизматлар ва товарларни ишлаб чиқариш лозимлиги эътиборга олинади. Тадбиркорлик фаолиятининг маҳсулоти албатта бошқа товар ёки пулга алмашиши алоҳида қайт этилган, чунки ўзи истеъмол қилган маҳсулот товарлар сонига кирмайди. Фойда олиш мақсади қатъий қўйилмаган, яъни бир ташкилотнинг фойда олиши бошқаларга зарар етказмаслиги зарур ва охиргиси;

тадбиркорни ўз кучи ва маблағига ишониш бозор иқтисодиёти давлатларида одат бўлганлиги сабабли уни бизнес тушунчасига киритиш зарурияти йўқ.

2. Тадбиркорлик фаолиятининг мақсадлари.

Тадбиркорлик фаолияти бошқа турдаги меҳнат билан битта асосий ўхшашлиги бор у ақлий ва жисмоний меҳнатни талаб қилади, демак ҳар бир меҳнат каби баҳоланиши ва рағбатлантирилиши зарур.

Капитализмнинг биринчи босқичида тадбиркорлик фаолияти фақат юқори фойда олиш мақсадларини кўзлаган. Бунинг ишчилар ва табиатни эксплутация қилиш лозим деб топилган.

Тўғри, ҳозир ҳам фойда олиш тадбиркорликнинг аксарият ҳолларида асосий мақсад бўлиб, ҳисобланади. Аммо фойда тушунчанинг ўзи бошқа туе олади.

Бозор иқтисодиётида ишлаб чиқаришда қўлланиладиган ресурслар ва улар учун тўлаш тўрт хил бўлади:

1) ер (хом ашё) рента тўлови;
2) ишчи кучи «меҳнат ҳақи»;
3) капитал процент тўлови;
4) тадбиркорлик қобилияти – фойда.

Шундан келиб чиқадики замонавий бозор иқтисодиётида фойда тадбиркорлик қобилиятининг баҳосини белгилайди. Тадбиркорликнинг фаолият тури ва ишлаб чиқариш усулларини тўғри танлаш унинг фойда миқдорини юқори ёки паст бўлишини белгилайди. Ҳар бир тадбиркор ўз меҳнатини юқори баҳоланишига интилади, бозор шароитида бу фойдани максималлаштириш демакдир.

Фойдани максималлаштириш тўйинган бозор шароитида фақат қаттиқ рақобат, соҳаси тўғри танлаш, талабни яхши билиш ва маҳсулотни керакли жойга етказиш билан эришиш мумкин.

Иш бошлаган тадбиркор учун фойда олиш аста секинлик билан ўз аҳамиятини йўқотади. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда кўп фирма эгаллари меъёрий фойда ёки ўз эҳтиёжига етадиган фойда билан қониқадилар. Улар учун бошқа мақсадлар устивор бўлиб қолади.

Бундай мақсадлардан бири – фирмани номини тарихда қолдириш. Бунинг учун фирма эгаси унинг жамиятга фойдали бўлишини, харидорлар унда миннатдор бўлишини, харидорларнинг аксарияти доимий мижозлар бўлишига курашади. Бу мақсадга эришиш учун кўпинча фойдани максималлаштиришдан воз кечишга тўғри келади.

Ёки яна бир мақсадни олайлик – ўз қобилиятини намоён қилиш. Маълумки одамзоднинг кўп қисми ижодий фикрлаш қобилияти юқори бўлган шахслар. Улар давлат ёки бошқа корхоналарда ўз қобилиятларини кўрсатишга ожизлар. Шу сабабдан улар ўз бизнесларини бошлайдилар ва шу билан жамиятга ва атрофдагиларга ўзларини имкониятларини кўрсатадилар. Ғарб давлатларида ҳар хил сўровлар ўтказилиб туради. Ана шундай сўровларни бирида ўқувчиларнинг 90% ўз бизнесларини очишни хохлашларини айтдилар.

Демак, бундай жамиятда тадбиркорнинг обрўси жуда юқори ва бу обрўга эришни кўпчилик истайди.

Тадбиркорлик – бу ҳамма вақт таваккал ва банкротлик хавфидир. Шунинг учун тадбиркорлик фаолиятининг яна бир мақсади таваккалчиликга бўлган эҳтиёжни қондириш. Одамлар ҳаётида таваккалчилик ходисалари ҳар куни учрайди. Бирон қарор қабул қилинган ҳамма вақт камида 2 – та вариантдан танлаш керак.

Бирор нарса харид қилинса, албатта бошқа нарсадан воз кечилади. Бирон бир соҳада бизнес қилинса, албатта бошқа соҳадаги фойдадан четда қолади.

Тадбиркорчи – бу таваккалга мойил киши ана шу эҳтиёжни қондириш учун ҳам тадбиркорлар кўпинча ҳар хил соҳаларда ўзларини синаб кўрадилар.

Ҳозирга замонда бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларда тадбиркорликни яна бир мақсади устивор бўлиб қолган – бу ижтимоий мақсад жамиятда фойда келтириш.

Айниқса ғарб давлатларида бу жуда юқори аҳамиятга эга бўлган. Кишилар саломатлиги зарар етказмаслик, атроф муҳитни сақлаш, ногиронларга ёрдам бериш, камбағалларни қўллаб қувватлаш ва ҳоказолар йирик фирмаларнинг асосий мақсадларидан ҳисобланади. Бу мақсадни кўзламайдиган фирмаларга ишонч йўқолади ва албатта фойда камайиб боради. Хулоса қилиб айтганда замонавий тадбиркорликнинг мақсади уни қониқтирадиган фойдани очиш билан бирга ижтимоий самарага эришишдир.

3. Тадбиркорлик фаолиятининг хусусиятлари.

Тадбиркорлик фаолиятини хусусиятлари атроф муҳитга ва фаолият кўрсатиш учун яратилган шароитларга боғлиқ. Тадбиркорлик фаолиятига жуда *кўп омиллар таъсир ўтказади:*

1. Иқтисодий вазият, ёки пул ва ресурслардан фойдаланиш имкониятлари, жиҳозлар олиш, ишчи кучини ёллаш имкониятлари жамиятда даромаднинг юқорилиги, талабнинг қондирилиш ва бошқалар. Иқтисодий вазият тадбиркорлик турлари ва шаклларини белгилайди. Масалан, бизнинг республикамиз иқтисодий вазият ишлаб чиқариш сабабли узоқ муддатли инвестициялар фойдали бўлмаяпти. Шунинг учун ҳамма савдо – сотиқ, восита билан шуғулланмоқда.
2. Сиёсий вазият. Хукуматнинг сиёсати жуда катта аҳамиятга эга. Республикамизда икки йил ичида тадбиркорликни даражагача етиб келиши Президент сиёсати туфайли эришилган.
3. Қонуний шароитлар. Маърузанинг бошида тадбиркорлик ривожланишига замин яратадиган асосий қонунларнинг бир нечтасини айтиб ўтдик. Вазият ўзгарган сари янги фармонлар, қонунлар ва қарорларни чиқиши тадбиркорликни жамиятга фойдали тус олишини белгилайди.
4. Ижтимоий – маданий вазият. Фақат жамият ёки истеъмолчилар тадбиркорлик турини белгилайдилар. Истеъмолчилар қандай товарларга талаб пайдо қилсалар шу товар ишлаб чиқилади. Диний ва ахлоқий одатлар ҳам тадбиркорлик турига таъсир ўтказадилар.

5. Техналогик имкониятлар яъни маълум маҳсулот ишлаб чиқариш учун фақат техника тараққиёти.
6. Табиат муҳити транспорт йўллари, хом – ашё энергияларининг ўзаро *жойлашиши истеъмол бозорининг тарқоқлиги ва хоказо.*
7. Бозор инфракстураси (банклар, улгуржи ва чакана ташкилотлар, биржалар, реклама воситалари суғурта компаниялар ва бошқалар).

Ушбу факторларни ҳисобга олиш учун тадбиркорда таваккалчилик вазиятда иш кучи қобилияти муҳим аҳамиятга эга бўлади.

Бу фақат таваккал шу кўриш етарли бўлмаганлигини белгилайди. Таваккал албатта пухта тайёргарликга асосланган бўлиши зарур.

Бунинг учун тадбиркор учун яна бир хусусиятга эга бўлиши зарур сезгирлик хусусияти.

Яъни бозорнинг қайси йўналишлари ривожланиши сезган ва бунга *тайёргарлик кўрган тадбиркорлар иқтисодий ва ижтимоий фойдадан энг кўп* фойдаланадилар. Оддий мисол: 1989 йилда керамзит блок ишлаб чиқаришни бошлаган шахслар энг юқори, фойда олдилар, 1992 йилда бошланганда эса ўртача фойда юқори кўтарилмадилар.

Айрим маҳсулотлар учун 5-6 ой бозорда ҳокимлик қилиш уни эгалаш учун кифоядир.

Шунинг учун тадбиркорлик сезгилик тайёргарликга жуда катта аҳамият беради.

Тайёргарлик тушунчасига фақат ишлаб чиқаришни ташкил этиш эмас, балки талабни шакллантириш, сотиш каналларини танлаш, нархларни тўғри *белгилаш киради.*

Таянч иборалар: хусусийлаштириш, мулк, бизнес, фойда, бозор иқтисодиёти, *талабни шакллантириш, сотиш канали, рента, маблағ, ижара, хом-ашё, капитал,* техника, технология.

Назорат учун саволлар:

1. Тадбиркорликнинг моҳияти нимадан иборат?
2. Тадбиркорлик қандай тамойилларга асосланади?
3. Иқтисодий омилларга нималар киради?
4. Тадбиркорлик омилларига нималар киради?
5. Тадбиркорлик фаолиятининг субъекти ва объекти нима?
6. Тадбиркор ишчи кучи омилига бўлган талабни қандай аниқлайди?
7. Тадбиркорлик фаолияти учун қандай шароитлар бўлиши лозим?
8. *Тадбиркорлик гояси нима?*
9. Иқтисодиётни демократик бошқаришда тадбиркорлик қандай ўринга эга?
10. Тадбиркорлик фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари нимадан иборат?
11. Фан-техника ютуқларини амалиётга тадбиқ этишда тадбиркорлик ўрни нимада?

3 – МАВЗУ: Тадбиркорликнинг давлат томонидан қўллаб - қувватланиши ва бошқарилиши

Маъруза режаси:

1. Ўзбекистон Республикасида тадбиркорликнинг амалга оширилиши.
2. Кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб - қувватланиши.
3. Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисидаги қонунлар ҳақида.
4. Ўзбекистонда кичик ва хусусий тадбиркорликнинг давлат томонидан қўллаб қувватланиши.

1. Ўзбекистон Республикасида тадбиркорликнинг амалга оширилиши.

Ўзбекистон Республикаси ҳам ривожланиш, рағбатлантиришга катта аҳамият бераяпти. Ўзбекистон Республикасида ташкил этишнинг ҳуқуқий асослари, уларнинг фаолияти ва ривожланиши Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида ишбилармонлик тўғрисида»ги 1991 йил 15 февраль қонун билан белгилаб қуйилган.

Қонун ишбилармонлар мустақиллигини иқтисодий ва қонуний жиҳатдан ҳимоялайди, улар ҳуқуқ ва маъсулиятини белгилайди, ишбилармонларнинг бошқа ишбилармонлар, ташкилотлар, давлат органлари билан алоқаларини тартибга келтиради.

Ўзбекистон Республикасида ишбилармонлик қуйидагича амалга оширилади:

- Ишбилармоннинг шахсий маблағи эвазига;
- Ишбилармон томонидан бошқа фуқаролар, юридик шахслар, жумладан чет эл маблағини жалб этилади ваш у асосида иш юритилади;
- Ишбилармон томонидан давлат маблағини ва жамоат ташкилотлари маблағи асосида;
- Юқорида тилга олинган мулк шаклларини қўшган ҳолда.

Ишбилармонлик фаолияти мулк эгаси сифатида субъект куринишида бошқарувнинг мулки билан амалга оширилади.

Қуйидагилар Ўзбекистон Республикасида ишбилармонликни ривожлантириш принципларига киради:

- ишбилармонга ўз мулкидан қонунда таъқиқланмаган барча кўринишларда фойдаланиш ҳуқуқи берилади;
- хўжалик юритишда ва уни бошқаришда мустақиллик берилади;
- мулк шаклидан қатъий назар ишбилармонларнинг ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятининг барча кўринишлари қонун олдида тенгдир;
- ишбилармонликни малга ошириш ва ишчи кучи белгилашда эркинлик;
- солиқ идоралари олдида фойда кўришнинг барча турлари ҳақида декларатив ҳисобот.

Қуйидагилар ишбилармонлик шаклларига киради:

- индивидуал меҳнат фаолият;
- шахсий ишбилармонлик;
- жамоатчилик ишбилармонлиги;

- қўшма ишбилармонлик.

Ўзбекистон Республикаси ишбилармонлик фаолиятини рағбатлантиради ва уларга ёрдам беради. Бу ердан солиқ тўлашда имтиёз бериш, бино ажратиш, йўл алоқа, инфраструктуранинг барча кўринишларини ривожлантириш билан амалга оширилади ва ишбилармонлик жараёнини тезлаштиради.

Бу сиёсат келгусида ҳам сақланиб қолади, деб умид билдириш мумкин, нимага деганда одамлар янги корхоналар, янги иш ўринлари очишини, янги иш ўринлари эса иқтисодий қудратни оширади, деб тушуннадилар.

Ўзбекистон Республикаси ишбилармонлик фаолиятини ва технологик жараёнларни рағбатлантириш учун ўз инновация саноат сиёсатини юргизади.

Ишбилармонликни давлат ва жамоатчилик томонидан қўллаб қувватланган сақланиб қолиши атрофидагиларнинг унга нисбатан ижобий муносабатда бўлишига ҳам боғлиқ.

Ишбилармонлик касби ҳурматли ва эътиборли бўлиб қолиши лозим. Нимага деганда унинг номи мамлакат иқтисодиётини тиклаш билан боғлиқ бўлиб қолиши лозим, бу нарса, масалан АҚШда ҳам шундай кўринишда, оммавий ахборот воситаларининг ишбилармонликни шу даражага етказишдаги роли айниқса муҳимдир.

И.А.Каримовнинг «Ўзбекистоннинг ўз тараққиёт йўли» номли китобида Ўзбекистоннинг иқтисодий соҳасидаги ривожланишида босқичма – босқич ўтилаадиган ижтимоий белгиланган иқтисодиётнинг, ҳар томонлама ривожланган ташаббускорлик ва ишчанликнинг, ишбилармонликка эркинлик беришнинг, аҳамияти каттадир. Бундан ташқари иқтисодий механизмлар самарадорлигини кўпайтириш, қудратли ва ривожланиб борувчи иқтисодиётни барпо этиш ҳам ҳозт муҳим.

2. Кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб қувватланиши.

Кичик корхоналарни давлат томолидан қўллаб қувватланиш шакллари. Ҳозирги кунда кичик корхоналарнинг иқтисодиётини соғломлаштиришдаги ҳиссаси ҳозирча етарли эмас. Бу ишлаб чиқаришнинг умумий пасайиши, хўжалик алоқаларининг узилганлиги, уларни давлат томонидан етарли қўллаб қувватланмоги билан ифодаланади. Шу билан бирга кичик корхоналар барқарор бўлмаган тадбиркорлик тузилма сифатида бозор ўзгаришига боғлиқ бўлиб, давлат томонидан қўллаб қувватланишига муҳтождир.

Кўп мамлакатларда кичик бизнесни давлат томонидан қўллаб қувватланиши борасида махсус фондлар мавжуд – масалан, Японияда, бу мақсад учун бюджетдан 2 – 3 млр доллар ажратилади.

Кўп ҳолларда, чет элларда кичик корхоналарни давлат томонидан молиявий – кредит қўлланилиши махсус тузилмалар ва фондлар орқали амалга оширилади. Масалан, «Кичик бизнес ишлари бўйича маъмурият» (АҚШ), «Кичик бизнесни суғурталш кредитлаш Корпорацияси» (Япония), «Кичик ва ўрта фирмалар учун кредитлар» (Франция) шулар жумласидандир.

Кичик корхоналар шунингдек, ахборот хизмати, кадрлар тайёрлаш, имтиёзли банк кредитлари ва бошқа ёрдамлар кўрсатилишига мухтождир.

Давлат томонидан қўллаб қувватлашнинг бошқа шакллари ҳам мавжуд: кичик корхоналарни давлат буюртмаси билан таъминлаш (бунга эҳтиёж бўлса), саноати сует ривожланган ҳудудларда кичик корхоналарга турли имтиёзлар яратиш ва ҳ.к.

Ҳозирги кичик корхоналарни асосан ривожланиши, воситачиликда ва кўп капитал қуйилма талаб этилмайдиган соҳаларда савдода, овқатланиш тармоғида уй – жой қурилишида, техник машиналарни қайта таъмирлашда, қишоқ хўжалигида кузатилмоқда. Шу қаторда, улар томонидан илмий – техника янгиликлари ва ахборот сингари қудратли бозор эгалланмаяпти. Бу ҳар бир томондан давлатнинг бу муаммога етарли эътибор берилмаётганлиги сабаб бўлса, бошқа томондан, давлат илмий – текшириш институтларининг монополияси сабаб бўлади. Бу пировардида давлат секторини монополиялашувига олиб келмоқда.

Чет элларда кичик бизнесни қўллаб – қувватланиши. Бу борада АҚШда олиб борилаётган иш тажрибаси эътиборга моликдир.

80 йилларда АҚШда якка тартибли ва гуруҳларнинг инновация бизнесни кескин ўсди. Кичик инновация ишлаб чиқариш омиллар, муҳандислар, ихтирочиларнинг шахсий меҳнатлари асосида ташкил этила бошланди. 80 йиллар охирида ва 90 йиллар бошида АҚШнинг кўп илм Фан талаб этадиган секторда 30 дан 40 гача компания мавжуд бўлиб, уларнинг ҳар бири 1000 та якин одам ишланган бўлса, бугун АҚШда ҳар йили ташкил топаётган 600 – 700 та янги фирмаларнинг 1/8 илмий – техник янгиликларини ишлаб чиқаришга ихтисослашган.

АҚШда кўплаб миқдордаги майда инновация корхоналари анъанавий илмий – текшириш ва конструкторлик комплекслар, ишлаб чиқариш корпорациялари, давлат лабораториялари, турли мақсадни кўзлаб тузилмалари ўзига хос тўлдирувчиси сифатида намоён бўлмоқда.

АҚШ тажрибасидан маълум бўлдики, майда. Инновация бизнесни ресурс билан таъминланганлиги шароитида, уларнинг яшовчанлиги давлат томонидан қўллаб – қувватланиши тармоғини ташкил этилишига боғлиқ бўлиб, бунинг асосий йўналишларига қўйидагилар киради:

- Молиявий қўллаб – қувватлаш (таваккалчилик капитални кўп сонли манбаларининг мавжудлиги):
- Моддий – техник (ижара бери шва сотиб олиш имкониятининг мавжудлиги шу жумладан имтиёзли шартлар ва қурилмалар, техникалар, илмий жиҳозлар, транпорт воситалари, нусҳа кучириш техникалари ва ҳ.к)
- Ахборот (ахборот тормоқлари имкониятларидан, техника кутубхоналаридан, кўрсаткичлар базаларига кира олиш имкониятларидан ва ҳ.к. фойдаланиш);
- Консультатив (солиққа тортиш, суғурта, режалаштириш, маркетинг, ҳисобот юритиш, патентларни расмийлаштириш масалалари бўйича майда инновацион корхоналарни ташкил этиш бўйича ихтисослашган консультация берилишини ривожлантириш).

Бу тармоқни ривожлантиришга федерал ҳукумат, маҳаллий ҳокимият, жамоатчилик, университетлар ва хусусий бизнеснинг диққат эътибори

қаратилмоқда. Бу борада давлат томонидан юритилаётган сиёсат асосан «инновация муҳити»ни яратишга, яъни маъқул иқтисодий, ҳуқуқий, ташкилий, психологик ва бошқа шароитларни яратилишига қаратилмоқда.

3. Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисидаги қонунлар ҳақида

Тадбиркорлик қайси шаклда олиб боришидан қатъий назар, у давлат томонидан қўллаб қувватланади. Давлат томонидан тадбиркорлик фаолиятининг қўллаб-қувватланиши турли шаклларда ва усулларда олиб борилади. Жумладан тадбиркорлик фаолиятини энг аввало давлат бошқарув органлари томонидан уларнинг ваколати доирасида амалга оширилади.

Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолати тўғрисида»ги қонуннинг 41-моддасида давлат бошқарув органларининг тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш соҳасида фаолияти кўрсатиб ўтилган.

Тадбиркорлик мулк ҳуқуқини субъектларининг товар ишлаб чиқариш, хизматлар кўрсатиш асосида фойда кўриш ёки даромад олишга қаратилган амалдаги қонун доирасида ташаббускорлик билан фаолият кўрсатишдир. Ўзбекистон Республикасининг 2000 йил 25 майда қабул қилинган «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги қонун мамлакатимизда тадбиркорликни ривожланиш ишнинг ҳуқуқий таянчидир. Табиркорлик тўғрисидаги мазкур қонунда фуқароларнинг ишбилармонлигини ошириш, тадбирикорлик фаолияти эркинлигини бутун чоралар билан ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий кафолати белгиланади ва тадбиркорларида жаҳон бозорларига ўз товарлари билан кириб боришларига ҳар томонлама кулай имконият яратилди.

Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва уни хусусийлаштиришда Ўзбекистон Республикасининг 1991 йил 19 ноябрда қабул қилинган, 1993 йилда 7 май эса ўзгартириш ва қўшимчалар киритилади.

Давлат тасаррувидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида қонун муҳим ҳуқуқий ҳужжат бўлади. Унда мулкни давлат тасаррувидан чиқариб хусусийлашганлиги жараёни ҳуқуқий кафолатланади.

Ушбу қонун Ўзбекистон Республикасида тадбиркорликни ташкил этиш, унинг амал қилиши ва ривожланишнинг ҳуқуқий асосларини белгилайди.

Қонун тадбиркорларнинг иқтисодий ва ҳуқуқий мустақиллигига кафолат беради, уларнинг ҳуқуқ ва маъсулиятини аниқлайди, тадбиркорларнинг бошқа корхоналар ва ташкилотлар, давлат бошқаруви идоралари билан муносабатларини тартибга солади.

Қонун фуқароларнинг тадбиркорлик қобилиятини бутун чоралар билан ишга солиш, уларнинг ишбилармонлигини ошириш, тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий кафолатларини белгилаш асосида бозор муносабатларини шакллантириш ва ривожлантириш жараёнларини жадаллаштиришга қаратилгандир.

Қонун мулкчилик ва хўжалик юритиш шаклларини эркин танлаш, бу шаклларнинг тенгхукурушлик асосида амал қилиши, ўзаро ҳамкорлик ва эркин рақобатлашув таъминланадиган шароитларнинг яратилишига кўмаклашади.

4. Ўзбекистон кичик ва хусусий тадбиркорликнинг давлат томонидан қўллаб – қувватланиши.

Ўзбекистон кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш бўйича давлат сиёсатини ишлаб чиқадиган ва амалга оширадиган асосий ташкилот Республика товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси (ТИЧТП) ҳисобланади, унинг тузилмасига юклатилган, вазифалар билан белгиланади. Уларнинг асосийлари жойларда иқтисодий фаолиятни жонлаштириш ва ривожлантириш, мулкдорлар синфи шаклланишини тезлаштириш ва улар манфаатларини ҳимоя қилишдан иборат. Мазкур вазифаларни бажариш учун умуман марказлаштирилмаган ташкилий тузилма талаб этилади. Шу билан бирга давлат ҳукумати органи вакили ва маслахатчиси вазифаси иқтисодий ҳаётнинг барча даражалари: жойларда, ҳудудлар ва умуммиллий миқёсдир давлат манфаатлари намояндаси сифатида қатнашиш ҳуқуқини беради, бутун ҳудуд умуман, иқтисодий хўжалик бошқариш ва ободонлаштириш мажбуриятини юклайди. Тадбиркорлик субъектлари палатаси хузуридаги палата аъзоси бўлган хўжалик ҳисобидаги ахборот маслахат марказларига таъсис хужжатлари бизнес режаларни ишлаб чиқариш бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботи аудиторлик текширишларини ташкил этишда ҳар томонлама кумак бермоқда. Тадбирокрлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш мақсадида, тадбиркорлик тузилмасини назорат қилувчи ташкилотлар ўз вазифаларини фақат палата ёки унинг вазифасини бажарувчи ташкилот вакили иштирокидагина амалга ошириш мумкинлиги белгиланади. Бугунги кунда ТИЧТП тизими модел алоқасига эга бўлиб, ундан тадбиркорлик фаолиятини аниқ таъминлаш учун зарур бўлган оператив ахборот мунтазам бериб борилади.

Қишлоқдаги тадбиркорлар деҳқон ва фермерлик хўжаликлари уюшмасига бирлашган.

Уюшма ва унинг ҳудудлий ваколатхоналари деҳқон ва фермер хўжаликларини бирлаштиради, давлат ва бошқа ташкилотларда уларнинг манфаатларини ҳимоя қилади ва ифодалайди, ўз фаолиятини тўлиқ хўжалик ҳисобида уставларга мувофиқ ташкил қилади.

Уюшманинг ўз аъзолари билан ҳуқуқий муносабатлари Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунларига мувофиқ томонлар мажбурияти ва манфаатларини ҳисобига олган ҳолда, ўз уставлари ва хўжаликлар томонидан уюшманинг туман ваколатхоналари билан тузилган шартномалари асосида амалга оширилади.

Уюшманинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- деҳқон ва фермер хўжаликлари ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилиш;
- улар фаолияти, ташкил этилиши ва тугатилиши мониторинги;
- деҳқон ва фермер хўжаликларининг ерлардан самарали фойдаланишини ўрганиш, тегишли ҳокимиятларга қўшимча ерлар бериш ёки қонунда белгиланган тартибда ерларни олиб қўйиш учун таклифлар киритиш.

Уюшма шартнома асосида майда ва ўрта қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқарувчиларни уруғ, экиш материаллари, зотли моллар ва бошқа ресурслар билан таъминлаш: уларнинг ишлаб чиқариш

технология, транспорт, юридик, ахборот, маркетинг ва бошқа ишлаб чиқарилган маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотишга ёрдам беради.

Республикада 25 бизнес-инкубатор тармоғи фаолият кўрсатади. Уларнинг вазифаси инновация фаолияти, янги ишлаб чиқаришларни ташкил этиш, тадбиркорларга консалтинг, патент ва бошқа хизматларни бажариш, уларни бозор ва касбий малакаларга ўргатишдан иборат. Сунгги пайтларда кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш учун кредит линияларини кенгайтиришга катта аҳамият берилмоқда. Кредитлар хорижий инвесторлар томонидан берилмоқда. Хорижий кредит линияларини амалга оширувчи банклар субъектда гаров мулкининг етишмаган пайтда унинг ўрнига бўлажак ҳосил ёки кредит ҳисобига олинган жихозларда ишлаб чиқарилган маҳсулот учун фьючер контрактлари қабул қилиши, шунингдек, кредитлар ҳисобига сотиб олинган хорижий ускуналарни кейинчалик ким ошди савдосида сотиши мумкин. Бизнес фонд фермер ва деҳқон хўжаликларини қўллаб-қувватлаш фонди амалга оширадиган хорижий кредит линиялари бўйича гаровни 50 фоизлик суғурта қилиш тадбиркорлар учун катта ёрдам бўлди. 1998 йилда Бизнес – фонд томонидан умумий суммаси 176 млн. сумлик 28 лойиха бўйича кредит линияси очилди. Кредитнинг ўртача миқдори 21368,5 млн. сумни, фонднинг вилоят бошқармалари томонидан берилган ўртача кредит миқдори 1576,3 минг сўмни ташкил этди. Бухородаги «КумРабот» хусусий фирмаси 78037,5 минг сўмлик кредит линияси туфайли печенье ишлаб чиқарадиган импорт ускуналарини харид қилди. Кредитлар йилига 10 дан 26 фоизгача ставкада 10 йил муддатга 2 йилдан 5 йилгача имтиёзли давр билан берилди. Намангандаги «Марма – Ф» хусусий фирмаси устав фондига бизнес фонд томонидан Италиянинг «Пеллегрини» фирмаси технологияси бўйича мармар ва тавертинг плиталари ишлаб чиқаришни ташкил этиш учун 35 млн. сўм берилади. Бунда кредит ресурслари қуйидаги тартибда тақсимланади: қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлашга (3 та лойиҳа, фермер хўжаликларини ривожлантиришга 10 та лойиҳа, қурилиш саноатига 3 та лойиҳа, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришга 8 та лойиҳа, маҳаллий саноатни ривожлантиришга 4 та лойиҳа тўғри келади).

1998 йилдан бошлаб «Мадад» ихтисослаштирилган суғурта агентлиги кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришга йўналтирилган хизматлар доирасини анча кенгайтирди. Тадбиркорлик хатарларини суғурталаш билан бирга агентлик саломатлик жисмоний шахслар мулки, ХИФлар ва аудиторлар маъсулиятини ҳам суғурта қилмоқда.

Реслубликада фаолият юритаётган кичик тадбиркорликни ривожлантириш тузилмалари ўз вазифаларини бажарган ҳолда хизматлар сонини кўпайтирмоқда.бугунги кунга келиб, улар ташкил этилаётган корхонанинг рўйхатдан ўтиш ва ишлаб чиқариши соҳасини танлаш пайтидан тортиб, маркетинг ва тайёр маҳсулотни сотишда ёрдам беришгача тадбиркорнинг эҳтиёжларини қондириши мумкин. Бунда хизматлар имтиёзли нархлар ва тупик ҳажмда амалга оширилади. Тадбиркорлар учун мазкур фондлар, инкубаторлар ва палата яна нимаси билан жозибали бўла олади? Улар инфратузилма объектлари тақдим этган замонавий ахборот услублари ва

Зам.1 Ст.
Инв №

техник воситаларидан ўзи учун фойдали тарзда фойдаланиши мумкин. Шунингдек, улар лойиҳани ишлаб чиқариш ва шерикларни танлашда зарур малакали ва масъулиятли ёрдам бериши мумкин, бу эса тадбиркорлик хатарларини анча камайтиради. Улар республика махсус марказлари, махсус курсларида ўқиш ва тажриба орттириш, турли услубий материал ва қўлланмалар олишда ҳам кўмак бера олади.

Республика тадбиркорлари бугун ишни саводли юритишни ўрганишга тобора кўпроқ эҳтиёж сезмоқдалар. Бироқ улар учун асосий манба оммавий ахборот воситалари ёки танишлар тажрибаси эмас, ихтисослаштирилган консалтинг фирмалари ва ахборот марказлари хизмат қилиши зарур. Республикада таълим тузилмаларининг самарали иш юритишига алоҳида эътибор бермоқда. Бозор иқтисодиёти кадрларни тайёрлаш ва ўқитиш жараёнига республиканинг 47 олий юрти, 12 худудий ўқув маркази, 15 коллеж, 116 лицей, 6 халқаро бизнес-мактаби, 122 тадбиркорлик мактаби, 16 бизнес – инкубатор, ТИЧТП таълимот департаментининг 17 бизнес – мактаби жалб қилинган.

Бундан ташқари, тадбиркорлик фаолияти учун кадрлар тайёрлашнинг муқобил нодавлат тизими ҳам шаклланмоқда. Бу йўналишга узил-кесил яхлит тавсиф бериш учун бизнес – мактаб, коллеж ва тадбиркорлик университетини ўз ичига олган уч босқичли тадбиркорлик таълим тизимини вужудга келтириш бўйича таклифлар ишлаб чиқилган. ТИЧТП тизимида ҳам бу мақсадларни амалга ошириш учун катта иш йўлга қўйилган. Бушаган ишчи кучини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш дастури ишлаб чиқилган ва амалга оширилмоқда, таълим тўғрисидаги қонуннинг баъзи моддаларини ўзгартириш бўйича таклифлар киритилган, вужудга келган бизнес – мактаблар шаклланишининг ҳуқуқий негизи таълим соҳасидаги жорий меъёрий ҳужжатларга мослаштирилган.

Европа Иттифоқи Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга йўналтирилган дастурлари техник ва ахборот жиҳатидан фаол ёрдам бермоқда. ТАСИС дастури доирасида Европа Иттифоқи Ҳайъати ташкил этилди, ўқитадиган марказлар тармоғи мунтазам кенгайтирилмоқда. ТИЧТП ташаббуси билан шунингдек, Республика амалий алоқалар маркази дастурлари доирасида тадбиркорлар касбий ўсишига ҳаққоний мадад бўлаётган семинарлар, тадбиркорлик учрашувлари ўтказилмоқда.

Тадбиркорларимиз Европа мамлакатлари компаниялари билан фаол ва бевосита ҳамкорлик ўрнатмоқда. Натижада, хусусий тадбиркорликни тартибга соли шва қўллаб-қувватлашдаги асрлар мобайнида тўпланган тажриба республика бозор иқтисодиётининг оёққа туриши шароитларига ўтказилмоқда. Ўзбекистон кичик ва хусусий тадбиркорлари вакилларининг Апелдорн (Голландия) шаҳридаги ҳамкасблар билан учрашуви анъанага айланди. Халқаро учрашувлар ва ҳамкорликлар, Ўзбекистон кичик ва хусусий тадбиркорлигининг жаҳон иқтисодиётига тезроқ киришга ёрдам бермоқда.

Таянч иборалар: хусусийлаштириш, мулкдорлар синфи, кичик бизнес, консалтинг маслаҳат, суғурталаш, молиялаш манбалари, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш.

Назорат учун саволлар:

1. Ўзбекистонда давлат мулкини хусусийлаштириш жараёнлари қачондан бошланди ва нима мақсадда?

2. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш учун давлат қандай дастурларни ишлаб чиқди?

3. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришда чет эллаги қандай тажрибалар ўрганилди?

4. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғриси»даги қонунининг моҳиятини тушунтириб беринг?

5. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришда Савдо-саноат палатаси қандай вазифаларни бажариши лозим?

4 – МАВЗУ: Тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилиш

Маъруза режаси:

1. Иқтисодий таҳлил моҳияти ва унинг услублари.
2. Тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилиш босқичлари.
3. Корхона ҳолатини баҳолаш кўрсаткичлари.

1. Иқтисодий таҳлил моҳияти ва унинг услублари

Тадбиркорлик – мулкчилик субъектларининг моллар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш ҳамда фойда ёки даромад олишга қаратилган амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан фаолият кўрсатишдир.

Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик:

- тадбиркорнинг шахсий мулки асосида;
- тадбиркорнинг бошқа жисмоний ва юридик шахслар, шу жумладан ажнабий ҳамда юридик шахсларнинг мол – мулкларини турли шаклларда жалб этиш асосида;
- тадбиркорнинг давлат ва жамоа ташкилотлари мол – мулкларидан фойдаланиш асосида;
- юқорида қайт этилган шаклларни қўшиб олиб бориш асосида амалга оширилади.

Тадбиркорлик фаолияти мулкдор томонидан ҳам, шунингдек унинг мол – мулкини идора қилувчи субъект томонидан ҳам амалга оширилиши мумкин.

Тадбиркорлик билан шуғулланувчи фуқаро ёки корхона мулкига нисбатан эгалик ҳуқуқига эга бўлиши ва унинг фаолияти ўша мулк ҳисобига амалга оширади. Лекин тадбиркорлик билан шуғулланиш учун барча ҳолларда мулкчилик ҳуқуқига эга бўлишлик ҳам кифоя қилади. Шундай экан тадбиркорлик тадбиркорнинг ўзига тегишли бўлмаган мулк ҳисобига ҳам амалга оширилиши мумкин, агар у мулкка нисбатан тўла хўжалик юргизиш ҳуқуқига эга бўлса.

Тўла хўжалик юргизиш ҳукуҳининг тушунчаси ва ушбу ҳуқуққа эга бўлган корхонанинг мулкка нисбатан ҳуқуқий лаёқатни Ўзбекистон Республикасининг «Мулкчилик тўғрисида»ги Қонунида кўзда тутилган. Қонунчилик 29 – моддасига мувофиқ давлат мулки давлат корхонасига тўла хўжалик юритиш ҳуқуқини амалга оширар экан, мазкур мулкка эгалик қилади, ундан фойдаланилади ва тасарруф этади, бунга нисбатан ўз ҳоҳиши билан қонунга зид келмайдиган ҳар қандай ҳаракатни амалга оширади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида бизнесга, эркин тадбиркорликка асосланган иқтисодиёт шаклланади. Бизнеснинг энг асосий унсури тадбиркорликдир. Тадбиркорлик эркинлиги бозор иқтисодиётининг энг асосий унсурларидан бири ҳисобланади.

Тадбиркорлик мулкий муносабатлар доирасида юз беради. Мулкчилик турли – туман бўлганидан тадбиркорлик ҳам бир хил бўлмайди. Шу боисдан тадбиркорликнинг хусусий, жамоа, индивидуал, давлат, аралаш (қўшма) шакллари мувжуддир.

Ҳозирги замон тадбиркори бозорни харидоргир товарга тўйдириб оладиган товар ишлаб чиқарувчидир. Тадбиркор янгиликни жорий эта оладиган, ишлаб чиқариш омилларидан оқилона фойдаланиб, иқтисодий ўсишни таъминлайдиган, ўзини ва ўз жамиятининг бойлигини ошира оладиган, кишиларнинг фаровонлигига ҳисса қўша оладиган бўлиши зарур.

Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик фаолиятига ва уни давлат томонидан қўллаб – қувватлашга катта эътибор берилмоқда. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов «Тадбиркорликни фаол кичик бизнесга, ҳуқуқий тадбиркорликка нисбатан республикамизнинг иқтисодий жиҳатдан жадал ривожлантиришни таъминлайдиган омил деб қарамоғимиз лозим» - деб таъкидлайди.

Тадбиркорлар синфи турли тоифа ишбилармонларидан иборат бўлади. Уларнинг қуйидаги гуруҳлари пайдо бўлади:

1. Майда ишлаб чиқариш билан банд бўлган ишбилармонлар: улар одатда якка тартибда фаолият кўрсатувчилар деб юритилади.
2. Интеллектуал мулк соҳиблари ақлий – ижодий меҳнат билан *шуғулланувчи кишилар.*
3. Фермерлар, томорқа хўжалиги соҳиблари, дала ҳовли эгалари.
4. Жамоа ва акционерлар мулкининг биргаликдаги эгалари.
5. Ўз корхонасига эга, ўзгаларни ёллаб ишлатувчи мулк соҳиблари.

Айтилган тоифаларни ўрганиш жуда катта муаммоларни ўз ичига олади.

Корхона бутун фаолиятини ўз ичига олувчи кўрсаткичлар тизими орқали таҳлил қилиниши керак:

Биринчидан, корхона фаолиятининг ниҳоят натижаларини характерловчи кўрсаткичлар – Р, реализация қилинган маҳсулот ҳажми ёки кўрсатилган хизматлар ҳажми:

Иккинчидан, харажат ва ресурслар кўрсаткичлари – таннарх, моддий *харажат, меҳнатга ҳақ тўлаш фонди, персонал сони ва бошқалар.*

Корхона фаолиятини баҳолашнинг энг одлий усули ҳақиқатда мавжуд ва режали кўрсаткичларни солиштиришдир. Олдинги даврлар кўрсаткичи билан ҳам солиштириш мумкин. Шунга ўхшаш солиштириш ишлаб чиқаришга сарфланган ҳаражатлар ва ресурслар кўрсаткичини солиштириш, ишлаб чиқариш ҳажми кўрсаткичларини молиялаштириш орқали амалга оширади. Ҳақиқатдаги ва норматив кўрсаткичларни солиштириш корхона фаолияти самарадорлиги ҳақида хулоса қилиш имконини беради.

Корхона фаолияти самарадорлигини баҳолаш мураккаброқ усули харажат ва натижалар ўртасидаги, харажат ва ресурслар ўртасидаги ўзвий алоқадорликни баҳолашдан иборат. Шунга ўхшаш таҳлил қилинган махсус *ишланган таҳлил ўтказиш ишлаб чиқариш функциясини тузушни талаб қилади.* Ишлаб чиқариш функциясини таҳлил қилиш ниҳоят натижага турли ҳаражатнинг таъсирини миқдорий ўлчам, турли омиллар таъсирини баҳолаш имконини беради.

Тадбиркорнинг асосий вазифаларидан бири ишлаб чиқариш ҳаражатлари – маҳсулот ишлаб чиқаришга қилинган ҳаракат таҳлили ҳисобланади.

Харажат мавжуд даромад олинган маълумотлар тўғрисидаги норматив хужжати билан солиштирилган. Бу корхонанинг кучсиз томонларини аниқлаш, ишлаб чиқариш программасига тузатишлар киритиш имконини беради. Агар асосий рақобатчиларингиз тўғрисида маълумотларга эга бўлсангиз, корхонангиз харажатларини 2 ёки 3 рақобатчилар харажати билан солиштиринг.

Харажатнинг идеал ҳолатига эришиш. Яхши натижага харажатни минималлаштириш орқали эмас, балки оптималлаштириш орқали эришилади.

Юқори самарадорликка эриши учун фойданинг харажатга нисбатини мувоффақиятлаштириш учун қуйидаги тадбирлар кўрилади.

Умумий натижани яхшилаш учун маҳсулот сотишни ўстирадилар. Шу мақсадда реклама фаол қўллайдилар, сервисни яхшилайдилар, маҳсулотларни уларни қўллаш орқали юқори сифат билан борадиган соҳаларни излайдилар.

Харажатни оптималлаштириш учун материалларга қилинадиган харажатни камайтиради ва арзон материаллар, ўринбосар материалларни кўпроқ қўллашади; материаллардан фойдаланишни рационаллаштиради; иш ҳақини камайтириш мақсадида ташкилий ўзгаришлар олиб боради; технологияни такомиллаштирадилар, ходимларни ўқитадилар, автоматлаштириш ва рационаллаштириш усулини қўллайдилар, сифатни яхшилаш программаларини ишлаб чиқарадилар.

Корхоналарда мулкларни оптималлаш учун уларни камайтириш мақсадида захираларни бошқаришни такомиллаштирадилар, ишлаб чиқариш аппаратидан фойдаланишни яхшилашади ва оптималлаштиради, оборот маблағларини қисқартиради.

Корхона *фаолияти самарадорлигини харажатлар ва натижалар нисбати* нуқтаи назаридан кўриб чиқиш.

Биринчидан, харажатлар (ишлаб чиқариш харажатлари) ва натижалар (ишлаб чиқарилган маҳсулот, олинган даромад)ни баҳолаш.

Иккинчидан, ташқи муҳитда (техник тараққиёт, бозорда асосий харажат қилувчи кишилар фаолият, маҳсулотнинг ҳаётий бевосита таъсир қилувчи барча нарсалар) бораётган ўзгаришларни ҳисобга олиш. Бундан пировард натижага 2 та таркибий қисмлар таъсир кўрсатади: ички, ташқи иқтисодий омиллар ва ташқи бозор омиллари.

Самарадорликнинг Реализация қилинган маҳсулот (хизмат) реал харажатлари.

Реализация қилинган маҳсулот қиймати. Ишлаб чиқариш харажатлари	Ишлаб чиқарилган маҳсулот сони. Маҳсулот бир бирлигига қилинган харажатлар	Маҳсулот бирлиги баҳоси. Ишлаб чиқариш маҳсулот миқдори

Айтилганларни умумлаштириб, шуни айтиш мумкинки, ишлаб чиқариш харажатлари умуман, қуйидагиларга боғлиқ бўлади.

Энг муҳим соҳага киритиш тўсиқларини бартараф қилиш учун тадбиркор ўз корхонаси имкониятларини аниқлаш лозим. Бунда қуйидагиларга асосланган:

- тадбиркор ўз мақсадини, яъни кўзланган фойдасини аниқ ҳисоблаб чиқиши лозим;

- *мақсадга эришиш учун лозим бўлган ресурслар ўрганилиб, корхона* ресурслари билан кўзланган мақсаднинг қанчалик ўзаро мос келиши аниқланади. «Кўрпага қараб оёқ узат!» деган халқ нақлига қатъий амал қилиш лозим.

Тадбиркор ўз ички ишлаб чиқариш, тижорат имкониятларини аниқлагач, ташқи имкониятларни ўрганишга киришади. Бунда у бошқа тадбиркор билан ўз капиталини бирлаштириш имкониятларини аниқлайди. Бунинг оқибатида ишни якка ўзи ёки бошқа тадбиркорлар билан бирлашиб бошлаш вариантларидан бирини танлайди.

2. Товар бозорини ўрганиш.

Танланган соҳа ва ҳудуддаги товар бозорини ўрганиш қуйидагича амалга оширилади:

1. Ишлаб чиқарилажак товарга бўлган талаб аниқланади. Бунда истеъмолчилар гуруҳи, уларнинг даромадлари, тадбирлари, диди, қизиқишлари ўрганилади. Бунинг учун матбуотдаги статистик маълумотлардан оила бюджети, унинг даромадлари ва ҳаражатлари таркиби, социологик тадқиқотлар натижаларига асосланиш бўлғуси истеъмолчилар билан шахсий алоқа ўрнатиш мақсадга мувофиқдир.

2. *Таклифни ўрганиш. Бунинг учун соҳа ва ҳудудда фаолият кўрсатаётган* тадбиркорларнинг ишлаб чиқариш ҳажмлари ва имкониятлари аниқланиб, уларнинг истеъмолчилар талабини қай даражада қондиришаётганликлари ўрганилади.

3. Тадбиркор ўзининг рақобатчилик лаёқатини аниқлаш, бунинг учун ўзи ишлаб чиқариши ва тижорат имкониятларини рақобатчиларнинг имкониятлари билан солиштиради. Бунинг оқибатида ўзининг кучли ва кучсиз томонларини объектив баҳолайди.

4. Мақсадли бозор сегментини танлаш. Тадбиркорни қизиқтирувчи бозорда турли истеъмолчи харидорлар гуруҳи бўлиб, улар турли товарга ёки турли модификациядаги товарни ҳарид қилишни исташади. Масалан: биров «Нексия»га, бошқаси «Дамас», «Тико» автомобилларини ҳарид қилувчилар, унинг оддий, стандарт ёки люкс, ёки супер люксидан бирини танлайди. Аниқ истеъмолчи харидорлар гуруҳини аниқлаш бозорни сегментларга ажратиб ўрганиш асосида амалга оширилади. Бозорни сегментларга ажратиб ўрганиш товарнинг истеъмол хусусиятларига боғлиқ равишда истеъмолчиларни демографик, иқтисодий, географик (ҳудудий), ижтимоий – социологик белгиларга қараб гуруҳлаш йўли билан олиб борилади. Бунинг оқибатида тадбиркор маҳсулотларни истеъмол қилувчи харидорлар гуруҳи ва товар тури, унинг модификациялари аниқланади.

5. Товар позициясини аниқлаш. Тадбиркор ўз товарининг хусусиятлари, сифати ва бошқа кўрсаткичлари жиҳатидан рақобатчиларнинг маҳсулотлари билан *қиёслаб, солиштириб, уларга нисбатан ўз товарининг мавқеини* аниқлайди.

Бугунги янги иқтисодий шароитда бизнинг мустақил республикамиз халқ хўжалигининг барча тармоқларида тадбиркорликка кенг йўл очиб берилди. Тадбиркорликни қўллаб – қувватлаш ва ривожлантириш бўйича қонуний – меъёрий ҳужжатлар тўплами яратилди.

Тадбиркорликни ривожлантириш учун турли субсидиялар ажратиш, кредит бериш ва солиқ солишдаги имтиёзларни белгилаш, бевосита ва билвосита ёрдам кўрсатиш кўплаб давлатлар иқтисодий сиёсатининг таркибий қисми ҳисобланади.

Масалан, кичик тадбиркорликни қўллаб – қувватлаш учун давлат сарфи 1998 йилнинг ўзида АҚШда 5,5 миллиард долларни Японияда 3,9 триллион иен (2,2 миллиард доллар)ни Германияда 43,3 миллиард маркани (24,7 миллиард доллар)ни ташкил этган.

Тадбиркорлик фаолиятини кўплаб ташкил этиш орқали иқтисодиётдаги йирик ишлаб чиқариш якка ҳукмронлигини бартараф этиш, хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш жараёнининг амалга оширилиши, самарали рақобат муҳитини шакллантирилиши энг оқилона усуллардан бири ҳисобланади. Бугунги кунда мамлакатимизда фаолият кўрсатаётган кичик корхоналарнинг 70% хусусий мулкка асосланган дир.

Таянч иборалар: тадбиркорлик фаолиятининг таҳлили, иқтисодий таҳлил, молиявий таҳлил, таклифни ўрганиш, талабни ўрганиш, мақсадли бозор, товар бозори.

Назорат учун саволлар:

1. Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик фаолияти қандай ташкил этилади?
2. Тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилишда қандай услублардан фойдаланилади?
3. Иқтисодий таҳлил тадбиркорлик фаолиятида қандай услубларда олиб борилади?
4. Тадбиркорлик фаолиятининг таҳлили нечта босқичда олиб борилади?
5. Фирманинг бозор таҳлили нимага асосланиб амалга оширилади?
6. Мақсадли бозорга чиқиш йўли қандай аниқланади?

5 – МАВЗУ: Тадбиркорлик фаолиятининг ташкилий формалари

Маъруза режаси:

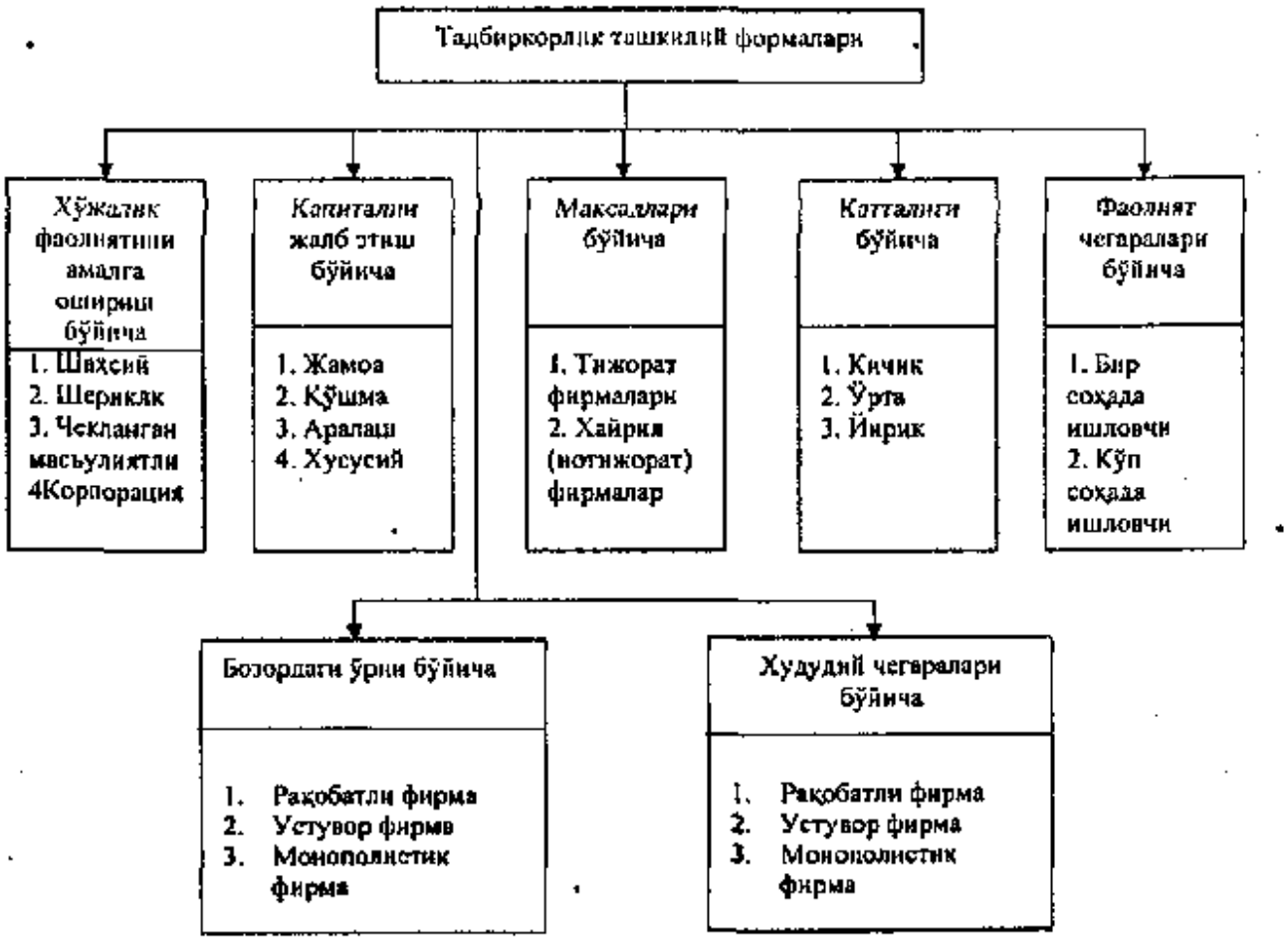
1. Тадбиркорликнинг ташкилий формаларини тасниф этилиши.
2. Шахсий тадбиркорлик, шериклик асосидаги тадбиркорлик, корпарация.
3. Бозорга ўтиш шароитида тадбиркорликнинг махсус формалари.

1. Тадбиркорликнинг ташкилий формаларини тасниф этилиши.

Тадбиркорликнинг намоён бўлишининг асосий омили бўлиб иқтисодий эркинлик хизмат қилади. Эркинлик деганда одатда маҳсулот турини, бозорни тиклаш ва нарх белгилаш эркинлиги тушунилади. Аммо иқтисодий эркинликга нафақат фаолият турларини аниқлашда, балки ташкилий формаларни белгилашда ҳам тўла мустақилликни ҳисобга олади.

Шу сабабли тадбиркорликни турлари ва формалари жуда кўп. Ҳар бир давлатда, бозор иқтисодиётининг ҳар бир босқичида ўзига хос ташкилий формалар мавжуд.

Жаҳон тажрибасини ўрганиш ва Республикамизда қўллаш учун бизлар ушбу ташкилий формаларини билишимиз зарур. Тадбиркорлик турлари қўйидаги кўрсаткичлар бўйича тезкор қилинади.



1. Хўжалик фаолиятини амалга ошириш белгиси бўйича таъсир этиш тадбиркорнинг ҳуқуқлар, маъсулияти ва фирма фаолияти таъсир ўтказиш даражасини белгилайди.

Ушбу белги бўйича корхона ва ташкилотлар шахсий, шериклик, маъсулияти чекланган корхона ва корпорацияларга бўлинади.

2. Капитални жалб этиш белгиси фаолият кўрсатиш учун маблағларни олиш манбаларини кўрсатади.

Худудий корхона фақат бир киши ёки оила жамғармаларига асосланади.

- аралаш корхоналарда таъсисчи ёки давлат корхоналарининг асосий активлари ва сармоялари ва тадбиркорнинг мулки қўшилган бўлади.

- жамоа корхоналарида бир неча тадбиркор ўз мулкларини белгиланган шарт асосида қўшиб ишлатадилар.

Қўшма корхонада чет эл инвесторларнинг сармоялар ва тадбиркорларнинг мулки.

3. Мақсадлари бўйича тадбиркорлик тижорат фирмасига (яъни фойда олиш учун тузилган) ва хайрия корхоналарига (яъни фойда кўрмайдиган, ижтимоий масалалари ечадиган фирмалар) бўлинади.

4. Фаолият чегаралари белгиси бир неча турга бўлинади:

- ишлаб чиқариш чегаралари (бир соҳада ишловчи, кўп соҳада ишловчи ташкилотлар) белгиси маҳсулот турлари сармояни соҳалар бўйича тақсимланиши ва бошқаларни белгилайди.

Худудий чегаралари белгиси бозорнинг чегараларини кўрсатади (маҳаллий бозор, худудий бозори, жахон бозори).

5. Бозордаги ўрни белгиси маълум маҳсулот чиқаришда фирмаларнинг таъсир қилиш қобилиятини белгилайди.

Ушбу белги ҳар бир соҳа ва давлат учун ҳар хил, шунинг учун ўртача қўйидаги рақамлар олинади.

Рақобатли фирма маълум бозор ҳажмига таъсир ўтказиш имкониятига эга эмас унинг бозордаги ўрни бозор ҳажмидан 20 – 25% гача ташкил этади.

Устивор фирма бозорга таъсир ўтказиш имкониятига эга ва бозор хажмининг 25 – 70% гача эгаллайди. (ҳар хил соҳаларда).

Монополистик фирма бозорни тўла эгалланиши ҳисобланади ва бозордаги вазиятни бошқариб боради. Бозордаги ўрни 70 -100% гача. Бозор шароитида хўжалик фаолиятини амалга оширишнинг бир неча асосий турлари мавжуд.

2. Шахсий тадбиркорлик, шериклик асосидаги тадюиркорлик, корпарация.

Шахсий тадбиркор барча ишларни ўз ҳисобидан бажаради. Шахсий бошқариш билан шуғулланади, шахсий жавобгарликга эга ва мустақил қарорлар қабул қилади.

Ўзбекистон Республикасида шахсий тадбиркорликга патентлар асосида индивидуал меҳнат фаолияти билан шуғулланувчилар киради.

Шахсий тадбиркорлик мисолларига таъмирлаш устохоналар очиш, шахсий ошхона ёки дўкон очиш, сартарошхона ва бошқаларни киритиш мумкин.

Шахсий тадбиркор хуқуқий шахс бўлмайди шунинг учун корхона тўланадиган солиқлардан озод этилади. Шахсий тадбиркор даромаднинг бир қисми бўлади. Шахсий тадбиркорлик корхонасида, ёлланма ишлар ишлаши мумкин аммо маъсулиятни корхона эгаси ўз зиммасига олади.

Шахсий тадбиркорлик корхонасининг ҳамма фаолиятига тўлиқ жавобгар ҳисобланади, шунинг учун унинг шахсий мулки инқирозга учраган вақтда қарзлар ҳисобига мусодара қилиши мумкин.

Шахсий корхона очиш учун фирма номини низомни ва банкда ҳисоб рақами кифоя.

Шахсий тадбиркорликнинг афзаллик томонлари:

1) тезкорлик, яъни шароит ўзгаришига қараб фаолиятни ўз юритиш қобилияти;
2) шахсий стимул, яъни қанча кўп ва мувофақиятли ишласа даромади кўп бўлади;
3) мустақиллик, яъни ишимизга ҳеч ким аралашмайди;
4) корхона очиш соддалиги.

Камчилиги: молиявий ресурсларни тақчиллиги, чунки фақат шахсий маблағлардан фойдаланади.

Шерикчилик асосидаги тадбиркорлик.

Бу форма шахсий тадбиркорликнинг бир турига кириб унда икки ва ундан кўп бўлган шахслар ўз капиталларини шериклик асосида қўшишади.

Бундай корхоналар ҳам ҳуқуқий шахсларга кирмайдилар демак корхона солиқларини тўламайдилар ва эгаллари фаолият учун чекланмаган ҳолда жавобгардирлар.

Шериклик корхоналарида фойда тенг тақсимланади.

Бошқариш албатта тенг ҳуқуқлилик асосида бажарилади, зарарни ҳам биргаликда қоплайдилар.

Шериклик корхонасини очиш учун шериклик шартномаси тузилиши зарур. Унда қуйидагилар акс эттирилади:

- шерикларнинг исми – шарифлари;
- шерикларнинг ҳуқуқлари ва вазифалари;
- инвестиция қилинган капитал ҳажми ва нархи;
- фойда ва зарарни тақсимлаш усуллари;
- шериклар томонидан сармояни қайтиб олиш шартлари.

Шерикчиликнинг афзаллик томонлари:

- тузиш соддалиги;
- шахсий корхонага нисбатан капитал (сармоя)нинг кўлига;
- тезкорлик;
- шерикларнинг бошқаришда ихтисосланиши;
- маъсулиятни тақсимлаш.

Камчиликлар:

- қарорларни бир бирига тўғри келмаслиги;

- манфаатларни бир бирига тўғри келмаслиги;
- чекланмаган маъсулият яъни битта шерикликнинг хатоси учун ҳамма ўз мулклари билан жавоб берадилар.

Биз кўриб чиққан тадбиркорлик формалари ҳуқуқий шахс тоифасига кирмайди. Демак солиқлар фақат даромад ҳажмига қараб барча фуқароларга қўйилган солиқлардан фарқ қилмайди. Аммо бу фирма ва корхоналар «Ўзбекистон Республикасида корхоналар тўғрисида»ги қонунга мувофиқ кўрсата олмайдилар.

Аммо ҳамма тадбиркорлар ҳам ишлаб чиқаришда шахсан иштирок этолмайдилар. Масалан: мувофиқчилик ателъесини бошқарувчи тадбиркор яхшилаш мақсадини газмоллар чиқарадиган корхонага сармояларини қаратади бу ҳолатда капитал тадбиркордан ажралади ва уни бошқариш бошқа шахсларга топширилади.

Қонунга мувофиқ корхона бу «Ҳуқуқий шахс ҳуқуқга эга бўлган, мулкчилик ҳуқуқий ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи бўйича ўзига қарашли мол мулкда фойдаланиш асосида ишлаб чиқарадиган ва сотадиган ёки маҳсулотни айирбошлайдиган, ишларни бажарадиган, хизмат кўрсатадиган, белашув ҳамда мулкчиликнинг барча шакллари тенг ҳуқуқлилиги шароитида амалдаги қонунларга мувофиқ ўз фаолиятини рўёбга чиқарадиган мустақил хўжалик юритувчи субъектдир».

Ҳуқуқий шахс бўлиши корхоналар алоҳида ташкилот форма ҳисобланади улар хўжалик фойда очиб ўз харажатларини қоплайдилар ва фаолияти учун ўзлари жавоб берадилар.

Мулк эгаси ва таъсисчи корхоналар қарзлари учун жавобгар эмасдирлар. Тадбиркорлик тажрибада бундай турдаги ташкилий формаларга қуйидагилар киради.

Хусусий фирмалар бундай корхона битта шахсий сармояси асосида тузилган бўлади ва олинган фойда ушбу шахсини бўлади. Тадбиркорнинг фаолияти кенгайган сари у албатта юридик шахс мақолига эга бўлган хусусий фирма очади.

Маъсулияти чекланган жамиятдир.

Ушбу корхоналар бир неча тадбиркорлар ўз сармояларини бирга кўшиб ишлашларига асосланган.

Аммо бундай корхонада маъсулият чекланмоғи бўлмайди. Ҳар бир тадбиркор фақат кўшган улуши билан жавоб беради. Агар фирма инқирозга учраса тадбиркор барча мулки билан эмас фақат кўшган сармоясига қўяди.

Бундай корхоналар юқоридаги шериклик фирмаларга нисбатан анча афзалроқдир.

Шериклик фирмаларда инқироз хавфи тавакалчиликни амалга оширишдан тутиб туради. Чекланган маъсулияти фирмада таваккалчилик даражаси ошади ва натижалар ҳам анча юқори бўлади. Фойда кўшган улушга қараб тақсимланади. Қарорлар биргаликда қабул қилинади.

- Корпорация. Корпорация туридаги тадбиркорлик алоҳида фирма очилишини ва сармоядорларни корхона фаолияти учун жавоб бермаслиги кўзда тутади.

Шахсларни корпарация эгалдик қилиши уларнинг улушларига яъни акциялар сонига боғлиқ бўлади.

Корпорация формасидаги корхоналарнинг бир қанча хусусиятлари мавжуд.

1. Сармоя (капиталлар) ўз эгалларидан ажратилади, яъни капитал эгаллари одатда корхонани бошқаришда яетда бўладилар.
2. Корхона ўз фаолиятига ўзи жавоб беради. Акция эгаллари фақат акцияга тўлаган пуллари миқдори бўйича жавоб берадилар.
3. Корхона ҳар хил маблағларидан молиявий ресурслар олишга ҳақи бор.
4. Корхона ҳар хил бирлашма, ассоциацияларга киришга ҳақи бор.
5. Корхона фойдасининг бир қисми акция эгалларига дивидент шаклида тақсимланади.

Корпорация формасидаги корхоналарини тузиш қонунга мувофиқ бир қанча ҳужжатлар тайёрланиши банкда ҳисоб рақами очилиши, таъсисчилар кафолати ва бошқа расмий хужжатлар бўлиши зарур.

Тадбиркорликни корпоратив формасининг афзаллик томонлари қуйидагича:

- тўла мустақиллик яъни менеджерга топширилган соҳа тадбиркорнинг соҳасидан ошмаслиги;
- бошқаришнинг юқори даражада олиб борилиши яъни ёлланма бошқарувчиларни жалб қилиш имкониятлари бор;
- сармоянинг етарлиги;
- маъсулиятни чеклангани, яъни тавакқал доирасининг торлиги;
- фаолият турларининг кўплиги, яъни маҳсулот диверсификациясининг имкони;
- бирлашиш формаларининг хилма – хиллиги.

Камчилиги:

- сармоядорларнинг ажратиб қўйилиши;
- давлат томонидан назорат зарурлиги;
- тузиш қийинчиликлари.

3. Бозорга ўтиш шароитида тадбиркорликнинг махсус формалари.

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида тадбиркорлик учун керакли бўлган бошланғич капитал кўпинча етарли бўлмайди. Корхоналар ва бошқа мулклар давлат тасарруфидан чиқарилиши зарур. Аммо буни бирданига қилиш бу мулкни талон – тарож қилишга, самарадорлигини тушиб кетишга олиб келади.

Шунинг учун ҳозирги бозорга ўтиш шароитида тадбиркорликнинг бир қанча ўзига хос формалари мавжуд.

а) Тадбиркорликнинг ижара формаси. Бундай формада тадбиркор давлатдан асосий активлар ва жиҳозларни ижарага олади ва (маълум шартларга асосан) ва ўз меҳнати билан даромад олади. Ижарачи мулкни ижарага берадиган ташкилот билан шартнома тузади. Унда мулкни ишлатиш шартлари, муддатлари, ижара ҳақи, қайтариш муддатлари ва бошқалар кўрсатилади.

Бозор иқтисодиётида тадбиркорликнинг лизинг формаси жуда кўп ривожланган. Бунда таъсисчи ташкилот тадбиркорга ўз мулкини ижара бериб бир неча вақтдан кейин сотиб олиш имкониятини беради. Демак, тадбиркор мулкни тезроқ сотиб олиш учун яхши фаолият кўрсатишга ҳаракат қилади ва мулкга бўлган эътибор ошади.

б) Кичик корхоналар. Кичик корхоналар давлат тасарруфидан чиқарилишининг яна бир йўлидир. Таъсисчи кичик корхонага имтиёзли корхонада асосий активларни сотади ёки беради.

Кичик корхона тўла мустақил бўлади, яъни таъсисчига бўйсунмайди. Кичик корхонада ишловчилар сони 200 гача бўлади ва бозордаги ўрни унча катта бўлмайди. Кичик корхона иқтисодиётимизни ривожлантиришда жуда катта аҳамиятга эга. Инвестицияларни тўғри йўналишларига олиб боришига, ҳалк истеъмоли моллари чиқаришда аҳамияти жуда катта.

в) Акционерлик тадбиркорлик. Ҳозирги шароитда савдо корхоналар акционерлик жамиятларга ўтказилмокда. Бундай ташкилий форма ҳам давлат тасарруфидан чиқариш ва муносабатларини шакллантиришга қаратилган.

Акционерлик жамият ҳуқуқий шахс шароитида фаолият кўрсатади ва шахсий давлат ва бошқа капиталлардан ташкил топади. Таъсис фонди тенг қисмларга акцияларга бўлинади. Кўпинча акцияларнинг бир қисми меҳнат жамоасига бепул тарқатилади ва бозор иқтисодиётида қимматбаҳо қоғозлар бозорни шакллантиришга ёрдам беради. Акционерлик жамияти – бу хўжалик ташкилоти корхонадан фарқи шундаки акционерлик жамиятлари сармояларни марказлаштиришга ва юқори самарали соҳаларга қаратишни таъминлайдилар. Акционерлик жамиятлари кўпинча хом ашё олишдан тортиб тайёр маҳсулотни истеъмолчига етказиш билан шуғулланадиган корхоналарни қўлга олиш ўз сармояларини ҳимоя қиладилар.

г) Қўшма корхоналар. Бундай корхоналарда мулкнинг 30% дан ортиғи чет эл сармоядорларга қарашли.

Республикамизда қўшма корхоналар тузилиши саноатни ривожлантириш, янги технологияларни жорий этиш, жаҳон бозорга чиқиш ёрдам беради.

Қўшма корхоналар қуйидаги босқичларда тузилади.

- қўшма корхона тузиш мақсади белгилаш (асослаш);
- чет эл шерикларни топиш;
- хоҳишлар ҳақида протокол тузиш;
- техник – иқтисодий асосланиши;
- шартнома тузиш;
- низомни тасдиқлаш.

д) Венчур фаолияти. Ҳозирги шароитда кўп тижорат банклари тадбиркорлар билан шартномалар тузиш қоидалари киритганлар. Тадбиркор ўз ғоясини ва амалга ошириш йўлларини асослайди. Тижорат банки ҳамма харажатларни ўз зиммасига олади. Агар иш яхши кетса фойданинг бир қисми банкга кетади.

Агар иш кетмаса банк қилган харажатларига куйиб қолади. Ана шундай муносабатлар венчур бизнеси деб аталади.

с) Хўжалик ассоциациялари маълум функцияларни самарали бажариш мақсадида бир неча корхоналарнинг ихтиёрий бирлашишларидир. Ўзбекистон шароитида хўжалик ассоциациялари асосан корхоналарнинг бозордаги фаолиятини мувофиқлаштириш учун тузиладилар. Ҳозирги замонда хўжалик ассоциацияларнинг қуйидаги турлари мавжуд.

- Шартномали ассоциацияси яъни ташқи фаолият, кадрларни тайёрлаш ва бошқа айрим бошқариш функцияларни марказлаштириш;

- Консорциум. Бундай ассоциациялар вақтинчалик бирикма бўлиб, йирик илмий – техник, инвестиция ва ижтимоий дастурларини амалга оширишни кўзда тутади.

- «Холдинг» компаниялари ихтиёрий равишда бир неча корхоналар акцияларини назорат пакетини битта ассоциациясида марказлаштирадилар. Холдинг компаниялари корхоналар хўжалик фаолиятларига аралашмасдан уларни ташқи муҳитини мувофиқлаштирадилар ва самарадорликни оширадилар.

Ўзбекистон Республикаси бозор иқтисодиётида биринчи қадамларни қўймоқда. Шу сабабли тадбиркорликнинг шароитимизга мос келадиган формаларини танлаш кейинги даврларнинг муаммоларига киради ва аста – секинлик билан бундай формалар вужудга келади.

Таянч иборалар: шахсий корхона, шерикчилик корхонаси, консорциум, холдинг, корпорация, венчур, қўшма корхона, масъулияти чекланган жамият, масъулияти чекланмаган жамият, акциядорлик жамияти, акция, хусусий фирма.

Назорат учун саволлар:

1. Тадбиркорликнинг қандай шаклларини биласиз?
2. Тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий мақоми нима?
3. Якка тартибдаги тадбиркорликнинг моҳияти нимада?
4. Хусусий тадбиркорликнинг моҳияти нимадан иборат?
5. Якка тадбиркорликнинг афзалликлари ва камчиликлари нималардан иборат?
6. Жамоа тартибидаги меҳнат фаолияти деганда нимани тушунасиз? У қандай кўринишларда бўлади?
7. Фаолият миқёсига қараб фирмалар қандай турларга бўлинади?
8. Аралаш тадбиркорликнинг моҳияти нимада?
9. Консалтинг фирма деганда нимани тушунасиз?
10. Инжиниринг ва венчур корхоналар қандай ишларни бажаради?
11. Фермер хўжалиги ва деҳқон хўжалиги нима? Уларнинг фарқи борми?

6 – МАВЗУ: Одатдаги тадбиркорликнинг ижтимоий ва психологик кўриниши

Маъруза режаси:

1. Тадбиркорлик фаолиятининг ўзига хослиги.
2. Тадбиркорнинг иқтисодий фикрлашуви.
3. Тадбиркорнинг ижтимоий маъсулияти.

1. Тадбиркорлик фаолиятининг ўзига хослиги.

Тадбиркорликнинг муҳим хусусиятлари – унинг ҳаракатчанлиги ва жушкунлигидир. Тадбиркор ўзининг фикри бўйича муваффақиятга олиб келувчи янги ҳаракат усулларини, маҳсулот турини ва технологияни, истеъмолчилар доирасини, маҳсулоти ва кўрсатадиган хизматнинг сифатини яхшилаш йўлларини типимсиз киритади. Тадбиркор шундай инсонки, у пул маблағлари, материаллар ва ишчи кучини жамлаштириб, янги маҳсулот, янги бизнес, янги ишлаб чиқариш жараёнини ташкил этади ёки ишни ташкил этишнинг такомиллашганроқ усулини яратади.

Марказлаштирилган иқтисоддан бозор иқтисодига ўтиш, венчур капитали маълумотлар воситалари бозорлари тараққиёти ташаббускор фаолият учун кенг имкониятлар ва эркинликни таъминлайди. Тадбиркорлар йирик бюрократик ташкилотларнинг замон билан ҳам нафас қадам қуйишига қобилиятсизлигини бошқалардан аниқроқ кўра олади. Шахсий жавобгарлик ихтирочилик ва муомала санъати негизида ташкил бўлган корхоналар бугунги, тинимсиз ўзгариб турувчи, имкониятлардан фойдаланишга кўпроқ қобилиятлидирлар. Тадбиркор ҳаракатчанлик, жушкунлик, мослашувчанлик ва янгиликка интилувчанликка асосланган замонавий хўжалик юритиш усулини амалга ошириб, ўзининг мавжудлигини эслатиб туради. У ахборот тўплайди ва одамларга раҳбарлик қилади, қарорлар қабул қилади, ишни ташкил қилади, янги турдаги маҳсулот ва хизмат турини ишлаб чиқаради ёки эскисини такомиллаштириш йўлларини излайди. У иқтисод, сиёсат, техника ва технология, ҳуқуқ психология ва ахлоқ қоидалари кесишган жойда ҳаракат қилади ва уларнинг барчаси тўғрисидаги билимларга эга бўлмоғи керак. Ундан ташқари ишбилармон муваффиқиятга эришиши учун ўтиш тажрибасига танқид кўзи билан қараши керак. Тадбиркор етарли даражада ресурсларга эгаман деб, жуда кам ҳолларади. Улар йўқ, нарсани бор қилишга, иқтисод қилиш ва яратишга ўрганадилар.

Муаммони ечишнинг ҳар хил йўлларини излаш, уларни танлаш ва ўзгартириш фақат ушар бўйича мукобил спектрнинг мавжудлигига боғлиқ. Бу эса тадбиркорлик ва бозор ўртасидаги ўзвий боғлиқликни белгилаб беради.

Фақат бозор муносабатлари шароитидагина иқтисодий кенгликдаги мақсадга мувофиқ ҳаракат усулини танлаш эркинлиги пайдо бўлади.

Иқтисодиётнинг маъмурий – буйруқбозлик тизими корхоналарни ўзоқ ва номаълум даврга мулжалланган режа ва топшириқларини бажариш учун ташқи муҳитга мослашишига мажбур қилар эди. Бозор шароити эса корхоналарнинг биринчи даражадаги диққат – эътиборини тезлик билан тадбиркорлик муҳитига мослашувга қаратишни талаб қилади.

2. Тадбиркорнинг иқтисодий фикрлашуви.

Тадбиркор фақат бозорда қандайдир маҳсулот ёки иш кучининг етишмаслигига эмас, балки уларни ҳаддан ташқари кўплигига ҳам тезкорлик билан диққат – эътиборини қаратади. Тадбиркорлик ўзининг барқарор ҳаракатчанлиги, эркинлиги ташаббускорлиги билан кўпроқ даражада доимий техникавий ва технологик ўзгаришлар билан тавсифланувчи инновацион фаолиятга ўхшайди.

Ошкор тадбиркорлик истиқболли ҳодиса сифатида тавсифланар экан, унинг жамиятдаги ижтимоий аҳамиятини алоҳида таъкидлаб ўтиш зарур. Тадбиркорлик барча жамият тизимларида юксалиб борувчи қоникмаслик ҳиссининг ифодаланиши сифатида қаралади. У барча ижтимоий қатламлар орасида муросачиликни таъминлайди, чунки у ижтимоий маҳсулотни кўпайтириш ва уни турли ижтимоий қатламлар ўртасида тўғри тақсимлаш имконини беради. Шунингдек,тадбиркорлик қўйидаги ижобий натижаларга эришишга сабаб бўлади:

- ижтимоий маҳсулот ишлаб чиқаришнинг кўпайтириш ва уни турли аҳоли қатламлари ўртасида ҳаққоний меъёрлар устунлигида тақсимлаш;
- ишсизлик даражасини камайтириш, меҳнатга қобилиятсизлар ёки бегараз сабабларга кўра унумсиз ишловчи аъзоларга маблағ ажратиб, уларнинг етарлича кун кечириш даражасини таъминлаш;
- паст даромадли шахслар сотиб олиш қобилиятининг турғунлигини таъминлаш;
- инсоннинг асосий ҳуқуқларининг, айниқса шахснинг эркин тараққий топиши ва уни иқтисодий тараққиёти учун тенг имконияти билан таъминланиш ҳуқуқларининг жорий қилинишини таъминлаш;
- иқтисодий ва ижтимоий тоифадаги гуруҳ манфаатларига риоя қилиш ва уларни тараққий топтириш, якка шахс ва жамият иш берувчи ва ишловчилар, ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчилар манфаатларининг ўзаро мослашувини таъминлаш.

Тадбиркорлик хулқ – атворига фаол муҳирли йўл йўриқлар, қоидалар ва бошқа хатти – ҳаракатни тартибга солиш қурилмалари билан ўзвий боғлиқдир. Унда эркин танланган ҳаётий позиция (ҳолат), шахс олдида мустақил ахлоқий танловнинг назарда тутувчи эркин танлаб олинган ҳаётий позиция (вазият) гавдаланади.

Тадбиркорлик юқоридан белгиланувчи (директив) қатъий рухсат – тақиқлар билан боғлиқ эмас. Бу ўз шахсини кўрсатишга ҳаракат қилиш билан боғлиқ ижодий фаолиятдир. У иш манфаати учун ўзини – ўзи тарбиялаш ва чеклашга, бурч ҳисси ва шахсий ахлоқий жавобгарликка асосланган бўлади.

Ушбу ихтисослик муҳитида мавжуд бўлган тадбиркорликнинг ахлоқ меъёрлари «номус», «обрў - эътибор», «имдж» (тадбиркорлик субъектининг образи, қиёфаси) тушунчалари билан боғлиқ.

3. Тадбиркорнинг ижтимоий масъулияти.

Тадбиркор одамнинг яхши номи ўзига яраша капиталдир, у ўзоқ йиллар давомида қилинган машаққатли меҳнат туфайли тўпланади ва уйлаб қилинмаган ҳаракат эвазига бир зумда йўқотилади. Бу эса ишчан доираларга хос бўлган (соғлом) консерватизм (эскиликни ёклаш) бўлиб, унинг асосий белгалари: эҳтиётроклик, ақл билан иш тутиш ва пухта – аниқлик каби хусусиятларда кўринади.

Тадбиркорлик фаолияти ахлоқий бурч, танлаш ва унинг учун шахсий жавобгарлик каби тадбиркорнинг ҳаёт гарзи ва ҳаётнинг мазмунига айланган тушунчалар билан ўзвий боғланган.

Бурч эркин танланган мажбуриятдир: у ташқи туртки ва ички худбинлик хиссиётларига интилиш қарши уларок ахлоқий қонунларга бўйсуниш демакдир. Шунга кўра, тадбиркорнинг бурчи фақат «вексель бўйича яъни хакдорлар олдида тўғрилик», ўзининг шартномавий мажбуриятларга содиқ қолиш, бўлмасдан, балки инсоннинг ўз олдида эркин шахс сифатида хис қилиш хамдир.

Юқорида айтилган барча фикрлар иш фаолиятида бўлажак ахлоқий келишмовчиликларни бартараф этолмайди. Тадбиркорлик фаолиятининг ахлоқий тасвирга эга бўлган асосий зиддиятлари юқори даромад олиш васвасасида нотўғри йўллар ва воситалар: ахлоқга оид ишларидан тартиб, токи жиноятчигна бўлган йўлларни танлаш билан боғликдир. Бу ерда нап, масалан, максимал даромад олиш йўлида мижозлар ва барча жамият манфаатини ниманинг эвазига қўрбон қилишлари мумкинлигини хақида кетаяпти. Аммо, цивилизациялашган (маданийлашган) тадбиркорликда қонда эмас, балки камдан – кам учрайдиган ҳолдир. Тадбиркорликнинг ўзоқ муддатли капитал бу унинг пуллари эмас, балки жамият олдида ўзига нисбатан қозонилган ишончидир. Шунинг учун, тадбиркорлар ахлоқий танлов шароити юқага келганда, аксарият холларда жамиятга нисбатан ҳақ, халол йўлларини афзал кўрадилар.

Таянч иборалар: консерватизм, ижтимоий масъулият, инновацион фаолият, ташаббускорлик, иқтисодий психология, тадбиркор хулқ-атвори.

Назорат учун саволлар.

1. Тадбиркорнинг ахлоқий меъёрлари қандай бўлиши керак?
2. Тадбиркор қандай талабларга жавоб бериши керак?
3. Тадбиркор раҳбарда қандай сифат хислатлари мужассамлашган бўлиши керак?
4. Қайси хислатлар тадбиркорнинг эл назаридан қолишига олиб келади?
5. Муаммо муҳокамасида тадбиркор ўзини қандай тутмоғи лозим?
6. Музокараларда тадбиркор нималарга эътибор беришини биласизми?
7. Тадбиркорнинг жамият олдидаги вазифаларини санаб беринг?
8. Тадбиркорнинг маданияти деганда нимани тушунасиз?
9. Тадбиркорнинг ижтимоий-иқтисодий масъулияти нималардан иборат.
10. Замонавий тадбиркорда қайси хислатлар устун бўлиши керак?

7 – МАВЗУ: Тадбиркорлик фаолиятининг турларини белгилаш.

Маъруза режаси:

1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги.
2. Тижорат тадбиркорлиги.
3. Молиявий тадбиркорлик.

1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги.

Тадбиркорлик фаолияти турлича кўринишга эга. Ҳар қандай бизнес у ёки даражада ишлаб чиқариш жараёнининг асосий фазалари: жумладан, маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, товар алмаштириш ва тақсимлаш, сотиб олиш билан боғлиқ экан, тадбиркорлик фаолиятини қўйидаги турларга ажратиш мумкин.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, тижорат ва молиявий тадбиркорлик. Бундан ташқари сўнги ўн йиллик ичида барча иқтисодий ривожланган мамлакатларда тадбиркорликнинг консультатив ва консалтинг деб номланувчи тури кенг қўлланила бошланди.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигини асосий тур деб ҳисоблаш мумкин. Бунда товар маҳсулот ишлаб чиқариш, иш бажариш, хизмат кўрсатиш амалга оширилади, маънавий бойлик вужудга келтирилади. Бироқ тадбиркорликнинг айнан шу соҳасида бозор иқтисодиётига ўтиш даврида салбий ўзгаришлар юз берди: хўжалик алоқалари барбод бўлди, моддий техника таъминоти издан чиқди, маҳсулот сотилиши кескин пасайди, корхоналарнинг молиявий аҳволи ёмонлашди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида Ўзбекистон тижорат тадбиркорлиги ривожлана бошлади. Улар асосан товар олди сотдиси, хизмат кўрсатиш соҳасида намоён бўла бошлади. Бу ерда манфаатга тезроқ эришш мумкин.

Илгариги ҳолда чеклаб келинган бу соҳа, хусусий, якка тартибли тадбиркорлик кўринишида шиддат билан ривожлана бошлади. Ишлаб чиқариш фаолиятини юритувчи корхона ва фирмалар, одатда рентабилликни 10-12% бўлишини таъминласа, тижорат корхоналарининг рентабиллиги 20-30% ни ташкил этади.

Тадбиркорлик фаолиятининг муҳим турлари жумласига молиявий тадбиркорлик (ёки молиявий - кредит) киради. Молиявий фаолият ишлаб чиқариш ва тижорат соҳасига ҳам кириб бориш мумкин. Шу билан бир қаторда, банк, суғурта ва шу кабилар соҳасида мустақил фаолият юритилади.

Молиявий иш юритишда рентабиллик унчалик юқори бўлмайди. Унинг миқдори 5-10% ни ташкил қилади.

Консультатив (консалтинг) фаолият сўнги пайтларда тез ривожлана бошлади. Консалтинг фаолият кўп йўналишли бўлиб, унинг ривожланган даражасига қараб бизнинг республикада ҳам унинг шиддат · билан ривожланишини кўришимиз мумкин.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти, нисбатан мустақилликка эга бўлган тадбиркорлик турлари ўзаро чамбарчас боғланиб, бир - бирини тўлдиради. Бу борада устунлик ишлаб чиқариш тадбиркорлигига берилади.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигига инновация, илмий техник фаолият, товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, уларни ишлаб чиқариш истеъмоли, шунингдек ахборот бериш фаолиятлари киради. Ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланишни кўзлаган ҳар қандай тадбиркор аввало қандай товар ишлаб чиқаришни, қандай хизмат кўрсатишни аниқлаб олиши керак. Шундан сўнг бу тадбиркор маркетинг фаолиятини бошлайди. Товарга бўлган талабни аниқлаш учун бу бевосита истеъмолчилар харидорлар билан мулоқотга киришади. Улгуржи ва чакана савдо корхоналари билан келишувга киришади. Келишувнинг расмий якуний тадбиркорлар ва харидорлар ўртасидаги битим (контракт) ҳисобланади. Бундай контракт тадбиркор томонидан таваккалчиликнинг катта бўлишини олдини олади. Акс ҳолда тадбиркор ишлаб чиқариш фаолиятини оғзаки келишувга асосан бошлашга мажбур бўлади. Юзага келган бозор шартлари ғарб мамлакатларида оғзаки келишувни ҳам, одатда кафолат сифатида қабул қилади ва ёзма битим сифатида расмийлаштирилиб қўйилиши мумкин. Бизда эса бу муаммо нисбатан мураккабдир. Эндигина шаклланиб бораётган бозор иқтисодий шароитида оғзаки равишда келишувга ишониб, тушиб қолиш ҳеч гап эмас. Бу борада ҳам таваккалчилик юқоридир.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг навбатдаги босқичи ишлаб чиқариш омилларини ижарага олиш ёки сотиб олиш ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш омиллари маълумки, ишлаб чиқариш омилларига ишлаб чиқариш фондлари, иш кучи ахборот киради. Ишлаб чиқариш фондлари ўз навбатида асосий айланма фондларга бўлинади.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари (меҳнат қуроллари) бинолар иншоатлар машина – қўрилмалар, ўлчов ва бошқариш асбоблари, лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш машиналари, транспорт куч узатиш воситалари асбоб ускуналар ва мосламалар, бошқа асосий фондлар ва ишлаб чиқариш жихозларидан иборат. Асосий ишлаб чиқариш фондларига ишлаб чиқариш цехлари, бошқарув маъмурияти, лаборатория ва бошқа бинолар киради. Қурилмаларга корхона ҳудуди ўрови, кўприклар, нефть қудуқлари, кўмир чиқимлари ва бошқа шу кабилар киради. Куч кабеллари электр узатиш тармоқлари, нефть, газ, сув ва бошқа қувурлар орқали узатмалар куч узатиш воситаларини ташкил қилади. Куч машиналарига турли двигателлар, турбиналар, пар қозонлари ва бошқалар киради. Ишлаб чиқариш фондларининг бу қисми шартли равишда унинг фаоли қисми деб аталади. Чунки айнан машина ва қурилмалар ёрдамида маҳсулот ишлаб чиқарилади. Барча транспорт машиналари: автомабиль, темир йўл, авиация, денгиз йўллари, улов ва бошқа транспорт воситаларини ташкил этади. Узоқ муддатли ва қимматбаҳоли асбоб ускуналар ва мосламалар ҳам асосий фонларга киради.

Айланма ишлаб чиқариш фондлари (меҳнат предметлари) хом ашё, асосий ва ёрдамчи материалларга, ёқилғи ва энергия ресурслари идиш материаллари, арзон нархли ва тез эскирувчи асбоблар, ишлаб чиқариш

инвестициялари, таъмирлаш учун эҳтиёт қисмлар ташкил қилади. Шунингдек, бу фондга сотиб олинган жамловчи қисмлар ва ярим фабрикатлар, келажак, давр харажатлари ҳам киради. Хом ашё жумласига қайта ишланмаган қазиб олинувчи саноат маҳсулотлари (руда, нефть, кўмир, газ ва ҳоказолар) ёки қишлоқ хўжалик маҳсулотлари (пахта, каноп, жун ва ҳоказолар) киради.

Материаллар маълум қайта ишлаб чиқариш жараёнидан ўтган ва якуний маҳсулот ишлаб чиқаришга олинган маҳсулотлар меҳнат предметидир. Бу борада асосий материаллар (металл, ёғоч, газлама ва х.к) маҳсулотнинг асосини ташкил қилади. Ёрдамчи материаллар эса (масалан, буёқлар, тугмалар ва х.к.) маҳсулотни тўлдиради. Асбоб – ускуналар ва интерваллар уларнинг қиймати ва ишлатилиши муддатига қараб айланма фондларга киритилади. Ярим фабрикатлар икки қисмга бўлинади. Биринчиси четдан сотиб олинган, иккинчиси корхонанинг ўзида ишлаб чиқарилган ярим фабрикатлар. Ҳар иккила ҳолда ҳам ярим фабрикат тугалланмаган маҳсулот бўлиб, у шу корхона цехларида ёки чет корхоналарда тайёр маҳсулот ҳолига келгунча ишлов берилади. Тугалланмаган ишлаб чиқариш тугалланмаган маҳсулот кабидир, лекин ярим фабрикатлардан фарқли уларок, тугалланмаган ишлаб чиқариш иш жойида бўлади, уни бошқа корхоналарга ишлов учун бериб бўлмайди, балки шу турган жойида тугаллангунча ишлов берилади.

Келажак сарф харажатлари устида алоҳида тўхталиб ўтишга тўғри келади. Унинг асосий қўлланиши дастлабки пайтда янги маҳсулот ишлаб чиқаришни ўзлаштириш учун қилинадиган ортирилган сарф харажатлар намоён бўлади-ю кейинчалик маълум муддат ўтгандан сунг, бу харажатлар ишлаб чиқариш харажатларига олиб борилади.

Ишчи кучини тадбиркор эълонлар ёзиш, меҳнат биржаси, иш билан таъминлаш агентликлари, таниш – билишлари орқали ёллайди. Ходимларни танлаш номзодни маълумоти, иш тажрибаси, шахсий сифатлари ҳисобга олинади.

Ниҳоят тадбиркор ўзига зарур бўлган молиий, молиявий, меҳнат, бозор ва бошқа маълумотлар олинади.

Молиявий маблағлар талаби ва уларнинг ҳисоби. Тадбиркорлик фаолиятини юритиш маблағ сарфи билан боғлангандир. Ишлаб чиқариш тадбиркорлик фаолиятини йўлга қўйиш учун зарур бўлган умумий маблагга ($Д_п$) талаб қўйидаги формула билан аниқланади:

$$Д_п = Д_р + Д_м + Д_с + Д_и + Д_у$$

Бу ерда:

$Д_р$ – ёлланма ишчиларга ҳақ тулаш учун сарфланадиган маблағ;

$Д_м$ – хом ашё материаллар, ярим фабрикатлар, жамловчи қисмлар, ёқилғи, энергия учун сарфланадиган маблаглар;

$Д_с$ – меҳнат воситалари (асосий ишлаб чиқариш фондлари) бинолар, қурилмалар, куч узатиш қурилмалари, машиналр, ҳисоблаш техникалари, асбоб – ускуналар, транспорт воситалари билан боғлиқ ҳаражатлар;

$Д_и$ – тадбиркор томонидан ахборот олиш учун қилинадиган пул ҳаражатлари;

$Д_у$ – чет корхоналар томонидан бажариб берилган иш ва хизматлар учун (қурилиш ишлари, транспорт хизмати ва бошқалар) харажатлар.

Ишлаб чиқариш фаолиятини бошлаш учун тадбиркор зарур бошланғич капиталга эга бўлиши керак. Ҳар бир тадбиркорда ҳам бу маблағ бўлавермайди. Бу ҳолда тадбиркор тижорат банкларига ёки эркин пул маблағига эга бўлган бирор манбага мурожаат этиши керак бўлади. Бошқа йўл танлаш ҳам мумкин яъни ишлаб чиқариш омилларини (бинолар, қурилмалар, хом ашё, материаллар, ахборот ва х.к.) кредитга олиш мумкин. Аммо ҳар қандай ҳолда ҳам тадбиркор қарзга олган суммани ёки ишлаб чиқариш омили қийматини кредит фоизларини қўшган ҳолда қайтариши лозим бўлади.

Одатга иш бошлаётган тадбиркорларга кредит беришда имтиёзлар қўлланилиш давлат томонидан тартибга солиниб борилади. Ўзбекистон Республикасининг Президенти 1998 йил 27 майдаги «кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида»ги қарорида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш, республикадаги қонун ҳужжатларида улар учун кафолатлар ва имтиёзларнинг кенг тизими белгиланганлиги таъкидланган, юридик хизматлар, кўрсатиш, тадбиркорликнинг солиқ, банк, молия, суғурта ва бошқа тузилмалар ўзаро ҳамкорлигига кумаклашиш ва бошқа бир қатор чора тадбирлар билан бирга ўрта тадбиркорликни ривожлантириш учун хорижий кредитлар бериш тартиби тасдиқланди. Молия муассасалари, солиқ инспекциялари ишлаб чиқариш фаолияти юритилаётган тадбиркорлар билан узвий боғлиқдир улар тадбиркорлардан маҳаллий бюджет учун солиқлар, зарурий тўловлар, ажратмалар, жарималар ва х.к.ларни тўлаб борилишини назорат қиладилар.

Ишлаб чиқариш фаолиятининг натижавийлиги ишлаб чиқариш фаолиятининг сотилган маҳсулот ёки бажарилган иш, кўрсатилган хизмат учун аниқ миқдорда пул олинишида намоён бўлади. Тушган маблағ ва қилинган сарф харажатлар ўртасидаги фарқ корхонанинг даромадини кўрсатади.

Корхона даромади ялпи (баланс) даромад ва соф даромадга бўлинади. Ялпи даромад деганда маҳсулот ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш учун қилинган барча харажатлар олиб ташланган сўнг қолган даромад тушунилади. Ялпи даромаддан солиққа, ажратмаларга, турли тўловларга, жарималарга, божларга ва бошқаларга тўпланган маблағ миқдори олиб ташланса корхонанинг соф даромади келиб чиқади. Бу эса корхона фаолиятининг якунини билдиради.

Бундай корхонанинг молиявий аҳволини баҳолашда унинг рентабеллиги кўрсаткичи орқали белгиланади. Рентабеллик қолдиқ даромадни ишлаб чиқариш харажатларига нисбати билан аниқланади. Масалан, ишлаб чиқариш харажатларининг умумий миқдори 10,0 млн. сўмни соф даромад 0,7 млн. сўмни ташкил қилса, рентабеллик 7% (0,7/10X100) бўлади.

Корхонанинг самарадорлиги ҳақида тўлиқ тушунча бизнес – режа бўлимида кенгроқ юритилади.

Венчур бизнес. Инновация тадбиркорлик ҳақида сўз юритилар экан, сўнги даврларда кенг ривожлана бошланган Венчур бизнес ҳақида тўхталиб ўтиш керак бўлади.

Венчур бизнес, одатда таваккалчиликка асосланган бизнес сифатида талқин қилинади. Бу технологик янгиликнинг бир шаклидир. Венчур бизнес илмий – техник изланишлар биринчи ўринда юқори технолок соҳалардаги *илмий изланишлар натижаларининг тижоратланишига хос бўлиб*, бу борада самарадорликка эга бўлиш кафолатланмайди ва таваккалчилик даражси юқоридир. Венчур фирма деганда, одатда илмий техника масалалари билан шуғулланувчи тижорат фирмалари тушинилади. Бундай фирма янги ва энг янги технологияларни ишлаб чиқиш билан банд бўлиб, унинг асосида ишлаб чиқариладиган маҳсулотдан олинадиган даромад олдиндан ноаниқ бўлади. Капитал қўйилмида таваккалчиликка йўл қўйилади. Белгилаб ўтиш лозимки, кичик корхоналар инновация тадбиркорлигини ривожланишида муҳим ўрин тутади.

Венчур тадбиркорлик таваккалчиликнинг бўлиниши ва тақсимланиш тамойилларига асосланади. У етарли даражада маблағга эга бўлмаган ғоя *муалифларига ўз ғояларининг тадбиқ этилиши имконини беради.*

Венчур бизнес дастлаб АҚШда пайдо бўлиб кенг ривожлана бошлади. Ҳар қандай инновация бизнеси моддий ва молиявий ресурслар тақчиллиги, кучсиз илмий базаси шароитида иш юритиб, давлат томонидан қўллаб қувватланишига муҳтождир. АҚШда кичик инновация тадбиркорликка давлат томонидан ёрдам кўрсатилиши бўйича комплекс дастурлар ишлаб чиқилган ва амалда фаолият кўрсатмоқда.

Бу дастур кичик корхоналарни бевосита федерал бюджет томонидан молиялаштириш, вазирликлар тармоқлар томонидан шартномавий молиялаштириш тизими, маъқул солиқ қонунчилиги ва амортизация муҳити кўзда тутилган.

Ўзбекистон қимматли қоғозлар бозорининг ривожланиб бораётган хорижий фирмаларни Ўзбекистон бозорига кириб келаётганлиги давлатимизда ҳам венчур тадбиркорликнинг ривожланиб боришига зарур шароит яратмоқда. Демак, ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, бу бунёдкорликдир. Лекин ҳамма янги фаолият ҳам тадбиркорлик бўла олмайди. Бунда фақат янги фаолиятнинг қайсики, маҳсулот турининг, ишлаб чиқаришнинг ва хизмат кўрсатиш турини ташкиллаштирадиган, хом ашё манбаларидан фойдаланиб ишлаб чиқариш усулларини йўлга қўядиган, янги сотиш бозорини эгаллаган фаолиятларгина ҳақиқий тадбиркорлик ҳисобланади.

Тадбиркорлик – бу таваккалчиликка асосланган янги тадбиркор қўллаш демакдир. Тадбиркор ижтимоий маҳсулотлар ишлаб чиқаришда, тақсимот, *айирбошлаш ва истеъмол боскичларига бевосита таъсир этади ва янгилик* киритилади. Ишлаб чиқаришдаги тадбиркорлик бевочита олди – сотди ва бошқа ҳар хил хизматларни бажариш фаолиятлари билан боғликдир. Унинг кишилар ҳаётига бўлган таъсири, амал қилишлаги мураккаблиги тижорат ва молия – кредит соҳаларидаги тадбиркорлик фаолиятларидан устунлик қилади. Ишлаб чиқариш соҳаси барча фаолиятлар учун дастлабки манба ҳисобланади.

Бинобарин ишлаб чиқариш соҳаси қанча тараққий этса, қолган соҳаларнинг ҳам шунчалик иқтисодий пойдевори мустаҳкамлашишига эришилади.

Республикамиздаги «Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни ривожлантириш дастури»да қишлоқларимиз ижтимоий ишлаб чиқариш инфратузилмалари ривожлантириб, интенсив деҳқончиликка ўтиш фан ва меҳнат талаб тарифидаги хизмат турларини тезкорлик билан ривожлантириш кўзда тутилади. Бу билан аҳолининг ҳаракатчанлиги таъминлашга эришилади.

Маълумки, мустақилликка эришганимиздан буён ҳукуматимиз, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини, ҳалқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқараётган кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятларини қўллаб қувватламоқда. Мамлакатимиз бунёдкорлик ишлари билан шуғулланаётган корхоналарнинг фаолиятлари мулк шаклларидан қатъий назар турли хил имтиёзларга эгалиги, айниқса солиқ ва молия кредит соҳаларида яққол кўзга кўринади.

1994 йилда қишлоқ ва посёлкаларда ташкил этилаётган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштирадиган қайта ишлайдиган ва ҳалқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқарадиган кичик корхоналар ёрдамчи хўжаликлар ва цехлар давлат бюджетига тўлайдиган ҳамма турдаги солиқ ва тўловлардан 3 йилгача озод этилади. Қонунга кўра, кичик корхоналарда қишлоқ хўжалик ва бошқа тармоқларининг ишлаб чиқариш соҳаларида 25 саноат қурилишида 50 кишигача ишлайдиган корхоналар шу ҳисобга киритилган.

1995 йилдан эса юқоридаги эълатиб ўтилган фаолиятлар билан шуғулланадиган корхоналар давлат руйхатидан ўтганидан сўнг дастлабки икки йилгача фойдадан олинган солиқдан озод этилади. Ўйлаймизки, бу тадбирлар янги иш бошловчилар учун жуда катта имтиёдир. Ўзбекистонда тадбиркорликнинг бош омили қишлоқ тадбиркорлиги бўлиб, бу бутун мамкалатдаги тадбиркорликнинг тараққий этишида муҳим аҳамият касб этади.

1996 йил 20 мартади «Экспорт маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналарни рағбатлантириш бўйича қўшимча чора тадбирлар тўғрисида»ги қарор биноан, экспорт ҳажмига кўра фойдадан олинадиган солиқлар 50% қисқартирилди. Бу корхоналар экспорт товарларини ишлаб чиқариш учун ишлатган материал хом ашёлар учун тўланадиган устама қиймат солиғидан озод қилинади. Республикадаги молия кредит сиёсати ҳам шу юналишни тахминлашга қаратилгандир барча турдаги имтиёзлиредитлар ва сармоялар биринчи ишлаб чиқаришни таъминлашга қаратилгандир.

Тизимларнинг бош хусусияти қишлоқ тадбиркорлигини ривожлантириш, фермер ва деҳқон хужаликларини қўламини кенгайтиришдан иборатдир. Бу йўналиш жуда ҳам мураккаб ва мушкулдир. Шунинг учун ҳам тадбиркорлар доимо билим даражаларини ошириб боришлари талаб этилади. Шундагина республикамизда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар сифати ва турлари жаҳон бозори талабига мос келадиган даражага кутарилиши, харидоргир бўлиши мумкин.

Ўзбекистон миллий урф одатларга кўра, шароитдан келиб чиқиб, қишлоқ хўжалиги ва бошқа майда ишлаб чиқаришда кўпроқ оила тадбиркорлигини қўллаш, ривожлантириш мақсадга мувофиқдир. Биринчидан, ҳозирги ёрдамчи хўжаликларга якка тартибдаги тадбиркорлик фирмалари мақоми берилиши

лозим. Биноборин шахсий ва бошқа хўжаликларда ишловчиларнинг сарфланган вақтлари меҳнат сифатига ўтиши лозим. Чунки, эҳтиёждан келиб чиққан ҳолда, ҳоҳламаймиз йўқми қишлоқ аҳолининг аксарияти ўз вақтларини шахсий тармоққа сарфламоқдалар.

Иккинчидан, Республикамиз аҳолисининг демографик ҳолатини ҳисобга олиш зарур. Қишлоқ жойларда ва посёлкаларда деҳқонлар ассоциацияларига қарашли турли хил кичик кооперативларни, шаркатларни, ижара агрофирмаларни ташкил этиш мақсадга мувофиқдир. Бу борада Элликқалъа фаолиятига қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштиришдан тортиб, то уларни қайта ишлаш ва истеъмолчиларга чорвачилик ва чорвачилик маҳсулотларини етказишгача бўлган босқичлар киради.

Учинчидан, Республика мулкчилик қўмитаси томонидан ишлаб чиқилган «Завод Маҳалла», «Инкубатор корхоналар» ташкил этиш концепциясини қўллаб қувватлаймиз. Бунга кўра, қишлоқ жойлари ва посёлкаларида халқ истеъмол товарларини ишлаб чиқарадиган катта заводлар ва фабрикалар кичик филиаллари ва цехларини очилиши кўзда тутилгандир.

Агар бу тадбирлар ҳам амалга ошириладиган бўлса, шубҳасиз ишлаб чиқариш тадбиркорлик янада ривожланади. Натижада эса бир қатор муаммолар ишсизлик, қўнимсизлик барҳам топиб, аҳолини арзон ва сифатли истеъмол товарлари ва хизмат турларига бўлган эҳтиёжларикондирилади. Бундан ташқари, жойларда илмий ва ўқув муассасаларининг ишлаб чиқариш ячейкалари ташкил этилган бўлар эди. Бу эса ўқув ва илмий муассасаларнинг молиявий барқарорлигини таъминлашга кумаклашади.

Республикамизда тадбиркорликнинг юқорида такидланган шаклларини ривожлантирибгина қолмай, балки давлат тадбиркорлиги тўғрисида ҳам ўйлашимиз зарур. Жумладан, маҳсулоти стратегик мудофаа ва давлат аҳамиятига молик бўлган катта корхоналар фаолиятида давлат тадбиркорлигини таъминлаш зарур. Зарурияддан келиб чиққан ҳолда бундай ишлаб чиқаришлар хусусий ёки коллектив тадбиркорликнинг шакллари самара бермаслиги мумкин сабаби, катта корхоналарнинг фаолияти ҳаддан зиёд тармоқлиги туфайли уларни тиклаш, натижада бозор иқтисодиёти шароитига мослаштириш учун кўплаб сармоялар керак бўлади. Шунинг бундай катта муаммоларни давлатимиз даражасида ҳал қилиш қулайроқдир ва бу давлат манфаатларига ҳам муофиқ бўлади.

Яна уруғчилик, зотторчилик, наслчилик билан шугулланадиган хўжаликларнинг фаолиятларида ҳам давлат тадбиркорлиги ҳал қилувчи роль ўйнаши керак. Чунки, бундай корхоналарда танланган маҳсулот турининг ишлаб чиқарилиши биринчи ўринда давлат аҳмиятига эгадир ва кўпроқ ижтимоий манфаатдорлардан келиб чиқади.

Юқоридаги мулоҳазалардан кўриниб турибдики, бозор иқтисодиёти шароитида, у ёки бу ишлаб чиқариш ячейкалари раҳбарлари, албатта, тадбиркор бўлиши керак. Ваҳоланки, бозо иқтисодиётининг талаблари ҳам шундан иборат.

Бундан келиб чиқадики тадбиркор, албатта маҳсулот ишлаб чиқаришга интилиши керак, ишлаб чиқарилган маҳсулот бозорда рақобат бардош бўлиши керак. Ана шунда бу тадбиркорликнинг яши доимо юришиб кетади.

2. **Тижорат тадбиркорлиги.**

Тижорат тадбиркорлиги билан шуғулланувчиларнинг фаолияти товар биржалари ва савдо ташкилотлари билан боғликдир.

Товар биржаси улгуржи товар бозорининг шундай кўринишики, бунда харидор товар намунаси билан танишмаган бўлади. Товар биржасида тижоратчи ва биржа хизматчилари савдо сотиқ ишларини биргаликда ишлаб чиқилган тартибга асосан амалга ошириш мақсадида ихтиёрий бирлашадилар. Товар биржасининг мақсади эркин рақобатни бошқариш механизмини ташкил этиб, унинг ёрдамида, талаб ва таклифнинг ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда, ҳақиқий бозор нархларини аниқлашдир. Товар биржа мунтазам фаолият кўрсатувчи стандартлар бўйича сотилувчи улгуржи товарлар бозорининг ривожланган шаклидир. Бундай биржалар кўп йиллардан буён барча иқтисодий мамалакатларда фаолият кўрсатмокда. Мисол тариқасида Лондон (рангли металлар), Ливерпуль (пахта) ва бошқа биржаларни кўрсатиш мумкин.

Ҳақиқатда товар етказиб берувчилар билан қилинадиган **олди сотди** билан бир қаторда, товар биржаларида фьючерс муаммолари деб номланувчи операциялар бўйича шартномалар тузилиши мумкин. Бундай муаммоларда кўзда тутилишича шартномада кўрсатилган нархларда пул тўлаш, шартнома тузишгандан сўнг маълум муддат ўтгач амалга оширилади.

Товар биржалари қўйидаги асосий функцияларни бажаради:

- савдо келишувларининг тузилишида воситачилик қилади;

-товар савдосини тартибга солади, савдо операцияларини бошқарувчи ва келишмовчиликларни ҳал қилади.

- нархлар тўғрисида ва уларга таъсир кўрсатувчи омиллар ҳақида маълумот йиғади ва эълон қилади. Товар биржалари ишининг кўп қисмини **нақд товарлар олди – сотдиси** эмас, балки энди олинадиган товар олди – сотдимини ташкил қилади. Товар биржалари очиқ ёки ёпиқ бўлиши мумкин. Ёпиқ товар биржаларида фақат брокерлар сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги биржа воситаларигина қатнашиши мумкин, очиқ товар биржаларида эса, биржага ташриф буюрганлар ҳам олди – сотдида иштирок этишлари мумкин. Биржа операциялари бўйича биржалар ҳақиқий товар ва фьючерс биржаларига бўлинади.

Товарлар олди – сотдиси ва бўйича операциялар. Тижорат тадбиркорлигининг асосий мазмунини олди – сотди бўйича келишувлар ва операциялар, бошқача айтганда товарлар ва хизматларни қайта сотиш операциялари ташкил қилади. Тижорат тадбиркорлигининг умумий схемаси, маълум даражада ишлаб чиқариш тадбиркорлик схемасига ўхшаб кетади. Аммо бундан фарқли равишда материал ресурслари ўрнига тайёр товарлар сотиб олинади. Шу тариқа, маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнига тайёр маҳсулот олиш керак. Тижорат битимини тузишдан авval маркетинг таҳлилини қилиш зарурдир.

Умумий ҳолда маркетинг деганда, тижорат корхонаси, фирманинг тижорат фаолиятини ҳар томондан бошқариш ва ташкил қилиш тизими тушунилади. Маркетинг савдо корхонасининг барча муҳим циклари, яъни, бозорни ўрганиш, товарни истеъмолчига бўлган ҳаракати, молиявий таъминлаш ва фойда олиш амалга оширилади.

Бу борада савдо корхонасига иккита ўзаро боғлиқ талаб қўйилади: истеъмолчи табиатининг ўзгаришига иложи борича кўпроқ кўриниш бериш ва рақобат шароитида яшовчанликни сақлаб қолиш.

Савдо фаолияти маркетингнинг амалга оширилиши муҳим штати уни режалаштириш ҳисобланади. Маркетинг режаси натурал ва пул кўринишида сотиш ҳажмини белгилашнинг асосини билдиради. Бу борада товарлар талаб характери бўйича қуйидагиларга бўлинади: биринчи гуруҳ бозорни эгаллаб улгурмаган товарлар, иккинчи гуруҳ муҳим талабга эга бўлган анъанавий товарлар.

Тезкор бошқарув ишдан ташқари маркетинг тартиби ўз ичида бозорни ўрганиш, ҳолатини баҳолаш, олдиндан қуриш, режалаштириш каби функциялар ва бу функцияларнинг амалда бажарилиши устидан назорат ўрнатиш киради.

Агар бозорни олдиндан қилинган таҳлили ва истиқболи тижорат битими олиб боришни мақбул эканлигини билдирса, тадбиркорга бизнес режа тузишига тўғри келади. Бизнес режа ҳаракат фаолияти ва қилинадиган сарф ҳаражатлар, кутилаётган натижалар ҳисоби акс эттирилади.

Умумий кўринишда ҳар қандай тижорат битими дастури ўзига қуйидагилар мужассамлаштирган:

- савдо восита хизматларини бажариш учун ишчиларни ёллаш (товар сотиб олиш, ташиш, сотиш, реклама ишини юритиш, зарур ҳужжатларни расмийлаштириш).
- товарни сотиш ва сақлаш учун зарур бинолар, омборлар, базалар, савдо шахобчаларини сотиб олиш ёки ижарага олиш;
- кейинчалик сотиш кузда тутилган товарларни сотиб олиш;
- битимни амалга ошириш учун кредит олиш ва кейинчалик кредитни ва ундан фойдаланганлик эвазига фоизлар билан қайтариш;
- воситачилик ишларини бажариб берган чет корхоналар ва шахслар билан ҳисоб китоб қилиш;
- битимни режалаштириш, расмийлаштириш ва бошқариш учун зарур бўлган ахборот олиш;
- харидорга товарни сотиш ва пул тушириш;
- битимни руйхатдан ўтказиш, солиқ ва молия органларига тўловларни тўлаш.

Ниҳоят бизнес режа ва ҳаракатни мувофиқлаштириш режаси ишлаб чиқилади. Агар битим йирик ва узоқ муддатли бўлса, муддатлари кўрсатилган ҳолда режа географик ишлаб чиқарилиши тавсия этилади. Юқорида айтилган масалалар юзасидан республикамизда тадбиркорлик ички хўжалик механизми қўйидагича олиб борилади.

Аграр ислоҳатлар мақсади қишлоқ хўжалигида тадбиркорликни ривожлантириш орқали ижтимоий ишлаб чиқариш самарарлигини ошириш,

мавжуд солоҳиятлардан тежали фойдаланиш асосида сифатли ва арзон маҳсулотлар ишлаб чиқариб ҳалқ турмуш даражасини оширишдир. Тадбиркорлик иқтисодий ўсишнинг омили сифатида бозор муносабатларнинг шаклланишига, мустақил товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг ўзаро муносабатлари механизмининг таркиб топишига олиб келади. Йирик қишлоқ хўжалик корхоналарида (илгариги жамоа ва давлат хужаликлари) тадбиркорликни юзага чиқариш учун унинг ички механизмини бозор иқтисодиёти талабларига мослаштириш зарурати тўғилади.

Хорижий мамлакатларда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишнинг назарий ва амалий жиҳатларини ҳамда мамлакатимиз қишлоқ хужалигида мавжуд корхоналар фаолиятининг ички иқтисодий муносабатларини ўрганган ҳолда унинг таркибий элементларини бизнес режа орқали амалга оширган маъқул. Таклиф қилинаётган бизнес режа билан амалга ошириладиган ички хўжалик механизми қўйидагилардан иборат:

1. Бозорни таҳлил қилиш. Агросаноат мажмуи корхоналарнинг ривожланиш тенденциялари, потенциал рақобатбардошлар, потенциалистеъмолчилар.
2. Тадбиркорлик лойиҳасининг моҳияти. Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ва хизмат турлари, маъмурий ва ишлаб чиқариш персоналии, тадбиркорлар ва унинг шериклари ҳақида маълумотлар.
3. Ишлаб чиқариш режаси. Қишлоқ хўжалик экинлари агро – техникаси, эҳтиёт қисмла, ёқилғи – мойлаш материаллари, ўғит ва бошқа материал етказиб берувчилар.
4. Маркетинг режаси. Нархлар, сотиш каналлари, реализация муддатлари, янги маҳсулот прогнози, мақсадли кўрсаткичлар.
5. Ташкилий режа. Мулк шакли, мулк ва ер пайтлари, корхона муассислари ва иштирокчилари, бошқарув органлари, уларнинг функциялари ва сони ташкилий структура меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тўлаш шакли ички хўжалик бўлинмалари ва ўзаро муносабатлари.
6. Хавф – хатарни баҳолаш. Корхонанинг ожиз томонлари, мукобил стратегиялари.
7. Молия режаси. Даромадлар ва ҳаражатлар, пул тушимлари ва чиқимлари, баланс, ўз – ўзини қоплаш нуқтаси, маблағлар манбалари ва улардан фойдаланиш.

Шериклар мулкининг шаклланиши тадбиркорлик муносабатлари ривожланишининг асосий ҳаракатга келтирувчи усуллардан биридир. Бу юқори маъсудият, мустақиллик хужайинлик ҳисси, моддий манфаатдорликка имкон беради.

Янги хужалик механизмида қишлоқ корхонасини тадбиркорлик асосида қайта ташкил этиш натижасида олинган мулк ер пайтлари амалга қулланилади. Бу пайтларнинг эгалари корхонанинг қайта ташкил этган тадбиркор шериклар билан шартнома тузадилар. Бунда шериклар эгаларига ижара ҳақи ва даромад улушларидан тулайдилар.

Таклиф қилинаётган тадбиркорлик ташкилий – иқтисодий механизми асосий ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш бўлинмаларининг бозор муносабатлари шартларига асосланган ўзаро ҳамкорликни назарда тутади.

Ички хўжалик жамоалари муносабатлари ташкилий – ҳуқуқий шаклларда ҳам товар ва хизматларга олдиндан белгиланган нархлар бўйича шартнома асосида ташкил этилиши мақсадга мувофиқдир.

Шартнома тизими мулкий муносабатлар тизимини ўзгартиришга имкон беради. Асосан улар учта типдаги шартномалар билан тартибга солинади: ер улуши, ижара, мулк пайти бадали, ишчи билан меҳнат шартномаси бўйича. Ушбу механизм орқали корхона хажми оптималлаштирилади. Чунки ҳозирги қишлоқ хўжалик корхоналари давлат мулки шароитида шаклланган. Агар хўжаликда пул йўқ бўлса ҳам ойлик ўз вақтида берилган ва давлат пул ажратиб турган. Раҳбарлар корхонани давлат номидан бошқарган эдиликда эса корхона раҳбар тадбиркор ўз имконияти ва қобилиятидан келиб чиқиб ишни ташкиллаштириш ва барча оқибатлар бўйича маъсулиятни ўз бўйнига олиши талаб қилинади.

Бу шартномаларнинг ҳар бири алоҳида тузилади ва инкор этилади. Ер улушини ижарага бериб, лекин корхонада ишламаслик ва унинг эъзоси бўлмаслиги мумкин. Ишчи меҳнат шартномасини бузиш, лекин ижара шартномаси ёки корхона эъзолигини сақлаб қолиши мумкин. Шартнома тизими бир томондан шериклар танлашга, бошқа томондан шерикларга тадбиркорни танлашга имкон беради. Кимдир тадбиркор билан ишлашни хоҳламаса ўзи олиши ёки бошқага бериши мумкин.

Юқоридаги механизмнинг амалга оширишни биринчи навбатда тадбиркорнинг молия, иқтисод, технология ва бозор соҳаларида қанчалик билимга эга эканлигига кўп жиҳатдан боғлиқ бўлади. У қандай ва қайси йўналишлар бўйича ўз билим савиясини ошириши ва маслаҳатлар учун кимга мурожат қилишини аввалдан режалаштириши лозим. Ҳар бир тадбирокрнинг ихтиёрида учта ресурс молиявий, моддий техник ва ишчи кучи бўлиши лозим.

Кейинги муаммо (агар маблағ бўлса) хўжалик юритиш учун зарур ресурсларини қердан ва қанча сотиб олишдир. Сервис хизмати тизимининг шаклланиши углурмаганлиги (техника, ўғит, қурилиш материаллари, ёқилги ва бошқаларни сотиш) тадбиркорликнинг самарали фаолият кўрсатишга салбий таъсир кўрсатмоқда. Ташкилий иқтисодий механизм орқали ресурслар билан таъминлашнинг миқобил йўллари танлаб олинади.

Тадбиркорлик ички хўжалик механизми фаолиятида сотиш ва маркетингни йўлга қўйиш ушбу механизмининг янада самарали ишлашини таъминлайди. Масалан, АҚШ да бита фермерга бешта, маҳсулотни қабул қилиб оладиган, тозалайдиган, сақлайдиган. Сотадиган ҳамкорлар тўғри келади. Лекин бизда бу ишни корхонанинг ўзида ўз ишчиларн орқали йўлга қўйиш мақсадга мувофиқдир.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотининг ҳаракат қилиш тизими иқтисодий самарали каналларни танлаш ҳамда унинг бевосита тақсимотини ўз ичига олади.

Тадбиркорликнинг ички хўжалик механизми анча мураккаб бўлади, у бутун хўжалик юритиш жараёнини қараб олади. Мулкдорларга яъни корхона эгаларига ўз мулкий ҳуқуқийдан фойдаланишга имкон яратади, корхонадига ички муносабатларни ўзаро фойдали ҳолга келтириб ихчамлаштиради,

корхонани ташқи муҳитга мослайди. Сотиш ва маркетинг фаолиятини тадбиркорликнинг муҳим элементи сифатида амалга оширилишига олиб келади.

Таянч иборалар: ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, тижорат тадбиркорлиги, молиявий тадбиркорлик, венчур бизнес, асосий ишлаб чиқариш фондлари.

Назорат учун саволлар:

1. Тадбиркорлик фаолиятининг қандай кўринишлари мавжуд?
2. Тадбиркорлик фаолиятининг турларини белгилашда нимага эътибор берилади?
3. Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг ўзига хос хусусиятлари нимадан иборат?
4. Тадбиркор бошлангич капиталга қандай йўллар орқали эришади?
5. Асосий ишлаб чиқариш фондларига нималар киради?
6. Тижорат тадбиркорлигининг хусусиятларини айтиб беринг?
7. Молиявий тадбиркорлик фаолияти қандай олиб борилади?
8. Тадбиркорлик фаолиятида лизингнинг ўрнини тушунтириб беринг?
9. Венчур бизнес нима?

8 – МАВЗУ: Шахсий корхонани тузиш шароити.

Маъруза режаси:

1. Корхонани рўйхатга олиш давлат тизими ва уни аҳамияти.
2. Корхона очиш тартиби.
3. Тадбиркорга давлат томонидан берилган имтиёзлар.

1. Корхонани рўйхатга олиш давлат тизими ва уни аҳамияти.

Корхонани давлат рўйхатдан ўтказиш учун корхона низоми ва агарда корхона бир неча шахслар иштирокида тузилган бўлса корхона тузилиши ҳақидаги шартнома асосий таъсис ҳужжати бўлиб хизмат қилади. Хўжалик фаолиятини бошлаш учун низом маблағининг ҳажми аниқланади.

Амалдаги қонун асосида корхона ҳақ – ҳуқуқлари, дивидентлар тўлаш ва даромадни бўлиш тартиби низомда кўрсатилади. Низомда корхона бошқаруви, унинг олий органига алоҳида эътибор берилади. Конференция қатнашчилари, раҳбарлар кенгаши ёки бошқарма Олий орган бўлиши мумкин. Бу сайловда сайланган расмий ва мансабдор шахслар корхона фаолиятининг самарали йўналишларда мақсадни амалга ошириш вазифалари ва ваколатлари белгиланади. Корхона раҳбари унинг муовинлари ва корхонанинг ҳамма аъзоларининг вазифа ва ҳақ – ҳуқуқлари аниқланади. Корхона тафтиш комиссиясини сайлаш шартлари ва унинг вазифалари, иш қоғозлари олиб боришга бўлган талабларни кўрсатиб ўтилади.

Таъсис шартнома корхонани фуқаролар жамоаси томонидан корхона ташкил қилишнинг шарт – шароитларини аниқ белгилайди. Унда ҳар бир қатнашчининг маблағ қўшишдаги улуши аниқланади.

Таъсис шартномада қўйидаги саволлар ўз аксини топган.

- Корхона тузишда томонларнинг розилиги;
- Корхона мақсадлари;
- Юридик шахс ҳақ – ҳуқуқларини эгаллаш шароитлари;
- Низом маблағи ва эгаллик ҳуқуқи; манфаатлар низомларининг ҳал қилиниш; корхона ишчиларининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари бурчлари;
- Сармоянинг тақсимланиши;
- Заҳира фондини ташкил қилиш; корхона аъзоларининг овозлари сони;
- Бошқарув органлари; корхона фаолиятини тўхтатиш; шартноманинг кучга кириш шарт – шароитлари.

2. Корхона очиш тартиби.

Давлат рўйхатидан ўтказилганда ва тадбиркорлик фаолиятига рўхсат этилгандан сўнг, корхона рахбарияти думалоқ муҳрга ва бошқа муҳрларга *буюртма бериб, олиши, банкда ҳисоб рақами очтириши, солиқ инспекцияси*, аҳолини ижтимоий ҳимоялаш фонди ва банд қилиш марказидан рўйхатдан ўтказиши керак. Кейинчалик бу билан давлат патент идораси томонидан

бериладиган тадбиркорлик тизими товар тақдирлаш белгиси билан тўлдириш мумкин.

Харидор ва шериклар билан кредит ҳисоб – китоб муносабатлари ташкил этиш учун банк муассасасида ҳисоб рақами очиш мақсадга мувофиқ банка ҳисоб рақами очиш учун ариза; ҳокимият тасдиқлаган таъсис хужжатлари; натариус тасдиқланган имзо намуналари муҳр ва штамп билан тасдиқланган карточкалар, хокимиятнинг маҳаллий кенгаши корхонани давлат рўйхатидан ўтказганлиги ҳақидаги қарор кўчирмаси ёки натариус тасдиқланган маълумотнома ёки кўчирма, солиқ инспекциясидан рўйхатдан ўтганлиги ҳақидаги қарор маълумотномаси берилиши керак.

Тадбиркор ўз ҳисоб рақамидан фойдаланишни натариус тасдиқланган ишонч қоғози орқали бошқа шахсга бериши мумкин. Борди – ю, тадбиркор вафот этса, тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш бўйича мажбуриятлар унинг меросхўрига ўтади. Бундан унинг номига очилган ҳисоб рақамини бошқатдан расмийлаштиришга тўғри келади. Тадбиркор ҳисоб рақамидан бўлган пул қолдиқидан фойдаланганлиги учун банк унга шартномада белгиланган маълум фоиз тўлайди. Барча тадбиркорлик тизими яшаш жойидаги аҳолини ижтимоий ҳимоялаш фонди ва бандлик марказидан рўйхатдан ўтиш керак. Бунинг учун бу ташкилотларга белгиланган тартибда керакли хужжатни беришлари керак, сўнг уларга керакли хабарномалар юборилади.

Янги корхонани ташкил қилиш тартиби.

Сиз янги ташкилот тизимига қарор қилдингиз. Бунинг учун сиз бир қатор мажбурий босқичларни босиб ўтишингиз керак. Бошланғич босқичда таъсисчилар тартиби аниқланади ва таъсис ҳужжатлари ишлаб чиқилади; жумладан, корхона устави ишлаб чиқилади ва унинг ташкилий ҳуқуқий шакли кўрсатилган ҳолда, ташкилий ва фаолият юритиш бўйича шатрнома тузилади. Шу билан бир қаторда жамият қатнашчилари йиғилишининг директор ва тафтиш комиссияси тайинланганлиги ҳақида 1 – сонли қарори қабул қилинади. Шундан кейин корхонани очилаётган худуд маҳаллий органларида рўйхатдан ўтказилади ва банкларда ҳисоб рақами очилиб, 10 кун муддат ичида унга устав капитали туширилиши керак. Давлат рўйхатида ўтиш учун мутассади органларга ҳужжатлар тақдим этилади. Агар корхона акциядорлик жамияти кўринишида очилаётган бўлса, унинг таъсисчилари акцияга обуна ишларини амалга оширишларига тўғри келади. Очиқ тарзда обуна қилиниши кўзда тутилаётган бўлса, у ҳақда матбуотда эълон берилади. Ўз ишингизни бошлашдан олдин «маркетинг разведкаси»ни амалга оширишингизга тўғри келади, яъни ўзингизни «бозордаги ўрингизни» топишингиз учун бир қатор шартларга эътибор қаратилишингиз лозимдир.

3. Тадбиркорга давлат томонидан берилган имтиёзлар.

Кичик корхоналарнинг моҳияти ва вазифалари. Кичик корхонанинг бозор иқтисодиётидаги ўрни Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти тартибини шакллантиришда ҳозирги босқичнинг муҳим муаммоси давлат тасарруфидан чиқариш ва давлат монополиясига тегишли бўлган мулкни хусусиятлаштириш ҳисобланади. Кичик корхоналарни давлат томонидан қўллаб – қувватланиши

шаклари. Хозирги кунда кичик корхоналарнинг иқтисод соғломлаштиришдаги ҳиссаси ҳозирча етарли эмас. Бу ишлаб чиқар умумий пасайиши, хўжалик алоқаларининг узилганлиги уларни томонидан етарли қўллаб – қувватланмоғи билан ифодаланади. Шу била кичик корхоналар барқарор бўлмаган тадбиркорлик тузилма сифатид ўзгаришига боғлиқ бўлиб, давлат томонидан қўллаб – кувватла мухтождир. Кўп мамлакатларда кичик бизорни давлат томонидан қ қувватланиши борасида махсус фондлар мавжуд. Масалан, Японияда бу учун бюджетдан 2-3 млрд доллар ажратилади. Давлат томонидан қ қувватлашнинг бошқа шакллари ҳам мавжуд: кичик корхоналарни буюртмаси билан таъминлаш саноати суст ривожланган худудларда корхоналарга турли имтиёзлар яратиш ва хоказолар.

Ҳозирда кичик корхоналарни асосан ривожланиши, воситачиликда капитал қўйилма талаб этилмайдиган соҳаларда савдода овқа тармоғида, уй – жой қурилишида, техник ва машиналарни қайта таъми қишлоқ хўжалигида кузатилмокда. АҚШ тажрибасидан маълум бўлдики инновация бизнесини ресурс билан таъминлаганлиги шароитида у яшовчанлиги давлат томонидан қўллаб – қувватланиши тармоғини этилишига боғлиқ бўлиб, бунинг асосий йўналишларига киради.

Таянч иборалар: таъсисчи, таъсис шартномаси, юридик шахс, жамғармаси, эгалик ҳуқуқи, бошқарув органи, заҳира фонди, сармоя.

Назорат учун саволар:

1. Шахсий корхона очиш учун қандай ҳужжатларни тайёрлаш керак?
2. Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш учун рўхсатномани олиш керак?
3. Таъсис шартномасида нималар ўз аксини топади?
4. Низом маблағи нима?
5. Заҳира фонди нима?
6. Тадбиркорга давлат томонидан берилган имтиёзлар нималардан и
7. Тадбиркорлик фаолияти нимага асосланиб тўхтатилади?
8. Шахсий корхона очиш тартибини тушунтириб беринг?

9 – МАВЗУ: *Корхонада бизнес режа тузиш.*

Маъруза режаси:

1. Бизнес – режанинг тадбиркорлик стратегиясидаги ўрни.
2. Бизнес – режанинг асосий бўлимлари
3. Бизнес – режанинг турлари ва унинг тузилиш тартиби

1. Бизнес – режанинг тадбиркорлик стратегиясидаги ўрни.

Режалаштириш ҳар қандай тадбиркорлик тизимида ҳажмидан қатъий назар унинг ажралмас қисмидир. Илғор технология ва бозор талқиқотларининг натижалари, янги иш ташкили ва тадбиркорлик режаларини амалга ошириш билан боғлиқ бўлган ташкилий – бошқарув ва молия муаммоларини ҳал қилиш бизнес режада акс этиши керак.

Бизнес – режа бу ҳужжат, унда аниқ вазиятда бизнеснинг моҳияти бошланиш имконияти, давоми ва унинг кенгайтирилиши акс этади.

Бизнес – режа тадбиркор томонидан ишлаб чиқилади, агарда бошқа муаммолар бўйича маслаҳатлар керак бўлса, бу ишга бошқа соҳа мутахассислари жалб қилиниши мумкин. Одатда бундай режалар 3 – 5 йил муддатга тузилади. Тадбиркорлик томонидан биринчи йилдаги олинадиган самара ойлар сайин батафсил, кейинги йили тақвимлар бўйича, кейинчалик йил бўйича ҳисобланади.

Бизнес – режа омонатчилар тасдиғидан ўтган тақдирда (ҳиссадорлик жамияти бўлса), биринчи йилга алоҳида иш вазифаларини ишлаб чиқишга асос бўлади. Ғарбдаги ҳамма фирмалар ўз фаолиятини жуда аниқ режалаштиради ва бизнес – режани ишлаб чиқишда махсус талабларга асосланади. Одатда унинг ҳажми 40 бетдан ошмайди. Юқори даражадаги рақобатли соҳаларда, кўзда тутилмаган ҳоллар бўлиши мумкин бўлганда тўлиқ режани муқобил сифатида қисқа варианти қабул қилинади. Айрим ҳолларда бизнес – режа ўзлари фойдаланиш учун кичикроқ ва каттароқ ҳажмда «Ташқи» варианти (банк, сармоялар, таъминловчилар ва истеъмолчилар учун) тузилади. Бундай ҳажмдаги режаларга аниқ мисоллар, ҳисоблар, кўргазмалар илова қилиб киритилади.

Бизнес – режа бир неча муҳим вазифаларни бажаради:

Биринчи вазифа – бизнес режани тайёрлаш жараёни фикрлашни жонлаштиради, тадбиркорлик пухталик билан уйлашга.

Иккинчи вазифа – ўз ишини турли нуқтаи назардан таҳлил қилишга ҳақиқий имконият ва қийинчиликларни баҳолашга мажбур қилади.

Учинчи вазифа – назорат. Қоғозда баён қилинган режа келгуси назоратларда ва эришилган натижаларни баҳолашда ҳар доим ишлатилиши мумкин. У корхона фаолиятини келгусида яхшилашга асос бўлиб хизмат қилади.

Тўртинчи вазифа – жамғариш. У бошқа жисмоний ва юридик шахслардан пул маблағларни жалб қилишга имконият яратади. Бизнес – режа потенциал қарз берувчини, акционер, сармоядорни ҳамда истеъмолчини,

таъминловчиларни ушбу корхона билан (ишбилармон) тижорат алоқаларида фойда олишга ишонтириш керак.

Бизнес – режанинг икки томонлама аҳамияти бўлиб, бу ички ва ташқи заруриятлардан келиб чиқади. Чунки у биринчидан, тадбиркорликнинг ўз ички имкониятларини баҳолайди. фаолиятнинг маъқул усулларини белгилашга ёрдам беради ва шу билан бирга фақат тадбиркор учунгина эмас, балки корхоналаги барча хизматчиларга тўла ишонч туғдиришга, иккинчидан: ташқи алоқалар ўрнатишда ҳам катта ёрдам беради. Банк, материаллар, энергия ва хом ашё етказиб берувчилар билан иқтисодий алоқада бўлиш учун аввало реал ҳақиқатлан келиб чиқадиган бизнес – режа бўлиши керак.

Айтиш мумкинки, бизнес – режа тадбиркорлик учун зарурият бўлиб ҳисобланади. Ҳар қандай корхонани ташкил этиш соҳасидаги фаолият реал, амалиётни ўзида акс этадиган, барча иш турларини бажаришни режали таъминлай оладиган бизнес - режа тузишдан бошланиши керак. Бундай режа марказлаштирилган ва муҳим хусусиятларга эга бўлган собиқ совет давридаги мавжуд марказий режалиликдан тубдан фарқ қилади. Бизнес – режа имкониятлари асосида, иқтисёрийлик хусусиятидаги фарқларнинг реал иш режасидир.

Бу режа қатъийликни инкор этади ва иш жараёнида ўзгартирилиши ва доимо аниқлик киритиб борилиши имкониятига эга бўлган, яъни тадбиркорнинг маҳоратини тўла ифодаловчи бизнес – режадир.

2. Бизнес – режанинг асосий бўлимлари

1. Кириш ёки қисқача маълумотнома.

Бизнес – режа кириш қисмидан бошланиши яъни унда қисқача маълумотнома ёки тушунтирувчи ёзуви бўлиши керак. Потенциал ҳамкор турли хил ишбилармомлик тузилмалардан ҳамкорлик қилиш учун кўплаб таклифлар олиш мумкин. Шунинг учун у, биринчидан, бизнес – режанинг берилиши билан қисқача танишиши керак. Бўлим ҳажми 3 – 5 бетни ташкил қилади.

Бизнес – режа кириш қисмининг мустақил аҳамияти ҳам бор. Баъзан бу ҳужжатдан банк ёки инвестиция фондидан маблағ олишда қисқача маълумотнома сифатида фойдаланилади.

2. Чиқариладиган маҳсулотларнинг сифат кўрсаткичлари ва ўлчов шакли.

Бизнес – режанинг бу қисмида корхона, унинг маҳсулоти ёки хизматлари тавсифланади. Шу билан бирга, шу соҳада ишларнинг боришига баҳо берилади.

Соҳанинг тавсифи. Бунда ишбилармонлик фаолияти амалга ошириладиган соҳанинг ҳозирги ҳолати ва ривожланиши баҳоланади, товар ўтказиш бозорининг сиғими, унинг ўсиши ва асосий рақобатчилар қисқача тавсифланади.

Бизнес – режани бу қисмида режанинг умумий концепцияси, қандай маҳсулот ёки хизматлар таклиф қилиниши ва уларнинг асосий истеъмолчиларини кўрсатиши керак.

Ишлаб чиқиладиган маҳсулот ва хизмат турлари. Бу бўлимда сотишга чиқиладиган ҳамма маҳсулот ва хизматлар кўрсатилади, улардан фойдаланиш

имкониятлари, бунда уларнинг асосий ва иккиламчи фойдаланиш усуллари кўрсатилади.

Бозорга чиқиш, ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмининг ўсиш стратегияси. Маркетинг режасида асосий муваффақият омиллари (масалан: бозор учун янги маҳсулот, вақтдан ютиш, бозорга чиқишдаги афзаллик ва бошқалар), нархларга ёндашиш, сотиш усуллари ва маҳсулот рекламалари кўрсатилади.

3. Маҳсулот сотиш бозорни иқтисодий баҳолаш.

Бу қисм бизнес – режада асосий ҳисобланади. Бунда ишбилармон, бозорнинг бутун тузилиши, тармоқнинг ривожланишини акс эттириш, эгалламоқчи бўлган бозор сегментини ажратиш ва рақобатчилар фаолиятини тавсифлаш керак. Бош масала тадбиркорнинг бозордаги шахсий ҳиссаси динамик ўсишни исботлаш. Бунинг учун ишбилармон қуйидагиларни билиши керак:

- ким унинг маҳсулотига харидор бўлади;
- у қанча товар сотиши мумкин;
- қандай қилиб ўз товарини ўтказади (тўғридан – тўғри, алоқа, экспорт, дилер, воситачи орқали, биржа ва брокер орқали).

Алоҳида диққат рақобатчиларга қаратилиши керак. Ишбилармон ўз рақобатчиларини қанчалик яхши ўрганиб чиқса, шунча кам хатоларга йўл қўяди. У ким шунақа маҳсулот чиқармоқда ва қандай ҳажмда сотмоқда нархи қанча ва сифати қандай харидорларнинг рақобатчилардан товар олишининг ўзига хос томонлари ҳақида ахборотга эга бўлиши керак.

4. Ишлаб чиқариш жараёни.

Ишбилармон маҳсулот ишлаб чиқариш учун қайси материаллар керак бўлиши, қандай машинада маҳсулот ишлаб чиқилишни олдиндан режалаштиради. Ишлаб чиқариш қувати ҳақида тавсиф берилади, ишга тушиш муддати кўрсатилади. Моддий техника таъминоти масаласи алоҳида кўриб чиқилади. Бу бўлимнинг жуда муҳим қисми ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблашдир. Бу ерда сўз техника хавфсизлиги ва ёнғин хавфсизлигини мақсадга мувофиқ ташкил қилиш учун кетадиган қўшимча харажатлар ҳақида ҳам боради.

5. Маҳсулотнинг рақобатбардошлигини башорат қилиш.

Бу бўлимда товарлар (хизматлар) ассортименти, уларнинг рўйхати, ойлик ёки йиллик сотилган сони ва ҳажми берилади. Товарнинг истеъмолчилари кўрсатилади. Ундан сўнг, ишбилармон бу товарлардан, унинг фикри бўйича, қайсисини катта ҳажмда ўтказиши мумкинлиги айтилади.

Бу бўлимнинг мақсади – кредиторларни (банкларни), инвесторларни ёки янги фойдаланувчилар маҳсулотнинг фойдалилигига ишонтириш, аниқроқ қилиб айтганда, маҳсулотдан кўп фойда олиш мумкинлигига ишонтиришдир. Бунинг учун ишбилармон бир неча саволларга жавоб бериши лозим:

- унинг товари қандай талабларни қондириши;
- унинг товари рақобатчиларнинг товаридан нимаси билан фарқланиши;
- у ҳуқуқий жиҳатдан қандай ҳимояланганлиги, яъни патент, товар белгиси, муаллифлик гувоҳномалари ва бошқалар кўрсатилади.

6. Маркетинг соҳасининг йўналиши.

Бу бўлимда қуйидаги саволлар кўриб чиқилади.

- ишбилармон таклиф товарлар ва уларни сотиш усуллари;
- маҳсулотни олувчи харидорлар;
- нарх сиёсати;
- харидорларга хизмат кўрсатиш услуби ва бозорни кенгайтириш усуллари.

Ўз имкониятларидан келиб чиқиб ва бозорни ўргангандан сўнг, ишбилармон, оммавий товар стратегиясини ёки ихтисослашган стратегиясини танлайди. Шунингдек у, маҳсулотни қандай усуллар билан ўтказишни кўриб чиқади: маҳсулотни улгуржи ёки чакана сотиш, ишчи кучи ва пул харажатлари ҳисоблаб чиқилади.

7. Бошқариш режаси.

Бошқарув соҳасидаги режа корхонанинг бошқарув тузилмалари таҳлили, яъни ишлаб чиқаришни бошқариш технологиясининг тузилишни режалаштириш демакдир. Аслида у катта ҳажмда бўлмайди (2 – 3 варақ), лекин бу бўлим ҳам асосий бўлимлардан ҳисобланади, чунки бизнесдаги омадсизликлар биринчи галда бошқарувнинг тўғри режалаштирилмаган оқибатидир.

Бўлимнинг бошида ишбилармонликнинг ташкилий ҳуқуқий шакли берилади. Бошқарувчи органнинг таркиби кўриб чиқилади, корхонадаги ёрдамчи бўлимлар ва хизматлар ҳамда уларнинг вазифаларини тақсимлаш кўрсатилади. Энг асосий масала корхона бошқарини тузилмасининг самарадорлиги ҳисобланади.

3. Бизнес – режанинг турлари ва унинг тузилиш тартиби

Режалаштириш ҳар қандай иш юритаётган корхонанинг, унинг ташкилий – ҳуқуқий мулкчилик шаклидан, ўлчамидан қатъий назар фаолиятнинг ажралмас қисмидир.

Бизнес – режа аниқ бир ҳолатдаги бизнесни бошланиши ёки кенгайтирилиши имкониятлари таҳлилини жамлаштиради ва бу имкониятлардан қай тарика фойдаланиш йўлларини кўрсатиб ва айни пайтда тавакалчилик даражасини пасайтиради. Мукаммал ва асосланган ҳолда ишлаб чиқилган бизнес – режа талбиркорда ўз ишларини келажаги қандай бўлиши, юз берадиган ўзгаришларни олдиндан кўра билиш, олдиндаги муаммоларни сеза билиш, жорий операцияларни назорат қилиш, ўз ишини келажагини башорат қилиш, пул маблағлари резервларини ҳосил қилиш борасида ёрдам беради.

Талбиркор ўз ишини бошлар экан, олдинда турган муаммолар билан қай даражада яқиндан таниш бўлса, бу муаммоларни ҳар томонлама таҳлил этилган бўлса, бу муаммоларни ҳал этилиши шунчалик осон кечади, бу борада кўрилган талбирлар самарали бўлади ва шу боисдан ҳам тавакалчилик даражаси паст бўлади. Яхши ишланган бизнес – режа, тузилиши босқичидаёқ, шериклари ва инвесторлар билан келишилган ҳолда тузилган бўлса кўплаб саволларга жавоб беради: ўйланган иш ҳақиқатга мос келадими, мавқелар етарлими, моддий – техника базасида мукаммалми, навбатдаги 3 – 5 йил ичида маҳсулотга талаб бўладими, айни шундай товарга ички ва ташқи бозорда нарх динамикаси қандай бўлади, режалаштирилган моддий техника, меҳнат ва молия

ресурслар харажатлари зарур даромадни олинишини таъминлайдими ва ҳоказолар.

Бизнес – режа, агар уни ишлаб чиқилишида тадбиркорликнинг ўзи шахсан иштирок этган бўлса, тавакkалчиликни камайишига катта таъсир кўрсатади. Тадбиркор бунда ўзининг келажак фаолиятини, айтиш мумкинки, моделини ясайди. Бизнес режани ишлаб чиқилиши жараёнида ўз мулоҳазаларини мустаҳкамлайди. Юқори мақсадларни кўзлаган ҳолда уларга эришиш йўлларини излайди, тезкор ҳисобот юритилишини таъминлаш чораларини кўради. Агар ўзаро боғланишлар, ишлаб чиқиш тартиби ва қарор қабул қилиниши қуйидаги схема бўйича юритилса, бизнес – режанинг тадбиркорлик тавакkалчилигини пасайишига таъсири ниҳоятда кучаяди.

1 – хусусий ишни ташкил этиш ёки янги тижорат лойиҳани йўлга қўйиш ҳақида қарор қабул қилиш;

2 – шахсий имкониятларини ва ўйланган ишга амалини ошира олиш қобилиятини таҳлил қилиш;

3 – буюм ёки хизмат турини танлаш;

4 – *маҳсулот сотиш бозорини ўрганиш;*

5 – маҳсулот сотиш ҳажмини истиқболини белгилаш (биринчи йил ойма – ой, иккинчи йили чораклар бўйича);

6 – тижорат ёки ишлаб чиқариш фаолиятини юритиш учун жой танлаш;

7 – ишлаб чиқариш режасини ишлаш;

8 – маркетинг режасини аниқлаш;

9 – ташкилий режани ишлаб чиқиш;

10 – булгувчи тижорат фаолиятининг ҳуқуқий схемасини ишлаб чиқиш;

11 – бухгалтерия ҳисобини ташкил этиш масалаларини ҳал этиш;

12 – сугурта масаласини ҳал этиш;

13 – молиявий режани ишлаб чиқиш;

14 – бизнес режага хулоса бериш.

Таянч иборалар: бизнес, бизнес режа, режалаштириш, маркетинг режа, ташкилий режа, ишлаб чиқариш режа, молиявий режа, маҳсулот рақобатбардошлиги.

Назорат учун саволлар:

1. Нима учун бизнес режа тузилади?
2. Бизнес режа нима?
3. Бизнес режа қандай таркибий қисмлардан ташкил топган?
4. Бизнес режанинг қандай турлари мавжуд?
5. Тадбиркорнинг ривожлантириш стратегияси нима?
6. Нима учун режалаштириш керак?
7. Бизнес режанинг молиявий режа қисмида нималар ўз аксини топади?
8. Тадбиркорнинг салоҳият ва имкониятлари бизнес режанинг қайси таркибий қисмида ёритилади?
9. Бизнес режа қандай таркибий қисмлардан иборат?

10 -- МАВЗУ: Тадбиркорлик корхоналарида маркетинг режаси.

Маъруза режаси:

1. Маркетинг моҳияти ва тадбирокрликдаги моҳияти.
2. Маркетинг фаолиятини тартибга солиш.
3. Маркетинг режасининг таркибий элементлари.

1. Маркетинг моҳияти ва тадбирокрликдаги моҳияти.

Кичик бизнеслаги хўжалик юритувчи субъектлар ҳар доим харидор талабини ўйлаган ҳолда қўйидаги саволларга жавоб топишлари керак: Қанча? Қай даражада сифатли? Нимадан? Қачон маҳсулот ишлаб чиқарилиши керак? Маркетинг (инглиз тилидан market бозор) маҳсулотни ишлаб чиқаришдан бошлаб томони уни сотишнинг ташкил этилишигача бўлган мажмуавий тизимдир. У аниқ харидорларнинг талабини қондириш, бозорни ўрганиш ва олдиндан кўра билиш асосида фойда олишга мўлжалланган. Демак, тадбиркорлик тартиблари сон, фазовийлик ва вақт ўлчамлари бўйича чеклаиган. Улар бозорни эгаллаш учун амалга ошираётган хўжалик операцияларининг харажатларини харидорлар учун олиб бориладиган рақобат курашида ютиб чиқиш учун камайтириб боришлари зарур. Натижада потенциал харидор унинг таклиф этган маҳсулотини харид қилади. Бу муаммони ечишда маркетинг муҳим жиҳат ҳисобланади.

Маркетингнинг асосий мақсади – бозорни ҳар томонлама ўрганиш, таҳлил қилиш ва конъюнктура ўзгаришини олдиндан билиш асосида юқори фойда олишдир. Халқ талаби ва пул тўлаш қобилиятини ишлаб чиқариш жараёнларини ташкил қилиш ва ишлаб чиқараётган маҳсулотларнинг истеъмол сифатини таъминлаш йўли билан тўла тукис қондиришнинг баъзи жиҳатлари қўйида келтирилди

Бизнес муаммосининг қўлайлиги ва кўп рўйхатлилиги, шу жумладан, унинг кичик шаклларини, бир қатор мақсадларини ишлаб чиқариш жараёнида, сотишда, реклама ишларида қўйиш ва ечилишини кўзда тутади. Шунинг учун иқтисодий адабиётда «Маркетинг» тушунчаси тўғрисида турли таклифлар ўрин олган ва бир неча турдаги маркетинг ажратиб кўрсатилган.

Маркетинг бу харидорнинг маҳсулот ёки хизматга бўлган талабини аниқлаш ва уни сўнги истеъмолчига даромад олиш мақсадида сотишни изоҳлаш ва тарқатиш жараёнидир.

Маркетинг бу менежментнинг жавобгарлиги даражасини аниқлаш, олдиндан кўриш ва талабларни қондириш учун рағбатлантириш жараёнидир.

Маркетинг бу сотиш бозорларини ёки талабни бунёд этиш.

Конверсион маркетинг бу маркетинг турларидан бири. Унинг тавсифли белгиси зарурий шароит яратиб маҳсулот ва хизматларни таклиф қилиш учун талабни бунёд этиш шакллантириш. Конверсион маркетингнинг мақсади мазкур маҳсулотга нисбатан баъзи тоифадаги фуқаро ва корхоналарнинг салбий муносабатини бартараф этиш ва уларни потенциал истеъмолчилар доирасига жалб қилишдан иборатдир. Бунинг учун мақсадга мувофиқ йўналтирилган

реклама фаолияти ҳар томонлама фарқлаган сервис хизмати ва юқори даражадаги таъминоти ўта керакдир.

Тадбиркорликда маркетинг вазифалари				
Харидорларнинг маҳсулот ва хизматга бўлган талабини аниқлаш, унинг мувозонати ва маркетинг ҳаракатини зарурий йўналишдаги талабини таъминлаш.	Сотувни баҳолаш	Савдони тараққий топтириш ҳамда халқнинг бандлигини харидорлар заруриятини ва талабини баҳолаш ҳисобига *оширии*	Ишлаб чиқариш ресурслари ва хизматларини тақсимлаш оралиғидаги мусбатини белгилаш	Мақсадли харидорлар билан шахсий ёки биргаликдаги фойдани олиш ниятида кўнгилдаги алмашувларни ўрнатиш, *мастаҳкамлаш* ва қўллаб-қувватлаш

Маркетинг «Микс» (Маркетинг мажмуаси) корхоналар томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотга бўлган талабга таъсир кўрсатиш учун зарурий маркетинг тизимидир. Бунга қуйидагилар киради. Маҳсулот, нарх, сотувнинг ўрни ва шарти, реклама ва рағбатлантириш.

Ҳар бир кўрсатилган элемент ишлатилишини ҳисобга олиб маркетинг «Микс» қуйидагиларни билдиради: истеъмолчини мўлжал қилиш, унинг талабини ўрганиш, истеъмолчи талабини ҳисобга олган ҳолда маҳсулот ва хизматлар ассортиментини шакллантириш, барча маҳсулотни охирги истеъмолчига қониқтирадиган, то ҳаракатга келтирувчилар учун эгилувчан нарх белгилаш сиёсатини олиб бориш қўлай ва амалга ошириш мумкин бўлган олди сотди жараёнини амалга ошириш, сотувчиларни ва воситачиларни маҳсулот сотгани учун, истеъмолчиларни эса фирма маҳсулотини сотиб олгани учун рағбатлантириш ва сийлаш чора тадбирларини ишлатиш.

Ремаркетинг маҳсулот ўзига бўлган талабнинг пасайишини сеза бошлаганда ремаркетинг қўллаш керак бўлади. Бунда маркетинг хизмати бозорда маҳсулотга бўлган талабнинг пасайишини бартараф этиш вариантларини излаб боради.

Қўлловчи маркетинг корхона маркетинг фаолиятининг бир тури бўлиб, маҳсулот ва хизматга бўлган талабни етарлича савиясини сақлаб қолишини таъминлаб беради. Қўлловчи маркетингнинг мақсади талаб ва таклиф мувозанатининг доимий диққат эътиборини талабни ўзгартирувчан омилларга қаратиб туришдир.

Тараққиёт топтирувчи маркетинг маҳсулот ва хизматга потенциал талабни қондириш ва барча маҳсулот учун реал талабни излаб топишдан иборат бўлган фаолиятни амалга оширади. Унинг асосий мақсади маркетингни белгилаш ҳаракатини талаб тараққиёти томонга йўналтиришдир.

Синхрон маркетинг бир қатор маҳсулотларнинг мавсумий истеъмол қилинишида сотишни барқарорлаштириш учун ҳамда талаб ўзгаришини пасайтириш мақсадида қўшимча чоралар эҳтиёжи қурилиши зарурати пайдо бўлган ҳолатларда ишлатилади.

Рағбатлантирувчи маркетинг талабни шакллантириш ва рағбатлантиришга йўналтирилган. Бундай маркетинг ишлатилишининг уч хил соҳаси бўлиши мумкин:

1) истеъмолчи ушбу маҳсулот унинг ҳеч қандай манфаатга эга эмас, деб ҳисобланади;
2) маҳсулот учун сотилиш миллатқаси тўғри танланмаганда эмас;
3) истеъмолчи ва бозор янги маҳсулот вужудга келишга тайёр бўлмаганди.

Кичик бизнес субъекти хўжалик фаолиятига маркетинг киритилишида тадбиркорлик самарасини оширишга кўмаклашади. Кичик шаклдаги хўжалик юритиш субъектларининг кундалик амалиётида маркетингнинг истиқболлига йўналтирилган масалалари қуйидаги турларда фаолият кўрсатади.

1) бозорни эгаллаб турган муҳит тўғрисидаги ахборотларни ўз вақтида олиш ва уни тўғри таҳлил қилиш;
2) маркетинг мақсадларини белгилаб қўйиш ва уларга эришишнинг асосий йўллари;
3) ресурсларни мақсадлар билан, мақсадларни эса истеъмолчилар талаби билан мувофиқлаштириш. Маҳсулот тури ва ассортиментини бозор талабини юқори даражада қондириш учун шакллантириш;
4) жамоа билан ишлаш, шахсий тадбиркорлик фаолиятини потенциал харидорлар, ишловчилар орасида тан олиш ва қўллашга эришиш учун ташвиот ишларини олиб бориш;
5) бозорда сотиш тармоғини бунёд этиш оруҳли, реклама сотувини рағбатлантирувчи тадбирлар ўтказиш сотувчи воситаларни, ўз харидорларини ва бозор майдонини топиш учун ҳаракат қилиш;
6) маркетинг тизимини янги фирма шароитига мослаштириш учун кундалик бошқарув ишини ташкил этиш.

Маркетингнинг кичик бизнесида самарали ишлаш шартлари қуйидагилардан иборат: тараққий топган бозорнинг мавжудлиги ишлаб чиқарувчининг эркинлиги, ахборот тўплаш тизимининг барчага тушунарлиги, тадбиркорликнинг тайёрганлиги ва шунга ўхшаш бошда омиллардан иборатдир.

2. Маркетинг фаолиятини тартибга солиш.

Мамлакатимизда маркетинг масалаларига 80 йиллардан бошлаб эътибор бериб келинмоқда. Аммо 90 йилларгача корхоналар ўзларининг маҳсулотларини ишлаб чиқариш қувватига қараб тезкор бозор сўровига эга эмас эдилар. Аммо маркетингнинг шундай функциялари ишлатилар эдики, улар фақат маҳсулот йиғиш ва уни тарқатишдан иборат эди.

Бозор муносабатларига ўтиш маркетинг ривожланишига имкон яратди. Корхоналар бошқалардан кўчирмасдан, ижодкорлик билан ўз

дифференциациясига қараб маркетинг ёрдамида ўзининг рақобатга бардош бериш, ташаббускорликни рағбатлантириш имконини яратади.

Маркетинг ишлаб чиқариш сотиш фаолиятида бошқариш сиёсатида истеъмолчи сўровини ҳар томонлама ўрганиш, бу талабларга ишлаб чиқаришни мослаштириш, бозорга таъсир қилишдир. Ҳозирги пайтда бозор иқтисодиёти ривожланиши билан корхоналардаги бажариш структуралари қайта қурилаётир. Бошқариш структураларининг сотиш таҳлили қатор машина қуриш корхоналарда шуни кўрсатдики, кўп оммавий ишлаб чиқариш типидаги корхоналар учун марказлаштирилган сотиш фаолиятининг бошқариш тизими маъқул, майда кўламли ва якка ҳолдаги корхоналар учун эса тармоқлаштирилмаган. Одатда буйруқ портфелини ишлаб чиқариш бўлимлари белгилайди, сотиш бўлимларига эга оператив сотиш функциялари қарайди. Сотишни бошқариш марказлаштирилган тизимида ҳамма сотиш функциялари корхонанинг сотиш бўлимида жойланган. Сотиш бўлимининг структураси асосида функциялашнинг принципи жойлашган. Шунинг учун маркетинг гуруҳларини сотиш бўлимларида жойлаштириш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Маркетинг функцияларини таъминловчи ҳар қандай ташкилот бозорни таҳлил қилиш, маркетинг тадбирларини режалаштириш, уларни амалга ошириш ва бошқариш юзасидан ўзининг муайян тизимига эга бўлиши керак. Ҳозирги замоннинг кенг тарқалган маркетинг фаолияти тури юқорида айтилганидек, функционал ташкилий тизимлардир. Турли йўналишли маркетинг фаолияти бошида савдо – сотиқ менежерлари, реклама бўйича, маркетинг изланишлар бўйича услубларга хизмат кўрсатиш бўйича ва янги маҳсулотлар бўйича менежерлар туради. Маҳсулотини ўзининг мамлакатида сотувчи ва четга сотувчи компанияларда географик принципга асосланган ташкилий тизим қўлланилади. Маркетинг ва сотиш масалалари бўйича ишлайдиган мутахассисларга маълум давлатлар, минтақалар бириктирилган ва улар ўзининг харидорларини яхши ўрганиши ва умумий сарфни камайтириши керак.

Баъзи компаниялар менежмент тоифасини янгиликлар билан комбинациялаштиради: сотиш материаллари, командаси ва тоифа командалари.

Маркетинг режаларини амалга оширишда кўзда тутилмаган ҳар хил шароитлар вужудга келиши мумкинлигини эътиборга олган ҳолда, маркетинг бўлимини, маркетинг тадбирларини назорат қилиб туриш керак.

Маркетинг назорати тўртга босқичга бўлинади (1.2) Аввалига раҳбарлик томонидан аниқ маркетинг масалаларини тафсилайди, кейин бозорда уларнинг иш режалари бажарилишини миқдорий баҳолайди ва режадан четга чиқиш сабаларини таҳлил қилади, шунингдек ва охири раҳбарият белгилаган вазифаларни ва уларнинг бажарилиши орасидаги фарқнинг йўқотишига аниқлик киритади.

Биздар нимага эришмоқчимиз?	Мақсаднинг тавсифи
Сабаби нимада?	Фаолият натижаларини ишини ўлчаш
Амалда нима содир бўлмоқда?	Фаолият натижалари ишининг таҳлили
Нима қилмоқ, зарур?	Коррекциялаш ишлари (тўғрилаш, текислаш)

Алоҳида ҳолларда бунинг учун дастурни ўзгартириш ёки юқорида тавсифланган масалаларни қайта кўриб чиқиш мумкин. Маркетинг стратегиялари ва дастурлари тезда эскиради, шунинг учун компаниялар даврий равишда бозор бўлган муносабатни оператив ва стратегик назорат қилиб туриши керак.

Тезкор (оператив) назорат ўз ичига кунлик бажариладиган иш билан йиллик режани тақкослаш, керак бўлса аниқлик киритишни олади. Оператив назоратнинг мақсади компания томонидан эришилган маҳсулот сотиш даражси, фойдали ва бошқа мақсадлар йиллик режаси билан белгиланади. Стратегик назорат вазифаси компаниянинг асосий стратегияси ва имкониятларини тақкослашдан иборатдир.

Маркетинг тадбиркорини амалга ошириш маъсулиятли иш бўлганлиги сабабли, баъзи ҳолларда стратегияни амалга оширишга нисбатан уни ишлаб чиқариш анча осон. Шунинг учун маркетинг стратегияси эффективлигини баҳолаш унинг амалга ошириш имкониятларига боғлиқ. Бу эса ўз навбатида ҳар хил ҳолдаги маркетингни амалга оширишдаги ишлар мажмуасидан иборат.

Амалий чегара вақтга боғлиқ. Баъзи етакчи компаниялар узоқ муддатли режалар тузишмайди, бунда асосан уларнинг ишлаш услуби ва стратегияси ҳаракатчанлик фаолиятига боғлиқ бўлади. Юқоридагини амалга ошириш қуйидагиларга боғлиқ:

1. Тўла фаолиятини ва бажарувчилар ишини мувофиқлаштириш ҳамда амалга ошириш дастурини ташкил этиш;
2. Компания формал ташкилий структурасининг маркетинг стратегиясини амалга ошириш;
3. Компанияни рағбатлантириш ва қарорлар тизимини қабул қилиш;
4. Маркетинг стратегиялари компания умумий маданиятига мос келиши, у эса ўз навбатида маълум баҳога ва таъсирга ташкилот ходимлари томонидан келтирилган жамоа онги ва комиссия моҳиятига боғлиқ.

3. Маркетинг режасининг таркибий элементлари.

Компаниянинг умумий стратегик мақсадларига етказадиган маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш жараёни (маркетингни, маҳсулотни ёки маҳсулот маркаси); маркетинг бўйича режалаштириш, яъни бир қанча муқобил режалардан биттасини танлаб олиш жараёни ҳисобланади.

Маркетинг бўйича режалаштиришнинг асосий вазифалари мавжуд:

- фирманинг ички хўжалик фаолиятига эътибор қаратиш;
- ташқи муҳитнинг маълум кутилаётган ўсиш омилларини аниқлаш ва уларнинг ўзгаришига тайёр туриш;
- кўзда тутилган ҳолатларда фирма ходимларининг норационал ҳаракатлари олдини олиш;
- ижро этувчилар билан натижали алоқали йўлга қўйиш.

Маркетинг бўйича режа ҳар бир фаолият йўналиши, маҳсулот ва маҳсулот маркази учун зарур, чунки умумий ривожланиш режаси худди шу босқичлардан ташкил топади. У ўзига қуйидаги бўлишларини олиши мумкин: маркетинг бўйича режа тадбирларининг таҳлил, бозорни жорий ҳолати, хавф хатарлар ва қулайликлар, вазифалар ва муаммолар, маркетинг бўйича стратегия, фаолият дастури бюджет ва текширувнинг тартиби.

Маркетинг бўйича режа одатда миллий мақсадлар ва таклифларни ишлаб чиқаришни ўзида ифодалаган резюмедан бошланади.

Маркетинг бўйича режа тадбирининг таҳлили юқори бошқарувчига режанинг ҳолатини тушунишга ёрдам беради, таҳлилни сўнг мунларжа қилиш керак.

Режанинг асосий биринчи бўлими маркетинг бўйича аудитдир. У маълум бозорда компаниянинг мавқеини, мақсадли бозорни таърифлаш, компаниянинг муаммо ва қулайликларини аниқлашни, систематик ва ташқи муҳитни ҳар томонлама ўрганишни ўзида ифода этади.

SWOT таҳлил . SWOT таҳлил бўлими маркетинг бўйича аудит натижаларидан тузилади. Унда компанияга соливадиган таҳдид ёки шароитлар кўрсатилган бўлиши керак. Агарда режа рақобатчиларнинг ёки иқтисодиётнинг ўсиши ҳақидаги таклифларга боғлиқ бўлса, унда у тўлиқ ва аниқ келтирилган бўлиши шарт.

Вазифалар ва муаммолар. Менежер таҳдид ва шароитларни ўрганиб бўлгандан сўнг, вазифа ва муаммоларни аниқлайди. Чунки вазифа ва муаммолар уларнинг бажарилишига боғлиқдир. Вазифаларни ҳудди мақсадга кўринишида ифодалаш лозим. Чунки компания кўрилаётган вақт давомида уларга етишишни ҳоҳлай қолиши мумкин.

Маркетинг стратегияси бу логик схема бўлиб, унда ўтказиладиган маркетинг тадбирлари ўз ишини топган. Улар ёрдамида компания ўз маркетинг вазифаларини амалга оширади. У алоҳида мақсадли бозорларга мўлжалланган позицион, маркетинг комплекси ва маркетинг тадбиркорларига кетган харажатлар сегментларидан иборат бўлиб, маркетинг режаси менежери умумий маркетинг стратегиясини ёритиб беради. У бунда қўйилган мақсаддан ҳам фойдаланиши мумкин.

Маркетинг стратегиясининг вазифалари. Компания ўз учини йўналтирмоқчи бўлган бозор сегментларини аниқлашга қаратилган.

Маркетинг комплекси. Менежер ўз иш фаолияти давомида маркетинг комплекси стратегиясининг қуйидаги жиҳатларига, яъни янги маҳсулотлар, сотиш, реклама, сотишни рағбатлантириш, нарх ва маҳсулотларни тарқатиш каби алоҳида элементларига эътиборини қаратиш керак. Шунингдек, менежер қайси бир стратегия компания мувоффақиятининг асосий омилига қандай имконият яратади, қандай таъсир ва хавф – хатар кўрсатишини тушуниши ва тушунтира олиши керак.

Ҳарорат дастури. Маркетинг стратегиясини конкрет фаолият ҳаракатига айлантириш керак, шунда улар қуйидаги саволларга, яъни нима бажарилиши ва қилиниши керак? Қачон қилиниши керак? Ким бу иш учун жавоб беради? Бу қанча туради? деган саволларга жавоб беради. Фаолият давомида

тадбирларнинг бошланиши, назорат қилиниши ва тугатилиши ҳақида тўлиқ ахборот берилиши керак.

Бюджет. Ҳаракатлар режаси менежерга режалаштирилаётган даромад ва харажатлар ёрдамида маркетинг тадбирлари бюджетини шакллантиришга ёрдам беради.

Назорат. Режанинг охирги бўлимида назорат элементлари, яъни режанинг бажарилиши қандай амалга оширилаётганлиги кўрсатилиб ўтилади. Бажарилаётган вазифа, масала ва бюджет ҳақида ҳар ой ва кварталда ҳисобот берилади.

Сотилиш. Ишлаб чиқилган режа, фақат самарали сотилиш амалга ошганда объектив баҳоланади, чунки компания мўлжалланган ёки ундан ортиқ миқдорда фойда олмаса чиқилган маркетинг стратегияси ҳеч қандай эътиборга эга эмас.

Маркетингни самарали амалга ошириш, бу ўз навбатида, маркетинг стратегияси ва режаларини маркетинг тадбирларига айлантириш билан боғлиқ, натижада маркетинг мақсадларига эришилади. Маркетинг режасини амалга ошириш, олиб бориладиган ишларни мақсадли йўналтириш билан боғлиқ. Кичик шаклдаги хўжаликларнинг маркетинг режалаштирилишига қуйидагилар киради.

- фирма хўжалиги ичида бўлимларининг фаолият харажатларини мувофиқлаштириш;
- ташқи муҳитнинг кутиладиган тараққиёти омилларини ва унинг ўзгарувчанлик даражасини аниқлаш;
- фирма ходимларининг кутилмаган ҳолда пайдо бўлмаганда бефойда харажатларини камайтириш;
- бажарувчилар оралиғидаги самарали муносабатларни таъминлаш.

Маркетингнинг стратегик режаси корхонанинг хом аше, меҳнат, молия ва бошқа ресурсларини самарали ишлатилишига мўлжал қилиб йўналтирилган.

Таянч иборалар: маркетинг, маркетинг режа, бозор, бозорни бўғинлаш, нарх сиёсати, маҳсулот рақобатбардошлиги, сотиш канали, SWOT таҳлил, сотишни рағбатлантириш, товар силжитиш, реклама.

Назорат учун саволлар:

1. Маркетинг нима?
2. Маркетингни ўрганиш заруриятининг асосий сабаблари нимада?
3. Маркетинг режаси нима учун тузилади?
4. Маркетинг режаси қандай бўлимлардан иборат?
5. Бозор вазиятлари ва унинг истиқболлари қандай аниқланади?
6. Қулай омиллар ва хавф-хатарни баҳолаш маркетинг режасининг қайси бўлимида ўз аксини топади?
7. SWOT таҳлили нима?
8. Рақобатчилар таҳлили қандай амалга оширилади.
9. Бозор конъюнктураси нима?
10. Маркетинг режасининг маркетинг стратегияси бўлимида нималар ўз аксини топади?

11 – МАВЗУ: *Корхоналар молиясини режалаштириш*

1. Корхоналарнинг молия тушунчаси, тадбиркорликни молиявий мақсадлари.
2. Молиявий манбаларни танлаш.
3. Корхонанинг айланма капиталлари.

1. Корхоналарнинг молия тушунчаси, тадбиркорликни молиявий мақсадлари.

Корхоналарни молиявий ресурслари бу хўжалик субъекти, тасарруфида бўлган ва молиявий мажбуриятларини бажариш, кенгайтириш ишлаб чиқариш ва ишловчиларни иқтисодий рағбатлантириш бўйича харажатларини ошириш учун мўлжалланган пул даромадлари ва тушумлардир.

Молиявий ресурсларнинг шаклланиши хусусий ва унга тенглаштирилган маблағлар молиявий бозордан маблағларни жалб қилиш ва молия банк тизимидан қайта тақсимлаш тартибида пул маблағларининг келиб тушиш ҳисобига амалга ошади.

Молиявий ресурсларнинг дастлабки (бирламчи) шаклланиши корхона таъсис этилаётган, унинг устов фонди шаклланиш пайтда амалга ошади. Унинг маблағлари хўжалик юритишнинг ташкилий ҳуқуқий шаклларга боғлиқ равишда қуйидагилар бўлади: акционер капитал кооператив аъзоларнинг пай бадаллари, тармоқ молиявий ресурслари (тармоқ структураси сақлаганда), узоқ муддатли кредит, бюджет маблағлари. *Устав фондининг миқдори ишлаб чиқариш жараёнида инвестицияланадиган* асосий ва айланма маблағларнинг миқдорини кўрсатади.

Фаолият кўрсатаётган корхонанинг молиявий ресурсларининг асосий манбалари реализация қилинган маҳсулот қиймати, савдодан тушган пулни *қайта тақсимлаш жараёнида пул даромадлари ва жамғармалар сифатида қабул* қилинадиган турли қисмлар.

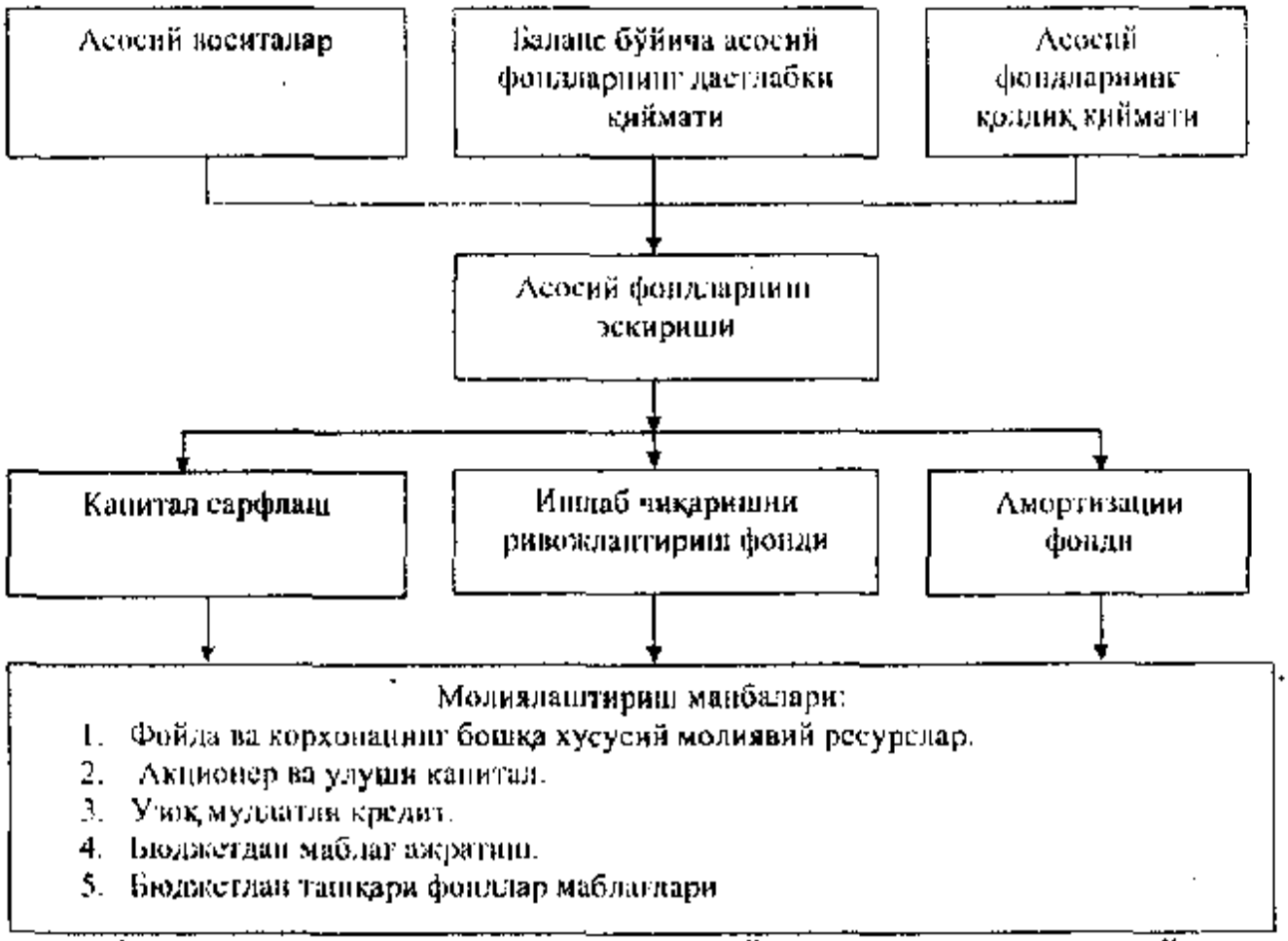
Молиявий ресурслар асосан фойда (асосий ва фаолиятининг бошқа шакллари) ва амортизация ажратмалари ҳисобида шаклланади. Булар билан бир қаторда қуйидагилар ҳам молиявий ресурсларнинг манбалари сифатида майдонга чиқади: мол – мулкни реализациясидан тушумлари барқарор пассивлари, турли мақсадли тушумлар, ички ресурсларнинг қурилишига сафарбар этиш ва бошқалар.

Корхоналарда молиявий ресурслардан фойдаланиш кўп йўналишларда амалга оширилади, улардан асосийлари:

- молия банк тизими органларига тўловлар. Бунга бюджетга солиқ тўловлари, кредитдан фойдаланганлик учун банка фоиз тўлаш, сугурта тўловлари ва бошқалар киради.

- ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва уни техник янгилаш, янги прогрессив технологияга ўтиш, коммунал хўжаликни қўллаш ва бошқалар билан боғлиқ капитал харажатларга шахсий маблағларни инвестициялаш.

- бозордан сотиб олинган қимматли қоғозларни молиявий ресурсларни инвестициялаш бошқа фирмаларнинг акциялар ва облигациялари асосан шу билан мол етказиб бериш бўйича боғлиқ бўлган давлат заёмлари ва бошқалар.
- молиявий ресурсларни кенгайтириш ва социал характердаги пул фондларининг шаклланишига йўналтириш.
- молиявий ресурслардан фойдали мақсадлар ва бошқалардан фойдаланиш.



Амортизацион ажратмалар асосий қолдиқни такрорий ишлаб чиқаришнинг асосий шахсий манбаларидан биридир.

Асосий капитал такрор ишлаб чиқаришнинг маблағларига шунингдек корхонанинг жамғариш фонди инвестицион солиқ кредити маблағлари киради. Бундан ташқари банкнинг узоқ муддатли кредити, бюджетдан ажратмалар ва бошқа манбалар.

Кўпгина ғарб мамлакатлари (ривожланган бозор иқтисодиёти мавжуд) да 2 асосий тушунча фарқланади: молиялаштириш ва инвестициялаш.

Молиялаштириш қисқа муддатли, ўрта муддатли ва узоқ муддатли маблағ сарфланиши учун пул маблағларини жалб этиш ва бу сарфларнинг манбаларини излашнинг режали жараёнидир.

Инвестициялаш пул маблағларини ишлатиш, уларни белгилайди. Бундай талқин этишда молиялаштириш жараёни инвестициялаш жараёни билан таққослаганда бирламчидир.

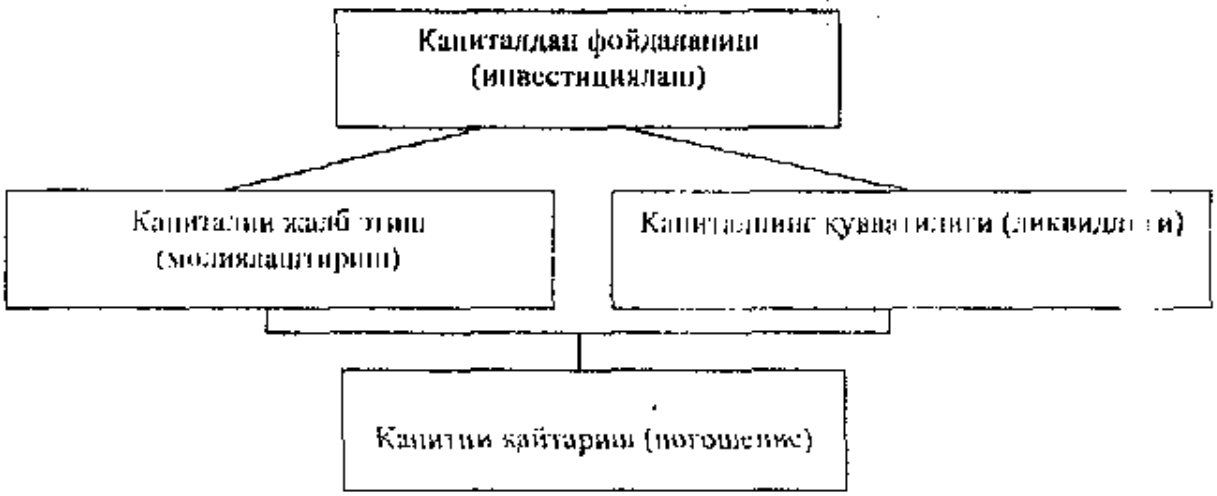


Схема. Капиталнинг келиб чиқиш ва тўлов гуруҳи (йўналиши).

2. Молиявий манбаларни танлаш.

Корхоналар молиявий манбалари қуйидагилар бўлиши мумкин:

1. Эски (олдинга) шериклар улушини оширларини ёки янгиларини қабул қилиш йўли билан шахсий капитал яратиш;
2. Тижорат, банк кредити, факторинг операциялари ҳисобига қисқа муддатли молиялаштириш;
3. Заёмлар, қарз мажбуриятлари бўйича ссуда, лизинг операциялари йўли билан узоқ муддатли молиялаштириш;
4. Капиталнинг ликвидлиги ва унинг оборотидан келган даромад (фойда, амортизация, резерв фонд) ҳисобидан капитални жалб этиш.

Айланма капиталнинг амал қилиши ва бошқаришнинг молиявий жиҳатлари.

Корхонанинг шахсий айланма капитали бу ташкил бўлган пайти шаклланган ёки такрор ишлаб чиқариш жараёнида тайёр маҳсулотни реакция қилиш натижасида олинган айланма капитал. Заёмли айланма маблағлар вақтинчалик истеъмолни (эҳтиёжни) қоплаш учун жалб этилган қисқа муддатли банк ссудасидир.

Айланма капиталнинг шаклланиши жалб этилган манбаларига кредиторлик қарзлари, яъни шу корхонанинг оборотида турган бошқа корхоналарнинг маблағлари кирали.

Айланма капиталнинг тўлиқ доиравий айланиши.

П-Т-И. Чз-ТИИ-ТИ-Т*-И*

(Д) П-корхона ташкил бўлаётган пайтдан ёки маҳсулотни (иш, хизмат) реализация натижасидан олинган пул маблағлар ва ишлаб чиқариш жараёни бошлаш давом эттириш учун зарур товар моддий бойликлар;

И.Ч.з корхона омборида турган ишлаб чиқариш запаслари, яъни товар моддий бойликлар;

Т.И.И тугалланмаган ишлаб чиқариш;

Т.И. тайёр маҳсулот;

Т* корхонанинг товар шаклидаги тайёр маҳсулот (товарлар. ишлар. хизматлар) яъни харидорни мавжуд маҳсулотлар;

П* корхона ҳисоб счётига корхона маҳсулотлари учун тўлов сифатида тушадиган пул маблағлар.

1. Д-Т-П3
2. П3-НЗП-ГП
3. ГП-Т*-Д*

Д* қ Д Қ Д

Д-оборотдаги капитал миқдорини ўзгариши.

Д > О оборотдаги капитал ўсади, яъни корхона фойдага эга бўлади.

Д< О оборотдаги капитал ўсмайди, корхона зарар кўради.

Айланма капитал молиявий категория бўлмайди. Корхона оборотида турган пул маблағлари, молиявий ресурслар ҳисобланади. Айланма капиталнинг шаклланиши манбалари корхонанинг мулкчилик шакли ва ташкилий ҳуқуқий шаклларига боғлиқ.

Давлат корхоналари учун территория ривожлантириш режасига мувофиқ, янги корхоналар қуришга йўналтирилган бюджет маблағларидир.

Нодавлат сектори корхоналари учун бу акционер капитал ёки пай взносларидир.

Айланма капитал бошқаришда унинг ташкил бўлишининг 2 принципини эга олиш керак:

1) Айланма капиталнинг бир қисми белгиланган олдин берилган миқдорига (нормативга) тенг бўлиши керак.
2) Миқдори қанча катта бўлса, шунча яхши.

Бу ердан иккинчи муҳим ҳолат келиб чиқади: айланма маблағларнинг нормативини аниқлаш. Бу ҳолат ҳақиқатдан ҳам муҳимки, чунки айланма маблағлар нормативининг олиниши, омборда ётган ва ишлаб чиқариш жараёнида қатнашмайдиган ишлаб чиқариш запасларининг ўсишига олиб келади. Бу айланма капитал оборот тизимида жойлашади, оқибатди фойданинг камайишига олиб келади.

Нормативнинг қискариши ишлаб чиқаришни, запаслари билан таъминламаслигига ва технологик узилиш мумкинлигига олиб келади. Ўз навбатда, бу режалаштирилган ҳажмдаги маҳсулот ишлаб чиқариш эҳтимоллигини камайтиради, оқибатди фойданинг қискаришига олиб келади.

Демак, ўзининг фаолиятини режалаштираётган ва молиявий натижаларини прогнозлаштираётган ҳар қандай корхона режа даврида унга қанча нормаллаштириладиган айланма маблағлар талаб қилинишини аниқ билиш зарур.

Айланма маблағлар нормативини ҳисоблагандан кейин корхона олдида қуйидаги вазифа туради: нормативнинг олдинги режа даври билан солиштириладиган ўзгаришни аниқлаш: бу корхона молиявий ресурсларнинг қўшимча ўсишни аниқлаш учун зарурдир.

Таянч иборалар: корхона молияси, молиявий манбалар, молиялаштириш, капитал, капиталнинг ликвидлиги, асосий фондлар, айланма маблағ, фойда, даромад, харажат, қимматли қоғозлар.

Назорат учун саволлар:

1. Корхона молияси ўз ичига нималарни олади?
2. Тадбиркорликнинг молиявий мақсадлари нимадан иборат?
3. *Молиявий манбаларга нималар киради?*
4. Тадбиркорликнинг молиявий ресурсларига нималар киради?
5. Қисқа ва ўзоқ муддатли молиялаштиришни тушунтириб беринг?
6. *Капиталнинг ликвидлиги қандай аниқланади?*
7. Айланма маблағларга нималар киради?

12 – МАВЗУ: Корхонанинг молиявий режаси.

Маъруза режаси:

1. Корхона молиясининг маъноси ва функцияси.
2. Молия таъминоти манбасини излаш.
3. Молиявий режа.

1. Корхона молиясининг маъноси ва функцияси.

Ўзбекистонда мустақил молиявий сиёсатни олиб бориш объектив заруриятга айланганлиги республика бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки босқичида аён бўлган эди. Республика Президенти таъкидлаганидек, «Мустақил молиявий сиёсатни республиканинг бюджети тизимини мустаҳкамлаш, бюджет даромадларининг тўлдирилишини таъминлайдиган ва амалий фаолиятини рағбатлантирадиган изчил солиқ сиёсатини ўтказиш, шунингдек корхоналар ва ташкилотларнинг молиявий аҳволини соғломлаштириш уларнинг тадбиркорлик ва сармоядорлик фаолиятини ривожлантириш йўлли билан шакллантириш мўлжалланмоқда». (И.А.Каримов «Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли»).

Турли мулкчилик иқтисодиёти шароитида вужудга келган миллий иқтисодиёт тизимида пулнинг кам олиб боради, чунки вужудга келган бозор муносабатлари замонида ишлаб чиқариш, истеъмол, сотиб олиш ва сотиш, жумладан, пул ҳам турли кўринишларда сотиб олиш ва сотиш обеъктига айланади.

Бозор хўжалигида пул ката иқтисодий тизимида ишлаб чиқаришни ривожлантиришни таъминлайдиган асосий фактор сифатида ҳаракат қилиб, турли хизматлар билан боғлиқ бўладиган тўловларни тўланида, кредитлар билан боғлиқ жараёнларда, кўп мулкчилик иқтисодиётининг ривожланиши туфайли чиқарилган қимматли қоғозлар шаклида ҳам муаммода актив қатнашади.

Молия – бу пул муомаласининг туркуми бўлиб, пул жамғармаларининг уларнинг айланиши жараёнида шаклланиши ва улардан фойдаланишдир. Молиянинг тақсимлаш функциялари ва жамғармалари шаклланади ва улардан фойдаланилади. Молия тақсимлаш функциясини бажарар экан, ишлаб чиқариш жараёнига унинг узлуксизлигини таъминлашда хизмат кўрсатади. Бундан ташқари, пул воситаларининг тўғри тақсимланиши фаолиятини яхшилашда етакчи роль ўйнайди. Молиянинг ишлаб чиқариш жараёнини миқдорий акс эттириш хусусияти уни назорат қилиш имконини беради. Назорат функцияси икки хил усулда қуйидагилар орқали амалга оширилади:

- Бухгалтерия, статистик ва оператив ҳисоботлардаги молиявий кўрсаткичлар;
- Молиявий таъсир. Лекин, корхонлар иқтисодиётини марказлашган ҳолда бошқариш даврида корхоналарда маҳсулот чиқариш, фойда, толган нарх ва бошқа кўрсаткичлар бўйича қатъий белгилар ўрнатилган эди, ҳозирда

эса таъсир иқтисодий омиллар (солиқлар, имтиёзлар ва ҳоказо) ёрдамида ишга оширилмоқда.

Корхона молиясини ташкил этиш асосида қуйидаги принциплар ётади:

- Молиявий хўжалик фаолияти соҳасида мустақиллик;
- Ўз – ўзини мослаштириш;
- Иш натижасида манфаатдорлик;
- Молиявий ресурсларни ташкил этиш;
- Воситаларни ўзига ва бошқаларга ажратиш;
- Бюджет ва давлат нобюджет жамғармалари олдида ўз мажбуриятларини биринчи навбатда бажариш;
- Корхона фаолияти устидан молиявий назорат.

Молиявий муаммолар таркибида корхона пул муомиласининг қуйидаги гуруҳларга ажратилади:

Контрагентлар билан – бирламчи даромадлар шаклланиши бўйича ички хўжалик акциясига эга бўлган мақсадли жамғармаларни ташкил этиш ва улардан фойдаланиш (устав капитали, ишлаб чиқаришни ривожлантириш жамғармаси, мукофотлаш фондлари ва бошқалар).

Корхоналар билан маблағларни тақсимлаш бўйича бунда молиявий ресурсларнинг ҳаракати мажбурият шаклида амалга оширилади (шартнома мажбуриятлари бузилганда жарима тўлаш ёки уни олиш, турли хил тўловлар тўлаш, ўзаро хамкорлик фаолиятидан олинган фойдани тақсимлашда қатнашиш, бошқа корхона ва давлат қимматбаҳо қоғозларини сотиб олиш, дивидентлар олиш ва бошқалар).

Маҳсулот истеъмолчилари билан муносабатларда корхона мустақил равишда шартнома тури ва шаклини топмайди, ўз маҳсулоти ва хизматларига баҳолар белгилайди. Санаб ўтилган омиллар якуний молиявий натижага таъсир кўрсатади:

Суғурта ташкилотлари билан турли мажбурий ва иктиёрий суғурта бўйича:

Банк тизими билан хисоб касса ҳизмати бўйича, ссуда олиш ва уни қоплаш, фоизлар тўлаш, шунингдек, ортиқча пул маблағларини банкларга аниқ бир тўловлар эвазига фойдаланиш учун бериш бўйича:

Давлат бюджети ва бюджетдан ташқари жамғармалар ташкил этиш бўйича. Пул муомилаларининг бу тури бюджет ва но бюджет жамғармаларига тўловлар, турли солиқлар, бадаллар ўтказиш билан амалга ошади. Бошқа томондан, ноишлаб чиқариш соҳаси, мақсадли дастурлар ва бошқалар бюджет томонидан молиялаштирилади.

Юқори бошқарув тузилмалари билан молиявий ресурсларнинг ички тармоқ тақсимоти бўйича «вертикал» ва «горизонтал» ўзаро алоқаси.

Пул муаммоларининг бу штрафлари умуман олганда, хўжалик юритувчи субъектларда пул даромадлари ва жамғармаларининг шаклланиши ва тақсимланиши ҳамда уларнинг молия ва банк тизимлари олдида, жорий ишлаб чиқаришни кенгайтириш, ижтимоий таъминоти ва ишчиларни моддий

рағбатлантиришга йўналтирилган мажбуриятларини бажариш борасида сарфланишини кўзда тутган корхона молиясини ташкил этади.

Молиявий механизм манавий ресурслардан фойдаланиш ташкил этиш ва режалаштиришнинг амалга оширишига хизмат қилувчи 5 элементдан иборат бўлиб, уларга манавий услублар, молиявий , ҳуқуқий, меъёрий ва ахборот таъминоти киради.

Молиявий усуллар, бу молиявий муносабатларнинг хўжалик жараёнигак таъсиридир. Улар 2 йўналишда таъсир қилади: молиявий ресурслар ҳаракатини бошқаришйўя орқали ва ҳаражат капитали молиявий ресурслардан самарали фойдаланиш учун жавобгарлик билан боғлиқ бўлган бозор муносабатларига кўрсатиладиган таъсир ишлб чиқариш ва муаммола соҳасида молиявий функциясининг тижорат ҳисоби билан узвий боғлиқлиги, яъни ҳаражатлар ва молиявий капиталарнинг пул шаклида ўлчаниши билан ҳаражатланади. Умумий кўринишда тижорат ҳисобидан фойдаланишдан мақсад энг кам ҳаражатлар билан энг юқори фойда омилидир. Молиявий усулларнинг таъсири пул фондларини ташкил этиш ва улардан фойдаланишда акс этади.

Молиявий дастак - бу молиявий механизм функциясининг қонунлари, қарор, буйруқлар ва бошқа қонун хужжатлари асосида олиб боришини таъминлашлир. Меъёрий таъминлаш буйруқномалар, меъёрий ҳужжатлар, таъриф ставкалари, услубий қўлланмалар, тушунтиришлар ва бошқалардан иборат.

Молиявий механизм функциясини ахборот билан таъминлаш бу турли иқтисодий, тижорат, молиявий ва бошқа ахборотлардир. Молиявий ахборотга ҳамкорлар ва рақобатчиларнинг тўловга қодирлиги ва молиявий барқарорлиги ҳақида баҳолар, дивидентлар, товар, фонд, валюта бозорлардаги фоизлар ва нархлар, биржа ва бошқа бозорлардаги ахвол, хўжалик субъектлари ва бошқалар тўғричидаги маълумотлар киради. Ахборотга эга бўлиш бозорлардаги шароитни оширишга ёрдам беради. Турли хил ахборотлар интеллектуал мулк кўринишлардан бири бўлиб, устав натижасига ҳисса сифатида киритилиши мумкин.

2. Молия таъминоти манбаларини излаш.

Тадбиркорлик фаолиятида маблағ манбаларини излашда иккита асосий модель бор. Кенг тарқалган, мумтоз, шаклларидан бири шундан иборатки, қайсини тадбиркорлик тузилмаларининг бор молия заҳираларидан энг кўп фойда олишга йўналтирилган. Корхона тадбиркори ёки менеджерининг иш услуби шундан иборат: нақд пул маблағларини ҳисоблаш, тадбиркорлик ғояларини амалга оширишда эришадиган мақсадни ўрганиш ва юқори фойда олишни кўзлаб қилинган хатти – харакати.

Ўз фаолиятини бошлаётганда энг қўлай пул топиш йўллари шулардан иборат: ёлланган ишчиларнинг иш ҳақи, савдо – восита хизматларини барча турлари, қимматбаҳо қоғозлардан тутган даромад ва тушумлар (акциянинг дивиденти, облигациянинг фонзи ва бошқалар) меросдан пул ва мулк олиш, банкдаги омонатдан фойда кўриш, ижарага берилган кўчмас мулкдан фойда олш, хайр соҳа ва ҳомийликдан тушган маблағ.

Корхона ушбу модель бўйича тадбиркорлик лойиҳаларини заҳира, акция, маблағларидан, облигация ва бошқа қимматбаҳо қоғозлардан тушган маблағ ҳисобига амалга оширади. Иккинчи модель «Инновация». У ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун ҳар қандай имкониятдан фойдаланишга қаратилган, ҳаттоки ўзининг имкониятлари олинган тақдирда ҳам. Бу ҳолда муқобил молия манбалари ва воситалар қўйидаги йўллар билан қирритилади: мақсадни тарифлаш муқобил йўл билан капитал маблағларни ўзлаштириш учун ташқи муҳитни ўрганиш: тадбиркорлик лойиҳасини амалга ошириш ўзининг пул маблағи заҳирасини ҳисобга олиш қуйидаги молия имкониятларини қидириш – муқобил йўл билан ўзининг ва бошқа молия манбаларидан кўпроқ фойда олиш. «Инновация» модель ўзининг маблағдан ташқари қўйидаги молия манбаларини ишлатишини тақозо қилади: тастиқ қилинган маблағ, давлат субсидияси, маҳаллий бюджет молиясидан банк кредитлари, қимматбаҳо қоғозлар эмиссияси, инвестиция фоизлари, чет эл инвестицияси.

Кичик бизнес инвестицияси маблағларни нафақат ўзининг савдо – сотиқ маблағларидан, шунингдек катта корхоналарнинг *манбаларидан фойдаланишни* ҳам тақозо қилади. Оддий мисол Беларусиядаги «Амкадор» унинг асосий корхонаси атрофида бир қанча кичик махсус ташкилий тузилмалар мавжуд.

Давлат бюджетида кичик бизнеснинг инвестицияси жуда кам. Таъмирлаш ва эскириб қолган асбоб – ускуналарни алмаштириш учун инвестицияни тахминан 2 барабарга ошириш лозимдир.

Тижорат банклари учун кичик бизнесга манфаатли эмас. Улар кредитнинг асосий қисмини муддатга савдо – сотиқ ва воситачиликка йўналтирадилар. Республикада мавжуд бўлган ссуда жамғарма ва ўзаро кредит уюшмалари ҳам йўқ, Қимматбаҳо қоғозлар бозори ҳам акция фаолият кўрсатмоқда. Акцияларнинг тартибидаги нолойиқлиги тадбиркорлар учун маблағ манбаси бўла олаяпти. Қимматбаҳо қоғозлар бозори ривожланмаганлиги самарадорлигини юқори даражада муҳофозасини таъминлай *оладиган инвесторлик портфелини шакллантира* олади.

Республикадаги инвестиция фонди низом капиталининг озлиги кичик бизнеснинг тадбиркорлик тизимини маблағ билан таъминлай олмайди.

Чет эл инвестиция сармояси МДҲ давлатларига суст кириб келаяпти. Бу жараённи сезиларли даражада тизимлаштиришни уч асосий омили билан амалга ошириш мумкин:

А) асосий имкониятлар;

Б) барқарорлик;

В) яхши муносабат.

Яхши муносабат олиш, ғарб мутахассисларининг таъкидлашича, чет эл инвестицияси фойдасига устунлик беради дегани эмас.

3. *Молиявий режа.*

Молиявий режа ўз ичига қуйидагиларни олади:

1. Агар корхона бир неча йил ишлаётган бўлса, ўтган даврга молиявий ҳисобот қилиш.
2. Якин 3 – 5 йилга молиявий натижаларини режалаштириш.

3. Маълумотга қараб, уларга изоҳ бериш. Ўтган даврдаги ишларнинг *натижалари ҳақида ахборот фирмасининг ижобий тарифларини ва* камчиликларини кўришда ёрдам беради. Молиявий ҳисобот таҳлили 3 – 5 *йилга молиявий режа тузиш учун асос бўлиб хизмат қилади.*

Молиявий башоратлар ҳам одатда 3 – 5 йилга қилинади. Биринчи йилни тақвимларга бўлиб кейин режани йиллар бўйича бўлинади. Молияни режалаштиришнинг асосий қисмлари қўйидаги харажатлар бўлади:

- Сотиш ҳажми башорати;
- Пул харажатлари жадвали;
- *Корхонанинг актив ва пасивлари бошланғич баланси;*
- Зарар кўрмасликка эришиш графиги.

Бундай кўрсаткичлар таркиби жаҳон амалиётда қуланиб келинаётган режалаштириш усулларида амал қилади. Сотиш ҳажми биринчи йил ойларга *ҳамда (квартал) тақвимларга бўлиб берилади. Кейинги йиллар (3 – 4, 5)* бўлинмасдан, яъни тўла йиллик кўрсаткич тошшда берилади. Бу ишбилармон *учун қўйидагиларни билдиради:*

- Қандай пул ҳаражатлари қилиш зарур. Корхона фаолиятининг қайси ишларига кўпроқ маблағ сарфлаш керак:
- Фаолиятнинг ўзгариши мумкинлиги ва уларни камайтириш усулларини кура билиш лозим.

Даромад ва харажатлар жадвали корхона фойдасининг ўзгариши ва шаклланишини кўрсатади. Биринчи йилнинг ҳар ойи, иккинчи йил ҳар квартал, кейинги йилларда йиллик маълумотлар умумий ҳолда кўрсатилади. Жадвалда қўйидаги маълумотлар келтирилади.

- Товар ишлаб чиқариш харажатлари;
- Сотишдан тушган фойда;
- Бошқарув ҳаражатлари солиқлар;
- Соф фойда.

Бизнес режанинг *молиявий бўлимида* энг асосий жадвал кўринишидаги биринчи ва охирги бир йиллик реализация бўйича актив ва пассивларнинг умумий кўрсаткичларидир. Бу ҳужжат корхона фаолиятини баҳолаш ва корхона пул маблағларини ўтказиш кераклигини тўғрисида банк мутахассисларига маълумот бериш учун асос бўлади.

13 – МАВЗУ: Корхона солиқлари ҳақида асосий тушунчалар.

1. Солиқларнинг моҳияти ва иқтисодиётдаги ўрни.
2. Корхона солиқлари тизими.
3. Кичик тадбиркорликда соддалаштирилган солиқ тизимини қўлланиши.

1. Солиқларнинг моҳияти ва иқтисодиётдаги ўрни.

Республикамизнинг барча соҳалари қатори иқтисодиёт учун зарур бўлган, омил солиқ ва солиқ тизимида ҳам туб ўзгаришлар ясалди. Бунинг асосий сабаби солиқ давлатнинг яшаш шарти эканлигидир. Солиқлар давлат вужудга келиши билан пайдо бўлган, шу солиқлардан келадиган тушумлар ҳисобига давлат ўзининг бюджететини шакллантирган. Давлат ўзининг ички ва ташқи функцияларини, ҳар хил ижтимоий, иқтисодий ва сиёсий чора тадбирларини амалга ошириш учун зарур бўлган маблағларининг асосий қисмини солиқлар орқали тўплайди.

Ҳозирги ўтиш даврида жамиятнинг эҳтиёжларини тўлақонли амалга ошириш учун авваламбор маблағлар манбаини тўғри аниқлай олиш, уларни ҳар томонлама пухта ва асосли жорий қилиш керак. Жамиятда яратилган ялпи миллий маҳсулот ва унинг актив – миллий даромад ҳам маблағлар манбаи ҳисобланади, лекин булар орқали харажатларни тўла қоплашга имконият бўлмайди. Шунинг учун солиқлар ва улар орқали тақсимот ўтказиб, давлат *бюджети даромад билан тўлдирилади.*

Солиқлар – давлатнинг яшаш шарти, шу боис солиқ сиёсатини мукаммаллаштириш лозим. Солиқлар давлатнинг вужудга келиши билан пайдо бўлишига қарамай, уларга берилган ва берилаётган таърифлар давлатнинг қандай ижтимоий формацияда яшаётганлигига, унинг ўзига хос белгиларга ҳамда фан – техника тараққиёти билан боғлиқ ҳолда ўзгариб туриши мумкин.

1998 йил 1 январдан бошлаб Ўзбекистон Республикасининг солиқ кодекси амалга киритилди. У барча тоифадаги солиқ тўловлар билан *республика солиқ идоралари ўртасидаги ўзаро муносабатларни тартибга* солиб турадиган асосий хужжатдир.

Солиқ давлатнинг бозор муносабатлари шароитидаги ажралмас элементидир. Солиқ қонунчилигини билиш барча бизнес билан шуқулланувчи учун зарурдир.

Солиқ нима? Солиқлар, йиқимлар, божлар ва бошқа тўловлар турли даражадаги бюджетга ўтказиладиган мажбурий бадал ҳисобланиб, давлат томонидан белгилаб қўйилган тартиб ва шартлар асосида амалга оширилади. Бу бадаллар икки функцияларни: фискаль ва бошқарув усулларини бажаради.

Фискаль функция – тадбиркор ва алоҳида шахслардан уларнинг даромадини (фойдасини) бир қисмини давлат хазинасига олиб қўйилишини ифодалайди.

Бошқарув функция эса қайта тақсимланиш жараёнини фаол иштирокчиси сифатида – солиқлар ишлаб чиқаришни қайта янгиланиш, унинг суратини рағбатлантириш ёки ушлаб туриш, капитал жамғармасини кучайтириш ёки сусайтиришга таъсир кўрсатади. Солиқларнинг юзага келишини қадимий

манбалардан кузатиш мумкин. Аммо солиқлардан ижтимоий – иқтисодий жараёнларни тартибга солиш давлат улардан қурол сифатида фойдаланганлигини фақат юзага келган солиқ турлари орқали билиш мумкин.

Агарда ижтимоий – иқтисодий босқичларга бир назар ташласак унда давлат солиқларидан ижтимоий – иқтисодий жараёнларни тартибга солишда мунтазам фойдаланганлигида хулоса чиқариб олишимиз мумкин бўлади.

Хатто давлатчиликнинг шаклланишида ҳам солиқлар етакчилик қилишган. Чунки давлатнинг пайдо бўлиши мукаммал барқарорлашмаган ижтимоий – иқтисодий муносабатга таянган. Шунинг учун давлатнинг пайдо бўлишининг дастлабки босқичида молиявий ва иқтисодий ишларни жонлаштиришда давлат хукмдорлари хар хил солиқ тўловларидан фойдаланишга ва ўз олдиларида турган муаммоларни ечишга харакат қилишган.

Солиқлар иқтисодий фаолликни тартибга солиш орқали такрор ишлаб чиқариш жараёнига таъсир кўрсатишади. Давлат фойдага солинадиган солиқлардан фойдаланиб, сармояни жамғариш жараёнларига таъсир кўрсатишади.

Солиқлар орқали тўловлар ва бюджет ўртасида даромадлар тақсимланаётганда томонларнинг иқтисодий манфаатини, албатта эътиборга олиш зарур. Солиқ тўловчилар даромадини давлат истаганча ололмайди, солиқларни бюджетга олишнинг маълум чегараси мавжуд. Шу билан бирга, солиқ тўловчиларнинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва фойда олишдаги фаолияти ҳисобига олиниб, солиқ белгиланади.

Шунинг учун хам Давлат солиқларидан макроиқтисодиётни ривожлантириш, бозор инфратузилмасини яратиш ва бошқа умумдавлат мақсадлари учун етарли молиявий ресурслар тўплаш учун кенг фойдаланиши зарурдир.

Иқтисодий жараёнларга мос ҳолда солиқ қонунларини ўзгартириш орқали, давлат ишлаб чиқариш соҳасида муомала, моддий ва маънавий эҳтиёжларни қондирилиши борасида жамият муносабатларини шакллантириш имконияти ўз қулига олди. Шу бойсдан солиқлар бозор хўжалигини бошқаришнинг энг самарали шакли сифатида намоён бўладики, буига эришиш учун солиқ механизми қўйидагиларни таъминлай олиши керак:

- исталган ташкилий – ҳуқуқий шаклдаги барча юридик шахсларучун баробар иқтисодий шароитлар;

- талбиркорлики фойда олишга қизиқиш;

- ишлаб чиқаришни ривожлантириш борасида корхонанинг иш юритиши, илмий техник прогрессияни жадаллаштириш, ижтимоий масалаларни ҳал қилиш.

Бюджет ва нобюджет фондларга барча мажбурий тўловлар уларнинг тузиш принциплари солиқ тизимини ташкил қилади.

Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан белгиланадиган ва бекор қилинадиган Республика ҳудудидаги солиқлар ва йиғимлар қуйидагиларга бўлинади:

умумдавлат солиқлар;

маҳаллий солиқлар ва йиғимлар;

Умумдавлат солиқларга: юрдик шахслардан олинадиган даромад (фойда) солиғи, жисмоний шахслардан олинадиган солиғи, қўшилган қиймат солиғи, экология солиғи, сув солиғи, сув ресурсларидан фойдаланганлик учун солиқлар киради.

Умумдавлат солиғлар ҳар йили қонуний тартибда белгиланган нормативлар бўйича тегишли бюджетлар ўртасида тақсимланади.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимларга қуйидагилар киради: мол – мулк солиғи, реклама солиғи, автотранспорт воситаларини олиб сотганлик учун солиқ, савдо – сотиқ қилиш ҳуқуқи учун йиғим, шу жумладан айрим турдаги товарларни сотиш ҳуқуқини берувчи лицензия йиғимлари, юридик шахсларни, *шунингдек тадбиркорлик билан шуғулланувчи жисмоний шахсларни руйхатга* олганлик учун йиғим, автотранспорт тўхташ жойидан фойдаланганликучун йиғим, ободончилик ишлари учун йиғим.

Маҳаллий солиқ ва йиғимлар бюджетга ўтказилади. Айтиб ўтилган солиқлардан ташқари ижтимоий бюджет фондларга суғурта бадалларини тўлаш лозим.

Солиқ тўлаш бу – белгиланган ставкалар бўйича бюджет ҳисобига корхоналар ва аҳоли даромад ва фойдасидан ундирилиб олинадиган пул суммаларидир. Солиқлар тўлаш бир неча мақсадни белгилайди. Улар қуйидагилар:

1. Тадбиркорликни давлат учун корхона йўналишида ривожлантириш;
2. *Давлат муассасаларни фаолияти ва жамият манфаатларини ҳимоя* қилиниши.

Шунинг учун солиқлар хўжалик фаолиятининг турлари бўйича ҳамда даромад манбаи ва фойдани қайси мақсадларда қаратилиши бўйича турли хил ставкаларда белгиланади.

Солиқлар давлат ва маҳаллий бюджетларни даромадлари манбаларини белгилаб туради. Ҳамда қонуний солиқлар турлари қайсибюджетга йўналтирилиши аниқ белгиланган қонун бўйича солиқларни жорий этишдан мақсад, давлат ижтимоий кафолатларининг молиявий базасини таъминлашдан, хусусий шахсларнинг тадбиркорлик фаолиятининг тартибга солишдан, табиий бойликлардан тежаб – тергаб фойдаланиш ва атроф – муҳитни муҳофаза этишни рағбатлантиришдан иборат.

2. Корхона солиқлари тизими.

Ўзбекистон Республикаси мустақил деб эълон қилиниши ва ҳуқуқий жиҳатдан таъминланган муносабатларини, шу жумладан солиқ муносабатларини қайта кўриб чиқиш зарурияттини келтириб чиқарди. Аввало 1992 йил 14 январда қабул қилинган «Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотларнинг солиқлари тўғрисида» қонун 1997 йил 24 апрелида «Ўзбекистон Республикасининг Солиқ кодекси»ни қабул қилиши ўтиш давригача амал қилинган аксарият солиқларнинг бекор қилинишини, янги солиқ хиллари амалиётга жорий этилишига имконият туғдириб беради.

Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлар фаолиятини солиқ йўли билан тартибга солиш қўйидаги принципларга асосланган:

1. Манбаалардан қатъи назар барча даромадлардан солиқ тўлашга мажбурийлиги;
2. Барча ҳудудий маъмурий корхоналар учун ягона махаллий солиқлар миқдорини белгилашда мустақиллигининг биргаликда амалга оширилиши;
3. Ўз фаолиятидан энг муҳим ижтимоий, иқтисодий ва экологик муаммоларни ҳал этишга кўмаклашаётган самарали ишловчи корхоналарга имтиёзлар бериш;
4. Декларация ҳамда танлаб ўтказиладиган текшириш ва тавтишларни уюштириш асосида барча субъектларнинг солиқ тўловлари юзасидан олинган мажбуриятлари устида молиявий назорат қилиш ва қонунни бузувчиларга иқтисодий чоралар кўриш.

Қонунга мувофиқ ташкилотларда қуйидаги солиқлар тўланиши керак.

1. Корхоналар даромадига солинадиган;
2. Қўшилган қиймат солиқи;
3. Акциз солиқи;
4. Корхоналар мол – мулкига солинадиган солиқлар;
5. Республикадан ташқарига олиб чиқиб кетиладиган хом – Аше ресурслари ва маҳсулотларга солинадиган солиқ;
6. Экспорт – импорт солиғи;
7. Жамоа хўжалигининг аъзоларининг меҳнатига ҳақ тўлаш фондига солинадиган солиқ.

Акциз солиғининг моҳияти аввало солиқ ундирувчи ва тўловчилар ўртасидаги муносабатларда ўз аксини топади. Шунинг учун ҳам уни моҳиятини шу икки субъект: тўловчи ва ундирувчи юзага келадиган доимий муносабатлар доирасида ифодалаш зарур. Акциз солиғининг моҳиятига кўра, товар баҳосига киритилувчи ва охирги истъемолчи томонидан тўланадиган эгри солиқдир.

Қўшилган қиймат солиғи иқтисодий категория сифатида яратилган жами ижтимоий маҳсулотнинг бир қисми бўлиб ҳисобланади. У меҳнат маҳсулидир. ҚҚС нинг мужудга яратилган қийматнинг тақсимотига асосланади. Амалиётда эса давлат бюджетига тушадиган мажбурий пул тўлови тушунилади.

Корхона даромадига солинадиган солиқлар:

Ҳуқуқий шахс бўлган корхоналар ва ташкилотлар;

Ҳуқуқий шахс бўлмаган аммо ҳисоб счётига эга бўлган корхона ва ташкилотлар;

Хўжалик ҳисобида турмайдиган аммо хўжалик фаолиятидан даромад оладиган ташкилотлар;

Қўшма ва чет эл фирмаларининг Ўзбекистондаги филиаллари;

Ҳукумат тасарруфида бўлмаган ҳалқаро ташкилотлар ва бирлашмалар;

Банк ва суғурта идоралари.

Солиқ солиш объектига корхонанинг ҳисобот давридаги ялпи даромад ҳисобланади.

Ялпи даромад маҳсулотларини ўзига моддий бойликларини реализация қилишдан келган тушум суммасидан ҳамдан реализация қилиш билан боғлиқ бўлган операцияларнинг натижасидан иборат.

Реализациядан олган тушумлар бу:

- Жўнатилган маҳсулот ва бажарилган иш бўйича тўланган счёт суммалари, банк счётлари ва кассаларга келган тушумлар,
- Сотиб олинган ва сотиладиган қиймат ўртасидаги фарқ,
- Воситачилик тўғрисидаги барча юзасидан олинган комиссион мукофотлар, бевосита айрбошлаш ва таннархдан арзонроқ беришдан орқали айирбошлаш усули.

«Ўзбекистон Республикасининг Солиқ кодекси» да 1 – бўлим, 2 – бобида солиқлар тизими бандидаги 8 – моддада айрим гоифадаги корхоналарга солиқ солиш хусусиятлари белгилаб берилган. Унда ёзилишича:

Кичик корхоналар учун ягона солиқ тўлашини назарда тутувчи соддалаштирилган солиқ тизими қўлланилиши мумкин. Акциз тўланадиган маҳсулот чиқараётган корхоналарга соддалаштирилган солиқ солиш тизими татбиқ этилмайди.

Солиқ солиш тизимини танлаш ҳуқуқи кичик корхоналарга берилади.

Ягона солиқ тўлаш тартиби ва ставкалари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланади.

Савдо ва умумий овқатланиш корхоналари даромад солиғи, қўшилган қиймати солиғи, экология солиқи, сув ресурсларидан фойдаланганлик учун солиқ, ер ости бойликларидан фойдаланганликлари учун солиқ, ер солиғи, ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш солиғи, бошқа махалий солиқлар ва йиғимлар ўрнига бюджетга ялпи даромад солиғини ҳисоблаб чиқариш тартиби ва ставкалари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланади (Ўзбекистон Республикасининг 25 декабрь 1998 йил Қонуни таҳририда).

3. Кичик тадбиркорликда соддалаштирилган солиқ тизимини қўлланиши.

Ўзбекистонда кичик бизнесни ривожлантиришда давлатнинг катта ёрдами туфайли кичик бизнес корхоналари ўзининг катта имкониятларини ишга солиш мумкин. Уларга давлат ёрдам бериши, кафолатлашдан ташқари ихчамлашган солиққа тортиш тизимига ўтишга рўхсат беришлик уларни ташкил қилиш, молиявий хўжалик юритишда муҳим аҳамиятга эга бўлди.

Ихчамлашган солиқ тизимининг аҳамияти жуда каттадир. Бу фақат солиқларнинг ихчамлашганлигида эмас, балки ҳисоб ходимлари учун вақт ва пул харажатларини камайтириш, солиқлар ва йиғимлардан тўланадиган молиявий жазоларни камайтириш имконини беради.

Акциз солиғига тортилган товарлар ишлаб чиқарувчи кичик корхоналар акциз солигини ҳам тўлайдилар.

Солиқ ҳисоби оддий ва тушунарли бўлиб, бор йўғи 6 кўрсатгичдан иборат.

Кичик корхоналар учун ягона солиқ тўлашга ўтиш ихтиёрийдир. Бунда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Кичик корхоналар учун

ихчамлашган солиққа тортиш тизимига ўтишни қўллаш» тўғрисидаги Қарорига амал қилинади (1998 йил 15 апрель, 159-сон).

Ихчамлаштирилган солиқ тўлашга ўтган кичик корхоналар учун қуйидаги тўловларни тўлаш тартиби сақланиб қолган:

- Акциз солиғ;
- Бож тўловлари;
- Давлат божи;
- Бюджетдан ташқари фондларга тўловлар (пенсия фондлари, бандлик ва йўл фондлари)
- Биржа битимлари йиғими;
- Махсус товарларини сотиш ҳуқуқи олиш лицензия йиғимлари;
- Махаллий аукционлар ва лотореялар ўтказиш ҳуқуқи олиш лицензия йиғими;
- Савдо қилиш ҳуқуқи олиш йиғими;
- Автотранспорт турар жой йиғими;
- Отчоларда чопиш ва ютуқ олиш йиғими;
- Кино ва телевидениега суратга тушириш йиғимлари;

Давлат божи юридик ва жисмоний шахслар манфаатларини кўзлаш мақсадида амалга ошириладиган ишларни ҳуқуқий расмийлаштириш орқали кўзда тутилган маблағлар ҳаракати доирасида юзага келадиган муносабатларни *ифодалайди.*

Кичик бизнес корхоналарнинг ягона мезони бор, у ҳам бўлса улардаги ишловчилар сонидир. Унга қараб кичик бизнес мақомига киришнинг қуйидаги меъёрлари белгиланган.

Микрофирмаларда:

- Ишлаб чиқариш соҳалари учун 10 кишигача,
- Савдо, хизмат ва бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида 5 кишигача,

Кичик корхоналарда:

Саноатда 40 кишигача,

Қурилиш, қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида 20 кишигача,

Фан, илмий изланиш, чакана савдо ва бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида 10 кишигача ишловчи бўлиши керак.

Корхонада ишловчилар сони чекланган меъёрдан ошмаган юридик шахслар ягона солиқ тўловчилар бўлиб ҳисобланади. Бунга фаолият кўрсатувчи ҳамма мулкий шаклдаги корхоналар киради. Демак, кичик корхона меъёри фақат ишловчилар сонигагина қаралиб, ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмани ва даромад миқдори эътиборга олинмайди. Шу ердан кўриниб турибдики, давлат кўп маҳсулот ишлаб чиқарувчи, ишлар, хизматлар бажарувчи кичик корхоналарни иқтисодий рағбатлантирди.

Қуйидаги ҳолатда корхоналар ягона солиқ тўловчи бўла олмайдилар:

Корхоналарда ишловчилар сонидан 50 фоизидан ортиғини ногиронлар *ташкил этса.*

Ягона солиқнинг объекти икки гуруҳга бўлинади:

- савдо ташкилотлари (харид қилувчи, воситачилик, улгуржи – таъминлов, таъминлов) учун – ялпи даромад;
- иқтисодиётнинг бошқа соҳалари учун – ялпи тушум.

Савдо ташкилотларининг ялпи даромади таркибига қуйидагилар киради:

а) товарларнинг сотиб олиш ва сотиш ўртасидаги қиймат фарқи;

б) молиявий фаолиятдан даромадлар ва асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари киради.

Иқтисодиётнинг бошқа соҳа корхоналари ялпи тушуми таркибига қуйидагилар киради:

а) товарлар (ишлар, хизматлар) сотишдан олган ва мулклар сотгандан олган тушум;

б) молиявий фаолиятдан олган даромадлар ва асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари киради.

Ягона солиқ ставкаси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан ҳар йилги бюджет кўрсаткичлари тасдиқланаётганда берилиб борилади. Масалан, Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 31 декабрдаги 554 сонли Қарори билан кичик корхоналарга 200 йил учун қўйидаги солиқ ставкаси белгиланган:

Савдо корхоналарига – ялпи даромадга нисбатан 25 фоиз,

Қишлоқ хўжалиги корхоналарига – тушумга нисбатан 5 фоиз.

Иқтисоднётнинг бошқа соҳа корхоналарига 10 фоиз ставкада солиқ солиш жорий этилгандир.

Ундан ташқари, 1999 йил 11 ноябрда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Солиқ солишни соддалаштирилган тизимига ўтган кичик корхоналарга солиқ тартиби тўғрисида» 1998 йил 15 апрелдаги 159 – сон қарорига ўзгартириш киритиш ҳақида қарори қабул қилинади. Унда кичик корхоналар учун солиқ солишнинг соддалаштирилган тизимини қўллаш тартиби 2 – бўлимининг 6 – банди қўйидаги тарихда баён қилинди:

«Акциз тўланадиган маҳсулот ишлаб чиқараётган кичик корхоналар акциз солиғи Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодексида белгиланган тартибида тўланганлари тақдирда соддалаштирилган солиқ солиш тизимига ўтишлари мумкин».

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси Раиси И.А.Каримов

Таянч иборалар: солиқ, солиқ тизими, соддалаштирилган солиқ, билвосита солиқ, солиқ имтиёзлари, божхона йиғими, акциз солиҳи, фойда солиғи, қўшилган қиймат солиғи, экспорт-импорт солиғи.

Назорат учун саволлар:

1. Тадбиркорлик фаолиятида солиқларнинг ўрни нимадан иборат?
2. Кичик ва хусусий корхоналар фаолият турига қараб қайси солиқ турларини тулайди?
3. Қўшилган қиймат солиғи нима?
4. Акциз солиғи нима?
5. Ягона солиқ тулашнинг моҳиятини тушунтириб беринг?
6. Тадбиркорлар учун Республикамизда яратилган солиқ имтиёзларини тушунтириб беринг?
7. Кичик корхоналар учун ихчамлаштирилган солиқ тизими нималардан иборат?
8. Экспрот-импорт солиғини тушунтириб беринг?

14– МАВЗУ: Тадбиркорлик корхоналарида ишлаб чиқаришни бошқариш

1. Тадбиркорлик фаолиятида ишлаб чиқаришнинг аҳамияти.
2. Корхонада бошқариш тизимини шакллантириш.
3. Бошқаришнинг асосий тамойиллари ва вазифалари.

1. Тадбиркорлик фаолиятида ишлаб чиқаришнинг аҳамияти.

Тадбиркорлик фаолиятида ишлаб чиқаришга инновация, илмий – техник фаолият, товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, уларни ишлаб чиқариш истеъмоли, шунингдек ахборот бериш фаолиятлари киради. Ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланишни кўзлаган ҳар қандай тадбиркор аввало қандай товар ишлаб чиқаришни, қандай хизмат кўрсатишни аниқлаб олиши керак. Товарга бўлган талабни аниқлаш учун у бевосита истеъмолчилар, харидорлар билан мулоқотга киришади. Улгуржи ва чакана савдо корхоналари билан мулоқотга келишувга киришади. Келишувнинг расмий якуни тадбиркорлар ва харидорлар ўртасидаги битим ҳисобланади. Бундай битим тадбиркор томонидан таваккалчиликнинг катта бўлиши олдини олади. Акс ҳолда, тадбиркор ишлаб чиқариш фаолиятини оғзаки келишувга асосан бошлашга мажбур бўлади.

Ишлаб чиқариш омилларга ишлаб чиқариш фондлари, ишчи кучи, ахборот киради. Ишлаб чиқариш фондларининг асосий элементларини ишчи машиналар ва қурилмалар ташкил қилади. Ишлаб чиқариш фондларининг бу қисми шартли равишда унинг фаоли қисми деб аталади. Чунки айнан машина ва қурилмалар ёрдамида маҳсулот ишлаб чиқарилади.

Ишлаб чиқариш фаолиятини бошлаш учун тадбиркор зарур бошланғич капиталга эга бўлиши керак. Ҳар бир тадбиркорда ҳам бу маблағ бўлавермайди. Бу ҳолда тадбиркорлар тижорат банкларга ёки эркин пул маблағига эга бўлган бирор бир манбага мурожаат этишии керак бўлади. Бошқача йўл ҳам танлаш мумкин – яъни ишалб чиқариш омилларининг кредитга олиш мумкин. Ишлаб чиқариш тадбиркорлик фаолиятини йўлга қўйиши учун зарур бўлган умумий маблағга ($Д_п$) талаб қўйидаги формула билан аниқланади:

$$Д_п = Д_р + Д_м + Д_с + Д_и + Д_у$$

Бу ерда:

$Д_р$ – ёлланма ишчиларга ҳақ тўлаш учун сарфланадиган маблағ;

$Д_м$ – хом ашё, материаллар, машиналар, ҳисоблаш техникалари, асбоб – ускуналар, транспорт воситалари билан боғлиқ ҳаражатлар;

$Д_п$ – тадбиркор томонидан ахборот олиш учун қилинадиган пул ҳаражатлари;

$Д_у$ – чет корхоналар томонидан бажариб белгиланган и шва хизматлар учун ҳаражатлар.

Ишлаб чиқариш фаолиятининг сотилган маҳсулот ёки бажарилган иш, кўрсатилган хизмат учун аниқ миқдорда пул олинишида намоён бўлади. Тушган маблағ ва қилинган сарф – ҳаражатлар ўртасидаги фарқ корхонанинг даромадини кўрсатади.

Маълумки, мустақилликка эришганимиздан буён ҳукуматимиз, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини, халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқараётган кичик бизнес ва тадбиркорлар фаолиятларини қўллаб – қувватламоқда. Масалан, 1996 йилда 20 мартдаги «Экспорт маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналарни рағбатлантириш бўйича қўшимча чора – тадбирлар тўғрисида»ги қарорга биноан, экспорт ҳажмига кўра фойдадан олинадиган солиқлар 50 фоизгача қисқартирилади. Шунинг учун ҳам тадбиркорлар доимо битим ва малакаларини ошириб боришлари талаб этилади. Шундагина Республикамизда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг сифати ва турлари жаҳон бозори талабларига мос келадиган даражага кўтарилиши, харидоргир бўлиши мумкин.

Ишлаб чиқаришни бошқариш деганда ишлаб чиқариш доирасида амалга ошириладиган раҳбарлик, ташкилотчилак ва маъмурий характердаги алоҳида фаолият тушунилади. Бундай бошқарув икки томон: ижтимоий – иқтисодий; ташкилий – техник. Бу ҳар икала томонлар ўзаро боғликдир, лекин ишлаб чиқаришнинг боришига ижтимоий – иқтисодий томон ҳал қилувчи таъсир кўрсатади, чунки ишлаб чиқаришни бошқариш энг аввало, одамларни, уларнинг меҳнатини башқаришдир.

Ижтимоий меҳнат тақсимотига кўра бошқарув: саноат ишлаб чиқаришни, қишлоқ хўжалик ишлаб чиқаришни, транспортни,савдони ва ҳоказоларни бошқаришгабўлинади. Ҳудудий бошқариш даражасига кўра бошқарув: туман, вилоят, мамлакат миқёсидаги ишлаб чиқариши бошқариш турларига бўлинади.

Корхонани бошқариш – бу хўжалик раҳбар органлари, корхона маъмурияти ҳамда жамоат ташкилотларининг иқтисодий ва социал натижаларга эришишини кўзда тутган ҳолда кишилар жамоасига, улар орқали ишлаб чиқаришнинг моддий – буюм унсурларига, уларнинг ўзаро амал қилишини уюштириш учун аниқ мақсад йўналишида тартибли таъсир кўрсатишдир. Ҳар қайси ишлаб чиқариш хоҳ у корхона даражасида, хоҳ у мамлакат миқёсида бўлсин ўзининг бошқарилувчиси ва бошқарувчисига эга бўлади.

Ишлаб чиқариш икки турдаги бошқаришни ташкил қилади: буюмни, яъни меҳнат воситаларини бошқариш: ишчиларни бошқариш. Буюмни бошқариш унинг ўзини ишлаб чиқариш жараёнидан иборат. Бу жараёнда ишчилар моддий бойлик олиш мақсадида меҳнат буюмларига таъсир кўрсатадилар ва бошқариш субъекти ролини бажарадилар. Асосан ишлаб чиқаришни бошқариш – ишчиларни бошқаришдан иборат бўлиб, улар ўз навбатида меҳнат воситаларини бошқарадилар. Ишчиларни бошқариш ишлаб чиқаришда уларнинг муносабатларига ҳам таъсир кўрсатишдир.

Ишлаб чиқариш муҳитида бошқариш – фаолиятининг асосий мақсади – бу ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш ва юқори фойда олишдир. Фойда олиш эса:

1) ишлаб чиқариши омилларидан фойдаланиши самарадорлигига;
2) инвестиция самарадорлигига;
3) маҳсулот сифати ва унинг рақобатбардошлигига;
4) тез ва самарали қарорларнинг қабул қилинишига;

5) янги техника ва технологиянинг жорий қилишни даражаси каби қатор омилларга боғлиқдир.

Тамойил - бу белгиланган қоида, у билан ҳар қандай фаолиятда, шу жумладан бошқарувфаолиятида ҳам фойдаланиш мумкин.

Бошқарув тамойиллари бошқарув қонун ва қонуниятларда келиб чиқади, уларни қонунни тушуниш ва бошқарув идораларини оралиғида бўлади. Бу тамойиллар иқтисодий тизимининг фарқланувчи белгиларини акс эттиради, уларнинг таъсир доирасида ҳаракат қилади ва жамиятда хукм сураётган ишлаб чиқариш муносабатлари тафсивидан тўғридан – тўғри келиб чиқади. Умуман, бошқарув тамойиллари: умумий ва ишлаб чиқаришни бошқарув тамойилларининг тартибий вазифа гуруҳи; жамоада ўзаро муносабатни белгилаш тамойиллари; бошқаришда бошқарувчи шахсини шаклланишга кўмаклашув тамойиллари. Биринчи гурухда даромал келтирувчанлик тамойилини келтириш мумкин. Ушбу гуруҳга корхонани фақат ҳозирги даврда эмас, балки келажакда ҳам тараққиётнинг самарадорлик тамойилларини, меҳнатни илм асосида ташкил қилиш тамойиллари, компьютерлаштириш, таркибий қайта кўриш тамойилларини киритиш мумкин. Бозор иқтисодида бошқарув тамойиллари ҳукм сурилишга Яна бир мисол, бу режалилик тамойиллари бўлиб, у бошқарувни универсал тамойилли ҳисобланади. Режалаштириш тамойили сезиларли даражада корхонада раҳбарликни самаралигини аниқлайди. Тараққий топган давлатлар иқтисодини режалаштириш товар ишлаб чиқарувчининг иқтисодий эркинлигига ва шахснинг ўзини – ўзи иқтисодий белгилашга асосланади.

Тараққий топган ва бозор иқтисодига тўғри келадиган тамойил бу фирма, корпорацияларда вақт – вақти билан бошқарув ва ишлаб чиқариш тартибларини қайта ташкил қилиш тамойилидир. У амалиётнинг кўрсатишига кўра, ташкилотда барқарорлик, ҳаёт ҳукм суришининг бош элементларидан ҳисобланади.

Кўпчилик тамойилларнинг номи ўзини – ўзи тавсифлайди. Масалан, шерикчилик тамойилли деярли қаттиқ муносабатларни ўзаро ҳукумат ва ишонч муносабатларга алмашиш, қўл остидагиларга инсоний муносабатда бўлиши ва вазифасини ҳалол бажарувчи деб ишонч билдириши.

Бу каби шерикчилик элементи сифатида ваколат вакилиги тамойилли, яъни ўзи билганича эркин қарор қабул қилиш ҳуқуқини юқори савил бошқарувчидан қуйи савил раҳбарлигига берилиши келтириш мумкин.

Учинчи гуруҳ тамойиллари, бир томондан раҳбар – шахс сифати шаклланиш тамойилли деб белгиланган. Чунки у ўзида ката ижтимоий – педагогик юкни олиб юради. Уни пойдевор деб биринчи иккинчи гурух принципларини хукм сурилишнинг самарадорлик режаси деб тавсифлаш мумкин. Бошқарувнинг таъсирчанлиги. Ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги, янгиликлар киритиш, сотув бозори учун кураш, бошқарувни инсонпарварлиги ва бошқалар яхши тайёрлаган, зарурий сифатларга эга бошқарувчи раҳбарсиз – бу тизимнинг марказий арбобисиз мумкин эмас. Бу аксиомани ҳам тараққий топган давлатлар бизнеси тўғри тушуниб етди, уни устувор тамойил деб тан олди.

Бошқариш функцияси деганда у ёки бу ёки объектни бошқаришга оид аниқ вазифаларни ҳал этишга қаратилган бир турдаги ишлар мажмуи тушунилади. Демак, бошқарув муайян функциялар орқали амалга оширилади. Функцияларни аниқлаш, уларнинг моҳиятини очи шва ўрганиш бошқарув жараёнини тўғри ташкил қилишнинг муҳим шартидир. Бошқарув функцияларининг мазмуни у ёки бё фаолиятни ташкил қилишдан келиб чиқади.

Бошқарув функцияларидан ташқаридан бошқарув жараёнининг ўзи ҳам бўлиши мумкин эмас. Функциялар тартибини, уларнинг кўлашини ва мазмунини аниқлаш бошқарувчи ходимлар сонини белгилаш, бошқарув аппаратининг ташкилий таркибини лойиҳалаш учун муҳим асос бўлиб ҳисобланади. Бугунги замонавий назарияси бошқариш функцияларини таснифлашда, энг аввало унинг қўйидаги асосий, умумий функцияларга устиворлик беради: режалаштириш; ташкил қилиш; тартибга соли шва мувофиқлаштириш; назорат; рағбатлантириш.

Режалаштиришнинг умумийлик хусусиятга шундаки, бунда ҳар бир бошқарув ходими ўзининг шахсий ишини режалаштиради, ўз иш жойидаги фаолияти кўрсаткичларини ишлаб чиқади, режаларни қандай бажараётганини назорат қилишни уюштиради.

Ташкил қилиш ички ва ташқи шарт – шароитларнинг ўзгариб тизим тартибини такомиллаштириш ёки янгисини тизим демакдир. Бу функция жорий ва стратегик режаларнинг ижросини таъминлаш бўйича биринчи қадамдир.

Мувофиқлаштириш ва тартибга солишдир – режалаштириш бошқаришнинг стратегияси ҳисобланса, мувофиқлаштириш бошқаришнинг тактик масалаларини ҳал қилади.

Бу функциянинг асосий вазифаси оқилона алоқалар ўрнатиш йўли билан бошқариладиган тизимнинг турли қисмлари ўртасида келишиб иш олиб бориши таъминлашдир. Тартибга солиш мувофиқлаштиришнинг давоми бўлиб, у содир бўлиб турадиган оғишларни бартараф қилиш йўли билан ишлаб чиқариш жараёнларини амалга оширишни мақсад қилиб қўлди. Унинг ёрдами билан вужудга эҳтимол тутилган оғишларнинг олди олинади.

Назорат – бу функциянинг мақсади «тутиб олиш», «айбини очиш», «илинтириш» эмас, балки бошқарув объектида содир бўлаётган жараёнларни ҳисобга олиш, текшириш, таҳлил қилиш ва маълум тартибда шу объект фаолиятини ўз вақтида созлаб туришдир. Назорат ўрнатилган меъёрий ҳужжатлардан оғишларни, уларнинг жойи, вақти, сабаби ва хусусиятларини аниқлаш имконини беради. Таъсирчан назорат ташкил қилиш ҳар мунтазам назорат йўқ жойда юқори пировард натижаларга эришиб бўлмайди.

Тадбиркорлик фаолияти бу энг аввало, қўлида озми кўпми бойлигидан бизнес билан шуғулланиш учун фойдаланадиган (кишининг) фаол ва ташабускор кишининг интеллектуал фаолияти.

Тадбиркор бу тащаббускор киши бўлиб, ишлаб чиқаришнинг кенг спектрдаги йўналишлар бўйича янгиликлар киритади, яъни новаторлик ғояларини ўзлаштириш, хозиргача маълум бўлмаган маҳсулотларни яратиш, янги, истиқболли ресурсларга эгалик қилиш, капитални қўшиш учун янги соҳаларни танлаш, илғор тармоқларни ривожлантириш кабиларни амалга

оширади. Тадбиркор учун ижодий фаолият хаёлнинг чексиз парвози эмас, у ҳамма вақт аниқ муҳитда қилинадиган қарорлар билан боғлиқ бўлади, сарф харажатларни натижабилан таққослаш ва хужалик юритишнинг энг кам харажат йўлларини топиш тадбиркор учун хос бўлган хусусиятдир. Тадбиркорлик фаолиятида ишлаб чиқаришнинг аҳамияти қандай? Катта фирманинг бизнес режасида бу саволга алоҳида бўлим ажратилади. Агар гап кичик ёки яқинда тузилган корхоналар ҳақида борса, унда бу савол алоҳида ишлаб чиқариш шарт эмас. Бизнес режада ишнинг фақат асосий натижалари акс эттирилади, яъни ишлаб чиқаришни тайёрлашдан тортиб, то техника хавсизлигини таъминлаш ва ишлаб чиқариш маданиятигача тушунтиришларни беради.

Тадбиркор маҳсулот ишлаб чиқариш учун қайси материаллар керак бўлиши, қандай машинада маҳсулот ишлаб чиқаришни олдиндан режалаштирилади. Ишлаб чиқариш қуввати ҳақида тавсиф берилади, ишга тушиш муддати кўрсатилади. Моддий техника таминоти масаласи алоҳида кўриб чиқилади, яъни қаерда кимдан, қандай материаллар сотиб олинади. Қандай ташиб келтирилади ва бошқалар. Етказиб берувчиларнинг маҳсулот сифати ва етказиб бериш кафолатлари баён қилинади тахлил 2-3 йилга ёки каттароқ муддатга 4 – 5 йилга берилади.

Бу бўлимнинг жуда муҳим қисми ишлаб чиқариш харажатларини хисоблашдир. Бу ерда сўз техника хавфсизлигини мақсадга мувофиқ ташкил қилиш учун кетадиган қушимча харажатлар ҳақида ҳам боради. Купинча фермалар раҳбарлари, тадбиркорлар бизнес режада атроф муҳитни мухофаза қилишга етарлича эътибор бермайдилар. Бу эса анчагина маблағ талаб қилади. Натижада, фирма бизнес режага биноан ишни ташкил қилганидан сўнг тасодифий харажатларга дуч келади. Тадбиркор (ўз маҳсулотларини) кредиторларни (банкларни), инвесторларни ёки янги фойдаланувчиларни ўз маҳсулотининг фойдаланишга ишонтириш, аниқроқ қилиб айтганда, маҳсулотдан кўп фойда олиш мумкинлигига ишонтиришдир. Бунинг учун ишбилармон тадбиркор бир неча саволларга жавоб бериши лозм:

a. унинг товари қандай талабларни қондириши;
b. унинг товари рақобатчиларнинг товардаги нимаси билан фарқланиши;
c. у ҳуқуқий жиҳатдан қандай химояланган, яъни патент, товар белгиси, муаллифлик гувоҳномаси ва бошқалар кўрсатилади.

Биринчи 2 саволга жавоб тадбиркорни қайси ва қанча харидорга ишониш мумкинлигини аниқлашга имкон беради. Ишбилармон истеъмолчилар билан курашда қуйидаги рақобат стратегияларидан бирини танлаб олади. Оммавий харидорга чиқариш стратегияси (арзон моллар стратегияси) ёки ихтисослашган стратегия, яъни махсус харидор тоифалари учун мўлжалланган алоҳида сифатли, лекин қимматбаҳо товар ишлаб чиқариш, аммо тадбиркор ҳар хил вазиятларда инвесторни ўз маҳсулотининг рақобатчи маҳсулотдан афзаллиги борлиги билан ишонтира билиш керак. Биринчи стратегияда бундай афзалликларга, анча арзон хом аше кам транспорт харажатларига арзон ишчи кучи ва бошқалар киради. Тадбиркор буни режада кўрсатиши шарт.

Агар тадбиркор рақобат кўрашининг иккинчисини танласа, унда, сўз алоҳида сифатли махсулот боради, яъни янги фирк, гоялар тавсифланади ва бу гоялар тавсифлари инвесторларни Ушбу товарга жалб қилади, чунки, улар товарнинг сифатини кафолатлайди.

Рақобат барлош махсулот ҳақида сўз борганда барча афзаллик турлари қуйидаги гуруҳларга бўлинади.

А) Паст афзаллик тартиби.

Б) Юқори афзаллик тартиби.

А группа – бу афзаллик стратегияси оммавий харидорга чиқишда фойдали лекин биринчи кўришишда бу афзаллик етарли таъсир қилади. Бозорда улар устивор бўлмайди, чунки, кўп сабабларга кўра улар йўқотиши мумкин (иш хақи ошганда, рақобатчилар арзон хом аше манбасини топганда ва бошқалар). Бундан хулоса шуки паст афзаллик тартиби мустаҳкам рақобатга чидай олмайди.

Юқори афзаллик тартиби ихтисослашган стратегия бўлиб, у ўз ичига яхши маҳсулот ишлаб чиқариш, яхши технология яратиш кабиларни олади. Булар эса ўз навбатда фирма обрўсини кўтариш имконини беради. Албатта буларнинг барчасига тадбиркор сабаб бўлади.

2. Корхонада бошқариш тизимини шакллантириш.

Ҳар бир корхона ҳам ишлаб чиқариш билан (шуғулланади) ҳам сотиш ҳам таъминот билан шуғулланиш жуда оғир ва иқтисодиё томондан самарасиздир. Шу сабабли ташкилот корхоналарда бошқариш фаолияти амалга ошади. Ишлаб чиқаришни бошқариш жуда кўп функцияни бажаришни кўзда тутади. Асосан бу функциялар 2 гуруҳга бўлинади.

1) Умумий

2) Махсус

Умумий функциялар барча корхона ташкилотлар учун бир хил бўлиб уларга режалаштиришни ташкил қилиш тартибга солиш, назорат ва қисобот функциялари киради.

Махсус *функциялар ҳар хил корхоналарда турли хил бўлиши мумкин.* Мисол учун таъминот функцияси ҳар хил корхоналарда турли хил маънода ишлатилади, меҳнат мухофазаси кадрларни бошқариш, меҳнат ҳақини режалаштириш, техникани жорий эти шва бошқалар махсус функцияларга киради.

Бошқариш функциясини бажариш мақсадида бошқариш поғоналари тузилади ва ташкилотнинг ички бўлинмалари ва тузилмалари белгиланади. Ташкилотнинг ички тузилмаси деганда маълум вазифалар бажарувчи ички бўлинмалар ва уларнинг алоқалари тушунилади. Ҳар бир корхона ишлаб чиқариш тузилишни ва бошқарув тузилишни қуриб чиқиш мумкин. Тадбиркорлик фаолияти фойдани максималлаштиришга қаратилган шу сабабли корхона тузилиши унинг самарадорлигини белгилайди.

Корхона ичида булинмаларни тақсимлаш қоидаларга асосланиш керак. Жумладан тенг гуруҳларга бўлиш қоидаси ходимлар малака тайёргарлигига эга бўлиб, қўйилган мақсадга эришиш учун яна муайян миқдордаги одамлар зарур бўлган ҳолларда қулланади.

Функционал белги бўйича бўлиш қоидаси эса, ишлаб чиқариш бўйича цехлар, маркетинг, кадрлар, молия ва ҳоказо бўлинмаларини ташкил этишнинг энг оммалашган усулидир. Улар сони ташкилот эҳтиёжларига боғлиқ бўлади.

Ҳудудий белги бўйича бўлиши қоидаси корхона ўз фаолиятини турли туманлар ҳудудида амалга оширганда кўпроқ қўлланади. Мазкур ҳудудда корхонанинг барча турдаги операцияларнинг бажарилишини, жумладан, сотиш бўйича ишларни минтақавий бажарувчига топшириши мумкин.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот асосида тақсимлаш қоидаси (харидор ҳал қилувчи омил) ишлаб чиқарилаётган маҳсулот тўпини кўпайтириб бораётган, бошқа ташкилий тузилмани қуллаш ишни фақат мураккаблаштириши мумкин бўлган йирик корхоналарда кенг оммалашган.

Истеъмолчиларнинг манфаатларини ҳисобга олган ҳолда тақсимлаш қоидаси харидор ҳал қолувчи омил бўлган тармоқларда унинг манфаатлари ташкилий тузилмага кучли таъсир кўрсатади. Шунинг учун, истеъмолчилар манфаатлари юқори қўйилган корхоналарда Ушбу усул қўлланади.

Йирик корхоналарда юқорида кўрсатилган қоидаларнинг айримларида ёки ҳаммасидан фойдаланилади. Санаб ўтилган омилларнинг ҳаммасига ёки биронтасига муҳим аҳамият берилишига тегишли усулни танлашга асос бўлади.

Булинмаларнинг бошқарув тузилмаларини шакллантиришда қуйилагиларни ҳисобга олиш зарур:

Сертификацияни яъни агар тадбиркор ўз ишини эндигина бошлаган бўлса, бошқарувнинг қандай даражасини қуллаш мақсадга мувофиқ бўлишини аниқлаш. Бунда бир ёки, одатда, икки бўйсуниш даражаси мавжуд бўлади. Лекин иш кенгайиб бориши билан, бошқарув даражалари сони ошиб борали.

Расмийлаштиришни яъни ташкилотдаги раҳбарлик услубини ва фаолият жараёнида одамлар орасида муносабатлар хусусиятини билиш. Агар бу муносабатлар кўплаб қоидалар ва йўриқномалар билан тартибга солинса, ташкилот расмий ташкилот сифатида қаралади. Қоидалар қанчалик кўп, раҳбарлик усули қанчалик бюрократик бўлса, корхона тузилмаси шунчалик расмий ва тармоқли бўлиши керак.

Марказлаштириш ёки марказлаштирмасликни, яъни олий раҳбарлик ҳал қилиш керак бўлган масалалар руйхати бўйича қарорларни қабул қилиш ва қарорларни етказишни билиш. Ишни раҳбар ўз ваколатларининг кага қисмини бошқарувнинг қуйи даражасига берадиган ва шу билан ўз ходимлари ижодий салохиятларини ривожлантиришга кумаклашадиган тарзда ташкил этиш энг илғор ва самарали деб тан олинади.

Ташкилий тузилманинг мураккаблик даражасини билиш.

Корнадаги бўлимларнинг тури, миқдори ва ўзаро ҳамкорлиги, раҳбар ходимлар, ишчи хизматчилар сонига ва бошқалар бошқарувининг мураккаблик даражасини белгилаб беради. Корхонанинг самарали ишлаши учун ходимларнинг вазифалари ва ваколатлари, шунингдек, уларнинг ўзаро муносабатлари тартиби белгиланади. Вазифалар ва ваколатларни белгилаш ва уларни ташкилот доирасида оммалаштиришнинг учта усули мавжуд: ташкилий

схемалари, жадваллар тузиш; қўлланма (маълумотлар) ёки йўриқнома ишлаб чиқиш; вазифаларни тақсимлаш.

Корхонанинг рахбари ва ҳар бир ходими ўз вазифалари, ваколатларини, бошқа ходимлар билан ҳамкорлик қилиш тартибини билиш керак.

Ката корхоналарда функционал бошқарув тузилиши қўлланилади. Бошқариш функцияларнинг ҳар бирини алоҳида бўлимлар бажаришини тақазо қилади (У биринчи графикда ифодаланган).



3. Бошқаришнинг асосий тамойиллари.

Тамойил (принцир) – бу белгиланган қоида, у билан ҳар қандай фаолиятда, шу жумладан бошқарув фаолиятида ҳам фойдаланиш мумкин.

Бошқарув тамойиллари бошқарув қонун ва қонуниятларидан келиб чиқади, улар қонунни тушунтириш ва бошқарув ифодаларини оралиғида бўлади. (яъни бу ўонун ва қонуният бошқарувини фойдали ишлатишдир).

Бошқарув тамойиллари иқтисодий тизилининг фарқланувчи белгиларини акс эттиради, уларнинг таъсир доирасида ҳаракат қилади ва жамиятда ҳукм сураётган ишлаб чиқариш муносабатлари тавсифидан тўғридан – тўғри келиб чиқади.

Қонун ва принципларда бошқарувнинг объекти ва субъекти ўртасидаги объектив, муҳим, такрорланадиган, нисбий, турғун, аниқ, муайянлик ва моҳият билан умумий боғланиш ва алоқадорлар ўз ифодасини топади. Бу умумий боғланиш ва алоқадорликлар маълум шарт – шароитларда воқеалар ривожини йўналиши ва хусусиятини белгилаб беради.

Бундан кўриниб турибки, бошқарувнинг қонун қоидалари ва принциплари фақат ҳамма учун мажбурий бўлган норма, қоида, расм – русм, мойиликлар орқали таърифланиши ва офодаланиши мумкин.

Бошқарувнинг принциплари қўйидагилардан иборат:

1) Демократиялаш. Ишларни оммани бошқаришга кенг кулашда жалб қилиш, кенгаш ва маслахатлар орқали бажарилишни талаб қилади.
2) Иерархия. Бошқаришнинг поғонаашга асосланади. Бу бир томондан, марказий, иккинчи томондан эса вилоят шаха рва туманлар даражасидаги давлат ҳокимияти ҳамда бошқарув идораларининг вазифаларини аниқ белгиланишини талаб қилади. Самарасиз бошқарув буғинлари қанчалик кўп бўлса, бошқарув жараёни шунчалик чегаллашади.
3) Режалаштириш. Бошқариш буғинлари ўртасидаги тараққиёт нисбатларини аниқлайди, шартномаларнинг бажарилишини ташкил қилади ва назорат қилади.
4) Яккаҳокимлик бошқариш тайинланган шахс томонидан бажарилиб, унга бошқариладиган объект, унинг мол – мулки пул маблағлари ишониб топширилади. Яккаҳокимлик бошқаришда қатъий тартиб ва меҳнат интизомни белгилайди, таъминлайди. Бунда «Кўплашиб мухокама қилмоқ керагу, лекин масъулият якка бир кишида бўлмоғи керак» деган принцип амал қилади.
5) Илмийлик. Бошқарувчилардан чуқур билимни, ўз соҳаси бўйича иқтисод, мантиқ, рухсат, математика, чет – тили, технология каби фанларни яхши билишни талаб қилади. Шу билан бирга, унинг савияли ташкилотчи, ташаббускор, гояларга бой, изланувчан, бозор коньюктурасини яхши биладиган, таваккал қилишдан қурмайдиган мутахасис бўлишни ҳам талаб қилади.
6) Қайта алоқалар. Топшириқни беришда «--------» деб сураш етарли эмас. Бундай саволга жавобгар шахсдан тасдиқловчи жавобни, топшириқни тўғри тушунганлигини сураш керак.
7) Жавобгарлик. Бу энг аввало, бошқарувчиларнинг жавобгарлигини назарда тутади. Бошқарувчанлик маданияти паст, маъсулиятсиз рахбар корхона ва ходимларнинг шўри. Бошқарувчи учун ҳуқуқий жавобгарлик ўта юқори бўлиши керак.

Шундай қилиб, бошқариш принципи деганда бошқарув органлари ва рахбарлари фаолияти незигини ташкил этувчи асосий қонун – қоидалар тушунилади. Бошқариш принциплари – бу бошқарув амалиётида обеъктив қонунлардан онгли фойдаланиш қобилиятидир.

Бошқарув тамойилларининг шаклланиши чуқур тарихий илдизларга эга. Ўзининг ихчам, тезкор бошқариш девонига эга бўлган Амир Темур салтанатидир буюк давлат:

- илмийлик;
- яккахокимлик;
- қайта алоқалар;
- билимдонлик;
- демократия каби принциплар асосида бошқарилган . режалаштириш принципи кейинчалик принцип бўлиб қушилган. Катта корхоналар пайдо бўлиб, режалаштириш принципи қушилган. Режалаштириш принципи муҳим, ўзига хос моҳиятига эга. Купчилик ҳолларда корхона, фирма ва корпорациянинг ишлаб чиқариш фаолияти стратегик режалаштиришга ўхшаб кетади.

Таянч иборалар: бошқариш, бошқариш тамойиллари, функционал бошқарув, ташкилий бошқарув, ишлаб чиқариши омилларидан фойдаланиши *самарадорлиги, инвестиция самарадорлиги, маҳсулот сифати ва унинг* рақобатбардошлиги.

Назорат учун саволлар:

1. Тадбиркор ва менежернинг ўзига хос хусусиятлари нимада?
2. Ишлаб чиқаришни бошқариш қандай амалга оширилади?
3. Меҳнат воситаларини ва ишчиларни бошқаришнинг моҳияти нимадан иборат?
4. Бошқарув субъект ива объекти нима?
5. Маҳсулот сифатини бошқариш деганда нимани тушунасиз?
6. Функционал ва ташкилий бошқарув нима?
7. Тадбиркорлик фаолиятида ишлаб чиқаришни бошқаришнинг аҳамияти нимадан иборат?
8. Бошқариш тамойиллари нима?
9. Бошқаришнинг асосий вазифаларига нималар киради?

15 МАВЗУ: Тадбиркорликни ривожлантиришда бозор инфраструктурасининг тутган ўрни.

1. Бозор инфраструктураси ва унинг вазифалари.
2. Бозор инфраструктураси ташкилотлари.
3. Бозор инфраструктураси самарадорлиги.

1. Бозор инфраструктураси ва унинг вазифалари.

Бозор инфраструктураси – 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, аукционлар ва кабилар), молия – кредит муносабатларига хизмат қилувчи муассасалар (банк туридаги муассасалар, кредитлаш идоралари, сауғурта ва молия компаниялари, солиқ идоралари) ва ижтимоий соҳага хизмат кўрсатувчи муассасалар (уй – жой ва коммунал хизматлари, аҳолини ишга жойлаштириш фирмалар) киради. Ахборот хизматлари идоралари ҳам бозор инфратузилмасининг алоҳида бўғинини ташкил қилиб, уларга маълумотномаларни тўплаш, умумлаштириш ва сотиш билан шуғулланувчи кампания ва фирмалар киради.

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

Бозорда тараққий этган турли ишлаб чиқариш структураси мавжудлигига қарамай инфратузилма бўлинмаси катта аҳамият касб этади. Бусиз ва унинг ривожисиз бозор иқтисодиёти самарали ҳаракатда бўла олмайди.

Бозор инфраструктураси деганимизда воситачилик тармоқлари, транспорт, алоқа, ахборот кабиларни тушунамизки, буларсиз товарлар ҳаракати, тижорат кабиларни тушуниб бўлмайди, албатта. Шунинг учун навбатда, бозорнинг тижорий томонларини ифодаловчи савдо – воситачилик бўлимлари ва биржалар билан танишиб чиқайлик.

Бозор аввало товарлар, товарлашган хизматларнинг олди – сотдиси, шунингдек, савдо – воситачилик фаолияти жараёнидан иборат. Бунда мустақил иш кўрувчи савдо воситачиси ишлаб чиқаришнинг топшириғи билан шартномалар ёки алоҳида топшмалар бўйича олди – сотди ишини амалга оширади. Бу иш олдий бўлиб кўринган билан, харидорлар топиш, олди – сотдини амалга ошириш, тўловлар кафиллигини таъминлаш ва уларни қарз пуллар билан қоплаш, товарларни бехатар жойга етказиб бериш, зарурият бўлса четарадан товар ўтказишни таъминлаш каби вазифаларни ижро этишни талаб этади. Яна савдо билан боғлиқ келишувлар, юк ва йўловчиларни ташиш, бозор холатини биядириш, бозорларни товарлар билан таъминлаш.

Воситачилик фаолияти асосан қайта сотиш, комиссион, вакиллик ва брокерлардан иборатдир. Қайта сотиш ўз маблағи ҳисобига ўз номидан, воситачи савдолар томонидан амалга оширилади. Комиссион савдо комиссионер деб аталмиш шахс томонидан комитент деб аталувчи топшириқ бўйича бажариладиган олди – сотдидир. Вакиллик товар эгаси номидан ва ҳисобидан олди – сотди билан боғлиқ юридик ва амалий ишларни (амал) ижро этади. Брокерлик – сотувчи ва харидор ўртасидаги алоқани ўрнатиш билан боғлиқ вакиллик фаолиятидир.

Товарларни қайта сотиш билан савдо уйлари, экспорт ва импорт, чакана савдо фирмалари, импортер кабилар шуғулланади. Масалан, АҚШ да 240 мингдан ортиқ савдо – воситачилик фирмалари бўлиб, уларда 2,6 милион киши ишлайди. Бу фирмалар товар хиллари, хизмат турлари бўйича ихтисослашиб иш кўрадилар. Пахта бозорида «Андерсон» ва «Клейтон» фирмалари, ғалла бозорида «Андерсон» ва «Клейтон» фирмалари, ғалла бозорда «Каргил», «Контенентал Грейн» каби фирмалар мавжуд. Машҳур фирма ҳисобланган «Луис Дрейфус» Францияда жойлашган. У ғалла, ўсимлик ёғи, кофе, чорва савдоси Билан шуғулланади, 1,5 миллион тонна юк ташувчи 50 та кемалари бор, жахондаги йирик хусусий банклар Билан боғланган биржа савдосини ҳам олиб боради.

Бозор иқтисодиёти инфратузилмасида ва унинг воситачилик тармоқларида биржа катта аҳамият касб этади. Биржаларнинг бир неча хили бўлиб, улар асосан товар, фонд, меҳнат ва бошқа биржалардан иборат. Оороти бўйича биринчи ўринда товар биржаси туради.

Жаҳон товар биржасида бор – йўғи 100 га яқин товар хиллари савдоси амалга ошиб, бунда қишлоқ хўжалик товарлари сезиларли ва катта ўринни эгаллайди. Шунга қарамай, умуман, товар биржаларнинг йиллик обороти 3,5 – 4 миллиард доллар ёки шундай товарлар жаҳон савдоси оборотининг деярли 1/3 қисмини ташкил этади. Энг йирик биржа марказлари АҚШ, Англия ва японияда жойлашган. Жаҳон ҳалқаро биржа оборотининг 90% уларга тўғри келади. Ўзбекистонда ҳам биржалар пайдо бўла бошлади.

2. Бозор инфраструктураси ташхилотлари.

Товарларнинг бозордаги ҳаракати Айни вақтида пул муомаласи, ҳаракатидир. Чунки у туб мазмуни билан товар – пул муомаласидир. Пул ҳолати, ҳаракати товар ҳаракатига таъсир кўрсатади. Бу ҳаракатнинг таъсири албатта ҳар хил, яъни кўп ва оз, саёз, чуқур ёки кенг ва тор. Пул хўжалигини уюштириш, уни харакатлантириш банкларга боғлиқ, Чунки банк пул харакати билан боғлиқ муаммоларини уюштирувчи корхона ҳисобланади. Бундан ташқари молия органлари мавжуд бўлиб, пул холати, унинг таъмири, ундан фойдаланиш шу молия идораларига боғлиқ, Улар пул билан боғлиқ тартиб – қоида, пул воситасида даромад тақсимлаш ва бозорни тартибга солиш каби вазифаларини бажаради. Демак, аввало банклар, қолаверса молия идоралари бозор иштирокчилари ҳисобланади.

Банклар пулга оид иш ва вазифаларни бажаришларига қараб ҳар хил бўлади. Айтайлик, марказий эмиссияли банклар пул чиқариш, уларни йиғиш,

сақлаш, муомолага чиқиш каби ишларни уддалайдилар. Булар ўз холатига кўра бош, асосий банк, эмиссияли банклар хисобланади ва бошқа банкларни ҳам пул билан таъминлаб турадилар. Пул эмиссиясини амалга оширадилар, пул бирликлари ўртасидаги тенглик, миллий пулларни бир – бирларига алмаштириш каби ишларни бажарадилар. Шунингдек, бу банклар давлат томонидан чиқарилган пулларни жамғариш, уларни тақсимлаш, муомалага чиқараш каби вазифаларни ҳам адо этадилаки, бюджет сармоллари уларнинг хазинасига йиғилади. Бизнинг шароитимизда Марказий банк асосий пул самрмолларининг эгаси ҳисобланди.

Бундан кейин коммерция - тижорий банклар туради, улар ҳақиқий товарлар ҳаракатини таъминлайдиган банклардир. Бу банклар асосан товарлар учун бўладиган кредитларни амалга оширадилар. Айтайлик, товар ишлаб чиқарувчи товарларини улгуржи савдогарга қарзга сотар экан, бу тижорий банквоситачилигида малга ошади. Маълумки, бозорда пул билан боғланган фаолият тури кўп, буларнинг фаолияти шу тижорий банклар орқали амалга ошади. Бозор иштирокчилари ўз хўжалик фаолиятларида, албатта бу банкка мурожат этадилар. Шунинг учун умуман тижорий ишларнинг ҳаракат тузлиги, уларнинг самарадорлиги бу банклар фаолияти ва бозор иштирокчилари билан бўлган алоқа ҳажми, тезлигига боғликдир.

Кўриниб турибдики, банклар бозорнинг жуда муҳим ва таъсирли иштирокчилари бўлиб, пул орқали бозорни жонлаштириб, бозор фаолиятини кучайтирадилар ва барча бозор иштирокчиларига таъсир кўрсатадилар. Банклар мулк нуқтаи назаридан асосан давлат ёки хусусий бўлиши мумкин.

Бозор инфраструктурасида транспортнинг ўрни катта. Маълумки, товарлар ички ва ташқи бозорлар миқёсида талабга қараб ҳаракатда бўладилар. Бунинг учун турли транспорт хиллари хизмат қилади. Энг асосийлари темир йўл ва автомобиллар, параход ва самалёт, сертолётдир. Транспорт турлари ҳар хил товарлар ташиш учун мослаштирилган. Айтайлик, денгиз ва дарё кемалари қуруқ юк, суюқ ва газ юклари ташийдиган кемалар. Шунингдек, темир йўлда кўмир вагонлари, бензин ва нефт вагонлари, турли газ маҳсулотлари вагонлари, контейнерлар, автомашинилар ташишга мослашган вагонлар, шу билан бирга чорва, озиқ – овқат ташийдиган музхонали вагонлар ва ҳоказолар мавжуд.

Бозор талаби асосида автомабиль транспорти жуда ривожлангандир. Автомабил транспортининг хилма – хил турлари бўлиб, улар товарларни ўз вақтида керакли жойга ектазишга ва бандаги минг – минглаб юзага келадиган талабларни ўз вақтида, зарурий даражада қондиришга қаратилган.

Товар харакатини транспорт воситалари билан бирга омбор – хўжаликларига боғликки, уларнинг товар турларига қараб мослашиши, транспорт ривожига қараб жойлашиши жуда аҳамиятлидир. Ҳар бир товар тури ва хили истеъмол хусусиятига қараб унинг мавжуд сифатларини сақлаш учун

алоҳида махсус омбор, базалар юзага келтирилиб, уларда товарлар табиий ҳолатга қараб жойлаштирилади. Улар ишлаб чиқариш корхоналари, юк тушириш жойлари, портлар, темир йўл бекатлари, аэропорт ва бевосита сотиш – истеъмол жойларида жойлашган.

Траснпортлар хўжалигида бир – бирига боғлиқ, бир – бирини тўлдириш ва воситачилик қилиш ҳоллари мавжуд. Агар темир йўл бўлмаса, у сув транспорти ёки автомобил ва ҳаво йўл транспорти билан тўлдирилади. Лекин барча транспорт йўллари учун автомобил транспорти воситачилик ролини бажаради ваш у ҳил транспорт билан ҳақиқий истеъмол жойига етказилади.

Кўриниб турибдики, бозор иқтисодиётида транспорт турларининг ўрни катта.

Бозор ривожи учун муҳим тармоқлардан Яна бири унинг инфратузилмасини ташкил этадиган ахборот ва алоқа тармоқларидир. Янги техника – техналогия туфайли бу тармоқлар жуда авж олди ва инсон ҳаёти, фаолиятида ўз аҳамиятини жуда оширади. Бу айниқса, бозор иқтисодиётида кўзга ташналади.

3. Бозор инфтатузилмаси самарадорлиги.

Кейинги 15 – 20 йиллар ичида ахборот, алоқа индустрияси шундай авж олдики, бу тармоқлар жуда қулай, юқори самарали техникани юзага келтириб, замонавий асбоб – ускуналар яратилиб, улар ривожланган мамлакатларда кенг фойдаланила бошланди. Ахборот, алоқа хўжаликлари кенг тармоқли бўлиб, тез ва кўп ахборот олиш имконини туғдиради ва бозор иштирокчиларининг бу соҳадаги талабларни қондириш даражасига кўтарилади. Компьютерлар, электрон ҳисоблаш машиналари, космос алоқа усуллари, замонавий радио, телефон алоқалари кабилар бунинг мисолидир. Буларга талаб ва уларнинг бозор ривожидаги ўрни жуда ката.

Бозор иқтисодиёти талаби асосида йирик, кенг тармоқли ахборот ва алоқа корхоналари юзага келтирилган. Бунинг ташкилотчилари, яъни бозор инфратузилмасининг ахборот, алоқа тармоқлари ва уларнинг эгалари ишлаб чиқарувчи, истеъмолчиларга ухшаган бозор ҳажми, ривожини белгиловчи иштирокчилардан ҳисобланади. Бу иштирокчилари ўз фаолиятларини кенгайтирса, авж олдирса, бозор муносабатларининг ривожланишига янада имкон туғдиради.

Бир хил бозорларда иштирокчиларнинг фаолияти одатдаги товар хизматлар билан иш кўришдан фарқланади. Бу айниқса меҳнат бозори, пул бозори, илмий ишланмалар каби бозорларда кўзга кўринади. Меҳнат бозорида миллионлаб иш кучи эгалари ўз товарлари билан қатнашадилар ва бевосита тадбиркорлар билан ўзлари мулоқотда бўладилар. Бошқа товарлардан ўзгачалиги, яъни буюм ҳолида ифода бўлмаганлиги билан фарқланади. Шунингдек, бунинг баҳоси олди – сотдида, яъни бозорда юзага келса ҳам,

унинг баҳо ҳақи истеъмол қилингандан кейин тўланади. Бундан бошқа бозор иштирокчилари ўртасида бўладиган муносабатларнинг энг фарқли томони шуки, баҳоси бозорда бевосита тўланмай, кейин, яъни бу товардан фойдаланилгандан кейин иш ҳақи тариқасида тўланадики, бундаги асосий шарт товар эгасининг товар сотиб олувчини кредитловидир.

Таянч иборалар: бозор инфратузилмаси, улгуржи ва чакана савдо, суғурта, биржа, ким ошди савдо, савдо уйи.

Назорат учун саволлар:

1. Бозор инфраструктураси нима?
2. Бозор инфраструктураси таркибига қайси ташкилотлар киради?
3. Бозор инфраструктурасининг асосий вазифалари нимадан иборат?
4. Тадбиркорлик фаолиятида ким ошди савдосининг ўрни нимадан иборат?
5. Тадбиркорларнинг тавакkалига қиладиган ишларини сиёсий ва тижорат жиҳатдан суғурталаш нима учун керак?
6. Бозор инфраструктурасининг самарадорлиги қандай аниқланади?

16 – МАВЗУ: Тадбиркорликни инвестициялашнинг устувор йўналишлари.

Маъруза режаси:

1. Инвестициялар мазмуни ва иқтисодиётни ўрни.
2. Кичик корхоналарнинг инвестициялаш йўллари.
3. Фойдани инвестицияларга айлантириш шарт-шароитлари.

1. Инвестициялар мазмуни ва иқтисодиётни ўрни.

Инвестиция (лотинча investio - ўраш) – иқтисодиётни ривожлантириш мақсадида ўз мамлакатида ёки чет элларда турли тармоқларга, инновация, тадбиркорлик лойиҳаларига ўзоқ муддатли капитал киритиш. Пулнинг вақт (замон)га боғлиқ қиймати назариясига кўра, инвестиция келажакда наф олиш мақсадида маблағлар қўйишдир. Инвестиция капитални муайян муддатга боғлашни ёки банд қилишни билдиради. Бундан асосий мақсад капитал қийматини сақлаб қолиш ёки бўлмаса капитал қийматини вақтида ўстириб боришдир. Иқтисодий мазмуни жиҳатдан инвестиция турли фаолиятларга сафарбар этилган моддий, номоддий бойликлар ва уларга бўлган ҳуқуқларни акс эттиради. Инвестиция сифатида пул, қимматли қоғозлар (акция, облигация, сертификат, вексель) ер, бино, иншоот каби бойликлар, интеллектуал мулк бўлган илмий кашфиётлар, ихтиролар ва бошқалар ишлатилади. Инвестиция лойиҳаларига маблағ қўювчилар – инвесторлар давлат, компания, корхона, чет эллик фуқаролар, аҳоли ва бошқалар бўлиши мумкин.

Унинг қуйидаги турлари мавжуд:

1)Давлат инвестицияси – давлат бюджет ва молия манбалари ҳисобидан киритилади; чет эл инвестицияси – хорижий давлатлар, банклар, компаниялар, тадбиркорлар томонидан киритилади:

2) Хусусий инвестициялар – хусусий, корпаратив хўжалик ва ташкилотлар, фуқаролар маблағлари, шу жумладан, шахсий ва жалб қилинган маблағлар ҳисобидан қуйилади.

Инвестиция қўйилиши шаклига қараб молиявий ва реал инвестицияга бўлинади. Молиявий инвестиция – акция, облигация ва бошқа қимматли қоғозларни сотиб олишга қуйиладиган инвестиция: реал инветиция – моддий ишлаб чиқариш соҳасига, (саноат, қишлоқ хўжалик, қурилиш) моддий ашёвий фаолият турларига узоқ муддатли маблағлар қўйиши шаклларида амалга оширилади. Жаҳон тажрибасида инвестицияни молиялаштириш турли усул ва шаклларда, шу жумладан, корхоналарни акциядорлаштириш ва акцияларни жойлаштириш, бюджет маблағлари, банк кредитлари, лизинг, бевосита чет эл инвестициялари, ипотека, бюджетдан ташқари махсус фондлар, амортизация ва хўжалик юритиш субъектларининг бошқа маблағлари ҳисобига амалга оширилади.

Кейинги даврда халқаро иқтисодий муносабатларда инвестицион ҳамкорлик ривож топди. Бундай хамкорликнинг реал, молиявий, интеллектуал (лицензиялар, ноу – хоуни бериш, хамкорлигида бажариладиган илмий ишланмалар ва маблағ сарфлаш) кўринишлари бор.

Инвестицион хамкорлик умумжаҳон ва илмий муаммоларни ҳал қилишга хизмат қилади. Жаҳондаги бевосита инвестиция фаол ўсиб бормоқда: 1980 йилларда жаҳон бўйича умумий йиллик инвестиция ҳажми 45 млрд долларни ташкил қилган бўлса, 1990 йилга келиб инвестиция ҳажми 2 трлн доллардан ошади.

Ўзбекистон Республикасида бозор иқтисодиётига ўтиш даврида республика иқтисодиётида тузилмавий ўзгаришларни амалга оширишда инвестициядан самарали фойдаланилмоқда.

Ўзбекистон Республикасида 1996 йилдан бошлаб республика хукумати ҳар йили давлат бюджети ва бюджетдан ташқари фондлар маблағлари *ҳисобидан капитал қўйилмалар, чет эл инвестицияларн ва хукумат кафолати* билан олинган кредитлар ҳисобига аниқ қурилишлар дастури, шунингдек, бевосита чет эл инвестиция ва кредитлари ҳисобига қурилишлар дастуридан иборат бўлган. Давлат инвестиция дастурини қабул қилади. Республика иқтисодиётига киритишда давлат бюджети маблағлари, чет эл инвестициялари, корхоналарнинг ўз маблағлари ва аҳоли жамғармалари қатнашмоқда. Республикада аҳолининг қимматли қоғозларга жамоавий инвестицияни амалга оширадиган хусусийлаштириш инвестиция фондлари ва компаниялари тармоғи ривож топди. 2000 йилда молиялаштиришнинг жами манбалари ҳисобидан мамлакат иқтисодиётига салкам 700 млрд. сўм, шу жумладан, 810 млн. АҚШ доллари инветицияланди. Унинг 30,3% ни республика бюджети, 39,1% ни корхоналар ва аҳоли маблағлари, 7,5% ни банклар кредитлари ва бошқа қарз маблағлар, 21,7% ни чет эл инвестициялари ва кредитлари 1,4% ни бюджетдан ташқари жамғармалар маблағлари ташкил қилади. Республикада инвестиция фаолиятининг ҳуқуқий базасини яратишда «Чет эл инвестициялари ва чет эллик инвестрлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида» (1995 йил 12 декабрь) «Чет эллик инвесторлар ҳуқуқларининг кафолатлари ва уларни ҳимоя қилиш чоралари тўғрисида» (1998 й 30 апрель), «Қимматли қоғозлар бозорида инвесторларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида» (2001 йил 30 август) қонунларининг қабул қилиниши муҳим аҳамиятга эга бўлади. Инвестиция фаолиятида инвесторлар ҳар бир мамлакатдаги инвестиция муҳити билан боғлиқ бўлган кўпдан кўп хатарларга дуч келадилар. Шу сабабли *инвестицияни, айниқса, чет эл инвестицияларни суғурта қилиш муҳим* аҳамиятга эга. Ўзбекистонда хорижий инвестицияларни суғурталаш соҳасида 1994 йилда ташкил этилган «Ўзбекинвест» экспорт – импорт миллий суғурта компанияси фаолият олиб боради.

2. Кичик корхоналарнинг инвестициялаш йўллари

Дунё амалётида ҳозирги давргача катта кичик корхоналарни ажратиб берувчи *ягона мезон ўрнатилмаган, ҳозирги вақтда уларда бир биридан* ажратувчи алоҳида белгиларини аниқлаш корхоналарнинг муҳим соҳалар бўйича умумлашма белгилари каталогини бунёд этиш орқали амалга оширилмоқда. Бу белгилар туркумига: мулж шаклли, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш,, бошқариш, молиявий таъминот, маҳсулот сотиш, ишчи ходимлар таркиби, сони ва бошқалар киради. Аммо корхоналар қўламини аниқлашда кўп

ўлчови усулни қўллаш кўплаб қийинчиликларни вужудга келтиради, чунки у ҳар х-ил йўналишдаги кўрсаткичларнинг биргаликдаги, умумий ўлчовини аниқлашни талаб қилади.

Ўзларининг фаолияти мақсади бўйича кичик корхоналар катталаридан фарқ қилмайдилар. Аммо, амалиёт шуни кўрсатадики, унча катта бўлмаган корхоналар жамиятда муҳим ижтимоий – иқтисодий роль уйнасалар ҳам, улар бозор шароитида чидамли эмаслар.

Шунинг учун, кичик корхоналар, давлатнинг қўллаб – қувватлашига мухтождир. Ушбу ҳолни ҳисобга олиб, барча давлатлар кичик корхоналарни катталаридан ажратиш учун маълум кўрсаткичлардан фойдаланадилар ва уларни қонуний хужжатлар воситасида банкрот бўлишидан ҳимоя қиладилар.

Ўзбекистон Республикси қонунларига кўра кичик корхоналар уларда ишловчилар сонига қараб ажратилад. Унга биноан, кичик корхоналар туркумига, одатда, қуйидаги янги бунёд этилаётган ва амалдаги корхоналар кирадилар.

- саноатда ва қурилишда – 50 нафаргача
- фан ва илмий хизматда – 10 нафаргача
- қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида – 25 нафаргача
- ноишлаб чиқариш соҳасида – 10нафаргача
- чакана савдода – 5 нафаргача ишчиси бўлган корхоналар.

Кичик корхоналар қуйидагилар томонидан бунёд этилиши мумкин.

Кичик корхоналар орасида қўшма корхоналар алоҳида ўрин тотади. Қўшма корхоналар бу икки ёки ундан ортиқюридик шахс, яъни, корхоналар мулкни қўшиш йўли билан ташкил қилинган корхоналардир.

Аммо, амалиётда хўжалик субъектларининг хорижий шериклар билан биргаликда ташкил қилаётган корхоналаргина қўшма корхоналар деб айтилмокда. Бу корхоналар мамлакатимизга илғор хорижий техналогия, бошқарув тажрибаси ва қўшимча молиявий ресурсларни инвестицияни олиб киради ва экспортни кўпайтириш имконини беради.

Кичик корхоналар қуйидагилар томонидан бунёд .тилиш мумкин:

- фуқаролар, уларнинг оила аъзолари ва бошқа бирликда меҳнат фаолиятини олиб борувчи шахслар.
- давлат, ижара жамоалари, қўшма корхоналар, кооперативлар, хиссадорлик жамиятлари, хўжалик жамоалари, ширкатчилар ва боиқа юридик шахс ҳисобланувчи корхона ва ташкилотлар.

2002 йил давомида мулкни давлат (томонидан) тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, хусусий тадбиркорликни ривожлантириш жараёнлари янада чуқурлаштирилди.

«Мулкни хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш борасида ишлар ҳам жиддий эътибор беришни талаб этади. Аслида республикамизда хусусийлаштириш кўп ҳолларда номигагина ўтказилмокда.

Бир қарашда қонунчилик нуқтаи назаридан белгиланган барча талаб ва меъёрлар бажарилгандек туюлади, корхоналар хусусийлаштириб, расман давлат тасарруфидан чиқарилади. Лекин, афсуски, бу борада алоҳида қарашларни талаб этадиган кўплаб турли муаммолар юқага келмокда».

Кичик корхоналар ривожига тўсиқ бўлаётган асосий муаммо ва қийинчиликлар аввалambор, уларда айланма маблағлари, ишлаб чиқариш ва сақлаш бинолари етишмаслиги, ишлаб чиқариш технологияларини сотиб олиш имконияти, хом аше ва материаллар етказиб берувчилар билан мутаҳкам алоқалар ва имтиёзли кредит олиш имкониятлари йўқлиги сабаб бўлмоқда.

Бу муаммо ва камчиликлар кооперация турларини ривожлантириш йўли билан ҳал этилиши мумкин. Масалан, ган кредит уюшмалари, савдо ва эҳтиёт қисмлар етказиб берувчи ташкилотлар, ишлаб чиқариш бинолари, транспорт ва бошқа инфратузилмалардан биргаликда фойдаланиш самарали бўлиши хусусида боряпти.

Ўзбекистон ҳам кооперациялар кичик ва ўрта корхоналар фаолиятидаги мавжуд муаммоларни бартараф этиш, баъзи бир ноқулай шарт – шароитларни бир оз бўлсада юмшатишга хизмат қилиши мумкин. Масалан улар фаолиятидаги иш юритиш тажрибаси етишмаслиги, маркетингдан фойдаланиш, давлат томонидан реал қўллаб – қувватлашдаги муаммоларни бартараф этса бўлади. Кооперациялар нафақат корхона мавқеини сақлайди, балки уларни иш фаолияти тўхтаб қолишдан ҳам сақлайди. Кооперацияларга бирлашган кичик корхоналар тезроқ хорижий инвесторлар назарига тузиши имкниятлари кенгаяди. Бу эса уларнинг экспортига йўналтирилган маҳсулотлар ишлаб чиқаришига йўл очиб беради.

Қандай қилиб, уларни кооперацияларга бирлаштириб бўлади?

Биринчидан, улар фаолият кўрсатаётган минтақа шароити, бозор инфратузилмаси таркиби мавжуд имкониятлари таҳлил этилиб, ўрганиб чиқилади.

Иккинчидан, кичик корхоналар айланма маблағлар билан таъминлашга, маркетинг фаолияти йўлга қўйилишига, информацион тузимлардан фойдаланишга эътибор бериш тақазо этилади.

Масалан, Япония кичик корхоналари кооперацияси тадбиркорликни бирлаштириб минтақавий ассоциацияларга айлантирилади ва улар шароитга қараб ўз фаолиятларини ўзгариб туради. Улар бозор конъюктурасини ўрганиш, нарх наво устидан назорат ўрнатиш ва хом ашё сотиб олиш шартларини назорат қилади.

3. Фойдани инвестицияларга айлантириш шарт – шароитлари

Бозор иқтисодиёти шароитида инвестицияларнинг роли ва аҳамияти беқиёс каттадир. «Инвестиция» тушунчаси инвестицион лойиҳаларни амалга ошириш натижаларини келажакдаги истеъмол ва шахсий эҳтиёжлар учунгина эмас, балки узоқ келажак учун мўлжалланган мақсадлар учун ҳам зарурдир.

Президентимиз таъкидлаганларидек: «Иқтисодиёт қайта қурилишини белгиланган йўналишлари, экспорт имкониятини кенгайтиришга бақувват инвестиция сиёсатини ўтказиш йўли билангина эришиш мумкин. Бунинг учун ўз сармояларимизни ҳам ташқи кредитларни ҳам бевосита инвестициялар ва уларнинг барча манбаларини ҳам ишга солиш зарур».

Худди шу муносабат билан 1994 йилда «Чет эл инвестицияси тўғрисида»ги қонун қабул қилиниб, чет эл инвесторларини ҳақ – ҳуқуқлари,

имкниятлари белгилаб берилди. Бу қонун ҳар йили қабул қилинадиган инвестиция дастурини амалга ошириш орқали тармоқларда ва ҳудудларда чет эл инвестициялари самарадорлигини оширишга ёрдам бермоқда.шу муносабат билан, ҳозирги кунга келиб, 1994 йилда 5,25 млн. АҚШ доллари қийматидаги чет эл инвестицияси киритилган бўлса, 2002 йилга келиб, бу кўрсаткич 600 млн АҚШ долларига ётди. Бу эса, мамлакатимизд билан чет эл инвесторлари орасидаги ҳамкорликнинг мустаҳкамланиб бораётганлиги билан бирга ҳозирги кунда мамлакатимизда чет эл инвестициялари иштирокидаги 3500 дан ортиқ корхона ишлаб турибди. Ҳамкорлар орасида тўқимачилик ва енгил саноат йўналишида фаолият кўрсатувчи «Қабул - Тектайз», «Теҳмен грун», «Брусел», «Аснаи - Текстил», «Silk - Road» каби машҳур фирма ва қўшма корхоналар бор.

Мамлакатга киритилган инвестициялар барча тармоқлар каби енгил саноат ва тўқимачиликка кўпроқ жалб қилинмоқда. Чунки, етиштирилган хом ашёни арзон гаровга экспорт қилишдан кўра, уни қайта ишлаб тайёр маҳсулот сифатида сотиш афзалдир. Бу эса, мамлакатимиздаги ишлаб чиқаришни ривожлантириш халқ турмуш фаровонлигини ошириш ва аҳолини иш билан таъминлаш муаммоларини ечишга имкон беради.

Инвестиция киритилиши билан унга боғлиқ бир қанча мамлакат ва корхоналар миқёсидаги муаммолар ҳам пайдо бўлади.

Мамлакат миқёсида киритилган инвестицияни қайси тармоққа йўналтириш, қанча миқдорда сарфлаш ва қандай қилиб кам сарфлаб, кўп даромад олиш муаммолари.

Корхона миқёсида эса, корхонага жалб қилинган инвестицияни ишлаб чиқаришнинг қайси йўналишга, хом ашёга, ишлаб чиқариш воситаларига ёки иш ҳақига ва бошқа – бошқа турли хил муаммолар келиб чиқадию бу муаммоларни ҳал қилиш учун аввало, инвестициялардан келадиган фойдани таҳлил қилиш лозим. Бунинг учун албатта, аниқ ва исбот қилинган йўлни танлаш талаб қилинади. Яъни, биринчи навбатда, киритилган инвестиция келажакда қанча фойда келтиришни аниқлаш керак. Айнан шу ҳолатларда эътиборга олишда математик формулалар аоҳида аҳамиятга эга. Худди шу мақсадда, киритилаётган инвестицияни келажаги келтирадиган фойдасини топиш учун қуйидаги

$$FV_D = NPV\ (1+I) + N_O\ (1+I)^T \quad (1)$$
$$FV_N = FV_D - NPV\ (1+I)^T \quad (2)$$

Формулаларни киритиб, ундан фойдаланиш мумкин.

FV_D – *келгусида кутилаётган қиймати;*

NPV – ҳозирги саф реал қиймати;

N_O –инвесторнинг ҳаражати;

I – инфляция даражаси;

T – инвестиция лойиҳасидан фойдаланиш даври.

FV_N – инвесторнинг кулгусида кутилаётган капитал қиймати.

Бу ерда инвесторнинг келажакдаги фойдаси кўзда тутилади, бу эса албатта, корхонанинг ҳам фойдаси бўлиб хизмат қилади.

Агар юқорида берилган формулаларни таҳлил қиладиган бўлсак, киритилаётган маблағлар қанчалик кўп бўлса, кутилаётган қиёмат ҳам шунчалик юқори бўлади. Бу ерда фойдаланиш даврига алоҳида эътибор берилса, даврнинг ортиши катта ўзгаришларга олиб келишини кузатишимиз мумкин.

Масалан, NPV ёки N_0 ларни ортиш ҳисобига кутилаётган фойда ҳам ортиб боради, лекин бунда инвесторнинг улуши ҳам ортишни кўзда тутиш лозим. Чунки фойданинг келгусидаги қийматини аниқлаш ушбу қийматнинг ўсиб бориш жараёни билан, яъни қуйилган суммалар дастлабки миқдори фоиз суммасини қушиш натижасида босқичма – босқич кўпайиб бориши билан боғликдир. Ушбу сумма фоиз ставкаси бўйича ҳисобланади.

Агар T – ни 100% ортирсак, у ҳолда фойда 100% ортади.

Буни юқоридаги (1) формуладаги катталикларни ўрнига қиймати қўйиш билан текшириш мумкин.

(1) формулани (2) формулага олиб бориб қўйсак.

$$FV_N = NPV\,(1+i)^T + N_0\,(1+i)^T - NPV\,(1+i)^T = N_0\,(1+i)^T$$

кўринишидаги формула ҳосил бўлади.

Бу формуладан инвесторнинг келажакдаги кутилаётган капитал миқдори ўзгаришини аниқлаш яна ҳам осон кечади.

Бундан кўринадиган, инвесторнинг келажакдаги кутилаётган капитал киритган капитал қийматига, инфляция даражасига ва фойдаланиш даврига боғлиқ экан. Лекин шуни ёдда сақлаш лозимки, инфляция даражаси ортиш билан кутилаётган қиймат ҳам ортиб боради, аммо бу капиталнинг фойдалилик даражасини аниқ кўрсатиб бера олмайди, чунки мамлакат миқёсида инфляция юз берадиган бўлса, чет эл инвесторлар учун фойдалилик даражси юқори бўлади. Агар мамлакат ташқарисидаги инфляция рўй берса, у ҳолда инвестор учун капиталнинг фойдалилик даражаси кам бўлади.

Таянч иборалар: инвестиция, давлат инвестицияси, хусусий инвестиция, молиявий инвестиция, реал инвестиция, қўшма корхона.

Назорат учун саволлар:

1. Инвестиция лойиҳасини мазмунини тушунтириб беринг?
2. Инвестициянинг турларини айтиб беринг?
3. Давлат инвестицияси ва хусусий инвестиция нима?
4. Кичик корхоналарни инвестициялаш йўлларини айтиб беринг?
5. Молиявий инвестиция нима?
6. Реал инвестиция нима?

Асосий адабиётлар:

1. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. – Т.: Ўзбекистон, 1999
2. «Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятини кафолатлаш». Ўзбекистон Республикаси қонуни, 1999
3. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. Пособ. - .: Дело, 2003 г.
4. Еременко А. Разработка бизнес-предложений в Microsoft Business solutions – Alapta версии. 3.0/Фелексей Ерменснко, Руслан Шашков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 г.
5. Кемпелл К. Венчурный бизнес: новые подходы / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004 г.
6. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие для вузов/ Под. Ред. Проф. В.Я.Горфинкеля, проф.В.А.Швандера. 2 е издание М.: ЮНИТИТИ – ДАНА, 2003 г.
7. Мухаммедов М., Истамов Д., Ҳамроев М., Кудратов А. Тадбиркорлик иқтисодиётининг асослари. Ўқув қўлланма. Самарқанд, 1998
8. Моррел Д. Как делать прогнозы в бизнеса. Руководство для предпринимателей. Перевод с англ. М.: НИППО, 2004 г.
9. Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнеса: Учебн. Пособие. – 3 е *издание, М.: Дело, 2004* г.
10. Прсчеты в международном бизнеса. Пер. с англ.: Издательский дом «Вильямс», 2004 г.
11. Фарберман Б.Л. Передовые, педагогические технологии. – Т.: Фан, 2000 г.
12. Чжен В.А. Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувагланш тизими. – Т.: Ўзбекистон, 1995.

Қўшимча адабиётлар:

1. «Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси қонуни, 1991
2. *«Ўзбекистон Республикасида корхоналар тўғрисида»* Ўзбекистон Республикаси қонуни, 1991
3. «Ўзбекистон Республикасида кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси қонуни, 1995
4. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислоҳатларни чуқурлаштириш йўлида. – Т.: Ўзбекистон, 1995
5. Каримов И.А. Ислоҳатларни амалга оширишда қатъиятли бўлайлик. – Т.: Ўзбекистон, 1996
6. Аванесов Ю.А. Основы коммерции на рынке товаров и услуг. Учебник для вузов. – М.: ТОО «Люксарт», 1995

МУНДАРИЖА

Кириш.....3
Мавзу – 1. Тадбиркорликнинг вужудга келиши ва унинг тарихи.....4
Мавзу – 2. Тадбиркорликнинг туб маъноси ва унинг жамият иқтисодий тизимида тутган ўрни.....8
Мавзу – 3. Тадбиркорликнинг давлат томонидан қўллаб - қувватланиши ва бошқарилиши.....12
Мавзу – 4. Тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилиш.....20
Мавзу – 5. Тадбиркорлик фаолиятининг ташкилий формалари.....25
Мавзу – 6. Одатдаги тадбиркорликнинг ижтимоий ва психологик кўриниши.....32
Мавзу – 7. Тадбиркорлик фаолиятининг турларини белгилаш.....35
Мавзу – 8. Шахсий корхонани тузиш шароитлари.....47
Мавзу – 9. Корхонада бизнес режа тузиш.....50
Мавзу – 10. Тадбиркорлик корхоналарида маркетинг режаси.....55
Мавзу – 11. Корхоналар молиясини режалаштириш.....62
Мавзу – 12. Корхонанинг молиявий режаси.....67
Мавзу – 13. Корхона солиқлари ҳақида асосий тушунчалар.....72
Мавзу – 14. Тадбиркорлик корхоналарида ишлаб чиқаришни бошқариш.....79
Мавзу – 15. Тадбиркорликни ривожлантиришда бозор инфраструктурасининг тутган ўрни.....89
Мавзу – 16. Тадбиркорликни инвестициялашнинг устувор йўналишлари.....94
Адабиётлар рўйхати.....100