

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

*М. С. Қосимова, Б. Ю. Ходиев,
А.Н. Самадов, У. С. Мухитдинова*

КИЧИК БИЗНЕСНИ БОШҚАРИШ

*Олий ўқув юртларининг талабалари
учун ўқув қўлланма*

ТОШКЕНТ „ЎҚИТУВЧИ“ 2003

Тақризчилар: **Д. М. Мухитдинов** — иқтисод фанлари доктори,
профессор,
М. А. Юсупов — иқтисод фанлари номзоди,
доцент.

Масъул муҳаррир **Д. Н. Раҳимова** — иқтисод фанлари
доктори, профессор

Ушбу ўқув қўлланма Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги қошидаги иқтисодий йўналишлар бўйича Олий ўқув юртлараро илмий-услубий кенгашда тасдиқланган „Кичик бизнесни бошқариш“ фани ўқув дастури асосида тайёрланган.

Ўқув қўлланмада кичик бизнес ва тадбиркорликнинг моҳияти, иқтисодиётда туган ўрни, хорижда ва Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ривожланиши, кичик бизнес фаолиятини ташкил ва таҳлил этиш, режалаштириш, бошқариш, унинг банк, солиқ ва аудит тизими билан алоқалари, молиявий ҳолати, кредит билан таъминлаш шакллари ва иқтисодий самарадорлигини аниқлаш усуллари батафсил баён этилган.

Ўқув қўлланма олий ўқув юрти талабаларига мўлжалланган. Ундан касб-ҳунар коллежлари ўқувчилари, бизнес мактаби тингловчилари, кичик бизнес билан шуғулланувчи ходимлар ҳам фойдаланишлари мумкин.

Қ 6050102050—132 Кат. буюртма — 2003
353(04)—2003

ISBN 5—645—04111—9

© „Ўқитувчи“ нашриёти, 2003 й.

КИРИШ

Бозор иқтисодиётига ўтиш кишиларнинг ишбилармонлик фаолиятига кенг йўл очиб берди. Бизнеснинг ривожланиши унинг иштирокчилари (бизнесменлар)дан янги касбни эгаллашни, бу йўналишда изланишлар олиб боришни талаб қилади.

„Бизнес“ ва „тадбиркорлик“ тушунчалари маҳсулот ишлаб чиқариш, иш ва хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ бўлган ишлаб чиқариш ва хўжалик тизимининг мураккаб организми ни ифода этади. Ҳозирги кунда Ўзбекистонда кичик бизнесни ва тадбиркорликни ривожлантиришга алоҳида эътибор берилмоқда.

Президентимиз И.А. Каримовнинг 2002 йилда республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари, иқтисодий ислохотларнинг боришини баҳолаш ҳамда 2003 йилги вазифаларга бағишланган Вазирлар Маҳкамаси йиғилишида „Иқтисодиётни эркинлаштириш, ресурслардан тежамкорлик билан фойдаланиш — бош йўлимиз“ мавзусида сўзлаган нутқида республика иқтисодиётини барқарорлаштиришда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ўрни беқийёс эканлиги алоҳида таъкидлаб ўтилган.

Бозор шароитида корхоналар фаолияти товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида содир бўладиган кескин рақобат муҳитида кечади. Айнан бозор рақобати ҳар бир корхона, жамиятнинг иқтисодий ривожланиши учун энг қулай шароит ярати беради ва ижтимоий, иқтисодий тараққиётни ҳаракатга келтирувчи куч бўлиб ҳисобланади.

Бозор шароити корхоналарни самарали ишлашга мажбур қилади. Шу талабга жавоб бера олмаган корхоналар бизнес соҳасидан чиқиб кетишга мажбур бўладилар. Бозор шароитида корхоналарнинг асосий мақсади — фойда олишдир. Бунинг учун энг керакли товарлар ишлаб чиқариш ва тегишли хизматларни таклиф этиш керак бўлади.

Бозор иқтисодиётида амалга оширилаётган ишлар бизнес билан шуғулланувчи тадбиркор, ишбилармон, корхона раҳбарлари ва менежерлардан катта билимларни талаб қилади. Шунинг учун ҳам ишбилармон, тадбиркор ва корхона раҳбарлари ўз ишини нимадан ва қандай бошлаш керак, корхона

ва фирмаларнинг фаолият механизмлари қанақа, рақобатнинг моҳияти, ҳаракатга келтирувчи кучи нимадан иборат, тадбиркорлар билан ҳамкорлар ўртасидаги алоқалар нималарга асосланади, тадбиркор масъулияти нималардан иборат каби муаммоларни оқилона ечиш услубларини билишлари керак.

Охирги йилларда республикамизда тадбиркорлик ва бизнесни ривожлантириш борасида маълум бир ижобий натижаларга эришилмоқда. Лекин, шу билан бирга, бу борада айрим муаммоларга ҳам дуч келинмоқдаки, бунинг асосий сабаби бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошлаётган шахсларнинг ишни нимадан бошламоқ кераклиги, уни қандай ташкил этиш зарурлиги ва бошқариш сирлари ҳақида тўла тасаввурга эга эмаслигидадир. Шу жиҳатдан олиб қараганда, мазкур ўқув қўлланма юқоридаги муаммоларни ҳал этишга муҳим ҳисса қўшади.

Ўқув қўлланма „Кичик бизнесни бошқариш“ фани ўқув дастури асосида тайёрланган бўлиб, ўн бир бобдан иборатдир.

Унда тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари, уларнинг иқтисодий ривожлантиришдаги ўрни, республикада тадбиркорлик ва кичик бизнесни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари, кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий асослари ва уларни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш масалалари кенг ёритилган. Шунингдек, мазкур ўқув қўлланмада кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш, унинг молиявий ҳолати ва кредит билан таъминлаш шакллари, кичик бизнеснинг банк, солиқ ва аудит тизими билан бўладиган алоқалари, ахборот билан таъминлаш йўллари, бошқариш психологияси ва иқтисодий самарадорлигини аниқлаш усуллари батафсил баён этилган.

Ўқув қўлланма муаллифлари кичик бизнес билан шуғулланувчи тадбиркорлар, ишбилармонлар, бизнесменларнинг, Олий ўқув юртлари талабаларининг қўлланманинг мазмуни, тузилиши юзасидан билдирилган таклиф, мулоҳаза ва маслаҳатларини бажонидил қабул қиладилар.

I БОБ. ТАДБИРКОРЛИКНИНГ МОҲИЯТИ ВА МАЗМУНИ

1.1. Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти

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

Хўш, „тадбиркор“, „тадбиркорлик“ тушунчалари қандай мазмунга эга ва нимани англатади?

Бу тушунчаларни ҳозирги маъносида биринчи бўлиб XVII аср охири ва XVIII аср бошларида инглиз иқтисодчиси Ричард Кантильон қўллаган эди. Унинг фикрича, ишбилармон таваккалчилик шароитида фаолият кўрсатувчи кишидир. Шу боисдан у ер ва меҳнатни иқтисодий фаровонликни белгилаб берувчи бойлик манбаи деб билган.

Кейинчалик, XVIII асрнинг охири ва XIX асрнинг бошида машҳур француз иқтисодчиси Ж. Б. Сей (1767—1832) „Сиёсий иқтисод рисоласи“ китобида (1803 й.) тадбиркорлик фаолиятини ишлаб чиқаришнинг уч мумтоз омиллари — ер, капитал, меҳнатнинг яхлитлиги деб таърифлаган эди.

У Англия саноатининг муваффақиятини „инглиз тадбиркорлари истеъдоди“ таъминлаганлигини таъкидлаган эди. Ж. Б. Сейнинг асосий тезисида маҳсулот ишлаб чиқаришда тадбиркорлар асосий фаолият кўрсатади дейилади. Ж. Б. Сейнинг фикрича, тадбиркор олган даромад унинг меҳнати, ишлаб чиқаришни ташкил этганлиги, маҳсулотни ўз вақтида сотганлиги учун берилган мукофотдир. Ишбилармон таваккал қилиб, бирор-бир маҳсулотни ишлаб чиқаришни ўз бўйнига олади.

Қайд этиш лозимки, иқтисодиёт фанининг асосчилари тадбиркорлар шаклига кам эътибор берганлар. Тадбиркорлар фаолияти уларнинг илмий-тадқиқот ишларининг таҳлил объекти бўлмаган. Инглиз иқтисодчи олимлари А. Смит (1723—1790) ва Д. Рикардо (1772—1823) иқтисодиётни ўз-ўзини мувофиқлаштирувчи механизм деб қабул қилганлар. Ушбу механизмда ижодий тадбиркорликка ўрин йўқ эди. „Халқлар бойликлари“нинг моҳияти ва сабабларини тадқиқ этиш“ (1776) китобида А. Смит тадбиркор таърифига эътибор берган эди. А. Смит

фикрича, тадбиркор — капитал эгаси. У муайян тижорат гоёси-ни амалга ошириб, даромад олиш учун таваккалчилик билан иш бошлади, чунки капитални бирор бир ишга сарфлаш доимо таваккалчилик билан боғлиқдир. Тадбиркорликдан олинган даромад, А. Смит фикрича, шахсий таваккалчилик учун олинган мукофот. Тадбиркор ишлаб чиқаришни ўзи режалаштиради, ташкил этади, ишлаб чиқариш фаолияти натижаларига эгалик қилади. Бу ишлар, ўз навбатида, бозор тизими билан боғлиқ. Шу боис А. Смит бизларни бозор тизимининг марказий механизми — рақобат механизми билан таништиради. Ўз манфаатини кўзлаб юрган ҳар бир киши бозорда шу мақсад билан юрган кишиларга дуч келади. Натижада, бозордаги ҳар бир ҳаракат қилувчи субъект рақобатчи таклиф қилган нархларга рози бўлади. Бундай рақобатда ўхшаш товарларга меъёрдан ортиқ нарх қўйган ишлаб чиқарувчи харидорни йўқотиши ҳеч гап эмас.

Ходимларга рақобатчидан камроқ ҳақ тўламоқчи бўлган хўжайин (ишбилармон) ходимларидан айрилиб қолиши мумкин. Шундай қилиб, бозор механизми барча бозор иштирокчиларини тартиблаштиради.

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

XIX — XX асрлар чегараларида тадбиркорлик институтининг аҳамияти ва ролини кўпчилик англай бошлади. Француз иқтисодиётчиси Андре Маршалл (1907—1968 йй.) биринчи бўлиб ишлаб чиқаришнинг учта омилига (ер, капитал, меҳнат) тўртинчи омил — ташкиллаштириш омилини қўшди. Шу вақтдан бошлаб тадбиркорлик тушунчаси ва шу соҳада олиб бориладиган ишлар кўлами кенгайиб бормоқда.

Америкалик иқтисодиётчи Ж. Б. Кларк (1847 — 1938) Ж. Б. Сейнинг „учлик формуласига“ бир оз ўзгартириш киритди. Унинг фикрича, ишлаб чиқаришда доим тўрт омил: 1) капитал; 2) капитал маблағлари — ишлаб чиқариш воситалари ва ер; 3) тадбиркор фаолияти; 4) ишчининг меҳнати иштирок этади.

Ҳар бир омил ишлаб чиқаришдан олинаётган ўзига хос фойдани акс эттиради: капиталдан капиталист қўшимча фоида олади; капитал маблағлари рента беради; капиталистнинг ишбилармонлик фаолияти даромад келтиради; ишчининг меҳнати уни маош билан таъминлайди. Бошқача қилиб, Ж. Б. Кларк сўзи билан айтганда: „Эркин рақобат меҳнатга меҳнатдан келган нарсани беради, капиталистларга капитал яратган нарса тегади, тадбиркорлар мувофиқлаштириш фаолиятдан келган нарсани олади“¹. Тадбиркорлик фаолиятини Ж. Б. Кларк ана шундай тушунган.

Машҳур америкалик иқтисодиётчи Йозеф Шумпетер (1883—1950) 1911 йилда чоп этилган „Иқтисодий ривожланиш назарияси“² китобида, тадбиркорни новатор (янгилик бунёд қилувчи одам) деб таърифлаган. Олим тадбиркорлик фаолиятини капиталистик иқтисодиётнинг ривожланишида, иқтисодий ўсишни таъминлашда катта роль ўйнайдиган янгиликларни жорий этишдан иборат, деб билади: „Функцияси янги комбинацияларни жорий этишдан иборат бўлган хўжалик субъектларини биз тадбиркор деб атаймиз“. Ушбу муаммога иқтисодиёт соҳасида Нобель мукофотига сазовор бўлган (1974) инглиз иқтисодиётчиси Фридрих Фон Хайн (1899—1984) бошқача ёндашган. Унинг фикрича, тадбиркорлик фаолият бўлмасдан, балки янги иқтисодий имкониятларни излаб топиш, хатти-ҳаракатларни таъминлашдир.³ Олим тадбиркорликни фаолият эмас, деб талқин этади.

Ҳар бир миллат ўз тадбиркорлари фаолиятининг мевалари билан фахрланади. Тадбиркорлик ижтимоий муносабатлар намоён бўлишининг шаклларида бири сифатида фақат жамиятнинг салоҳиятини оширишга кўмаклашиб қолмайди, балки ҳар бир инсоннинг қобилияти ва маҳоратини намоён қилиш учун қулай замин яратади, миллатни бирлашишига, унинг миллий руҳини сақлаб қолишига, миллий бойликларини кўпайтиришга ва жўшқин жаҳон интеграцияланиш жараёнида миллий белгиларини сақлаб қолишга олиб келади.

Тадбиркорликни қайта тиклаш, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш учун шароитлар яратиш, замонавий тадбир-

¹ Ж. Б. Кларк. Распределение богатства. М., 1934. 40- бет.

² Й. Шумпетер. Теория экономического развития. М., 1982.

³ Ф. Хайн. Конкуренция как процедура открытия. „Мировая экономика и международные отношения“ журналы, 1989. 12- сони.

корликнинг мазмуни, моҳияти ва хусусиятини янгича тушунишни тақозо қилади. Шу муносабат билан, бизнинг фикримизча, „тадбиркорлик“ тушунчасини тушуниш ва қайта фикрлаш талаб қилинади.

Бугунги кунда тадбиркорликнинг умум томонидан эhtiроф қилинган таърифи мавжуд эмас. Америкалик олим Р. Хизрич, „Тадбиркорлик ўз қийматига эга бўлган қандайдир янги нарсани яратиш жараёни, тадбиркор эса бунинг учун барча зарур вақти ва кунини сарфлайдиган, барча молиявий, психологик ва ижтимоий хавф-хатарни ўзига олиб, эвазига мукофот сифатида пул ва эришилган ютуғидан қаноатланувчи шахс“¹, — деб таъкидлайди.

Инглиз профессори А. Хоскин эса „ишни ўз ҳисобидан олиб борувчи, бизнесни бошқариш билан шахсан шуғулланувчи ва керакли воситалар билан таъминланиш учун шахсий жавобгарликка эга, қарорни мустақил қабул қилувчи шахс якка тартибдаги тадбиркор бўлади“², — деб изоҳлайди.

На хорижда, на бизда ҳали тадбиркорликнинг умумий қабул қилинган назарияси яратилган эмас.

Бугунги кунда тадбиркорлик назариясини ривожлантиришнинг учта йўналиши мавжуд. Тадбиркорлик амалиётида унинг вужудга келиш бошқичларини бундай чегаралаш шартли, албатта.

XVIII асрдаёқ вужудга келган **биринчи бошқич** — тадбиркорлик хавф-хатарини ўзига олиш, бошқача қилиб айтганда, таваккалчилик билан боғлиқ. Тадбиркорликнинг **иккинчи бошқичи** эса инновация жараёни билан боғлиқдир.

Тадбиркорлик назариясига машҳур америкалик иқтисодчи олим Й. Шумпетер катта ҳисса қўшган. Унинг фикрига кўра, тадбиркорликнинг новаторлик характери қуйидагиларда акс эттирилади:

- бозор учун янги товар ишлаб чиқариш;
- тадбиркор томонидан ташкил қилинган ишлаб чиқариш жараёнига янги технологияларни татбиқ этиш;
- янги сотиш бозорларини ўзлаштириш;
- тадбиркор фаолият юритаётган соҳа тузилишини қайта ташкил қилишга тўғридан-тўғри таъсир қилиш билан хом ашёнинг янги турлари ва манбаларини ўзлаштириш.

Тадбиркорликни вужудга келишининг **учинчи бошқичи** тадбиркорликнинг алоҳида шахсий сифатлари: иқтисодий ва

¹ Р. Хизрич., С. Питерс. Предпринимательство. М., 1991, 20- бет.

² А. Хоскин. Курс предпринимательства. М., 1993, 23- бет.

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

Тадбиркорлик назариясининг ривожланишидаги ҳозирги босқични **тўртинчи босқичга** киритиш мумкин. Унинг пайдо бўлишини тадбиркор ҳаракатини таҳлил қилишдаги бошқарув аспектига кўчирилиши билан боғлайдилар. Бу ҳозирги вақтда назарияда тадбиркорлик муаммолари таҳлили кўплаб ўзaro боғлиқ фанлар доирасида олиб борилишини билдиради.

Ҳозирги замон назарий тадқиқотларида нафақат тадбиркорликка ишларни мустақил олиб бориш усули сифатида, балки фирма ичидаги тадбиркорликка ёки интрапренерликка эътибор қаратилади. „Интрапренер“ атамаси амалиётга америкалик олим Г. Пиншо томонидан киритилган эди.

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

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

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

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

— кичик ва ўрта бизнеснинг пировард натижаларига жавоб берадиган шахслар, ўз бизнесини эркин шарт-шароитларда олиб боришларига етарли имкониятлар яратишади;

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

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

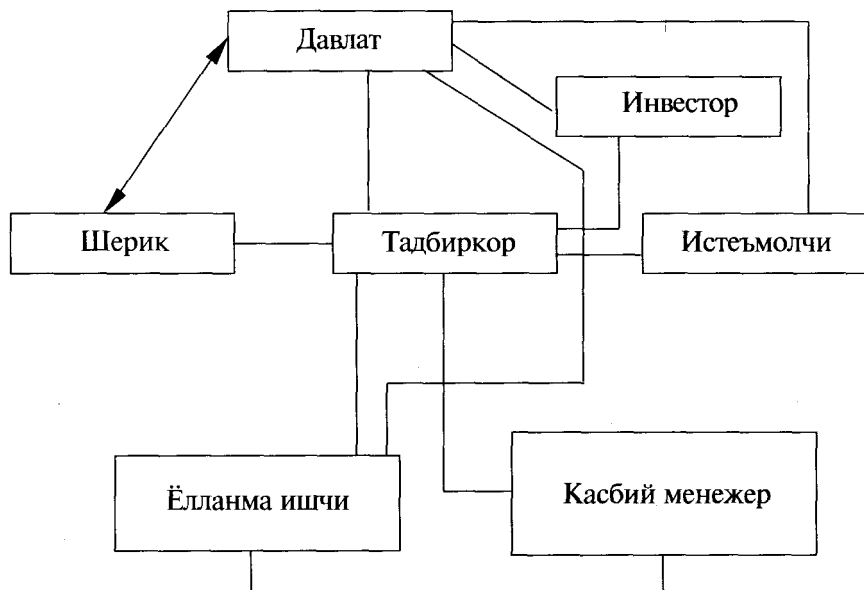
Шундай қилиб, тадбиркорлик — бу иқтисодий фаолиятнинг алоҳида тури бўлиб, унинг замирида мустақил ташаббус, жавобгарлик, тадбиркорлик ғоясига асосланган, фойда олишга йўналтирилган, мақсадга мувофиқ фаолият тушунилади.

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

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

Тадбиркорнинг ўзи тадбиркорлик фаолиятининг асосий субъекти бўлади. Аммо тадбиркор ягона субъект эмас, ҳар қандай ҳолда у ишлаб чиқарилган товар ёки хизматнинг истеъмолчиси ҳамда ҳар хил вазиятларда ёрдамчи ёки рақиб сифатида бўлувчи давлат билан ўзаро ҳамкорлик қилишга мажбур. Истеъмолчи ҳам, давлат, ҳам, ёлланма (ишчи) ходим ҳам тадбиркорлик фаолияти субъектлари қаторига кирадилар. 1-чизмада тадбиркорлик фаолияти субъектлари берилган.

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



1- чизма. Тадбиркорлик фаолияти субъектлари.

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

- истеъмолчи манфаатини аниқлаш;
- истеъмолчига янги товар ёки хизматларни „мажбуран қабул қилдириш“ усули ҳақида гапириш мумкин.

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

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

— товарнинг ташқи кўриниши, унинг харидор талабларига мослиги;

— сотувдан кейинги сервис хизматларидан фойдаланиш имкониятлари;

— товарнинг қабул қилинган умумий ёки давлат стандартларига мослиги;

— товар ва хизматлар рекламасининг жозибалилиги, харидор диққатини ўзига жалб қилиши ва ҳоказо.

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

Тадбиркорнинг шахсий хусусиятлари, қобилиятлари, имкониятлари ва ишга доир сифатлари тадбиркорликнинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлади. Тадбиркорнинг ишга доир сифатлари қуйидаги тамойилларга асосланиши керак:

— биринчидан, бозорнинг товарлар ва хизматлар билан таъминланиш даражасини таҳлил қилиш йўли билан иқтисодий хўжалик тизимида ўз ўрнини топиш;

— иккинчидан, шахсий ишлаб чиқариш тузилмасини яратишга тайёрлик қобилияти (у фойда олишга имкон берувчи товарлар ва хизматларни ишлаб чиқаришга қаратилган бўлиши керак);

— учинчидан, маркетинг тадқиқотлари натижаларидан келиб чиққан ҳолда, дастлабки тадбиркорлик ҳисоб-китобларини амалга ошириш (бунинг асосида тадбиркор гоёни амалга ошириш билан шуғулланиш кераклиги ҳақида хулоса чиқаради);

— тўртинчидан, тадбиркорлик лойиҳасини амалга оширишда раҳбарликни тўғри йўлга қўйиш қобилияти (яъни, мақсадлар ва вазифаларни шакллантириш, мақсадга эришишда қўл остидагилар, ҳамкасблар, ўзининг яқинлари ва шериклар иштирокини мувофиқлаштириш);

— бешинчидан, янги техник, технологик гоёни биринчи бўлиб ҳаётга татбиқ этиш ҳамда ушбу гоёдан амалда фойдаланиш, ундан қандай яқиний натижа, маҳсулот ёки хизматлар олиш мумкинлигини тасаввур қила олиш.

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

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

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

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

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

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

Тадбиркор кишидан, аввало, ўзига ва ўзининг қобилиятига ишониш талаб қилинади. Ўзига, ўз кучига ишонмайдиган инсон нафақат тадбиркорликда, балки ҳар қандай соҳада ҳам ишни охиригача олиб боришга қодир эмас.

Тадбиркорнинг муваффақиятини белгиловчи кейинги шарт — агрессивликдир. Бунда гап, биринчидан, тадбиркорга нимададир биринчиликка эга бўлишлик ишончини берувчи, иккинчидан, тадбиркорнинг аниқ мақсадга қаратилган ҳаракатларни бажаришида ташаббусни тортиб олишга ҳаракат қилувчи агрессивлик ҳақида кетаяпти. Шундай қилиб, бу

ўриндаги агрессивлик амалда ғоялар, лойиҳа ва ташаббусни тортиб олиш ва уни тез (бошқаларга нисбатан) амалга оширишни билдиради. Бундай агрессивлик атрофдагиларга (ҳаммадан олдин рақибларга) тўғридан-тўғри зарар келтирмайди, у бавосита зарар келтириши мумкин (агар биров қандайдир товарни ишлаб чиқаришда ташаббусни ўз қўлига олса, бошқа киши бундай товарни ишлаб чиқара олмайди, демак, товар ишлаб чиқариш бўйича ташаббусни биринчи бўлиб бошлаган тадбиркорнинг ҳаракати у мўлжаллаган даромадни олишга имкон бермайди).

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

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

Меҳнат маданияти деганда ишлаб чиқаришни ташкил қилиш даражаси, меҳнатнинг янги, самаралироқ усулларини қўллаш, ҳамкасблар ва қўл остидагилар билан муомалада самимийлик, янги ғоялар, технологияларни қидириш, мулкка ва ишлаб чиқариш муносабатларига эҳтиёткорона муносабатда бўлиш тушунилади.

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

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

— биринчидан, ҳокимлик қилиш, ҳукмронлик, таъсир қилишга эҳтиёж;

— иккинчидан, аниқ ҳаракатларни бажариш орқали эришиш мумкин бўлган ғалабага ирода, муваффақият сари ҳаракат;

— учинчидан, мустақил иш фаолияти берувчи ижодкорлик қувончи.

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

— ўз салоҳиятини амалга оширишга ҳаракат қилиш;

— энг муҳим, иқтисодий ва ижтимоий самара келтирувчи гоёларни амалга ошириш истаги;

— тўрачилик тузилмалари билан боғлиқликдан қочиш, ҳаракатлар эркинлиги ва фаолият кўрсатиш жараёнида мустақил бўлиш;

— қизиқарли иш билан мустақил ва эркин шуғулланиш;

— ўзининг ижтимоий мақоми ва обрўсини оширишга интилиш ҳамда ўзига ва ўз яқинларига муносиб турмуш шароитларини таъминлаш.

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

— бозор ва унда вужудга келадиган вазият;

— ишлаб чиқариш тузилмаси.

Иш муҳитини таҳлил қилишда тадбиркор бу қисмлар ўртасидаги ўзаро алоқаларни ўрнатишнинг самарали усулини топиши керак. Аммо, бунга эришиш қийин. Чунки, биринчи-

дан, иккала таркибий қисмлар сифати турлича. Бозор динамик ўзгарувчан механизмдан иборат. Унга доимо кузатиладиган талаб, таклифлар, нархлар, рақобат шароитларининг ўзгариши хосдир. Шу билан бир вақтда ишлаб чиқариш тузилмаси консерватив, кам ўзгарувчан. Ишлаб чиқариш дастурлари ҳар кунлик ўзгаришларни кўзда тутмайди. Иккинчидан, бозор ва ишлаб чиқариш фазо ва вақтда бўлинган. Фазовий бўлиниш шуни билдирадики, бозордаги ўзгаришлар ишлаб чиқариш тузилмасидаги худди шундай ўзгаришларни келтириб чиқара олмайди. Бу ҳолат вақт бўйича бўлиниш билан ҳам чуқурлашади, тадбиркор ишлаб чиқариш дастурини шакллантиради ва уни бозордаги вазият ҳақидаги ахборотлар билан асослайди. Аммо дастурни бажариш маълум бир вақтни талаб қилади, шу вақт ичида бозорда жиддий ўзгаришлар рўй бериши мумкин. Бунинг натижасида ишлаб чиқарилган товар ёки хизматлар бозорда керак бўлмай қолиши мумкин. Шунинг учун тадбиркор муҳим қарорларни қабул қилиш учун асос бўлиб хизмат қилувчи маркетинг тадқиқотлари бозорда вазиятнинг ривожланиш башоратига асосланиши керак. Бу математик статистика усуллари қўллашни, қабул қилинаётган бошқарув қарорларининг сифатини оширишга имкон берувчи иқтисодий-математик моделларни ишлаб чиқишни талаб қилади.

Қарор қабул қилиш, масъулиятни зиммасига олиш каби функциялар тадбиркорликни бошқариш фаолияти билан боғлайди. Шунинг учун ҳам тадбиркорни менежердан ажратмоқ зарур. Буларнинг ҳар бири ўзига хос функцияларни бажаради. Бир томондан тадбиркорлик фаолиятининг мазмуни бошқариш фаолиятидан кенгроқ бўлса, бошқа томондан ҳар бир ишбилармон ҳам менежмент функцияларини бажара олмайди. Менежмент асосларига бағишланган китобда бу ҳақда яхши фикр билдирилади: „Шахсий таваккалчилик, молиявий имкониятга бўлган муносабат, дам олмасдан қаттиқ меҳнат қилиш каби хусусиятларга эга бўлган тадбиркор йириклашиб бораётган корхонани бошқариб кетади, деган гап эмас“¹.

Менежернинг „шаклланмаган тузилмани шакллантириш“ қобилияти иши юришиб кетаётган ишбилармонга доимо ҳам хос бўлавермайди. Шу сабабли йирик корхоналар раҳбариятига менежерлар келмоқда.

¹ М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори. Основы менеджмен М., 1992. 44- бет.

Хулоса қилиб айтганда, бугунги шароитда „тадбиркор“ тушунчаси „менежер“ тушунчасига жуда яқин туради. Шу билан бирга, тадбиркор мулкдор бўлса, менежер бошқарувчидир. Амалда эса, аксарият мулкдорлар менежер функциясини бажаради, қатор менежерлар эса ўзлари бошқариб турган ишлаб чиқариш корхоналарига эга бўлиб қолмоқда.

„Тадбиркор“ (Ўрта асрларда — антрепренер) ва „тадбиркорлик“ атамалари ўз ривожининг тарихий эволюциясига эга¹. Мисолларга мурожаат қилсак, у қуйидагича кўриниш олади:

• 1725 й. *Ричард Кантильон*: тадбиркор — таваккалчилик билан иш олиб борувчи киши.

• 1797 й. *Бодо*: тадбиркор — бажарилаётган иш учун масъул бўлган киши; корхонага эга бўлиб, унинг ишини режалаштирувчи, назорат қилувчи ва ташкиллаштирувчи шахс.

• 1876 й. *Френсис Уокер*: капиталини бериб, эвазига фоиз олувчиларни ва ўз ташкилотчилик хусусияти туфайли даромад олувчиларни фарқлаш керак.

• 1934 й. *Йозеф Шумпетер*: тадбиркор — янги технологияларни яратувчи киши.

• 1961 й. *Дэвид Маклелланд*: тадбиркор — меъёрий таваккалчилик шароитида ҳаракат қилувчи серғайрат киши.

• 1964 й. *Питер Друкер*: тадбиркор — ҳар бир имкониятдан ўзи учун максимал даромад олувчи шахс.

• 1975 й. *Альберт Шапиро*: тадбиркор — ташаббускор, ижтимоий-иқтисодий механизмларни ҳаракатга келтирувчи шахс. Таваккалчилик шароитида ҳаракат қилиб, у барча масъулиятни ўз зиммасига олади.

• 1985 й. *Роберт Хизрич*: тадбиркорлик ўз қийматига эга бўлган бирор бир янги нарсани яратиш жараёнидир, тадбиркор эса шу нарсага керакли вақт ва кучларни сарфлаб, барча молиявий, психологик ва ижтимоий таваккални ўз зиммасига олувчи, эвазига эса пул ва маънавий қониқиш оладиган киши.

„Тадбиркорлик“ тушунчаси тадбиркорнинг энциклопедик луғатида қуйидагича таърифланади²:

¹ Р. Хизрич, М. Питерс. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха: Вып. 1. Предприниматель и предпринимательство. Инг. тарж. М., „Прогресс“. 1990.

² Энциклопедический словарь предпринимателя. Тузувчилар: С. М. Синелькинов, Т. Г. Соломник, Р. В. Янборигова — Спб: „Алга фонд“, „АЯКС“, 1992. 137-138-бетлар.

„Тадбиркорлик — (ингл. enterprise) шахсий даромад, фойда олишга қаратилган фуқароларнинг мустақил фаолияти. Бу фаолият ўз номидан, ўз мулкый масъулияти ва юридик шахсининг юридик масъулияти эвазига амалга оширилади. Тадбиркор (фрн. entrepreneur) қонун томонидан тақиқланмаган барча ҳўжалик фаолияти, шу жумладан, воситачилик, сотиш, - сотиб олиш, маслаҳат бериш, қимматбаҳо қоғозлар билан иш олиб бориш билан шуғулланиши мумкин“.

„Бозор тадбиркорлиги“ китобида келтирилган ишбилармонликка берилган таъриф ўзига хослиги билан эътиборлидир¹.

Тадбиркор ўз фаолияти давомида даромад олиш учун тегишли шахсий ва ижтимоий манфаатларни таъминлаши керак.

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

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, тадбиркорликнинг муҳим хусусиятларига қуйидагилар киради:

— ҳўжалик фаолияти олиб бораётган субъектларнинг мустақиллиги ва эркинлиги. Ҳуқуқий меъёрлар чегарасида ҳар бир тадбиркор у ёки бу масала юзасидан мустақил қарор қабул қилиши мумкин.

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

— ҳўжалик таваккалчилиги ва масъулият. Ҳар қандай ҳисобкитобда ҳам ноаниқлик ва таваккалчилик бўлиши мумкин.

Тадбиркорликнинг энг асосий белгилари бир-бири билан боғланган ва бир вақтда ҳаракатда бўлади.

Тадбиркорлик доимо янгиликларни киритиш билан боғлиқ. Иқтисодий фаолиятнинг ана шу томонига Й. Шумпетер ва А. Маршалл эътибор берган эдилар. Агар Й. Шумпетер янгилик киритиш билан тадбиркорлик айнанлигини кўрсатган

¹ Рыночное предпринимательство „Теоретические основы и практика регулирования“. — М.: Институт международного права и экономики, 1994. 48-бет.

бўлса, А. Маршалл тадбиркорларнинг жамият ҳаётидаги роли муҳимлигини кўрсатиб, улар киритган янгилик нафақат янги тартиб ўрнатади, балки жамиятда яратувчилик жараёнларини тезлатади, деб уқтирган. Жамият ҳаётидаги эски ишлаб чиқариш шакллари бартараф этган, ижтимоий, сиёсий, иқтисодий инқилобни бошлаб берган Й. Шумпетернинг тадбиркорга берган таърифи батафсилроқдир. Й. Шумпетер таъкидига кўра, тадбиркор доимо „яратувчанлик“ билан шуғулланиб, жамиятнинг иқтисодий ривожланишида асосий шахс бўлиб қолади.

Юқорида айтилганлардан тадбиркорлик ва яратувчанлик бир-бири билан боғлиқ яхлитликни ташкил қилади, деган хулоса чиқариш мумкин.

1.2. Тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий асослари

Тадбиркорликни шакллантириш учун иқтисодий, ижтимоий, ҳуқуқий ва бошқа муайян шароитлар яратилиши керак. Иқтисодий шароитларга қуйидагилар киради: товарга бўлган таъриф ва талаб; харидор сотиб олиши учун товар турларининг мавжудлиги; харидор сотиб олиши учун керак бўлган пул ҳажмининг мавжудлиги; ишчиларнинг маошига, яъни сотиб олиш имкониятига таъсир кўрсатувчи ишчи жойларининг, ишчи кучларининг ортиқчалиги ёки етишмовчилиги.

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

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

порт, суғурта агентликлари; алоқа ва ахборотни узатиш во-ситалари ушбу ташкилотлар тизимини ташкил этади.

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

Тадбиркорлик фаолиятдан тадбиркор қониқиш ҳосил қилиши керак. У ўз ходимларининг меҳнат фаолияти билан боғлиқ соғлиқни сақлаш, иш жойини сақлаш ва бошқа ижти-моий муаммоларни ечишда иштирок этади.

Тадбиркорлик фаолиятининг шаклланишида ишбилармон ходимларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш, малакасини ошириш масалаларини ҳал этиш муҳим аҳамиятга эга. Бунинг учун тад-биркорлик фаолиятини олиб боришнинг замонавий услубла-рини ўрганишни ташкил этиш, ходимларни ўқитиш ва қайта ўқитиш, уларни ривожланган мамлакатларга малака ошириш учун юбориш, ишбилармонларни ўқитиш учун ўқитувчилар-ни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш ишларини ташкил этиш, тад-биркор сектори учун ходимларни танлаш бўйича маслаҳат маркази тармоқларини очиш керак.

Ҳар бир тадбиркорлик фаолияти тегишли ҳуқуқий муҳит-да кечади. Шунинг учун керакли ҳуқуқий шароит яратиш кат-та аҳамиятга эга. Бу нарса биринчи навбатда тадбиркорлик фаолиятини тартибга келтирувчи фармонлар ва тадбиркор-ликни ривожлантириш учун қулай шароит яратиб берувчи қонунларнинг мавжудлиги, яъни корхоналарни рўйхатдан ўтиш жараёнининг қисқа ва оддий бўлиши; тадбиркорликни давлат бюрократизмидан ҳимоя қилиш; солиқ қонунчилиги-ни такомиллаштириш; Ўзбекистон ва чет эл ишбилармонла-рининг ҳамкорлик фаолиятини ривожлантиришдан иборат-дир. Шу билан бирга бунга кичик тадбиркорлик ишларига кўмаклашиш ҳудудий марказл: рини ташкиллаштириш, ста-тистика шакли ва ҳисоб-китобини такомиллаштириш киради. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий кафолати масаласи би-

лан боғлиқ масалаларни ҳал этиш ҳам муҳим аҳамият касб этади.

АҚШнинг тадбиркорлик соҳасида кўп йиллар мобайнида қўллаб келаётган қонунлар тизими бунга мисол бўла олади. Улардан бир нечасига эътибор берайлик¹:

Қонунлар	Қонунларнинг асосий моҳияти
Трестларга қарши Шерман қонуни (1890 й.)	а) монополия ёки монополиялаштиришни тақиқлаш; б) штатлараро ёки ташқи савдони чеклашга қаратилган турли хилдаги шартнома, келишув ва бирлашмаларни тақиқлаш.
Озиқ-овқат маҳсулотлари ва медицина препаратларининг сифатлилиги ҳақидаги қонун (1906 й.)	Штатлараро савдо-сотиқда қалбакилаштирилган ёки марка ёпиштирилмаган маҳсулотларни ишлаб чиқариш, ташиш, сотишни тақиқлаш. Бу қонун 1938 йилда озиқ-овқат, дори-дармон ва косметика воситалари ҳақидаги Федерал қонунига алмаштирилди. 1958 ва 1962 йилларда унга жиддий ўзгаришлар киритилди.
Федерал савдо комиссияни таъсис этиш ҳақидаги қонун (1954 й.)	„Савдода рақобатнинг виждонсизлик услуби ноқонуний“лигини текширувчи идорани — комиссияни таъсис этишни назарда тутди.
Клейтон қонуни (1914 й.)	Амалий фаолиятнинг айрим турларини тақиқ этувчи Шерман Қонунига қўшимча киритилди (нархларни камситиш турларини аниқлаш, шартномага ҳамкор ҳаракатини чекловчи моддани киритиш, сотишнинг чеклаш тажрибасини қўллаш, бошқа корпорациялар акцияларига эга бўлиш, қўшма директорат ташкил этиш).

¹ Ф. Котлер. Основы маркетинга. М., Прогресс. 1990 С. 169—176-бетлар.

Уилер Ли қонуни (1938 й.)	Рақобатга зарар келтириш ёки келтирмасликдан қатъи назар нопок, фириб ҳаракат ва усулларни тақиқлаш; озиқ-овқат, дори-дармон рекламаси устидан Федерал савдо комиссиясининг назоратини таъсис этиш.
Товарнинг аслиги унинг ўрами ва маркасида акс этиши ҳақидаги қонун (1966 й.)	Кенг истеъмол товарлар ўрами ва маркалашига қоида жорий этилиши ўрам ичида нима борлигини, ишлаб чиқарган шахс номини ва ўрам ичидаги нарсанинг аниқ миқдорини кўрсатишни талаб қилади.
Истеъмол товарларининг хавфсиз бўлишлиги ҳақидаги қонун (1972 й.)	Истеъмол товарларининг хавфсиз бўлиши билан боғлиқ муаммолар бўйича комиссия таъсис этилиши ва унга истеъмол товарларига нисбатан хавфсизлик стандартларини қўллаш ва ушбу стандартларга риоя қилмаслиги учун санкция қўллаш ваколати берилди.
Қарзларни виждонан ундириб олиш ҳақидаги қонун (1978 й.)	Қарзларни ундириб олишда одамларни кўрқитиш, таъқиб қилиш, аёвсизларча муносабатда бўлиш, тухмат қилиш ноқонуний деб эълон қилинди.

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

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

Шундан келиб чиқиб, „виждонсиз рақобат“нинг олдини олиш қонунлари пайдо бўлди:

— виждонсиз иш амалиётидан истеъмолчиларни ҳимоя этиш зарурлиги.

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

— жамиятнинг олий мақсадларини тадбиркорларнинг ўтакетган бебошлигидан ҳимоя қилиш.

Ф. Котлер таъкидича, ... тадбиркорлик фаолияти ҳар доим ҳам бизга яхши ҳаётни таъминламайди¹.

Бозор муносабатига ўтиш шароитида тадбиркорлик соҳасида қонунлар тизимини яратиш ниҳоятда муҳим аҳамият касб этади.

1.3. Тадбиркорлик муҳити ва унга таъсир этувчи омиллар

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

Бундай муҳит айрим ҳудудлар миқёсида мужассамланиб, ўзида ишбилармонлик функцияларини амалга оширишни мужассамлантирган. Умумий ҳолда тадбиркорлик муҳити асосан куйидаги тўртта омил: ҳуқуқий, сиёсий, ижтимоий ва иқтисодий омилларнинг ўзаро боғлиқлиги натижасида амалга оширилади. Улар ижобий ёки рағбатлантириш кўринишида ҳам шаклланиши мумкин. Ушбу ҳолда мамлакат ёки минтақадаги мавжуд шарт-шароитлар тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун мос бўлади. Чунки, бундай муҳит тадбиркорга амалга ошираётган ишларининг натижалари қандай бўлишини олдиндан кўра билишига кенг имконият туғдиради. Тадбиркорнинг ўз иши натижаларини олдиндан кўра билиши таваккаллик тушунчасига тескари ҳолда ифода этилади. Агар тадбиркор маълум бир муҳитда таваккалчилик асосида фаолият кўрсатаётган бўлса, у ҳолда у ўзгарувчанлик, барқарорсизлик, таваккалчилик билан тавсифланади. Бундай муҳит юқорида келтирилган ижобий муҳитга тўғри келмайди. Амалда кўп ҳолларда тадбиркорлик муҳитининг маълум бир омили тадбиркорнинг иш натижаларига асосий таъсир кўрсатади, деб бўлмайди. Чунки, тадбиркорни кўпроқ тадбиркорлик муҳитини белгиловчи омилларнинг ўзаро боғлиқлиги қизиқтиради.

Юқорида таъкидлаб ўтилган омиллардан ҳуқуқий омиллар асосий омил бўлиб ҳисобланади, чунки тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун тадбиркорлик муҳитида амалга оширилиши мумкин бўлган ўйинлар қоидасини кўрсатиб беради. Ўйинлар қоидаси тушунчаси рухсат этилган ва амалга оширилаётган иш (ҳаракат)ларни ўз ичига олади. Рухсат этил-

¹ Ф. Котлер. Основы маркетинга. М., Прогресс, 1990. 168- бет.

ган иш (ҳаракат)ларга нисбатан ўйин қоидалари турли шаклда намоён бўлади. Ўйин қоидалари нима қилиш мумкин-у нима қилиш мумкин эмас тамойили асосида ишлаб чиқилиши мумкин. Бу қоидаларда тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш йўлидаги барча чегара ёки чекловлар яққол кўрсатилиб берилиши керак. Умуман олганда, ҳуқуқий омил — тадбиркорлик фаолиятини юритиш йўлидаги барча қонунлар (солиқ, ер, меҳнат муносабатлари) ва йўриқномалар мажмуи бўлиб, тадбиркорлик фаолиятини тартибга солиди ҳамда тадбиркорнинг иқтисодий жараёндаги бошқа субъектлар билан муносабатини мужассамлантиради.

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

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

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

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

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

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

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

Тадбиркорликни давлат томонидан маълум бир шарт-шароитлар яратилгандагина амалга ошириш мумкиндир. Унинг таркиб топиши авваламбор жамиятдаги маълум бир вазиятнинг вужудга келиши билан боғлиқ бўлиб, ундаги сиёсий ва иқтисодий вазият тадбиркорлик фаолиятини таркиб топтиришга йўналтирилган бўлади. Шунинг учун ҳам Ўзбекистон Республикасида кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлаш бўйича Президентимиз И. А. Каримов ташаббуси билан керакли қонунлар қабул қилинган бўлиб, улар ҳаётга татбиқ қилинмоқда. Шу билан бирга тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантириш борасида Президентимизнинг фармонлари эълон қилинган ҳамда шу мақсадда иккита фонд: тадбиркорликни ривожлантириш, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришда қўмаклашиш фондлари ташкил топган.

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

Тадбиркорликнинг ижтимоий мустақиллик даражаси бозорда вужудга келаётган мустақил корхона ва ташкилотлар сони билан тавсифланади.

Тадбиркорлик муҳитини шакллантириш бошқариладиган жараёндир. Лекин бошқариш усуллари маъмурий ёки директив кўринишида бўлиши мумкин эмас. Уларнинг асоси тадбиркорлик фаолияти субъектларига таъсир қиладиган чоралардан эмас, балки шундай субъектларнинг таркиб топиши йўлида қулай шарт-шароитларни яратишдан иборат бўлиши керак.

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

— ижтимоий, иқтисодий ва ижтимоий-иқтисодий фалсафанинг ҳамда улар билан боғлиқ бўлган жамият аъзолари психологиясининг ўзгариши;

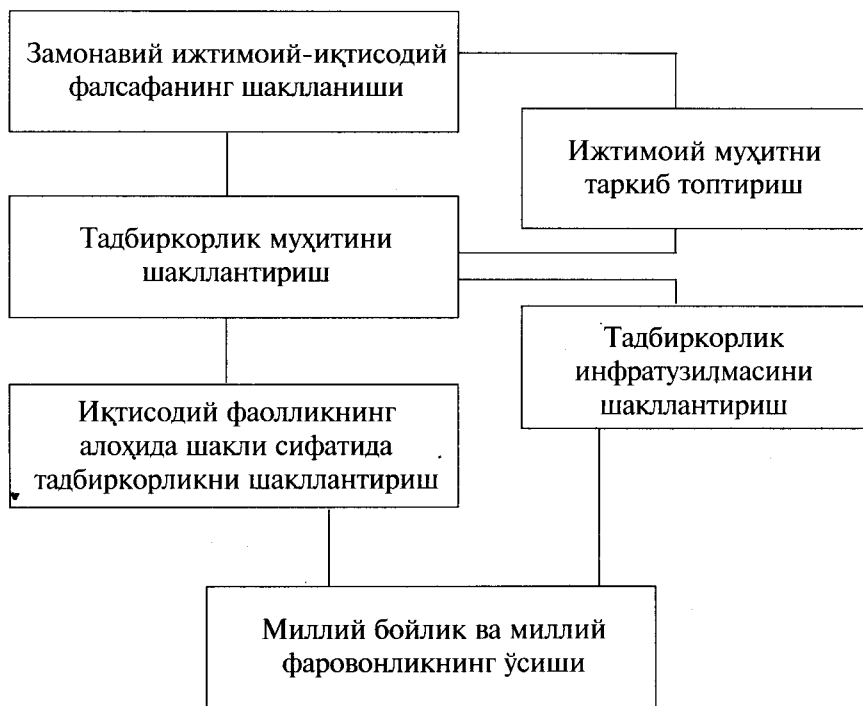
— тадбиркорликни рағбатлантирувчи миллий дастурнинг қабул қилиниши.

Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий мақсади мамлакат иқтисодий ўсишининг кўшимча манбаи сифатида ижтимоий муаммоларни бартараф этишда катта роль ўйнайди, бандлилик муаммоларини ҳал этиш, миллий бойликни ўстириш ва миллатнинг фаровонлиги учун хизмат қилади (2-чизма).

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

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

Тадбиркорлик муҳити мамлакатнинг ривожланиши асосини ташкил қилади ва ишбилармон кишиларнинг фаолият мазмунини белгилаб беради.



2- чизма. Ижтимоий ўзаро алоқалар таркибида тадбиркорлик фаолияти.

Турли мамлакатларда тадбиркорлик муҳити турличадир. Ривожланган мамлакатларда бундай муҳит ўзининг қулайлиги ҳамда иқтисодий жараёнларнинг юқори даражада унумли ташкил қилиниши билан ажралиб туради.

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

дан ривожланишга эришган мамлакатларда тадбиркорлик учун барча қулайликлар яратиб берилганлигини кўрсатмоқда.

Бизнесни самарали юритиш унга ташқи муҳитдан аралашини ёқтирмайди. Бизнесни юритишда ташқаридан озгина аралашув бўлса, унинг емирилишига олиб келмаса ҳам тадбиркорлик таркибларининг фаолият кўрсатишига салбий таъсир кўрсатади. Шунинг учун ҳам давлат иқтисодиёт учун керакли бўлган барча шарт-шароитларни яратиши ва тадбиркорлар учун кўпроқ эркинлик бериши керак. Шунга асосланган ҳолда иш олиб бораётган Ўзбекистан жаҳон иқтисодиётида ўзининг муносиб ўрнини топмоқда.

Худди ана шуларни кўзда тутиб, Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримов шундай деб таъкидлайди: „Эркин тадбиркорлик учун иқтисодий ва ҳуқуқий шарт-шароит яратиш зарур. Кичик ва ўрта бизнесни кенг ривожлантириш учун ҳамма йўлни очиб бериш керак. Тадбиркорлик тузилмаларининг молия, банк ва бошқа бозор тузилмалари билан муносабатларини мустақкамлаш, энг муҳими, кредит олиш йўлида мавжуд тўсиқларни олиб ташлаш лозим. Уларнинг хом ашё ресурсларидан фойдаланишларига кенг йўл очиб бериш, улар ишлаб чиқараётган маҳсулот мамлакатнинг ўзида ҳам, унинг ташқарисида ҳам сотиладиган бозорни кафолатловчи тизимни барпо этиш даркор“¹.

Юқоридагиларни ҳисобга олиб, тадбиркорлик муҳитини яратиш билан боғлиқ бўлган омиллар гуруҳларга ажратилган ва шу асосда унинг шаклланиш ва ривожланиш механизмининг ташкилий-иқтисодий модели яратилган (3- чизма).

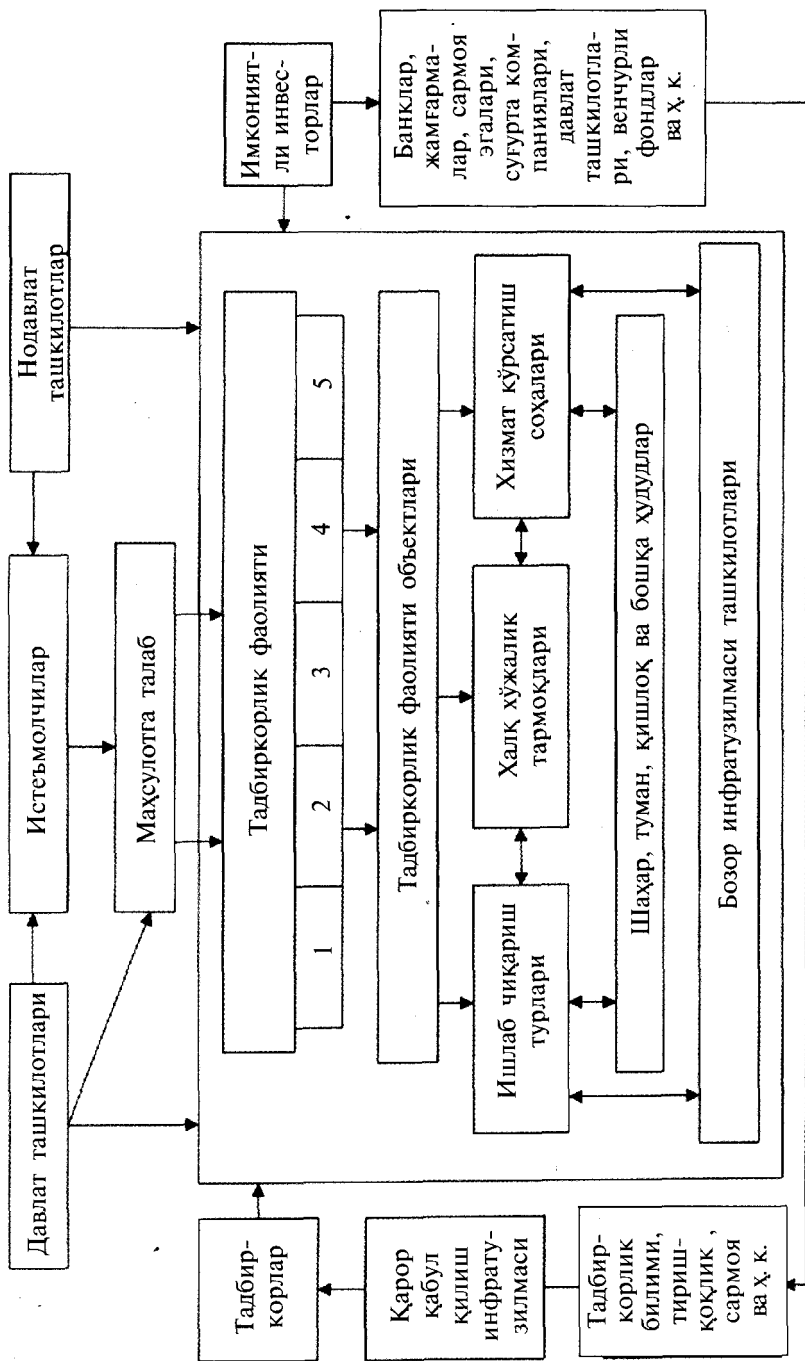
Тадбиркорлик муҳитига таъсир этувчи омилларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

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

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

— таваккалчилик ва бозордаги хатарларни ўз зиммасига олиб, мулк жавобгарлиги асосида иш юрита оладиган тад-

¹ И. А. Каримов. „Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда“. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг биринчи чақириқ XIV сессиясида Президент И. А. Каримовнинг маърузаси. „Халқ сўзи“, 15 апрель, 1999 й.



3-чизма. Тадбиркорлик фаолияти механизмининг ташкилий-иқтисодий модели.

биркорлар. Улар ўз мулки, билим ва сармоясини самарали ишлата олувчи юқори малакали ва маълум бозор вазиятларига мослаша олиш қобилиятига эга бўлишлари керак;

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

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

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

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

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

Ҳар бир тадбиркор ўзини ўраб турган муҳитга қўшилиб кетиши учун ишни унинг таҳлилидан бошлаши лозим. Тадбиркорлик муҳитини таҳлил қилишда тадбиркор маълум бир чегарада касбий фаолият кўрсатиш учун қандай иқтисодий манфаатини амалга ошириши мумкинлигини белгилаб олиши керак. Иқтисодий манфаатни амалга ошириш, авваламбор

тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилганлик даражасига боғлиқ бўлади. Ўз ишини ташкил қилганлик эса тадбиркорнинг маълум бир ишбилармонлик муҳитига мустақил кириши билан белгиланади.

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

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

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

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

Ўз ишини тўғри ташкил қилиш тадбиркорликнинг асосий омилларидан ҳисобланади. Шунинг учун ҳам тадбиркор бу феноменни барпо қилувчи барча қисмларни ҳар томонлама эътиборга олиши керак. Тадбиркор фаолиятининг бу жиҳатларини ўрганишда унинг фаолияти кетма-кетлигини кузатиш алоҳида аҳамият касб этади. Бунда тадбиркорнинг асосий ҳаракатлари кетма-кетлиги қуйидагича бўлиши мумкин:

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

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

Ишбилармонлик ғояси кўпинча ўз профессионал фаолиятида мустақилликка эришиш ва қўшимча фойда олиш иштиёқида бўлган кишиларда пайдо бўлади. Бунинг учун киши иқтисодий жараёнларни ҳар томонлама таҳлил қилиб, ундаги мавжуд бўлган етишмовчиликлар (товарлар, хизматлар ва ҳоказолар)ни аниқлаб, унга ўз фаолиятини йўналтирмоғи лозим.

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

Аввало, тадбиркор маълум бир муҳитда аниқ ғояни амалга ошириш шаклини белгилаб олиши керак. Бундай шаклларнинг тури жуда хилма-хилдир. Тадбиркорлик вазифалари якка ҳолда ва гуруҳ бўлиб амалга оширилиши мумкин. Қандай шаклларни танлаш ғояга ҳамда тадбиркорлик муҳитига боғлиқдир. Масалан, савдо корхонасини ташкил топтириш ғояси якка ҳолда, гишт заводини барпо қилиш эса маълум бир гуруҳ шаклида амалга оширилиши мумкин.

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

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

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

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

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

Шериклар билан бўладиган алоқаларни яхши йўлга қўйиш тадбиркорлик фаолиятининг **учинчи йўналишидир**. Бунда тадбиркорликни янада ривожлантириш йўлида шериклик муносабатларини янги босқичга кўтариш ва эски муносабатлардан воз кечиш мақсадга мувофиқдир.

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

1.4. Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсади ва вазифалари

Ўзбекистонда кенг кўламли бозор ўзгаришларини амалга ошириш жараёнида мулкдор шахслар доираси кенгайиб бормоқда. Мамлакатимиз Президенти И.А.Каримов таъкидлаганидек, „ ... ўтказилаётган ислоҳотларнинг асосий, энг катта мақсади, устувор йўналиши Ўзбекистонда ҳақиқий мулкдорлар синфини шакллантиришдан иборатдир. Бизнинг қабул қилган барча фармону қарорларимиз, қонунларимиз, ҳамма ишимиз ана шу мақсадга қаратилгандир. Бу вазифаларни ҳал этмасдан қутилган натижага, ҳаётимизда, иқтисодиётимизда исталган ўзгаришларга эришиб бўлмайди“¹. Бозор ислоҳотларининг ҳозирги босқичидаги ғоят муҳим вазифа, энг аввало, ишлаб чиқариш соҳасидаги давлат корхоналарини хусусий-

¹ И. Каримов. Янгича фикрлаш ва ишлаш—давр талаби. „Ўзбекистон“, 1997 йил 5-том, 335-бет.

лаштириш ва улар негизида вужудга келаётган тадбиркорлик тузилмаларини аниқ мақсад билан қўллаб-қувватлаш орқали мулкдорлар синфини шакллантиришдан иборатдир. Жамиятимиз учун янги бўлган мана шу ижтимоий турни, унинг фаолият соҳалари шаклларини ўрганишни назария эҳтиёжларигина эмас, балки амалий зарурият ҳам шарт қилиб қўймоқда. Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда миллий даромаднинг 73,3 фоизи, саноат маҳсулоти умумий ҳажмининг 71,4 фоизи ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг 99,1 фоизидан ортиқроғи нодавлат сектор ҳиссасига тўғри келмоқда. Унда банд бўлганлар барча ишловчиларнинг 76,6 фоизини ташкил қилади.

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

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

Ҳақиқий мулкдор ўз табиатига кўра оқилона иш олиб бориши ва ўзига қарашли мулкни кўпайтиришга ҳаракат қилиши керак. Борди-ю, шундай бўлмаса, демак, мол-мулкни тасарруф қилувчи субъект ё ўзини мулкдор деб ҳисобламайди, ёки ўзининг ҳуқуқларини зарур кафолатларга эга эмас деб ҳисоблайди, ёки мол-мулк янги эгасига сақлаш ва кўпайти-

риш тамойилларига мутлақо ёрдам бермайдиган шартлар билан теккан бўлади. Шу сабабли, мулк ҳуқуқи қонун билан ҳимояланган бўлибгина қолмасдан, у жамиятдаги барча муносабатлар тизими билан амалда таъминланган бўлиши керак. Фаолияти ўзига қарашли мулкни кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришга, ишлаб чиқаришни ривожлантиришга ва ана шу асосда янги моддий бойликлар яратишга қаратилган шахсларни ҳар томонлама рағбатлантириш зарур. Мулкдорлар синфи мавжуд мол-мулк ва даромадлар асосида, шу жумладан:

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

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

— юридик шахс ташкил этмаган ҳолда ва корхоналар очмаган ҳолда якка тартибдаги меҳнат фаолиятини ва тадбиркорликни ривожлантириш орқали шакллантирилади.

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

Улар жумласига қуйидагилар киради:

— меҳнат;

— ер;

— сармоя:

а) моддий активлар,

б) молиявий активлар,

шу жумладан:

— пул маблағлари;

— қимматли қоғозлар;

в) номоддий активлар — интеллектуал мулк объектлари, масалан, тадбиркорлик қобилияти.

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

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

Мулкдорлар синфи уч гуруҳдан иборат:

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

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

3) йирик хусусий корхоналар, фирмаларга эга ва уларнинг фаолиятдан катта даромад оладиган йирик мулкдорлар.

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

Ўзбекистонда иқтисодий ислоҳотлар жараёнида мулкдорлар синфини шакллантириш учун бир қатор объектив шарт шароитлар яратилди. Буни мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш кўрсаткичларидан билиб олиш мумкин. 1992—2002 йиллар мобайнида 50630 та давлат корхонасига қарашли мулкнинг шакли ўзгартирилди. Бу жараён маҳаллий, енгил, мебель, машинасозлик ва автомобиль sanoатида батамом тугалланди. Қарийб 85 мингта кичик ва 45 мингтадан ортиқ хусусий корхона ташкил этилди. Давлатга қарашли уй-жой батамом хусусийлаштирилиб, унинг натижасида 1,1 млн. га яқин квартира ўз эгаларини топди. 3 млн. оила томорқа ва ёрдамчи хўжаликларга эга бўлди. Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш транспорт, соғлиқни сақлаш ва бошқа ишлаб чиқариш тармоқларида ҳам жадал ривожланмоқда.

Мулкдорлар синфини шакллантиришнинг асосий йўлларида бири — бу тадбиркорликни, унинг кичик ва ўрта биз-

нес шакли ривожини таъминлаш катта аҳамиятга эга. Акциялаштириш кенг аҳоли оммасини мулкка эгалик қилишга жалб этишнинг энг самарали воситасидир. Бироқ, бу жараён мураккаб, кўп қиррали бўлиб, у бозор иқтисодиёти субъектларининг манфаатларига дахлдордир. Ҳозир республика иқтисодиётида очик турдаги акциядорлик жамиятлари жуда кенг ёйилган.

Бу жамиятларнинг устав сармоясини ташкил қилишда иштирок этувчи улушлар одатда, қуйидагича тақсимланади:

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

Давлат ва меҳнат жамоаларига қарашли акциялар пакетлари ҳажмини Давлат мулк қўмитаси белгилайди. Фуқаролар ёки юридик шахслар томонидан сотиб олинган ёки бепул олинган ҳар қандай акциялар уларнинг мулкдорлари томонидан қонун доирасида ҳеч бир чекловсиз сотилиши мумкин. Акцияларнинг қўшимча (иккиламчи) эмиссияси ва уларни жойлаштириш акциядорлик жамияти томонидан амалдаги қонунларга мувофиқ олиб борилади.

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

- аукционда (танловда) хусусийлаштирилган давлат корхоналарининг мулкдорларига айланган жисмоний ва юридик шахсларга ушбу корхоналар тасарруфида бўлган, сотиб олинган мол-мулк таркибига кирмаган, турар жой бўлмаган давлатга қарашли биноларни, иншоотларни, қурилишларни ижарага олиш ҳақида узоқ муддатли (10 йилгача) шартномалар тузиш ҳуқуқи берилди. Ижара шартларини илгари тузилган шартномаларга нисбатан ўзгартиришга (агар шартноманинг ўзида бошқача тартиб белгиланган бўлмаса) фақат тарафларнинг келишувига мувофиқ йўл қўйилади. Хусусийлаштирилган савдо ва хизмат кўрсатиш соҳаси объектларининг мулк-

дорлари шу корхоналар эгаллаб турган ер участкаларини мулк қилиб сотиб олиш ҳуқуқига эгадирлар;

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

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

Республикада мулкни хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш аста-секин, бирдан иккинчисига ўтилган уч босқичда амалга оширилади.

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

Анча юқори натижаларга эришилган бўлишига қарамай, жиддий ёндашиш ва тез ҳал этишни талаб қиладиган бир қанча муаммолар ҳам мавжуд:

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

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

— учинчидан, Жаҳон банки маълумотларига кўра, Ўзбекистонда эркинлаштириш даражаси (у ички бозорларни, ташқи операцияларни эркинлаштиришни ва янги компаниялар пайдо бўлишини баҳолашнинг ўртача қийматидан иборат бўлган индексда акс этган) 2001 йилда 0,5 ни ташкил этди;

— тўртинчидан, хусусийлаштиришнинг пулли бўлиши хусусийлаштирилаётган объектлар бозорига муносиб баҳолашини тақозо этади. Бироқ мол-мулкни баҳолашнинг илмий усуллари ва ислоҳотларнинг дастлабки босқичида тегишли мутахассисларнинг бўлмаганлиги кўпдан-кўп тартиббузарликларни келтириб чиқаради. Бунинг натижасида, мулк тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишни истаган ва шуғуллана оладиган одамлар қўлига эмас, балки тасодифий одамлар қўлига ўтиб қолади.

Умуман олганда, келтирилган муаммолар мураккаб бўлишига қарамасдан, Ўзбекистонда мулкдорлар синфини шакллантириш ва тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай вазият вужудга келди.

Ҳозирги вақтда жамиятимиз таркибида реал мулкка эга бўлган, уни қадрлаётган ва уларни ўз моддий фаровонликлари учун асос қилиб олаётган кишиларнинг катта гуруҳи шаклланди. Мана шу ижтимоий қатламни янада мустақамлаш давлатнинг иқтисодий қудрати ошишига, унинг ижтимоий-сиёсий барқарорлиги таъминланишига, демократик қадриятлар қарор топишига олиб келади.

1.5. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш йўналишлари

Ўзбекистонда ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётини барпо этишнинг асосий мақсадларидан бири мамлакатда хусусий тадбиркорлик ҳамда кичик ва ўрта бизнес шаклини устувор ривожлантиришдан иборат. Бу мақсадни амалга ошириш учун иқтисодий ислоҳотлар ўтказилди, унинг ролини ошириш учун йирик институционал асослар яратилди. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш ва уни кафолатловчи ҳуқуқий-меъорий ҳужжатлар, тадбиркорларга кўмаклашувчи нодавлат ташкилотлар, корхоналар шулар жумласига киради. Ўзбекистонда халқ хўжалиги соҳалари хусусий тадбиркорлик ва уни кичик иқтисодиёт ва ўрта бизнес шакли корхоналари мажмуини ташкил этиш муваффақиятли бормоқда. Бизнинг мамлакатимизда кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожланти-

ришга бозорни маҳсулотлар ва хизматлар билан тўлдириш муаммоси вужудга келиши билан ёндошила бошланди.

Кичик иқтисодиёт ва ўрта бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар давлатга боғлиқ бўлмаган ҳолда, яъни катта капитал маблағларсиз ўзлари иш жойларини жорий этишлари, ҳозирги даврда бизда вақтинчалик мавжуд бўлган товарлар танқислигини камайтиришлари ва ҳаттоки, бу танқисликни бутунлай йўқотишлари мумкин. Ҳозирги жамиятимизда кичик ва ўрта корхоналар фаолиятини айрим кишиларнинг эҳтиёжларини, уларнинг аниқ дидини қондириш сари йўналтириш зарур. Бу нарса маиший хизмат кўрсатиш ҳамда ҳақ истеъмоли товарлари ишлаб чиқариш соҳаларида яққол кўринмоқда. Кичик ва ўрта корхоналар технология янгиликларини жорий этишда ҳам гоят катта аҳамиятга эга.

Бизнинг республикамызда кичик ва ўрта корхоналар сони ва улар ишлаб чиқарган маҳсулотлар ҳажми йилдан йилга ошиб бормоқда. Кичик ва ўрта корхоналар Ўзбекистон Республикасининг „Корхоналар тўғрисида“, „Мулк тўғрисида“, „Эркин тадбиркорлик фаолияти кафолатлари тўғрисида“ги қонунлари, кичик ва хусусий тадбиркорлик тўғрисидаги низом, шунингдек, Ўзбекистон Республикаси Президентининг „Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида“ги фармони ва бошқа қонун, ҳужжатлар асосида ташкил этилмоқда.

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

Бугунги кунга келиб, кичик ва ўрта тадбиркорлик субъектлари мамлакатимиз халқ хўжалигининг барча жабҳаларида, машинасозлик маҳсулотларини ишлаб чиқаришда, халқ истеъмоли молларини, қишлоқ хўжалиги ва озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқаришда ҳамда бошқа соҳаларда фаолият кўрсатмоқдалар.

Кичик ва ўрта корхоналар ишлаб чиқарган маҳсулот давлат корхоналарида ишлаб чиқарилган маҳсулотлардан сифати жиҳатидан қолишмаслиги ва, ҳатто, айрим ҳолларда улардан юқори туриши билан ажралиб туради. Республикамыздаги кичик ва ўрта тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг 60—70

фоизи бевосита ишлаб чиқариш билан узвий боғланган, улар фермерлар, деҳқонлар, саноатчилар ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишловчилар ва ҳоказолардир.

Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни жадал ривожлантириш асосида мулкдорлар синфини шакллантириш, тегишли институтлар тизимини ташкил этиш, кичик ва ўрта тадбиркорлик фаолияти соҳасига кредит ресурсларини кенг жалб қилиш ва хорижий сармоялар олиб кириш учун мақбул шароит яратиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президенти 1998 йил 9 апрелда „Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни янада рағбатлантириш чора ва тадбирлари тўғрисида“ги фармонини қабул қилди. Бу фармонга биноан қуйидагилар Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнес субъектлари ҳисобланади:

— мулк шаклидан қатъи назар ишлаб чиқариш соҳасида йилига ўрта ҳисобда 10 нафаргача, савдо, хизмат кўрсатиш ҳамда бошқа ишлаб чиқаришдан ташқари соҳаларда 5 нафаргача иш билан банд ходимга эга бўлган микрофирмалар;

— мулк шаклидан қатъи назар ишлаб чиқариш соҳасида йилига ўртача 50 нафаргача, қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида 25 нафаргача, илм-фан, илмий хизмат кўрсатиш ҳамда бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида 10 нафаргача, чакана савдода 5 нафаргача иш билан банд ходимлардан иборат кичик корхоналар;

— мулк шаклидан қатъи назар кичик корхоналар учун йилига белгиланганидан ортиқ, лекин ишлаб чиқариш соҳасида 100 нафардан, қурилишда 50 нафардан, қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида, улгуржи савдода 30 нафардан, чакана савдода, хизмат кўрсатиш ҳамда бошқа ноишлаб чиқариш соҳада 20 нафардан ошмайдиган иш билан банд ходимга эга бўлган ўрта корхоналар.

Йирик компанияларга нисбатан кичик ва ўрта бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар бозор шароитига тез мослашадилар ҳамда ишлаб чиқарган маҳсулотларини бозорда муваффақиятли ўтишини таъминлашда бир қанча устунликларга эга. Чунки, кичик ва ўрта корхоналар ўз фаолиятларини тор ишлаб чиқариш дастурларига, илғор технологияга, кам туркумли илм-фан талаб қиладиган маҳсулотлар чиқаришга тезда мослайдилар ҳамда бозор асосларини тез ўзлаштириб борадилар.

Ушбу мезонларга таянган ҳолда мулкчилик шакллариغا кўра кичик ва ўрта корхоналарнинг қуйидаги турларини ажратиш мумкин:

1. Давлат мулкига асосланган кичик ва ўрта корхоналар.
2. Жамоа мулкига асосланган кичик ва ўрта корхоналар.
3. Фуқароларнинг мулкига асосланган яқка тартибда ишлайдиган кичик корхоналар.
4. Ижара корхоналари.
5. Кичик қўшма корхоналар.

Бугунги кунда республикада тадбиркорлик, унинг кичик ва ўрта бизнес шакли билан банд бўлган корхоналар сони 239,5 мингдан ошди. Уларнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши 35-36 фоизни ташкил этади. Тадбиркорликни ривожлантириш ҳисобидан 369,3 мингта янги иш ўринлари яратилди.

Кичик ва ўрта бизнес корхоналари фаолиятининг таҳлили улар қишлоқ хўжалиги соҳасида, айниқса жадал ривож топаётганлигини кўрсатади. 2002 йилда улар сони 73 мингдан ошиб кетди. Қишлоқ хўжалигидаги ишлаб чиқарувчиларнинг асосий ҳиссасини фермер хўжаликлари ташкил қилади, уларнинг сони 2000 йилга нисбатан 2 баробар ошди. Фермерлик ҳаракатининг бундай жадал ривожланишига иқтисодий жиҳатдан ўзини оқламайдиган давлат хўжаликларини тугатиш ва уларга тегишли ерларни фермер хўжаликларига бериш ҳақидаги ҳукумат қарорлари замин яратди.

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

2002 йилда кичик ва ўрта бизнес корхоналари, жумладан, хусусий тадбиркорликда ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми тегишли равишда: саноатда — 14,1 фоизни; қурилишда — 41,3 фоизни; қишлоқ хўжалигида — 76,4 фоизни; савдода — 43,8 фоизни; пулли хизмат кўрсатиш соҳасида — 41,3 фоизни ташкил қилди.

Кичик ва ўрта бизнес секторида маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатлари ва ҳажми кейинги йилларда анча ошди. Бу корхоналар сонининг ўсиши, меҳнат самарадорлигининг ортиши ва янги технологияларнинг жорий этилиши билан боғлиқдир. Чунончи, 2002 йилда кичик ва ўрта бизнес соҳасида маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қўшимча ўсиши ўтган йилнинг тегишли даврига нисбатан саноатда — 23 фоиз, қурилишда — 11 фоиз, қишлоқ хўжалигида — 4,1 фоиз, савдода — 6,6 фоиз, пулли хизмат кўрсатиш соҳасида — 19,5 фоизни ташкил қилди.

Кичик ва ўрта бизнес ташқи иқтисодий фаолият соҳасида ҳам аста-секин ривожланмоқда. Унинг умумий экспорт ҳажмидаги улуши 2002 йилда 7,5 фоизни ёки 224,3 млн. АҚШ доллари ташкил этди. Кичик ва ўрта бизнес корхоналарининг асосий экспорти — қишлоқ хўжалиги, тўқимачилик, ишлов берувчи, электротехника ишлаб чиқариш маҳсулотлари ҳамда ҳалқ амалий санъати буюмларидир.

Юқоридаги таҳлиллар шуни кўрсатадики, сўнгги йилларда Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар халқ хўжалигининг барча тармоқларида ташкил этилмоқда. Шу билан кичик ва ўрта корхоналарнинг иқтисодиётдаги ўрни ва аҳамияти ортиб бормоқда. Тадбиркорлик, унинг кичик ва ўрта шакли республикаимиз иқтисодиётини ривожлантиришдаги аҳамияти қўйидагилар билан тавсифланади:

— биринчидан, хусусий тадбиркорлик бозор иқтисодиёти шароитида зарур тезкорликни таъминлаб, ишлаб чиқаришдаги чуқур ихтисослашув ва тармоқлашган кооперацияни яратди, буларсиз юсак самарадорликни таъминлаб бўлмайди;

— иккинчидан, у кичик ва ўрта бизнес бозор учун зарур бўлган рақобатчилик муҳитини яратди ҳамда ўзгариб турадиган бозор талабига мослаб тезда ишлаб чиқариш турини ўзгартириб олиш қобилиятига эга эканлиги билан ажралиб туради;

— учинчидан, истеъмолчилик соҳасида юзага келадиган бўшлиқни тезда тўлдиришга қодир бўлиб, энг замонавий машина ускуналари ва технологиядан фойдаланиб сарфланган сармоянинг ўрнини жуда тез қоплай олади;

— тўртинчидан, у шундай тадбиркорлик муҳитини яратдики, ишлаб чиқарувчиларнинг шахсий манфаатдорлиги асосида қурилган бирорта ҳам бозор иқтисодиёти субъектлари буларсиз ривожлана олмайди.

Кичик ва ўрта тадбиркорликнинг хусусиятлари (муомала капиталининг кичиклиги, унинг тез айланувчанлиги, ишлаб чиқариш воситаларини тезда алмаштириш имкониятлари ва бошқалар) унинг бир қанча афзалликларга эга бўлиши имкониятларини яратди:

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

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

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

— ортиқча иш кучини ўзига сингдириш;

— бошқаришнинг оддийлиги, катта маъмурий аппаратнинг йўқлиги, қурилиш ва лойиҳа қувватларини ўзлаштиришда қисқа муддат, капитал сарфларининг тез ўзини оқлаши, капитал айланмасида юқори тезлик (йирик корхоналарга қараганда);

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

Кичик ва ўрта тадбиркорликни ҳамда у билан боғлиқ барча нарсалар замонавий ижтимоий ишлаб чиқариш ташкилий тузилмасини муҳим ва таркибий қисмини ташкил этади. Шунинг учун ҳам республикамиз иқтисодиётини ривожлантиришда кичик ва ўрта бизнесга муҳим ўрин ажратилиб, уларга давлат томонидан жиддий мадад кўрсатилмоқда.

Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнес илмий-техника тараққиётини жадаллаштириш, саноатнинг илғор тармоқларида янги технологияларга ўтиш шароитида ўз ўрнини топиб бормоқда. Бундай тадбиркорлик янги ахборот технологияларини, янги ғоялар ва ишлаб чиқаришни модернизациялаш билан ишлашни таъминловчи бутун тизимнинг ажралмас қисмини ташкил этади. Бундан ташқари, кичик ва ўрта корхоналар таваккалчилик хавфи юқори бўлган шароитларда ишлаб чиқаришнинг маъқул шаклларидадир.

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

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

— эркин меҳнат ресурсларининг, янги хўжалик муносабатларининг жорий этилиши, янги мулкчилик шакллари

пайдо бўлиши натижасида ишлаб чиқаришда бўшатиладиган шахсларнинг ижтимоий ишлаб чиқаришга кўпроқ жалб этиш, мулкчиликнинг янги шакллари пайдо бўлиши;

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

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

— миллий ва бадиий ҳунармандчиликни тиклаш, шунингдек, кичик ва ўрта шаҳарларни, қишлоқ аҳоли пунктларини ривожлантиришга ёрдам кўрсатиш, умуман, ҳар бир минтақа учун ғоят муҳим бўлган халқ хўжалиги самарадорлигини ошириш.

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

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

Кичик ва ўрта корхоналар фаолиятига олдиндан кўриб бўлмайдиган хилма-хил хатарли вазиятлар катта таъсир кўрсатади, қонъюнктуранинг кескин ўзгариб кетиши, мижозларнинг тўловга қодир бўлмай қолиши, табиий офатлар уларни танг аҳволга тушириб қўяди. Шу сабабли ривожланган мамла-

катларда суғурталар тизими яхши йўлга қўйилган. Бизнинг мамлакатимизда ҳам суғурталар барпо этилиши зарур. Бу тизим кичик корхоналарни ривожлантиришда (айниқса тижорат хатарлари катта бўлган соҳаларда) қулай шароитларни кафолатлаши, ўзиники бўлган ёки қарз олинган капитал билан таваккал қилиб иш бошлаган тадбиркорларга ишонч ва зарур барқарорликни яратиши керак.

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

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

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

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

— республика аҳолисининг ортиб бораётган талаб ва эҳтиёжларини тўлароқ қондиришга хизмат қилувчи иқтисодий ва ижтимоий шароитларни барпо этиш;

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

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

— жойларда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар турлари ва ҳажмини бозор талабларига кўра осонлик билан мослаш-

тира оладиган истеъмол бозорини товар билан тўлдириб, экспорт учун мол чиқара оладиган кичик ва ўрта корхоналарни жорий қилиш.

Маълумки, республикада меҳнатга лаёқатли аҳолининг 59,3 фоизи қишлоқда яшайди. Бу қишлоқда тадбиркорликнинг ривожини учун жуда катта имкониятлар мавжудлигини кўрсатади. Шу билан бир қаторда қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришида банд бўлган ортиқча ишчи кучларини хизмат кўрсатиш, қайта ишлаш ва шу каби йўналишларга қайта тақсимлаш керак. Қишлоқда тадбиркорликни, унинг кичик ва ўрта бизнес шакллари ривожлантириш билан боғлиқ турли бошқарув поғоналарида ташкилий-иқтисодий масалаларни ҳал этиш устувор масалалар қаторига киради.

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

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

— ҳудудларда ҳақиқий тадбиркорлик муҳитини яратиш;

— кичик ва ўрта тадбиркорликни молиявий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш;

— кичик ва ўрта тадбиркорликни технологик жиҳозлар билан таъминлашни қўллаб-қувватлаш;

— ислохотлар натижаларини реклама ва ахборот хизмати воситалари орқали кенг оммага етказиш.

Тадбиркорлик фаолиятининг ривожланишида солиқ ва савдо соҳаларидаги давлат сиёсати муҳим роль ўйнайди. Тадқиқотларнинг кўрсатишича шу соҳадаги чекловлар кичик ва ўрта бизнес ривожига аксарият муаммоларни юзага келишига сабаб бўлади. Сўров ўтказилган тадбиркорларнинг 70 фоизи молия-кредит тизимини такомиллаштиришни, 45,3 фоиз солиқни, 68 фоизи моддий-техника ресурслари билан савдо қилишни яхшилаш лозимлиги тўғрисида фикр билдирганлар. Шунинг учун ислохотларнинг ҳозирги босқичида бу соҳаларда тадбиркорликка тўсиқ бўлаётган омилларни таҳлил қилиш ва уларни бозор талаблари доирасида баҳолаш муҳим аҳамиятга эгадир.

Шуни таъкидлаш жоизки, Ўзбекистонда тадбиркорлик ривожига кучли таъсир этувчи омиллардан бири, бу тадбиркор учун илмий асосланган ахборот манбаларининг деярли етишмаганлигидир. Тадбиркорлик бозор ҳолати ҳақида, ундаги талаб, таклиф, баҳо ва шу каби ишлаб чиқариш ҳажми ва сотишга таъсир этувчи маълумотларни олиш ва ундан фойда-

ланиш имконига эга эмас. Бундай имкониятни яратиш ўз навбатида ҳозирги замон иқтисодиёт ҳамда математика фани ютуқлари асосида ахборотларни умумлаштириш, таҳлил қилиш ва қарорлар қабул қилишнинг стратегиясини ишлаб чиқишни тақозо этади.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти тўғрисида гапириб беринг.
2. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиши тўғрисида нималар дея оласиз?
3. Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари ўртасида фарқ борми? Изоҳланг.
4. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий асосини таъминловчи қандай қонунларни биласиз? Изоҳланг.
5. Тадбиркорлик муҳити ва унга таъсир этувчи омилларни тушунтириб беринг.
6. Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсад ва вазифалари нималардан иборат?
7. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш йўналишларини кўрсатиб беринг.
8. Хорижий мамлакатларда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш тажрибалари тўғрисида гапириб беринг.

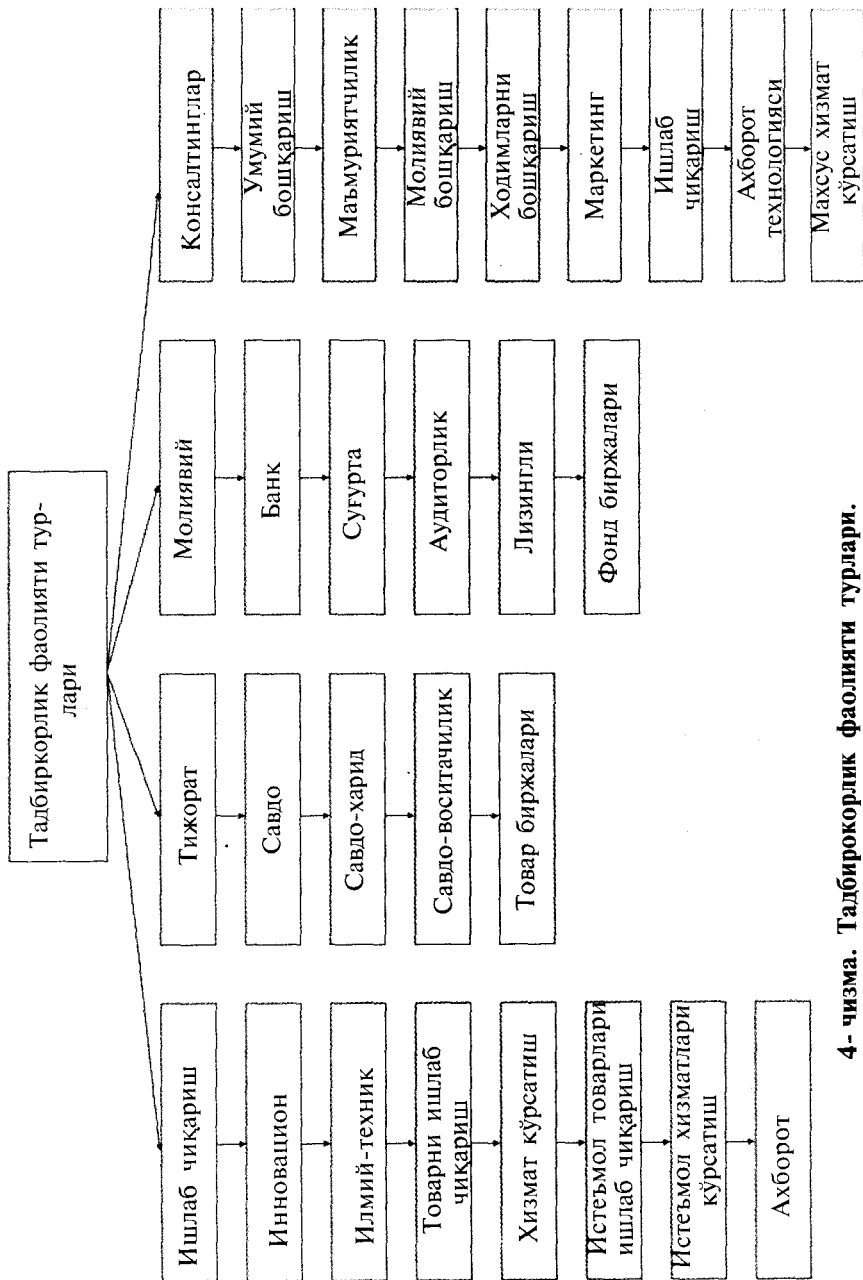
2- БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

2.1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги

Тадбиркорлик фаолияти турлари хилма-хилдир. Ҳар бир бизнес маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, товарларни алмаштириш ва тарқатиш, уларни истеъмол қилиш каби ишлаб чиқариш циклининг асосий фазалари билан боғланганлиги туфайли тадбиркорлик фаолиятининг ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, тижорат тадбиркорлиги ва молиявий тадбиркорлик турларини ажратиш мумкин.

Қайд этилган ушбу тадбиркорлик фаолиятининг ҳар бир тури кичик турларга бўлинади. Мавжуд тадбиркорлик фаолиятининг тури ва кичик турларини чизма шаклида қуйидагича ифода этиш мумкин (4- чизма).

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигини тадбиркорлик фаолиятининг асосий тури десак хато бўлмайди. Зеро, бундай тад-



4- чизма. Тадбиркорлик фаолияти турлари.

биркорлик фаолияти туфайли маҳсулот, товарлар ишлаб чиқарилади, хизмат кўрсатилади, маълум маънавий қадриятлар юзага келади.

Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки йилларида тижорат тадбиркорлиги яхши ривожланди. Тадбиркорлик фаолиятининг бу тури товар ва хизматларни сотиб олиш ва сотиш жараёнларини амалга ошириш билан таърифланади, чунки бу соҳада қисқа вақт орасида даромад олиш мумкин. Илгари тақиқланган ушбу соҳа ҳаракатчан ва ташаббускор кишилар туфайли хусусий тадбиркорлик сифатида тез ривожланиб кетди. Агар ишлаб чиқариш корхона самарадорлигининг 10—12% ини ташкил қилса, тижорат фаолияти эса бу кўрсаткични яна 20—30%га оширади.

Молиявий тадбиркорлик тадбиркорлик соҳасининг алоҳида олинган турига киради. Унинг фаолият соҳаси қийматларни алмашилиши ва алмаштирилишидан иборат. Молиявий фаолият ишлаб чиқариш, тижорат соҳасини ҳам қамраб олиши мумкин. Шу билан бирга молиявий тадбиркорлик мустақил банк ва суғурта муассасалари шаклида ҳам фаолият кўрсатади. Молиявий битим тадбиркорлик фаолиятининг илгариги турларига қараганда камроқ самара беради. Бунинг кўрсаткичи 5—10% ни ташкил этади.

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

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

Инновацион, илмий-техник фаолият, товарларни бевожита ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва шу соҳадаги ахборот билан ишлаш фаолияти ишлаб чиқариш тадбиркорлигига киради. Ишлаб чиқариш билан шуғулланмоқчи бўлган ҳар бир ишбилармон тадбиркорлик фаолиятининг қайси тури билан шуғулланишини, қанақа маҳсулот ишлаб чиқаришини, қандай хизмат кўрсатишини олдиндан белгилаб олиши лозим. Шу иш амалга ошгандан кейин тадбиркор маркетинг билан шуғулланади. Товарга бўлган талабни билиш мақсадида у товарнинг потенциал истеъмолчилари, харидорлари, ул-

гуржи ва чакана савдо билан шуғулланувчи ташкилотлар билан алоқа қилади. Музокаралар ишбилармон ва бўлажак харидорлар ўртасида шартнома тузилиши билан яқунланади. Тузилган шартнома тадбиркорликдаги таваккалчиликнинг олдини олишга имкон беради. Шу ишлар амалга ошмаса, тадбиркор фақат оғзаки ваъдалар асосида ишлаб чиқариш фаолиятини бошлайди. Шаклланган барқарор бозор шароитида ривожланган мамлакатларда оғзаки келишувлар ишончли кафолат бўлиб, керак бўлган ҳолларда шартнома, битим шаклида расмийлаштирилади. Бироқ, бизнинг мамлакатимизда бозор иқтисодиёти энди шаклланаётган даврда оғзаки битимларнинг кафолати паст бўлиб, таваккалчилик кучлидир.

Тадбиркорлик фаолиятининг кейинги босқичи ишлаб чиқариш омилларини сотиб олиш ёки ижарага олиш (ёллаш)дир.

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

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

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

Айланма ишлаб чиқариш фондларини (меҳнат предметлари) хом ашё, асосий ва ёрдамчи материаллар, ёнилғи ва энерге-

тик ресурслар, идиш ва идиш мосламалар, чидамсиз ва қисқа муддатда ишлатиладиган асбоблар ва ишлаб чиқариш мосламалари, таъмирлаш учун керак бўлган эҳтиёт ва бутлаш қисмлари ташкил қилади. Сотиб олинadиган бутлаш мосламалар, ярим тайёр маҳсулотлар, тугалланмаган ишлаб чиқариш, ўзи тайёрлаган ярим тайёр маҳсулот, келажакдаги харажатлар ҳам айланма ишлаб чиқариш жамғармани ташкил қилади.

Қайта ишлов берилмаган саноат маҳсулотлари (руда, нефть, кўмир, газ ва бошқалар), қишлоқ хўжалик маҳсулотлари (пахта, жун, тери ва бошқалар) хомашёни ташкил қилади. Материаллар эса маълум қайта ишлаш жараёнидан ўтиб тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга мўлжалланган меҳнат маҳсулотидир. Асосий материаллар бўлажак тайёр маҳсулот (темир, ёғоч, мато)нинг асосини ташкил қилади, ёрдамчи материаллар (бўёқ, тугма ва бошқалар) асосий материаллар учун ишлатилади ёки (мойлаш мойлари) ишлаб чиқариш жараёнига ёрдамлашади. Асбоб-ускуналар нархи ва ишлатиш муддатига қараб айланма фондларга киритилади. Асбоб-ускуналарнинг хизмат муддати бир йилдан оз бўлса, у айланма фондларга тааллуқдир. Ярим тайёр маҳсулотлар сотиб олинган ёки ўзида тайёрланган турларига бўлинади. Ярим тайёр маҳсулотлар истеъмолга тайёр бўлмаган бўлиб, уни бошқа цех, фирма ёки корхонада тайёр ҳолатига келтириш лозим. Тугалланмаган ишлаб чиқариш тугалланмаган маҳсулот бўлиб, ярим тайёр маҳсулотдан фарқли равишда ўз ишчи жойида туради. Уни меъёридаги ишлов бериш учун корхонанинг бошқа бўлинмасига берилмай, шу цехнинг ўзида қиёмига етказилади.

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

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

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

Молиявий маблағга бўлган талаб ва унинг ҳисоби. Тадбиркорлик битимини тузиш молиявий харажатлар билан боғлиқ. Ишлаб чиқариш — тадбиркорлик фаолиятига керак бўладиган пулнинг миқдорини (P_{II}) қўйидаги формула асосида ҳисоблаш мумкин:

$$P_n = P_i + P_m + P_b + P_a + P_x$$

Бу ерда:

P_i — ёлланма ишчиларга маош тўлаш учун керак бўлаган пул маблағлари;

P_m — сотиб олинган материал, хома шё, ярим тайёр маҳсулот, тублаш қисмлар, ёнилғи, энергия учун тўловлар;

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

P_a — ахборот учун сарфланган маблағлар;

P_x — бошқа ташкилотлар хизматига (қурилиш ишлари, транспорт хизматлари ва бошқаларга) кетган тўловлар.

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

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

Ишлаб чиқариш — тадбиркорлик фаолиятига билвосита иштирокчи бўлиб, унда молиявий идоралар, солиқ инспекцияси, солиқ милицияси иштирок этади. Улар тадбиркорлик фаолияти ҳисобидан маҳаллий бюджетга мажбурий тўловлар, ажратмалар ва жарималар ўтказиш билан шуғулланадилар.

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

Тадбиркор фойдаси ялпи (балансли) ва қолдиқли (соф) фойдага бўлинади. Ишлаб чиқариш ва сотишга кетган харажатлардан кейин қолган тушум **ялпи фойда** дейилади. Ялпи фойдадан солиқлар тўланади. Ялпи фойда ҳисобидан солиқлар, жарима ва бошқа тўловлар тўлангандан кейин қолган пул **соф фойда** ҳисобланади.

Тадбиркорнинг умумий молиявий баҳосини рентабеллик кўрсаткичи белгилайди. У соф фойдани жами харажатларга бўлган нисбати шаклида аниқланади. Масалан, жами харажат 40,0 млн сўмни ташкил қилиб, соф фойда 6,0 млн сўм бўлганда рентабеллик кўрсаткичи 15% га ($6/40 \cdot 100$) тенг бўлади.

Венчур бизнеси. Гап инновацион тадбиркорлик ҳақида кетганда, венчур бизнеси ҳақида тасаввур ҳосил қилиш катта аҳамиятга эгадир.

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

Шуни таъкидлаш керакки, кичик корхоналар инновацион тадбиркорликни ривожлантиришда катта роль ўйнайди. Венчур бизнеси ўзининг эгилувчанлиги, динамизми билан инновацион ишбилармонликнинг бошқа шаклларига қараганда қатор устуворликка эгадир.

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

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

Ўзбекистонда ҳам венчур бизнеси ривожланишига барча имкониятлар яратилган. Биринчи навбатда бу қимматбаҳо қоғозлар бозори мавжудлигидир. Кейинчалик, интеллектуал мулк бозорига чет эл фирмалари кириб келди. Улар мамла-

катдаги инновацион лойиҳаларга инвестициялар олиб келмоқда. Ўзбекистон ишбилармонлари ҳам ўз навбатида венчур бизнесига катта қизиқиш билан қарамоқдалар.

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

2.2. Тижорат тадбиркорлиги

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

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

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

Товар биржалари қуйидаги асосий функцияларни бажаради: — савдо битимларни тузишга воситачилик хизмати кўрсатади;

— товар савдосини тартиблаштиради, савдо жараёнларини бошқаради ва савдо можароларини ҳал қилади;

— нархлар тўғрисида, шунингдек ишлаб чиқариш ва нархларга таъсир қилувчи турли омиллар ҳақида ахборотлар йиғди ва эълон қилади.

Товар биржалари айланмасининг аксарият қисми бор товарлар (касса битимлари) билан эмас, балки келажакдаги товар ёки товар етказиб бериш битими асосида (вақтли битим) амал-

га оширилади. Товар биржалари очик ёки ёпиқ шаклда бўлади. Ёпиқ биржалардаги савдода фақат брокерлар — сотувчи ва харидор ўртасидаги воситачилар иштирок этади. Очик биржаларда эса хоҳлаган киши иштирок этиши мумкин. Товар биржалари биржа операциялари мазмунига кўра реал товар биржалари ва фьючерс товар биржаларига бўлинади.

Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда ҳам товар биржалари ўз фаолиятини амалга ошириб келмоқда.

Республика товар-хомашё биржаси 1994 йил апрелда очик ҳиссадорлик жамияти шаклида ташкил этилди. У саноат, қишлоқ хўжалиги, озиқ-овқат товарлари ва хомашё маҳсулотларини эркин улгуржи савдосини уюштиради. Биржа савдоларида брокерлар орқали харид қилинган маҳсулотлар республикадан ташқарига лицензиясиз ва божхона тўловисиз чиқарилади. Товар -хомашё биржасининг бўлинмалари барча вилоятларда ва Қорақалпоғистонда ташкил этилган.

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

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

Етказиб берувчилар ва истеъмолчилар ўртасида тўғридан-тўғри ўзаро манфаатли алоқалар моддий-техника таъминотининг етакчи шакли бўлиб қолди. „Ўзулгуржибиржасавдо“ уюшмаси республикада ишлаб чиқариш воситалари бозорини вужудга келтиришга, товар ресурсларини олди-сотдисини уюш-

тиришга, корхоналар, муассасалар ва тадбиркорларга хизмат кўрсатишни кенгайтириш ҳамда ривожлантиришга кўмаклашади.

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

Шунингдек, уюшманинг бозор инфраструктураси таркибида „Ўзтаъминотсистема“ илмий ишлаб чиқариш бирлашмасининг бошқаришни автоматлаштириш илмий-ахборот бирлашмаси; 167 та майда улгуржи дўкон, 10 та техник воситалар ижара пункти, 30 дан ортиқ тайёрлаш ва анжомларни таъмирлаш корхоналари, маҳсулот ишлаб чиқарувчи цех ва устаноналар, савдо уйлари ва МДХ мамлакатларида ваколатхоналари бор. Булар юқори даражада механизациялаштирилган омбор хўжалиги шохобчаларига эга. Биржа ва ярмарка савдолари дастлаб 1994 йил апрель ойида ўтказилди, кейинчалик республика ярмаркаси доимий ишлаш тартибига ўтказилди. 2000 йилда товар обороти ҳажми 2 млрд дан ортиқ АҚШ долларини ташкил этди.

Товар олиб-сотиш ва хизмат кўрсатиш бўйича операциялар. Тижорат тадбиркорлигининг асосий мазмунини товар олиб-сотиш ва хизматлар кўрсатиш ташкил этади. Тижорат тадбиркорлик фаолияти умумий шаклда ишлаб чиқариш тадбиркорлиги фаолиятига ўхшаб кетади. Тижорат тадбиркорлигида истеъмолчига моддий ресурслар ўрнига тайёр товарлар сотилади. Тижорат тадбиркорлигида маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнини тайёр товар эгаллайди. Тижорат битими тузишдан олдин бозор таҳлилини ўтказиш зарур.

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

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

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

Савдо фирмасидаги маркетинг фаолиятининг модель-дастурини оддий чизма кўринишида тасвирлаш мумкин (5-чизмага қаранг).

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

Ҳар бир тижорат битими умумий ҳолатда қуйидагиларни ўз ичига олади:

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

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

— товарни кейинчалик сотиш учун сотиб олиш;

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

— воситачилик фаолияти кўрсатаётган бошқа ташкилот ёки шахсларнинг хизматларидан фойдаланиш ва уларга пул тўлаш;

— битимда кўрсатилган ишни режалаштириш, расмийлаштириш ва тартиблаштириш учун керак бўлган ахборотни тўплаш ёки сотиб олиш;

— товарни харидорга сотиш;

— битимни расмийлаштириш, барча солиқ ва бошқа тўловларни тўлаш.

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



5- чизма. Савдо фирмасидаги маркетинг фаолиятининг модель-дастури.

2.3. Молиявий тадбиркорлик

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

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

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

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

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

Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида „Асака“ ихтисослаштирилган акциядорлик тижорат банки, „Ўзсаноатқурилишбанк“ акциядорлик тижорат саноат-қурилиш банки, „Пахтабанк“, „Фаллабанк“, „Ўзмеvasабзавотбанк“, „Алоқабанк“, „Савдогарбанк“, „Авиабанк“, „Ўзенгилсаноатбанк“, „Трастбанк“, „Илмтехбанк“, „Сармоябанк“, „Ўзсаёҳатинвестбанк“, „Ўзтадбиркорбанк“, „Анджонбанк“, „Наманганбанк“, „Турон“, „Ипак йўли“ ва бошқа акциядорлик тижорат банклари фаолият кўрсатмоқда. Тижорат банклари халқ хўжалиги турли соҳалари, корхона ва ташкилотларини кредитлаш, молиялаш ва уларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишни амалга оширади.

Бу банклар тўла мустақилдир. Ўз ресурслари етмай қолганда улар бошқа банклардан ёки Марказий банкдан кредит олишлари мумкин.

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

Чет мамлакатларда фирма ва корхоналар биржада иштирок этмайди. Улар манфаатини одатда банк, биржанинг холдинг ёки брокер компаниялари ҳимоя қиладилар. Бундай ваколати бор субъектлар сони мувофиқлаштирилиб турилиб, улар обрўси баланд бўлишига эришилади. Бундан ташқари, бундай аъзолик учун пул сарфлаб турилади. Масалан, Нью-Йорк фонд биржасида бир жойнинг ўрни 450 доллардан 6000 минг долларгача боради, аъзолар сони эса 1469 та бўлиб, ўзгармайди.

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

Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда ҳам фонд биржалари ўз фаолиятини амалга ошириб келмоқда. „Тошкент“ республика фонд биржаси эркин сотувга чиқарилган акциялар савдоси билан шуғулланувчи ёпиқ акциядорлик жамияти, 1994 йил апрелда „Тошкент“ республика универсал товар-фонд биржаси таркибидаги фонд бўлими асосида ташкил этилди.

Биржа қимматли қоғозларнинг бир маромда муомалада бўлишини таъминлайди, уларнинг бозор баҳосини белгилайди ва уларга доир маълумотларни тарқатади.

Биржанинг 81 брокерлик идораси бўлиб, уларда жами 240 брокер (брокерлик ўрнини сотиб олган юридик ва жисмоний шахслар, шунингдек хорижийлар) ишлайди.

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

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

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

Қимматли қоғозларнинг биринчи савдоси эса 1994 йил апрелда бўлиб ўтган. 1995 йилда давлат корхоналари негизда очиқ турдаги 3747 та акциядорлик жамиятлари ташкил топди ва рўйхатдан ўтди, улардан 3619 таси эмиссия проспектларини рўйхатдан ўтказди, 3322 таси миллий депозитарийда ҳисобга олинди ва акцияларини чиқарди. 1995 йилда „Тошкент“ фонд биржасида сотилган акцияларнинг 67 фоизи агросаноат, 19 фоизи саноат, 6 фоизи ижтимоий, 5 фоизи қурилиш, транспорт, алоқа мажмуи ҳиссасига тўғри келди.

Бозор иқтисодиётининг муҳим қисмларидан бири бўлган қимматли қоғозларни сақлашнинг депозитарий тизими фонд биржалари, эмитет, инвестор ва брокерлик идоралари фаолиятини назорат қилувчи ташкилотларга хизмат қилади. Ўзбекистонда тузилган „Вақт“ миллий депозитарийсининг ва унинг 12 та ҳудудий филиалларнинг, 6 мустақил депозитарийларнинг асосий вазифаси қимматли қоғозларни сақлаш, уларнинг ҳаракатини ҳисоб-китоб қилиш ва рўйхатга олиш, эгаллик ҳуқуқи бўйича хизмат кўрсатишдан иборат. Депозитарийдаги компьютерларда 4,8 минг акциядорлик жамиятларининг умумий номинал миқдори 4 млрд сўмлик акциялари сақланади.

Шунингдек, жаҳондаги кўпгина давлатларнинг қимматбаҳо қоғозлар бозорлари тўғрисидаги зарур ахборотлари депозитарийнинг „Депо“ электрон сўмлари компьютерларида

сақланади. Республикада депозитарийнинг 9 та вилоят филиаллари ва 5 та рўйхатга олиш пункти фаолият кўрсатмоқда.

1995 йилда „Тошкент“ фонд биржаси Европа-Осиё фонд биржалари федерацияси аъзолигига қабул қилинди.

2.4. Маслаҳат тадбиркорлиги

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

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

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

Япония технологияси жорий этишдан уч йилдан кейин „Порше“да биринчи реал натижалар юзага келди: компания

кам харажат қилиб, кўпроқ автомобиль ишлаб чиқара бошлади. 19%га камайтирилган ишчилар тезроқ ва сифатлироқ ишни бажара бошлади. Япон маслаҳатчиларининг тавсиялари туфайли йигув конвейер узунлиги қисқарди, кўп миқдордаги ёрдамчи омборхоналарга ҳожат қолмади, натижада завод ҳудуди 30% га қисқарди. Ишлаб чиқаришдаги камчиликлар икки баробар камайди. Автомобиль йиғиш тезлиги 40% га ошди. Бу ишнинг барчасини ўша эски жиҳозларда, шу заводда ишлаб келган ишчи ва муҳандислар амалга оширди. Улар ихтиро соҳасида ҳам фаоллашиб, ҳар ойда ишлаб чиқаришни яхшилашга қаратилган икки ярим мингдан ортиқ янги таклифлар бермоқда¹.

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

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

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

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

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

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

Ўргатувчи маслаҳатида — мутахассисларнинг асосий мақсади ғояларнинг юзага келиши, ечимлар қабул қилиш учун асос тайёрлашдир. Шу мақсадда мижозлар учун маърузалар ўқилади, семинарлар ўтказилади, ўқув қўлланмалари ишлаб чиқилади. Умуман олганда мижозлар керакли назарий ва ама-

¹ Агафонов С. Как группа пенсионеров получила пенцев работать по-японски и спасла от банкротства знаменитый Порше // Известия. — 1996, 3- бет.

лий ахборотлар билан таъминланади. Амалда эса юқоридаги ҳар бир маслаҳат турлари соф ҳолда қўлланилмайди, улар комбинациялашган шаклда учрайди.

Саноати ривожланган мамлакатларда консалтинг хизмати кўп йиллар мобайнида бозор иқтисодиёти инфратузилмасининг муҳим элементларидан ҳисобланади. Консалтинг хизмати статистика томонидан махсус тармоқ деб тан олинган. АҚШда ушбу тармоқда 700 минг киши банд бўлиб, унинг бир йиллик хизмат ҳажми 50 млрд¹ долларни ташкил қилади.

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

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

Хусусий фирмалардан ташқари маслаҳатли хизматларни давлат, ўқув, ахборот, илмий-текшириш муассасалар тижорат асосида бажарадилар. Мамлакатимизда ҳозирги иқтисодий шароитни яхши биладиган, юқори салоҳиятга эга бўлган, юқори интеллектуал, ғарб бозор иқтисодиёти механизмини тушунадиган малакали маслаҳатчилар сони йилдан йилга кўпайиб бормоқда. Улар чет эл консалтинг фирмаларининг вакиллари билан ҳамкорликда республика иқтисодиётини ривожлантиришда катта иш олиб бормоқдалар. Айтиш лозимки, чет эл консалтинг фирмаларининг хизмати жуда қиммат. Масалан, чет эл консалтинг фирмаси ходимининг бир кунлик ўртача иш ҳақи 300 долларни ташкил қилади.

Консалтинг хизматлари турли хил бўлиши мумкин. Менежмент бўйича Европа маслаҳатчилар маълумот-кўрсатикичида 84 турдаги консалтинг хизматлари кўрсатилган. Улар қуйидаги 8 та гуруҳга бўлинган: умумий бошқарув, маъмурчилик, молиявий бошқарув, ходимлар бошқаруви, маркетинг, ишлаб чиқариш, ахборот технологияси, махсус хизматлар.

Маслаҳат лойиҳасини амалга оширишни ташкил этиш. Мижоз фирма билан алоқа ўрнатгандан кейин таклиф ишлаб чиқаришга киришилади. Таклиф ишлаб чиқиш лойиҳани муҳокама қилишдан бошланади. Бундан олдин мижоз — фирма ҳақида батафсил ахборот олиши лозим. Маслаҳатчи фирма

¹ Посадский А. П., Хайниш С.В. Консультационные услуги в России. Практическое пособие для менеджеров и предпринимателей. М. Финстатинформ, 1995. 15- бет.

нима билан шуғулланишини, нималарни ишлаб чиқаришини, ишчилар сонини, малакасини, бошқарув ходимлар миқдорини, иш ҳажмини, харажат ва даромад миқдорини, фирманинг молиявий аҳволини, шартномаларнинг бор-йўқлигини, ҳамкорларнинг ишончлилигини билиши керак. Ундан кейин шарт-шароит, унинг ўзгариш динамикаси ва муаммолари аниқланади. Сўнг бажарилиши керак бўлган ишларнинг режа-графиги тузилиб, тегишли юридик қоғозлар расмийлаштирилади. Ишнинг бажарилишига алоҳида эътибор бериш лозим. Маслаҳатчининг обрўси ишнинг ўз вақтида ёки муддатдан олдин бажарилиши билан белгиланади.

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

Консалтинг фирманинг мижозларни жалб этиш усуллари. Маслаҳат берувчи бозорнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, бу фаолият билан шуғулланувчи фирмалар ўз товари, ўз хизмат намунасини кўрсатиш имконига эга эмас. Шунинг учун улар фаолиятида мижозларни жалб этиш муаммоси туради.

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

Энг содда ва энг кенг қўлланиладиган усул — реклама қилишдир. Фирма ўз имконияти, хизмат кўрсатишнинг тахминий нархи, муваффақиятли бажарилган лойиҳалар ҳақида турли хилдаги реклама маълумотларини ва реклама эълонларини тарқатади. Мижозларни жалб қилишда воситачилар ёрдами-

дан кенг фойдаланилади. Воситачилар сифатида ўз раҳбарининг ишончини қозонган фирма ходимлари бўлиши мумкин. Ғарб мамлакатларида бундай воситачиларни топиш учун махсус услублар ишлаб чиқилган. Бу мақсадлар учун алоҳида маблағлар ажратилади.

Албатта, маслаҳатчи фирманинг обрўсини белгилаб берувчи омил — бу ўтмишда муваффақиятли олиб борилган фаолиятдир. Йирик, ҳатто ўрта миёна фирмаларнинг ижобий таъсири — энг яхши рекламадир.

Маслаҳатчи — фирманинг обрўи маслаҳатга буюртма олишни таъминлашда катта аҳамиятга эга. Визит карточка, проспект, офисдаги яхши аҳвол, фирма ходимларининг ташқи кўриниши, яхши муомаласи буюртмачининг шу маслаҳатчи — фирма билан ҳамкорлик қилиши ҳақидаги қарорига ижобий таъсир кўрсатади.

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

2.5. Тадбиркорлик шакллари

Ўзбекистон Республикасида „Тадбиркорлик тўғрисида“ги қонунинг 5-моддасига биноан тадбиркорликнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

1. Якка тартибдаги тадбиркорлик.
2. Хусусий тадбиркорлик.
3. Жамоа тадбиркорлиги.
4. Аралаш тадбиркорлик.

Якка тартибдаги тадбиркорлик — тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишнинг энг оддий шакли бўлиб, уни ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 14 февралдаги қарори билан тасдиқланган „Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик тўғрисида Низом“ билан белгиланади. Ушбу низомга мувофиқ якка

тадбиркор ўз фаолиятини юридик шахс ташкил қилмай амалга ошириши мумкин. Якка тартибдаги тадбиркорлар одатда майда ишлаб чиқариш билан шуғулланадилар.

Якка тартибдаги тадбиркорлик ўз навбатида икки турга бўлинади:

- шахсий тадбиркорлик;
- биргаликдаги тадбиркорлик.

Шахсий тадбиркорлик тушунчаси „Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида“ги қонуннинг 15- моддасида қуйидагича баён этилади: „Шахсий тадбиркорлик якка тартибдаги тадбиркорларнинг ўзи томонидан мулк ҳуқуқида, шунингдек, мулкка эгалик қилиш ва (ёки) ундан фойдаланишга йўл қўядиган ўзга мулкый ҳуқуқ туфайли ўзига тегишли бўлган мол-мулк негизида мустақил равишда амалга оширилади“.

Юқорида таъкидланган қонуннинг 16-моддасига биноан биргаликдаги тадбиркорликка қуйидагилар кирилади:

- эр-хотиннинг умумий мол-мулки негизида амалга ошириладиган оилавий тадбиркорлик;
- деҳқон хўжалигининг умумий биргаликдаги мулки негизида амалга ошириладиган деҳқон хўжалиги;
- ўзларига умумий улуши мулк ҳуқуқида тегишли бўлган умумий мулк негизида якка тартибдаги тадбиркорликни амалга оширадиган ширкат хўжалиги.

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

Ўзбекистон Республикасида „Хусусий тадбиркорлик тўғрисидаги иизом“да хусусий тадбиркорлик фаолиятига қуйидагича таъриф берилган:

Хусусий тадбиркорлик — бу фуқаролар (алоҳида фуқаро) томонидан ўзларининг таваккалчиликлари ва мулкый жавобгарликлари остида, шахсий даромад (фойда) олиш мақсадида амалдаги қонунчилик асосида амалга ошириладиган ташаббускор хўжалик фаолиятидир.

Хусусий тадбиркорликнинг якка тартибда фаолият кўрсатётган тадбиркорликдан фарқи шундаки, бу ерда фаолият кўрсатувчилар ўз фаолиятини ёлланма ишчи кучи ёрдамида

олиб борадилар. Улар **юримдик шахс** сифатида иш кўрадилар ва ўз корхоналарини давлат рўйхатидан ўтказишга мажбурдилар.

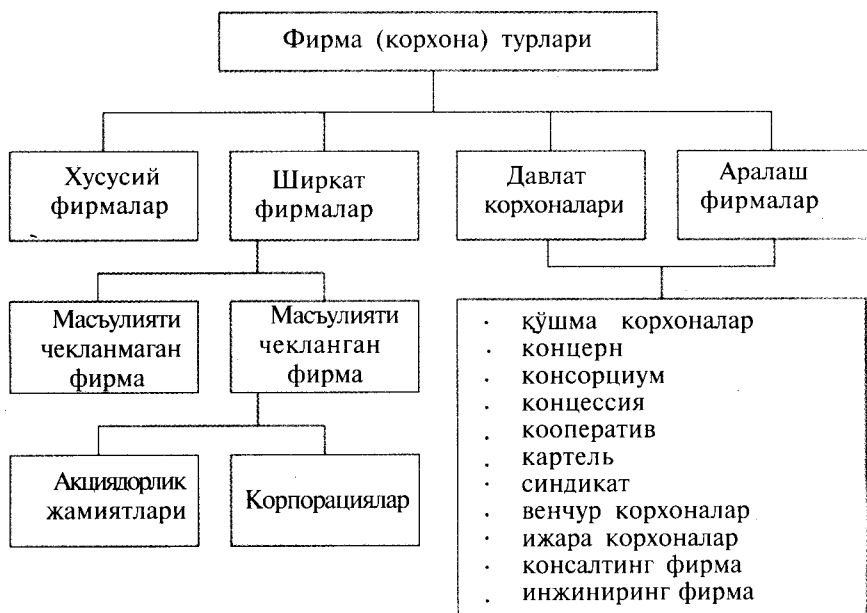
Жамоа тадбиркорлиги деганда бир гуруҳ фуқароларнинг ўзларига маъкул бўлган мулкчилик шаклларида жамоаларга бирлашиб, жамоа корхоналарини ташкил қилишлари ва шу асосда тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишлари тушунилади.

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

Фирмаларнинг турлари жуда кўп, уларни чизмада қуйидагича тасвирлаш мумкин (6-чизма).

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

Ширкат фирма деганда бир неча соҳибнинг мулкни бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинадиган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик корхонаси тушунилади.



6- чизма. Фирма (корхона) турлари.

- Ширкат фирмаларининг икки тури мавжуд:
- масъулияти чекланмаган ширкат фирмалар;
 - масъулияти чекланган ширкат фирмалар.

Масъулияти чекланмаган ширкат фирмалар икки ёки ундан кўпроқ кишиларнинг мулки асосида юзага келади. Шерикларнинг дастлабки мулки фирманинг устав капитали дейилади. Бу капиталга ҳар бир шерик ўз ҳиссасини қўшади. Улар устав фондига қанча пул қўйса, шу ҳиссага биноан фойда олишади. Борди-ю фирма синса, шериклар зарарни ҳамжиҳатликда кўтаради, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини ҳам зиммасига олади.

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

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

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

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

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

Масъулияти чекланган фирманинг бир қатор турлари мавжуд. Уларнинг энг кенг тарқалган шакли **акциядорлик жамиятлари ва корпорациялардир**. Акциядорлик жамиятларини тузиш ва фаолиятини ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикасининг „Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг

ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида“ги қонунда ифодаланган. Бу қонуннинг 2- моддасига мувофиқ:

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

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

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

Акциядорлик жамиятини таъсис этишда унинг жами акциялари таъсисчилар орасида тарқатилиши керак.

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

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

Акциядорларнинг умумий мажлиси олий бошқарув органи ҳисобланади. Агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб белгиланмаган бўлса, у акциядорлик жамияти фаолияти билан боғлиқ барча масалаларни ҳал қилиш ҳуқуқига эга. Акциядорлик жамиятининг кузатув кенгаши жамият фаолиятида умумий раҳбарликни амалга оширади. Акциядорлик жамиятининг жорий (кундалик) фаолиятига ягона ижро органи (директор) ёки коллегиял (маслаҳат) ижро органи (бошқарув, дирекция) раҳбарлик қилиши мумкин.

Акциядорлик шаклидаги тадбиркорликнинг қуйидаги афзалликлари бор:

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

— вақтинча бекор турган сармояларнинг марказлашувига эришилади;

— нисбатан самарали соҳаларга капитал оқимини ташкил қилиш имконияти туғилади;

— давлат мулкани хусусийлаштириш имкониятлари кенгайди;

— молиявий барқарорликка эришилади;

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

— бир вақтнинг ўзида ишлаб чиқарувчилар, товар етказиб берувчилар, харидорлар ва маҳаллий давлат органлари манфаатларининг ўзаро мувофиқлашувига эришилади.

Акциядорлик жамияти очиқ ва ёпиқ турда бўлиши мумкин.

Очиқ турдаги акциядорлик жамияти — бу акциядорлари ўзларига тегишли акцияларни бошқа акциядорларнинг розилигисиз эркин тасарруф қила оладиган жамият. У чиқарилган акцияларига очиқ обуна ўтказиш ва уларни эркин сотиш ҳуқуқига эга. Таъсисчиларнинг энг кам сони ҳам чекланмаган. Очиқ турдаги АЖ учун устав фондининг энг кичик миқдори — АЖ рўйхатидан ўтказилган санада қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг икки юз карралик миқдорига тенг бўлиши керак.

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

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

Очиқ турдаги акциядорлик жамияти ҳар йили оммавий ахборот воситаларида:

— йиллик ҳисоботни;

— бухгалтерлик балансини;

- фойдалар ва зарарлар ҳисоб varaғини;
- жамият акциялари эмиссиялари проспектини;
- умумий мажлисни ўтказиш санаси ва жойини маълум қилиб туриши шарт.

Акциядорлик жамиятини ташкил этиш учун қуйидагилар зарур:

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

- акцияларга обуна ўтказиш;

- таъсис конференциясини ўтказиш;

- жамият ва унинг акцияларини давлат рўйхатидан ўтказиш.

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

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

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

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

Барча жамоа корхоналари учун қуйидаги умумий жиҳатлар мавжуд:

- низом капиталининг тегишли бўлакларга ёки акцияларга мажбурий бўлиниши;

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

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

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

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

Корпорация атамаси лотинча „corporatio“ сўзидан олинган бўлиб, бирлашма, ҳамжамият маъносини беради. Корпорация йирик акционер жамиятлар бирлашмаси ҳисобланиб, бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчиларни бирлаштиради. Натижада ишлаб чиқариш монополлашади.

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

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

— маҳсулот сифатини ошириш ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотни янгилаш;

— тайёр маҳсулотни сотиш бўйича қатор ишларни бажариши лозим бўлади.

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

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

Холдинг ибораси инглизча „holding“ сўзидан олинган бўлиб, эга маъносини беради. **Холдинг компания** — бу мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамиятидир. Холдинг компанияси таркибига кирувчи акциядорлик жамиятлари „акцияларининг назорат пакети“ компаниянинг ихтиёрида бўлади. Бундан мақсад акциядорлик жамиятлари фаолиятлари устидан назорат ўрнатиш ва дивидендлар кўринишида фойда олишдир.

Холдинг компанияларнинг моҳияти шундаки, улар бирор бир ишлаб чиқариш вазифаларини бажаришмайди. Уларнинг вазифаси — соф бошқарувчиликдан, яъни эътиқод (ишонч)ли мулк эгаси сифатида уларга ўз акциялари ёки ак-

циялар назорат пакетини берувчи компанияларнинг фаолиятига умумий хўжалик раҳбарлигини бажаришдан иборатдир.

Ўзбекистон Республикасида холдинг компанияларнинг ҳуқуқий мақоми Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 12 октябрдаги 398- сонли қарори билан тасдиқланган Низом (холдинглар ҳақидаги Низом) асосида белгиланади. Бу Низомга мувофиқ, активлари таркибига бошқа корхоналарнинг акциялар назорат пакети кирадиган очиқ турдаги акциядорлик жамияти холдинг ҳисобланади. Холдинг компаниясига республика-мизда ташкил этилган қишлоқ хўжалиги машинасозлиги холдинг компанияси - „Ўзқишлоқхўжмашхолдинг“ни мисол қилиб келтириш мумкин.

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

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

Холдинг компаниялари икки турда бўлиши мумкин:

- молиявий холдинг;
- аралаш холдинг.

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

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

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

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

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

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

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

— юридик жиҳатдан мустақил корхоналарнинг акция пакетларини бирлаштириш йўли билан;

— янги акциядорлик жамиятларини таъсис этиш йўли билан.

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

— устав лойиҳаси;

— холдингни тузишга хоҳиш ҳақида баённома ёки таъсисчилар шартномаси;

— тузиладиган холдингга киритиш учун тавсия қилинаётган корхоналар рўйхати;

— шу корхоналардан ҳар қайсисининг ҳўжалик фаолияти турлари ва ҳажми ҳақидаги маълумотлар топширилади.

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

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

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

Кўшма корхона тузишга ҳамкорларни нима мажбур қилади? Америкалик олимлар қуйидаги омилларни келтирадилар:

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

— аниқ географик бозорга ўтиш;

— янги фаолият соҳасига ўтиш;

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

— ишлаётган ишлаб чиқариш линияларининг кенгайганлиги;

— товар ёки хизматларни сотишнинг янги тармоқлари пайдо бўлганлиги;

— мавжуд маркетингнинг самарадорлиги ошганлиги;

— такрорланиб турувчи ёки мавсумий беқарорликни (пайсайиш, ўсиш ва ҳоказо) бартараф этиш имконияти;

— кўшма корхонадаги ҳамкорлар ёрдамида ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш имконияти.

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

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

Концерн — бу ишлаб чиқариш диверсификацияси, яъни корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турининг кенгайиши, янгилашиб туриши асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация. Концерн таркибига саноат, транспорт, савдо, банк каби тармоқларга тегишли, айрим ҳолларда, дунёнинг кўпгина мамлакатлари-

да жойлашган ўнлаб ва юзлаб корхоналар ихтиёрий асосларда киради. Концерн таркибига кирган корхона ва ташкилотлар орасида ўзаро корпорацияланган турғун алоқалар мавжуд бўлиб, улар концерн ривожини йўлида умумий молиявий ресурслардан ва ягона илмий-техник имкониятлардан муштарак фойдаланадилар.

Ўзбекистонда Қурилиш материаллари ишлаб чиқариш ўзбек Давлат концерни („Ўзқурилиш материаллари“), фармацевтика саноати ўзбек Давлат акционерлик концерни („Ўзфармсаноат“), „Шарқ“ нашриёт-матбаа концерни ва бошқалар фаолият кўрсатмоқда.

Консорциум — бу аниқ иқтисодий лойиҳаларни амалга оширишни мақсад қилган корхоналарнинг муваққат бирлашмасидир.

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

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

Кооператив — бу кооперациянинг бирламчи бўғини. Кооперация эса:

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

— гуруҳ мулкчилигига асосланган хўжалик юритиш шarti;

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

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

Ўзбекистонда **қишлоқ хўжалиги кооперативи** (ширкат хўжалиги) кенг тарқалган. У товар етиштириш учун пай усулига ва асосан оила (жамоа) пудратига, фуқароларнинг ихтиёрий равишда бирлашишига асосланган, юридик шахс ҳуқуқларига эга мустақил хўжалик юритувчи субъект ҳисобланади.

Қишлоқ хўжалиги кооперативларини ташкил этиш, уларнинг фаолияти ва тугатилиши билан боғлиқ муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг „Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат хўжалиги) тўғрисида“ги қонун билан тартибга солиниб турилади.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

80-йилларнинг охирларига келиб республикамиз қишлоқ хўжалигида ижара муносабатлари: жамоа, оила, яқка тартибда ижара пудрати шаклида ривожлана бошлади.

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

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

Консалтинг фирмаларининг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

— тадбиркорлик ташаббусларини амалга ошириш учун шериклар танлаш;

— маслаҳатчилик ташкилотларининг тараққий топишига ва хорижий инвестицияларни жалб этишга кўмаклашиш;

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

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

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

— маркетинг бўйича изланишлар ўтказиш;

— хусусийлаштириш, акциядорлаштириш дастурларини ишлаб чиқиш;

— ташқи иқтисодий фаолият бўйича маслаҳат бериш;

- реклама стратегиясини ишлаб чиқиш, реклама материалларини тайёрлаш ва уларни тарқатиш;
- ҳуқуқ, молия, ташкилий бошқариш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
- интеллектуал (ақлий) мулкни ҳимоя қилиш масаласи бўйича маслаҳатлар бериш;
- ишчи хизматчиларни тайёрлаш ва малакасини ошириш;
- тадбиркорлик ва кичик бизнесни тараққий топтиришга хизмат қилувчи тадбирларни ўтказиш;
- фирма иш услубини ишлаб чиқиш;
- хавфсизлик техникаси, ишлаб чиқариш санитарияси, маданият, атроф-муҳитни ҳимоя қилиш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
- инвестицияларни жалб қилиш, имтиёзли кредит олиш, зарурий ресурсларни ва капиталларни сотиб олиш бўйича маслаҳатлар бериш ва ҳоказо.

Зарурият тугилса, консалтинг фирмалари кичик бизнес корхона раҳбарлари ва мутахассисларининг малакасини оширишни ҳам ташкил этиши мумкин. Консалтинг фирмалари кўпчилик ҳолларда савдо, саноат палатаси, республиканинг миллий ва тижорат банклари билан яқиндан алоқа ўрнатади. Бу эса уларнинг ахборот хизмати бозорини шакллантириш йўлида амалга ошираётган ишлари даражасини орттиради ва кичик бизнес тараққиёти учун сезиларли улуш қўшади.

Инжиниринг корхона — муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик ҳоидаларига асосланган ҳолда амалга оширади. Бундай корхона (фирма):

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

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

Инжиниринг корхонадан инжиниринг хизматлар бозорини фарқлаш лозим. Бу — халқаро бозорнинг бир тури, яъни инжиниринг хизматларининг давлатлараро олди-сотди қилиниши. Инжиниринг хизматлар бозорида асосий харидор ривожланаётган давлатлар бўлса, сотувчилар эса юксак ривожланган мамлакатлардир.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Тадбиркорликнинг қандай турларини биласиз?
2. Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти нимадан иборат?
3. Нима учун ишлаб чиқариш тадбиркорлиги киши фаолиятининг асосий турига киради?
4. Тижорат тадбиркорлигининг моҳиятини тушунтириб беринг.
5. Молиявий тадбиркорлик нима билан шуғулланади, унинг фаолият моҳияти нимадан иборат?
6. Консалтинг нима? Унинг истиқболи ҳақида гапириб беринг.
7. Тадбиркорликнинг қандай шаклларини биласиз?
8. Якка тадбиркорликнинг моҳияти нимада? У қандай турларга бўлинади?
9. Хусусий тадбиркорлик якка тадбиркорликдан нима билан фарқ қилади?
10. Жамоа тартибидаги меҳнат фаолияти деганда нимани тушунасан? У қандай кўринишларда бўлади?
11. Ширкат фирмаларининг қандай турларини биласиз?
12. Акциядорлик жамиятлари қандай турларга бўлинади? Уларни ташкил этиш тартиби нималардан иборат?
13. Холдинг компанияларининг моҳияти нимада ва уларнинг қандай турларини биласиз?
14. Инжиниринг ва венчур корхоналар қандай ишларни бажаради?
15. Концерн, консорциум, концессия, кооператив, картель ва синдикатларга таъриф беринг.

3- БОБ. КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ

3.1. Кичик бизнеснинг моҳияти ва кичик корхоналарни ташкил қилиш асослари

Кичик бизнес, кичик корхоналар, хусусий фирмалар — бу каби тушунчалар бозор иқтисодиёти лексикасининг ажралмас қисмига айланганлар. Булар қандай тушунчалар, кичик корхоналарнинг шаклланиш асоси ва улар фаолиятларининг тамойиллари нималардан иборат?

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

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

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

Кичик корхоналар қуйидагича ташкил қилинишлари мумкин:

- фуқаролар, оила аъзолари ва бошқа шахслар томонидан;
- давлат, ижара, жамоа, қўшма корхоналар, ҳиссадорлик жамиятлари, хўжалик ассоциациялари ва бошқалар томонидан;

- жамоат ташкилотлари томонидан;

- айтиб ўтилган идораларнинг ҳамкорлиги асосида;

- мулк эгасининг розилиги билан жамоа ташаббуси бўйича амалдаги корхоналар таркибидан ажралиб чиқиш натижасида.

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

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

Кичик бизнес фаолиятининг кенг ёйилган соҳасига эга. У хўжалик фаолиятининг барча турларини (агар улар қонун томонидан ман этилмаган бўлса) амалга ошириши мумкин. У битимлар тузиш, мулкни харид қилиш, ташқи бозорга чиқиш, савдо воситачилиги ва бошқа битимларни амалга ошириш ҳуқуқига эга.

Кичик бизнес бу хўжалик юритишнинг мустақил мавжуд бўладиган ва фаолият юритадиган шаклидир. У ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг ҳажми ва турларини мустақил белгилаши, уни ўз ихтиёрига кўра сотиши, товарлар ва хизматларга нархларни белгилаши, ривожланиш фондлари, ижтимоий соҳа, резерв фондида фойда ажратмаларининг меъёр-

ларини белгилаши, ёлланма ходимлар меҳнатларига ҳақ тўлаш шакллари ва миқдорларини мустақил белгилаши мумкин.

Барқарор фаолият учун шароитлар яратиш мақсадларида кичик корхоналар, уюшмалар, ассоциацияларга бирлашишлари, ҳар хил кооперативларнинг таркибига киришлари мумкин.

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

3.2. Кичик бизнесни белгиловчи мезонлар

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

Бозор иқтисодиётига кирган барча мамлакатларда кичик ва ўрта корхоналарни белгилашда қуйидаги мезонлардан фойдаланадилар:

1) ходимларнинг сони, сотиш ҳажми, асосий капиталнинг баланс қиймати;

2) сифат кўрсаткичлари: ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг нисбатан кичик сони; чекланган ресурслар ва қувватлар, бошқарувнинг камроқ ривожланган тизимлари ва бошқалар;

3) юқоридаги кўрсаткичларнинг биринчи ва иккинчи гуруҳларини бирлаштирувчи комбинацияланган кўрсаткичлар.

1- жадвал

Кичик ва ўрта корхоналар ўлчамини белгилаш мезонлари

Аниқланадиган корхоналар	Банд бўлганларнинг сони (одам)	Йиллик оборот (млн.евро)	Баланс қиймати (млн.евро)
Кичик	50 дан камроқ	4 дан камроқ	2 дан камроқ
Ўрта	50—250	16 дан камроқ	8 дан камроқ

Ҳар хил мамлакатларда корхоналарни катталикларига кўра у ёки бу гуруҳга киритувчи мезонлари қўлланилади. Европа Иттифоқининг методологияси бўйича кичик ва ўрта корхоналар 1- жадвалда кўрсатилган мезонлар билан белгиланади.

Хорижий мамлакатларда, қоидага кўра, 1 кишидан 20 кишигача ходими бўлган корхоналарни — хунармандчилик корхоналарига, 20 дан 100 тагача ходими бўлганларни кичик, 100 дан 500 гача ходими бўлганларни ўрта корхоналарга киритиш қабул қилинган.

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

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

Францияда кичик ва ўрта бизнес тушунчасига ишловчилар сони 19 кишигача бўлган микрофирмалар, ходимларнинг сони 20 — 299 кишига эга бўлган кичик ва ўрта корхоналарга кирадилар.

Голландияда кичик корхоналарга ишловчилар сони 10 кишигача, ўрта корхоналарга эса ходимлар сони 100 кишигача бўлган корхоналар киреди.

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

Ўзбекистон Республикасида кичик корхоналарни, қонунда кўзда тутилганидек, ходимлар сони бўйича гуруҳларга ажратиш қабул қилинган, бунини 2- жадвалдан кўриш мумкин.

Кичик корхоналар категориясига киритилувчи корхоналар

Хўжалик соҳалари	1990 й. Собиқ Иттифоқда қабул қилинган қонун бўйича	1995 й. 21 декабрда Ўзбекистон Республикасида қабул қилинган қонун бўйича
Саноат ва қурилиш	200 кишигача	50 кишигача
Ишлаб чиқариш соҳасининг бошқа тармоқлари	50 кишигача	25 кишигача
Фан ва илмий хизмат кўрсатиш	100 кишигача	10 кишигача
Ноишлаб чиқариш соҳаси тармоқлари	25 кишигача	10 кишигача
Чакана савдо	15 кишигача	5 кишигача

2- жадвалдан кўринишича, Ўзбекистон Республикасининг қонунчилиги томонидан корхоналарни кичик бизнес корхоналарига киритиш мезонларига катта ўзгартиришлар киритилган. Бу бозор иқтисодиётига ўтиш давридаги ўзгараётган вазиятлар натижасидир. Хўжалик амалиёти жамият ижтимоий- иқтисодий ҳаётнинг тез ўзгараётган шароитлари ва хўжалик юритиш усулларини, бозор муносабатларининг динамик характерини кўрсатади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йилнинг 9 апрелидаги „Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланишини янада рағбатлантириш тадбирлари ҳақида“ги Фармони, Ўзбекистон Республикасининг „Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари ҳақида“ги Қонуни (25.05.2000- й.) билан юқорида кўрсатиб ўтилган мезонларга баъзи бир ўзгаришлар ва қўшимчалар киритилган (3-жадвал).

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

соҳасида инфратузилмавий ташкилотлар фаолиятини такомиллаштириш учун ғоятда муҳимдир.

Ходимларнинг сони кичик ва ўрта бизнес субъектларининг асосий кўрсаткичидир. У фирманинг барча ходимларини, шу жумладан, шартномалар бўйича ва ўриндошлик бўйича ишловчиларни ҳақиқатдан ишланган вақтини ҳисобга олиш билан ҳамда вакилликлар, филиаллар, корхонанинг бошқа ажратилган бўлинмалари ходимларини ҳисобга олиш билан аниқланади. Белгиланган сондан ошиб кетган ҳолда кичик корхона ошиб кетишга йўл қўйилган давр ва кейинги уч ой давомида имтиёзлардан маҳрум бўлади.

3.3. Кичик бизнеснинг хусусиятлари ва имкониятлари

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

Кичик корхоналар ишлаб чиқараётган маҳсулотларининг турларини ўзгартириб, истеъмолчиларнинг ўзгарувчан талабларига кўра товарлар ишлаб чиқариш билан бозор ҳолатини ўзгаришига тез жавоб қайтариш қобилиятига эгалар. Улар одамларнинг мавсумий эҳтиёжлари (қишки ва ёзги дам олиш, музқаймоқ, яхна ичимликлар ишлаб чиқариш)ни тўлароқ ва сифатлироқ қондиришлари мумкин.

3- жадвал

Кичик ва ўрта бизнес субъектлари ва улардаги ходимларнинг йиллик ўртача сони

Субъектлар	Фаолият соҳаси	Ходимларнинг йиллик ўртача сони
Микрофирмалар	Ишлаб чиқариш соҳалари. Савдо, хизмат кўрсатиш, ноишлаб чиқариш соҳасининг бошқа тармоқлари	10 кишигача 5 кишигача

Кичик корхоналар	Саноат. Қурилиш, қишлоқ хўжалиги ва ишлаб чиқаришнинг бошқа тармоқлари. Фан, илмий хизмат кўрсатиш, чакана савдо ва ноишлаб чиқариш соҳасининг бошқа тармоқлари	40 кишигача 20 кишигача 10 кишигача
Ўрта корхоналар	Саноат. Қурилиш. Қишлоқ хўжалиги, бошқа ишлаб чиқариш соҳалари, улгуржи савдо. Чакана савдо, хизматлар соҳаси ва бошқа ноишлаб чиқариш соҳалари	100 кишигача 50 кишигача 30 кишигача 20 кишигача

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

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

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

Кичик фирманинг раҳбари бошқа ҳар қандай фирмаларга қараганда кўпроқ даражада хўжайинлик туйғусини ҳис қилади, зеро, у юқори идораларнинг буйруқларидан тўлалигича озод, бу ерда бир шахсда мулк эгаси, менежер, молиячи, бизнесмен бирлашади. Моддий ва маънавий муваффақиятни олиш мақсадида унумдор меҳнат қилиш учун қудратли қўшимча

рағбат мана шундан иборатдир. Тадбиркор ташаббускорона, матонат билан ва ижодий ишлашга катта манфаатдорликни намоён қилади.

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

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

Кичик корхоналарнинг меҳнатни ташкил қилишда меҳнат тақсимотининг алоҳида тамойилларини йўлга қўйиш, ходимларнинг иш соҳасида бир-бирларини ўзаро алмаштири олиши улар ўртасидаги ишончли муносабатлар каби хусусиятларини ҳам таъкидлаб ўтиш зарур. Ишлаб чиқаришнинг кичик кўламлари жамоада меъёрий руҳий шароитни яратиш, ходимлар қўнимсизлигини камайтириш, раҳбарлар ва бўйсунувчи ходимлар ўртасидаги муносабатларни демократик асосда қуриш, ташаббускорлик, ижодкорлик муҳитини яратиш билан бирга ҳар бир жамоа аъзосининг юқори масъулиятли фаолиятини йўлга қўйиш имконини беради.

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

3.4. Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнеснинг аҳамияти

Жаҳоннинг барча мамлакатларида кичик ва ўрта бизнес (КЎБ) корхоналари миллий иқтисодиётнинг пойдевори ҳисобланади. Ялпи миллий маҳсулотнинг ўсиш суръатлари ҳал қилувчи даражада айнан уларга боғлиқ, аслида, аҳолининг фаровонлик даражаси ҳам унинг қанчалик ривожланганлиги билан белгиланади.

Бозор иқтисодига йўналтирилган кўпгина мамлакатларда кичик ва ўрта тадбиркорлик экспорт бозорлари фаолиятида фаол иштирок этиб, ялпи ички маҳсулот (ЯИМ)нинг кўпайишига кўмаклашиб ва ходимларнинг катта контингенти бандлигини таъминлаб, иқтисодиётнинг асосини ташкил қилади. Бунга 4-жадвал маълумотлари яққол мисол бўлади.

4- жадвалдан кўринишича, бир қатор мамлакатларда кичик ва ўрта бизнеснинг умумий иқтисодиётдаги улуши анча

4- жадвал

Баъзи мамлакатларда кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланганлик даражаси¹

Мамлакатлар	КЎК сони (минг)	1000 кишига тўғри келадиган КЎК сони	КЎКда банд бўлганларнинг умумий бандлик соҳидаги улуши (%)	КЎКнинг ЯИМ даги улуши (%)
Буюк Британия	2930	46	49	50—53
Германия	2290	37	46	50—54
Италия	3920	68	73	57—60
Франция	1980	35	54	55—62
ЕИ мамлакатлари	15770	45	72	63—67
АҚШ	19300	74	54	50—52
Япония	6450	50	78	52—55

¹ Блинов А. Условия регулирования малого бизнеса. — Российский экономический журнал, №7, 1998.

катта ва ҳатто устувордир. Меҳнатга яроқли аҳолининг ярмидан кўпроғи шу соҳада ишлайди ва бу соҳа бутун маҳсулотнинг 50 — 67 фоизини ишлаб чиқаради.

Ўзбекистон ҳали бу кўрсаткичларга ета олмаган. Бу Ўзбекистонда ҳали кичик бизнесни ривожлантиришнинг салоҳиятли имкониятлари тугамаган ва ривожланган мамлакатлар кўрсаткичларига эришиш бўйича узоқ ва машаққатли иш олиб борилиши зарурлигини кўрсатади.

Мамлакатнинг тадбирколик иқлими ҳақида, биринчи навбатда, кичик бизнес соҳасидаги ишларнинг ҳолати бўйича мулоҳаза қиладилар. У асосий ролни ўйнайди ва иқтисодиёт солиғининг барометри ҳисобланади. Ташқи сармоядорлар у ёки бу иқтисодиётга сармояларни инвестициялаш ҳақидаги қарорни қабул қилишдан аввал кичик ва хусусий бизнеснинг ривожланганлик даражасини мажбурий тартибда ўрганишлари тасодифий эмас. Уларнинг фикрига кўра бу ўтказилаётган иқтисодий ислохотларнинг кўзгуда акс эттирилиши, бозор иқтисодиёти жараёнлари барқарорлигининг кафолати ҳисобланади.

Ўзининг „Сони“, „Панасоник“, „Тошиба“, „Мицубиси“, „Сейко“ корпорациялари билан дунёга машҳур бўлган Японияни олайлик. Бу корпорациялар мамлакатнинг иқтисодий юзини тўлиқ даражада белгиламайдилар. Япониянинг умумий иқтисодиётида улар фақат бир фоизни ташкил қиладилар, 99 фоизи эса — бу кичик ва ўрта корхоналар. Япон иқтисодиётининг муваффақияти кўпроқ кичик ва ўрта бизнеснинг фаолиятига боғлиқ. Бу кичик ва ўрта корхоналар нафақат муваффақиятли ишлайдилар, балки саноат гигантларига қудратли рақобатни ташкил қиладилар, улар шубҳасиз ўзларининг кичик шерикларисиз бутун жаҳонга машҳур бўла олмасдилар. Японияда катта корпорациялар маҳсулотларининг деярли 40% кичик ва ўрта корхоналардан иборат бўлган субпудратчилар томонидан бажарилади.

Америкаликлар йирик корпорациялар иқтисодиётининг суяги бўладилар, унинг мускуллари эса, катта бизнесни ҳаракатга келтирувчи кичик компаниялардир, дейдилар. Масалан, „Дженерал электрик“ компанияси асосан кичик корхоналар бўлган субпудратчиларнинг 45 мингта фирмалари билан боғланган.

Шундай қилиб, ҳар қандай мамлакатнинг иқтисодий солоҳиятида кичик бизнеснинг роли ғоятда каттадир. Бошқача қилиб айтганда, у давлатнинг муваффақиятли ривожланиши

ва гуллаб-яшнашининг ўлчовидир. Шунинг учун Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнес, фермер ва деҳқон хўжаликлари, якка тартибдаги тадбиркорларнинг ривожланишини рағбатлантиришга алоҳида эътибор қаратилган:

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

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

- кичик корхоналар енгил ва озиқ-овқат саноатининг салмоғини ошириб, мамлакатни хом ашёвий йўналтирилганлик ҳолатидан чиқариб, иқтисодиётни таркибий қайта қуришга фаол таъсир қиладилар;

- кичик корхоналар, иқтисодиётнинг двигатели бўлгани ҳолда, соҳавий ва минтақавий якка ҳокимликни бартараф қилишга, рақобат соҳасини кенгайтиришга ёрдам берадилар;

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

- кичик корхоналар экспортга мўлжалланган ва рақобатбардош маҳсулотларни ишлаб чиқариш билан шуғулланиб, мамлакатнинг экспорт салоҳиятини оширадилар;

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

- кичик фирмалар унутилган, анъанавий халқ амалий санъати, бадий ҳунармандчиликнинг тикланишига кўмаклашадилар, бу нафақат иқтисодиёт, балки халқнинг маданий меросини тиклашда ғоятда муҳимдир.

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

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

кичик бизнес меҳнатни қўллаш соҳасини кенгайтириш, иш билан банд бўлмаган аҳолини ва самарасиз ишловчи корхоналардан озод бўлган ходимларни ишга жойлаштириш учун янги имкониятлар яратишга; бошқача қилиб айтганда, ишсиз одамлар сонини қисқартиришга имкон беради;

• кичик бизнеснинг ривожланиши ҳисобига хусусий мулкчилик соҳаси кенгайди, бу жамият ва давлатнинг таянчи бўлиб хизмат қилувчи ўрта ҳоллар синфининг шаклланиши, мамлакатда барқарорликнинг муҳим шарти бўлиб хизмат қилади.

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

3.5. Ўзбекистонда кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши

Мустақиллик йилларида республикамизда кичик бизнес сезиларли ривожланди. Аммо кичик корхоналарни ташкил қилиш суръати, уларнинг барқарор ривожланиши ва умумий иқтисодий тизимдаги ўрни ҳали бозор иқтисодиёти талабларига тўла жавоб бермайди. Кичик бизнесни ривожлантириш йўлида кўплаб қийинчиликлар пайдо бўлди, уларни фақат давлат томонидан кўрилган ташкилий ва иқтисодий-ижтимоий чоратадбирлар асосидагина бартараф қилиш мумкин.

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

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

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

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

— уларнинг 72 фоизи солиқларнинг юқорилигидан шикоят қилган;

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

— тадбиркорларнинг 83 фоизи хусусий корхоналарни рўйхатдан ўтказишда қийинчиликлар мавжудлигини билдирган ва ушбу расмийликларнинг жуда мураккаблиги, талаб қилинадиган қўшимча ҳужжатларнинг ҳаддан ташқари кўплигини, рўйхатдан ўтказиш муддати 3 кун ўрнига 20 кун ва ундан ҳам узоққа чўзилиб кетаётганлигини айтган;

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

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

— тадбиркорларнинг 69 фоизи тадбиркорлик фаолияти шакллари орасида моддий ва молиявий ресурслар олишда тенгсизлик мавжудлигини айтган;

— тадбиркорларнинг 66 фоизи давлат ва бошқа органларнинг корхоналар фаолиятига аралашаётганларини билдирган;

— тадбиркорларнинг 50 фоизи иқтисодий, статистик ва ишлаб чиқариш-технологик ва ҳуқуқий ахборот билан етарли таъминланмаганлигидан шикоят қилган;

— 80 фоиз тадбиркорлар суғурта ташкилотларининг фаолиятдан қониқмаганлигини билдирган;

— тадбиркорларнинг 80 фоизи тижорат банкларидаги ўз ҳисоб рақамларида турган пул ресурсларини эркин тасарруф қилиш учун шароитлар йўқ деб ҳисоблайди;

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

Тадбиркорлар дуч келаётган қийинчиликлар ва муаммоларнинг бундай узун рўйхатини келтиришдан мақсад — уларнинг хўжалик юритиш жараёнида қандай кўплаб тўсиқларга дуч келаётганлигини, уларнинг бозор муносабатларига ўтиш даврида қандай омиллар билан курашаётганликларини кўрсатишдир. Буларнинг барчаси уларга нисбатан фаол ва динамик қўллаб-қувватлаш сиёсатини олиб бориш кераклигидан далолат беради. Фикримизга яна бир далил сифатида ўтказилган яна бир тадқиқот натижаларига эътиборингизни қаратамиз (5-жадвал).

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

Тадбиркорлик фаолиятида кузатилаётган кўплаб қийинчиликлар ва камчиликлар кичик бизнесни барпо этиш ва ривожлантиришни жиддий кўллаб-қувватлаш зарурлигини тасдиқлайди. Бу аввало, тадбиркорлик фаолиятининг ўзи билан боғлиқ бўлган, кичик бизнесни ташкил қилишнинг моҳия-

5- жадвал

Ўзбекистонда кичик бизнес соҳасидаги муаммолар
(тадбиркорлар ўртасида олиб борилган сўров натижалари асосида)

Муаммолар	Муаммо йўқ	Муаммо бор	Жавоб йўқ
Бозор конъюнктураси ҳақида, янги технологиялар ҳақидаги ахборотнинг етарли эмаслиги	32	41	27
Стратегик хом ашё ресурсларидан фойдаланишнинг чекланганлиги	8	64	28
Хом ашё, асбоб-ускуналар сотиб олиш, хорижий кредит линиялари бўйича кредит маблағларни қайтариш учун валюта олиш имкониятларининг чекланганлиги	10	58	32
Кучли солиқ босими, мажбурий бюрократик процедураларнинг кўплиги	12	76	12
Фоиз ставкаларининг юқорилиги туфайли кредит-молия ресурслари олишдаги қийинчиликлар	13	46	41
Профессионал кадрларнинг етишмаслиги	42	17	41
Ўз маҳсулотини экспорт қилиш учун хорижий бозорларни билмаслик	30	35	35
Маркетинг маълумотларининг етишмаслиги	29	31	40

тидан келиб чиқадиган қийинчиликлардир. Кўпгина кичик корхоналарда тадбиркорларнинг ўзлари таъминот, савдо, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, иқтисод, бухгалтерия ва шу каби барча бошқарув функциялари билан якка тартибда шуғулланадилар. Табиийки, бир кишига бу мураккаб функцияларнинг барчасини профессионал даражада бажариш қийинлик қилади. Шунинг учун хўжалик жараёнларида қабул қилинаётган қарорлар ҳар доим ҳам самарали бўлавермайди, бу эса кичик корхоналарнинг банкрот бўлишига олиб келаётган асосий сабаблардан биридир.

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

Шунингдек, ишбилармонларга жиноятчилик (мафия, рекэт ва ҳоказолар)нинг таъсирини ҳам эътибордан четда қолдирмаслик керак, бундан ташқари, маъмурий амалдорлар, мансабдор шахсларнинг бюрократлиги ва бошқа салбий ҳолатлар ҳали ҳам мавжудлигини эсдан чиқариб бўлмайди. Мисол тариқасида солиқ хизматларининг нотўғри ҳаракатларини келтириш мумкин: бир хато учун икки марталаб жарима солиш, жарима санкцияларининг ҳаддан ташқари юқорилиги, етарлича таҳлил ва текширишларсиз жарима солиш; тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоялаш учун керакли шарт-шароитларнинг йўқлиги, солиқ амалдорлари жавобгарлигининг аниқ белгилаб қўйилмаганлиги ва ҳоказо.

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

— кичик ва ўрта корхоналарни замонавий ва истиқболли ривожлантиришнинг методологик масалалари на ҳудудий ва на соҳавий миқёсда ишлаб чиқилмаган. Республика иқтисодиётини ривожлантиришнинг умумий кўрсаткичларида кичик бизнеснинг миқдорий таркиби ва салмоғини аниқ ҳисобга

олиб бориш тизими йўқ. Айрим тадбиркорлик фаолият турларининг роли ва тутган ўрнини аниқлаш қийин. Ахборот таъминотига оид муаммолар кичик бизнесни ривожлантириш тенденцияларини аниқлашга, тадбиркорлик жараёнининг муайян йўналишларини ва устувор соҳаларини танлашга имкон бермайди;

— республика ва маҳаллий ҳокимият органларидаги маъмурий-буйруқбозлик тизими тушунчалари билан эскича фикрлайдиган раҳбар ходимларнинг эскича қарашлари сақланиб келмоқда, уларнинг бозор шароитларига мослаша олмаётганлиги яққол сезилиб турибди. Бунинг оқибатида кўпгина прогрессив (илғор) ҳуқуқий актлар ва ҳукумат қарорлари етарлича тўлиқ ва ўз вақтида бажарилмаётир;

— соҳавий ва ҳудудий бошқарув органлари тадбиркорларнинг муаммоларини ҳал қилишга шошилмаётир, уларнинг фаолияти чуқур таҳлил қилинмаётир, уларда кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш соҳасида интуиция йўқ. Бозор иқтисодиётида юзага келган инфраструктура ҳали натижа бермаётганлиги туфайли бизнесменлар ахборот хизматларидан маҳрум, улар бизнес-режалар тузишда ёрдамга, малакали маслаҳатларга, аудитор хизматларга муҳтож;

— маҳаллий органлар тадбиркорларга бўш иш ўринларини, бино ва иншоотларни, тугалланмаган қурилиш объектларини, фойдаланилмаётган транспорт воситаларини бериш бўйича шошилиш ҳаракат қилмаётир. Улар кичик ва ўрта корхоналарда давлат буюртмаларини жойлаштириш билан деярли шуғулланмайдилар;

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

— тижорат банклари ва бизнес-фонд томонидан кўплаб чеклашлар мавжуд. Кўплаб расмийликларнинг ҳал қилинмаганлиги туфайли имтиёзли кредитлар олиш айниқса қийин;

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

Тадбиркорлар дуч келаётган бир қатор „майда“ камчиликлар ҳам мавжуд. Лицензияланадиган фаолият турлари қонунда белгиланган. Бироқ, Тошкент ҳокимиятида барча маиший муассасалар лицензияни Тошшаҳармаишийхизмат уюшмаси-

дан олиши ҳақида қарор қабул қилинган бўлса-да, у ерда эса лицензия олишни истовчилар маиший хизмат кўрсатиш уюшмасига аъзо бўлишга мажбурланмоқда.

Яна бир мисол. Ижара шартномаси бир йилга тузилади. Бу давр мобайнида хоналарни фақат таъмирлаш мумкин. Йил тугагач, ижара берувчи ижара муддатини узайтиришни истамайди ёки ўз фойдасига мос келадиган янги шартларни ўртага қўяди.

Белгиланган тартибга кўра фирма хом ашё ва материаллар сотиб олиш учун айланмадаги нақд пулларнинг фақат 5 фоиздан фойдаланиши мумкин. Бу маблағлар вужудга келадиган хўжалик масалаларини ҳал қилиш учун етарли эмас.

Буларнинг барчаси кичик корхоналарни ташкил қилинган пайтдан барқарор фаолият босқичига қадар қўллаб-қувватлаб бориш зарурлигини яна бир бор тасдиқлайди.

Хўш, тадбиркорлар ёрдамни кимдан кутиши керак? Аввало дўстлар ва танишлардан (пул топиш йўлларида бири). Эски алоқаларга мурожаат қилиш ҳам мумкин. Баъзи фирмалар ўз маслаҳати билан ёрдам қилиши мумкин. Яна тадбиркорларнинг турли бирлашмалари — иттифоқ ва уюшмалар бор. Аммо энг асосий ёрдам фақат давлат томонидан, унинг марказий ва маҳаллий бошқарув органлари томонидан бўлади.

Бундай қўллаб-қувватлаш сўнги йилларда тобора кенгайиб, кучайиб бормоқда. Кичик бизнесни ривожлантириш ва қўллаб-қувватлашга, рағбатлантиришга қаратилган янги қонун ва фармонлар нашр қилинмоқда, бу ҳақда юқорида айтиб ўтилди.

1995 йилда „Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш давлат дастури“ тасдиқланди. Унда кичик бизнесга ёрдам кўрсатиш учун масъул органлар, моддий маблағ манбалари ва қўллаб-қувватлаш шакл ва усуллари рўйхати батафсил келтирилган.

Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузурида Иқтисодий ислохотлар, тадбиркорлик ва хорижий инвестициялар бўйича Маҳкамалараро кенгаш ишлаб турибди. Ушбу кенгаш тадбиркорлик секторини ривожлантириш стратегиясини ишлаб чиқиш билан шуғулланади, кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлашнинг бозор иқтисодиёти тамойилларидан келиб чиқадиган асосий йўналишлари, шакл ва усуллари белгилайди, кичик бизнеснинг умумий мафкурасини шакллантиради.

Олий Мажлис ҳузуридаги Иқтисодий ислохотлар ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш қўмитаси ҳам тадбиркорлик

фаолиятининг қонуний таъминотини такомиллаштириш масалари билан шуғулланади. Унинг вазифалари доирасига тадбиркорларнинг манфаатларини қонуний асосида ҳимоя қилиш, ҳокимият ижроия органлари томонидан тадбиркорларнинг қонун билан кафолатланадиган ҳуқуқларига риоя қилиш устидан назорат қилиб бориш киради.

Кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш соҳасида ҳукумат миқёсида ҳам кўп ишлар қилинмоқда. Масалан, 1998 йилнинг май ойида Вазирлар Маҳкамасининг „Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида“ги қарори қабул қилинди.

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

Давлат томонидан берилаётган ёрдамдан ташқари, Ўзбекистонда тадбиркорликнинг барпо этилиши ва ривожланиши мобайнида тадбиркорларнинг ноҳукумат ва нотижорат ташкилотларига бирлашиш йўли билан ўз-ўзини қўллаб-қувватлаш шакллари тобора кенг тарқалмоқда. Ушбу ташкилотлар тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилади, ўз аъзоларини турли шаклларда қўллаб-қувватлайди ва уларга хизматлар кўрсатади. Булар қаторига Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси, Шахсий ва деҳқон хўжаликлари уюшмаси, Ишбилармон аёллар уюшмаси, анъанавий бадиий хунармандчилик ва усталар уюшмалари, Туристик ташкилотлар уюшмасини киритиш мумкин.

3.6. Кичик ва ўрта бизнесни давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг хориж тажрибаси

Кўпгина ривожланган мамлакатларда кичик ва ўрта корхоналарнинг вужудга келиши ва муваффақиятли хўжалик юриштиши давлат ёрдами воситасида таъминланади. Уларда бу ишда жуда катта ижобий тажриба тўпланган, ундан бизнинг шароитларимиз ва хусусиятларимизни ҳисобга олган ҳолда фойдаланиш мумкин.

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

- кичик бизнесни қўллаб-қувватлашга йўналтирилган махсус қонунларни қабул қилиш;
- корхоналар фаолиятининг умумий ва хусусий томонларини (масалан, кичик фирмаларда бошқарув усулларини) такомиллаштиришни, бизнес билан шуғулланишни истаётганларга молиявий ёрдам кўрсатишни, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни кўзда тутувчи маълум мақсадга қаратилган давлат режаларини ишлаб чиқиш;
- КЎКни қўллаб-қувватлашнинг таркибий-ташкилий хизматларини ташкил қилиш (масалан, барча префектуралар ва муниципалитетларда ўз идораларига эга кичик бизнеснинг япон миллий маъмурияти);
- КЎКларга давлатнинг молиявий ёрдам кўрсатиши (Италияда кичик фирмалар илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларини молиялаштиришга катта маблағлар ажратилади);
- КЎКни кафолатлаш ва имтиёзли кредитлаштириш фирмаларини ташкил қилиш (Англияда кичик корхоналарни молиялаштиришни таъминловчи махсус фирмалар бор, бунинг устига давлат қарзларининг 70% ни кафолатлайди);
- кичик корхоналар фаолиятини имтиёзли солиққа тортишни кенг тарқатиш (масалан, Францияда ҳар йили 10000 га яқин корхоналар тўлиқ ёки қисман солиқ тўлашдан озод қилинадилар).

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

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

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

Кичик корхоналарга кўпчилик ярим ҳукумат ташкилотлари ёрдам кўрсатадилар: хизматлар савдоси соҳасидаги сиёсат бўйича кўмита, Президент қошидаги хусусий тадбиркорлик муаммолари бўйича махсус комиссия, саноат рақобатбардошлиги масалалари бўйича комиссия ва бошқалар.

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

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

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

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

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

Тижорат банклари ҳам давлат ва жамоа фондларининг востачилигида кичик ва ўрта корхоналарга ёрдам кўрсатадилар.

Хитой. Хитойда олиб борилаётган солиқ ва молия сиёсати, ташқи савдо, инвестицион сиёсат соҳаларида ислохотларнинг чуқурлашуви кичик ва ўрта корхоналарнинг тез ривожланишига ёрдам берган. Айниқса, қишлоқ хўжалиги, посёлка саноати деб номланган кичик ва хусусий ишлаб чиқариш тез ривожланган. Курилиш материаллари ишлаб чиқаришнинг 70%, тайёр кийим-кечакларнинг 40%, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг 80%и КЎКнинг улушига тўғри келади. Хитой қишлоқлари ялпи ижтимоий маҳсулотининг 60 % посёлка корхоналарининг улушига тўғри келади.

Посёлка корхоналарининг муваффақиятли фаолият юртиши ва арзон иш кучининг мавжудлиги уларни хорижий инвестицияларни жалб қилувчи объектга айлантирган.

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

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

Саноатни ривожлантириш сиёсатининг ажралмас қисми сифатида КЎКларнинг ривожланишини қўллаб-қувватлаш сиёсати соҳасида йирик қонунчилик базаси ташкил қилинган: КЎКларни рағбатлантириш ҳақидаги декрет (1966 й.), КЎКларнинг субконтрактли ишларини рағбатлантириш ҳақидаги қонун (1978 й.), фақат КЎК ишлаб чиқарадиган товарлар рўйхати (1982 й.), КЎК ўзаро ёрдам фонди ҳақидаги қонунлар (1984 й.), КЎК бошқарув барқарорлиги ва бошқалар. Ёрдам, биринчи навбатда, юқори экспорт салоҳиятига эга бўлган корхоналарга кўрсатилади.

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

- КЎК учун голланд кенгаши;
- КЎК масалалари бўйича тадқиқотлар ва консалтинг институти (иқтисодий ва ижтимоий дастурларни ишлаб чиқади);
- КЎК учун сиёсатнинг қироллик федерацияси;
- ижтимоий бизнес ташкилотлари соҳавий аломат бўйича иш берувчилар ва ходимларнинг ҳамкорлигини таъминлайдилар;
- савдо палатаси — консалтинг хизматлари кўрсатади;
- КЎК институти (12 минтақавий филиалларга эга) — ишчи-хизматчиларни ўқитиш, КЎКларга маслаҳат бериш билан шуғулланади;
- ўқиш вақтида шахсий КЎКларни очган талабаларга ёрдам кўрсатиш учун „Мини-корхоналар фонди“ ташкил қилинган;
- иккита Олий ўқув юрти КЎК учун мутахассисларни тайёрлайди;
- кечқурунлари қатнаш мумкин бўлган кўпгина турли хил курслар ишлайди. Буларда ишни энди бошловчилар шахсий

ишни очиш, бизнес-режалар тузиш, маслаҳатлар ва ахборотлар олиш мақсадида ўқишлари мумкин.

Тадбиркорлар ўз фаолиятлари учун жавобгарликни тўлалигича ўз зиммаларига оладилар, ҳукумат эса ёрдамчи ролни ўйнайди. Аммо, шунга қарамасдан, давлат катта ёрдам кўрсатади. Иқтисодиёт вазирлиги қошида КЎК хизматлари бўйича бош директорат ташкил қилинган. Маҳаллий ҳокимиятлар корхоналарни тузиш, бизнес-марказларни ташкил қилиш, тадбиркорлик фаолиятига лицензия бериш масалалари бўйича махсус хизматларни бажарадилар.

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

- КЎК конфедерацияси;
- савдо палатаси;
- хунармандлик ишлари бўйича палата;
- қишлоқ хўжалиги палатаси;
- инвестицион хавф-хатарни суғурталашнинг француз жамияти;

- бизнесни ташкил қилиш маркази ва бошқалар.

Миллий даражада КЎК қўллаб-қувватлаш сиёсати давлатнинг топшириғи бўйича ҳаракат қилувчи вазирликлар ва муасасалар томонидан назорат қилинади:

Қуйидаги шаклдаги молиявий ёрдам қўлланилади:

- бошловчилар учун кафолатсиз, фоизсиз қарз (сўз бериш остида қарз);

- 5 йил давомида тўланадиган кичик фоизли қарзлар; ишини йўқотган ва бизнесни бошлашни истовчилар учун 32 минг франкгача субсидиялар ажратиш;

- имтиёзли солиққа тортишнинг турли шаклларидан фойдаланиш.

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



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Ким кичик ва хусусий корхоналарнинг субъекти ҳисобланади?
2. Кичик бизнес фаолиятининг тарқалиш соҳалари қанақа?
3. Кичик корхоналар ким томонидан ташкил қилиниши мумкин?

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

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

Янги корхонани ташкил этиш бир неча босқичдан иборат. Ушбу босқичларнинг кетма-кетлиги 7- чизмада акс эттирилган.

Янги корхонани ташкил қилишда таъсисчилар таркиби белгиланиб, таъсис ҳужжатлари, яъни корхона Низоми, корхонани ташкил этиш ҳақидаги таъсисчилар шартномаси ва



7- чизма. Янги корхонани ташкил қилиш тартиби.

бошқа меъерий ҳужжатлар ишлаб чиқилади. Шу билан бир қаторда корхона раҳбари ва тафтиш комиссияси раисини тайинлаш ҳақида иштирокчилар мажлисининг 1- сонли баённомаси расмийлаштирилади. Сўнгра банкда вақтинчалик ҳисоб рақами очилади. Бу ҳисоб рақамига корхона рўйхатдан ўтгандан кейин 30 кун ичида Низом капиталининг 50 фоизи келиб тушиши лозим. Кейин корхона таъсис этилган жойидаги маҳаллий ҳукумат идоралари томонидан давлат рўйхатидан ўтади.

Биржа, аудиторлик фирмалари ва чет эл сармоясига эга бўлган корхоналар эса Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлигида рўйхатдан ўтадилар.

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

— корхонани рўйхатдан ўтказиш тўғрисида таъсисчи ёки таъсисчиларнинг аризаси;

— нотариал идоралари томонидан тасдиқланган икки нусхадаги таъсис ҳужжатлари (корхона Низоми, корхонанинг таъсис шартномаси);

— корхона манзилени тасдиқловчи ҳужжат;

— давлат божини тўлаганлиги тўғрисида банк томонидан берилган ҳужжат;

— ҳокимиятнинг ваколатли органлари томонидан корхонанинг номланиши тўғрисида берилган гувоҳнома;

— муҳр ва тамғанинг уч нусхадаги намунаси.

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

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

Корхона маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораларига зарур ҳужжатларни илова қилиб, ариза топширган пайтдан бошлаб, узоғи билан 3 иш кунда давлат рўйхатидан ўтказилиши керак. Корхонанинг давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги маълумотлар Ўзбекистон Республикаси ягона давлат реестрига киритиш учун 10 кун муддат ичида Молия вазирлигига хабар қилинади. Корхона давлат рўйхатидан ўтказилган кундан бошлаб ташкил этилган ҳисобланади.

Давлат рўйхатидан ўтказилган корхонага: ҳокимиятнинг корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги қароридан кўчирма нусхаси, ҳокимият рўйхатидан ўтказилган ва тасдиқланган корхона Низоми ҳамда корхонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги тўғрисидаги давлат ордери топширилади.

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

- думалоқ муҳр ва тамғага буюртма бериши;
- банкда ҳисоб рақами очтириши;
- солиқ инспекциясидан рўйхатдан ўтказиши;
- аҳолини ижтимоий ҳимоялаш фондидан рўйхатдан ўтказиши;
- бандлик марказидан рўйхатдан ўтказиши керак.

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

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

Банкда ҳисоб рақами очиш учун қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

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

Шундан сўнг банк муассасаси аризачига ҳисоб рақами очди, унинг рақамини корхона Низомининг асл нусхасига ёзади ва бош ҳисобчининг имзоси қўйилиб, банкнинг гербли муҳри босилади.

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

Солиқ рўйхатидан ўтиш учун муайян ҳужжатлар мажбурий талаб этилади.

Солиқ тўловининг идентификация номери солиқ тўловчиларга, юридик шахсларга Давлат солиқ инспекциясига ҳужалик юритувчи субъектларни рўйхатдан ўтиш шаклини тўлдирган маълумотлар асосида берилади.

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

Тадбиркорлик субъектлари ўз идентификация номерини Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодексига мувофиқ қўлланиладиган барча ҳужжатларда кўрсатиши шарт.

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

Агар корхона акциядорлик жамияти сифатида шаклланаётган бўлса, унинг таъсисчилари акцияларни сотиб олиш учун унга обуна бўлиши лозим. Акцияларни сотиб олиш учун обуна очик бўлганда таъсисчилар келажакда акцияларга обуна бўлиш ҳақида хабарнома чиқаради. Хабарномада акциядорлик жамиятининг предмети, мақсади ва муддати, таъсис мажлисининг вақти, Низом жамғармасининг ҳажми, акцияларнинг миқдори ва тури, уларнинг қиймати, акцияларга ёзилиш муддати ва бошқа маълумотлар кўрсатилган бўлади. Акцияга обуна бўлганлар таъсис мажлиси бўлган кунига қадар акциялар қийматининг 30% ини киритиши лозим. Агар акциялар таъсисчилар ўртасида бўлинадиган бўлса, бадал миқдори 50% дан кам бўлмаслиги лозим. Акциядор барча акцияларни акциядорлик жамиятини рўйхатдан ўтказгандан сўнг бир йилдан кечиктирмасдан сотиб олиши лозим.

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

- акциядорлик жамиятини тузиш;
- акциядорлик жамияти низомини тасдиқлаш;
- акцияларга обуна тугагандан сўнг низом жамғарма миқдорини аниқлаш;
- акциядорлик жамияти бошқарув органини сайлаш ва бошқалар.

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

Тадбиркорлик фаолиятининг айрим турлари билан шуғулланиш учун давлат томонидан вакил қилинган органлардан лицензия олгандан кейингина ижозат берилади. Лицензия берувчи органлар 6-жадвалда келтирилган.

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

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

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

6-жадвал

Лицензия берувчи органлар

Т/р	Лицензия берувчи органлар	Фаолият турлари
1.	Вазирлар Маҳкамаси	* ракета-космик мажмуи; * алоқа тизимлари; * қимматбаҳо металллар; * қимматбаҳо тошлар қазиб олиш; * қимматбаҳо тошлар ва металллардан заргарлик буюмлари ясаш; * ҳаво транспорти ва ҳоказолар.
2.	Адлия вазирлиги	юримдик шахсларнинг юримдик фаолият билан шуғулланишга, масалан, адвокатлик маслаҳати, нотариал идора ва бошқа фаолиятларга.
3.	Молия вазирлиги	қимматли қоғозларни чиқариш; лотерея ўйинларини ўтказиш ва ҳоказо.
4.	Марказий банк	валюта қийматликлари билан операциялар ўтказиш ва ҳоказо.

5.	Ички ишлар вазирлиги	овчилик ва спорт ўқотар қуроллари ҳамда уларга ўқ-дорилар ишлаб чиқариш, тузатиш ва сотиш; совуқ қуроллар ишлаб чиқариш ва сотиш; таркибида наркотик моддалар бўлган экинларни экиш, қайта ишлаш ва сотиш; наркотик моддалар тайёрлаш, сотиш ва ҳоказо.
6.	Соғлиқни сақлаш вазирлиги	фармакологик препаратлар ишлаб чиқариш ва сотиш; тиббий хизмат кўрсатиш; парфюмерия ва косметика буюмлари, маиший кимё товарларини тайёрлаш ва ҳоказо.
7.	Халқ таълими, Олий ва ўрта махсус таълим вазирликлари	соғломлаштириш ва болалар, ўсмирлар ҳамда ёшлар лагерларини ташкил қилиш; хусусий ўқув муассасаларини очиш ва ҳоказо.
8.	Ўзбекистон почта ва телекоммуникациялар агентлиги	алоқа хизмати кўрсатиш ва ҳоказо.

Лицензияда қуйидагилар кўрсатилган бўлади:

- лицензия бераётган муассаса номи;
- юридик шахснинг номи ва манзили ёки тадбиркорлик фаолиятини амалга ошираётган шахснинг исми-шарифи, тўрар жойи;

- лицензия берилаётган фаолият тури;
- фаолиятни амалга ошириш қоидалари ва шарт-шароитлари;

- лицензиянинг рўйхат рақами, берилган вақти ва муддати.

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

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

4.2. Хорижий мамлакатларда фаолият кўрсатаётган кичик бизнес корхоналари

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

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

Табийки, бу хусусиятлар бир-биридан фарқланади. Биз инкубатор деганда сунъий равишда жўжа очирish апаратини тушунамиз. Бизнес инкубатори деганда эса бирор бир корхона (ташкилот)нинг бошқа кичик корхоналарга иш юритиш учун қулай шароит яратиш бериши, яъни жой, ускуна, маслаҳат, керакли капитал олишда ёрдам бериш вазифасини бажариши тушунилади.

Уйдаги бизнес ушбу райондаги теваарак-атроф тинчлигини бузмаслиги лозим. Бу фаолият уйдан ташқарига ҳам чиқиши мумкин. Уй бизнеси хизматининг турлари уйдан ташқарида ҳам бажарилиши мумкин, масалан, пианинони тузатиш, тренерлик иши, экскурсовод иши, маслаҳат хизматлари ва бошқалар.

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

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

Кўчма ёки вақтинчалик савдо тармоғи кичик бизнесда кенг тарқалган. Ушбу савдо тармоқларида кийим-кечак, пойабзал,

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

Ва ниҳоят, кичик уйларда савдо қилиш. Бу савдо тури катта куч, ташвишни талаб қилмайди. Муаммо хонадонларда ўтказиладиган турли хил тўйларга таклиф олишдадир.

Кўриб чиқилган бизнесларнинг барча турлари осондек кўринадди. Уларни ҳар томондан ўрганиш, яхши кузатиш ва хулоса чиқариб, тўғри қарорга келиш шахсий ишни ташкил этишга ёрдам беради.

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

— сиёсий омиллар — тизимнинг сиёсий барқарорлиги, мулк ва инвестицияларнинг ҳимояланиши;

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

— ҳуқуқий омиллар — бизнес ва тадбиркорликка оид қонунчилик асосининг мавжудлиги ва бошқалар.

Кейинчалик янги ташкил қилинаётган корхонанинг ташкилий-ҳуқуқий масаласини хал этиш лозим. Иккинчи бобда тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий шакллари кўриб чиқилган эди. Ушбу шакллардан бирини танлашда корхонанинг дастлабки капиталини ҳисобга олиш лозим. Аксарият тадбиркорлар иш юритиш учун масъулияти чекланган жамият шаклини танлашади. Таъкидлаш керакки, ушбу шаклда иштирокчилар жамият мажбуриятлари учун жавоб бермайди. Улар жамиятга киритган ўз улушларининг таваккали учунгина зарар кўради.

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

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

Техник-иқтисодий асослаш. Ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ корхонани ташкил қилишда корхонанинг техник-иқтисодий асосланишини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Техник-иқтисодий асослашга қуйидагиларни киритиш лозим:

1. Ишлаб чиқаришга мўлжалланган товарларга бўлган таълабни таҳлил қилиш.

2. Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари:

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

б) ишлаб чиқариш дастури;

в) дастурни бажариш учун керак бўлган асосий ишлаб чиқариш фондига тегишли машина, асбоб-ускуна ва жиҳозларнинг мавжудлиги;

г) ишлаб чиқариш қувватларининг мавжудлиги ёки уларнинг лойиҳаси;

д) асосий ишлаб чиқариш фондларининг мавжудлиги;

е) айрим турдаги маҳсулот ёки хизматларнинг самарадорлиги;

ё) амортизация тўловларининг миқдори.

3. Молиявий кўрсаткичлар:

а) сотилган маҳсулот ёки хизмат кўрсатишдан олинishi мўлжалланган маблағ;

б) моддий ва унга тенглаштирилган бошқа сарф-харажатлар;

в) бюджетга ўтказиладиган тўловлар;

г) соф даромад;

д) иш ҳақи жамғармаси;

г) ташкил этилаётган бошқа жамғармалар миқдори.

4. Ижтимоий кўрсаткичлар:

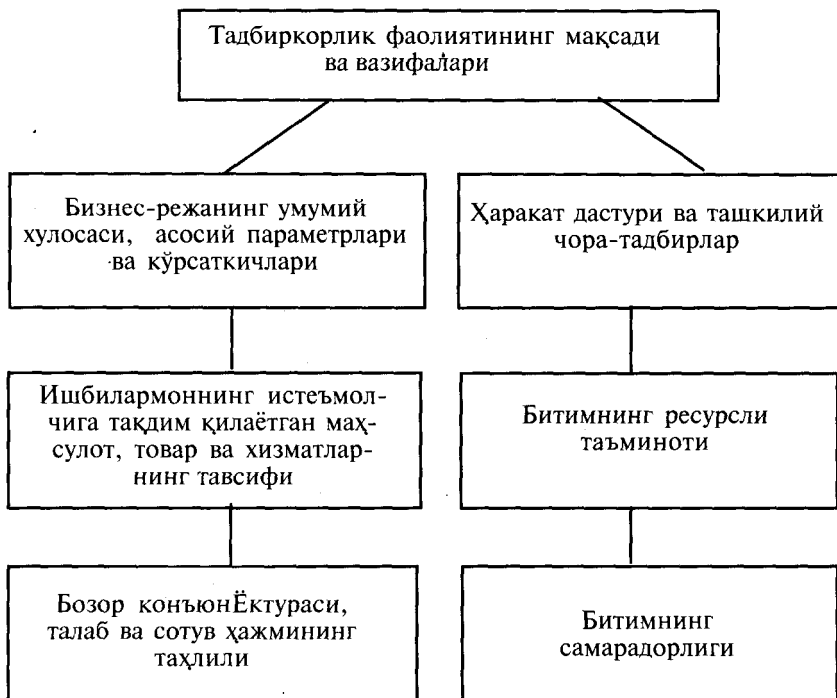
а) ишчиларнинг тахминий сони;

б) кутилаётган иш ҳақи миқдори;

в) бир ишчига тўғри келаётган сотиш миқдори;

г) ногиронлар ва пенсионерлар меҳнатидан фойдаланиш имконияти.

Бизнес-режанинг мазмуни. Корхона фаолиятини муваффақиятли олиб боришда бизнес-режа муҳим роль ўйнайди. Бизнес-режанинг тузилиши ва мазмуни қатъиян чегараланмаган. Бизнеснинг фикримизча, етти бўлимдан иборат бизнес-режа энг мақбулдир (8- чизма). Ушбу бизнес-режани батафсил кўриб чиқамиз.



8- чизма. Тадбиркорлик фаолиятининг бизнес-режаси.

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

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

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

Бизнес-режа тузувчиларнинг диққат марказида, марказий, устувор масаладан ташқари, бошқа мақсад ва вазифалар ҳам туриши керак. Масалан, ижтимоий мақсадлар, тадбиркорлик мақомини кўтариш, махсус мақсад ва вазифалар, ҳомийлик тадбирлари ва бошқалар.

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

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

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

3- бўлим. «Ишбилармоннинг истеъмолчига тақдим қилаётган маҳсулот, товар ва хизматларнинг тавсифи» деб номланиб, унда қуйидагилар тақдим этилади: ишбилармон ишлаб чиқарган маҳсулотнинг кўрсаткичлари ёки унинг тавсифи: таърифи, модели, сурати ва бошқалар; ишбилармон ишлаб чиқарган товар истеъмолчилари ва у қониқтирмоқчи бўлган истеъмоллар (харидонинг товарни сотиб олишга қодирлиги ҳақида башорат; товар сотиб олувчи ҳудуд, аҳоли гуруҳи, ташкилотлар ҳақида маълумот; товарларни маълум вақт доирасида истеъмол қилиш ҳақидаги маълумот, бу маълумотда товарга бўлган ўзгарувчан талабга таъсир этувчи омиллар ҳам акс эттирилади); ишлаб чиқарилган товарни сотиш нархини башорат қилиш.

4-бўлим. „Бозор конъюнктураси, талаб ва сотув ҳажмининг таҳлили“ — талабни ўрганиш ва нархларни башорат қилишнинг давоми. Бу бўлим ишлаб чиқаришнинг ҳажми ва товарнинг сотилишини вақт мобайнида белгилаб беради.

Бизнес-режани тайёрлаш жараёнида бозорнинг тадқиқоти, таҳлили ва баҳоланиши бир томондан, олдиндан тахмин қилишга асосланса, иккинчи томондан, бўлажак хари-

дор ёки савдо ташкилоти билан бўлган дастлабки битимга таянади.

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

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

4- бўлимни ишлаб чиқишда бошқа ишбилармонлар мавжудлигини, рақобатчилар борлигини, уларнинг имконияти ва қобилияти, шунингдек, нарх сиёсатини билиш лозим. Бундан ташқари, бизнес-режага рақобатни ҳисобга олган ҳолда товарнинг сотилиш ҳажми киритилади.

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

Ташкилий тадбирлар дастурий ҳаракатларнинг узвий қисми бўлиб, бизнес-режа бажарилишининг бошқарув услубини; лойиҳа бошқарувининг ташкилий тузилмаларини; ижро этувчи ҳаракатларнинг мувофиқлаштириш услубини қамраб олади. Меҳнат ҳақининг махсус шаклини ўрнатиш, рағбатлантириш, кадрларни танлаб олиш, уларни тайёрлаш (масалан, фақат вақтбай маош тўлаш, шакланган ҳақ тўлаш, кадрлар билан таъминлаш), ҳисоб, назорат ишлари ташкилий тадбирларга киради.

6- бўлим. «Битимнинг ресурсли таъминоти». Бу бўлимда ишбилармонлик лойиҳасини амалга ошириш учун керак бўлган ресурслар тури ва ҳажми, ресурсларни олиш манбаи ва услуби ҳақида маълумотлар берилади.

Ресурсли таъминот қуйидагиларни қамраб олади: моддий ресурслар (материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, хом ашё, энергия, иншоотлар, асбоб-ускуналар ва бошқалар); меҳнат

ресурслари; молиявий ресурслар (жорий пул маблағлари, капитал қўйилмалар, кредитлар, қимматбаҳо қоғозлар); ахборот ресурслари (статистик, илмий-техник ахборот).

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

Лойиҳаларни асослаш жаҳон амалиётида маблағларни қўйилиши ҳақидаги қарорни тайёрлашда бир неча умумий кўрсаткичлар қўлланилади. Улар қуйидагилардан иборат:

- соф жорий қиймат;
- рентабеллик;
- самарадорликнинг ички коэффиенти;
- капитал қўйилмаларнинг қайтариш даври;
- пулнинг максимал сарф-харажати;
- зарарсизлик меъёрлари.

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

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

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

Капитал қўйилмаларнинг қайтарилиш даври. Бу кўрсаткич капитал қўйилмаларнинг ўз-ўзини қоплаш муддати сифатида амалда кенг қўлланилади. Бу даврда функционал-маъмурий зарарлар ҳисобдан чиқарилгандан кейин асосий капитал қўйилмалар қопланади. Қайтарилиш даври дисконтлаш ёки усиз ҳисоб қилиш-қилмаслик очяқ масала бўлиб қолмоқда.

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

Зарарсизлик меъёрлари. Бу ишлаб чиқарилаётган маҳсулот партияларининг минимал ўлчови бўлиб, «нол даромад» олинади, яъни сотувдан келган даромад ишлаб чиқаришдаги харажатга тенг. У қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$\text{Зарарсизлик меъёрлари} = \frac{\text{доимий харажатлар}}{\text{солиштирма нарх} - \text{солиштирма ўзгарувчан харажатлар}}$$

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

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

2. Киритмани баҳолаш. Бу ерда корхонанинг баъзи муҳим хусусиятлари кўрсатилади, яъни унинг бозорда эгаллаган ўрни, давқеи, сотув тизими ва бошқалар.

3. Маҳсулотни ва сотиш бозорини таърифлаш.

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

5. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш қувватлари. Корхонанинг ишлаб чиқариш ҳолати, ишлаб чиқариш қувватларининг ҳолати таърифланади.

6. Ходимлар ва меҳнат муносабатлари.

7. Ташкил этиш ва бошқариш. Умумий-ташкилий чизмалардан ташқари, олий лавозимли шахслар ва раҳбар ходимларининг қисқача биографик маълумотлари берилади.

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

9. Молиявий маълумот. Кейинги 5 йил ичидаги молиявий ҳисоботлар кўриб чиқилади. 5 йиллик истиқболли молиявий аҳвол таърифланади.

10. Ликвидлик. Қарзлар, айланма воситалар ҳолатининг таҳлили, компаниянинг солиқлари, қарзлари рўйхатдан ўтказилади.

11. Шартномалар. Корхона иштирок этган барча шартнома ва битимлар таърифи берилади.

12. Бухгалтериянинг бошқа ҳисоб-китоблари. Рўйхатга олинмаган мулк (квартира, меҳмонхона, шифохона, профилакторий ва бошқалар)нинг қисқача баёни берилади.

Бундан ҳам қисқача бизнес-режанинг чизмаси Г.Берл томонидан тақдим этилган.¹ У қуйидаги бўлимларни қамраб олади:

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

2. Шахсий воситалар. Бу ерда иш асосчиси, унинг ҳамкорлари, оила аъзоларининг қўшган шахсий ҳиссасини кўрсатиш муҳим аҳамият касб этади.

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

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

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

Кўрсатилган бешта бўлимлар учун 11 ёрдамчи шакллар тузиш лозим.

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

2- шакл. Шахсий молиявий декларация.

3- шакл. Корхонанинг батафсил таърифи.

4- шакл. Бозорнинг таҳлили.

5- шакл. Рақобатчилар.

6- шакл. Корхонанинг жойлаштирилиши.

¹ Берл Г. Создать свою фирму. М., Дело, 1994. 20—21- бетлар.

7- шакл. Корхонанинг ишчилари.

8- шакл. Бошқарув.

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

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

11- шакл. Раҳбар учун қисқача хулоса.

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

Г.Берл АҚШ турли штатларининг тўққиз районлари ишбилармон бошқарувчиларининг трести ҳисобланмиш ишбилармонлар форуми маъқуллаган намунали бизнес-режанинг таърифини келтиради.¹ Бу қуйидагилардан иборат:

Ҳажми 40 бетдан кам.

Спираль маҳкамлагич билан маҳкамланган.

Муқовада компаниянинг номи ёзилган.

Титул варағида эса компаниянинг номи ва манзили ёзилган.

Режа икки бетда ёзилган компаниянинг бугунги операциялари ва режалари ҳақидаги қисқача ахборотдан бошланади.

Бўлинмаларнинг номлари илова қилинган. Матнда етакчи ходим ва инвесторлар ҳақида батафсил маълумотлар берилган.

Бухгалтерия ҳисоботи бўйича маслаҳатчиларнинг ва юрис-консультантларнинг тақризлари келтирилади.

Намунавий бизнес-режанинг яна бир ўзига хос хусусияти бор эди: ҳар бир бет ўнг томондан ёзилган эди. Чап томонида эса бетнинг ўнг томонида жойлаштирилган матн мазмунининг хусусиятлари кўрсатиб ўтилган эди. Чап томондан матнни ўқиб, бутун бизнес-режа ҳақида тушунча ҳосил қилиш мумкин эди. Зарур ҳолатда режа билан қизиқувчи киши бетларнинг ўнг томонида жойлаштирилган бутун матнни ўқиб чиқиши мумкин эди.

Бизнес-режани ишлаб чиқишда ундаги бўлимлар таърифи қисқа, тушунарли бўлишига алоҳида эътибор бериш лозим. Чунки булар бизнес-режага қизиқувчи шахс ёки банк ходимининг ундаги материалларни ўқиш-ўқимаслигини белгилаб беради. Хулоса қисқача бўлиб, бизнес-режанинг барча бўлим-

¹ Берл Г. Создать свою фирму. М., Дело, 1994, 46- бет.

ларини қамраб олиши лозим. Хулосада қуйидаги маълумотлар мавжуд бўлиши тавсия этилади:

- корхонанинг номи, унинг юридик манзили;
- алоқа қилиш учун шахс, унинг телефони;
- бизнеснинг тури;
- керакли заём;
- заёмнинг мақсади;
- мавжуд активлар;
- маҳсулот — бозор (маҳсулотнинг қисқача таърифи, унинг реал сотиш имкониятлари);
- бошқарув (асосий мулк эгасининг ва унинг ёрдамчиларининг таърифи);
- молиявий режалар;
- сотиш ва даромад ҳажмининг ўсиш имкониятлари.

4.4. Янги корхонани бошқариш

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

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

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

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

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

Кейинги босқичда ишлаб чиқариш базаси шаклланади. Ишбилармон ишлаб чиқариш ва омборхона, асбоб-ускуналарни ижарага олиши, хом ашё ва материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, тублаш қисмларини сотиб олиши, ишчи кучини жалб этиши керак. Корхона асбоб-ускуналарни ишлаб чиқарувчилар, хом ашё ва материаллар таъминотчилари, воситачи фирмалар билан муносабат ўрнатади. Керакли ишчиларни меҳнат биржалари, эълонлар ёрдамида жалб қилиш мумкин.

Молиявий воситаларни жалб қилиш муҳим босқичлардан ҳисобланади. Фаолиятининг дастлабки пайтларида ишбилармоннинг ишни бошлаш учун моддий маблағлари етарлича бўлмайди. Пул маблағлари камчилигини акцияларни чиқариш, яъни корхона капитали ва даромадига бўлган ҳуқуқни қисман бошқаларга бериш, тижорат банкларидан заёмлар олиш йўли билан бартараф этиш мумкин. Бунда корхона акция ёки қарз мажбуриятларини сотиб олувчи юридик ва жисмоний шахслар, тижорат банклари билан ўзаро алоқа қила бошлайди. Банк кредитлари қисқа муддатли, ўрта муддатли ва узоқ муддатли бўлиши мумкин. Бозор муносабатларига ўтиш жараёнида корхона ва банклар учун қисқа муддатли кредит бериш шакли кенг қўлланилмоқда. Қисқа муддатли кредитлар банклар томонидан, одатда, 30, 60 ва 90 кунга берилади.

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

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

Корхонанинг бошқарув органини ташкил этиш. Янги ташкил этилган корхонанинг асосий муаммоларидан бири фаолиятли организмни бунёд этишдир. Унинг доирасида ишчилар ўз фаолият мақсадларини ва унга эришиш йўлларини аниқ англашлари лозим. Агарда янги ташкил этилган корхона яхши ишлайдиган ва яхши бошқариладиган ишлаб чиқаришга айланмаса, у таназзулга дуч келиб, жалб этилган катта капитал ҳам, маҳсулотнинг юқори сифати ҳам, ҳатто унга бўлган талаб ҳам ёрдам бермайди.

Нью-Йорк университети Бизнес мактабининг профессо-ри Питер Друкернинг фикрича, янги корхонадаги бошқарув куйидагиларни талаб қилади:

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

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

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

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

Агарда бозордан узилиш янги корхоналар учун дастлабки вақтда „қасаллик“ бўлса, молиявий омил, яъни нотўғри молиявий сиёсат олиб бориш бундай корхоналар тараққиётининг

кейинги босқичларида жиддий хавф туғдиради. Муаммо шундан иборатки, ишбилармонлар янги корхоналарни ташкил этганда, биринчи навбатда, катта даромад олишга интилади. Лекин, дастлабки вақтда, асосий эътиборни ишлаб чиқариш, ривожланиш, фаолият, пул оқимини тартиблаштириш учун молиялаштириш манбаини топиш лозим. Янги корхона қўшимча капитал билан таъминлангандагина ривожланиши мумкин, яъни ишбилармонлик молияни бошқарувисиз бўлмайди.

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

Ўз куч ва қобилиятини самарали ишлатиш соҳаларини аниқлаш янги корхонани бошқарув омилларидан биридир. Янги корхона ривожланиб, тараққий этиши билан бирга ишбилармонларнинг вазифалари ўзгариб боради. Кўп ишбилармонлар содир бўлаётган ўзгаришларни доимо англай ололмай, янги шароитда нима қилишини билмай қоладилар. Мана шу шароитда ишбилармон ўзига: „Менинг қобилиятим ва қизиқишим нималарга мойил?“, „Қайси ишда мен ўзимни кўрсата оламан?“, „Корхонанинг қайси бир иш йўналишида мен фойда келтираман?“ каби саволлар бериб, тегишли қарор қабул қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Масалан, „Полароид“ фотокамерасининг ихтирочиси Эдвин Ленд ўз компаниясига 13 йил раҳбарлик қилган. Унинг раҳбарлигида компания ниҳоятда тез ривожланиб кетган. Шароитни таҳлил қилгач, Э. Ленд маълум вақтдан кейин ўзи компанияга раҳбарлик қилолмаслигини, бу ишни профессионал мутахассислар бошқариши кераклигини тушунди. Ўзи эса илмий изланишлар билан шуғуллана бошлади, яъни кўпроқ самара келтирадиган соҳада фаолият кўрсатишга ўтиб кетди.

Э. Ленд ўзига лаборатория куриб, компанияда олиб бориладиган фундаментал тадқиқотларни бошқарди, фирманинг тезкор бошқарувини махсус тайёрланган мутахассисларга топширди. Бу каби мисоллар ишбилармонлик соҳасида талайгина.

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

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

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

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

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

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

Шу билан бирга тизим баъзи камчиликлардан холи эмас. Унинг энг асосий камчилиги қисман мустақилликни йўқотишидир. Франчайзи корхонаси бош фирма билан юридик битим билан боғланган бўлиб, унинг қонун-қоидалари талабига бўйсунди, франчайзер компаниясининг кўрсатмаларида баён этилган бизнесни олиб бориш услубларига риоя қилади. Бу эса, ўз навбатида, ташаббускорликни йўқотишга олиб келади.

Франчайзинг тизимидаги қатор камчиликларга қарамасдан унинг устуворлиги кўзга ташланади. Бунинг жаҳонда шу

тизим усулида фаолият кўрсатаётган корхоналар мисолида кўриш мумкин. Бизнинг иқтисодий соҳасида ҳам бизнеснинг франчайзинг тури ривожланиши муқаррардир.

4.5. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иқтисодий муаммолардан бири бўлиб, катта таваккалчиликни талаб этади. Сарфланган маблағларни қайтариш, қоплаш муддати қанчалик узоқ бўлса, бу хавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради. Чунки, бу муддат ичида бозор конъюнктураси ҳам, нархнаволар ҳам, иш ҳақи тўловлари ҳам зимдан ошиб боради. Шунинг учун, иқтисодий барқарор бўлмаган шароитларда (айниқса, бу ҳолат нафақат айрим товар бозори, балки бутун мамлакат учун хос бўлса) харажатлар тезроқ қопланадиган самарали лойиҳаларга маблағ сарфлаш мақсадга мувофиқдир. Бундай ёндашиш илмий-техника тараққиётининг суръати энг юқори бўлган ва янги технология ёки маҳсулотларнинг кириб келиши олдинги инвестицияларни тезда қадрсизлантириб юбориши мумкин бўлган тармоқлар учун жуда муҳимдир. Бундан ташқари, пулни олувчи етарли обрўга эга бўлмаса ва маблағ эгаси узоқ муддатга унга пулни ишонишни хоҳламаса ҳам маблағнинг ўзини қоплаш муддатига қараб иш кўрилади.

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

Бунинг учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга ошираемиз.

Корхона харажатларини қоплаш муддати қуйидаги формула орқали ҳисобланади.

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

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

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

Фараз қилайлик, инвестиция миқдори мисолимиздаги каби бўлиб, йиллар бўйича кўзда тутилладиган тушумлар қуйидагича бўлсин:

- биринчи йилда — 25 минг сўм;
- иккинчи йилда — 35 минг сўм;
- учинчи йилда — 48 минг сўм;
- тўртинчи йилда — 54 минг сўм.

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

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

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

мати ўртасидаги фарқни ҳисобга олган ҳолда, *дисконтлаштирилган* усулини қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Пулларнинг ёки сарфланган маблағларнинг «бугунги» ва «кечаги» қийматлари ўртасидаги фарқни ҳисобга олиш учун инвестицияларнинг қопланиши ҳисоб-китоб қилинаётганда келгусидаги даромадлар дисконтлаш коэффицентларига кўпайтирилади. Дисконт коэффицентлари қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$K_d = \frac{1}{(1 + K) \times T}, \quad (2)$$

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

K — фоиз ставкаси, %;

T — инвестиция ажратилган вақтдан бошлаб ўтган вақт, кунлар.

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

$$K = \frac{1}{1 + 0,3} = 0,769 \text{ ни ташкил этади.}$$

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

Шундай қилиб, банк ставкаси 10% бўлган ҳолда,

дисконтланиш
коэффиенти:

дисконтланиш
даромадлари:

1- йилда — $1 / (1 + 0,1) = 0,9091$; $25000 \cdot 0,9091 = 22728$ сўмни;

2- йилда $1 / (1 + 0,2) = 0,8333$; $35000 \cdot 0,8333 = 29166$ сўмни;

3- йилда — $1 / (1 + 0,3) = 0,7692$; $48000 \cdot 0,7692 = 36922$ сўмни

ташкил этади. Жами бўлиб, уч йилда дисконтланган, яъни сўмнинг бугунги кундаги харид қилиш қобилятида ифодаланган даромадлар ҳажми 88816 сўм ($22\,728 + 29\,166 + 36\,922$) ни ташкил этади. Демак, фирма бўйича инвестициянинг тўлиқ суммасини қоплаш учун фирмага 31 184 ($120\,000 - 88\,816$) сўм етишмаяпти. Мана энди, тўртинчи йилда инвестиция умумий ҳажмининг етишмаётган қисмини янада аниқроқ қилиб ҳисоблаб чиқишимиз мумкин. Демак, тўртинчи йилда дисконтланган даромадлар:

$1 / (1 + 0,4) = 0,7142$; $54000 \cdot 0,7142 = 38567$ сўми ташкил этади.

Энди фирма учун инвестициянинг етишмаётган суммасини (31 184 сўм) ҳисоблаб чиқилган тўртинчи йилдаги инвестиция суммаси (38 567 сўм) га бўлиб 0,81 га эга бўламиз. **Шундай қилиб, фирма инвестицияларининг қопланиш муддати 4 йилни эмас, балки 3,81 йилни ташкил этар экан.** Ваҳоланки, фирма инвестиция харажатларининг маълум вақт ўтиши билан қиймати (таннархи) нинг ўзгариб боришини ҳисобга олмасдан амалга оширган олдинги ҳисоб-китобларимиздаги муддат 3,22 ни ташкил этган эди. Аммо, белгиланган даврлардаги муддатлар ичида барча омилларни ҳисобга олиб, янада аниқроқ ҳисоблаб чиққан инвестицияларни қопланиш кўрсаткичи ишлаб чиқилаётган лойиҳа учун ажратилган маблағларнинг 4 йил муддатга зўрға етишини кўрсатди. Агар, банк кредитларининг фоизлари ҳам инфляция даражасини ҳисобга олиб борса, унда ушбу лойиҳани қабул қилиш мақсадга мувофиқ эмасдир. Шунинг учун, инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни ишлаб чиқиш давомида кўзда тутилаётган (иқтисодий) омиллардан ташқари, кўзда тутилмаган (табiiй, ижтимоий) омилларни эътиборга олган ҳолда бир неча вариантларини ишлаб чиқишни тақозо этади.

Лекин буни қандай амалга ошириш мумкин?

Бундай ҳолатларда мавжуд барча инвестициялаш вариантларини инвестицияларнинг фойдалилик даражаларини аниқлаш орқали ўрганиб чиқиш тавсия этилади. Фойдалилик кўрсаткичи сифатида **фойдалилик коэффиценти** деб аталувчи катталикдан фойдаланиш мумкин. У қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\text{Фойдалилик коэффиценти} = \frac{\text{кўзда тутилган даромадлар суммаси}}{\text{кўзда тутилган харажатлар суммаси}} \quad (3)$$

Кўзда тутилган даромадлар суммаси бу инвестициялаштирилаётган мазкур лойиҳани амалга ошириш эвазига келгусида олинадиган фойда ҳажмидир. Лекин у келгусида кутилаётган абсолют миқдорларда эмас, балки юқорида таъкидланганидек, дисконтлаш коэффицентлари билан тўғриланган ҳолда юзага келади. Бошқача қилиб айтганда, формуланинг суратида сўмнинг бугунги қийматида ифодаланган даромадлар суммаси акс этади.

Кўриб чиқиладиган инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун сарфланадиган барча харажатлар ҳажми ҳам худди шундай ҳисобланади. Бу ҳисоб-китоблар бир неча йилдаги инвестиция лойиҳаларини амалга оширишга қаратилгандир, агар инвестициялаштириш қисқа муддатларга (3 ой, 6 ой ёки 1 йилга) мўлжалланган бўлса, бундай ҳолда харажатлар ва даромадларни дисконтлашнинг ҳожати йўқ.

Фойдалилик коэффициентига асосланиб, агар коэффициент 1,00 дан юқори ёки унга тенг бўлган тақдирдагина инвестициялаштириладиган лойиҳаларни амалга ошириш мақсадга мувофиқдир.

Бироқ, бу ҳисоб-китоб ҳам етарли эмас. Чунки, маблағ билан таъминлаш тақчиллиги юқори бўлган шароитларда фойдалилик коэффициентлари юқорироқ бўлган лойиҳаларни қўллаш афзалдир. Буни қуйидаги мисолда кўриб чиқайлик. Дейлик, иккита инвестицион лойиҳа тақдим қилинган бўлсин.

Биринчи лойиҳа бўйича харажатлар ҳажми 200 минг сўмни ташкил этиб ва бу жами 1 млн.сўм миқдорда дисконтланган даромад келтириши кўзда тутилган. Бунда соф даромад 800 минг сўмни ташкил этади.

Иккинчи лойиҳа бўйича эса жами харажатлар ҳажми 50 минг сўмни талаб этган ҳолда, дисконтланган даромадлар ҳажми эса 450 минг сўмни ташкил этади. Бунда соф даромад 400 минг сўмга тенгдир, яъни биринчи лойиҳадан 2 марта камдир.

Сиздаги мавжуд маблағ эса 200 минг сўмни ташкил этиб, биринчи лойиҳани инвестициялаштириш имкониятига эгадирсиз. Хўш, бу мақсадга мувофиқми?

Албатта, йўқ. Чунки, биринчи лойиҳа учун фойдалилик коэффициенти 5 га ($1 \text{ млн.сўм} : 200 \text{ минг сўм}$), иккинчи лойиҳа учун эса 9 га ($450 \text{ минг сўм} : 50 \text{ минг сўм}$) тенг эканлигини ҳисоблаб чиқиш унчалик қийин эмас. Демак, агар 200 минг сўм маблағингизни фойдалилик коэффициенти 9 га яқин бўлган бир нечта кичик лойиҳаларга сарф қилсангиз, натижада сиз 1,6 млн. сўмга яқин соф даромадга эга бўласиз. Бу эса биринчи лойиҳа даромадига нисбатан 2 мартага кўпдир.

Бироқ ҳаётда фойдалилик коэффициентлари бир хил бўлган бир нечта лойиҳалар бир вақтнинг ўзида камдан-кам ҳоллардагина учрайди. Бу коэффициентлар кўпинча бир-биридан кескин фарқ қилади. Шунинг учун қайси лойиҳани танлаш масаласи ҳал қилинаётганда, авваламбор, уларнинг фойдалилик коэффициентларини катталиклари бўйича, яъни ушбу коэффициентлар миқдорини камайиб бориш тартибинини кўрсатувчи схема тузиб, кузатиб бориш мақсадга мувофиқдир.

Буни харажатлар ва даромадлар миқдорига қараб қуйидаги жадвал тарзида ҳам ифодалаш мумкин.

7- жадвал

«Азизбек» кичик корхонасининг инвестициялаштирилган лойиҳалар бўйича фойдалилик коэффициентларининг ҳисоб-китоби

Лойиҳа	Кўзда тутилган харажатлар суммаси, минг сўм	Кўзда тутилган даромадлар суммаси, минг сўм	Фойдалилик коэффициенти	Ранглар
А	600	840	1,4	1
Б	900	1305	1,45	2
В	300	390	1,3	3
Г	700	770	1,1	4
Д	1200	1260	1,05	5

Ушбу жадвалдан кўринадики, агар кичик корхона 2,5 млн. сўмлик лойиҳаларни инвестициялаштириш имкониятига эга бўлса, бу маблағларни А, Б, В ва Г лойиҳалар учун сарфлаш мақсадга мувофиқ бўлиб, жуда катта даромад келтириш имконияти бўлса-да, Д лойиҳадан воз кечмоқ зарурдир.

Агар фойдалилик коэффициенти эътибор бермасдан, фақат кўзда тутилган даромадларнинг максимал миқдорларига қараб иш юритилганда Д, Б ва В вариантлар танланган бўларди. Бунда жами харажатлар 2,4 млн. сўмни ташкил этган ҳолда, корхона даромади 2,955 млн. сўмни ташкил қиларди. Агар фойдалилик коэффициенти ҳисобга олиб тузилган инвестиция лойиҳасини амалга оширганда, олинadиган даромад ҳажми 3,305 млн.сўмни ташкил қилиши мумкин эди.

Юқорида таъкидланганлардан ташқари, амалда бўлиши мумкин бўлган комплекс лойиҳаларни эътиборга олиш ҳам жойиздир. Бу ҳам инвестиция маблағларини ажратишнинг вариантларидан бири бўлиб, бунда маълум бир лойиҳа бир вақтда бошқа бир лойиҳа билан параллел амалга оширилиши мумкин. Масалан, янги цех қурилиши бутун заводга хизмат қилadиган энергетика ёки тозалаш иншоотлари реконструкцияси учун маълум даражада маблағ қўйишни талаб этади. Бундай ҳолда, иккала инвестиция маблағини сарфлаш лойиҳасининг

хам фойдалилик коэффициентини ҳисоблаб чиқиш лозим. Бунда ушбу коэффициентларнинг индивидуал даражаларига эътиборни қаратиш шарт эмас. Мисол учун, фирмада 600 минг сўм маблағ сарфлаб, 840 минг сўм миқдорда даромад келтириладиган лойиҳа бор. Бунда фойдалилик коэффициенти $1,4$ ($840/600$) ни ташкил этади. Лекин, шу билан бирга, фирма умумзавад хўжалигини такомиллаштиришга яна 100 минг сўм сарфлаши зарур. Бу эса даромадлиликни фақат 60 минг сўм миқдоридоғина ўсишига олиб келади ёки бошқача қилиб айтганда, бу лойиҳа бўйича фойдалилик коэффициенти 1 дан кичик бўлиб, $0,6$ ($60/100$) ни ташкил этади. Бироқ, агар бири билан боғлиқ бўлган ушбу лойиҳалар бўйича инвестициялар миқдорини ва кутилаётган даромадларни кўшсак, бунда биринчи ҳолатда 700 минг сўм ($600+100$), иккинчи ҳолатда эса 900 минг сўм ($840+60$) келиб чиқишини кўрамиз. Шундай қилиб, умумий (интеграл) фойдалилик коэффициенти $1,29$ ($900/700$) ни ташкил этади, яъни 1 дан анча юқори. Бу эса бизга иккала лойиҳани бир вақтда амалга ошириш учун қанча маблағ сарфлаш мумкинлигини кўрсатади.

Фойдалилик коэффициентларидан фойдаланиш — ўзининг оддийлиги ва қулайлиги билан ажралиб турадиган усул бўлиб, етарлича асосли қарорлар (хулосалар)ни қабул қилишга ёрдам беради. Ягона мураккаблиги шуки, кўзда тутилаётган даромадларни ва инвестицияларни дисконтлаштириш бўйича ҳисоб-китобларни тўғри амалга оширишдан иборатдир. Айниқса, у янги очилаётган ва иш бошлаётган корхона ва фирмалар учун жуда фойдалидир.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Янги корхона ташкил қилиш учун қандай босқичларни босиб ўтиш лозим?
2. Ташкил этилмоқчи бўлган шахсий корхоналарнинг қандай турларини биласиз?
3. Ташкил этмоқчи бўлган корхонангизнинг техник-иқтисодий асосланиши (ТИА) нималардан иборат?
4. Бизнес-режа нима? Унинг мазмунини очиб беринг.
5. Ташкил этилмоқчи бўлган корхонанинг ишлаш ва бошқарув тизими нималардан иборат?
6. Франчайзингнинг устуворлиги ва камчилиги нималардан иборат?
7. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилишни изоҳлаб беринг.

5.1. Бошқарув структураси, бошқарув бўғини ва бошқарув босқичи

Корхонани бошқаришнинг мақсадга мувофиқ структурасини вужудга келтириш тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан биридир.

Корхонанинг бошқарув структураси деганда, бошқарув мақсадларини амалга оширувчи ва функцияларни бажарувчи, бири бири билан боғланган турли бошқарув органлари ва бўғинларининг мажмуи тушунилади.

Бошқарув структураси ишлаб чиқариш структураси деб ҳам юритилади. Бунда бошқаришни ташкил этишнинг дастлабки ва белгилловчи омили ишлаб чиқариш жараёни ҳисобланади. У ўзаро боғланган асосий, ёрдамчи ҳамда хизмат кўрсатувчи жараёнлардан иборат бўлиб, бу жараёнлар бўлимлар ва ходимлар ўртасида меҳнат тақсимотини талаб қилади. Шу мақсадда ишлаб чиқариш бўлимлари ва уларга хос бўлган бошқарув аппарати тузилади. Бўлимлар йиғиндиси, уларнинг таркиби ва ўзаро алоқа шакллари корхоналарнинг ишлаб чиқариш структурасини ташкил этади. Ҳар бир корхона ўзига хос ишлаб чиқариш структурасига эгадир.

Шундай қилиб, бошқарувнинг мақсади, функцияси, вази-фаси, объекти ва органлари унинг ташкилий структурасини белгилаб беради.

Ташкилий структураларни ҳосил қиладиган бошқарув органлари бошқарув бўғинлари ва бошқарув босқичлари шаклида бўлади.

Бошқарув бўғини — бу бошқарувнинг айрим ёки қатор функцияларини бажарувчи мустақил бўлимлардир. Бу бўлимлар ўртасидаги боғланиш ва алоқалар горизонтал характерга эга бўлади.

Бошқарув босқичи — бу иерархиянинг муайян даражасида амал қиладиган бўғиндир. Масалан:

вазирлик → бирлашма → корхона → цех → участка

Бошқарув босқичлари бир бошқарув бўғинининг иккинчиси, одатда, қуйи бўғиннинг юқори бўғинига изчиллик билан бўйсунганини кўрсатади. Бу вертикал бўйича бўлин-шидир.

Барча бўгин ҳамда босқичларнинг таркиби, уларнинг ўзаро бўйсунуш тартиби, ҳар бир бошқарув органи ва бўгинининг ҳуқуқ ҳамда бурчлари, шунингдек, улар ўртасидаги муносабатлар **бошқарув тизимини** ташкил қилади.

Бошқарув тизимини турли жабҳаларга бўлиш мумкин:

- бутун халқ хўжалигини бошқариш;
- ҳар бир тармоқ тасарруфидаги корхоналарни бошқариш;
- корхоналар ичидаги бўлимларни бошқариш.

5.2. Кичик бизнес корхоналари бошқарув структураларининг ташкилий турлари

Кичик бизнес корхоналари бошқарув структураларининг куйидаги асосий ташкилий турлари мавжуд (9- чизма).

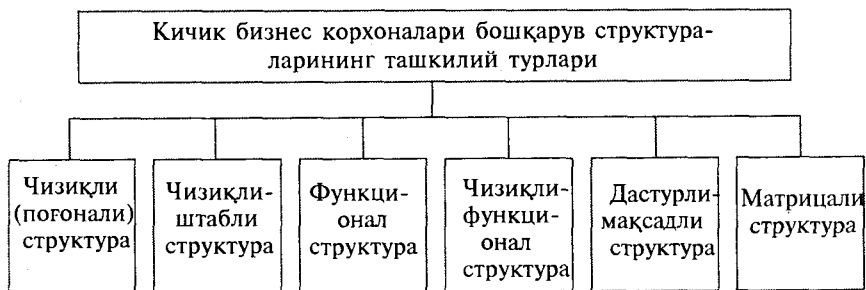
Ҳар бир структурада расмий ва норасмий алоқалар мавжуд. Расмий алоқалар, аввало, вертикал алоқалардир. Улар раҳбарликнинг ва бўйсунушнинг турига кўра, бир-биридан фарқ қилади.

Агар раҳбарлик тўлақонли бўлиб, куйи орган куйи фаолиятга доир барча масалаларга дахлдор бўлса, у ҳолда бу хилдаги алоқа **чиқиқли расмий** алоқа деб аталади.

Агар раҳбарлик чекланган бўлиб, куйи орган фаолиятига доир масалаларга дахлдор бўлса, у ҳолда бу хилдаги алоқа **функционал расмий** алоқа деб аталади.

Органлар ўртасида вертикал алоқадан ташқари, горизонтал алоқалар ҳам мавжуд бўлиб, улар мувофиқлаштириш, уйғунлаштириш ва ҳамкорлик қилиш тарзидаги алоқалардир.

Бошқарув структурасида расмий алоқалар асосий ўринни эгаллайди. Лекин норасмий алоқалар ҳам муҳим аҳамиятга эгадир. Баъзан улар ташкилотнинг ишини йўлга қўйишда ҳал



9- чизма . Кичик бизнес корхоналари бошқарув структураларининг ташкилий турлари.

қилувчи аҳамиятга эга. Норасмий алоқалар турли хил бўлиши мумкин. Булар жумласига корхонадаги қариндошлик алоқалари, унда таркиб топган умумий манфаатлар, масалан, касблар, қизиқишлар, спорт билан шуғулланиш ёки дўстона муносабатлар киради.

Норасмий алоқаларга ҳам эътибор бериш керак. Чунки:

— норасмий алоқалар расмий структуранинг барча бўғинлари билан боғланган бўлади;

— қатор муносабатлар ишдан ташқарида пайдо бўлади ва корхонанинг барча ишига таъсир кўрсатади;

— норасмий тизим ўзининг кўпгина кўрсаткичлари бўйича корхона фаолиятининг самарали ташкил қилинишига имкон беради.

Аммо норасмий алоқаларнинг салбий жиҳатлари ҳам йўқ эмас. Эҳтиёткорлик, сезгирлик йўқ бўлган жойда гуруҳбозлик, маҳаллийчилик, қариндош-уруғчилик ва шунга ўхшаш кўринишлар пайдо бўлиши мумкин.

5.3. Чизиқли (поғонали) структура

Чизиқли (поғонали) структура бошқарув структурасининг энг содда тури ҳисобланади.

Бунда бошқарувнинг ҳамма функциялари корхона раҳбари қўлида тўпланиб, барча қуйи раҳбарлар ва ишлаб чиқариш ячейкалари унга бўйсунди. Ҳар бир раҳбар ўзига ишониб топширилган бўлинма фаолиятини яккабошчилик асосида бошқаради ва ҳамма зарур қарорларни мустақил равишда қабул қилади.

Бўйсунувчи ходимлар фақат ўзларининг бевосита раҳбарларининг фармойишларини бажарадилар. Юқори турувчи раҳбар ходимларга ўзларининг бевосита бошлиғини «четлаб» муурожаат қилмаслиги керак. Масалан, корхона директори цех бошлиғини четлаб мастерга буйруқ бермаслиги керак.

Чизиқли структуранинг ўзига хос ижобий ва салбий томонлари бор.

Чизиқли структуранинг ижобий томонлари:

— бундай структура бир-бирига зид, чалкаш топшириқлар берилиш ҳолларини камайтиради;

— яккабошчиликни ва шахсий жавобгарликни мустаҳкамлайди;

— бу структура оддий, пухта ва тежамлидир;

— босқичлар сони кам бўлади;

— бошқарилувчи объект ишига кам киши аралашади;

- вазифалар тез ҳал этилади;
- бутун тизим самарали ишлайди;
- ходимлар фақат ўз раҳбарига ҳисобот берадилар, натижада, ижрочилик интизоми ва умуман, интизом анча ошади.

Чизиқли структуранинг салбий томонлари:

— бундай структура оддий масалаларни ечишга мўлжалланганлиги сабабли унинг доирасида комплекс масалаларни ечиш анча қийин кечади;

— бундай шароитда раҳбарлар кўпроқ тезкор ишлар билан банд бўлиб, стратегик муаммоларни эътибордан четда қолдирадилар;

— бундай бошқарув шароитида буйруқбозлик ва расмиятчиликнинг пайдо бўлиш хавфи кучли бўлади, бунга сабаб, структуранинг ҳар бир бўғинида раҳбар ўз лавозими бўйича фармойиш бериш ҳуқуқига эга бўлишидир.

Бошқарувнинг чизиқли структураси унча мураккаб бўлмаган ишлаб чиқариш шароитида ижрочиларнинг вазифалари оддий, буйруқ ва ахборотлар ҳажми кам бўлганда ўзини оқлаши мумкин. Ишлаб чиқариш тобора мураккаблашиб, иш кўламининг кенгайиб бориши бошқарув функцияларини табақалаштиришни талаб қилади, чизиқли структуранинг ўрнига чизиқли-штабли структуранинг вужудга келишини тақозо этади.

5.4. Чизиқли-штабли структура

Чизиқли-штабли структура ҳар бир чизиқли раҳбар (бир йўналиш) қошида ихтисослашган хизматчилар, маслаҳатчилар кенгаши, яъни штаблар тузиш йўли билан ташкил этилади.

Штабларнинг вазифаси ҳар хил муаммоларни ўрганиш орақали раҳбарларга қарор қабул қилишда ёрдам беришдан иборат. Бундай штабларга эҳтиёжнинг пайдо бўлишига асосий сабаб корхоналардаги функцияларнинг мураккаблашувидир.

Чизиқли раҳбарлар корxonанинг бош мақсадига эришиш йўлидаги бирламчи вазифаларнинг бажарилишига масъул бўлсалар, штабдагилар эса бирламчи вазифаларга тобе бўлган иккиламчи вазифаларнинг бажарилишига жавобгардирлар. Улар маслаҳат бериш функциясини бажарадилар. Чизиқли раҳбарларнинг асосий вазифаси таклиф этилган ижобий ва салбий маслаҳатлар ичидан мақсадга мувофиқларини аниқлаш ва уни узил-кесил қабул қилишдан иборатдир.

Бу структуранинг афзаллиги шундан иборатки, чизиқли раҳбарлар ўз диққатларини илмий-тадқиқот ишларига эмас,

балки, асосан, корхонанинг жорий фаолиятига қаратадилар. Камчилиги — бошқарув тизимида ортиқча бўғинларнинг пайдо бўлишига, натижада, бошқарув тезкорлигининг сусайишига, бошқарув харажатларининг ўсишига олиб келишидадир.

5.5. Функционал структура

Функционал бошқарув структураси раҳбарлар ва структура бўғинларининг бошқарув фаолиятини ихтисослаштиришга қаратилгандир. Бунда ҳар бир бошқарув бўғинига муайян функциялар бириктириб қўйилади. Масалан, бири маркетингни, иккинчиси ишлаб чиқаришни, учинчиси эса молияни бошқариш билан шуғулланади.

Бошқарув аппаратини функционал ихтисослаштириш иш самарадорлигини анча оширади. Бошқарувнинг ҳамма функцияларини бажариши лозим бўлган универсал раҳбарлар ўрнига ўз соҳасини пухта биладиган, ўз штатига эга бўлган, ўзига топширилган иш участкаси учун жавоб берадиган мутахассислар аппарати пайдо бўлади.

Функционал бўлинмалар бевосита барча қўйи структура бўлинмаларининг фаолиятини бошқаради. Функционал бошқариш у ёки бу функция ваколатига тааллуқли тор доирадаги масалалар бўйича қўйи бошқичнинг органлари ва бўлинмалари фаолиятига раҳбарликни таъминлайди. Масалан, корхонанинг режа бўлими цехларнинг режа бюрolarига раҳбарлик қилади.

Бунда ҳам функционал бўлимлар раҳбарларининг вертикал бўйича иерархияси ва бўйсунishi мавжуд. Аммо, чизиқли структурадан фарқли ўлароқ, бундай бўйсунishi маъмурий эмас, балки соф услубий маслаҳатли бўйсунishiдир. Масалан, корхона режа бўлимининг бошлиғи цех режа бюроси бошлиғига, ҳатто айнан шу вазифага доир масала бўйича ҳам буйруқ бериш ҳуқуқига эга эмас. Бирор маъмурий буйруқни корхона директори цех бошлиғига бериши мумкин, цех бошлиғи эса цех режа бюроси бошлиғига шундай буйруқ бера олади.

Функционал структура ҳам ўзининг ижобий ва салбий томонларига эга.

Функционал структуранинг ижобий томонлари:

— бу структурада бошқарув фаолияти чуқур ихтисослашади. Бу эса бошқарув самарадорлигининг, касб маҳорати даражасининг ўсишини таъминлайди. Масалан, маркетинг бўйича мутахассис шу соҳани бошқа юқори органлар раҳбарларидан яхши билади ва бу ишни юқори савияда бажаради;

— функционал соҳада мувофиқлаштириш ишини яхшилашга эришилади. Хизматчилар бунга яхши ва тез кўникма ҳосил қиладилар;

— моддий харажатларни камайтиради, бошқаришдаги такорланишларга чек қўяди ва ҳоказо.

Функционал структуранинг салбий томонлари:

— функционал органлар ўзига топширилган вазифаларни сифатли бажаришдан манфаатдор бўлиб, «бегона» вазифалар учун ҳам, бутун корхонанинг умумий фаолияти учун ҳам жавоб бермайди. Бунда ҳар бир раҳбар ўз вазифаси бўйича фармойиш бериш учун барча ҳуқуқларга эгадир. Бинобарин, бу нарса яккабошчилик тамойилларининг бузилишига, ижрочиларнинг масъулияти камайиб, интизомнинг бўшашига олиб келади. Чунки ҳар бир ижрочи бир бошлиққа эмас, айти вақтда бир неча бошлиққа бўйсунди, кўпинча, улардан бирига зид кўрсатмалар олади.

Чизиқли-функционал структурада асосий бошқарув — чизиқли бошқарув бўлиб ҳисобланади. Ҳамма бошқарув босқичларида ва участкаларни мустақил бошқаришда чизиқли раҳбарлар тайинланади. Уларга ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятини яккабошчилик тамойилларига кўра бошқариш ҳуқуқи берилган бўлиб, улар олинган натижаларга тўлиқ жавоб берадилар.

Бошқарувнинг чизиқли-функционал структура шароитида ишлайдиган раҳбарларга малакали ёрдам кўрсатиш учун функционал ва идоравий ташкилотлар ташкил этилади. Бу ташкилотларнинг вазифаси бошқарув қарорларини тайёрлаш ҳамда раҳбарларга малакали ёрдам беришдан иборат бўлади.

Мазкур структуранинг камчиликлари:

— чизиқли ва функционал ходимлар ўртасида келишмовчиликлар пайдо бўлади;

— тадбиркорга функционал ходимлар фаолиятини мувофиқлаштириш қийинроқ кечади.

5.6. Дастурли-мақсадли структура

Ҳозирги замон корхоналари фаолиятидаги кўпгина муаммоларни ҳал этиш горизонтал бўйича келишиб олиш ва мувофиқлаштиришни талаб этади. Масалан, корхона янги хил маҳсулот ишлаб чиқаришга кўчадиган бўлса:

— материалларни сарфлашнинг янги меъёрини ишлаб чиқиш;

— меҳнат меъёрларини қайта кўриб чиқиш;

- турли касблардаги ишчиларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш;
- янги материалларга эҳтиёжни аниқлаш;
- етказиб берувчилар билан алоқа ўрнатиш;
- янги технология ҳамда техникани жорий этиш ва ҳоказолар талаб қилинади.

Юқоридаги вазифаларни турли хизмат бўлинмалари бажаради, улар бажарадиган ишларнинг мазмуни ва муддатларини келишиб олиши, ишлаб чиқаришнинг кўпгина элементларини туташтириши лозим. Гоҳо функционал хизматлар ўртасидаги алоқаларда бузилиш вужудга келади, хизматлар эса баҳс ва мунозаралар билан амалга оширилади. Чизиқли структура раҳбари эса кўп сонли бўлинмалар ишини мувофиқлаштиришга жуда қийналади.

Бу муаммоларни янги ташкилий бошқарув структураларини тузиш йўли билан, аниқроғи, чизиқли-функционал бошқарув структураларига тузатишлар киритиш йўли билан ҳал этилади. Бундай структура дастурли-мақсадли структура деб аталади.

Бошқарувнинг дастурли-мақсадли структураси қуйидаги икки кўринишда бўлади:

- лойиҳа бўйича бошқарув;
- маҳсулотга кўра бошқарув.

Лойиҳа бўйича бошқарув қисқа муддатда янги техника ва технологияни жорий қилиш зарурияти туғилган ҳолларда қўлланилади. Бунда вақтинчалик махсус хизмат бўлими тузилиб, унга ресурслар берилади. Бу бўлим лойиҳа тузади ва унинг жорий этилишини назорат қилади. Иш битгандан кейин лойиҳалаш гуруҳи тугатилади.

Лойиҳа бўйича бошқарув мунтазам раҳбарликни аниқлаштиради, кичик бўлақларга ажратади ёки тўлдиради. У лойиҳани бажариш учун корхонанинг барча функционал хизматлари ва бўлинмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи орган ҳисобланади. Бу органга тегишли ҳуқуқлар берилади. У вазифаларнинг бажарилиши учун тўла жавобгар бўлади.

Бундай бошқарув кўп номенклатурали ишлаб чиқаришда қўлланилади. Лойиҳа раҳбари махсус ваколатга эга бўлиб, технологик ишларни звенолар билан ишчилар ўртасида тақсимлайди, унинг бажарилишини ўз лойиҳаси доирасида назорат қилиб боради. Чизиқли раҳбарнинг шу ишларга оид буйруқлари лойиҳа раҳбари билан келишилади. Бунда бажарувчи киши икки ва ундан ортиқ раҳбарга эга бўлиб, расмий жиҳат-

дан уларга бўйсунди. Масалан, техник топшириқларни у цех бошлигидан олади, лекин ишни бажариш жараёнида кўрсатмани мутахассисдан, лойиҳа раҳбаридан олади.

Маҳсулотга кўра бошқарув структурасининг афзаллиги ахборотларнинг келиш йўллари ва оқимининг қисқаришида, яккабошчилик тамойилига тўла риоя қилинишида, бошқарувнинг юқори босқичларини майда жорий вазибалардан халос қилишда намоён бўлади. Бундай структура бозорда талабнинг ўзгаришига тезкор муносабат билдиришга қодирдир.

5.7. Матрицали структура

Матрицали структура бўйича бошқарув анча мураккаб бўлиб, у маҳсулоти нисбатан қисқа «умр» кўрадиган ва тез-тез ўзгариб турадиган корхоналар томонидан қўлланилади. Бу структура корхонада горизонтал алоқаларни йўлга қўйишга ва уларни замонавий компьютерлар ёрдамида мураккаб буюртмаларни бажарувчи турли хил корхоналар фаолияти билан боғлашга, техника соҳасида юқори малакали хизмат кўрсатишга ва экспертизани таъминлашга қаратилган. Ушбу структурани «тўр» кўринишида тасаввур этиш мумкин. У икки турдаги структуранинг, яъни функционал структура ва маҳсулотга кўра бошқарув структуранинг комбинациясини ифодалайди.

Бошқарувнинг матрицали структурасининг моҳияти шундаки, унда ҳар бир ходим, айти бир вақтнинг ўзида, лойиҳа бўйича бошқаришда, шунингдек, ўзининг функционал органида хизматда бўлади ҳамда икки ёқлама бўйсунди. Бу структуранинг ўзига яраша афзалликлари бор. Булар қуйидагилардан иборатдир:

— бошқарув жараёнидаги (горизонтал) алоқаларнинг узунлигини кескин қисқартиради ва тартибга солади;

— қарорлар қабул қилишни тезлаштиради ва уларнинг мазмуни ҳамда натижалари учун масъулиятни оширади;

— корхонанинг ички ва ташқи шароитларига таъсир этувчи омилларнинг ўзгаришига тезда кўникма ҳосил қилади ва шунга мувофиқ равишда амал қилади;

— чизикли бўйсунуш воситасида бўлим ичида бюрократияга бўлган мойилликни бир қадар сўндиради ва ҳоказо.

Шу билан бир қаторда, матрицали структуранинг ҳам айрим камчиликлари бор. Булар структуранинг мураккаблиги ва бошқарув органларининг реал ваколатга эга эмаслигида намоён бўлади.

Бошқарувнинг ташкилий структуралари тўғрисида якуний хулосаларга келар эканмиз, бошқарувнинг қараб чиқилган ташкилий структураларидан бирортасини ҳам расмий структура деб бўлмайди. Шунинг учун ҳар бир корхона (фирма) ўз олдаги мақсад ва иқтисодий муҳитнинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб, унинг талабларини юқори даражада қондирадиган ташкилий структура турини танлаши керак.

5.8. Кичик бизнесда раҳбарнинг бошқарув услуби

Раҳбарнинг бошқарув услуби деганда, бошқарув жараёнида келиб чиқадиган муаммоларни ҳал қилиш усуллари мажмуи тушунилади.

Кичик бизнесда раҳбарликнинг қуйидаги бошқарув услубларидан фойдаланилади:

1. Хўжалик ишларидаги камчиликларга муросасиз бўлиш.
2. Жамоа ва унинг ҳар бир ходими тўғрисида ўйлаш, қайгуриш.
3. Юқори маданиятли бошқарувни ташкил қилиш.
4. Раҳбарнинг янгиликни ҳис этиш қобилияти.

Кичик бизнес фаолиятини бошқаришнинг бир неча поғоналари мавжуд. Уларга икки поғонали, уч поғонали ва кўп поғонали бошқарувни мисол қилиб кўрсатиш мумкин. Кичик бизнес фаолиятини бошқаришда жаҳон амалиётида тан олинган ва энг самаралиси ҳисобланган икки поғонали усул, яъни раҳбар → бажарувчи усулидан кенг фойдаланилади.

Бу усулнинг самараси унинг оддийлигида, бажарувчи ва раҳбар ўртасидаги муносабатларни тўғридан-тўғри боғланганлигидадир. Бу ерда назоратнинг юқори самарасига эришилади. Поғоналар сони ортиб борган сари бошқарув самараси камайиб боради.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бошқарувнинг ташкилий структураси деганда нимани тушунасиз?
2. Бошқарув бўғини ва бошқарув босқичлари тўғрисида сўзланг.
3. Бошқарув структураларининг қандай ташкилий турларини биласиз?
4. Чизиқли (поғонали) структуранинг моҳияти нимадан иборат? Унинг қандай афзалликлари ва камчиликлари бор?
5. Чизиқли-штабли структура нима?

6. Функционал структуранинг ўзига хос хусусияти нимада? Унинг ҳам камчиликлари борми?
7. Дастурли-мақсадли структуранинг моҳияти нимада? Унинг қандай турларини биласиз?
8. Матрицали структура деганда нимани тушунасиш? Унинг афзалликлари нимада?

6- БОБ. КИЧИК БИЗНЕСНИНГ МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИ ВА УНИ КРЕДИТ БИЛАН ТАЪМИНЛАШ ШАКЛЛАРИ

6.1. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти

Кичик бизнес корхоналарининг молиявий фаолияти уларнинг давлат, бошқа корхоналар, ташкилотлар ва шахслар билан ўзаро муносабатини тартибга солиш билан боғлиқ бўлган пул ҳисоб-китобларини ифодалайди.

Кичик бизнес корхоналарининг иш фаолияти унинг молиявий ҳолати билан чамбарчас боғлангандир. Молиявий ҳолат корхонанинг ҳар томонлама фаолиятининг натижаларини акс эттиради ва режада белгиланган ишларнинг бажарилишига таъсир кўрсатади. Ҳар бир кичик бизнес корхонасининг молиявий хўжалик фаолиятини тўғри олиб борилиши жуда муҳим аҳамият касб этади.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудда турли мулк шаклларида фаолият юритаётган тармоқларнинг молиявий фаолиятини таҳлил қилишни такомиллаштириш ва тўғри юритишни йўлга қўйиш борасида Молия вазирлиги томонидан тасдиқланган, Давлат солиқ қўмитаси билан ўзаро келишилган ва Адлия вазирлигида рўйхатдан ўтказилган ҳамда 1995 йил 1 январдан бошлаб амал қилаётган «Маҳсулотлар таннархига киритиладиган маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш (ишлар, хизматлар) бўйича харажатлар турлари ва молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида»ги қоида муҳим меъёрий ҳужжатлардан бири ҳисобланади.

Қоидада кўрсатилган харажатлар классификацияси авваламбор, харажатларни тўғри ва тўлиқ ифодалашга (ҳисобга олишга) йўналтирилган бўлиб, корхоналарнинг молиявий ҳисоботларини тайёрлаш мақсадида уларнинг молиявий натижаларини (фойда ёки камомалларни) аниқ ҳисоблашга қаратилгандир.

Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлардан асосийси фойдадир.

Корхоналар оладиган фойдасининг турлари қуйидагилардан иборат:

а) маҳсулотлар сотишдан тушган *ялпи фойда* (ЯФ) — бу сотишдан тушган соф. тушум (СТ) ва сотилган маҳсулотнинг таннархи (МТ) ўртасидаги фарқдан иборат, яъни

$$\text{ЯФ} = \text{СТ} - \text{МТ};$$

б) асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан тушган фойда (ИЧФ). Бу маълум давр ичида маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ) ва харажатлар ($A_{\text{хараж.}}$) ўртасидаги фарқ ва плюс бошқа асосий фаолият соҳалари даромадлари ($B_{\text{дар.}}$) ёки камомадлари ($B_{\text{кам.}}$) айирмасидан иборат, яъни:

$$\text{ИЧФ} = \text{ЯФ} - A_{\text{хараж.}} + B_{\text{дар.}} - B_{\text{кам.}};$$

в) умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ). Бу алгебраик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланади: асосий фаолиятидаги фойда (АФФ) плюс дивидендлар (ДД) ва фоизлар бўйича даромадлар (ФД) плюс (ёки минус) чет эл валюталари бўйича операцияларидан олинган даромадлар (ёки камомадлар) ($\pm \text{ЧЭВ}$) плюс (ёки минус) қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолашдаги даромадлар (ёки камомадлар) ($\pm \text{ҚҚҚБ}$) минус фоизлар бўйича харажатлардан (ФХ) иборат, яъни:

$$\text{УХФ} = \text{АФФ} + \text{ДД} + \text{ФД} \pm \text{ЧЭВ} \pm \text{ҚҚҚБ} - \text{ФХ};$$

г) солиқ тўловларигача бўлган фойда (СФ). Бу кўрсаткич ҳам алгебраик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланиб, умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ) ва тасодикий (кўзда тутилмаган) фойда ёки камомадлар (ТФК) сальдосидан иборат, яъни:

$$\text{СФ} = \text{УХФ} \pm \text{ТФК};$$

д) йиллик соф фойда (ЙСФ). Бу барча солиқларни тўлаб бўлгандан сўнг корхона ҳисобига қоладиган даромад, яъни солиқ тўловларигача бўлган фойдадан (СФ), даромад ёки фойда солиғини (ФС) ҳамда бошқа солиқлар ёки тўловларни (БС) олиб ташлангандан кейин қолган қисмидир, яъни:

$$\text{ЙСФ} = \text{СФ} - \text{ФС} - \text{БС}.$$

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятини юритиш давомида келиб чиқадиган харажатлар ўз хусусиятларига кўра қуйидагича классификацияланади:

1. Маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш таннархи:

- а) тўғри ва эгри моддий харажатлар;
- б) тўғри ва эгри меҳнат харажатлари;
- в) бошқа тўғри ва эгри харажатлар.

2. Маълум даврдаги харажатлар:

- а) сотиш билан боғлиқ харажатлар;
- б) бошқариш билан боғлиқ харажатлар (маъмурий харажатлар);

в) бошқа жараёнлар билан боғлиқ харажатлар.

3. Молиявий фаолият билан боғлиқ харажатлар:

- а) фоизлар бўйича харажатлар;
- б) хорижий валюталар билан боғлиқ операцияларда курсларнинг салбий фарқи;

в) қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолаш;

г) молиявий фаолият билан боғлиқ бошқа харажатлар.

4. Тасодифий харажатлар (табiiий офатлар натижасида келиб чиқадиган харажатлар).

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятининг юритиши давомида келиб тушадиган даромадлар ўз хусусиятларига кўра қуйидагича гуруҳланади ва у ҳисоботларда қуйидаги асосий бўлимлар бўйича акс этади:

— сотишдан тушган соф тушумлар;

— асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар);

— молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар;

— тасодифий даромадлар.

Сотишдан тушган соф тушумлар — маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумлардан, қўшимча қиймат солиғи, акциз солиғи, экспорт солиғи (сотиб олувчи томонидан бериладиган айрим скидкалар) ва бошқа тўлов ҳамда ажратмаларни олиб ташлагандан кейин қолган қисми сифатида ҳисобланади.

Корхоналарнинг экспорт фаолияти билан боғлиқ операциялардан тушган фойда ва даромадларни ҳисоблаш, маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумлар ҳажмини аниқлаш ва ҳисоблаш ишлари каби белгиланган тартибда амалга оширилади.

Асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар) ҳисобот бўлимининг. "Бошқа даромадлар ва тушумлар" моддасида кўрсатилади.

Ушбу даромадларга:

— хўжалик шартномалари шартларини бузганлик учун турли хилдаги санкциялар, жарималар, пенялар, шунингдек келтирилган зарар ва камомадларни қоплаш;

— ҳисобот йилида, ўтган йилдаги даромадлар ва фойдаларни ҳисоблаш натижасида топилган сумма;

— маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотиш ёки ишлаб чиқариш жараёнлари билан боғлиқ бўлмаган бошқа даромадлар, яъни рента даромадлари, хизмат кўрсатиш тармоқларидан тушган даромадлар, корхона тизимидаги ошхоналар ва кафелар ҳисобидан келиб тушадиган тушумлар;

— асосий фондлар ва корхонанинг бошқа мол-мулкларининг фаолиятдан келиб тушадиган молиявий даромадлар киради.

Молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар бўйича бўлим қуйидагиларни ўз ичига олади:

— роялти (лицензия битимида кўрсатилган нарсадан фойдаланиш ҳуқуқи учун сотувчига вақт-вақти билан пул ўтказиб туриш) ва трансфера (эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғозларни бир киши номидан бошқа кишига ўтказиш) капиталларини тўплаш;

— корхона тизимида фаолият кўрсатаётган тармоқларнинг қимматбаҳо қоғозларга қўшган улушларидан келиб тушадиган дивидендлар ҳисобидаги даромадлар;

— валюта счётлари бўйича курслар фарқининг ижобий сальдолари;

— шўъба корхоналарнинг қимматбаҳо қоғозларга сарфланган маблағларини қайта баҳолаш ҳисобидан келиб тушадиган фойдалар ва бошқалар.

Тасодифий фойда ёки даромадлар — хўжалик фаолиятини юргизиш давомида кўзда тутилмаган тасодифлар, ҳодисалар, эътиборга олинмаган жараёнлар ва воқеалар туфайли вужудга келадиган даромадлардир. Буларга, асосий фаолият юргизиш давомида ифодаланган ҳисоботларда акс этган бошқа даромадлар бўлими моддасидаги даромадлар киритилмайди.

Хўжалик фаолиятини юритиш давомида корхоналар ўз маблағлари даражасини аниқлаши ва назорат қилиши муҳим ўрин тутди. Чунки мулккий жавобгарлик, тузилган контрактлар ва шартномалар асосида келиб чиқадиган ўзаро келишмовчиликлар ёки муаммолар мана шу мулкка бўлган эгалик ҳуқуқлари бўйича гарантияланади. Шу сабабли, бу борада, Молия вазирлиги ва Давлат солиқ қўмитаси ҳамда Вазирлар Маҳкама-

сининг 1996 йил 1 октябрдаги 342- сонли Қарорига мувофиқ, хўжалик юритувчи субъектлар мулкый жавобгарлик бўйича мурожаат қилиши мумкин бўлган ўз маблағларининг мавжудлигини (миқдорини) тасдиқловчи суммаларга импорт контрактлари тузиш ҳуқуқига эга эканликлари таъкидланади.

Мулкый жавобгарлик, мулк шаклидан қатъи назар, фақат корхонанинг ўз маблағларига қўйилиши мумкин. Ўз маблағларнинг миқдори бухгалтерия баланси маълумотларига асосан аниқланади.

Мулк формаларидан қатъий назар, хўжалик юритувчи субъектлар ҳисобида бўлган ўз маблағлари суммаси куйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$\dot{Y}_{\text{маб.}} = \text{БВ} - (M + M_{\text{маж.ўс.}} - M_{\text{маж.сўп.}}) - D_{\text{деб.қарз.}} - 3,$$

бунда: $\dot{Y}_{\text{маб.}}$ — ўз маблағлари суммаси;

БВ — баланс валютаси суммаси;

M — узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятлар пасивини иккинчи ва учинчи бўлимлари;

$M_{\text{маж.ўс.}}$ — мажбуриятларнинг ўсиши — охириги ҳисобот даври учун баланс маълумотлари билан таққосланганда контракт имзоланган кунга қарз олинган ва жалб қилинган (кредиторлик қарзлари, заёмлар, кредитлар ва ҳ.к.) маблағлар;

$M_{\text{маж.сўп.}}$ — контрактни имзолаш санаси ва охириги ҳисобот даври учун балансни тузиш санаси ўртасидаги даврда мажбуриятларнинг сўниши;

$D_{\text{деб.қарз.}}$ — даъво қилиш муддати тугаган дебиторлик қарзлари (Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик кодексининг 89, 97-моддаларига мувофиқ, даъво қилиш муддати — 1 йил);

3 — зарарлар суммаси.

6.2. Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари

Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш деганда, бу уларга пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга ҳақ тўлаш шарти билан қарзга олиш ва қайтариб бериш юзасидан келиб чиқадиган муносабатлар тушунилади.

Кредит муносабати икки субъект: бири — пул эгаси, яъни қарз берувчи; иккинчиси — пулга муҳтож, яъни қарз олувчи ўртасида юзага келади. Кредит, товар ва пул кўринишидаги

маблағларни қайтариб бериш, муддатлилиқ ва фоиз тўлаш шартлари асосида бериш натижасида юзага келади.

Кредит берилиш муддатига кўра, уч турга бўлинади:

1. Қисқа муддатли кредитлар (муддати бир йилгача бўлган кредитлар).

2. Ўрта муддатли кредитлар (муддати бир йилдан уч йилгача бўлган кредитлар).

3. Узоқ муддатли кредитлар (муддати уч йил ва ундан ортиқ бўлган кредитлар).

Халқаро кредитлар берилиш муддатига кўра бирмунча фарқ қилади. Бунда 1 йилдан 5 йилгача муддатга берилган кредитлар ўрта муддатли, 5 йил ва ундан ортиқ муддатга берилган кредитлар узоқ муддатли кредитлар деб ҳисобланади.

Кредит ва молия тушунчалари ўртасида бир томондан, умумийлик бўлса, иккинчи томондан, фарқли жиҳатлар мавжуд.

Агар молия барча хўжалиқ субъектларининг ўзига тегишли пул маблағлари хусусидаги алоқаларни англатса, кредит, бундан фарқлироқ, ўзга мулки бўлган пулни қарзга олиб ишлатиш борасидаги муносабатларни билдиради ва бозор муносабатларининг бир элементи ҳисобланади.

Молия билан кредитнинг умумийлиги шуки, уларнинг ҳар иккаласи ҳам пул маблағлари юзасидан бўлган муносабатларни жамлаш ва ишлатиш усулининг ҳар хил бўлишидан келиб чиқади.

Молияда ўз мулки бўлган пул ресурсларини хоҳлаган вақтда, ҳеч бир харажатсиз ишлатиши мумкин. Кредит эса ўзгалар пул маблағини ҳақ тўлаган ҳолда вақтинча ишлатиб туриш ва муддати келганда қайтариб беришни англатади. Кредит товар-пул муносабатларига хос бўлган ва пул ҳаракатини билдирувчи категориядир.

Кредит субъектлари ҳар хил бўлиши мумкин. Буларга корхона, фирма, ташкилот, давлат ва турли тоифадаги аҳоли киради.

Кредит объекти — бу ҳар қандай пул эмас, балки фақат вақтинча бўш турган, берилиши мумкин бўлган пуллар ва товарлардир.

Бўш пул уч хил бўлади;

— тадбиркорлар ёки катта пулдорлар қўлидаги пул, яъни капитал;

— аҳоли қўлидаги пул — эртами-кеч эҳтиёжни қондириш учун тўпланган пул, эгаси қўлида капитал эмас, балки истеъмолни қондириш воситаси;

— давлат ихтиёридаги пул. Бу пул ҳам капитал (давлат корхонаси учун), ҳам умумий истеъмол пулидир.

Қайд қилинган бўш пуллар ссуда фонддини (қарз фондини) ташкил этади. Бўш пуллар қуйидаги манбалардан келиб чиқади:

— амортизация пулининг муддати тугагунга қадар тўпланиб бориши. Амортизация пули ҳар йили ажратилади ва у бир неча йилдан кейин ишлатилиши сабабли маълум давр бўш туради;

— ишлаб чиқаришни ўстириш учун фойдадан инвестиция пули муқим ажратиб борилади, лекин бу пулни маълум миқдорда йиғилгандан сўнг инвестиция қилиш мумкин;

— хом ашё, ёқилғи ва материаллар учун олдин сарфланган пул товар сотилиши билан эгасига қайтиб келади, лекин уларни янгидан сотиб олиш шу вақтнинг ўзида юз бермайди. Аммо бу маблағлар дастлаб жорий сўтга келиб тушади. Бу ресурслар депозит қилиб расмийлаштирилгандан кейингина кредит ресурслари сифатида ҳисобга олинади;

— фойдадан ажратилган ижтимоий фондлар пулининг келиб тушиш вақти билан ишлатиш вақти ҳам тўғри келмайди, натижада пул бўш қолади;

— иш ҳақи пулининг келиб тушиши ва сарфланиши бир вақтда юз бермайди. Маълумки, товар сотилгач, пул тушиб тураверади, иш ҳақи ҳар куни эмас, ҳар 15 кундан сўнг берилади. Натижада, иш ҳақи фондининг пули ҳам бўш туриши мумкин;

— фуқароларнинг истеъмолчи сифатида қарилликни таъминлаш, қимматбаҳо товар олиш, саёҳат қилиш ёки катта маросим ўтказиш учун жамланган пули бўлади, у етарли миқдорга боргунча ёки ишлатиш фурсати келгунча бўш туради;

— давлат бюджетига пул даромадларининг келиб тушиши ва уларнинг сарфланиши ҳам бир вақтда юз бермайди;

— турли-туман хайр-эҳсон ва суғурта пулларининг ҳосил бўлиши ва ишлатилиши ҳам турли вақтда юз берганидан, унинг бир қисми сарфланмай, бўш туриб қолади.

Хуллас, жамиятдаги пул ресурслари ҳаракатининг нотекис бўлиши, бир қисм пулнинг бўш қолиб, қарз фондига айланиши учун имкон беради.

Кредит тўрт хил вазифани бажаради.

Биринчидан, пулга тенглаштирилган тўлов воситалари (масалан, вексель, чек, сертификат ва ҳоказолар)ни юзага чиқариб, уларни хўжалик оборотига жалб қилади.

Иккинчидан, бўш пул маблағларини ҳаракатдаги, ишдаги капиталга айлантириб, пулни пул топади, деган қоидани амалга оширади.

Учинчидан, қарз бериш орқали пул маблағларини турли тармоқлар ўртасида қайта тақсимлаш билан ишлаб чиқариш ресурсларининг кўчиб туришини таъминлайди.

Тўртинчидан, қарз бериш, қарзни ундириш воситалари орқали иқтисодий ўсишни рағбатлантиради.

Кредит ва ундан фойдаланишда турли натижаларга эришилади. Бу натижалар ижобий ёки салбий бўлиши мумкин. Ижобий натижалар деганда, кредитдан самарали фойдаланиш натижасида қўлга киритилган ютуқлар тушунилади. Масалан, Андижоннинг Асака шаҳрида асосан, банк кредити ҳисобидан қурилаётган янги автомобиль заводи республиканинг енгил автомобилларга бўлган эҳтиёжини маълум даражада қондирса ва жаҳон бозорида муносиб ўрин эгалласа, бу кредитнинг ижобий роли ҳисобланади.

Кредитнинг салбий роли, асосан, қўйидаги икки ҳолатда намоён бўлади:

— кредит халқ хўжалигига турли йўллар билан асоссиз равишда кўп берилса ва оқибатда пул массаси кўпайиб, миллий пул қадрсизланса;

— агар олинган халқаро кредитлардан самарали фойдаланилмаса ва мамлакат ўзининг бошқа даромад манбалари, масалан, олтинини сотиш ҳисобидан кредитни қайтарса.

Кредит алоқалари пул эгаси билан қарз олувчи ўртасида бевосита ва билвосита бўлиши мумкин. Биринчи ҳолда улар тўғридан-тўғри муомалага киришади. Иккинчи ҳолда улар алоқачи воситачилар орқали юз беради. Шунга қараб, кредитнинг қўйидаги асосий шакллари келиб чиқади:

1. Тижорат кредити.
2. Банк кредити.
3. Истеъмолчи кредити.
4. Давлат кредити.
5. Халқаро кредит.

Тижорат кредити — бу сотувчиларнинг харидорларга товар шаклида бериладиган кредитидир. Бунда товарлар маълум муддатда пулини тўлаш шarti билан насияга берилади. Тижорат кредитини насияга олувчи унинг эгасига вексель (қарзнинг мажбуриятномаси)ни беради.

Насияга олиш орқали берилган қарз йиғиндиси товарнинг ўз нархи ва миқдорига боғлиқ бўлади. Масалан, 1000 метр

духоба насияга ҳар бир метри 2 доллардан берилади. Бунда духоба эгасининг харидорга берган қарзи 2000 долларни (1000×2) ташкил этади.

Тижорат кредитида фоиз насияга сотилган духоба нархига устама шаклини олади, шу сабабли, духоба насияга ўз нархидан юқори нархда берилади. Масалан, духоба нақд пулга ҳар метри 2 доллардан сотилса, насияга 2,5 доллардан берилади. Мана шу 0,5 доллар устама фоиз бўлади. Бизнинг мисолимизда 1000 метр духобага устама 500 долларни ташкил этади ($1000 \times 2,5 = 2500$; $2500 - 2000 = 500$).

Тижорат кредити беришнинг, асосан, бешта усули мавжуд:

- вексель усули;
- очиқ счёт орқали бериш, чегирма бериш усули;
- мавсумий кредит;
- консигнация.

Вексель усулида товар етказиб берилганда сотувчи харидорга тратгани тақдим этади. Харидор ўз навбатида, уни акцептлайди, яъни траттада кўрсатилган суммани ўз вақтида тўлашга розилик беради.

Очиқ счёт орқали тижорат кредитини беришнинг мазмуни шундаки, харидор товарга буюртма бериши биланоқ у юклар жўнатилади, тўлов эса ўрнатилган муддатларда вақт-вақти билан амалга ошириб борилади. Бунда харидор ҳар гал товар олишда кредитни расмийлаштириб ўтирмайди, яъни кредитга мурожаат қилмайди.

Чегирма бериш усулида харидор тўлов ҳужжатлари ёзилгандан сўнг, шартномада келишилган маълум давр ичида тўловни амалга оширса, тўлов йиғиндисидан чегирма берилади. Агар ушбу давр ичида тўлай олмаса, унда тўловни белгиланган муддатда тўлиқ амалга оширади.

Мавсумий кредит, одатда, ўйинчоқлар, сувенирлар ва бошқа кенг истеъмол молларини сотишда кенг қўлланилади. Масалан, чакана савдо ташкилотлари йил давомида арча ўйинчоқларини сотиб оладилар ва шу йўл билан ўйинчоқлар учун катта захира тўплайдилар. Ўйинчоқлар ҳақини эса янги йил байрами ўтгандан сўнг январь-февраль ойларида тўлайдилар. Ишлаб чиқарувчилар учун бундай усулнинг қулайлиги шундаки, улар ўйинчоқларни омборларда сақлаш харажатларидан халос бўладилар.

Консигнация — бу шундай усулки, бунда сотиб олувчилар товарларни мажбуриятсиз сотиб оладилар, яъни товар сотилгандан сўнг пули тўланади. Агар товар сотилмай қолса, у эгасига қайтариб берилади.

Банк кредити. Банк ва бошқа кредит ташкилотлари пулни унинг соҳибларига фоиз тўлаш шарти билан ўз қўлида жамлайдилар ва ўз номидан қарзга бериб, фоиз оладилар. Бунда уч субъект:

- пул эгаси.
- кредит ташкилоти.
- қарз олувчининг кредит алоқаси пайдо бўлади.

Банклар орасида тижорат банклари марказий бўгин ҳисобланади. Ўзбекистон Республикасининг „Банклар ва банк фаолияти“ тўғрисидаги Қонунига кўра, тижорат банклари акцияли, пай асосида ташкил топган ва хусусий банклар бўладики, улар „кредит-ҳисоб-китоб ва ўзга хил банк хизмати“ни кўрсатадилар.

Банклар қарзни ишончли, пулни самарали ишлатишга қодир хўжалик субъектларига қарз берадилар. Улар, ўз навбатида, бу пулни инвестиция учун сарфлаб, иқтисодиётни ўстиришга эришадилар. Банк ишончли миқдорларни танлаган ҳолда, қарзни уларнинг мол-мулки ёхуд бошқа бойлиги гаровга қўйилган шароитда беради. Масалан, банк фермерга 15000 доллар қарз берса, унинг гаровга қўйилган мулки қиймати шу суммадан кам бўлмаслиги керак.

Истеъмолчи кредити. Тижорат банклари тадбиркорлик учун фирмаларга, истеъмолчиларга товар сотиб олиш учун қарз беради. Бунинг натижасида истеъмолчи кредити пайдо бўлади. Масалан, АҚШда банклар истеъмолчиларга кредит карточкалари беради, уларга нархи 2500 долларга қадар товарлар харид этилади, харид пули банклар ва магазинлар берган счётта қараб тўланади. Бундай кредит ғоят имтиёзли бўлади, унинг фоизи бошқача қарз фоизидан кам бўлади, ҳатто фоизсиз ҳам бўлиши мумкин.

Истеъмолчи кредити аҳолининг истеъмол эҳтиёжларини қондиришга мўлжалланган. У товар ва пул шаклида бўлиши мумкин. Хусусан, яқка тартибда уй-жой қуриш мақсадларига бериладиган узоқ муддатли кредитлар — пул шаклидаги истеъмолчи кредитларидир.

Давлат кредити. Банклар давлатга ҳам қарз беради. Шу билан бирга ундан қарз ҳам олади. Бунда давлат кредити пайдо бўлади. Қарз ва унинг фоизи бюджет ҳисобидан қайтарилади. Давлат кредити шароитида қарз берувчилар камдан-кам ҳолларда банклар бўлади. Кўпинча бу вазифани аҳоли, фирма, корхона ва ташкилотлар бажаради.

Давлат қарзни турли шаклда, аввало, давлат заёмлари шаклида олади. Заём давлатнинг қарздорлик гувоҳномаси бўлиб,

у қарзни вақти келганда қайтариб олиш ва фоиз тўлашни ка-
фолатлайди. Заёмларни марказий ва маҳаллий ҳокимиятлар
чиқаради. Заёмлар қарз ҳақи тўлаш жиҳатдан фоиз тўланади-
ган, ютуқ чиқадиган, ҳам ютуқ, ҳам фоиз бериладиган ва,
баъзан, фоизсиз ҳам бўлади.

Кредит муносабатларида давлат фақат қарздор вазифасини
ўтамай, қарз берувчи ролини ҳам бажаради. Давлат ўз маблағ-
лари ҳисобига банкда қарз фондини ташкил этади, хазина-
дан қарз ҳам беради. Хазина қарзи давлат бюджетидан корхо-
на, фирма ва ташкилотларга уларнинг молиявий санацияси
учун сарфланади. Мазкур қарз ҳам маълум муддатга, қайтариб
бериш ва фоиз тўлаш шарти билан берилади. Аммо фоиз гоят
имтиёзли бўлади ва даромад олишни кўзламайди. Давлат ўз
қарзидан воз кечиши ҳам мумкин.

Халқаро кредит — бу ссуда капиталининг халқаро миқёсда-
ги ҳаракати бўлиб, бу ҳаракат товар ва валюта кўринишидаги
маблағларни қайтариб беришлик, муддатлилик ва ҳақ тўлаш-
лик асосида бериш билан боғлиқдир.

Халқаро кредит муносабатларида қатнашувчи субъектлар
бўлиб, тижорат банклари, марказий банклар, давлат орган-
лари, ҳукумат, йирик корпорациялар ҳамда халқаро ва реги-
онал молия-кредит ташкилотлари ҳисобланади.

Халқаро кредитнинг асосий шакллари сифатида фирма-
вий кредит, акцептли кредит, акцептли-рамбурсли кредит-
ларни кўрсатиш мумкин.

Фирмавий кредит — бу бир мамлакат фирмаси томонидан
иккинчи мамлакатдаги фирмага берилган кредитдир. Унинг
энг кенг тарқалган тури — бу экспортёрнинг импортёрга то-
варларни тўлов муддатини кечиктириш асосида сотишга асос-
ланган кредитдир.

Акцептли кредит — бу йирик банклар томонидан тратта-
ларни акцептлаш шаклида бериладиган кредитдир. Агар экс-
порт қилувчи импорт қилувчининг тўловга қобиллигига шуб-
ҳа қилса ёки тўлов йиғиндисини тезда олишни хоҳласа, ушбу
кредитдан фойдаланилади.

Акцептли-рамбурсли кредитнинг маъноси шундаки, экспорт
қилувчининг вексели учинчи мамлакат банки томонидан ак-
цептланади ва импортёр векселда кўрсатилган йиғиндини ак-
цептланган банкка ўтказди.

Маълумки, хусусий банклар ҳам халқаро ташкилотлар
(Халқаро валюта фонди, Жаҳон тикланиш ва тараққиёт банки,

Осиё ривожланиш банки ва бошқалар) каби халқаро кредитлар берадилар. Аммо уларнинг кредитларни бериш шартлари бир-бириникидан жиддий фарқ қилади.

Бу фарқлар қуйидагилардан иборат:

— халқаро ташкилотлар, одатда, узоқ муддатли кредитлар беради. Хусусий банклар эса, асосан қисқа муддатли кредитлар бериш билан шуғулланади;

— халқаро ташкилотлар берадиган кредитларнинг фоиз ставкаси кичик. Одатда, йилига 7—9% ни ташкил қилади. Хусусий банкларники эса нисбатан юқори, кўпчилик ҳолларда 18—20% дан иборат бўлади;

— халқаро ташкилотлар иқтисодийни барқарорлаштириш дастурлари асосида кредит беради. Бунда аниқ дастурлар уларнинг экспертлари томонидан кўриб чиқилиши керак. Бундан ташқари, халқаро ташкилотлар кредит олувчи мамлакатлардан маълум кўрсаткичларга — бюджет дефицитини ялпи миллий маҳсулотга нисбатан маълум нисбатини, инфляциянинг ойлик даражаси ва ҳоказоларга риоя этилишини талаб қилади; хусусий банклар эса, бу тахлитдаги дастурларга, кўрсаткичларга риоя қилишни талаб этмайди;

— хусусий банклар берадиган халқаро кредитлар ҳажмида таъминланган кредитларнинг салмоғи катта бўлади. Халқаро ташкилотларнинг кредитида эса аксинча, уларнинг салмоғи, одатда, кичик бўлади.

Кредит жамиятдаги вақтинчалик бўш пул маблағларини пулларга эҳтиёжманд бўлган субъектлар ўртасида тақсимлайди. Бу тақсимлаш жараёни қайта тақсимлаш дейилади, чунки бу маблағлар молия категорияси ёрдамида бирламчи тақсимлаш жараёнидан ўтган маблағлардир. Бизга маълумки, молия категорияси ёрдамида миллий даромад дастлабки тақсимланганда тўрт йирик қисмга бўлиниб кетади:

— моддий ишлаб чиқариш соҳасида банд бўлган ходимларнинг иш ҳақи;

— моддий ишлаб чиқариш соҳасидаги корхоналарнинг фойдаси;

— банклар берган кредит учун фоиз ставкаси;

— ер эгаларининг ер рентаси.

Бу пул маблағлари банкларнинг кредит ресурслари учун манба ҳисобланади. Масалан, иш ҳақини олайлик, корхоналарда иш ҳақи, одатда, ойига 2 марта тўланади. Иш ҳақиға мўлжалланган маблағлар ишлатилгунга қадар кредит бериш мақсадларига ишлатилиши мумкин. Ёки корхоналар фойдаси

ҳисобидан ташкил этиладиган фондларни олайлик. Улар ҳам кредит ресурси сифатида ишлатилади.

Демак, кредит категорияси тақсимлаш натижасида юзага келган маблағларни қайтадан тақсимлайди.

Кредитнинг асосий шарти — бу қарз учун ҳақ тўлаш. Бу ҳақ қарз қилинган суммага нисбатан фоиз ҳисобида олинганидан уни **қарз фоизи** ёки **кредитнинг фоиз ставкаси** деб юритилади. Қарз фоизи пул бозорида амал қилади. Бозорга чиқарилган пулнинг нархи фоиз бўлади. Бошқа товарлардан фарқлироқ, қарз пулининг нархи — бу унинг маълум тўлов эҳтиёжини қондириш хоссасидан фойдаланганлик учун бериладиган ҳақ бўлади. Қарз пули капитал сифатида ёки одатдаги тўлов ёки харид воситасида ишлатилади.

Мана шунинг учун ҳам қарздор шахс пул эгасига фоиз ставкасини тўлайди. Фоиз ставкаси олдиндан белгиланади.

Кредитнинг фоиз ставкаси қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$\text{КФС} = \frac{\text{КФ}}{\text{КМ}} \times 100.$$

бу ерда, КФС — кредитнинг фоиз ставкаси, %;

КФ — қарз фоизи, сўм;

КМ — қарз миқдори, сўм.

Кредитларнинг фоиз ставкаси мамлакатнинг ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Халқаро кредитларнинг фоиз ставкаси эса жаҳон ссуда капиталлари бозорида аниқланиб, бу бозорларнинг асосий қисми Лондон, Токио, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж ва Брюссель шаҳарларида жойлашган.

Кредитларнинг фоиз ставкаси турли омиллар таъсирида ўзгариб туради. Бу омилларнинг асосийлари қуйидагилардир:

1. Пул бозоридаги талаб ва таклифнинг нисбати, яъни бозорда қандай миқдорда қарз пулига талаб бор ва унга нисбатан қандай миқдорда қарзга бериладиган пул чиқарилган. Талаб ошса, фоиз ортади, таклиф тушса, у камаяди.

2. Қарзга олинадиган пулни ишлатишдан кутиладиган наф даражаси, аниқроғи шу пулнинг истеъмол қиймати. Қарз пули тадбиркор учун кўп фойда келтирса ёки истеъмолчи эҳтиёжини тўлароқ қондирса, фоиз юқори бўлади, акс ҳолда у пасайиб кетади. Бунда пулни ҳозир ишлатишдан тегадиган наф таққосланади.

3. Қарзни тўлаш муддати ва шарти. Агар қарз узоқ муддатга берилиб, уни секин-аста, кичик-кичик қисмларга бўлиб, бемалол қайтариш мумкин бўлса, қарздор юқори фоизга рози бўлади. Агар қарз қисқа вақтга берилса ва уни бир йўла тўлаш шарт бўлса, қарздор паст фоизни маъқул кўради. Гап шундаки, қарз қанчалик узоқ муддатга берилса, шунчалик уни ишлатиб даромад кўриш мумкин ва шу ҳисобдан фоиз тўлаш энгил бўлади.

4. Қарзнинг қандай пул билан берилиши. Агар қарз эркин конвертирланган валютада берилса, фоиз юқори белгиланади, агар у оддий валютада берилса, фоиз нисбатан паст ўрнатилади. Конвертирланган пул обрў-эйтиборли бўлганидан уни ишлатиш осон, ундан тезда даромад кўриш мумкин.

5. Инфляция даражаси. Инфляция юз берса, қарзга берилган пул эгасига қайтиб келгунича ўз қадрини қисман йўқотади. Бунда пул эгаси ютқазади. Шу сабабли фоиз инфляцияни ҳисобга олиб ўрнатилади. Фоиз инфляция шиддатига нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради.

6. Пулни қарз беришдан кўра бошқа йўсинда ишлатишдан тушадиган даромад. Бунда пул эгасининг афзал кўриш принципи амал қилади. Агар акция дивиденди юқори бўлса, фоиз пасаяди ва аксинча. Агар акцияга 15% дивиденд берилса, фоиз ундан юқори бўлиши шарт. Акс ҳолда, пул эгаси уни қарзга бермай, акция сотиб олишни афзал кўради..

7. Қарз беришнинг хатар даражаси. Агар қарзнинг қайтиб келиши кафолатланса, фоиз паст, агар бу хатарли бўлиб, қарз қайтиши шубҳали бўлса, фоиз юқори бўлади. Одатда, молиявий бақувват ва нуфузли фирмалар учун фоиз тайинланади. Юқори ва паст фоиз ўртасидаги фарқ пул эгалари учун маълум даражада қарз хатарини камайтиради, чунки бир ерда фоизнинг камлиги, бошқа ерда унинг ортиқ бўлиши билан қопланади.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Корхоналарнинг молиявий фаолияти натижаларини ифодаловчи ялпи даромад, фойда ва соф фойда кўрсаткичларини ҳисоблаш йўллари тушунтириб беринг.

2. Корхоналарнинг молиявий харажатлари қандай классификацияланади?

3. Корхонанинг ўз маблағлари деганда нима тушунилади ва у қандай ҳисобланади?

4. Кредит қандай вазифаларни бажаради ва унинг жамиятдаги роли қандай?
5. Берилиш муддатига қараб кредит қандай турларга бўлинади?
6. Кредит ва молия тушунчалари ўртасида қандай умумийлик ёки фарқли томонлар бор?
7. Кредитнинг қандай шакллари мавжуд?
8. Тижорат кредити деганда нимани тушунасиз?
9. Банк кредити деганда нимани тушунасиз?
10. Истеъмолчи кредити қандай пайдо бўлади?
11. Давлат кредити деганда нимани тушунасиз?
12. Кредитларнинг фоиз ставкаси қандай аниқланади?
13. Кредитларнинг фоиз ставкасига қандай омиллар таъсир қилади?

7- БОБ. КИЧИК БИЗНЕСНИ БАНК, СОЛИҚ ВА АУДИТ БИЛАН АЛОҚАЛАРИ

7.1. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли

Бозор иқтисодиётига ўтилиши туфайли жамиятда янги молиявий сиёсат ишлаб чиқилди ва ҳукумат томонидан реал ҳаётда амалга оширилмоқда. Жамиятдаги ҳар бир иқтисодий фаолиятнинг бошланиши давлатнинг яқиндан туриб берган молиявий ёрдами туфайли ривожланиб, такомиллашиб боради. Жумладан, „Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида“ги 1995 йил 25 декабрда қабул қилинган Қонунда кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлашда банкларнинг ролини ошириб боришга алоҳида эътибор берилган.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарининг асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият — хом ашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, кўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, ишловчиларни иш ҳақи билан таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар, юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабатлар, яъни олинган фойдадан, даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлар учун тўловларнинг барча турлари банклар орқали, ўз навбатида, олинган кредитлар ва бошқа ҳисоб-китоблар ҳам банклар орқали амалга ошади.

Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, мамлакатимиз мустақилликка эришгунча банк ва банклар билан бўладиган турли иқтисодий муносабатлар унчалик ошкора этилмас эди. Жаҳон хўжалигини муҳим хўжалик юритиш қисми бўлган кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барча фаолияти банклар билан боғланганлиги бугунги кунда ҳаммага маълум бўлиб қолди. Шунинг учун ҳам ривожланган мамлакатларда, масалан, АҚШда банк тизимининг фаолияти ниҳоятда ривожланган бўлиб, тадбиркорликнинг актив иқтисодий фаолият кўрсатишида банклар барча мулк шаклидаги корхоналарга комплекс равишда хизмат кўрсатади.

Банк операциялари пассив ва актив операциялардан иборат бўлиб, пассив операциялар пул маблағларини маълум бир йўналишга сафарбар этишга қаратилган бўлади. Банклар пассив операциялар орқали жамғармаларни ва вақтинчалик бўш турган маблағларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиб, фойда олади. Актив операциялар турли характердаги кредитларни бериш операциялари билан боғлиқ бўлиб, қуйидаги элементлари бўйича туркумланади:

1. Муддатлари бўйича кредитлар 1 йиллик, 5 йиллик ва 7—10 йилга мўлжалланган бўлади.

2. Кредитлар ҳажми бўйича кичик, ўрта, йирик миқдорда ҳар бир миқдорга индивидуал ва молиявий имкониятларини ҳисобга олган ҳолда берилади.

3. Айрим турлари бўйича махсус кафолатни талаб қиладиган, гаров эвазига бериладиган кредитлар бўлади.

4. Кредитларни турлари бўйича, яъни давлат, тижорат, халқаро ва бошқа турлари бўйича бериш.

5. Заёмни турлари бўйича юридик ва жисмоний шахсларга бериш.

6. Вақтинчалик фойдаланиш учун, истеъмол учун, қарзларни тўлаш учун, экспорт ва импорт операцияларини бажариш учун бериладиган кредитлар.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналари ўз фаолиятида турли банклар билан муомалада бўладилар. Бу жараён олдингиларидан фарқ қилган ҳолда анча мураккаб ҳисобланади, чунки олдинги жараёнлар, асосан, корхоналар орқали банк ўз фаолиятини олиб борганлиги билан характерланади. Тадбиркорлик фаолияти шаклланиши туфайли банклар хусусий мулк эгалари ва кичик корхоналар фаолияти билан боғлиқ операцияларни бажаришга ўз маблағларини сафарбар этиб борадилар.

Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 14 февралдаги 55- сонли „Республикада кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш тўғрисида“ги қарорида Ўзбекистон ҳудудидаги барча тадбиркор банклар кичик ва хусусий тадбиркорларга ҳисоб счётларини 3 кун ичида, уларнинг аризалари ва ҳокимиятда рўйхатга олинганликлари тўғрисидаги гувоҳномалари асосида бошқа кераксиз ҳужжатлар талаб қилмай очишлари тўғрисида кўрсатма берилган. Бу қарор туфайли республикада минглаб кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналари барпо этилишига имконият яратилиб, бу соҳадаги корхоналар сони кундан-кунга кўпайиб бормоқда. Шу билан бирга кичик ва хусусий тадбиркорлар хорижий мулк эгалари билан ҳамкорликда фаолият олиб борадиган бўлса, давлат валюта операциялари олиб боришга рухсат берди. Республика банклари билан тадбиркорлар ўртасида бўладиган шартномалар, товарлар савдоси, хизматлар бўйича бўладиган тўловларни эркин конвертациялаштирилган валютада амалга ошириш мумкин.

Тадбиркорларнинг банклар билан бўладиган операцияларида турли эркинликлар бериб қўйилганлиги шунда намоён бўлмоқдаки, хусусий тадбиркор ўз жамғармасини Ўзбекистоннинг турли банкларидаги ўз ҳисоб счётида сақлаш, кредит ва касса операцияларини бажариш ҳуқуқига эга. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги муносабатларда амал қилаётган қонунларга ва шартномаларга асосан пул ўтказиш йўли билан ҳисоб-китоблар олиб бориш мумкин. Банклар тадбиркор счётида пул маблағлари, қимматли қоғозлар ва бошқа муҳим аҳамиятга эга бўлган ҳужжатларни сақлашни кафолатлаб беради. Банклар тадбиркорлар ва мижозлар билан бўладиган операцияларда пул эгаси томонидан топшириқ қоғози банкка келиб тушиши билан 12—13 соат давомида кейинги операцияларни бажариши зарур.

Мулк эгалари ҳисобига пул ўтказиш шаҳар ичида 4 иш кунда, вилоят ичида 5 иш кунда, республика ичида 10 иш кунда бажарилиши лозим. Агар бу қонун шартлари бузилса, мижозга йиллик фоиз миқдорида банк жарима тўлайди. Банк мижозларнинг аризасига биноан уларга тегишли операцияларни бажаради. Банклар тадбиркорларни Республика Марказий банки томонидан киритилган ўзгаришлардан, қоидалардан айниқса, ҳисоблар бўйича нақд пулсиз тарздаги операциялар бўйича ўзгаришлардан хабардор қилади. Банк мижозга кечикиб ўтказган операциялари учун, пулни нотўғри жўнатганлиги учун, айбдор сифатида, ҳар бир кун учун ўтказила-

ётган сумманинг 3 фоизи миқдориди жарима тўлайди. Банкнинг айби билан ҳисоб ҳужжатлари йўқолса, миждозга ҳужжатда кўрсатилган сумманинг ҳар бир куни учун 3 фоиз миқдориди жарима тўланади. Тадбиркор томонидан банкка нотўғри маълумот берилган бўлса (масалан, пул ўтказиш бўйича миждознинг адреси нотўғри кўрсатилган бўлса), миждоз 5000 сўм жарима тўлайди, агар шу ҳол такрорланса, банк миждозга хизмат кўрсатиш фаолиятини тўхтатади.

Тадбиркорлар билан банк ўртасида кредит бериш бўйича бўладиган операциялар икки томон ўртасида имзоланган шартнома асосида амалга оширилади. Операцияларни муваффақиятли бажариш учун ҳар бир тадбиркор „Банклар ва банк фаолияти тўғрисида“ги Ўзбекистон республикаси қонунларини чуқур ўрганиб, унга риоя қилиши лозим.

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик корхоналарининг ҳаёти ва иқтисодий фаолияти валюта операциялари билан боғлиқлиги маълум. Тадбиркорлик корхоналари ташқи иқтисодий фаолиятини амалга оширишда ҳам миллий валюта, ҳам хориж валютасида операцияларни бажаришига тўғри келмоқда. Айниқса, ташқи савдо жараёнлари бевосита валюта операциялари билан боғлиқ.

Валюта операциялари валюта курси бўйича икки томон валютаси нисбати солиштирилиб амалга оширилади. Халқаро майдонда АҚШ доллари валюта котировкасида база сифатида қабул қилинган. Бошқа мамлакатлар валютаси, курс бўйича, АҚШ долларига солиштириб борилади. Доллар курси абдий бўлмай, у ҳам ўзгариб туради. Бу ўзгариш ҳар куни ҳам бўлиши мумкин. Шунинг учун банклар курсни банк фаолият бошлаш ёки ёпилиш вақтидаги курслар бўйича ҳисоб-китоб ишлари олиб боради. Валюта курсининг ўзгариб бориши ҳақида ҳар ҳафтада матбуотда жадвал бериб борилади. Бу ахборот тадбиркорларнинг иқтисодий фаолиятида муҳим аҳамиятга эга. Валюта операцияларида асосий ўринни кредит, қимматли қоғозлар, валютани фойда олиш мақсадида сотиб олиш ва сотиш кабилар эгаллайди. Хўжалик юритиш жараёнида хусусий мулк эгалари валюта ҳисоб-китоб счётига эга бўлиш ҳуқуқини олиб, эркин тарзда валютани сотиб олишлари ҳам мумкин. Тадбиркорлар ҳам, хориж фирмалари ва тадбиркорлари билан савдо қилиши натижасида, валютани эркин сотиб олиш ҳуқуқига эгадирлар.

Умуман, бозор иқтисодиёти жаҳондаги ривожланган мамлакатларнинг муомаладаги валюталарини мамлакат ички

бозорида ҳаракат этиши учун ҳуқуқий имкониятлар яратиб беради. Тадбиркорлар валюта билан боғлиқ бўлган фаолиятларидан самарали фойдаланиб, хориж валютасига янги техника ва замонавий технология харид қилиб, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш корхоналарида хизмат сифатини оширишга, ишлаб чиқариш соҳасида сифатли товарлар ишлаб чиқариб, уни сотишдан катта фойда олиш имкониятларига эга бўладилар.

7.2. Кичик бизнес корхоналарини солиққа тортиш, улардан олинadиган солиқ турлари ва солиқ имтиёзлари

Мулк шаклларида қатъи назар, барча корхоналар Ўзбекистон Республикасининг „Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан олинadиган солиқлар тўғрисида“ги қонунига (1991 йил 15 февраль) мувофиқ давлат ва маҳаллий бюджетларга солиқлар тўлайдилар.

Солиқлар — бу бюджетга тушадиган пул ва қонун билан белгиланган мажбурий муносабатлардир. Бу муносабатлар солиқ тўловчилар (юридик ва жисмоний шахслар) билан давлат ўртасидаги муносабатларни ифода этади.

Солиқлар, энг аввало, давлатнинг вазифаларини молиявий маблағлар билан таъминлаш зарурлигидан келиб чиқади.

Давлат олдида турган умумий-ижтимоий зарурий вазифаларга ҳозирги шароитда қуйидагилар киради:

— аҳолининг кам таъминланган табақалари (талабалар, нафақахўрлар, ногиронлар ва бошқалар)ни ижтимоий ҳимоя қилиш;

— мамлакат мудофаасини таъминлаш;

— мамлакат фуқароларининг тинч меҳнат қилиши ва эркин яшаши муҳофазасини таъминлаш;

— мамлакат ичида узлуксиз ижтимоий, маданий тадбирлар (маориф, соғлиқни сақлаш, маданият, ижтимоий таъминот ва бошқалар)ни амалга ошириш;

— хорижий мамлакатлар билан иқтисодий, маданий ва сиёсий алоқаларни ўрнатиш;

— бозор инфраструктурасини яратиш ва ҳоказо.

Бу вазифаларни амалга ошириш ниҳоятда кўп молиявий ресурсларни талаб қилади. Бозор иқтисодиёти шароитида бу ресурсларни фақат солиқлар ва солиқ характерида эга бўлган тўловлар орқали амалга ошириш мумкин.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида солиқлар ва йиғимлар Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан белгиланади ва бекор қилинади.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида қуйидаги солиқлар ва йиғимлар амал қилади:

- умумдавлат солиқлари;
- маҳаллий солиқлар ва йиғимлар.

Умумдавлат солиқларига қуйидагилар киради:

- юридик шахслардан олинадиган даромад (фойда) солиғи;
- жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи;
- қўшилган қиймат солиғи;
- акциз солиғи;
- ер ости бойликларидан фойдаланганлик учун солиқ;
- экология солиғи;
- сув ресурсларидан фойдаланганлик учун солиқ.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимларга қуйидагилар киради:

- мол-мулк солиғи;
- ер солиғи;
- автотранспорт воситаларини олиб сотганлик учун солиқ;
- савдо-сотиқ қилиш ҳуқуқи учун йиғим, шу жумладан, айрим турлардаги товарларни сотиш ҳуқуқини берувчи лицензия йиғимлари;
- юридик шахсларни, шунингдек, тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахсларни рўйхатга олганлик учун йиғим;
- автотранспорт тўхташ жойидан фойдаланганлик учун йиғим;
- ободончилик ишлари учун йиғим;
- ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш учун йиғим.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимлар маҳаллий бюджетга ўтказилади.

Солиқлар ва йиғимлар бўйича имтиёзлар Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси ёки у ваколат берган давлат органи томонидан белгиланади.

Кичик корхоналар учун ягона солиқ тўланишини назарда тутувчи соддалаштирилган солиқ солиш тизими қўлланилиши мумкин. Акциз солиғи тўланиладиган маҳсулот ишлаб чиқараётган корхоналарга соддалаштирилган солиқ солиш тизими татбиқ этилмайди.

Кичик корхоналарга солиқ солиш тизимини танлаш ҳуқуқи берилади. Ягона солиқ тўлаш тартиби ва ставкалари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланади.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 30 декабрдаги 455-сонли қарорига мувофиқ, микрофирмалар ва кичик корхоналарга ягона солиқ тўлашнинг қуйидаги ставкалари белгиланган:

— савдо-таъминот ва харид корхоналари, брокерлик фирмалари ялпи даромаддан 30 фоиз миқдориди;

— хусусий амалиёт билан шуғулланувчи нотариус корхоналари ялпи тушумдан 50 фоиз миқдориди;

— гастроль-концерт фаолияти билан шуғулланиш учун лицензияга эга бўлган оммавий томоша тadbирлари ўтказувчи жисмоний ва юридик шахслар ялпи тушумдан 35 фоиз миқдориди;

— қишлоқ хўжалик корхоналари (ягона ер солиғи тўловчи қишлоқ хўжалиги корхоналаридан ташқари) ялпи тушумдан 6 фоиз миқдориди;

— иқтисодиётнинг бошқа тармоқ корхоналари учун ялпи тушумдан 12 фоиз миқдориди ягона солиқ тўлаш белгиланган.

Савдо ва умумий овқатланиш корхоналари фойда солиғи ва қўшимча қиймат солиғи ўрнига бюджетга ялпи даромад солиғи тўлайдилар.

Тadbиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслар даромад солиғини қуйидаги тартибда тўлайдилар:

— солиқ тўловчи тadbиркор йилнинг ҳар чорагида ўтган йилги даромадлар бўйича ҳисоблаб чиқарилган йиллик солиқ суммасининг йигирма беш фоизини, солиқни биринчи марта тўлайдиган тadbиркор эса жорий йилда олиш мўлжалланган даромад бўйича солиқ органи унга ҳисоблаб берган сумманинг йигирма беш фоизини тўлайди. Йил мобайнида тўловчининг даромади анчагина кўпайган ёки камайган тақдирда, солиқ тўловчи солиқ тўлашнинг бошланмаган муддатлари бўйича даромад солиғи суммаларини қайта ҳисоблаб чиқариши мумкин;

— йил ўтиши билан йиллик солиқ суммаси амалда олинган даромад бўйича ҳисоблаб чиқарилади. Ана шу сумма билан йил мобайнида тўланган сумма ўртасидаги фарқ кейинги йилнинг 15 мартидан кечикмай, тугаган даромад манбаи бўйича эса ўн беш кунлик муддатда тўловчидан ундириб олиниши ёки унга қайтариб берилиши керак.

Солиқ нимага олинса, ўша нарса солиқ объекти бўлади. Солиқ объекти, асосан, 3 гуруҳга бўлинади: оборот, даромад ва мулк.

Солиқ объектининг ҳар бир солиқ бирлиги учун давлат томонидан белгилаб қўйилган меъёри солиқ ставкаси деб юритилади. Бу ставка қатъий суммаларда ёки фоизларда объектга нисбатан қўлланилади.

Солиқ ставкалари пропорционал, прогрессив ва регрессив кўринишларда бўлиши мумкин.

Пропорционал солиқ ставкаси усулида фойда ёки оборотга эга бўлган юридик ва жисмоний шахслар бир хил пропорцияда (улушда) солиқ тўлайдилар. Бу ерда солиқ ставкаси қатъий ўрнатилган бўлиб, пропорционал равишда олинади. Масалан, корхона асосий фондларининг ўртача йиллик қиймати 200000 сўм бўлиб, ундан ундириладиган солиқ ставкаси 2 фоиз белгиланганда, солиқ суммаси ҳисобот йили учун 400 сўмни ($200000 \times 2 : 100$) ташкил этади. Агар шу қиймат 500000 сўм бўлса, солиқ суммаси 10000 сўмни ташкил этади ва ҳоказо.

Даромад ёки фойда ортиб бориши билан солиқ ставкаси ҳам ортиб бориши кўзда тутилган бўлса, бундай ставкалар *прогрессив солиқ ставкалари* дейилади. Буни биз Ўзбекистон Республикаси фуқаролари, чет эл фуқаролари ва фуқаролиги бўлмаганлардан олинadиган даромад солиғи ставкасида яққол кўришимиз мумкин.

Регрессив солиқ ставкаси усулида даромад ўсиши (ошиши) билан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми кўпайиши ёки экспортга маҳсулот ишлаб чиқариш кўпайиши билан солиқ ставкаси камайиб боради. Демак, бундай корхона бюджетга кам солиқ тўлай бошлайди. Регрессив солиқ ставкалари бирор фаолият ёки соҳада маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш ёки ўз фойдасидан бирор турдаги харажатни камайтиришни рағбатлантириш мақсадида қўлланилади.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 30 декабрдаги 455- сонли қарорига мувофиқ корхоналарнинг даромадидан (фойдасидан) олинadиган солиқ ставкалари қуйидагича белгиланган:

— мулкчиликнинг барча шаклидаги корхоналарнинг даромадига (фойдасига) 20 фоиз солиқ ставкаси;

— аукционлар, оммавий томоша тадбирларини ташкил этувчи ва гастроль-концерт фаолияти билан шуғулланувчи юридик шахсларнинг даромадига (фойдасига) 35 фоиз солиқ ставкаси;

— Низом фондининг қиймати 1 млн. АҚШ долларидан юқори бўлган ва чет эл капитали Низом фондининг 50 фоизидан кам бўлмаган улушини ташкил этган ишлаб чиқариш корхоналарининг даромадига (фойдасига) 16 фоиз солиқ ставкаси;

— болалар товарлари, аёллар гигиенаси предметлари ва хунармандчилик буюмлари ишлаб чиқаришга ихтисослашган корхоналарнинг даромадига (фойдасига) 10 фоиз солиқ ставкаси белгиланган.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланган айрим товарлар акциз солиғига тортилади.

Акциз — бу баъзи истеъмол товарлари қийматиغا устама қўйиладиган эгри солиқдир. Эгри солиқ деб аталишининг сабаби — унинг бюджетга тўловчилари акциз ости товарларини ишлаб чиқариб сотувчилардир. Аммо, солиқни ҳақиқий тўловчилари маҳсулот етказувчилардан товарларни сотиб олувчилар, яъни истеъмолчилардир. Шунинг учун бу солиқ баъзи мамлакатларда *истеъмол солиғи* деб ҳам аталади.

Акциз солиғи ставкаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори билан тасдиқланади.

Акциз солиғи ставкаларини Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгилаш ҳар йилги бюджетнинг асосий кўрсаткичлари белгиланганда кўрсатилади. Бироқ, йил давомида акциз ставкаларига ўзгартиришлар киритиб борилиши мумкин.

Масалан, 2003 йил учун акциз солиғи ставкалари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 30 декабрдаги 455- сонли қарори билан тасдиқланган. Бу ставкалар 164—165- бетлардаги жадвалда кўрсатилган.

Акциз солиғи тўланадиган товарларни ишлаб чиқарувчи корхоналар, мулк шаклидан қатъи назар, шу товарларни экспортга чиқарсалар, акциз солиғи тўлашдан озод бўладилар. Қизил Яримой жамияти корхоналари ўзлари ишлаб чиқарган товарлардан келган даромадларини жамиятнинг Уставида кўзда тутилган вазифаларни бажаришга сарфласалар, у ҳолда улар акциз солиғи тўлашдан озод бўладилар.

Бундан ташқари, ялпи даромаддан солиқ тўловчи савдо ташкилотлари ҳам акциз солиғини тўлашдан озод этилган.

Акциз солиғи суммаси икки хил формула билан аниқланади. Агар товарлар мамлакат ичида ишлаб чиқилса ва сотилса, акциз солиғи суммаси қуйидаги формула билан аниқланади:

$$ACC = \frac{СТО \times A}{100}$$

Бу ерда, ACC— акциз солиғи суммаси, сўм.

СТО—солиққа тортиладиган оборот, сўм.

A — солиқ ставкаси, %.

Агар товарлар бошқа мамлакатлардан ташиб келтирилса ва сотилса, акциз солиғи суммаси қуйидаги формула билан аниқланади:

№	Товарларнинг номлари	Солиқ ставкаси	
		Сотиш баҳоларига нисбатан % лардаги акциз солиқ ставкаси	Ўлчов бирлигига нисбатан сўмларда
1	2	3	4
1	Ароқ ва таркибида 30% ва ундан юқори этил спирти бўлган алкоғолли ичимликлар (1 литр этил спирти учун)		2660
2	Коньяк (1 литр этил спирти учун)		4000
3	Кучайтирилган вино ва таркибида 10% дан 30% гача этил спирти бўлган вино маҳсулотлари (1 литр этил спирти учун)		1252,5
4	Таркибида этил спирти 10% гача бўлган кучсиз алкоғолли ичимликлар (1 литр этил спирти учун)		1800
5	Ошхона винолари (1 литр тайёр маҳсулот учун)		261,9
6	Шампань виноси (1 шишасига)		170,0
7	Этил спирти	40	
8	„Ўзмеваабзавотузумсаноат холдинг“ компанияси корхоналарида ўз истеъмоли учун ишлаб чиқарилган этил спирти	16	
9	Виноматериаллар	30	
10	Пиво	30	
11	Ўсимлик мойи (пахта мойи)	77	
12	Гуруч	33	
13	Хўжалик ва атир совуни	20	
14	Филтрли сигаретлар:		
	юмшоқ упаковкали	45	
	қаттиқ упаковкали	38	

1	2	3	4
15	Филтрсиз сигаретлар, папирослар	32	
16	Заргарлик буюмлари	Солиқ ставкаси Молия вазирлиги томонидан белги- ланади	
17	Пахта толаси	Солиқ ставкаси Молия вазирлиги томонидан белги- ланади	
18	„УзДЭУавто“ қўшма корхонасида ишлаб чиқарилган автомобиллар	22,5	
19	Кумушдан ясалган ошхона буюмлари	10	
20	Нефть маҳсулотлари: А-72, А-76 автомобиль бензини А-93, АИ-93 бензини Дизель ёқилғи Авиакеросин	40 40 40 20	
21	Табиий газ (аҳолига сотиладиганидан ташқари)	40	
22	Нефть ва газ конденсати	25	
23	Гилам ва гилам маҳсулотлари	5	
24	Хрусталь маҳсулотлари, хрусталдан тайёрланган ёритиш жиҳозлари	5	
25	Мебель (ҳалқ таълими ва соғлиқни сақлаш тизими учун мўлжалланган мебеллардан ташқари)	5	
26	Видео ва аудиоаппаратуралар	5	

$$\text{СТО} = \frac{\Phi \times 100 \times A}{100 - A}$$

Бу ерда, СТО—солиққа тортиладиган оборот, сўм.

Φ—келтирилган товарларнинг фактура қиймати, сўм.

A—солиқ ставкаси, %.

Акциз солиғи бюджетга икки хил муддатда — ҳар куни ва ҳар ўн кунда тўланади.

Биринчи усул вино-ароқ маҳсулотларини сотувчиларга тегишли. Бу усулда тўлов товарларнинг ҳақиқий обороти амалга ошгандан сўнг унинг учинчи кунда тўланади. Иккинчи усулда акциз ости товарлари сотувчи корхоналарнинг ҳақиқий оборотидан ҳар ўн кун ўтиши билан солиқ тўланади, яъни:

— биринчи ўн кунлик учун — шу ойнинг 13-санасига;

— иккинчи ўн кунлик учун — шу ойнинг 23-санасига;

— учинчи ўн кунлик учун — келгуси ойнинг 3- санасига солиқ тўлайдилар.

7.3. Кичик бизнес корхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш

Тадбиркорларнинг иқтисодий фаолият юритишларида молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида *аудиторлик фирмалари ҳам муҳим роль ўйнайди*. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим элементларидан бири бўлиб, мулкдорлар ва давлатнинг мулкый манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустақил молиявий назоратни амалга оширади.

Ўзбекистонда аудит Ўзбекистон Республикаси „Аудиторлик фаолияти тўғрисида“ги Қонуни асосида амалга оширилади. *Аудит — хўжалик юритувчи субъектларни мустақил экспертиза ва молиявий ҳисоботини таҳлил этувчи ташкилотдир. Буни шунга вакил қилинган шахслар— аудиторлар (аудиторлик фирмалари) бажаради.*

Аудитнинг асосий мақсади — молиявий ва хўжалик операцияларининг тўғрилигини ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига ва бошқа меъёрий ҳужжатларига нечоғлик мослигини аниқлашдан, буларнинг тўла-тўқислиги, аниқравшанлиги, бухгалтерия ҳисоби ёки бошқа молиявий ҳисоб юритишга қўлланилаётган талабларга нечоғлик монандлигини аниқлашдан иборатдир. Аудит таркибига яна консалтинг, яъни мижоз билан шартнома тузиб, хизматлар кўрсатиш ҳам киради.

Аудиторлик фаолияти хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолияти устидан махсус ваколат олган давлат идораларининг назорати ўрнини босмайди.

Аудитнинг асосий „ҳаракатланувчи шахси“ аудитор ва аудиторлик фирмасидир. Аудитор белгиланган тартибда аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини олган ҳамда аудиторлик касби рўйхатига киритилган мутахассисдир. Аудиторлик фирмаси — юридик ва жисмоний шахс томонидан тузилиб, белгиланган тартибда рўйхатдан ўтгач, уставига кўра аудиторлик хизмати кўрсатиш билан шуғулланадиган ташкилот.

Аудиторлик фирмалари кичик корхоналар, масъулияти чекланган жамиятлар ва бошқа корхоналарнинг ташкилий-ҳуқуқий шаклларида очилиши мумкин, очиқ турдаги акциядорлик жамиятлари бундан мустасно.

Қуйидагиларга аудиторлик текширувини ўтказиш тақиқланади:

— текширилаётган хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари билан яқин қариндош бўлган шахсга;

— текширилаётган хўжалик юритувчи субъектда шахсий-мулкий манфаатлари бўлган шахсга;

— хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарларига, муассасаларига ёки мулкдорларига;

— текширилаётган хўжалик юритувчи субъект ёки унинг филиаллари ходимиغا;

— давлат ҳокимияти ва бошқаруви идораларининг мансабдор шахсларига;

— кредиторлар, инвесторлар ва бошқа манфаатдор шахсларга.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари давлат рўйхатидан ўтиб, лицензия олганларидан кейин фаолият бошлайди.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари қонунда белгилаб қўйилган тартибда Ўзбекистон Республикасининг Адлия вазирлигида Давлат рўйхатидан ўтади.

Аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқи учун лицензия давлат рўйхатидан ўтгандан кейин берилади. Уларни бериш тартибини Ўзбекистон Республикасининг Вазирлар Маҳкамаси белгилайди.

Аудиторлар (аудиторлик фирмаси) қуйидаги ҳуқуқларга эга:

— хўжалик юритувчи субъектнинг ҳисоботини аудит қилиш ва тузилган шартномага биноан қонсалтинг хизмати кўрсатиш;

— Ўзбекистон Республикасининг „Аудиторлик фаолияти ҳақида“ги қонуни ва бошқа меъёрий ҳужжатлар талабларига би-

ноан текширувнинг шакл ва усуллари мустақил белгилаш;

— текширилаётган объектда ҳам, учинчи шахслар қўлида ҳам бўлган, текширилаётган хўжалик юритувчи субъектларнинг мулкӣ ҳолати ва фаолиятига дахлдор ҳужжатлар билан танишиш имкониятига эга бўлиш;

— ўтказилаётган текшириш ёки кўрсатилаётган аудиторлик хизмати муносабати билан текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбарларидан ва бошқа ходимларидан, шунингдек учинчи шахслардан оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар олиш;

— лицензиядан маҳрум этиш ҳақида қарор қабул қилинганда судга ариза билан мурожаат қилиш ва ҳоказо.

Аудитор (аудиторлар фирмаси)нинг бурчлари:

— аудитор текширувини сифатли, мукамал ўтказиш, текширувлар ўтказиш билан алоқадор бошқа аудиторлик хизмати кўрсатиш;

— текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбариятига текширув вақтида аниқланган қонунчиликнинг бузилиш ҳоллари ва бухгалтерия ҳисоботи юритиш ҳамда молиявий ҳисоботни тузишга қўйилган талабларнинг бузилиш далиллари ҳақида маълумот бериш;

— ўз вазифаларини бажариш чоғида маълумотларни сир сақлаш. Мижозга зарар етказадиган маълумотлар фақат суднинг талаби билан ошкор қилиниши мумкин;

— узрли сабаблар бўлмаса, ўз фаолиятини тўхтатмаслик, уни охирига етказиш ва хулоса чиқариш;

— зарур бўлиб қолган ҳолларда текширув натижаларини маълум қилиш учун мулкдорлар (акциядорлар) умумий йиғилишини чақаришни талаб қилиш;

— мабодо иши ва хулосаларида холис ва объектив бўлишнинг имкони бўлмай қолса, ўз фаолиятини тўхтатиш.

Аудиторни мижоз билан шартнома тузган аудиторлик фирмаси хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари билан келишилган ҳолда тайинлайди.

Хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари қарори билан ёки аудиторни тайинлаган юридик шахснинг қарорига кўра аудитор чақариб олиниши мумкин, аудитор бу ҳақда барвақт ёзма тарзда, унинг хизматидан воз кечиш сабабларини кўрсатиб хабардор қилинади.

Текширув вақтида ёки буюртмага кўра, бошқа ишлар қилинаётганида хизматдан воз кечилса, хўжалик юритувчи мулкдор аудитор хизматига ҳақ тўлаши шарт.

Суриштирув органи, прокурор, терговчи ва суд топшириги билан аудиторлик текшируви ўтказилса, харажатлар текширилаётган хўжалик субъекти зиммасига тушади, унинг қўлида етарли маблағ бўлмаса, текширувни тайинлаган орган зиммасига тушади.

Мабодо хўжалик юритувчи субъект қўлида зарур маблағ бўлса-ю, текширув харажатларини тўлашдан бўйин товласа, прокурор аудитор ёки аудиторлик фирмасининг мулкый манфаатларини ҳимоя қилиб тегишли судга мурожаат қилиши шарт.

Хўжалик юритиш субъектининг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари аудиторнинг талаби билан қуйидагиларни бажариши шарт:

— молиявий-хўжалик фаолиятига дахлдор ҳужжатларни бериши;

— оғзаки ёки ёзма тарзда изоҳлар бериши;

— текширилаётган объектнинг молиявий-хўжалик фаолиятини сифатли экспертиза қилиш учун бошқа зарур шарт-шароитларни яратиши.

„Аудиторлик фаолияти ҳақида“ги қонун ва бошқа қонун ҳужжатларининг қоидаларини аудиторлик текшируви вақтида бузганлик учун аудитор ва аудиторлик фирмаси жавобгар ҳисобланади ва қуйидаги жавобгарликка тортилади:

— Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкый ва маъмурий жавобгарликка;

— лицензия ҳуқуқини тўхтатиб қўйиш ёки аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини берадиган лицензиядан маҳрум этишгача (лицензия берган орган қарорига мувофиқ) бўлган интизомий жазолар берилади.

Аудитор фаолиятини тартибга солиб туриш учун қонунчиликда аудиторлар палатасини очиш назарда тутилган.

Ўзбекистондаги аксарият аудиторлик фирмаларини аудиторларнинг ўзлари ташаббускор бўлиб тузган, аммо мустақил аудит ўтказиш учун уларнинг сони етарли эмас. Бу муаммони ҳал этиш учун Давлат мулк қўмитаси ташаббуси билан 1996 йилнинг май ойида қимматли қоғозлар бозори қатнашчиларига маслаҳат-аудиторлик ва ахборот хизмати кўрсатиш учун махсус агентлик — „Консаудитинформ“ ташкил этилди.

Ҳозирги кунда қўшма клрхоналар аудити, банк аудити, ҳиссадорлик жамиятлари аудити, инвестиция фондларининг аудити ва суғурта компанияларнинг аудити шаклланди.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Банкнинг пассив ва актив операцияларининг моҳияти нималардан иборат?
2. Банкда кредит бериш тартиби қандай ташкил этилган?
3. Банклар билан тадбиркорлар ўртасида бажариладиган операцияларда ўзаро муносабатлар қандай ташкил этилади?
4. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги валюта операциялари қандай бажарилади?
5. Тадбиркорлик фаолиятида солиқ солиш тартиби, моҳияти ва аҳамиятини изоҳлаб беринг.
6. Солиқ солиш объекти ва базаси нима?
7. Солиқ ставкаларининг структураси қандай тузилган ва солиқ солиш тартиби қандай амалга оширилади?
8. Акциз солиғи нима? Унинг амал қилиш тартиби қандай?
9. Аудиторлик фаолиятининг асосий соҳаси қандай?
10. Аудиторлик фирмасининг ҳуқуқлари ва бурчлари нималардан иборат?
11. Аудиторлик хизмати олдида қандай вазифалар туради?

8- БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ФАОЛИЯТИНИ АХБОРОТ БИЛАН ТАЪМИНЛАШ

8.1. Кичик бизнес фаолиятида ахборотнинг аҳамияти ва ахборот турлари

Бизнес фаолиятини старли ва аниқ ахборотларсиз амалга ошириш мумкин эмас. Бу ахборотлар бизнес учун зарур бўлган маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат бўлади. Ахборот ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги алоқа шаклидир.

Ишбилармонлар асосан турли хил ахборотлар: статистик, молиявий, оператив, ташкилий ахборотлар, фармойиш тарзидаги ахборот, бухгалтерлик, маркетинг ахбороти, таъминот бўйича, ходимлар бўйича, маълумотга оид ахборот ва бошқа ахборотлар билан ишлайдилар.

Ахборотлар яна ички ва ташқи, дастурий ва меъёрий ахборотларга бўлинади.

Ички ахборот кичик корхона ёки савдо ташкилоти ички материалларидан иборат бўлади ҳамда корхона фаолиятини,

унинг техник-иқтисодий кўрсаткичларини, моддий ва меҳнат харажатлари ҳажмини, нақд пул ҳаракатини, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотларни ўзида акс эттиради.

Ташқи ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларни, ҳокимият идоралари, банклар, рақобатчилар ва бошқа ташкилотлар билан бўладиган алоқаларни ифодалайди. У товарларни сотиш ва харид қилиш шартлари ҳақидаги ташқи муҳит хабарларидан иборат бўлади.

Фойдаланиш вақти бўйича ахборотлар оператив, даврий ва узоқ муддатли, ўзгартириш даражаси бўйича бирламчи ва иккиламчи ахборотга бўлинади.

Тадбиркорликда иқтисодий ахборотлар етакчи роль ўйнайди, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида одамлар ўртасидаги муносабатларни акс эттиради.

Кичик корхоналар учун илмий-техник ахборотларнинг роли ҳам муҳим, улар ишлаб чиқариш илмий-техник тараққиёт асосида ривожланишни акс эттиради.

Доимийлик даражаси бўйича ахборотлар доимий, шартли-доимий ва ўзгарувчан бўлади. *Доимий ахборот* ўз маъносини узоқ вақт давомида ўзгартирмайди (шаҳарлар, корхоналар, савдо нуқталари номлари, товарлар турлари ва бошқалар ҳақидаги ахборотлар).

Шартли-доимий ахборотлар маълум вақт давомида ўз маъносини сақлаб туради. Унга маҳсулот тайёрлаш учун техник шартлар, меъёрлар, тариф миқдорлари, лавозим, иш ҳақи ва ҳоказолар кирди.

Ўзгарувчан ахборотлар харид қилиш ва сотишнинг ўсишини акс эттиради. Улар қарор қабул қилиш учун доимо тезлик билан қайта ишлашни талаб қилади, акс ҳолда уларни олишдан маъно қолмайди.

Ҳар қандай ахборот ҳужжатларда акс эттирилади. Ҳужжат — бу ахборот тарқатувчи воситадир.

Нафақат ишбилармонлар, балки бу ҳужжатларни ўқувчи, улардан фойдаланувчи, уларни қайта ишловчи ва сақловчи одамларнинг меҳнат харажатлари ҳужжатнинг шакллариغا боғлиқ. Бизнесда кераксиз ҳужжатларнинг бўлиши мумкин эмас.

Ахборотлар оқими муваффақиятли бизнес учун керакли алоқаларни таъминлайди. Бундай алоқалар товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг истеъмолчилари, маҳсулотларни сотувчилар ва харидорлар, турли муассасалар ўртасида зарурдир.

Ахборот алмашиш кичик бизнес фаолияти ва хусусий тадбиркорликнинг энг мураккаб муаммоларидан биридир.

Самарали ишлаётган ишбилармонлар — бу алоқа ва ахборот воситаларидан ўз ўрнида унумли фойдаланаётган кишилардир. Улар алоқа ва ахборот жараёнларининг моҳиятини тушунадилар, оғзаки ва ёзма муомалани уддасидан чиқа оладилар.

Алоқа жараёни — бу икки ёки ундан ортиқ кишилар ўрта-сида ахборот айирбошлаш жараёнидир. Алоқа қилиш жараёнининг асосий вазифаси — алмашув мавзуи бўлган ахборотни тушунишни таъминлаш. Аммо ахборот алмашинувининг ўзи ахборот алмашинувида иштирок этаётган ишбилармонларнинг алоқалари самарадорлигига кафолат бермайди.

Ахборот алмашинуви жараёнида тўртта элемент иштирок этади: ахборот жўнатувчи, хабар-ахборотнинг ўзи, канал-ахборотни узатувчи восита ва ахборот олувчи. Бу заминий элементларнинг иши аниқ йўлга қўйилган бўлиши, ахборот бузилган бўлмаслиги керак.

Ахборот алмашуви чоғида икки томон (сотувчи ва харидор) муҳим роль ўйнайди. Агар сотувчи товар нархини айтса, бу фақат ахборот алмашинувининг бошланиши. Ахборот алмашуви самарали бўлиши учун харидор товарни шу нархга харид қилишга рози эканлигини сотувчига хабар қилиши лозим.

Агар бир томон ахборотни тақдим этса ва бошқа томон уни бузмасдан қабул қилса, у ҳолда ахборот алмашинуви содир бўлади. Шунинг учун алоқа жараёнига алоҳида эътибор бериш керак.

Алоқа техникаси турли-тумандир. Бизнесда алоқа техникаси воситаларидан бири — компьютерлаштиришдир. Компьютерлаштиришнинг аҳамияти бозор муносабатларига ўтиш, ишбилармонларнинг жаҳон бозорига чиқиши муносабати билан таққослаб бўлмайдиган ҳолда ўсмоқда. Маълумки, жаҳон амалиётида компьютерлаштириш кундалик ва муҳим техника бўлиб қолган. Компьютерлар ёрдамида бизнес-режалар тузилади, меҳнатга ҳақ тўлаш ишлари амалга оширилади, бозорлар тадқиқ қилинади, чакана ва улгуржи савдолар ўрганилади.

Айтилганлардан келиб чиқиб, хулоса қиладиган бўлсак, ахборот бизнесда, кичик ва хусусий тадбиркорликда катта аҳамиятга эга бўлиб, улар қабул қилинаётган қарорларнинг манбаи ҳисобланади. Ҳақиқатда ахборотларсиз, керакли маълумотларсиз ҳеч ким ишлай олмайди. Қабул қилинаётган қарорларнинг амалийлиги, кичик ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлиги ахборотлар сифатига, уни ўз вақтида йиғиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқдир.

8.2. Кичик бизнес фаолиятининг ахборот тизими

Ахборотлар мажмуи тадбиркорлик фаолияти ахборот тизимини ташкил қилади. Тадбиркорлик фаолиятининг ахборот тизими ўз ичига керакли ахборотлар, ҳужжатлар, бизнес тадқиқотлари тизимини, алоқа каналлари ва техник воситаларни қамраб олувчи мураккаб ахборот тузилмасидир.

Тадбиркорлар ўз иш кунларини кичик ва хусусий корхоналар, савдо нуқталари иши ҳақидаги маълумотлар, маҳсулотларга бўладиган буюртмалар ва маҳсулотни ортиб-жўнатиш ҳақидаги телекс ҳисоботлари билан танишишдан, ҳақиқий ва режавий кўрсаткичларнинг ўзаро муносабатларини, ишлаб чиқариш харажатларини ўрганишдан бошлайдилар. Улар маҳсулотларни жорий ва ўтган вақтда сотилиши, товар-моддий захиралар, меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тўлаш, транспортда ташиш ва аҳолига бошқа хизматлар кўрсатиш ҳақидаги ахборотларни саноқли дақиқаларда оладилар. Бунда уларга ҳисоблаш техникаси ва ахборотларни қайта ишлаш жараёнини компьютерлаштириш ёрдам беради.

Йиғилган ва қайта ишланган ахборотлар тадбиркорларга бошқарув қарори қабул қилишда ёрдам беради.

Самарали ишлаётган корхоналар йиғилаётган ахборотлар сифатини ошириш ва миқдорини кўпайтиришга етарли даражада куч сарфлайдилар. Улар ўз ходимларини содир бўлаётган воқеаларни қайд қилиш ва улар ҳақида хабар қилишга ўргатадилар ва бунинг учун тақдирлайдилар. Фирма улгуржи ва чакана сотувчиларни ва бошқа иттифоқчиларини ўзлари учун муҳим бўлган хабарларни узатишга рағбатлантиради. Ишбилармонларга рақиблари ҳақида ахборотлар зарур. Бундай ахборотларни рақиблар товарларини харид қилиш орқали „очиқ эшиклар куни“да, ихтисослаштирилган кўргазмаларга борганда олишлари мумкин. Рақиблар ҳақидаги маълумотларни яна уларнинг ҳисоботларини ўқиб ва ҳиссадорлар мажлисларида иштирок этиб, рақиб корхона ходимлари, рақибларга мол етказиб берувчилар ва харидорлар билан суҳбатлашиб ҳам олиш мумкин.

Рақибларнинг рекламалари йиғиндисини, уларнинг реклама харажатларини ва улар фойдаланаётган реклама воситалари тўпламини олиш учун реклама бюросининг пуллик хизматларига муурожаат қилинади.

Тадбиркорларга мижозлар, дилерлар ва бозорда ҳаракат қилувчи рақобатчилар ҳақида маълумотлар керак. Бозор муносабатларига ўтиш янада кенгроқ ва янада сифатлироқ ахборотлар олиш зарурлигини шарт қилиб қўяди.

Тадбиркорлар учун харидорнинг товар хусусиятларига муносабатларини олдиндан башорат қилиш борган сари қийинлашмоқда ва улар тадқиқотларга мурожаат қилмоқдалар. Ишбилармонларга борган сари кўпроқ ахборотлар керак бўлади ва уларга доимо ахборот етишмайди. Шунинг билан бир вақтда, ишбилармонлар ўзларига керакли аниқ ва фойдали маълумотларни етарли миқдорда йиға олмаётганликларидан шикоят қиладилар.

Баъзи бир корхоналарда жорий ахборотларни йиғиш ва тарқатиш бўйича махсус бўлимлар ёки лабораториялар ташкил этилган. Бу бўлим ходимлари керакли ахборотларни қидириб топиш учун энг муҳим нашрлар, газета ва журналларни кўздан кечирадилар ва ишбилармонларга махсус тайёрланган ахборот варақаларини жўнатадилар.

Бундай хизматлар тадбиркорларга келиб тушаётган ахборотлар сифатини кескин оширишга имкон беради.

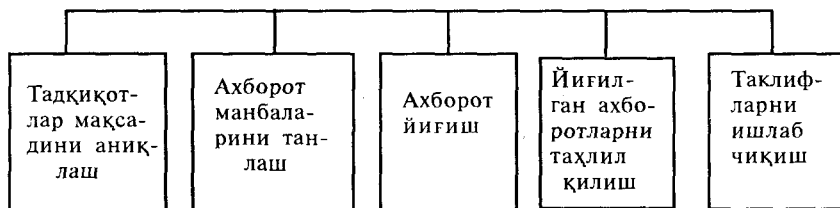
Бизнес тадқиқотлари тизимининг вазифаси муваффақиятли бизнес учун керакли маълумотлар доирасини мунтазам аниқлашдан иборат.

Ишбилармонларда, қоидага кўра, ўз кучлари билан бизнес тадқиқотлари ўтказиш учун на вақт ва на кўникма бор, шунинг учун улар бундай тадқиқотларни буюришга мажбурлар. Корхона шартнома асосида тадқиқот ўтказишга қандайдир илмий-тадқиқот институтига ёки олий ўқув юртига буюртма бериши мумкин. Йирик корхоналар ўз тадқиқот бўлимлари ва лабораторияларини очишлари мумкин. Бўлим ходимлари орасида муҳандислар, иқтисодчилар, социологлар, психологлар, бизнес бўйича мутахассислар бўлиши мақсадга мувофиқдир.

Одатда, бизнес тадқиқотлари тизими қуйидагиларни ўз ичига олади:

- бозорни тадқиқот қилишни;
- реклама воситаларини, реклама эълонлари самарадорлигини;
- ходимларнинг ишга фаоллигини;
- рақиблар товарларини;
- нарх-наво сиёсатини;
- товар ассортиментларини;
- халқаро бозорларни ўрганишни;
- рақбарликни, ахборотлар билан таъминлашни тадқиқот қилишни;
- ходимлар билан ишлаш сиёсати ва ходимларнинг фаолиятини баҳолашни ўрганишни;
- социологик тадқиқотлар ўтказишни ва ҳоказо.

Бизнес тадқиқотлари қуйидаги кетма-кетликда ўтказилди (10- чизма)



10- чизма. Бизнес тадқиқотларини ўтказиш кетма-кетлиги.

Тадқиқотчилар тадқиқотнинг дастлабки босқичида муаммони аниқ белгилашлари ва тадқиқот мақсадини белгилаб олишлари керак. Ахборотларни йиғиш анча оғир ва масъулиятли ишдир. Муаммони мужмал ёки нотўғри белгилаш ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган харажатларга олиб келади. Аниқ қўйилган мақсад муаммони ҳал қилишнинг асосидир.

Тадқиқотнинг кейинги босқичида буюртмачини қизиқтираётган ахборот турини ва уни энг самарали йиғиш йўлини аниқлаш зарур. Тадқиқотчи иккиламчи ёки бирламчи ахборотларни ёки иккаласини бир вақтда йиғиши мумкин.

Иккиламчи ахборот — бу аввал бошқа мақсадлар учун йирилган мавжуд ахборотдир.

Қуйидагилар иккиламчи ахборот манбаларини ташкил этади:

- корхоналарнинг ҳисоботлари;
- бўлғуси тадқиқотлар ҳақидаги ҳисоботлар;
- давлат муассасаларининг нашрлари;
- корхона, муассасаларнинг баланс ҳисоботлари;
- статистик маълумотномалар;
- биржалар маълумотномалари;
- газета ва журналлар, радио, телевидение эшиттиришлари

ва ҳоказо.

Иккиламчи ахборот тадқиқотнинг бошланғич нуқтаси бўлиб хизмат қилади. У арзон тушиши ва олиш осонлиги билан ажралиб туради. Аммо тадқиқотчига керакли маълумотлар эскирган, ноаниқ, тўлиқсиз ёки ишончсиз ҳолда етиб келиши мумкин. Бу ҳолда тадқиқотчининг янада кўпроқ маблағлар ва вақт сарфлаш орқали бирламчи ахборот йиғишига тўғри келади.

Бирламчи ахборот — бу аниқ мақсад учун биринчи марта йириладиган ахборотдир. Бирламчи ахборот йиғишнинг учта услуби бор:

1. Кузатиш.
2. Тажриба.
3. Сўров.

Кузатиш — бирламчи ахборот йиғишнинг энг асосий услубларидан бири бўлиб, унда тадқиқотчи одамлар ва вазиятлар устидан бевосита кузатиш олиб боради. Кузатиш фойдали ғояларга, рақиблиар тажрибасини ўрганишга олиб келиши мумкин.

Маълумот йиғишнинг бошқа услуби — **тажриба**.

Тажриба тадқиқотлари ўзаро таққосланаётган субъектлар гуруҳини танлаш, бу гуруҳлар учун турли хил ҳолатларни яратиш, таққосланаётганлар устидан назоратни ва кузатилаётган фарқларнинг даражаси ва аҳамиятини белгилашни талаб қилади.

Бундай тадқиқотнинг мақсади — кузатиш натижаларини зиддиятли изоҳлашларни саралаш йўли билан сабаб-натижа муносабатларини очиб ташламоқдан иборат бўлади.

Сўров — тажриба-сабаб-натижа алоқаларини аниқлашда тадқиқот ўтказишнинг энг қулай усулидир.

Бизнес тадқиқотчиси ишга киришишдан олдин иш режасини ишлаб чиқиши керак.

Режада кимдан сўраш кераклиги, сўровга қанча миқдордаги одамларни жалб қилиш зарурлиги, сўралувчиларни қандай тартибда танлаб олиш, ишни бажариш муддати ва ҳоказолар белгиланган бўлиши керак.

Тадқиқотчи ўзи учун қандай ахборотлар зарурлигини ва булар кўпроқ кимларда бўлишини ҳал қилиши керак.

Тадқиқот режасини ишлаб чиқиш ва ахборотларни йиғиш тадқиқотнинг энг қийин ва аҳамиятли босқичидир. Бунда керакли ахборотларни қаердан олишни, биринчи навбатда кимлардан сўрашни аниқлаш керак бўлади. Баъзи бир сўралувчилар уйда ҳам, ишда ҳам бўлмасликлари мумкин. Бошқа бировлар сўровда иштирок этишдан бош тортишлари, яна бирлари эса ғараз билан, самимий бўлмаган ҳолда жавоб беришлари мумкин. Булардан ташқари, белгиланган ахборотлар бўлган ҳужжатлар билан танишишда ҳам қийинчиликлар вужудга келади.

Тадқиқотнинг кейинги босқичи — йиғилган ахборотларни таҳлил қилиш, яъни олинган маълумотлар мажмуасидан энг муҳим маълумотлар ва натижаларни ажратиб олишдир. Йиғилган ахборотлар олинган маълумотларни статистик ёки иқтисодий-математик услуб орқали қайта ишлаш йўли билан таҳлил қилиб, ўрганилади.

Қайта ишлашнинг асосий натижалари жадваллар ва диаграммаларга кўчирилади, раҳбарликка бошқарув қарорлари қабул қилиш учун тақдим қилинади.

8.3. Кичик бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

Бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашнинг асосий вазифаси барча мартабадаги ишбилармонларга ўзларини қизиқтирадиган барча масалаларга доир маълумотларни ўз вақтида етказиб беришдан иборатдир.

Ахборотларга эҳтиёж кичик ва хусусий бизнесни ахборотлар билан таъминланишининг асосий шарти ҳисобланади. Эҳтиёж эса ишбилармонларнинг бажараётган ишларини ҳисобга олган ҳолда кичик ва хусусий тадбиркорликнинг мақсади ҳамда вазифаларидан келиб чиқиб аниқланади. Ахборотлар ҳажми, уларнинг турлари, уларда қайд қилинган керакли маълумотларнинг миқдори, кўрсаткичларни аниқлаш, ахборотлар билан таъминлаш тизими ташкилотчиларининг биринчи навбатдаги иши бўлиб ҳисобланади. Ишбилармонлар самарали ишлаши учун етарли миқдордаги ахборотлар билан таъминланган бўлишлари керак. Ахборот тўғри, ишончли ва аниқ бўлиши, ўз вақтида келиб тушиши лозим.

Ҳар бир кичик корхонада ҳужжатларни ўрганиш жараёнида доимий, ўзгарувчан ва ҳосила ахборотларни, уларнинг даврийлигини, қарор қабул қилишда ишлатилишини аниқлаш керак.

Ҳужжатларни бажарилаётган бизнеснинг у ёки бу хизматларига тегишли эканлигини аниқлаш учун техник, режавий, молиявий, меъёрий, дастурий ва ҳоказо йўналишлар бўйича гуруҳларга ажратиш мумкин.

Ҳужжатларни бундай туркумлаш ҳужжатлар ҳаракатининг умумий қонуниятини аниқлашга, ҳужжатларнинг тузилишини, маълумотларни қайта ишлаш кетма-кетлигини, ходимларни иш билан банд қилиш даражасини ҳамда ҳисоблаш техникасини белгилашга имкон беради.

Шундай туркумлаш асосида ҳужжатлар айлануви таҳлил қилинади. Бу эса маълумотларни қайта ишлаш тизимининг умумий кўрсаткичларини аниқлашга ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқишга имкон беради. Ҳужжатларнинг шаклланиши ва ҳаракати қонуниятини ҳисобга олган ҳолда ҳужжатлар айлануви тасвирини кўриш мумкин. Тасвирлар ҳужжатларнинг таркиби ва қайта ишланишини батафсил тадқиқот қилиш натижаларини умумлаштириш бўлади. Улар ёрдамида бажарилаётган иш турлари, ҳужжат шакллари ва ходимлар вазифалари орасида мавжуд бўлган алоқаларни ва ўзаро бир-бирларини алмаштиришни график шаклида кўргазмали тасвирлаш мумкин бўлади.

Ахборот оқимларини ташкил қилувчи манбалар:

- ахборот манбалари ва истеъмолчиларни аниқлашни;
- ҳужжатларни ишлаб чиқишни;
- ахборотларни йиғиш, узатиш, қайта ишлаш ва сақлаш учун техник воситаларни аниқлаш ҳамда ҳужжатларни тузишни;
- расмийлаштириш, рўйхатдан ўтказиш, мувофиқлаштириш ва тасдиқлаш тартибларини белгилашни ўз ичига олади.

Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил қилишда мавжуд ҳисоблаш ва перфокартали техникаларнинг мавжудлигидан, ахборотларни йиғиш, қайта ишлашни автоматлаштириш ва механизациялаштириш даражасидан келиб чиқиш керак.

Техник восита қанчалик мукамал бўлса, бизнесмен, ишбилармон меҳнатини ташкил қилиш шунчалик самарали бўлади. Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни икки асосий синфга бўлиш мумкин: *ташкил қилиш техник воситаси* ва *ҳисоблаш машиналари*.

Ташкил қилиш техник воситаларига ахборотларни олиш ва қайта ишлаш, нусха кўчириш ва кўпайтиришга мўлжалланган турли хил ускуналар, мосламалар, машиналар ҳамда алоқа воситалари киради. Бунга яна ахборот ташувчилар ва хизмат кўрсатиш воситалари, хизмат хоналари асбоб-ускуналарини ҳам киритиш мумкин. Ишбилармонлар ўз ишларида жуда кўплаб оддий қурол ва мосламалардан: қаламлар, ручкалар, счётлар, идора дафтарлари, жадваллар, графиклар ва ҳоказолардан фойдаланадилар.

Кичик бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил қилиш, ҳужжатларни сақлаш воситалари: токчалар, жавонлар, картотекалар, магнит тасмалари, магнит ва лазер дискларини кўзда тутади. Алоқа воситаларининг: телефон, телекс, АТС, директорлик ва диспетчерлик коммутаторлари, радиоалоқа, чақириш ва авария сигнал бериш қурилмалари ва ҳоказоларнинг мавжудлиги ҳам муҳимдир.

Бизнесда хилма-хил идишлар, тарозилар, соатлар, ҳисоблагичлар ва ахборот датчиклари, турли хил ўлчов асбоблари, ёзув ва нусха кўчириш машиналари ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Бизнесда маълумотларни қайта ишлаш учун юзлаб турдаги ҳисоблаш машиналари ишлатилади. Бу машиналарни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- ҳисоблаш-клавишли машиналар;
- ҳисоблаш-перфокартали машиналар;
- электрон-ҳисоблаш машиналари.

Ҳисоблаш-клавишли машиналар энг содда арифметик амалларни бажаришга имкон беради. *Ҳисоблаш-перфокартали машиналар* — қўшиш, олиш, кўпайтириш ва бўлишни ҳамда энг мураккаб амалларни бажаради.

Электрон-ҳисоблаш машиналари мураккаб мантиқий операцияларни: таққослаш, кейинги амални танлаш, ишлаб чиқарилган дастурлар бўйича муракаб ҳисобларни бажариш қобилиятига эга.

Бизнесда техник воситалардан фойдаланишни ташкил қилиш шакллари турли-туман. Кичик корхоналарда машина-ҳисоблаш станциялари ташкил қилинади.

Кўпгина ишбилармонлар ахборот-ҳисоблаш марказлари хизматларидан хўжалик шартномалари асосида фойдаланадилар.

Ахборотлар билан таъминлашни ташкил қилиш ахборотларни йиғиш, узатиш ва қайта ишлаш билан машғул ходимлар меҳнатини ҳам ташкил қилишни кўзда тутлади. Унумли меҳнат учун қуйидагилар зарур:

— ишчи ўринларини ташкил қилиш ва уларга хизмат кўрсатиш;

— меҳнатни аниқ тақсимлаш ва бирлаштириш;

— меҳнат жараёнларини механизациялаштириш ва автоматлаштириш, ходимлар меҳнати ва турмушининг қулай санитария-гигиена шароитларини яратиш.

Тадбиркор томонидан қабул қилинаётган бошқарув қарорлари хусусиятларининг таҳлили тадбиркорнинг ахборотга бўлган эҳтиёжини аниқлаш учун объектив асос бўлади. Қарор қабул қилиш учун турли-туман ахборотлар керак. Булар аввало, бизнесни таърифловчи ички ахборотлардир. Моддий ва меҳнат захиралари, ишлаб чиқариш технологияси, маҳсулотларнинг таннархи, корхона ичида юкларни ташиш, ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш, уларнинг малакаларини ошириш ва бошқалар шундай ахборотлардан бўлиши мумкин.

Бундай ахборотлар оператив характерга эга бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишни ҳамда бизнеснинг иқтисодий кўрсаткичларини акс эттиради.

Ички ахборотдан ташқари тадбиркорга ташқи ахборот ҳам керак бўлади. У кенг доирадаги маълумотлардан иборат бўлиб, ишбилармонга бозор, товарлар нархлари, транспорт харажатлари, энг янги ускуналар ва илғор технология, бизнеснинг уни қизиқтирган соҳасидаги фан ва амалиёт ютуқлари, рақиблари ҳақида маълумотлар беради. Булардан ташқари ҳар

бир ишбилармон солиқлар, тадбиркорлик ҳақидаги қонунларни, меҳнат қонунчилигини ва бошқа меъёрий ҳужжатларни яхши билиши керак.

Тадбиркорга яна ижтимоий-психологик ахборотлар:

— табиий муҳитнинг экологик ҳолати;

— маҳсулот истеъмолчиларининг яшаши ва маиший шароитлари ҳақидаги ахборотлар ҳам керак.

Тадбиркор қўйилган вазифалардан келиб чиққан ҳолда энг зарур ахборотларни танлаб олиши, улар билан танишиши, кераксиз ва кам аҳамиятга эга маълумотларни ташлаб юбориши ҳамда у ёки бу масала бўйича бошқарув қарорини ишлаб чиқиши зарур.

Ишбилармон ахборот билан боғлиқ ўз ишини ҳамда ахборотларни тайёрловчи ўз ходимлари меҳнатини самарали ташкил қилиши керак. Акс ҳолда раҳбарга тасодифий маълумотлар етиб бориши мумкин.

Тадбиркорга ахборот хизмати кўрсатишни ташкил қилишда энг асосийси — ортиқча маълумотларни сараловчи ишончли филтрни яратишдир. Тадбиркорнинг ёрдамчилари ана шундай филтър бўлишлари керак.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик бизнес фаолиятида ахборотнинг моҳияти ва аҳамияти нимадан иборат?

2. Бизнесда ахборот турлари ва уларнинг тутган ўрни қандай?

3. Ахборот алмашинувининг асосий элементлари ва ахборот тизимларини сўзлаб беринг.

4. Ишбилармонлар ўз фаолиятини ривожлантиришда ахборотлар тизимидан қандай фойдаланадилар?

5. Сизнинг-ча, бизнес фаолиятида зарур ҳисобланган таҳлилий ҳужжатларга нималар киради ва улар ўз йўналишига кўра қандай турларга бўлинади?

6. Тадбиркорликда ахборотлар оқимини ташкил қилиш қандай амалга оширилади?

7. Ахборотлар тизими самарадорлигини оширишда қандай алоқа воситаларидан фойдаланилади?

8. Сизнинг-ча, ишбилармонликда изчил, мукамал, тез гарқалувчи ахборотлар қандай бўлиши мумкин?

9- БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ФАОЛИЯТИНИ БОШҚАРИШ ПСИХОЛОГИЯСИ

9.1. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий-психологик хусусиятлари

Бозор иқтисодиёти шароити тадбиркор раҳбарлардан тадбиркорлик ва ишбилармонликни, бошқарув услубларини такомиллаштиришни талаб этади. Бошқариш услублари, асосан, онгли равишда муайян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Улар моҳияти ва мақсадига кўра тарбиявий, моддий-рағбатлантирувчи, маъмурий-ташкилий турларга бўлинади.

Тарбиявий услуб, асосан, инсоннинг маънавий такомиллашишига, психологиясига ва бошқа ижтимоий характерига мос равишда ташкиллаштирилади.

Моддий-рағбатлантирувчи услуб эса меҳнат самарадорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилаш учун ишчиларни моддий қизиқтириш мақсадида ташкил этилади. Моддий-рағбатлантирувчи услубни тарбиявий услуб билан доимо уйғунлаштириб бориш натижасида юқори кўрсаткичларга эришиш мумкин.

Маъмурий-ташкилий услуб асосан жамият талабларини қондиришга қаратилган бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнини ва меҳнат тақсимотини режали олиб бориш учун қўлланилади. Бу услуб икки турда бўлиши мумкин: узоқ муддатга мослаштириладиган ва бир марталик бўлиши мумкин. Шарт-шароитига кўра, керакли услуб қўлланилади ва бу такомиллаштириб борилади. Бошқариш услубларини такомиллаштиришдан асосий мақсад даромадни тўғри тақсимлаш, ҳар бир ишчи, хизматчининг ўз меҳнатига яраша даромад олишини таъминлашдир. Демак, бошқариш услубларини ҳаётга шундай татбиқ этиш керакки, ҳар бир инсон меҳнат қилсагина, турмуши яхши бўлишига ишонч ҳосил қилсин.

Хўш, бошқариш санъати нима? Бошқариш санъати тадбиркор раҳбарлардан талаб қилинадиган энг асосий хислатлардан бўлиб, унинг қўл остидаги ишчи-хизматчилар билан яхши муносабат ўрнатишини, корхонада ишлаб чиқаришнинг энг самарали натижаларини берадиган муҳит яратишни тақозо этади.

Япониянинг бошқариш услуби ана шу тамойил асосига қурилган. Японларнинг бошланғич ижтимоий шароити шундайки, улар ишчини ижтимоий ҳимоя қилиш билан бирга маънавий тарбиялаб боришади, инсон психологиясидан тўғри фойдаланишади, ишчини ишга тайёрлаш жараёнида халққа

маълум бўлган услубларни қўллашади, яъни бажариладиган ишнинг нозик томонларини ва қатъийликни ўргатишади. Ишчининг иш жойини тез-тез ўзгартириши қаттиқ қораланади, шу сабабли ишчилар бир иш жойида узоқ йиллар давомида ишлаб, ўз компаниясига содиқ бўлишади. Натижада, ишчиларнинг тажрибаси ва малакаси жуда юқори бўлади, бу эса, ўз навбатида, меҳнат унумдорлигининг ўсишига, юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқарилишига олиб келади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш билан унинг сифатини назорат қилиш жараёни ҳеч қачон ажратилмайди ёки бир-бирига қарама-қарши қўйилмайди. Уларнинг фикрича, назоратни кучайтириш ёки назоратчининг ҳуқуқини кучайтириш билан юқори сифатли маҳсулот олиб бўлмайди. Ваҳоланки, маҳсулот сифатини тайёр бўлгандан кейин эмас, аксинча, уни тайёрлаш жараёнида, бажарилган ҳар бир иш операциясидан сўнг назорат қилиш керак. Назоратчининг асосий вазифаси сифатсиз маҳсулот ишлаб чиқараётган ишчини топиб, уни жазолаш эмас, балки унинг сабабини аниқлаш ва бартараф қилишдан иборат бўлиши керак. Мана шу услубни японлар тўғри йўлга қўйганлиги сабабли ҳар бир ишчи ўз-ўзини назорат қилишга ўрганган ва доимо ўз устида изланишлар олиб боради. Компанияларда сифат гуруҳлари ташкил қилинган.

Бизда ҳам ҳар бир тадбиркор раҳбар иш жойларида мана шундай услубни ташкил қила олиши керак. Шундагина сифатсиз маҳсулот сонини камайтириб, юқори сифатли маҳсулот олишга эришиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароити бошқарувида узоқ ва яқин муддатларга мўлжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул қилиш, ижрочилар ўртасида ишларни тақсимлаш, қарорлар ижросини назорат қилиш, ижрочиларни рағбатлантириб бориш каби ишлар ҳам тадбиркор раҳбар зиммасидадир. Бошқарув қарорлари ички ва ташқи омилларга эга бўлиб, улар оддий ва мураккаб шароитларда бир қарорни тайёрлаш ва қабул қилишда жамоа фаолларининг қатнашуви ҳамда тадбиркор раҳбар ташкилотчилигини, бошқарувни демократик услубда олиб бориши кераклигини кўрсатади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилиги — меҳнат жамоасини уюштириш, жипслаштириш, ишлаб чиқариш ва тарбиявий жараёнларга таъсир кўрсатиш, гуруҳ фаолиятини олий мақсадларга қарата олиш қобилияти каби масалаларни қамраб олади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилиятининг иккинчи йўналиши — ишлаб чиқариш тизимини яхшилаш тад-

бирларига қаратилмоғи, янги жамоада ахлоқий-руҳий муҳитни қарор топтириш, янги технологияни жорий этиш, кучларни тезкор ишларни бажаришга қаратиш, бошқарувдаги одамларни имкон қадар камайтириш, янги ходимлар малакасини ошириб бориш, одамлардаги „боқимандалиқ“ руҳиятига барҳам бериш, ишда ҳар хил можаролар келиб чиқишига йўл қўймаслик, меҳнат интизомига қаттиқ риоя қилишдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбар фаолиятининг мазмуни — унинг бошқариш санъатини нечоғлик эгаллагани, яъни одамларни жамоага уюштириш, ишларни узоқ ва яқин муддатларга режалаштириш, назорат қилиш, ахборотлар айирбошлаш, бошқаришни оқилона ташкил этиш каби мезонлар билан ҳам изоҳланади. Бунда тадбиркор раҳбар онглиги, тадбиркорлиги, ишлаб чиқаришни ишнинг кўзини билиб ташкил этиши, белгиланган натижаларга эришиши, одамларнинг моддий ва маънавий эҳтиёжларини қондириб бориши, унинг гуруҳ, жамоа, жамият олдида масъулият, бурч туйғусини чуқур ҳис қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорнинг ташкилотчилик қобилияти ҳамма нарсада муваффақиятга эришувининг муҳим шартидир. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятга тез эришади? Руҳшунос олимлар унинг бир неча омилларга боғлиқлигини таъкидлаганлар. Булар қуйидагилардир:

1. Тадбиркор раҳбарда ташкилотчилик қобилиятининг намоён бўлиши:

- жамоада соф ахлоқий муҳит пайдо қила олиши, ҳамма-нинг ҳамкорликда ҳаракат қилишини таъминлай олиши;
- одамларни ишонтира олиши ва жамоада ўзаро яхши муносабатларни қарор топтириш учун шарт-шароит яратиши.

2. Тадбиркор раҳбарнинг одамлар билан тил топиб ишлаш маҳорати:

- тадбиркор ўз қўл остидагиларнинг нимага қодирлигини ҳисобга олиб ишларни тақсимлаши;
- одамларни уюштиришнинг энг муҳим омилларидан фойдаланиши;
- ҳар бир кишининг руҳий-психологик кайфиятларига мос равишда мулоқот қилиши.

3. Тадбиркор раҳбарнинг меҳнатта муносабатида ишбилармонлиги:

- ишлаб чиқариш ва бошқа жабҳаларда ҳар хил муаммоларни ҳал этишда энг қулай йўлларни излаб топиш;
- виждонлилик ва адолатлилик;

— бошлаган ишларни охирига етказиш.

4. Тадбиркор раҳбар фаолиятида ижро этиш қобилиятининг намоён бўлиши:

— касбий малака ва кўникмага эга бўлиши;

— техник вазифаларни ҳал этишга укувлилиги;

— янгиликлар ва ғояларни ишлаб чиқаришга жорий этиб бориши.

5. Тадбиркор раҳбарнинг қарорларни қабул қилишдаги укуви:

— мустақил равишда қарорлар қабул қила олиши;

— қабул қилган қарорининг оқибати ва натижаларини кўра билиши;

— ишлаб чиқаришда содир бўлувчи турли ҳолатларни ҳисобга олиб бориши, тангликдан қутулиш йўлларини излаши;

— нотўғри қарор қабул қилганда ўз хатоларини бўйнига олиши;

— ходимларни бошқарув масалаларига кўпроқ жалб этиши.

6. Тадбиркор раҳбарнинг одамларга муносабати:

— ўз ваъдаси, сўзининг устидан чиқиши;

— одамларни бир-биридан ажратмаслиги — ҳаммага баб-баравар муносабатда бўлиши;

— ўз кўл остидагиларга ва бошқаларга тавозеда бўлиши ва ўзини тута билиши, одоблилиги ва хушмуомалалиги;

— одамларга муносабатда ҳар бир кишининг руҳий-психологик хусусиятларини ҳисобга олиб муомалада бўлиши.

7. Тадбиркор раҳбарнинг ўз-ўзига талабчанлиги:

— ўз хатти-ҳаракатларини танқидий баҳолай олиши;

— ўз имкониятларини ҳисобга олиб ишлаши;

— бошқаларнинг унга берган яхши ва ёмон баҳоларини таҳлил этиб, улардан тегишли хулоса чиқариши.

Тадбиркор раҳбар ўзида қуйидаги руҳий-психологик, физиологик, ахлоқий, маънавий ва ишбилармонлик сифатларини мужассамлаштирган бўлиши керак.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари:

1. Нутқ ва тафаккур сифатлари — кучли хотира, доимий диққатнинг барқарорлиги, соғлом ақл, фикрнинг кенглиги, чуқурлиги, тезлиги, муаммо моҳиятини тез англаб олиш, ижодийлик, фикрни оғзаки ва ёзма шаклда қисқа, тушунарли, аниқ тарзда ифодалаш.

2. Характер сифатлари — мақсадга интилувчанлик, дадиллик, мардлик, ишонч, ўзини тута билиш, ўзи ва бошқаларга нисбатан талабчанлик, таваккал қилиш қобилияти, қийин вазиятларда ҳам ўзини йўқотмаслик, ҳазил-мутойиба туйғуси.

3. Ҳис-туйғу сифатлари — ҳис-туйғуларнинг турғунлиги, аниқлиги, ифодалилиги, кучли ҳаяжонли ҳолатларда тўғри ҳаракатлар қилиш қобилияти, мулоқотга киришганда бошқалар кайфиятини, ҳис-туйғуларини ҳисобга олиш, ўз ҳис-ҳаяжонлари ва кайфиятларини бошқара олиш.

4. Хулқ-атвор сифатлари — янада яхшилашга интилиш ва уни ҳимоя этиш, одамлар билан муносабатда самимийлик, ҳалоллик.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-физиологик сифатлари:

1. Арзимас нарсалардан жаҳли чиқмаслик, аччиқланмаслик, баъзан кўриб кўрмаганга олиш.

2. Руҳий жараёнларда босиқлик.

3. Руҳий, ҳаяжонли хавф-хатар ҳолларида ўзини йўқотиб қўймаслик.

4. Ўзини англашда фаоллик, кайфиятда ўта сезгирлик.

5. Жисмоний соғлом ва ҳар томонлама баркамоллик.

Тадбиркор раҳбарнинг ахлоқий, маънавий сифатлари:

1. Меҳнатсеварлик, одамларга нисбатан меҳрибонлик, инсонпарварлик, самимийлик, ҳалоллик, виждонлилик, сабр-мадонат, ҳолислик.

2. Тартиблилик ва интизомлилик, ўзига ва бошқаларга талабчанлик, ўзгалар фикрини тушуниш ва ҳисобга олиш.

Тадбиркор раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари:

Соҳа ва касб сирларини яхши билиш, ўз иши соҳасида юқори малакага эга бўлиш, янги технология талабларига мос билим ва тажриба, ишлаб чиқариш техникаси ва технологиясини чуқур билиш, бошқариш усуллари яхши ўзлаштирган бўлиши, ўз билими, малака ва кўникмаларини ошириб бориш, ахборот айирбошлашни билиш ва ҳоказо.

Тадбиркор раҳбарнинг ташқи кўриниши ҳам алоҳида аҳамиятга эга. Унинг кийим-боши ҳамиша тоза, озода, тартибли бўлиши. Ўзи эса хулқ-атворда бошқаларга намуна кўрсатиши, саранжом-саришталикка риоя қилиши керак.

Мана шу хусусиятларни ўзида намоён қилган тадбиркор раҳбар бозор иқтисодиёти талабларига тўлиқ жавоб беради. Зеро, бозор муносабатлари ишни жиддий асосларда, технологик жараёнлар билан қўшиб олиб боришни, тезкорликни, малака ва укувни, касб маҳоратини яхши эгаллашни тақозо қилади. Ишлаб чиқариш, савдо-тижорат, хизмат идоралари, халқ хўжалигининг барча тармоқларида фаолият кўрсатувчи тадбиркорларнинг хорижликлар билан ҳамкорлик қилиш, шартномалар ва битимлар тузиш, музокаралар олиб бориш укувини намоён этиши ҳам бозор муносабатлари талабидир.

Тадбиркор раҳбар ўз қўл остидагиларда фаоллик, онглик, ижодкорлик, интизомлилик, ўз-ўзини тарбиялаб бориш сифатларини қарор топтирса, меҳнатда ҳам, хизматда ҳам, эл-улус орасида ҳам обрў топади. Шунингдек, тадбиркор раҳбарнинг кўпчилик билан муомала қила олиш қобилияти ҳам унинг ташкилотчилигидан нишонандир.

Бундан ташқари, тадбиркор раҳбар меҳнат жамоаларининг уюшиши, жипслашиши ва ривожланишининг руҳий-психологик жараёнлари босқичларини ҳам ҳисобга олиши керак.

1. Уюшиш-жипслашиш босқичи. Меҳнат жамоасига уюшиш-жипслашиш ҳамкорликда фаолият қилиш заруратидан келиб чиқади. Бунда жамоа аъзоларининг малакаси, қобилияти, қизиқишлари эътиборга олинади. Шахсий эҳтиёжларни қондиришдаги фаолият кишиларни жипслаштиради. Тадбиркор раҳбар меҳнат жараёнида кишиларнинг билими, касби, малакаси, ёшини ҳисобга олиб, уларни жамоага тўплайди. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилияти намоён бўлади.

2. Жамоанинг таркиб топиш босқичи. Бу босқичда тадбиркор раҳбар жамоа ҳар бир аъзосининг меҳнатга муносабатини аниқлашга ҳаракат қилади. Кимки фаолиятининг ижтимоий аҳамиятини чуқур англаса, ўзининг бор кучи, ижодкорлигини ишга сафарбар этади. Жамоада фаоллар ва дангасалар, ишга халақит берувчилар бўлиши мумкин.

Тадбиркор раҳбар бундай ҳолда ходимлар ўрнини алмаштириш, меҳнатга муносабатини ўзгартириш, ўз ишига қизиқтириш, ташаббус кўрсатишга ундаш орқали жамоа фаоллигини таъминлайди. У бу ишларни қўл остидагилар фаолиятини кузатиш, назорат қилиш, баҳолаш, меҳнат натижаларини чамалаб кўриш билан қўшиб олиб боради.

3. Ҳар бир аъзонинг жамоага мослашиш босқичи. Бу босқичда „қолоқлар“, „ишга халақит берувчилар“ қолмайди. Уларнинг шахсий қизиқишлари ва эҳтиёжлари жамоа фаолияти билан уйғунлашиб, мослашиб кетади. Соф ахлоқий-руҳий муҳит яратилган меҳнат жамоасида фаоллик, ижодкорлик, касбга қизиқувчанлик барқарор тус олади. Шахсда яхши ният пайдо бўлади, мақсад ва эҳтиёжларини қондиришга интилиш, меҳнатсеварлик кучаяди. Ҳамкорликдаги меҳнатдан завқ олиш шахслараро муносабатларни яхшилайди.

4. Инсоний қадриятларга эришиш босқичи. Бу босқичда жамоа ҳис-туйғулари бир мақсад йўлида умумлашади. Жамоавий

фаоллик вужудга келади, анъанавийлик қарор топади. Инсон ўз қизиқишлари ва интилишларини жамоа ҳаёти билан боғлайди. Атрофдагиларга ишончи ортади, дўстлик ва муҳаббат ришталари мустаҳкамланади. Бу жараёнларда тадбиркор раҳбар зиммасига катта масъулият юкланади. Бунда тадбиркорнинг ўзига хос иш юритиши, бошқарув малакаси, ташкилотчилиги, тарбиявий ишларни олиб бориш маҳорати яққол намоён бўлади.

Яхши тадбиркор раҳбар учун маълум шахсий сифатлар зарур. У қатъиятли ва чаққон, зийрак бўлиши керак. Тадбиркор ўзига керакли фикрларни йиға билиши керак. 99 фоиз илғор ғоялар мутахассислар билан мулоқотда юзага келса, 1 фоиз ғоялар одамларни эшита билишида пайдо бўлади. Бунинг учун суҳбатлашишни билиш, ўрганиш, шахсий ғаразларни унутиш, ғояларни тартибга солиш, энг асосийси, доимо ўқиш-ўрганиш керак. Акс ҳолда, у ўз ишини баҳолай олмайди.

Тадбиркор раҳбар бозор шароитида ўз ҳуқуқидан тўла фойдаланиши ва зарур ҳолларда қуйидагиларни амалга ошириши, яъни ёмон ходимлардан воз кечиши, ўз ходимларидан зарурий натижаларни талаб этиши, фикрлаш қобилиятига эга бўлганларни ғояларга йўналтириши керак ва ҳоказо.

Шулар билан бир қаторда у қатъий буйруқлар бериши, буйруқнинг бажарилиши натижаларидан воқиф бўлиб туриши зарурдир. Шунинг учун у ходимларнинг ички хусусиятларини билиши керак. Баъзан ходимлар қасддан меҳнат интизомини бузадилар. Бунга сабаб моддий таъминотининг ўз вақтида бўлмаслиги, бир неча вазифани бир вақтда берилиши, унинг аниқ бажарилиш вақти кўрсатилмаганлиги, мукофотлаш шаклининг номукамаллигидир. Тадбиркор раҳбар кишиларнинг бундай камчиликларига сабр-тоқат билан ёндошиши керак.

Тадбиркор раҳбарнинг қаттиққўллик ва талабчанликни одамийлик билан уйғунлаштириши кишиларда яхши кайфият туғдиради.

Тадбиркор раҳбар камсуқум, қатъий, ҳалол, шижоатли бўлиб, ишчи-хизматчиларнинг фикри, таклифи, мулоҳазалари билан ҳисоблашиб, демократик усулда иш кўради. Шу билан бир қаторда, корхонада интизомни, тартибни талабчанлик билан назоратга олади. Сифат билан кўрсаткични эътибордан четда қолдирмайди. Меҳнатни аниқ ҳисоб-китоб, режа билан юритишга эришади. Ўзининг қобилиятига объектив баҳо бера олади. Кадрларни анлашда, иш жараёнида таниш-билишчиликка эмас, асл мутахассисларга суюнади.

9.2. Тадбиркор раҳбар фаолиятида можароли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари

Тадбиркор раҳбар фаолиятида ҳар хил зиддият (конфликт) лар ва можаролар учраб туради. Меҳнат шарт-шароитлари, меҳнат натижалари, моддий ва маънавий эҳтиёжларнинг қондирилмаслиги, меҳнатдан қониқмаслик туфайли тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасида зиддиятлар ва можаролар келиб чиқади. Бу ерда тадбиркор раҳбар билан ходимлар ўртасидаги ва шахслараро зиддиятларни фикрлаш керак. Бу ҳоллардаги зиддиятларнинг бир неча сабаблари мавжуд.

1. Моддий-техник сабаблар — меҳнат воситалари билан меҳнат жараёнлари, шарт-шароитлари ўртасидаги зиддиятлар. Асбоб-ускуналар, жиҳозлар эскилиги учун меҳнат шароити ёмон, меҳнат унумдорлиги паст ва ҳоказо. Булар ходимларга ғамхўрлик қилишга тўсиқ, моддий ва маънавий эҳтиёжлар қондирилмаслигига сабаб бўлади.

2. Хўжалик-ташкилий сабаблар — меҳнат натижаларини тўғри баҳоламаслик, меҳнатни тўғри тақсимламаслик. Булар ходимларда норозилик туғдиради.

3. Ижтимоий-касбий сабаблар — ходимларнинг билими, малакаси ва касб маҳоратини назар-писанд этмаслик, ходимдан ўз ўрнида фойдаланмаслик, меҳнат қонунчилигига амал қилмаслик.

4. Ижтимоий-демографик сабаблар — ходимларнинг ёши, жинси, миллати, маълумоти каби омилларни, оилавий шароитларини инобатга олмаслик.

5. Ижтимоий-психологик сабаблар — ходимлар фаолиятида яққол кўзга ташланадиган яхши ва ёмон хислатлар, қобилияти, қизиқишлари, хотираси, тафаккури, ҳис-туйғуси каби руҳий ҳолатлар билан ҳисоблашмаслик.

Тадбиркор раҳбар фаолиятида қўл остидагилар билан мулоқот-муомалада ҳам зиддиятли ҳолатлар рўй бериши мумкин. Бунга раҳбарнинг ёки ходимнинг калондимоғлиги, муомала маданиятининг пастлиги, қизиққон-жиззакилиги, кўрсқўполлиги, тундлиги ва бошқалар сабаб бўлади. Ходимнинг дангасалиги, ялқовлиги, мақтанчоқлиги, лоқайдлиги, бепарволиги ҳам баъзан зиддиятлар туғдиради.

Тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасидаги руҳий-психологик зиддиятлар келиб чиқишига сабаб: 1) меҳнат жараёнининг нотўғри уюштирилиши; 2) шахслараро муносабатларнинг хилма-хиллиги ва мураккаблиги; 3) жамоа аъзосининг ўзига хослигидир.

Тадбиркор раҳбар бундай зиддиятли ҳолатларни тўғри ид-рок этиши, таҳлил қилиши, баҳолаши муҳим аҳамиятга эга. Агар раҳбар ҳар бир зиддиятли ҳодисага ҳолисона, дўстона, самимий муносабатда бўлса, масала тўғри ечимини топади, борди-ю, жиззакилик қилиб, енгилтаклик билан баҳоласа, носоғлом ахлоқий-руҳий муҳит пайдо бўлишига йўл қўяди. Тадбиркор раҳбар ҳар қандай зиддиятли ҳолатда ўзини тутиши, босиқ бўлиши, узоқни кўзлаши, мурса-мадора қилиши, ҳолатга мослашиши, суҳбатдошини ҳамкорликка, яхшиликка даъват қилиши яхши натижа беради. Агар мансабини, обрўсини суиистеъмол қилиб, ўчакишса, адоват, ўзига ва бошқаларга, жамиятга ахлоқий-маънавий жиҳатдан катта зарар келтиради. Агар тадбиркор узоқни кўзлаб иш тутса, ҳамсуҳбат ҳар қанча қайсарлик қилса-да, мазкур муаммога яна қайтишини таклиф қилиб, уни кўндиради ва танг вазиятни бир оз юмшатади.

Бизнингча, тадбиркор раҳбарнинг ҳар қандай зиддият ва можарони бартараф этиш йўллари қуйидагилардан иборат:

1. Можаронинг келиб чиқиш сабабларини аниқлаш ва унинг ўткирлашишига йўл қўймаслик учун чора-тадбирлар кўриш.

2. Можароли вазиятни юмшатиш — зиддиятга борган кишилар билан ошкора суҳбат ва улар сонини камайтириш чораларини излаш.

3. Вазиятни тўла идрок этиш, ўзлаштириш — „аҳвол“нинг хўжайини бўлиб олиш ва қатъий чора кўриш.

4. Можаро ва унинг айни вазиятларини чуқур таҳлил қилиши:

а) можаролашаётган томонлар ва гувоҳлар билан алоҳида суҳбатлашиш;

б) уларнинг мақсади, қизиқишлари, хулқ-атвори, касби, тажрибаси, турмуш шароити ва бошқа руҳий-маънавий жиҳатларини ўрганиш;

в) можароли вазиятнинг сабабларини, жамоанинг унга муносабатини аниқлаш;

г) можаро ҳақидаги ҳар хил ахборотларни ҳақиқий аҳвол билан солиштириш.

5. Можарони ҳал этишнинг ҳар хил усулларини ишлаб чиқиш ва таҳлил қилиш.

6. Можарони ҳал этишнинг энг қулай усули, шакли, воситаси ва шароитларини танлаш.

7. Танланган усулларни жамоа тарбияси, меҳнат вазифалари, мақсадлари билан қиёслаб, тарозига солиб кўриш.

8. Танланган ва текширилган усулни қўллаб, можарони бартараф этиш.

9. Можаро баргараф этилганидан ҳаммани хабардор қилиш.

10. Можаро келтириб чиқарган томоннинг ноҳақлиги иш-ботлангандан сўнг уларни тўғри йўлга бошлаш ва ҳоказо.

Хуллас, бозор иқтисодиёти шароитида ҳар қайси бўғиндаги тадбиркор шуни тушуниб етмоғи керакки, ҳар қандай шароитда ҳам инсонга фамхўрлик қилиш, инсон руҳий ҳолатини барқарор этишга қаратилган жараёнларни ташкил этиш, жамоанинг ҳар бир аъзоси меҳнатдан моддий ва маънавий қониқиш ҳосил қилишига эришиш унинг зиммасидаги муқаддас вазифадир.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес фаолиятини бошқариш психологиясининг мазмуни ва моҳияти нималардан иборат?

2. Бошқариш санъати деганда нимани тушунаси?

3. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг бошқариш санъатидаги характерли хусусиятлар нималардан иборат?

4. Сизнингча, тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятларининг муҳим томонлари нимада?

5. Раҳбар ходимнинг бошқариш фаолиятидаги руҳий-психологик жараёнлари босқичларининг моҳиятини тушунтириб беринг.

6. Хўжалик фаолиятини бошқариш давомида раҳбар билан ходим ўртасида юзага келаётган зиддиятлар сабабларини изоҳлаб беринг.

7. Сизнингча, раҳбар томонидан зиддиятларни баргараф этишнинг яна қандай йўллари бўлиши мумкин?

10- БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ФАОЛИЯТИНИНГ ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИГИ

10.1. Иқтисодий самарадорликнинг моҳияти

Бозор иқтисодиётига ўтиш хўжалик юритишнинг оқилона йўлларини қидириб топишни талаб қилади. Бу эса материаллар ва хом ашёни тежаб-тергаб сарфлашни, дастгоҳлар ва ускуналардан яхшироқ фойдаланишни, ходимларнинг иш унумдорлигини оширишни, маҳсулот бирлигига тўғри келадиган харажатларни пасайтиришни, пировардида, корхона рентабеллигини ва фойдалилигини оширишни кўзда тутади.

Кўрсатиб ўтилган омилларнинг барчаси ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигига эришиш тушунчасига бирлашади. Корхона хўжалик фаолиятининг якуний натижаси

(самара)ни унга эришишга сарфланган ресурслар билан таққослаш ишлаб чиқаришнинг самарадорлигини акс эттиради. Самарадорликнинг ошиши харажатлар бирлигига тўғри келадиган иқтисодий натижаларнинг кўпайиши билан ифодаланади. Самарадорлик хўжалик юритиш механизмининг такомиллашганлик даражасидан, бизнесни тўғри йўналишда олиб борилаётганлигидан дарак беради.

Самарадорликнинг таърифи асосида ишлаб чиқариш харажатларининг таркиби ва ҳажми ётади. Харажатлар — бу корхонанинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятини амалга оширишда зарур бўлган омиллар (сармоялар, меҳнат ресурслари, табиий ресурслар, тadbиркорлик фаолияти) учун сарфланган маблағларнинг пулда акс эттирилишидир. Улар маҳсулот таннархи кўрсаткичида намоён бўлиб, барча моддий харажатлар, маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, меҳнатга ҳақ тўлаш харажатларининг пулдаги ифодасидир.

Ишлаб чиқаришнинг барча харажатларини икки гуруҳга: доимий ва ўзгарувчан харажатларга бўлиш мумкин. Доимий харажатларга миқдори ишлаб чиқариш ҳажми ўзгариши билан ҳам ўзгармайдиган харажатлар кирадилар. Улар корхона маҳсулот ишлаб чиқармаган ҳолда ҳам тўланиши керак. Уларга амортизация чегирмалари, бинолар ва ускуналарнинг ижараси, суғурта бадаллари, бошқарув ходимларининг иш ҳақлари ва бошқалар киради.

Ўзгарувчан харажатлар деб, умумий миқдори бевосита ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмларига киритилган, шунингдек маҳсулотларнинг бир неча турларини ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ бўлган харажатлар тушунилади. Буларга хомашё, материаллар, ёқилғи ва электр энергияси, ишчилар меҳнатига ҳақ тўлаш ва бошқа харажатлар киради.

Ишлаб чиқариш харажатларининг бундай бўлиниши корхоналар фаолияти самарадорлигининг ҳар хил кўрсаткичларини аниқлаш учун зарурдир.

Ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқлаш услуги умумий харажатлар ва уларнинг айрим турларини хўжалик фаолиятининг натижалари билан таққослашдан иборатдир. Бунинг учун турли хил кўрсаткичлардан фойдаланилади. Бу кўрсаткичларнинг белгиланган таснифи мавжуд эмас. Ҳар бир корхона иқтисодиётини ўрганувчи уларни ўзича, у ёки бу кўрсаткичларнинг аҳамиятини таъкидлаш заруриятидан келиб чиққан ҳолда

ёки корхона иши натижаларини ҳар томонлама баҳолаган ҳолда гуруҳларга ажратади.

Барча кўрсаткичларни қуйидаги учта гуруҳга бирлаштириш мақсадга мувофиқдир: хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткичлар; ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари; молиявий фаолиятни баҳоловчи кўрсаткичлар.

10.2. Кичик корхоналарнинг хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткичлар

Маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш корхона фаолиятининг охириги натижаси ҳисобланади. Кичик корхоналар учун сотилган (харидорларга ортиб жўнатилган ва улар томонидан ҳақ тўланган) маҳсулот ҳажми пул тушумини таъминлашга, ишлаб чиқариш харажатлари ва бошқа зарурий сарфларнинг ўрнини қоплашга имкон беради. Бундан ташқари, пул тушумининг таркибида фойда ҳам мавжуд бўлади. Ундан корхона томонидан ишлаб чиқаришни кенгайтириш, моддий рағбатлантириш фондларини яратиш, давлат бюджети олдидаги мажбуриятларни бажариш учун фойдаланилади. Истеъмолчи маҳсулотни сотилиши натижасида ишлаб чиқариш воситалари ёки истеъмол моллари кўринишидаги зарурий маҳсулотни олади.

Корхоналар маҳсулотларини сотишда айрим камчиликларга ҳам йўл қўяди. Хусусан, айрим ҳолларда сотиш режасини ошириб бажариш билан бирга маҳсулотларнинг айрим турларини харидорларга белгиланган муддатларда етказиб бериш режаси бажарилмаганлик ҳоллари учрайди. Бу корхонанинг ўзига (у пенялар ва жарималар тўлайди) ва харидорга зарар келтиради. Шунинг учун сотиш режасининг бажарилиши маҳсулот етказиб бериш бўйича шартнома мажбуриятларининг бажарилишини ҳисобга олиш билан таҳлил қилинади. Бунда битта харидорга етказиб бериш режасининг ошириб бажарилиши бошқа харидорларга етказиб бериш режасининг бажарилмаганлигига сабаб бўлганлиги ҳисобга олинади. Шунинг учун шартнома мажбуриятлари режасини бажарилиши 100% дан ошиб кетмаслиги керак.

Сотиш ҳажми тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш ва уни ўз вақтида сотишга тўғридан-тўғри боғлиқдир. Товар маҳсулоти маҳсулотни сотиш кўрсаткичларида сотилмаган маҳсулотларнинг ўзгарувчан қолдиқларини ўзгариши билан акс этирилади. Маҳ-

сулотлар сотилишининг бир маромдалигини таъминлаш учун корхоналар тайёр маҳсулотларнинг зарур ҳажмига эга бўлишлари керак. Аммо амалиётда сотилмаган маҳсулотларнинг ҳақиқий қолдиқлари меъёрий қолдиқлардан анча ошиб кетиш ҳоллари ҳам учрайди. Бу ҳисобот даврида маҳсулотнинг сотилиш ҳажми анча камайишига олиб келади. Маҳсулот сифатининг етарлича юқори бўлмаслиги, маҳсулотларни бир маромда ишлаб чиқарилмаслиги, корхона маҳсулотларни ортиб жўнатиш учун транспорт билан етарлича таъминланмаганлиги ва бошқалар бундай вазиятнинг сабаблари бўлиб ҳисобланади.

Маҳсулотни сотиш аниқ истеъмолчи томонидан буюмларнинг айрим турлари кўринишида амалга оширилади. Етказиб берувчилар ва харидорлар маҳсулот етказиб бериш тўғрисида шартнома тузадилар. Унда буюмларнинг рўйхати, миқдори, етказиб бериш муддатлари ва бошқа шартлар кўзда тутилади. Уларнинг бажарилиши таҳлили 8-жадвалда келтирилган.

8-жадвал

**Маҳсулотларни сотиш режаси ва шартнома
мажбуриятларининг бажарилиши таҳлили
(минг сўм)**

Кўрсаткичлар	Режа бўйича	Ҳақиқатда	Фарқи (+; -)	Режанинг бажарилиши, % да	Сотиш ҳажмига таъсири
Маҳсулотларнинг амалдаги нархларда сотилиш ҳажми	14520	14321	+71	100,5	
Товар маҳсулоти	14265	14493	+228	101,6	228
Сотилмаган маҳсулотлар қолдиқларининг ўзгариши	+15	+172	+157		-157
Харидорларга маҳсулотлар етказиб бериш бўйича шартномаларнинг бажарилиши	14250	14010	-240	98,3	

Жадвалдан кўринишича, сотилган маҳсулотларнинг ҳажми режага нисбатан 71 минг сўмга ёки 0,5% га ошган. Бунга товар маҳсулотларини ишлаб чиқариш режасини 228 минг сўмга ёки 1,6% га ошириб бажарилганлиги сабаб бўлган. Аммо товар маҳсулотларининг режадан ортиқ ишлаб чиқарилиши тўлиқ даражада сотилмаган.

Сотилган маҳсулотларнинг ўтувчи қолдиқлари режалаштирилганга кўра 157 минг сўмга ўсган, бу сотиш ҳажмини шу суммага пасайтирган. Сотилмаган маҳсулотлар қолдиқларини ўсиши маҳсулотларни сотиш ҳажмини кўпайишининг фойдаланилмаган резервларидан иборат бўлади. Маҳсулотларни сотиш режасининг 0,5% ошириб бажарилишига қарамасдан, корхона маҳсулотларни етказиб бериш бўйича шартнома мажбуриятларини 240 минг сўмга ёки 1,7% га камроқ бажарган, бу корхона ишининг салбий кўрсаткичларидан биридир.

Бозор шароитларида маҳсулот сифатининг яхшиланиши тобора катта аҳамият касб этади. Маҳсулотнинг сифати деганда унинг фойдаланиш учун яроқлилик даражасини белгиловчи хусусиятлар мажмуи тушунилади. Маҳсулотнинг белгиланган турлари аттестациядан ўтказилади ва уларнинг сифати икки нав — олий ва биринчи навга бўлинади. Сифатнинг олий нави, сифат параметрларига асосланган, олий илмий-техник ютуқлар даражасига мос келувчи маҳсулотлар киради. Бундай маҳсулотларнинг сифат параметрлари амалдаги стандартларга мос келиши керак. Маҳсулот сифатини характерловчи кўрсаткичлардан бири олий навли маҳсулотлар ҳажмининг умумий ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажмига нисбатан салмоғидир (9- жадвал).

Жадвалдан кўринишича, корхонада ҳисобот йилида ўтган йилга ва режага нисбатан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар сифатини яхшиланиши кузатилган, яъни сифатнинг олий навини товар маҳсулотининг умумий ҳажмига нисбатан салмоғи ўтган йилга нисбатан 5% га, режага нисбатан 0,8% га ошган.

Маҳсулотнинг сифатига уни ишлаб чиқариш учун фойдаланилган хом ашё ва материалларнинг сифати, белгиланган технологик жараёнга аниқ риоя қилиниши, ишчиларнинг малакаси, маҳсулот сифатини яхшилаганлик учун моддий рағбатлантириш, тайёр маҳсулотларни сақлаш, ташиш ва бошқалар таъсир қилади.

**Олий навли маҳсулотлар ишлаб чиқариш бўйича режа
бажарилиши таҳлили**

Кўрсаткичлар	Ўтган йил (ҳақиқатда)	Ҳисобот йили		Ўзгариш	
		режа бўйича	ҳақи- қатда	ўтган йил- га нисба- тан	режага нис- батан
Товар маҳсулоти	14006	14265	14495	+489	+230
Шу жумладан олий навли маҳсулотлар	2831	3459	3663	+832	+204
Олий навли маҳ- сулотларнинг умумий маҳсулотлар ҳажмига нисбатан салмоғи, фоизда	20,2	24,4	25,2	+5	+0,8

Маҳсулотнинг таннархи кичик корхоналар ишининг тежамлилигини таърифловчи энг муҳим кўрсаткичлардан биридир. Маҳсулот таннархининг пасайиши корхона иқтисодиёти ривожланишининг энг муҳим омили ҳисобланади. Маҳсулотлар, ишлар ва хизматларнинг таннархи деганда бевосита маҳсулотларни тайёрлаш ва ишларни бажариш, ишлаб чиқариш шaroитларини яхшилаш ва уни такомиллаштириш жараёнида фойдаланиладиган ресурсларнинг барча турлари: асосий фондлар, табиий хом ашё ва саноат хом ашёси, материаллар, ёнилғи ва энергия, меҳнатнинг пул шаклида акс эттирилган харажатлари тушунилади. Маҳсулот таннархига киритилган харажатларнинг таркиби, уларни моддалар бўйича таснифлаш давлат стандарти томонидан, калькуляциялаш усуллари эса корхонанинг ўзи томонидан белгиланади.

Маҳсулотнинг таннархи корхонанинг ишлаб чиқариш ва муомала харажатларидан иборат бўлади, харажатлар ва даромадларни тенглаштириш, яъни ўз харажатларини ўзи қоплаши — бозор механизмининг асосий хусусиятларидан бири ҳисобланади.

Тайёр маҳсулотлар, бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматларнинг сотилиши корхона фаолияти молиявий натижаларини аниқлашга имкон беради

Ҳисобот даврида харидорларга ортиб жўнатилмаган маҳсулотнинг қиймати ва фирма ичидаги оборот сотиш ҳажмига киритилмайди.

Маҳсулотнинг сотилишидан тушган тушум — корхона томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар, бажарилган ишлар, кўрсатилган хизматлар учун олинadиган пул маблағларининг ҳажмидир. Бу корхона харажатларини қоплаш ва даромадларни шакллантириш маблағларининг асосий манбаидир.

Асосий маҳсулотни сотишдан тушган тушумдан ташқари, корхона бошқа сотишлар (ишдан чиққан асосий фондлар, материаллар ва бошқалар)дан ҳамда сотишдан ташқари операциялар (мулкни ижарага бериш, қўшма фаолият, қимматбаҳо қоғозлар билан операциялар бўйича даромадлар ва бошқалар)дан тушумлар олиши мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти жараёнида моддий ишлаб чиқариш соҳасида яратилган соф даромадни акс эттирувчи фойда корхона фаолиятининг энг муҳим умумлаштирилган кўрсаткичи ҳисобланади.

Тадбиркор ҳамма вақт фойда олишни мақсад қилиб қўяди, аммо ҳамма вақт ҳам фойда ололмайди. Агар тушум таннархга тенг бўлса, унда фақат маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг ўрнини қоплашга эришилади. Тушумдан ошиб кетувчи харажатларда корхона салбий молиявий натижа кўради, бу уни мураккаб молиявий аҳволга солиб қўяди, банкротлик ҳам истисно эмас.

Маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан олинган фойда (зарар) қўшимча қиймат солиғи ва акцизсиз маҳсулот (иш, хизмат) сотишдан тушган тушум ва маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)нинг таннархига киритилган ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари ўртасидаги фарқ сифатида аниқланади.

Келтирилган таърифдан фойда корхонаниннг ўз маҳсулотлари (ишлари, хизматлари)ни талаб ва таклиф асосида вужудга келган нархлар бўйича сотишдан ҳосил бўлган ялпи даромад ҳажмига боғлиқлиги маълум бўлади.

Корхонаниннг ялпи даромади — маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумдан моддий харажатларни чиқариб ташлагандан кейин иш ҳақи ва фойдани ўз ичига олувчи корхона соф маҳсулотларидан иборатдир.

Бозор муносабатлари шароитида корхона энг катта фойда олишга эриша олмаса, товарларни сотиш ва хизматлар кўрсатиш бозорида ўз мавқеини мустаҳкам ушлаб туриш, рақобат

шароитида ўзининг ишлаб чиқаришини динамик ривожланишини таъминлашга имкон берувчи фойда ҳажмини олишга ҳаракат қилиши керак.

Умумҳўжалик фаолиятдан олинадиган фойда (зарар) қуйидаги алгебраик сумма тарзида ҳисобланади: асосий фаолиятдан фойда плюс дивидендлар ва фоизлар бўйича даромадлар плюс ёки минус инвестициялар ва қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолашдан келадиган даромадлар (зарарлар) ва минус фоизлар бўйича харажатлар плюс ёки минус бошқа молиявий фаолиятдан даромадлар (зарарлар).

Солиқ тўлангунга қадар фойда умумҳўжалик фаолиятдан фойда ва фавқулодда фойдалар ва зарарлар сальдосининг алгебраик суммаси сифатида аниқланади.

Солиқ тўлангандан кейин корхона ихтиёрида қоладиган соф фойда даромад солиқларини чиқариб ташлаш билан солиқлар тўлангунга қадар фойда ва минус ҳали ҳеч қаерда ҳисобга олинмаган бошқа солиқлар ва тўловлардан иборат бўлади. 10- жадвалда корхона фойда олишининг таҳлили берилган.

10- жадвал

Асосий фаолиятдан олинадиган фойда (зарар) ва уни ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар таҳлили
(минг сўм)

Кўрсаткичлар	Ҳақиқатан		Фарқи (+; -)	Фойда ҳажмига таъсири
	Ўтган йил учун	Ҳисобот йили учун		
Маҳсулотни сотишдан олинган ялпи фойда	26399	26704	+305	+305
Даврий харажатлар	10341	11553	+1212	-1212
Бошқа даромадлар	5452	6089	+637	+637
Бошқа зарарлар	24310	25774	+1464	-1464
Асосий фаолиятдан фойда (зарар)	-2400	-4534	2134	x

Жадвал маълумотларининг кўрсатишича, корхонада асосий фаолият бўйича ўтган йили 2400 минг сўм, ҳисобот йилида эса 4534 минг сўм зарарга йўл қўйилган, яъни зарарларнинг ўсиши йилига 2134 минг сўмни ташкил қилган. Бу зарарларга бошқа харажатларнинг 1464 минг сўмга ва даврий харажатларнинг 1212 минг сўмга кўпайиши натижасида йўл қўйилган. Шунинг билан бирга сотишдан ялпи фойдани 305 минг сўмга, бошқа даромадларни 637 минг сўмга ўсиши ҳисобига корхона асосий фаолиятдан 942 (305+637) минг сўм фойда олган. Аммо фойданинг бу миқдори зарарни қоплаш учун етарли эмас.

Корхона иш фаолиятининг самарадорлик даражасини баҳолаш учун олинган натижа (ялпи даромад, фойда) харажатлар ёки фойдаланилган ресурслар билан таққосланилади. Фойда ва харажатларни тенглаштириш рентабелликни ёки аниқроғи рентабеллик меъёрини билдиради.

Амалиётда рентабеллик меъёрини ўлчашнинг икки вариантдан фойдаланилади. Бу фойданинг корхонанинг жорий сарф-харажатлари (таннарх)га ёки аванслашган қўйилмалар (асосий ишлаб чиқариш фондлари ва айланма маблағлар)га нисбатидир. Иккала ўлчов варианты ҳам бир-бири билан аванслашган қўйилмалар обороти тезлиги кўрсаткичи билан боғланган:

$$P'_1 = P/\Phi_3, \quad P'_2 = P/\Phi_a,$$

бу ерда P — фойда;

P'_1 ; P'_2 ; — фойда меъёри (1- ва 2- вариантлар);

Φ_a , Φ_3 — аванслашган фондлар ва таннарх фондлари.

Айланишлар сони $n = \Phi_3/\Phi_a$ бўлганлиги учун $P'_2 = P'_1 \times n$.

Корхона рентабеллиги меъёрини қуйидаги формула бўйича ҳисоблаш мумкин:

$$P' = \frac{\Pi(U - C) \times 100}{(\Phi_0 + \Phi_{об})},$$

бу ерда Π — маҳсулот ҳажми;

U — маҳсулот бирлигининг нархи;

C — маҳсулотнинг таннархи;

Φ_0 — асосий ишлаб чиқариш фондларининг қиймати;

$\Phi_{об}$ — айланма маблағларнинг ҳажми.

Корхоналарнинг иш амалиётида рентабелликнинг бир қатор кўрсаткичлари қўлланилади.

1. Маҳсулотнинг рентабеллигини сотилган барча маҳсулотлар бўйича ва унинг алоҳида турлари бўйича аниқлаш мумкин. Биринчи ҳолда у маҳсулотни сотишдан олинган фойданинг уни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларига нисбати сифатида аниқланади. Сотилган барча маҳсулотларнинг рентабеллиги товар маҳсулотини сотишдан олинган фойданинг маҳсулотни сотишдан тушган тушумга нисбати сифатида; баланс фойдасининг маҳсулотни сотишдан олинган фойдага нисбати бўйича; соф фойданинг сотилган маҳсулотдан тушган тушумга нисбати бўйича ҳисобланади. Сотилган барча маҳсулотлар рентабеллиги кўрсаткичига қараб корхона жорий харажатларининг рентабеллиги ва сотилган маҳсулотларнинг даромадлиги ҳақида тасаввур ҳосил қилиш мумкин.

2. Ишлаб чиқариш фондларининг рентабеллиги баланс фойдасининг асосий ишлаб чиқариш фондлари ва моддий айланма маблағларнинг ўртача йиллик қийматига нисбати сифатида ҳисобланади. Бу кўрсаткични соф фойда бўйича ҳам ҳисоблаш мумкин.

3. Корхона қўйилмаларининг рентабеллиги унинг ихтиёрида бўлган мулкнинг қиймати бўйича аниқланади. Ҳисоблашда баланс ва соф фойда кўрсаткичларидан фойдаланилади. Мулкнинг қиймати бухгалтерия баланси бўйича аниқланади. Бу кўрсаткич корхона мулкнинг бир сўм қўйилмаларига сотиш даражасини ифодалайди.

Корхона шахсий маблағларининг рентабеллиги соф фойданинг баланс бўйича белгиланган, унинг шахсий маблағларига нисбати билан аниқланади.

Узоқ муддатли молиявий қўйилмаларнинг рентабеллиги қимматбаҳо қоғозлар ва бошқа корхоналарда улушли иштирок этишдан даромадлар миқдорининг узоқ муддатли молиявий киритмаларнинг умумий ҳажмига нисбати сифатида ҳисобланади. Қуйидаги 11-жадвалда рентабелликнинг таҳлили ҳақидаги маълумотлар кўрсатилган.

Сотилган маҳсулотлар рентабеллигининг таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+; -)
Сотишдан олинган соф фойда, минг сўм	122441	126086	+3645
Сотилган маҳсулотнинг таннарихи, минг сўм	96042	99382	+3340
Сотилган маҳсулотдан ялпи фойда, минг сўм	26399	26704	+305
Сотилган маҳсулотнинг рентабеллиги, % да	21,6	21,1	-0,4

Жадвал маълумотлари кўрсатишича, ҳисобот йилида сотилган маҳсулотларнинг рентабеллиги ўтган йилга нисбатан 0,4% га пасайган. Бу сотишдан соф фойда миқдорини 3645 минг сўмга кўпайгани натижасида содир бўлган.

10.3. Ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари

1. Меҳнат унумдорлиги. Бу кўрсаткич билан ходимларнинг ишлаб чиқариш фаолияти самарадорлиги аниқланади. Бу ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг муҳим ўлчовларидан биридир. Меҳнат унумдорлигининг ўсиши жонли ва буюмлашган меҳнатнинг тежалишини билдиради.

Меҳнат унумдорлиги деганда бир ходим томонидан иш вақти бирлиги ичида ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори ёки маҳсулот бирлигини ишлаб чиқаришга иш вақтининг миқдори билан ўлчанган жонли меҳнат сарфининг самарадорлиги тушунилади.

Биринчи кўрсаткич бир ходимнинг вақт бирлиги ичида ишлаб чиқарган маҳсулотини аниқлайди:

$$\text{Ишлаб чиқариш} = \frac{\text{ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори (Q)}}{\text{ишланган вақт (T)}}$$

Иккинчи кўрсаткич меҳнат сарфини, яъни маҳсулот бирлигига сарфланган вақтни аниқлайди:

$$\text{Меҳнат сарфи} = \frac{\text{ишланган вақт (Т)}}{\text{ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори (Q)}}$$

Меҳнат унумдорлигининг ошиши маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтиришга, маҳсулот таннархини пасайтиришга, иш кучига эҳтиёжни нисбатан қисқартиришга, ходимлар иш ҳақини ўсишини таъминлашга имкон беради. Буларнинг барчаси кичик корхонанинг муваффақиятли ишлаши учун зарурдир.

Меҳнат унумдорлигининг қуйидаги кўрсаткичлари мавжуд: бир ишловчининг ўртача йиллик ишлаб чиқариши (маҳсулот ҳажмини ишловчиларнинг ўртача рўйхатий сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига тўғри келадиган ўртача йиллик ишлаб чиқариш (маҳсулот ҳажмини ишчиларнинг ўртача рўйхатий сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига тўғри келадиган ўртача кунлик ишлаб чиқариш (бир кунлик маҳсулот ҳажмини барча ишчилар сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига бир соатга тўғри келадиган ўртача ишлаб чиқариш (бир соатда ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини барча ишчилар сонига бўлиш йўли билан аниқланади).

2. Фонднинг қайтарилиши ва фонднинг сарфланиши. Бу кўрсаткичлар билан корхона асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш самарадорлиги аниқланади. Фонднинг қайтарилиши асосий фондларнинг бир сўмига тўғри келувчи ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (суммаси)ни кўрсатади.

$$\text{Фонднинг қайтарилиши} = \frac{\text{ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (Q)}}{\text{асосий фондларнинг қиймати (\Phi)}}$$

Фонднинг сарфланиши — бу фонд қайтарилишининг тескари миқдори бўлиб, маҳсулот бирлигига асосий фондларнинг қандай суммаси тўғри келишини кўрсатади:

$$\text{Фонднинг сарфланиши} = \frac{\text{асосий фондларнинг қиймати (\Phi)}}{\text{ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (Q)}}$$

Фонднинг қайтарилишининг ошиши маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтиришга, ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг таннархини пасайтиришга ва асосий фондларга эҳтиёжни нисбатан қисқартиришга имкон беради.

Фонднинг қайтарилиши ва фонднинг сарфланиши миқдорига ҳар хил омиллар таъсир қилади. Фонднинг умумий қайтарилиши асосий ишлаб чиқариш фондлари ўртача йиллик қийматидаги машиналар ва ускуналар ўртача йиллик қийматининг бир сўмига тўғри келадиган маҳсулот чиқишига боғлиқдир. Машиналар, ус-

қуналар қийматининг бир сўмига тўғри келадиган маҳсулот чиқиши меҳнатдан фойдаланишнинг самарадорлигини ифодалайди. Бу кўрсаткичларнинг таҳлили 12- жадвалда берилган.

12- жадвал

Фонднинг қайтарилиши ва сарфланиши кўрсаткичлари таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йил учун	Ҳисобот йили учун	Фарқи (+; -)
Таққосланган ва улгуржи нархлардаги товар маҳсулоти (минг сўм)	14006	14493	+487
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати (минг сўм)	9337	8526	+297
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг фонд қайтарилиши	1,5	1,7	+0,2
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг фонд сарфланиши	0,7	0,6	+0,1

Жадвал маълумотлари кўрсатишича, ҳисобот йилида асосий фондлардан фойдаланишнинг самарадорлиги, яъни фонднинг қайтарилиши ўтган йилга нисбатан 0,2 сўмга кўпайган, бу корхона ишига ижобий таъсир қилган.

3. Маҳсулотга материал сарфланиши. Бу айланма фондлар (маблағлар)дан фойдаланишнинг умумлаштирувчи кўрсаткичи бўлиб, у корхонанинг истеъмол қилинган айланма фондлари қийматининг ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматига нисбати билан аниқланади.

Маҳсулот бирлигига сарфланган хом ашё ва материалларнинг миқдори ҳақида дарак берувчи табиий ўлчовдаги аниқ кўрсаткичларни ҳам худди шу кўрсаткичга ўхшаб ҳисоблаш мумкин. Масалан, тракторга қанча металл сарфланган ёки бир тонна пўлат эритиш учун қанча электр қуввати истеъмол қилинган? Бу кўрсаткичлар ҳўжаликни исрофгарчилик ёки тежамкорлик билан олиб борилганлигини кўрсатади. Бу пировардида таннархнинг пасайиши ва фойданинг кўпайишига таъсир қилади.

Кўриб ўтилган кўрсаткичлар корхона фаолиятини баҳолаш учун муҳим аҳамиятга эга бўлса-да, бироқ, чекланган характер-

га эгадир. Улар ишлаб чиқариш ва харажатларнинг иқтисодий самарадорлиги ҳақида тўлиқ тасаввур бермайди, балки фақат ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланишни ифодалайди.

Харажатларнинг умумий самарадорлиги ҳақидаги яхлит таърифни умумий ва солиштирма иқтисодий самарадорлик беради. Умумий иқтисодий самарадорлик қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$\Theta = \frac{\text{фойданинг ўсиши (П)}}{\text{капитал қўйилмалар (К)}}$$

Ҳар бир алоҳида ҳолда харажатларнинг умумий иқтисодий самарадорлиги кўрсаткичлари бошқа даврлар ёки бошқа корхоналар учун меъерий ёки худди шундай кўрсаткичлар билан солиштирилади.

Ечимлар вариантларини солиштиришда харажатларнинг солиштирма иқтисодий самарадорлиги ҳисобланади. Энг кам қилинган харажатлар энг мувофиқ вариантнинг кўрсаткичи бўлиб хизмат қилади:

$$Z_n = C + E_n K \rightarrow \text{минимум,}$$

бу ерда Z_n — ушбу вариант бўйича берилган харажатлар;

C — жорий харажатлар (таннарх);

K — капитал қўйилмалар;

E_n — капитал қўйилмалар солиштирма иқтисодий самарадорлигининг меъерий коэффициенти. Халқ хўжалиги бўйича у 0,16 деб белгиланган.

Ушбу коэффициентдан келиб чиққан ҳолда харажатларнинг ўрнини қоплаш муддатини аниқлаш мумкин:

$$T_{\text{ок}} = 1 : 0,16 = 6,25 \text{ йил.}$$

10.4. Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар

Корхонанинг фаолиятини ёки унинг молиявий ҳолатини баҳолаш — корхонанинг хўжалик ва тижорат фаолияти жараёнида вужудга келувчи молиявий ва кредит муносабатлари натижасини акс эттирувчи тушунчадир.

1. Тўлов қобилияти коэффициенти корхонанинг тўлов имкониятларини кўрсатади ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{nl} = \frac{A_2}{\Pi_2 - (D_{зк} + K_{зк} + A_n)},$$

бу ерда K_{nl} — корхонанинг тўлов қобилияти коэффициенти;
 A_2 — айланма активлар (ишлаб чиқариш захиралари,
пул маблағлари ва бошқалар);

Π_2 — мажбуриятлар;

$D_{зк}$ — узоқ муддатли қарзлар ва кредитлар;

$K_{зк}$ — қисқа муддатли қарзлар ва кредитлар;

A_n — харидорлар ва буюртмачилардан олинган бадаллар.

Бу кўрсаткич бирдан катта бўлиши керак.

2. Шахсий ва қарз маблағлар нисбатларининг коэффициенти қисқа муддатли қарз маблағларининг шахсий манбалар билан таъминланиш даражасини белгилайди ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{ec} = \frac{\Pi_1}{\Pi_2 - (D_{зк} + K_{зк} + A_n)},$$

бу ерда Π_1 — шахсий маблағларнинг манбалари (устав сармоялари, қўшимча сармоялар, тақсимланган фойда).

Бу кўрсаткич бирдан кичик бўлмаслиги керак.

3. Молиявий боғлиқлик коэффициенти корхонанинг молиявий боғлиқлигининг камайиши (кўпайиши), келгуси даврларда молиявий қийинчиликлар хавфининг кўпайиши (пасайиши) ҳақида дарак беради ва корхона томонидан кредиторлар олдидаги ўз мажбуриятларини тўлаш кафолатини аниқлайди. Молиявий боғлиқлик коэффициенти қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$K_{фш} = \frac{\Pi_1}{I_6},$$

бу ерда I_6 — актив ёки пасивнинг натижалари.

Бу кўрсаткич 0,5 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

4. Шахсий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти корхонада унинг молиявий барқарорлиги учун зарур маблағларнинг мавжудлигини ифодалайди ва қуйидаги формула билан ифодаланади:

$$K_{oc} = \frac{(\Pi_1 + D_{зк}) - A_1}{A_2},$$

бу ерда A_1 — узоқ муддатли активлар.

Бу кўрсаткич 0,1 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

5. Активлар рентабеллиги коэффиценти молиявий-хўжалик фаолиятида фойдаланилаётган активларнинг фойдалилиги (зарарлилиги) даражасини кўрсатади ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{pa} = \frac{P_r D_n}{I_6},$$

бу ерда $P_r D_n$ — солиқлар тўлангунга қадар фойда.

Бу кўрсаткич нолдан катта бўлиши керак.

6. Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффиценти корхонанинг иш билан таъминланганлик даражасини ифодалайди ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{им} = \frac{Q_{факт}}{Q_{лойиҳа} - (Q_{ижара} + Q_{консер})},$$

бу ерда $Q_{лойиҳа}$ — маҳсулот ишлаб чиқаришнинг энг катта ҳажми;

$Q_{факт}$ — чиқарилган маҳсулотнинг ҳақиқий ҳажми;

$Q_{ижара}$ — ижарага берилган қувватлардаги маҳсулотларнинг ҳажми;

$Q_{консер}$ — консервация қилинган қувватлардаги маҳсулотларнинг ҳажми.

Бу кўрсаткич 0,6 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

7. Ускуналар (асосий фондлар)ни ишдан чиқиши коэффиценти. Бу кўрсаткич қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_{изн} = \frac{И}{O},$$

бу ерда $K_{изн}$ — ускуналарнинг ишдан чиқиш коэффиценти;

$И$ — асосий фондларнинг ишдан чиқиши;

O — асосий фондларнинг дастлабки қиймати.

Агар юқоридаги барча коэффицентларнинг соҳавий миқдори тенг ёки катта бўлса, бундай корхона иқтисодий қудратли ва тўлов қобилиятига эга ҳисобланади.

10.5. Самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари

Бозор иқтисодиёти шароитларида корхоналар фаолияти ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигини ошириш йўллари доимо қидиришни талаб қилади. Агар шундай қилинмас экан, корхонанинг қатъий рақобат муҳитида омон қолиши қийиндир. Бу айниқса, кичик ва ўрта корхоналарга тегишлидир. Аввал айтиб ўтилганидек, уларнинг вужудга келиши ва ривожланишининг барча босқичларида қийинчиликлар ва ҳал қилинмаган муаммолар жуда кўп учрайди.

Тадбиркор муваффақиятли фаолият юритиши учун оддий бозор омиллари (маҳсулотни доимо янгилаш, сифатини ошириш, маркетинг тадқиқотлари, муваффақиятли рақобат ва бошқалар)дан ташқари ўз фаолиятининг самарадорлигига эришишнинг турли-туман йўлларидан фойдаланиши зарур. Булар қуйидагилардир:

- илғор технология ва замонавий ускуналардан фойдаланиш;
- хом ашё ва материалларнинг янги турларини қўллаш;
- асосий фондлардан яхшироқ фойдаланиш;
- айланма маблағларни айланишини жадаллаштириш;
- меҳнатни ташкил қилишнинг самарали шакллари ва усулларини қўллаш;
- менежмент фани ва амалиётининг илғор ютуқларидан фойдаланиш;
- мамлакатимиз ва хориж фирмаларининг илғор тажрибаларини татбиқ этиш;
- бозор иқтисодиёти инфратузилмаси ривожланган тизим томонидан тақдим этиладиган хизматлардан кенг фойдаланиш.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик корхоналар фаолияти иқтисодий самарадорлигининг моҳияти нимадан иборат?
2. Самарадорликнинг асосий кўрсаткичларини таърифлаб беринг.
3. Маҳсулотни сотиш кўрсаткичининг аҳамияти қандай?
4. Маҳсулотнинг сифати қандай кўрсаткичлар билан аниқланади?
5. Нима учун фойда энг муҳим умумлаштирувчи кўрсаткич ҳисобланади?
6. Фойданинг қандай турлари бор ва улар қандай аниқланади?
7. Корхона ишининг рентабеллиги қандай ҳисобланади?

8. Рентабелликнинг қандай турлари мавжуд?
9. Меҳнат унумдорлиги кўрсаткичининг аҳамияти тўғрисида гапириб беринг.
10. Асосий фондлардан фойдаланиш кўрсаткичлари қандай ҳисобланади?
11. Солиштирма иқтисодий самарадорлик кўрсаткичининг моҳияти қандай?
12. Қандай кўрсаткичлар самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичларга киради?
13. Ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишлари нималардан иборат?

11-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ФАОЛИЯТИНИНГ СТОХАСТИКЛИГИ ВА ИҚТИСОДИЙ ЎЗГАРУВЧИЛАРНИ ЎЛЧАШ УСУЛЛАРИ

11.1. Кичик бизнес фаолиятини эконометрик моделлаштириш тамойиллари ва унинг услубий асослари

Бошқарувнинг ҳар қандай поғонасида тадбиркорликни ўрганиш, аввало, асосий иқтисодий кўрсаткичларни ва улар орасидаги боғлиқликларни ўрнатиш ва ўрганиш муаммосини юзага келтиради. Бу эса, ўз навбатида, математик усулларни қўллашни, ўрганилаётган жараён моделини тузишни талаб этади.

Иқтисодий кўрсаткичлар (омиллар, ўзгарувчилар) предикторлар деб аталади. Барча ўрганилаётган омиллар гуруҳларга ажратилади ва уларнинг ҳар бири учун математик боғлиқликлар, масаланинг мос математик модели қурилади.

Ҳар бир масала учун бундай боғлиқликлар битта ёки бир нечта бўлиши мумкин. Иқтисодий жараёнларни кўриб чиқишда катта ахборотларни қайта ишлаш керак ва кўп ҳолларда бир математик моделни эмас, балки ўзаро боғлиқ математик боғлиқликлар тизимини қуриш мақсадга мувофиқдир. Улар иқтисодий ёки эконометрик моделлар дейилади.

Эконометрик моделлар сифатида регрессион ва баланс тенгламалар тизими тушунилиб, улар иқтисодий жараёнларнинг стохастик ўлчамларини ҳисобга олади ва бошқарувнинг турли даражаларидаги иқтисодий кўрсаткичлар орасидаги ўзаро алоқани ва тақсимотни миқдорий жиҳатдан ёритиб беради. Улардан фойдаланишнинг объектив зарурияти иқтисодий тизимни индетерминантлиги билан боғлиқдир.

Математик нуқтаи назардан олиб қараганда, эконометрик модель — бу тенгсизликларнинг ўзига хос тизими бўлиб, улардан ҳар бири, аввалдан олинган ўзгарувчиларни унинг даражасига таъсир қилиши маълум бўлган ҳолда, эндоген ўзгарувчини топиш учун хизмат қилади.

Эконометрик моделлар мажмуи микроиқтисодий моделлар кўринишида ривожланишнинг таҳлили, синтези ва башорати учун хизмат қилади. Моделлар такрор ишлаб чиқариш босқичларини математик ўхшатиш имконини беради ва шу билан биргаликда улардан тармоқ дастурларида кенг фойдаланиш йўллари очади. Бизнинг фикримизча, эконометрик моделларнинг афзалликлари қуйидагилардан иборат:

- сифатли шаклантиришнинг тўлақонлиги ва тизимийлиги;
- олинган ретроспектив ва башорат кўрсаткичларнинг манتيқий мос келиши;

- иқтисодий жараёнларнинг таҳлили, синтези ва башоратида эконометрик усуллардан фойдаланиш;

- эконометрик тенгламаларда боғлиқ ўзгарувчи бир тенглама асосида топилади ва ундан бошқа тенгламаларда бошқа ўзгарувчиларга таъсир қилувчи эркин ўзгарувчи сифатида фойдаланиш мумкин;

- эконометрик нисбатлар тузилмаларининг айрим эркинликлари;

- ўлчам ёки ўлчамларнинг қандайдир биронтаси афзал деб билинмайди, тизимни яқуний қийматлари эса мажмуий тенгламаларни ечиш орқали олинади;

- эконометрик моделлар динамик бўлади, қачонки унинг тенгламасига вақтли кечикишга эга ўзгарувчилар киритилса ёки вақт моделда мустақил омил сифатида иштирок этса.

Шундай қилиб, эконометрик моделлар бошқаришнинг турли даражасида иқтисодий ўсишнинг турли ҳаракатларини тўлароқ ёритиб беради, омиллар сонини оширади, кўрсаткичларнинг ўзаро алоқаларини тармоқланган блок занжири кўринишида намоён қилади. Шу билан биргаликда модель шаклига ноаниқлик омилини киритиш ва бошланғич маълумотлардаги хатолар орқали яхшилаш имконини беради.

Шунинг учун тўғри ўзига хос қилинган эконометрик модель, ишлаб чиқариш самарадорлигига хўжалик механизми таъсирини акс эттирувчи ўзгарувчиларни катта жамламасини моделга киритиш ҳисобиға фаол иқтисодий башорат усулларидан тўлароқ фойдаланиш имконини беради. Моделларнинг бундай синфи башорат аниқлигини, хатолар тузилишини ва

башорат вариантларини қайта кўриб чиқишдан келиб чиққан самара таҳлили ҳисобига оширади.

Эконометрик моделлар тармоқлараро балансинг бошқа моделларидан шуниси билан фарқ қиладики, тармоқлараро балансинг бошқа моделлари тармоқлараро алоқаларни ўрганиш асосида ҳисобланади. Эконометрик моделларда эса ўлчамлар эҳтимоллик асосида ҳисоблашнинг стандарт хатоларини кўрсатиш ва регрессион тенгламалар мавжуд бўлганда ва аввалдан аниқланган ўзгарувчилар қийматларига ишлов берилганда иқтисодий жараёнларни ўхшатиш, фойдаланилаётган ресурсларнинг янада оқилона шакллари ўрнатиш мумкин.

Эконометрик моделлар кўпинча вақтли қаторлардан фойдаланиладилар, буларнинг синхрон эволюцияси, ўз навбатида, иқтисодий жараёнларнинг жиҳатлари ва характерини очиб беради. Жиҳатлар ўз навбатида маълум йўналишда рўй бераётган секин ўзгаришга мос келади.

Чизиқли эконометрик моделлар қуриш иқтисодий башорат қилишда ҳал қилувчи босқич ҳисобланади.

Улар эҳтимолликни маълум даражасида иқтисодий жараёнларни мураккаб иқтисодий боғлиқликлари ва алоқаларни статистик тарзда ўхшатиш ва намоёиш қилиш имконини беради.

Эконометрик моделлар тўғри талқин қилинганда, қишлоқ хўжалиги ривожланишини башорат қилиш ва унинг мажмуий таҳлилида яхши курул ҳисобланади. Бу ерда регрессия тенгламаларининг эгилувчанлиги эса эндоген ўзгарувчиларнинг турли комбинацияларини тажриба йўли билан текшириш ва улар орасидан чегаравий башорат қийматлари чегарасидан чиқмайдиган ва натижаларни яхши иқтисодий талқинини берадиган турини танлаб олиш имконини беради. Экзоген ўзгарувчиларни кутилаётган қийматлари билан ишлаш имконияти башоратларни асосий вариантларидан ташқари бир қанча бошқа вариантларни ҳисоблаш имконини беради, бу эса, ўз навбатида, тармоқни макроиқтисодий кўрсаткичлари ўртасидаги асосий пропорцияларни аниқлаш учун шароит яратади ва, шунингдек, баланслаштирилган режани ҳисоблаш имконини беради. Шунинг учун эконометрик моделлар тизимидан фойдаланиш нафақат тадбиркорлик ривожланиши дастурларини ва башоратини ишлаб чиқиши, балки уларнинг бажарилиши устидан назорат олиб бориш жараёнида ҳам фойдалидир.

Алгебраик формулалар ёрдамида ёзилган эконометрик модель — аниқ функционал нисбат ҳисобланади. Лекин, иқтисодий тизим ҳаракати ўзгаришини ўрганиш шуни кўрсатмоқ-

даки, кўрсаткичлар орасида тасодифий тебранишлар мавжудки, уларни инобатга олиш зарур. Демак, моделга стохастик ҳад (ўзгарувчи) киргизиш лозим.

Бир омилли модель учун регрессия тенгламасини қуйидаги кўринишда ёзиш мумкин:

$$Y = f(X_i, U),$$

бунда X_i — энг муҳим эркин ўзгарувчи; U — барча бошқа омиллар таъсирининг жами самарасини акс эттирувчи ўзгарувчи.

Шундай қилиб, иқтисодий жараёни моделлаштириш бир неча босқичларда ўтказилади.

Авваламбор, иқтисодий кўрсаткичлар ва X_i ўзгарувчиларни идентификациялаш ўтказилади:

$$\begin{aligned} 1 & \text{ — кўрсаткич} \rightarrow X_1; \\ 2 & \text{ — кўрсаткич} \rightarrow X_2; \\ A & \rightarrow B \\ n & \text{ — кўрсаткич} \rightarrow X_n, \end{aligned}$$

бунда A — иқтисодий кўрсаткичларнинг кўплиги; B — ўзгарувчиларнинг кўплиги.

Кейинги босқичда Y ва X_i орасидаги боғлиқлик шакли аниқланади. Айнан бир хил иқтисодий кўрсаткичлар турли функционал нисбатлар билан боғланиши мумкин. Бир неча муқобил вариантлар ичидан, жараёни кенгроқ ёритиб берадиган вариантини топиш талаб қилинади.

Чизиқли боғлиқлик боғлиқликнинг нисбатан соддароқ шакли ҳисобланади. Уни қуришнинг икки мезони бор:

1. Моделга, шу модель бўйича қилинган башорат ишончли бўлиши учун, имкони борича кўпроқ ўзгарувчиларни (предикторларни) киритиш.

2. Ахборот йиғиш ва унинг сифатини назорат қилиш катта харажатлар билан боғлиқ, шунинг учун сон жиҳатидан кам бўлган ўзгарувчили регрессион моделларни қуришга интилади-лар, лекин у жараёни кенгроқ ва тўлароқ акс эттириши лозим.

Регрессиянинг „энг яхши“ тенгламасини, мавжуд бўлган танлаш усуллари ичида 10 та асосийсини алоҳида ажратиш лозим:

1. Уч мезондан: R^2 , S^2 ва C_p Маллоуз мезонидан фойдаланган ҳолда барча мумкин бўлган регрессиялар усули.

2. R^2 , R^2 (келтирилган) ва C_p Маллоуз мезонини қўллаган ҳолда энг яхши регрессия кўплиги усули.

3. Истисно усули.
4. Қадам регрессион усули.
5. Аввалги усулларнинг айрим вариациялари.
6. Қиррали регрессия.
7. Пресс.
8. Асосий ташкилий қисмларга регрессия.
9. Асл сонларга регрессия.
10. Зинали регрессион таҳлил.

Модель сифатига, ўрганилаётган тизимнинг аморфлиги даражасига кўп жиҳатдан таҳлилнинг кейинги натижалари, тизимни динамикадаги хатти-ҳаракатини аниқловчи ўзгарувчиларни танлаш, тизим ривожини башоратини аниқлигига боғлиқ. Тизим ёки объектни бошқариш учун, шу тизимнинг модели, бошқарув тизимининг ўлчамларини ва тузилишини танлаган ҳолда амалга ошириш зарурдир.

Математик моделни тузиш усулларини ишлаб чиқиш йўналишлари идентификация номини олди.

Ҳақиқий мавжуд тизим шароитида статистик маълумотлар асосида, энг яхши моделни аниқлаш идентификацияни асосий масаласи ҳисобланади.

Тор маънода идентификация сўзи — моделнинг берилган тузилмасида умумлаштирилган, янгиланган, агрегирланган вақтли қаторлар учун ўлчамларни баҳолашдир.

Нафақат регрессия танграмаси билан, балки алгоритмик йўл билан ёритиб берилган математик моделларни ишлаб чиқиш имитацион моделларни қўллашга олиб келади. Уларни идентификациялаш учун регрессион таҳлилдан кўра нозикроқ бўлган математик аппарат хизмат қилади. Бунга функционал таҳлил усуллари, гуруҳлар назарияси, топология ва бошқалар тааллуқлидир.

Регрессиянинг оддий тенграмаси уни чизикли шакли ҳисобланади:

$$Y = a_0 + a_1 X \text{ — бир омилли,}$$

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_n X_n \text{ — кўп омилли.}$$

Умумлаштирилган тасодифий предикатор киритилган моделлар:

$$Y = a_0 + a_1 X + U \text{ — бир омилли,}$$

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_n X_n + U \text{ — кўп омилли.}$$

Математик модель таркибида бир неча тенгламалар ва ай-ният бўлиши мумкин. Уларнинг ҳар бири моделнинг тузилмавий нисбати ҳисобланади.

Тузилмавий нисбатларнинг стохастик хатонинг хусусиятлари ҳақидаги тасаввурлар билан, математик ифодалар (шартлар) кўринишида ёзилган тўплами, моделни тўла спецификациясини ташкил қилади.

$a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ ва δ^2 номаълум параметрларининг сон қийматлари йиғмаси кўрилатган модель миқёсида махсус тузилмани ажратиш имконини беради.

Ўзига хослиги тасаввурга, билимга ва иқтисодий назарияга таянади. Агар A ва B матрица элементлари сон қийматларини олса, биз берилган моделнинг ички тузилмасини оламиз. A ва B матрицалар коэффицентлари ноль қийматни қабул қилиши мумкин, агар бу ўзгарувчилар берилган нисбатда йўқ бўлса, A ва B матрицаларнинг махсус тузилиши тизим ва хато таъсирлар ҳақидаги априор билимларни акс эттиради.

Агар модель спецификацияси тўғри танланган бўлса, шу тузилма параметрлари қиймати баҳоланади ва ўрганилаётган жараён билан солиштирилади.

Хато стохастик характерга эга бўлгани учун баҳолаш мақсадида танланган кузатиш учун ҳақиқатга яқин функция курилади ва ҳақиқатга яқинлик функциясини минималлаштириш шартидан тузилмавий параметрларнинг баҳолари чиқарилади.

Эконометрикада боғлиқ ва эркин ўзгарувчилар ўртасида стохастик боғлиқликнинг оддий шакли чизиқли регрессион модель деб аталади. Расмий равишда бу модель қуйидаги кўринишда келтирилиши мумкин:

$$Y = a + \beta x + \varepsilon, \quad (11.1.1)$$

бунда: Y — боғлиқ ўзгарувчи, X — эркин ўзгарувчи, ε — стохастик хато, a ва β — регрессион модель параметрлари ҳисобланиб, улар эмпирик статистик маълумотлар асосида ҳисоблаб топилади.

Y ва X қийматлари кузатилиши мумкин, лекин ε қиймат кузатилмайди. Y ва X қийматларни кузатилиши статистик вақтли динамик қаторлардан ёки алоҳида корхоналар, тармоқ ёки бозор агентларини кузатиш асосида олиш мумкин. Бунда бу маълумотлар фазовий танлов деб аталади. Регрессион моделнинг стохастик характери, шуни англатадики, яъни X нинг ҳар бир қийматига Y ни қийматлари тақсимотнинг тўла эҳтимоли мос келади. Бошқача қилиб айтганда, унинг баҳосини ҳеч қачон аниқ башорат қилиш мумкин эмас, чунки Y пара-

метрларининг ноаниқлиги (11.1.1) тенгламада ϵ стохастик хато мавжуд бўлгани сабабли пайдо бўлади.

Масалан, фирманинг ишлаб чиқариш функциясини кўриб чиқайлик. Тахмин қиламизки, маҳсулотни ишлаб чиқариш ишчи кучи сарфига боғлиқ, чунки бошқа моддий харажатлар қисқа муддатли даврда чекланган. Лекин бу ҳолда ҳам айрим ишчи кучи миқдори, об-ҳавони, инсон ҳаракатини, машина ва жиҳозларнинг ишини (бузилиши) ва бошқа омилларнинг ўзгариши туфайли турли миқдорда маҳсулот чиқаришга олиб келиши мумкин. Айтиш мумкин, бу ҳолда ўзгарувчи ҳисобланган ишлаб чиқариш, нафақат ишчи кучи сонига (ўзгарувчини эркин тушунтирувчи), балки, ϵ хато қиймати жамланган бошқа тасодифий сабабларга ҳам боғлиқ бўлади. Шунинг учун Y ни тақсимот эҳтимоли X ўзгарувчини эркин қийматлари ва ϵ ва тақсимот эҳтимоли билан аниқланади.

Шуни таъқидлаш лозимки, регрессион моделни тўлиқ спецификацияси ўз ичига нафақат (11.1.1) регрессион тенглама баҳосини, балки хатонинг тақсимот эҳтимоли ўзига хослигини ва эркин ўзгарувчининг қийматларини аниқлашни олади. Бу маълумот бирламчи йўл қўйишларда берилган.

Бир омили чизиқли боғлиқликни кўриб чиқамиз. Аналитик боғлиқлик ёки регрессия тенграмаси

$$Y_x = a_0 + a_1 X$$

кўринишида бўлади, бунда a_0 , a_1 — статистик параметрлар, доимий катталиклар (const.); Y — фақат омил белгисидан ҳисоблаб топилган натижавий белгининг қиймати.

Y ва X омиллар ўртасидаги боғлиқликнинг зичлиги боғлиқликнинг чизиқли шакли учун корреляция коэффициенти (r) ёрдамида ҳисоблаб топилади:

$$r = \frac{\overline{XY} - \bar{X} \cdot \bar{Y}}{\sigma_x \sigma_y}$$

бунда: \overline{XY} — $X \cdot Y$ кўпайтманинг ўртачаси;

\bar{X} — X омилнинг ўртачаси;

\bar{Y} — Y омилнинг ўртачаси;

σ_x — X квадратик оғишнинг ўртачаси;

σ_y — Y квадратик оғишнинг ўртачаси.

X омил таъсирида пайдо бўладиган дисперсия ҳиссасини ҳисоблаш учун детерминация коэффициентидан (D) фойдаланилади:

$$(D) = r^2 .$$

$(1 - r^2)$ катталиқ қолдиқ дисперсиянинг коэффициентини деб аталади ва эътиборга олинмаган омиллар ҳисобига вариация ҳиссасини тавсифлайди.

Алоқа зичлиги кўрсаткичи мустақамлигини баҳолаш қуйидаги формула асосида амалга оширилади:

$$\sigma_r = \frac{(1 - r^2)}{\sqrt{n}} ,$$

бунда r — корреляция коэффициенти;

n — кузатишлар сони.

Агар $n > 50$ бўлганда $r > 3\sigma$ бўлса, боғлиқлик ҳақиқатдан ҳам мавжуд деб ҳисобланади.

Ночизиқли боғлиқлик ҳолатида зичлик корреляция индекси ёрдамида баҳоланади. Чизиқли боғлиқлик ҳолатида корреляция индекси корреляция коэффициентиға тенг. Корреляция индекси қуйидаги формула асосида ҳисоблаб топилади:

$$R_{y/x} = \sqrt{1 - \frac{\sigma_{y/x}^2}{\sigma_y^2}} ,$$

бунда $\sigma_y^2 = \frac{\sum(Y - \bar{Y})^2}{n}$ — барча омиллар ҳисобига умумий вариация;

$$\sigma_{y/x}^2 = \frac{\sum(Y - \bar{Y}_x)^2}{n} — \text{қолдиқ дисперсия.}$$

Чизиқли бир омилли модель қуришда унинг айрим камчиликларига эътиборни қаратмоқ лозим.

Моделда жараёни битта омил ёрдамида, у ҳатто ҳал қилувчи омил бўлган тақдирда ҳам, ҳаққоний ёритиб бериш мумкин эмас. Масалан, пахта хом ашёсини ялпи йиғиб олишни ўрганишда асосий омил сифатида ҳосилдорликни олиш мумкин, лекин синчиклаб ўрганиш натижасида, ер миқдори ва сифати, ўғитлар (уларнинг миқдори, сифати, киритиш муддати), суғориш, ҳарорат тартиби ва бошқа омилларни ҳам эътиборга олиш зарур. Шундай қилиб, „асосий“ омиллар миқдори чексизгача ўсиши мумкин. Бундай масалаларни ҳал этиш бир омилли моделдан кўп омиллигига ўтишни тақозо этади.

Аммо лекин, бу ҳам функцияга асосий омиллардан ташқари яна кўп сонли иккинчи даражали омиллар таъсир қилиши ҳисобига ҳисоблашда хатолик бўлишини рад этмайди. Кўпинча уларнинг таъсири сезиларсиз ва қарама-қарши характерга эга. Барча ушбу омилларнинг жами самараси, ҳам мусбат, ҳам манфий қийматларини қабул қилувчи „ U “ тасодифий ўзгарувчи билан баҳоланади. Чизиқли боғлиқлик:

$$Y = f(X_1, U) \text{ ёки}$$

$$Y = f(X_1, X_2 \dots X_n, U).$$

кўринишда бўлади.

„ U “ ўзгарувчи қуйидаги стохастик хусусиятларга эга бўлган хато сифатида намоён бўлади:

- эҳтимолий меъёрий тақсимотга эга бўлади;
- нолли ўртачага эга;
- чекли дисперсияга эга;
- ўлчаш хатоси ҳисобланади.

Кўп ҳолларда, статистик маълумот йиғишда, параметрнинг ҳақиқий қийматлари ўрнига яширин хатога эга ўлчамлар кiritилади (улар объектив, субъектив характерга эга бўлишлари, ўлчам ҳисобларининг ноаниқлиги, ноаниқ ҳужжат айланиши, алоҳида ўлчамларини субъектив баҳоси ва бошқалар). Барча юқорида санаб ўтилган камчиликлар ўлчаш хатоларини тенглама хатоларига ўтишига олиб келади, яъни

$$Y = a_0 + a_1 X + W$$

$$W = U + V,$$

бунда W — жами хато;

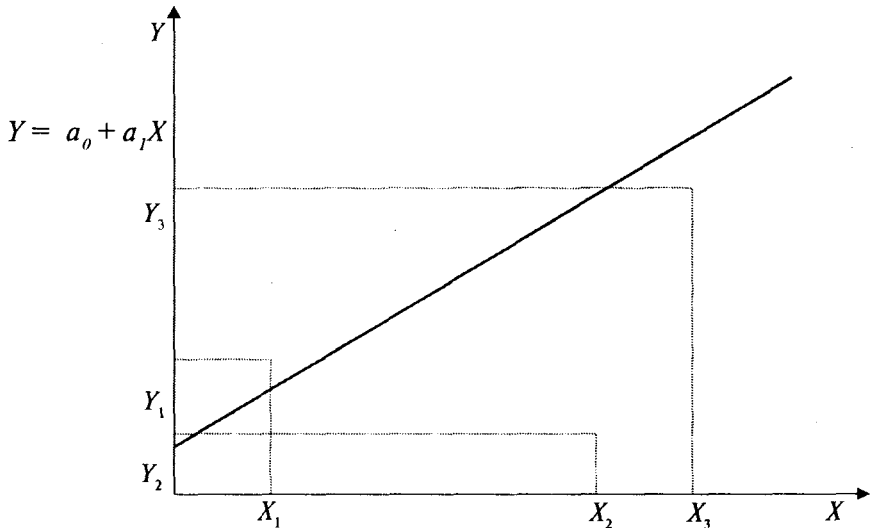
U — стохастик эътироз билдириш; V — ўлчаш хатоси.

Нисбатан, оддий боғлиқлик деб, чизиқли бир омилли боғлиқлик ёки чизиқли кўп омилли модель, у тасодифий хатога нисбатан бир неча тахминларни қабул қилганда ҳисобланади: ўртача нолга тенг; дисперсия const ва асосий омилларга боғлиқ эмас ва тасодифий хато бир-бирига боғлиқ эмас.

Чизиқли бир омилли боғлиқлик график тарзда 11- чизмада келтирилган. 11- чизмадан кўриниб турибдики, нуқталар $Y = a_0 + a_1 X$ тўғри чизиқ яқинида жойлашган. Кўп омилли ҳолатда: $Y = a_{0i} + a_{1i} X_i + U_i - a_{0i}$ ва a_{1i} коэффициентларни қуйидаги шартлардан келиб чиққан ҳолда аниқлаш мумкин:

$$E(U) = 0, \quad i \in N$$

$$E(UU_j) = \begin{cases} 0, & \text{агар } i \neq j; \\ \sigma^2_u & \text{агар } i = j; \end{cases} \quad i, j \in N.$$



11- чизма. Чизикли бир омилли боғлиқлик графиги.

Содда иқтисодий моделларни кўриб чиқишда бу масалани стандарт усули ёрдамида ечиш мумкин. Энг кичик квадратлар усули классик ҳисобланади. Лекин, нисбатан мураккаброқ вазиятларда мураккаб эконометрик моделларни кўриб чиқишда, мураккаб техник йўллардан фойдаланган ҳолда янги усулларни ишлаб чиқиш зарур.

Оддий чизикли регрессион моделнинг тўлиқ спецификацияси (11.1.1) регрессион тенгламадан ва бешта бирламчи йўл қўйишлардан ташкил топган. Шу йўл қўйишларни кўриб чиқамиз. Биринчи икки тахмин шундан иборатки, X нинг ҳар бир қиймати учун ϵ хато ноль қиймат атрофида меъерий тақсимланган. Тахмин қилинадики, ϵ_i узлуксиз катталик ҳисобланиб, ўртача атрофида симметрик тақсимланган — $-\infty$ дан $+\infty$ гача ўзгаради ва унинг тақсимланиши икки ўлчам: ўртача ва вариация ёрдамида аниқланади.

Демакки:

Биринчи тахмин: ϵ_i меъерий тақсимланган.

Иккинчи тахмин: $E(\varepsilon_i) = 0$ — ўртача хато нолга тенг.

Ҳақиқатда биз стохастик хатони ҳар бир қийматини, кўпгина сабаблар натижаси сифатида кўришимиз мумкинки, бунда ҳар бир сабаб боғлиқ ўзгарувчини, у детерминистик ҳисобланиши мумкин бўлган қийматидан сезиларсиз тарзда оғдиради.

Бундай кўздан кечиришда ўлчаш хатоси ўхшаши билан тақсимот хатоси тўғри ва шунинг учун ўртача хатонинг меъёрийлиги ва нолга тенглиги ҳақида тахминлар ўхшаш.

Учинчи тахмин гомоскедикликка тегишли бўлиб, у ҳар бир хато σ^2 нинг қиймати номаълум бўлган бир хил вариацияга эга эканлигини англатади. Бу тахмин, масалан X нинг катта қийматлари учун хато дисперсиясини имкони, худди кичик қийматларидаги каби, деган тасдиқ билан келишилади. Юқорида кўриб ўтилган ишлаб чиқариш функциясида, бу тахминга асосан, ишлаб чиқаришдаги вариация ҳам ишкучи қийматига боғлиқ эмас, масалан, 20, 100 ёки 1000 ишчиларнинг миқдори.

Учинчи тахмин: гомоскедиклик: $\text{var}(\varepsilon_i) = \sigma^2$.

Тўртинчи тахмин: қолдиқдаги автокорреляция билан боғлиқ. Тахмин қилинадики, хатолар орасида автокорреляция йўқ, яъни автокорреляция мавжуд эмас:

$$\text{cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0 \quad (i \neq j).$$

Бу тахмин шуни англатадики, агар бугун натижадаги ишлаб чиқариш кутилганидан кўп бўлса, бундан, эртага ишлаб чиқариш кўп (ёки кам) бўлади деган хулосага келиш керак эмас.

Биринчи ва тўртинчи тахмин биргаликда эҳтимоллик нуқтаи назаридан, тақсимот хатолари боғлиқ эмас дейиш имконини беради. Шунинг учун $\varepsilon_1, \varepsilon_2, \dots, \varepsilon_n$ ўзгаруви ўхшаш ва эркин тақсимланиш сифатида қаралиши мумкин. $E(\varepsilon_i) = 0$ бўлгани учун $\text{var}(\varepsilon_i) = E(\varepsilon)^2$. Бундан

$$\text{cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = E(\varepsilon_i, \varepsilon_j).$$

Якуний, **бешинчи тахмин** X эркин ўзгарувчи стохастик эмаслигини тасдиқлайди. Бошқача қилиб айтганда, X нинг қийматлари назорат қилинади ёки бугунлай башорат қилинади. Бу тахминни муҳим қўлланилиши шундан иборатки, i ва j нинг барча қийматлари учун

$$E(\varepsilon_i, X_j) = X_j E(\varepsilon_i) = 0.$$

Бешинчи тахмин: X қийматлари стохастик эмас, улар танлашда танлов миқёсидан қатъи назар ўхшаш

$$\left(\frac{1}{n}\right) \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2,$$

нолдан фарқ қилади ва унинг $n \rightarrow \infty$ лимити чекли сон.

Тўғри, амалиётда кўрсатилган тахминларни мутлақ мавжудлигига аниқ эришиш қийин, лекин биз, агар бу тахминларга тахминан амал қилсак, қониқиш ҳосил қиламиз. Юқорида келтириб ўтилган тахминлар классик чизиқли регрессия модели тузиш, регрессия параметрларини ҳисоблаш учун зарур.

Тақсимот хатолари меъёрий ва нолга тенг деб тахмин қилингани учун, σ^2 нинг оғиш дисперсияси номаълум ҳисобланади. (11.1.1) регрессия моделида номаълум деб α ва β ўлчам қийматлари, шунингдек σ^2 хато вариациялари ҳисобланади.

Регрессия тенглама ва беш тахмин билан келтирилган регрессия моделининг тўлиқ спецификациясидан сўнг, энди уни айрим ўзига хос томонларини кўриб чиқамиз. Авваламбор, Y боғлиқ ўзгарувчини тақсимот эҳтимолига қайтамиз.

Y_i функциянинг биринчи ўртачаси (11.1.1) тенгламанинг икки қисмини математик кутилиши сифатида олиниши мумкин:

$$E(Y_i) = E(\alpha + \beta X_i + \varepsilon_i) = \alpha + \beta X_i. \quad (11.1.2)$$

Бу, a ва b параметрлар спецификациясидан, X_i нинг стохастик эмаслигидан (бу берилган сон) ва $\varepsilon_i = 0$ ўртачадан (2-тахмин) келиб чиқади. Кейин, Y_i вариация бўлмиш

$$\text{Var}(Y_i) = E[Y_i - E(Y_i)]^2 = E[(\alpha + \beta X_i + \varepsilon_i) - (\alpha + \beta X_i)]^2 = E(\varepsilon_i^2) = \sigma^2 \quad (11.1.3)$$

Ҳар бир X боғлиқ ўзгарувчига Y ўзгарувчини ўртачаланган қийматини берувчи тенглама (11.1.2) регрессиянинг эмпирик чизиғи дейилади.

Бу чизиқни ордината билан кесишиши X нинг нолга тенг қийматида Y баҳосини ўлчайдиган α катталиққа мос келади. β чизиқни оғиши, Y қийматни X қийматнинг ҳар бир қўшимча бирлигига оғишдаги ўзгаришини ўлчайди. Агар, масалан, Y агрегирланган истеъмол, X агрегирланган даромад кўринишида бўлса, у ҳолда β нолга тенг даромадда истеъмол даражасининг чегаравий оғишини намоён қилади. Бу ўлчамлар қийматлари номаълум бўлгани учун, регрессиянинг эмпирик чизиғи маълум эмас. α ва β нинг ўлчамлари қийматларини ҳисоблаб, регрессиянинг назарий чизиғини оламиз. α ва β нинг қийматлари α ва β ҳисоблангандек, мос ҳисобланган бўлса, мос ҳолда, бунда регрессиянинг назарий чизиғи қуйидаги тенглама орқали берилади:

$$\hat{Y}_i = \hat{\alpha} + \hat{\beta} \cdot X_i,$$

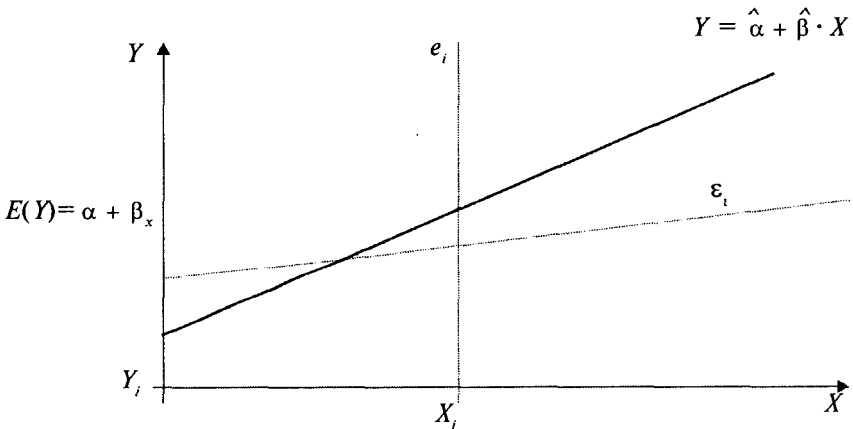
бунда $\hat{Y}_i - Y$ нинг текисланган қиймати.

Барчаси бўлмаса ҳам, кўпчилиги Y эмпирик қийматлар назарий чизиқда ётмайди, шунинг учун Y_i ва \hat{Y}_i қийматлар мос келмайди. Бу фарқ қолдиқ деб аталади ва e_i билан белгиланади. Шунинг учун қуйидаги тенгламалар фарқланади:

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + \varepsilon_i \text{ (эмпирик),}$$

$$\hat{Y}_i = \hat{\alpha} + \hat{\beta} X_i + e_i \text{ (назарий).}$$

Шуни қайд этиш лозимки, e_i қиймат ε_i қийматдан фарқ қилади. Умуман, e_i нинг қолдиқлари ε_i хатони баҳолари ҳисобланади дейиш мумкин. Муқобил тарзда шуни айтиш керакки, e_i дан ε_i тақсимотни тахминан баҳолаш учун фойдаланилади (12- чизма).



12- чизма. e_i дан фойдаланиб, ε_i тақсимотни тахминан баҳолаш чизмаси.

11.2. Кичик бизнес фаолиятини стохастик ва ностохастик регрессион таҳлил усуллари

Иқтисодий тизимда бир эркин ўзгарувчига боғлиқ ҳолда келтирилган функция соддалаштирилган ҳисобланади. Энди эса, кўпгина эркин ўзгарувчиларни кўриб чиқувчи боғлиқликни умумий шаклини тахмин қилмоқ лозим. Худди аввалгидек, боғлиқ ўзгарувчини Y ва кўпгина эркин ўзгарувчиларни X вектори билан белгилаймиз.

Изоҳланадиган ўзгарувчини ягона кузатиш X_j деб белгиланади ва бунда j — ўзгарувчини тартиб рақами ($j = 1, 2, \dots, k$). t эса — кузатишини тартиб рақами. Белгилашни тўлиқ рўйхати Y_t бунда $t = 1, 2, \dots, n$ ва $X_j = 1, 2, \dots, k$; $t = 1, 2, \dots, n$.

$B_j, j = 1, 2, \dots, k$ статистик параметрлар билан берилган моделда эркин ўзгарувчиларни боғлиқлик даражасини фарқлаш зарур.

Ушбу таҳлил доирасида барча t лар учун $X_{jt} = 1$ ни ягона қийматини акс эттирувчи X_j ўзгарувчини кесишиш нуқтасини кўриб чиқиш мумкин. Агар у ҳақиқий бўлса, β_1 функциянинг ордината чизиғи билан кесишув нуқтаси ҳисобланади ва k ўзгарувчили чизиқли модель қуйидаги тарзда ёзилади:

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \dots + \beta_k X_{kt} + U_t, (t = 1, 2, \dots, n). \quad (11.2.1)$$

Юқорида қайд қилинганидек, k изоҳланадиган ўзгарувчиларни, X_1 сунъий ўзгарувчини ҳам киритган ҳолда, рақамлари ҳисобланади. Демакки, k ўзгарувчили модель таркибда Y, X_2, X_3, \dots, X_k мавжуд.

Масалан, икки ўзгарувчили модель қуйидагича ёзилади:

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + U_t, (t = 1, 2, \dots, n),$$

бунда икки бош ўзгарувчи Y ва X_2 . Изоҳланадиган (эркин) ўзгарувчи X_2 ва туширилган сунъий ўзгарувчи X_1 деб ҳисобланади.

(11.2.1) тенглама мураккаброқ, лекин у икки ўзгарувчили ҳолда батафсил кўриб чиқилиши мумкин. Модель параметрларининг мазмунини ўрганиш учун, вақтинча ўз эътиборимизни тенгламадаги хатолар мавжудлигидан, ўзгарувчиларнинг чизиқли боғлиқлигига қаратамиз:

$$Y = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \dots + \beta_k X_{kt} \quad (11.2.2)$$

(11.2.2) тенглама ҳам худди икки ўзгарувчилар ўртасидаги чизиқли боғлиқликлардаги каби хусусиятларга эга. Масалан, X_j изоҳланадиган ўзгарувчининг бир бирликка ўзгариши, боғлиқ ўзгарувчида β_j ни ўзгаришига олиб келади ва бу X_j ни барча мумкин бўлган қийматларига хос. Ҳар бир β_j параметр (β_j дан ташқари) функциянинг оғишини намоён қилади. Эгри чизиқнинг оғиши — чизиқли боғлиқликнинг хусусияти ҳисобланиб, у ўзгарувчилар қабул қиладиган қийматларга боғлиқ бўлмаган ҳолда доимий параметрлар билан ўлчанади. β_j параметр, жами барча ўзгарувчиларни қайд қилинган қийматларида, X_j ни Y га таъсирининг ўзгаришини ўлчайди. Изоҳлана-

диган кўп параметрли алоқали ўзгарувчилардаги ўзгаришларни тасаввур қилишни энг оддий усули, бу ўзгарувчи ва доимий қисмларни гуруҳлашдир:

$$Y = \text{кесишиш нуқтаси} + \beta_j X_j.$$

Бундай тасаввурда β_j функциянинг оғишини ўлчайди, лекин талқин бир ўзгарувчи учун, қолганларининг қайд қилинган қийматларида (*ceteris paribus*) ҳақиқийдир.

Истеъмол функцияси билан боғлиқ ҳолни кўриб чиқамиз. Фараз қиламизки, ихтиёрдаги даромадга (Д) қўшимча тарзда уй хўжалиги активларининг ликвидлиги даражаси (Л) истеъмол харажатларининг (И) бош кўрсаткичи ҳисобланади:

$$I_t = \beta_1 + \beta_2 D_t + \beta_3 L_t + U_t, \quad t = 1, 2, \dots, n. \quad (11.2.3)$$

Барча ўзгарувчилар ҳақиқий ўлчамларда ифодаланган. Ихтиёрдаги даромад ва ликвидли активлар сиёсат томонидан қайд қилинганлигини тахмин қилиш ҳақиқатга тўғри бўлмас эди. Шунинг учун тўғри талқин қилиш, яъни кўрсатилган икки ўзгарувчининг қийматлари, тизимдаги бошқа ўзгарувчилар билан аниқланиши зарур, масалан, фискал ва монетар сиёсатни, қонунчилик қуроллари инобатга олган ҳолда. Бу ўзгарувчиларни моделга киритиш аъло бўлар, лекин бунда модель мураккаблар эди. Даромад қийматларини ва ликвидли активларни экзоген шакланганлиги шартига асосан, (11.2.3) тенгламадан фойдаланиш кўп ўлчамли боғлиқликни хусусий ҳодисаси сифатида қайд қилиниши мумкин. Хусусий модель исботланишида изоҳланадиган ўзгарувчиларни кузатиш тасодифий бўлмаган деб талқин қилиниши мумкин.

Тасодифий бўлмаган ўзгарувчиларни кўриб чиқиш, турдан қатъи назар (стохастик ёки ностохастик), шу нарса маълумки, аниқ ўлчов бирликларидан фойдаланиш зарур. (11.2.3) тенгламада β_2 параметр ликвидли активларни қайд қилинган қийматларида ихтиёрдаги даромаднинг ўзгариши миқёсини намоён қилади. Шунинг қайд этиб ўтиш керакки, ҳақиқатда истеъмолнинг „соф ўзгариши“ ихтиёрдаги даромад даражасига асосан учрамайди. Бундай қийинчиликларга қарамасдан, таҳлил объекти „соф“ самарани даромаднинг ўзгаришидан ажратиш керак ва бу таъсирнинг „соф“ самараси β_2 параметр орқали келтирилган.

Ҳар бир изоҳланадиган ўзгарувчида қолганларини қайд қилинган қийматларидаги ўзгаришни баҳолаш услубини қуйида кўриб ўтамиз.

К ўзгарувчили модель учун баҳоланиладиган параметрларини худди аввалгидек энг кичик квадратлар усулини қўллаш орқали олиш мумкин, лекин оғиш квадратлари суммасини топиш k номаълумли чизиқли тенгламалар ечимига келиб тақалади. Тенгламалар тизими ўзига хос мураккаб бўлиб кўринади ва бу ерда масала номаълум параметрларни топишга қаратилган.

Бу тенгламалар тизими қуйидагича кўринишга эга:

$$\left\{ \begin{array}{l} \beta_1 \cdot n + \beta_2 \cdot \sum X_{2t} + K + \beta_k \cdot \sum X_{kt} = \sum Y_t, \\ \beta_1 \cdot \sum X_{2t} + \beta_2 \cdot \sum X_{2t}^2 + K + \beta_k \cdot \sum X_{kt} \cdot X_{kt} = \sum X_{2t} \cdot Y_t \\ \hline \beta_1 \cdot \sum X_{kt} + \beta_2 \cdot \sum X_{kt} X_{2t} + K + \beta_k \cdot \sum X_{kt}^2 = \sum X_{kt} \cdot Y_t. \end{array} \right.$$

Келтирилган тенгламаларда барча суммалар (квадратлар суммаси ва маҳсулотлар суммаси) Y боғлиқ ўзгарувчини ва X_2 дан X_k гача бўлган барча боғлиқ ўзгарувчиларни кузатишга тегишли бўлган дастлабки кўрсаткичлар асосида ҳисоблаб топиладиган миқдорни намоён қилади. Барча суммалар бирдан то n ($t=1,2,\dots,n$) гача ўзгаради. Биринчи тенглама бошқаларга нисбатан ўзгачароқ кўринади. Эсга олайлик, $X_{1t}=1$; $t=1,2,\dots,n$ Демак,

$$\sum X_{1t}^2 = n, \sum X_{1t} \cdot Y_t = \sum Y_t$$

ва

$$\sum X_{1t} \cdot X_{jt} = \sum X_{jt} \cdot X_{1t} = \sum X_{jt} \quad j=2,3,K,k.$$

Агар кесишиш нуқтасига эга бўлмаган модель параметрларини ҳисоблаш талаб қилинса, ҳисоблашда X_1 ни чиқариб ташлаб, X_2 дан то X_k гача бўлган боғлиқ ўзгарувчиларни ҳисоблаш зарур.

Боғлиқ ўзгарувчиларнинг параметрларини ҳисоблаш тартибини бир мисолда кўриб ўтамиз. Тахмин қиламизки,

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + U_t \quad (11.2.4)$$

моделдаги β_1 , β_2 ва β_3 параметрларини Y , X_2 ва X_3 ни кузатилган қийматлари мавжуд бўлганда ҳисоблаш талаб қилинган бўлсин (13- жадвал).

Y , X_2 ва X_3 ни кузатилган қийматлари

t	Y_t	X_{2t}	X_{3t}
1	10	10	12
2	13	8	14
3	15	6	18
4	20	5	30
5	18	3	25
$N=5$	$\Sigma Y_t = 76$	$\Sigma X_{2t} = 32$	$\Sigma X_{3t} = 99$

$k=3$ бўлган ҳолда (11.2.4) тенглама аниқ кўринади:

$$\begin{cases} \hat{\beta}_1 \cdot n + \hat{\beta}_2 \cdot \Sigma X_{2t} + \hat{\beta}_3 \cdot \Sigma X_{3t} = \Sigma Y_t, \\ \hat{\beta}_1 \cdot \Sigma X_{2t} + \hat{\beta}_2 \cdot \Sigma X_{2t}^2 + K + \hat{\beta}_3 \cdot \Sigma X_{2t} \cdot X_{3t} = \Sigma X_{2t} \cdot Y_t, \\ \hat{\beta}_1 \cdot \Sigma X_{3t} + \hat{\beta}_2 \cdot \Sigma X_{3t} \cdot X_{2t} + \hat{\beta}_3 \cdot \Sigma X_{3t}^2 = \Sigma X_{3t} \cdot Y_t. \end{cases} \quad (11.2.5)$$

Бошқа устунларни ҳисоблаб 14- жадвални тузиш мумкин.

Устунларни кетма-кет ҳисоблаш

$X_{2t} Y_t$	$X_{3t} Y_t$	X_{2t}^2	X_{3t}^2	$X_{2t} X_{3t}$
100	120	100	144	120
104	182	64	196	112
90	270	36	324	108
100	600	25	900	150
54	450	9	625	75
$\Sigma X_{2t} Y_t = 488$	$\Sigma X_{3t} Y_t = 1622$	$\Sigma X_{2t}^2 = 234$	$\Sigma X_{3t}^2 = 2189$	$\Sigma X_{2t} X_{3t} = 565$

Юқорида келтирилган қийматлардан фойдаланган ҳолда ечилаётган нормал тенгламалар тизимини қуйидаги кўри-нишда ёзамиз:

$$\begin{aligned}
5 \cdot \hat{\beta}_1 + 32 \cdot \hat{\beta}_2 + 99 \cdot \hat{\beta}_3 &= 76 \\
32 \cdot \hat{\beta}_1 + 234 \cdot \hat{\beta}_2 + 565 \cdot \hat{\beta}_3 &= 448 \\
99 \cdot \hat{\beta}_1 + 565 \cdot \hat{\beta}_2 + 2189 \cdot \hat{\beta}_3 &= 1622.
\end{aligned}
\tag{11.2.6}$$

Келтирилган чизиқли тенгламалар тизими Гауссни кетмакет чиқариб ташлаш усули ёрдамида ечилиши мумкин. Бунинг учун биринчи тенгламани $6\frac{2}{5}$ га кўпайтирамиз ва иккинчи тенгламадан натижани олган ҳолда, ундан $\hat{\beta}_2$ ни чиқариб ташлаймиз:

$$\begin{aligned}
[234 - 32 \cdot (6,4)] \cdot \hat{\beta}_2 + [565 - 99 \cdot (6,4)] \cdot \hat{\beta}_3 &= [448 - 76 \cdot (6,4)] \\
[234 - 204,8] \cdot \hat{\beta}_2 + [565 - 633,6] \cdot \hat{\beta}_3 &= [448 - 486,4] \\
29,2 \cdot \hat{\beta}_2 + (-68,6) \cdot \hat{\beta}_3 &= -38,4
\end{aligned}$$

ёки

$$29,2 \cdot \hat{\beta}_2 - 68,6 \cdot \hat{\beta}_3 = -38,4$$

Биринчи тенгламани ($99/5=19,8$) га кўпайтириб ва учинчи тенгламадан натижани айириб, учинчи тенгламадан $\hat{\beta}_1$ ни чиқариб ташлаш мумкин:

$$\begin{aligned}
[565 - 19,8 \cdot (32)] \cdot \hat{\beta}_2 + [2189 - 19,8 \cdot (99)] \cdot \hat{\beta}_3 &= [1622 - 19,8 \cdot (76)], \\
[565 - 633,6] \cdot \hat{\beta}_2 + [2189 - 1960,2] \cdot \hat{\beta}_3 &= [1622 - 1504,8], \\
-68,6 \cdot \hat{\beta}_2 + 228,8 \cdot \hat{\beta}_3 &= 117,2.
\end{aligned}$$

Энди эса икки $\hat{\beta}_2$ ва $\hat{\beta}_3$ номаълум тенглама қолди:

$$\begin{cases} 29,2 \cdot \hat{\beta}_2 - 68,6 \cdot \hat{\beta}_3 = -38,4, \\ -68,6 \cdot \hat{\beta}_2 + 228,8 \cdot \hat{\beta}_3 = 117,2. \end{cases}
\tag{11.2.7}$$

Биринчи тенгламадан $\hat{\beta}_2$ ни чиқариб ташлаш қуйидагини беради:

$$\begin{aligned}
[228,8 - 68,6 \cdot (2,3493)] \hat{\beta}_3 &= [117,2 + 38,4 \cdot (2,3493)], \\
[228,8 + 161,16] \hat{\beta}_3 &= [117,2 + 90,21], \\
389,96 \cdot \hat{\beta}_3 &= 207,41, \\
\hat{\beta}_3 &= 207,41 / 389,96 = 0,5318.
\end{aligned}$$

$\hat{\beta}_3$ ни қиймати маълум бўлган ҳолда, $\hat{\beta}_2$ параметрни, $\hat{\beta}_3 = 0,5318$ баҳони (11.2.7) тенгламалардан бирига қўйиб топса бўлади:

$$\begin{aligned} [29,2 \cdot \hat{\beta}_2 - 68,6(0,5318)] &= -38,4, \\ 29,2 \cdot \hat{\beta}_2 - 36,4815 &= -38,4. \end{aligned} \quad (11.2.7)$$

Бундан

$$\hat{\beta}_2 = \frac{-38,4 + 36,4815}{29,2} = \frac{-1,9185}{29,2} = -0,0657.$$

Демакки, $\hat{\beta}_2 = -0,0657$.

Ва ниҳоят, $\hat{\beta}_1$ ни баҳолашни (11.2.6) тенгламаларнинг биридан фойдаланган ҳолда ўтказиш мумкин:

$$5 \cdot \hat{\beta}_1 + 32 \cdot (-0,0657) + 99 \cdot (0,5318) = 76,$$

$$5 \cdot \hat{\beta}_1 - 2,1024 + 52,648 = 76,$$

$$5 \cdot \hat{\beta}_1 = 76 + 2,1024 - 52,648,$$

$$\hat{\beta}_1 = 25,454 / 5,$$

$$\hat{\beta}_1 = 5,091.$$

Шундай қилиб, регрессиянинг ҳисобланган тенгласи куйидаги кўринишда ёзилади.

$$\bar{Y}_1 = 5,091 - 0,0657 \cdot X_{2t} + 0,5318 \cdot X_{3t}, \quad (t = 1, 2, \dots, n).$$

Агар ечимни тўғрилиги текшириб кўрилса, у кўрсаткичларни яхлитлаш аниқлигига оғади. Икки номаълум регрессия тенгласида, статистик маълумотлардан олинган оғиш қийматларини қўйиб, бошқа яқинроқ ечимни топиш мумкин. Агар $k=3$ ва $y_t = Y_t - \bar{Y}$, $x_{2t} = X_{2t} - \bar{X}_2$, $x_{3t} = X_{3t} - \bar{X}_3$ деб тахмин қилинса, нормал тенгламалар тизими қидириладиган ўзгарувчиларнинг оғиши шаклида ифодаланиши мумкин:

$$\begin{cases} \hat{\beta}_2 \cdot \sum x_{2t}^2 + \hat{\beta}_3 \cdot \sum x_{2t} \cdot x_{3t} = \sum x_{2t} \cdot y_t, \\ \hat{\beta}_2 \cdot \sum x_{3t} \cdot x_{2t} + \hat{\beta}_3 \cdot \sum x_{3t}^2 = \sum x_{3t} \cdot y_t. \end{cases} \quad (11.2.8)$$

(11.2.5) ва (11.2.8) тенгламаларни солиштириш шуни кўрсатмоқдаки, яъни оғиш шаклида нормал тенглама олиш учун,

биринчи тенглама тизимдан чиқарилади, $\hat{\beta}$ нинг бир қисми кейинги бошқа тенгламалардан чиқарилди ва барча бошқа тенгламалар танлаб олиш маълумотларидан олинган оғмаларда қайта ёзиб чиқилди.

(11.2.8) тенглама номаълумларнинг параметрларини ҳисоблаш учун қўлланилади. Эгри чизиқни ордината ўқи билан кесишиш коэффициентини ечим сўнгида қуйидаги тенглама ёрдамида ҳисобланади:

$$\hat{\beta}_1 = \bar{Y} - \hat{\beta}_2 \cdot \bar{X}_2 - \hat{\beta}_3 \bar{X}_3 - K - \hat{\beta}_k \bar{X}_k. \quad (11.2.9)$$

$k = 3$ га тенг бўлган ҳолда, юқоридаги тенглама қуйидаги тарзда ёзилади:

$$\hat{\beta}_1 = \bar{Y} - \hat{\beta}_2 \cdot \bar{X}_2 - \hat{\beta}_3 \bar{X}_3. \quad (11.2.10)$$

Юқорида баён этилганларнинг якуни сифатида шунини ҳам қайд этиш керакки, ҳисоблашнинг юқоридаги усули X_1, X_2, \dots, X_k номаълумлардаги Y кўплик регрессия сифатида кўрилади. Ундаги $\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2, K, \hat{\beta}_3$ қидирилаётган параметрлар, регрессиянинг коэффициентлари ҳисобланади.

11.3. Кичик бизнесда ишлаб чиқариш функцияси

Ишлаб чиқариш функцияси (бирламчи тушунча) бу шундай функцияки, унинг эркин ўзгарувчиси сарф қилинган ёки фойдаланилган ресурс (ишлаб чиқариш омили) ҳажмининг қийматларини, боғлиқ ўзгарувчиси эса — чиқарилаётган маҳсулот ҳажми қийматларини қабул қилади:

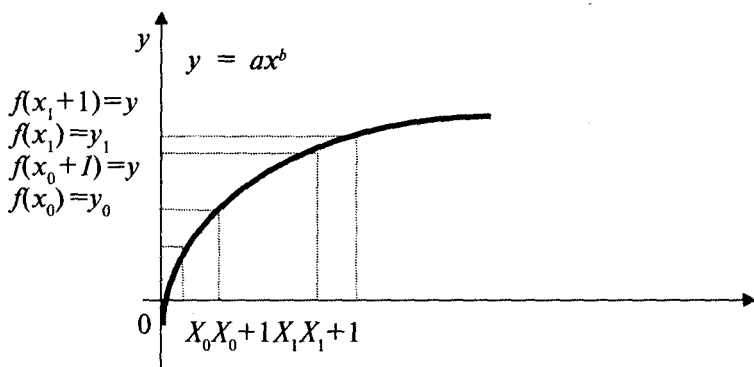
$$y = l(x). \quad (11.3.1)$$

(11.3.1) формулада $x (x \geq 0)$ ва $y (y \geq 0)$ — сонли катталиклар, яъни $y = f(x)$ бир ўзгарувчи x нинг функцияси. Шунга асосан ишлаб чиқариш функцияси (ИЧФ) $y = l(x)$ бир ресурсли ёки бир омили ИЧФ деб аталади, унинг аниқланиш соҳаси манфий бўлмаган ҳақиқий сонлар тўплами (яъни, $x \sim 0$). $y = l(x)$ шунини билдирадики, яъни агарда ресурс x бирликда сарф қилинса ёки фойдаланилса, бундай ҳолатда маҳсулот $y = f(x)$ бирлик миқдоридан чиқарилади.

f белги ресурсни тайёр маҳсулотга айлантирувчи ишлаб чиқариш тизимини тавсифлайди. f белги эркин ўзгарувчи x

ни боғлиқ ўзгарувчан y билан боғлайди. ИЧФ назариясида, агар ресурс x миқдорда сарф қилинса ёки фойдаланилса, y — максимал ишлаб чиқариш ҳажми деб тушуниш қабул қилинган. Янада тўғри деб $y = l(x, a)$ белгилаш қабул қилинган бўлиб, бу ерда a — ИЧФ векторининг параметрларидир.

Ишлаб чиқариш функцияси $y = l(x)$ ни $y = ax^b$ кўринишида оламиз, бунда x — сарф қилинаётган ресурс миқдори (масалан, иш вақти), y — ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажми (масалан, жўнатишга тайёр музлатгичлар сони). a ва b катталиклар — $y = f(x)$ ИЧФ нинг ўлчамлари. Бу ерда a ва b — мусбат сонлар ва $b \leq 1$ сон, ўлчамлар вектори эса икки ўлчамли вектор (a, b) (13- чизма)



13- чизма. $y = ax^b$ функциянинг графиги.

Графикдан кўриниб турибдики, сарф қилинаётган ресурснинг (x) қиймати ҳажми ортиши билан ишлаб чиқариш ҳажми (y) ортади, лекин шу билан биргаликда бу ҳолда ресурснинг ҳар бир қўшимча бирлигини y ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми ўсишига таъсири камайиб боради. Қайд этилган ҳолат (ҳажмини ўсиши (y) ва x катталиклари ортган сари камайиб бориши) самарадорликни камайиб бориш қонуниятига деб аталувчи иқтисодий назариянинг (амалиётда ўз тасдиғини топган) фундаментал ҳолатини акс эттиради. $y = ax^b$ ИЧФ бир омили ИЧФнинг кенг қамровли синфини яққол вакилидир.

«Харажат — ишлаб чиқариш» қонунини микро ва макроиқтисодий даражада амалга ошириш мумкин. Биз микроиқтисодий талбиркорлик даражасида тўхталиб ўтамиз. $y = ax^b$ ИЧФ алоҳида корхона (фирма)да йил давомида сарф қилинадиган ёки фойдаланиладиган ресурс (x) билан шу корхона (фирма)даги йиллик маҳсулот ишлаб чиқариш орасидаги ўзаро боғ-

ликликни ёритиб бериш мақсадида фойдаланиш мумкин. Ишлаб чиқариш тизими ролида бу ерда алоҳида корхона (фирма) иштирок этади — биз микроиқтисодий ИЧФ (МИИЧФ) га эгамиз. Микроиқтисодий даражада ишлаб чиқариш тизими ролида, шунингдек тармоқ, тармоқлараро ишлаб чиқариш мажмуи иштирок этиши мумкин. МИИЧФ асосан таҳлил ва режалаштириш масалаларини ечиш мақсадида қурилади ва фойдаланилади.

ИЧФ дан минтақа ёки умуммамлакат миқёсидаги меҳнат харажатлари билан ушбу минтақа ёки мамлакатдаги йиллик (ялпи ёки якуний) ишлаб чиқарилган маҳсулот ўртасидаги ўзаро боғлиқликни ёритиб бериш мақсадида фойдаланиш мумкин. Бу ерда ишлаб чиқариш тизими ролида ҳудуд ёки яхлит бир мамлакат (аниқроқ қилиб айтганда минтақа ёки мамлакатнинг хўжалик тизими) иштирок этади — макроиқтисодий даража ва макроиқтисодий ИЧФ (МАИЧФ)га эга бўламиз. МАИЧФ барча 3 турдаги масалаларни (таҳлил, режалаштириш ва башорат қилиш) ечиш учун қурилмоқда ва фаол фойдаланилмоқда.

Сарф қилинадиган (ёки фойдаланиладиган) ресурс ва ишлаб чиқарилган маҳсулот тушунчаларининг талқини, шунингдек, уларнинг ўлчов бирликларини танлаб ишлаб чиқариш тизимининг характери ва миқёсига, ҳал қилинаётган (ИЧФ ёрдамида) масалалар (таҳлилий, режавий, башорат)нинг ўзига хос томонларига, дастлабки маълумотларга эга ёки эга эмаслигига боғлиқ. Микроиқтисодий даражада харажатлар ва ишлаб чиқариш натурал ҳамда қиймат бирликларда (кўрсаткичларда) ўлчаниши мумкин. Меҳнатнинг йиллик харажатлари инсон-соатларда (инсон-соатлар ҳажми — натурал кўрсаткич) ёки берилган маош миқдорида (унинг катталиги — қиймат кўрсаткичи), маҳсулот ишлаб чиқариш доналарда ёки бошқа натурал бирликларда (тонна, метр ва ҳоказо) ёки ўзининг умумий қиймати кўринишида кўрсатилиши мумкин.

Бошқача қилиб айтганда, ишлаб чиқариш функцияси (кенг миқёсдаги тушунча) — бу шундай тушунчаки, унинг эркин ўзгарувчилари x_1, K, x_n сарф қилинган ёки фойдаланилган ресурслар ҳажмининг қийматларини қабул қилади (ўзгарувчи сони ресурслар сонига тенг), ўзгарувчан y ишлаб чиқариш ҳажми (y) қийматини қабул қилади:

$$y = f(x) = f(x_1, \dots, x_n). \quad (11.3.2)$$

(11.3.2) формулада $y (y \geq 0)$ — скаляр, x — векторли катталик, x_1, K, x_n — x векторнинг координаталари, яъни, $y = f(x_1, K, x_n)$ —

бир нечта (кўпгина) x_1, K, x_n ўзгарувчиларнинг сонли функцияси. Шу сабабли, $y = f(x_1, K, x_n)$ кўп ресурсли, ёки кўп омилли ИЧФ деб аталади. $y = f(x_1, K, x_n, a)$ белги тўғрироқ ҳисобланиб, бу ерда a — ИЧФ параметрларининг векторидир.

Иқтисодий мазмунга кўра, $x_1 \geq 0, K, x_n \geq 0$, демакки, кўп омилли ИЧФ $y = f(x_1, \dots, x_n)$ нинг аниқланиш соҳаси бўлиб, n — ўлчамли x векторлар ҳисобланиб, x_1, \dots, x_n нинг барча координаталари манфий бўлмаган сонлардир.

Бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқариладиган алоҳида олиб кўрилган корхона (фирма) учун, $y = f(x_1, K, x_n)$ ИЧФ ишлаб чиқариш ҳажмини (натурал ёки қиймат ифодасида) турли меҳнат фаолияти бўйича иш вақти сарфини, турли хил хом ашёни, бутловчи буюмларни, энергияни, асосий капитални (кўп ҳолларда натурал бирликда ўлчанадиган) ўзаро боғлайди. Бундай тур ИЧФ корхона (фирма)нинг амалдаги технологиясини тавсифлайди.

Минтақа ёки умуммамлакат миқёсида ИЧФни қуриш учун, у йиллик ишлаб чиқариш катталиги сифатида асосан, минтақа ёки мамлакатнинг жорий давр нархларида эмас, балки ўзгармас нархларда ҳисобланадиган — жами маҳсулот (даромад) олинади, ресурслар сифатида эса асосан қиймат билан ҳисобланадиган асосий капитал ($x_1 (=K)$ — йил давомида фойдаланиладиган асосий капитал ҳажми), жонли меҳнат ($x_2 (=L)$ — йил давомида сарф қилинадиган жонли меҳнат бирлиги миқдори) кўриб чиқилади. Шунга кўра икки омилли $y = f(x_1, x_2)$ ёки $y = f(K, L)$ ИЧФ қурилади. Икки омилли ИЧФ дан уч омиллигига ўтилади. Учинчи омил сифатида фойдаланилаётган табиий ресурслар ҳажми киритилади.

$y = f(x_1, x_2)$ ИЧФ статик деб аталади, қачонки унинг параметрлари ва унинг f характеристикаси f вақтга боғлиқ бўлмаса, лекин ресурслар ва ишлаб чиқариш ҳажми t вақтга боғлиқ бўлиши мумкин, яъни вақтли қаторлар кўринишида бўлади:

$$x_1(0), x_1(1), x_1(2), \dots, x_1(T); y(0), y(1), \dots, y(T), \\ y(t) = f(x_1(t), x_2(t)),$$

бунда t — йил рақами, $t = 0, 1, \dots, T$; $t = 0$ — вақтли оралиқдаги базавий йил бўлиб, $y_1, 2, \dots, T$ йилларни қамраб олган.

Микроиқтисодий даражада моделлаштириш учун, $y = a_0 \cdot x_1^{a_1} \cdot x_2^{a_2}$ кўринишидаги ИЧФдан фойдаланилади, бу ерда a_0, a_1, a_2 — ИЧФ параметрлари. Юқорида келтирилган ИЧФ

си(КДИЧФ) деб аталади. КДИЧФ ўзининг тузилмасини соддалиги учун турли-туман назарий ва амалий масалаларни ечишда фаол қўлланилади. КДИЧФ мультипликатив ИЧФ (МИЧФ)-лар синфига мансубдир. КДИЧФ иловаларида, $x_1 = K$ фойдаланиладиган асосий капитал ҳажмига (фойдаланиладиган асосий фондлар ҳажми — мамлакатимиздаги атамашуносликда), $x_2 = L$ — жонли меҳнат харажатларига тенг. Бунда КДИЧФ адабиётларда қўлланиладиган

$$y = a_0 K_1^{a_1} \cdot L_2^{a_2} \quad (11.3.3)$$

кўринишга эга бўлади.

Ишлаб чиқариш (кенг қамровли аниқловчи) — бу шундай функцияки, эркин ўзгарувчилари x_1, K, x_n сарф қилинаётган ёки фойдаланилаётган ресурслар ҳажми қийматини, боғлиқ ўзгарувчиси у эса ишлаб чиқариш ҳажми қийматларини қабул қилади:

$$y = f(x) = f(x_1, \dots, x_n).$$

Ишлаб чиқариш функцияси модели турли миқдордаги омиллар (ресурслар) таҳлилига йўл қўяди. Лекин, ресурслар ҳеч вақт иккитадан кам бўлмаслиги лозим, маҳсулот ишлаб чиқариш учун ҳеч бўлмаганда ишлаб чиқариш воситалари ва уларни ҳаракатга келтирувчи кишилар бўлмоғи лозим. Кобба-Дуглас функцияси ўзининг соддалиги билангина эмас, балки уни ишлаб чиққан америкалик иқтисодчилар биринчилар қаторида, 20—30- йиллардаги АҚШ макроиқтисодий статистикасидан фойдаланган ҳолда, миллий даромад динамикасининг эконометрик тадқиқотларини ўтказганликлари ҳам эътиборга лойиқдир. Кобба-Дуглас функцияси қуйидаги кўринишга эга:

$$Y = AK^\alpha \cdot L^\beta,$$

бунда K, L — мос ҳолда капитал ва меҳнатнинг харажатлари, α, β — капитал ва меҳнат бўйича ишлаб чиқариш эгилувчанлик коэффициенти:

$$\alpha = \frac{dY}{dK} \cdot \frac{K}{Y},$$

$$\beta = \frac{dY}{dL} \cdot \frac{L}{Y}.$$

Агар, a, b алоҳида ҳолда капитал ва меҳнатнинг катталикларини бир фоизли тебранишда ишлаб чиқаришнинг ўсиши ёки камайишини кўрсатса, ушбу коэффициентлар суммаси эса ишлаб чиқариш харажатларининг кўрсатилган ўзгартиришларига

бўлган таъсирни акс эттиради. Бундан, Кобба-Дуглас туридаги функция $a+b$ даражада бир жинсли деб тасдиқлаш мумкин.

Шартли мисол келтирамиз. Айтишлик, капитал ва меҳнат сарфи 5% га ошди. Тенгламани шуни ҳисобга олган ҳолда ўзгартирамиз:

$$Y = A(105K)^{\alpha} \cdot (105L)^{\beta} = A(105)^{\alpha+\beta} \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta}.$$

Демак, омилар сарфини ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири характери турличадир. Бу кўпинча ишлаб чиқариш миқёсига боғлиқ бўлиб, унинг самараси ишлаб чиқариш функциясини бир жинслилик кўрсаткичи билан, $a + b$ катталики билан ўлчанади. $\alpha + \beta = 1$ бўлганда, ишлаб чиқариш функцияси биринчи даражада бир жинсли бўлади. Омиларнинг доимий қайтимида масштаб самарадорлик нейтраллиги кузатилади. Ҳақиқатдан ҳам, ресурс харажатларини 5%ли ўсиши натижасида ишлаб чиқариш ҳажми 5% га ўсади. $\alpha + \beta > 1$ вариантни кузатилиши ҳам эҳтимолдан холи эмас. Демак, бу ҳолда ишлаб чиқариш 5% белгидан ортиқ бўлса, масштабнинг ижобий самара бериши равшан. Унинг иқтисодий мазмуни маълум ва ишлаб чиқариш самарадорлигини ресурслар, меҳнат кооперацияси ва бошқалар таъсирида ўзгартиришдан иборат.

Бундан ташқари, масштабнинг салбий самараси ҳам учрайди ($\alpha + \beta < 1$), бунда ишлаб чиқариш омилари харажатини ошириш уларнинг маҳсулдорлигини камайишига олиб келади. Бундай ҳолат, масалан, юқори йириклаштириш, ишлаб чиқариш ўлчамлари оптимал чегарадан чиққан ҳолларда юз беради.

Юқорида қайд этиб ўтилганидек, замонавий хўжаликнинг жадал ўсишининг бош манбаи бўлиб илмий техник тараққиёт (ИТТ) хизмат қилади. ИТТ туфайли ресурсларнинг янги технологик комбинациялари вужудга келади, иқтисодиётнинг самарадорлиги ошади, тузилмавий сурилиш юз беради ва ишлаб чиқаришни ўсишини ашёвий тузилиши ўзгаради. Бу ҳолат ишлаб чиқариш функцияси моделлари, жумладан, Кобба-Дуглас вариантыда ўз аксини топмай иложи йўқ.

ИТТ ҳисоби қай усулда юритилишига қараб, ишлаб чиқариш функцияси технологик тараққиётнинг экзоген ва эндоген берилган турларига фарқланади. Биринчи йўналиш голландиялик таниқли иқтисодчи Я.Пенберген томонидан 40- йилларда очилган эди. У киритган «экзоген ИТТ» атамаси технологик тараққиётнинг қуйидан берилишини белгилаш учун фойдаланилади, ишлаб чиқаришнинг мухтор омили сифатида (капитал ва меҳнатга нисбатан) иштирок этади.

Кўпинча у кўрсаткичли вақт функцияси билан ёритилади. Бунда Кобба-Дуглас туридаги функцияда янги ўзгарувчи ҳосил бўлади:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}e^{Tn}$$

бунда T — технологик тараққиётнинг суръати.

Лекин шу билан биргаликда ишлаб чиқариш функциясининг бошқа синфи ҳам мавжуд бўлиб, бунда ИТТ эндогенли берилган бўлади. Бу демакки, у ишлаб чиқариш функциясини ичида жойлашган бўлиб, ишлаб чиқариш омиллари билан аралашган капитал ва меҳнат орасидаги нисбатнинг ўзгариши, уларнинг бир-бирини қоплашида намоён бўлади. Ишлаб чиқариш функциясининг бундай шакли ҳақиқатга яқинроқ. Маълумки, масалан, ИТТ ишлаб чиқаришдаги меҳнатни энгиллаштиради, демакки, капитал ва меҳнат миқдори ўртасидаги нисбатни ўзгартиради.

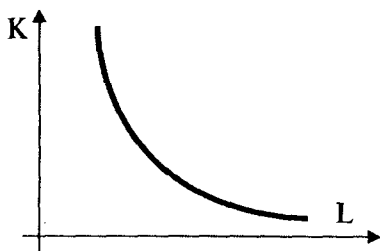
Фараз қилайлик, биз Кобба-Дуглас функцияси билан иш кўрмоқдамиз, бунда ишлаб чиқаришни икки омили ҳам чексиз даражада ўзаро алмашилиши билан тавсифланади. Бошқача қилиб айтганда, ресурслар захираси ва технологиянинг хусусиятлари шундайки, бунда бир меҳнат бирлигини хоҳлаган миқдордаги капитал билан ва аксинча алмаштириш мумкин. Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот (миллий даромад) ҳажмининг доимийлигига ҳам йўл кўйилади. Охириги натижага омиллар қийматларини турли бирликлари орқали эришилиши сабабли, ҳар бир бирикма (икки қиймат)ни капитал ва меҳнат харажатлари ўртасида миқдорий алоқа боғловчи оғма нуқта кўринишида тасаввур қилиш мумкин. (14- чизма).

Қайд этилган алоқа характери бир меҳнат бирлигининг ўрнини босиши учун қанча капитал зарурлиги ва аксинча, бир капитал бирлигининг ўрнини босиш учун қанча меҳнат бирлиги зарурлиги билан аниқланади. Мос кўрсаткич бир омилнинг иккинчиси билан алмаштирилиш чегаравий меъёр номини олди:

$$MRS_L^k = \frac{dK}{dL}.$$

Бу формула ҳам $V=V(x,y)$ фойдалилик функцияси таҳлили давомида олинган формулага ўхшаш асосда ётади.

Чегаравий меъёрдан ишлаб чиқариш омилларини эгилув-



14- чизма. Капитал ва меҳнат харажатлари ўртасидаги миқдорий алоқа графиги.

чанлик ўрин босишига ўтиш мумкин. Унинг катталиги меҳнат харажати бир фоизга ўзгарганда капитал сарфи неча фоизга ўзгаришини кўрсатади, агарда маҳсулот ҳажми ўзгармас бўлишини эслатиб ўтсак:

$$E_L^K = \frac{dk}{dl} \cdot \frac{L}{K} = MRS_L^K \cdot \frac{L}{K}.$$

Формулага диққатроқ назар ташлайлик. Шуни қайд этиш лозимки, унда омилларнинг натурал ҳажми қатнашадиган ҳолда ишлаб чиқаришнинг технологик усуллари уларнинг нисбати билан фарқланади. Бу усул шуниси билан диққатга сазоворки, капитал бирлигига a бирлик меҳнат тўғри келади, бошқаси учун бу кўрсаткич b га тенг ва ҳоказо. Бундай нисбатлар нимага боғлиқ? Бу бир-бирининг ўрнини босишини чегаравий меъёри билан асосланиб, бунинг ҳар бир қийматиға маълум технологиялар жавоб беради.

Бизда формулада иштирок этувчи кўпайтувчилар орасидаги боғлиқликни ўлчаш зарурияти туғилади. $\frac{L}{K} = P$; $MKS_L^K = q$ бўлсин дейлик. Шунда эгилувчанлик ҳисобини маълум қоидаларига таянган ҳолда қуйидагига эга бўламиз:

$$\bar{E} = \frac{dp}{p} \cdot \frac{dq}{q}$$

Бу формуланинг мазмуни шундан иборатки, ўрин босишни чегаравий меъёрини 1%га ўзгариши ишлаб чиқариш омиллари нисбатини E фоизга ўзгаришига олиб келиши керак.

Ўрин босишнинг эгилувчанлик тушунчаси ўзининг унга формула бераётган маъносида ишлаб чиқариш функцияси назариясининг эндоген берилган ИТТи билан ҳал қилувчи ўрин эгаллайди. Авваламбор, бунга сабаб, бу технологик тараққиёт турларини батафсил таснифлашга ва уларни ишлаб чиқаришга таъсирини ўрганишга имконият беради.

Фараз қилайлик, иқтисодиётда етакчилик қилаётган технологик ишлаб чиқариш усулида ўрин босиш омили эгилувчанлиги 3:1 га тенг. Унинг вақт давомидаги динамикаси ИТТни қайси йўлдан кетишига боғлиқ. Каноник турдаги ишлаб чиқариш функциясини таҳлили шуни кўрсатадики, бу ерда ҳеч бўлмаганда уч вариант мавжуд: ўрин босишни эгилувчанлик коэффицентини 4:1 ча ўсиши; уни 2:1 гача камайиши; бу кўрсаткичнинг доимийлиги. Биринчи ҳолда, ўрин босишни эгилувчанлигининг статистик ҳисоби ИТТни меҳнатни сақловчи турини қайд қилади, иккинчи ҳолда эса — капитални сақловчи турини қайд қилади. Эгилувчанлик индикаторини

ўзгарувчанлиги учун, бундай синф функцияларини ўрин босишни эгилувчанлигини ўзгарувчан функциялари деб аталади (VES туридаги — Variable elastitu of substitution). Агарда ўрин босиш эгилувчанлиги ўзгармаса, бунда ушбу натижани келтириб чиқарган технологик тараққиёт нейтрал деб аталади. Бошқача қилиб айтганда, технология ва уни ўзига хос томонларини тавсифловчи ўрин босишнинг чегаравий меъёрларини қандай бўлишидан қатъи назар, ишлаб чиқариш омилларининг нисбати бир хилда қолади. Бу ҳолни ўзида акс эттирувчи ишлаб чиқариш функцияси доимий ўрин босиш омилнинг эгилувчанлиги мавжуд функцияларга дахлдор (CES — constant elastitu of substitution).

Охирги қоида (Хикс мезони дейилади) фақатгина технологик тараққиётнинг нейтраллиги ҳақида умумий тушунча беради. Харрид ва Солоу мезони эса бу тушунчани чуқурлаштиради. Булар билан яқинроқ танишиш учун қўшимча белгилаш киритамиз.

Фараз қилайлик, β — бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқаришни миқдорий самараси. Уни ўлчаш учун эса натижа катталигидан (Y) меҳнат ва капиталнинг умумий сарфини айириб ташлаш керак:

$$B = Y - rK - wL.$$

бунда r — капитал нархи; w — меҳнатнинг нархи (маошнинг соатлик ёки кунлик даражаси).

К нинг қандай қийматида $B=f(Y, K, L)$ максимумга эришади? Бу саволга жавобни B функцияни K бўйича дифференциаллаб ва ҳосилани нолга тенглаб топиш мумкин:

$$\frac{\partial B}{\partial K} = \frac{\partial Y}{\partial K} - r = 0$$

$$r = \frac{\partial Y}{\partial K}.$$

Юқорида келтирилган тенгламадан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш самарадорлиги максималликка, фоиз капиталнинг чегаравий маҳсулига чегаравийлигига тенг бўлган шарт бажарилганда эришилади. Бундай натижа мувозанат ҳолатида бўлган бозор ҳўжалигининг бизга маълум бўлган ўзига хос томонлари билан мос тушади. Капитал эгаси шундагина инвестициялашга ўзида эҳтиёж сезадики, қачонки олинаётган даромад (фоиз) унга тегишли бўлган ишлаб чиқариш омилдан фойдаланиш самарасига мос бўлса. Ва барча даромаднинг камайишига сабаб бўладиган бозор механизмини деформацияси, капитал киритиш сабабини сусайтиради, иқтисо-

диётни мувозанат ҳолатидан оғдиради.

Агар $\frac{Y}{K}$ капитал қайтими кўрсаткичи эканлигини ҳисобга олсак, технологик тараққиёт нейтраллигининг янги мезони вужудга келади: ИТТ капитал қайтими коэффиценти ва фоиз даражаси орасидаги нисбат доимий қолганда Харрод мазмунида нейтрал ҳисобланади.

Охириги асосий нейтралликни мезони ўзидан олдинги мезонга нисбатан симметрик. Уни шакллантириш учун, $B=f(Y,K,L)$ функция максимумини ишлаб чиқаришнинг меҳнат харажатлари омили билан боғлиқ бўлган, яна бир шартини аниқлаш лозим:

$$\frac{\partial B}{\partial L} = \frac{\partial Y}{\partial L} - w = 0,$$

$$w = \frac{\partial Y}{\partial L}.$$

Энди ИТТ нейтраллигининг учинчи мезони равшанлашди: технологик тараққиёт Солоу бўйича нейтрал бўлади, қачонки маош миқдори ва меҳнат унумдорлиги орасидаги нисбат $\left(\frac{Y}{L}\right)$ ўзгармас бўлиб қолса.

Кобба-Дуглас моделлар базасида ўтказилган кенг миқёсдаги эмпирик ҳисоблар давомида шу нарса аниқландики, фақатгина капитал ва меҳнатни ўзгариши ишлаб чиқариш ҳажми динамикасининг барчасини назарда тутмайди. Яна шунингдек, миллий даромадга анъанавий икки омилни эмас, балки бошқа қандайдир кучларни таъсир қилиши билан тушунтириладиган „сарфлар“ ҳам пайдо бўлди. Чунки биринчи мартаба, 50-йилларнинг ўрталарида уларга америкалик иқтисодчи М. Абрамовитц эътиборини қаратгани учун, иқтисодиёт илмида „сарфлар“, „Абрамовитц қолдиқлари“ номини олдилар.

Агарда тенгламанинг иккала томонини L га бўлсак:

$$y/L = a_0 (K/L)^{\alpha_1}$$

ни оламиз. $y/L = z$ ва $K/L = k$ бўлинмалар мос ҳолда меҳнат унумдорлиги ва меҳнатни капитал билан қуролланиши деб аталади. Янги белгилардан фойдаланилган ҳолда:

$$z = a_0 k^{\alpha_1}$$

ни оламиз.

Яъни, икки омилли КДИЧФдан расмий ҳолда бир омилли КДИЧФни ҳосил қиламиз. $0 < \alpha_1 < 1$ бўлган ҳолда, охириги форму-

ладан кўриниб турибдики, меҳнат унумдорлиги z унинг капитал билан қуролланишига нисбатан секинроқ ўсади. Лекин бу ҳулоса статик КДИЧФ учун мавжуд технологиялар ва ресурслар миқёсидагина ҳақиқий.

Бу ерда, y/K бўлинма капиталнинг унумдорлиги ёки капиталнинг қайтими деб, тескари бўлинма K/y ва L/y эса мос ҳолда, маҳсулот чиқаришни капитал сифими ва меҳнат сифими деб аталади.

ИЧФ динамик деб аталади, қачонки:

— t вақт ишлаб чиқаришнинг мустақил омили бўлиб, мустақил ўзгарувчан катталиқ сифатида иштирок этса;

— ИЧФ параметрлари ва унинг f характеристикаси t вақтга боғлиқ.

ИЧФ қуришда илмий-техник тараққиёт e^{pt} кўпайтирувчини қиритиш ёрдамида ҳисобга олиниши мумкин, бунда p ($p > 0$) ўлчам (сон) ИТТ таъсирида ишлаб чиқаришни ўсиш суръатини тавсифлайди:

$$y(t) = e^{pt} f(x_1(t), x_2(t)).$$

ИЧФни $y = f(x_1, x_2)$ (яъни спецификация) аналитик шаклини танлаш биринчи навбатда назарий жиҳатдан тақозо этиладики, улар аниқ (ёки ноаниқ бўлса ҳам) ресурслар (микроиқтисодий даража ҳолатида) ёки иқтисодий қонуниятлар (макроиқтисодий даража ҳолатида) ўртасидаги ўзаро боғлиқликнинг ўзига хос томонларини ИЧФ ўлчамларига айлантириладиган ҳақиқий ёки эксперт кўрсаткичларнинг хусусиятларини (яъни, параметрлашни ўзига хос томонларини) ҳисобга олмоғи лозим. Шунини қайд этиб ўтиш лозимки, ИЧФ параметрларини баҳолаш энг кичик квадратлар усули ёрдамида амалга оширилади.



Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик бизнес фаолиятини эконометрик моделлаштириш таъминлари нималардан иборат?

2. Кичик бизнес фаолиятини эконометрик моделлаштиришнинг услубий асосларини изоҳлаб беринг.

3. Кичик бизнес фаолиятини стохастик ва ностохастик регрессион таҳлил усуллари қандай баҳоланади?

4. Кичик бизнесда ишлаб чиқариш функциясининг моҳияти нимадан иборат.

ФЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. Тошкент, „Ўзбекистон“, 1992.
2. *И.А.Каримов*. Ўзбекистон: миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мафкура. 1-жилд, Т., „Ўзбекистон“, 1996.
3. *И.А.Каримов*. Биздан озод ва обод ватан қолсин. 2-жилд, Т., „Ўзбекистон“, 1996.
4. *И.А.Каримов*. Ватан саждагоҳ каби муқаддасдир. 3-жилд, Т., „Ўзбекистон“, 1996.
5. *И.А.Каримов*. Бунёдкорлик йўлида. 4-жилд, Т., „Ўзбекистон“, 1996.
6. *И.А.Каримов*. Янгича фикрлаш ва ишлаш — давр талаби. 5-жилд, Т., „Ўзбекистон“, 1996.
7. *И.А.Каримов*. Ўзбекистон ХХI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т., „Ўзбекистон“, 1997.
8. *И.А.Каримов*. Ўзбекистон буюк келажак сари. Т., „Ўзбекистон“, 1998.
9. *И.А.Каримов*. Ўз келажакимизни ўз қўлимиз билан қурмоқдамиз. Т., „Ўзбекистон“, 1999.
10. *И.А.Каримов*. Ўзбекистон ХХI асрга интилмоқда. Т., „Ўзбекистон“, 1999.
11. „Тадбиркорлик тўғрисида“ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. 1991 йил, 16 февраль.
12. „Корхоналар тўғрисида“ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. 1991 йил, 16 февраль.
13. „Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида“ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. 1995 йил, 21 декабрь.
14. „Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятининг кафолатлари тўғрисида“ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни, 1999 йил, 22 январь.
15. *Ё.Абдуллаев, Ф.Каримов*. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари: 100 савол ва жавоб. Т., „Меҳнат“, 2000.
16. *Ден Штайнхофф, Джон Бреджес*. Основы управления малым бизнесом. Пер. с англ. М., БИНОМ, 1997.
17. Курс предпринимательства. Учебник для вузов. (В.Я.Горфинкель, В.А.Швандер, Е.М.Купряков и др.) Под ред. проф. В.Я.Горфинкель, проф. В.Н.Швандера. М., „Финансы“, ЮНИТИ, 2001.
18. *Ф.Котлер*. Маркетинг, менеджмент. Пер. с англ. СПб., Питер, 2001.
19. *Л.П.Кураков, С.И.Ляпунов, Х.Х.Мингозов, В.М.Попов*. Бизнес—план. Зарубежный и отечественный опыт. Новая практика разработки и документация. В 2-х ч. М., „Финансы и статистика“, 1995.
20. *Ю.А.Львов*. Основы экономики и организации бизнеса. СП, ГМП Формика, 1992.
21. *Сироплис Николас К*. Управление малым бизнесом. Пер. с англ. М., Дело, 1997.
22. *В.Хойер*. Как делать бизнес в Европе? М., „Прогресс“, 1992.
23. *С.С.Фуломов*. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Т., ТошДАУ, 1998.

МУНДАРИЖА

Кириш	3
1- боб. Тадбиркорликнинг моҳияти ва мазмуни	
1.1. Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти	5
1.2. Тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий асослари	19
1.3. Тадбиркорлик муҳити ва унга таъсир этувчи омиллар	23
1.4. Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсади ва вазифалари	33
1.5. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш йўналишлари	39
2- боб. Тадбиркорлик фаолиятининг турлари ва шакллари	
2.1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги	48
2.2. Тижорат тадбиркорлиги	55
2.3. Молиявий тадбиркорлик	60
2.4. Маслаҳат тадбиркорлиги	63
2.5. Тадбиркорлик шакллари	67
3- боб. Кичик корхоналарнинг тадбиркорлик фаолияти	
3.1. Кичик бизнеснинг моҳияти ва кичик корхоналарни ташкил қилиш асослари	82
3.2. Кичик бизнесни белгилувчи мезонлар	84
3.3. Кичик бизнеснинг хусусиятлари ва имкониятлари	87
3.4. Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнеснинг аҳамияти	90
3.5. Ўзбекистонда кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши	93
3.6. Кичик ва ўрта бизнесни давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг хориж тажрибаси	99
4- боб. Кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, режалаштириш ва таҳлил этиш	
4.1. Янги корхонани ташкил этиш, уни давлат рўйхатидан ўтказиш ва лицензия олиш тартиби	104
4.2. Хорижий мамлакатларда фаолият кўрсатаётган кичик бизнес корхоналари	110
4.3. Техник-иқтисодий асослаш ва бизнес-режани ишлаб чиқиш ..	112
4.4. Янги корхонани бошқариш	120
4.5. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари	125
5- боб. Кичик бизнес фаолиятини бошқариш	
5.1. Бошқарув структураси, бошқарув бўғини ва бошқарув босқичи	132
5.2. Кичик бизнес корхоналари бошқарув структураларининг ташкилий турлари	133
5.3. Чизиқли (поғонали) структура	134
5.4. Чизиқли-штабли структура	135
5.5. Функционал структура	136

5.6. Дастурли-мақсадли структура	137
5.7. Матрицали структура	139
5.8. Кичик бизнесда раҳбарнинг бошқарув услуби	140
6-боб. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти ва уни кредит билан таъминлаш шакллари	
6.1. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти	141
6.2. Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари	145
7- боб. Кичик бизнеснинг банк, солиқ ва аудит билан алоқалари	
7.1. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли	155
7.2. Кичик бизнес корхоналарини солиққа тортиш, улардан олин- надиган солиқ турлари ва солиқ имтиёзлари	159
7.3. Кичик бизнес корхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш	166
8- боб. Кичик бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлаш	
8.1. Кичик бизнес фаолиятида ахборотнинг аҳамияти ва ахборот турлари	170
8.2. Кичик бизнес фаолиятининг ахборот тизими	173
8.3. Кичик бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил этиш	177
9- боб. Кичик бизнес фаолиятини бошқариш психологияси	
9.1. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий-психологик хусусият- лари	181
9.2. Тадбиркор раҳбар фаолиятида можароли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари	188
10- боб. Кичик бизнес фаолиятининг иқтисодий самарадорлиги	
10.1. Иқтисодий самарадорликнинг моҳияти	190
10.2. Кичик корхоналарнинг хўжалик фаолиятини умумлашти- рувчи кўрсаткичлар	192
10.3. Ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадор- лиги кўрсаткичлари	200
10.4. Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар	203
10.5. Самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари	206
11- боб. Кичик бизнес фаолиятининг стохастиклиги ва иқтисодий ўзгарувчиларни ўлчаш усуллари	
11.1. Кичик бизнес фаолиятини эконометрик моделлаштириш тамоийллари ва унинг услубий асослари	207
11.2. Кичик бизнес фаолиятини стохастик ва ностохастик регрес- сион таҳлил усуллари	219
11.3. Кичик бизнесда ишлаб чиқариш функцияси	226
Фойдаланилган адабиётлар	237

К48

Кичик бизнесни бошқариш:/ Ўқув қўлланма//
Муал.: М.С. Қосимова, Б.Ю. Ходиев, А.Н. Самадов ва
бошқ.—Т.: „Ўқитувчи“, 2003.— 240 б.

ББК 65.290я722

ҚОСИМОВА МАФИРАТ СОБИРОВНА,
ХОДИЕВ БАҲОДИР ЮНУСОВИЧ,
САМАДОВ АСҚАРЖОН НИШОНОВИЧ,
МУХИТДИНОВА УМИДАХОН САИДАХРОРОВА

КИЧИК БИЗНЕСНИ БОШҚАРИШ

Ўқув қўлланма

Тошкент — „Ўқитувчи“ — 2003

Таҳририят мудир *С. Мирзахўжаев*
Муҳаррир *С. Хуснутдинов*
Бадий муҳаррир *Ш. Қаҳҳоров*
Техник муҳаррир *С. Турсунова*
Компьютерда саҳифаловчи *Д. Маннонова*
Мусаҳҳиҳлар: *А. Ибрагимов, Д. Умарова*

ИБ № 8209

Оригинал-макетдан босишга руҳсат этилди 27.12.2003. Бичими 60 x 90 ¹/₁₆.
Кегли 10 шпонли. Таймс гарнит. Офсет босма усулида босилди. Шартли
б.т. 15,0. Нашр.т. 14,5. 1000 нусхада босилди. Буюртма № 409

„Ўқитувчи“ нашриёти. Тошкент, Навоий кўчаси, 30. Шартнома
№ 07—161—2002.

Ўзбекистон Матбуот ва ахборот агентлигининг Фофур Фулом номида-
ги нашриёт-матбаа ижодий уйи. Тошкент, 128. У.Юсупов кўчаси, 86. 2003.