

O`ZBEKISTON RESPUBLIKASI MILLIY GVARDIYASI

B.J.ISHMUXAMEDOV, A.A.ABDURASULOV

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK

*O`zbekiston Respublikasi Oliy va o`rta maxsus ta`lim vazirligi huzuridagi
Muvofiqlashtiruvchi kengash tomonidan 650000 - harbiy ta`lim yo`nalishida tahsil
olayotgan tinglovchi va kursantlar uchun o`quv qo`llanma sifatida tavsiya etilgan*

TOSHKENT

KBK-65.9

A-13

O'zbekiston Respublikasi Milliy gvardiyasi Harbiy-texnik institutining Ilmiy Kengashida maqullangan. 2018 yil "3" dekabrda 4 - sonli bayonnoma.

B.J.Ishmuxamedov, A.A.Abdurasulov. Kichik biznes va tadbirkorlik: O'quv qo'llanma. – T.: O'zbekiston Respublikasi Milliy gvardiyasi Harbiy-texnik instituti, 2018, - 143 bet.

Ushbu o'quv qo'llanmada kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati, iqtisodiyotda tutgan o'rnini, tadbirkorlikning turlari va shakllari, xorijiy mamlakatlarda hamda O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikning rivojlanishi, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, rejalashtirish, tahlil etish, boshqarish, kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlariga xizmat ko'rsatuvchi bozor infratuzilmalari, kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarining moliyaviy faoliyati, kredit bilan ta'minlash shakllari, tadbirkorlikda marketing faoliyatini amalga oshirish, shuningdek kichik biznes korxonalarida eksportbop mahsulotlar ishlab chiqarishni rag'batlantirish istiqbollari bayon etilgan.

Mazkur o'quv qo'llanma O'zbekiston Respublikasi Milliy gvardiyasi Harbiy-texnik institutining "Ishlab chiqarishni tashkillashtirish va boshqarishning qo'mondonlik - muhandisligi" mutaxassisligi bo'yicha tahsil olayotgan kursantlar uchun mo'ljallangan, shuningdek o'quv qo'llanmadan boshqa oliy ta'lim dargohlarining ishlab chiqarish va iqtisodiyot yo'nalishi bo'yicha ta'lim olayotgan talabalari ham foydalanishlari mumkin.

Taqrizchilar:

Xolbekov R.O. TDIU "Buxgalteriya hisobi" kafedrasini mudiri, iqtisod fanlari doktori, professor.

Po'latov N.I. TDIU "Kichik biznes va tadbirkorlik" kafedrasini mudiri, iqtisod fanlari nomzodi, dotsent.

Mas'ul muharrir:

Mamatov A.A. O'zbekiston Respublikasi Milliy gvardiyasi Harbiy-texnik instituti "Ishlab chiqarishni tashkil etish va texnik nazorat" kafedrasini professori

KIRISH

Hozirgi kunda respublikamizda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish masalasiga davlatimiz iqtisodiy siyosatining strategik vazifasi sifatida qaralmoqda.

Kichik biznes va tadbirkorlikning roli va o`rni tobora mustahkamlanib borayotganining o`zi iqtisodiyotimizning tarkibida bo`layotgan ijobiy o`zgarishlardan dalolat beradi. Bugungi kunda mamlakatimiz yalpi ichki mahsulotining qariyb yarmidan ortig`i ayni shu sohada ishlab chiqarilmoqda. Vaholanki, kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish davlatimiz iqtisodiy siyosatining strategik vazifasidir. Bugungi kunda ushbu soha nafaqat iqtisodiyotning o`sinh suratlarini jadallashtirishda, balki mamlakatimiz uchun nihoyatda muhim bo`lgan bandlik va aholi daromadlarini oshirish masalalarini hal etishda ham yetakchi o`rin tutmoqda.

O`zbekiston Respublikasi Konstitutsiyaning 26 yilligiga bag`ishlangan tantanali yig`ilishida O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoev tomonidan 2018 yilni “Faol tadbirkorlik, innovatsion g`oyalar va texnologiyalarni qo`llab-quvvatlash yili” deb e`lon qilingani ta`lim sohasini yanada takomillashtirish, yosh kadrlarni sifatli tayyorlashni taqozo etadi. Mustaqillikka erishish vaqtidan boshlab mamlakatimizning suverenitetini ta`minlash, yangilanish va ijtimoiy taraqqiyotning ustuvor yo`nalishlarini belgilash, ichki va tashqi siyosat strategiyasini ishlab chiqish borasida qator chora-tadbirlar amalga oshirildi.

Bu o`rinda kursant va talabalarga “Kichik biznes va tadbirkorlik” fani xususiyatlari doirasida O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning “Tanqidiy tahlil, qat`iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo`lishi kerak”¹ nomli ma`ruzasi va “2017-2021 yillarda O`zbekistonni yanada rivojlantirish bo`yicha Harakatlar strategiyasi” nomli farmonida mazkur fanga alaqaador bo`lgan materiallar, qoidalar va xuloslarni puxta o`zlashtirishlari, kelgusi faoliyatida samarali foydalanishlari hamda ijodiy yondoshishlarini ta`minlash fanni o`rganish oldida turgan asosiy

¹Ш.М.Мирзиёевнинг “Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қоидаси бўлиши керак” Халқ сўзи. 2017 йил, 16-январ.

vazifalardan biridir. “Kichik biznes va tadbirkorlik” fani bozor iqtisodiyotining amal qilish mexanizmini, turli mulkchilikka asoslangan kichik korxonalarining xo`jalik yuritish faoliyatini, ularning bozor sharoitidagi harakatini, mavjud ishlab chiqarish resurslaridan samarali foydalanish yo`llarini, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojini rag`batlantirish, hududlar, tuman va shaharlarni kompleks va mutanosib holda ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiy ettirish, investitsiyaviy muhitni yaxshilash orqali mamlakatimiz iqtisodiyoti tarmoqlari va hududlariga xorijiy sarmoyalarni faol jalb etish, eksport salohiyatini oshirish, aynan tadbirkorlik sub`ektlari faoliyatini nazariy-amaliy o`rganish va tadqiq etishning o`ziga xos asosiy yo`nalishlari, shakllari va usullarini o`rganadi.

Mazkur o`quv qo`llanmaning maqsadi kursant va talabalarga barcha iqtisodiy masalalar echimini topish, kelajakda iqtisodiy bilimlarini yanada mustaxkamlash uchun o`ziga xos poydevor bo`lib xizmat qiluvchi zamonaviy bozor munosabatlarini o`rganishga ko`maklashishdir.

Mualliflar kitobning tuzilishi, mazmuni, muammolarning bayon qilinish tartibi va uslubi bo`yicha bildirilgan har qanday taklif-muloxazalarni minnatdorchilik bilan qabul qiladi hamda keyingi o`quv qo`llanma va darsliklar tayyorlashda hisobga oladi.

1-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING MOHIYATI VA MAZMUNI

REJA:

1.1. Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchalari, ularning mohiyati va mazmuni

1.2. Kichik biznes va tadbirkorlik muhiti va unga ta`sir etuvchi omillar

1.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari

1.1. Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchalari, ularning mohiyati va mazmuni

Bozor munosabatlari sharoitida iqtisodiyotni rivojlantirishning asosiy omillaridan biri kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishdir.

Xo`sh, “tadbirkor”, “tadbirkorlik” tushunchalari qanday mazmunga ega va nimani anglatadi?

Bu tushunchalarni hozirgi ma`nosida birinchi bo`lib XVII asr oxiri va XVIII asr boshlarida ingliz iqtisodchisi Richard Kantilon qo`llagan edi. Uning fikricha, tadbirkor tavakkalchilik sharoitida faoliyat ko`rsatuvchi kishidir. SHu boisdan u er va mehnat omilini iqtisodiy farovonlikni belgilab beruvchi boylik manbai deb bilgan. Keyinchalik, XVIII asrning oxiri va XIX asrning boshida mashhur frantsuz iqtisodchisi J.B.Sey (1767-1832 yy.) “Siyosiy iqtisod risolasi” kitobida (1803 y.) tadbirkorlik faoliyatini ishlab chiqarishning uch mumtoz omillari – er, kapital, mehnatning yaxlitligi deb ta`riflagan edi.

Qayd etish lozimki, iqtisodiyot fanining asoschilari tadbirkorlik shakliga kam e`tibor berganlar. Tadbirkorlik faoliyati ularning ilmiy-tadqiqot ishlarining tahlil ob`ekti bo`lmagan. Ingliz iqtisodchi olimlari A.Smit (1723-1790 yy.) va D.Rikardo (1772-1823 yy.) iqtisodiyotni o`z-o`zini muvofiqlashtiruvchi mexanizm deb qabul qilganlar. Ushbu mexanizmدا ijodiy

tadbirkorlikka o`rin yo`q edi. “Xalqlar boyliklarining mohiyati va sabablarini tadqiq etish” (1776 y.) kitobida A.Smit tadbirkor ta`rifiga alohida e`tibor bergan edi. A.Smit fikricha, tadbirkor – kapital egasi. U muayyan tijorat g`oyasini amalga oshirib, daromad olish uchun tavakkalchilik bilan ish boshlaydi, chunki kapitalni biror-bir ishga sarflash doimo tavakkalchilik bilan bog`liqdir. Tadbirkorlikdan olingan daromad, A.Smit fikricha, shaxsiy tavakkalchilik uchun olingan mukofot. Tadbirkor ishlab chiqarishni o`zi rejalashtiradi, tashkil etadi, ishlab chiqarish faoliyati natijalariga egalik qiladi. Bu ishlar, o`z navbatida, bozor tizimi bilan bog`liq. Shu bois A.Smit bizlarni bozor tizimining markaziy mexanizmi – raqobat mexanizmi bilan tanishtiradi. O`z manfaatini ko`zlab yurgan har bir kishi bozorda shu maqsad bilan yurgan kishilarga duch keladi. Natijada, bozordagi har bir harakat qiluvchi sub`ekt raqobatchi taklif qilgan narxlarga rozi bo`ladi. Bunday raqobatda o`xshash tovarlarga me`yordan ortiq narx qo`ygan ishlab chiqaruvchi xaridorni yo`qotishi hech gap emas.

XIX-XX asrlar chegaralarida tadbirkorlik institutining ahamiyati va rolini ko`pchilik anglay boshladi. Fransuz iqtisodchisi Andre Marshall (1907-1968 yy.) birinchi bo`lib ishlab chiqarishning uchta omiliga (er, kapital, mehnat) to`rtinchi omil – tashkillashtirish omilini qo`shdi. Shu vaqtdan boshlab tadbirkorlik tushunchasi va shu sohada olib boriladigan ishlar ko`lami kengayib bormoqda.

Amerikalik iqtisodchi J.B.Klark (1847-1938 yy.) J.B.Seyning “uchlik formulasiga” bir oz o`zgartirish kiritdi. Uning fikricha, ishlab chiqarishda doim to`rt omil ishtirok etadi:

- 1) kapital;
- 2) ishlab chiqarish vositalari va er;
- 3) tadbirkorlik faoliyati;
- 4) ishchining mehnati.

Mashhur amerikalik iqtisodchi Y.SHumpeter (1883-1950 yy.) o`zining “Iqtisodiy rivojlanish nazariyasi”² kitobida, tadbirkorni novator (yangilik bunyod qiluvchi odam) deb ta`riflagan. Olim tadbirkorlik faoliyatini kapitalistik

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

iqtisodiyotning rivojlanishida, iqtisodiy o`rinishni ta`minlashda katta rol o`ynaydigan yangiliklarni joriy etishdan iborat, deb biladi: “Funksiyasi yangi kombinatsiyalarni joriy etishdan iborat bo`lgan xo`jalik sub`ektlarini biz tadbirkor deb ataymiz”. Ushbu muammoga iqtisodiyot sohasida Nobel mukofotiga sazovor bo`lgan (1974 y.) ingliz iqtisodchisi Fridrix Fon Xayn (1899-1984 yy.) boshqacha yondashgan. Uning fikricha, tadbirkorlik faoliyat bo`lmasdan, balki yangi iqtisodiy imkoniyatlarni izlab topish, hatti-harakatlarni ta`minlashdir.³ Olim tadbirkorlikni faoliyat emas, deb talqin etadi.

Amerikalik iqtisodchi olim Y.Shumpeterning fikriga ko`ra, tadbirkorlikning novatorlik xarakteri quyidagilarda aks ettiriladi:

- bozor uchun yangi tovar ishlab chiqarish;
- ishlab chiqarish jarayoniga yangi texnologiyalarni tatbiq etish;
- yangi sotish bozorlarini o`zlashtirish;
- xom ashyoning yangi turlari va manbalarini topish.

Tadbirkorlikni vujudga kelishining uchinchi bosqichi tadbirkorlikning alohida shaxsiy sifatлари: iqtisodiy va ijtimoiy vaziyatning o`zgarishida to`g`ri yo`l topa bilish qobiliyati, boshqaruv qarorlarini tanlash va qabul qilishda mustaqillik, boshqaruv qobiliyatlarining to`la namoyon bo`lishi bilan ta`riflanadi.

Shunday qilib, tadbirkorlik – bu iqtisodiy faoliyatning alohida turi bo`lib, uning zamirida mustaqil tashabbus, javobgarlik, tadbirkorlik g`oyasiga asoslangan, foyda olishga yo`naltirilgan, maqsadga muvofiq faoliyat yotadi.

“Tadbirkorlik” tushunchasi tadbirkorning ensiklopedik lug`atida quyidagicha ta`riflanadi:

Tadbirkorlik – (ingl. enterprise) shaxsiy daromad, foyda olishga qaratilgan fuqarolarning mustaqil faoliyati. Bu faoliyat o`z nomidan, o`z mulkiy mas`uliyati va yuridik shaxsning yuridik mas`uliyati evaziga amalga oshiriladi. Tadbirkor qonun tomonidan taqiqlanmagan barcha xo`jalik faoliyati, shu jumladan, vositachilik,

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

sotish, sotib olish, maslahat berish, qimmatbaho qog'ozlar bilan ish olib borish bilan shug'ullanishi mumkin.

1.2. Kichik biznes va tadbirkorlik muhiti va unga ta'sir etuvchi omillar

Har qanday tadbirkorlik ma'lum bir hududda: mamlakat, viloyat, shahar yoki qishloq miqyosida olib boriladi. Tadbirkorlik faoliyatini samarali olib borish uchun ma'lum bir ishchi muhiti bo'lishi kerak.

Bunday muhit ayrim hududlar miqyosida mujassamlanib, o'zida ishbilarmonlik funksiyalarini amalga oshirishni mujassamlantirgan. Umumiy holda tadbirkorlik muhiti asosan quyidagi to'rtta omil: huquqiy, siyosiy, ijtimoiy va iqtisodiy omillarning o'zaro bog'likligi natijasida amalga oshiriladi. Ular ijobiy yoki rag'batlantirish ko'rinishida ham shakllanishi mumkin. Ushbu holda mamlakat yoki mintaqadagi mavjud shart-sharoitlar tadbirkorlik faoliyatini olib borish uchun mos bo'ladi. Chunki, bunday muhit tadbirkorga amalga oshirayotgan ishlarining natijalari qanday bo'lishini oldindan ko'ra bilishiga keng imkoniyat tug'diradi. Tadbirkorning o'z ishi natijalarini oldindan ko'ra bilishi tavakkallik tushunchasiga teskari holda ifoda etiladi. Agar tadbirkor ma'lum bir muhitda tavakkalchilik asosida faoliyat ko'rsatayotgan bo'lsa, u holda u o'zgaruvchanlik, barqarorsizlik, tavakkalchilik bilan tavsiflanadi. Bunday muhit yuqorida keltirilgan ijobiy muhitga to'g'ri kelmaydi. Amalda ko'p hollarda tadbirkorlik muhitining ma'lum bir omili tadbirkorning ish natijalariga asosiy ta'sir ko'rsatadi, deb bo'lmaydi. Chunki, tadbirkorni ko'proq tadbirkorlik muhitini belgilovchi omillarning o'zaro bog'liqligi qiziqtiradi.

Yuqorida ta'kidlab o'tilgan omillardan huquqiy omillar asosiy omil bo'lib hisoblanadi, chunki tadbirkorlik faoliyatini olib borish uchun tadbirkorlik muhitida amalga oshirilishi mumkin bo'lgan o'yinlar qoidasini ko'rsatib beradi. O'yinlar qoidasi tushunchasi ruxsat etilgan va amalga oshirilayotgan ish (harakat)larni o'z ichiga oladi. Ruxsat etilgan ish (harakat) larga nisbatan o'yin qoidalari turli shaklda namoyon bo'ladi. O'yin qoidalari nima

qilish mumkin-u nima qilish mumkin emas tamoyili asosida ishlab chiqilishi mumkin. Bu qoidalarda tadbirkorlik faoliyatini olib borish yo`lidagi barcha chegara yoki cheklovlar yaqqol ko`rsatilib berilishi kerak. Umuman olganda, huquqiy omil – tadbirkorlik faoliyatini yuritish yo`lidagi barcha qonunlar (soliq, er, mehnat munosabatlari) va yo`riqnomalar majmui bo`lib, tadbirkorlik faoliyatini tartibga soladi hamda tadbirkorning iqtisodiy jarayondagi boshqa sub`ektlar bilan munosabatini mujassamlantiradi.

Huquqiy omilning tavsifiga “huquqiy madaniyat” tushunchasi ham kiradi. Buning ostida millatning qonunlarga to`liq rioya qilishi, ya`ni insonlarning ongida qonunlar talabini bajarish kerak degan tushunchaning bo`lishi tushuniladi. Agar, kerak bo`lgan barcha qonunlar qabul qilinsa-yu, lekin ular amalda ishlamasa yoki tadbiriq qilinmasa, bunday jamiyatni qonunlarga bo`ysunuvchan deb bo`lmaydi va buni tadbirkor o`z faoliyatini yuritishda e`tiborga olishi shartdir.

Siyosiy omil tadbirkorlik jarayonida bo`layotgan barcha hodisalarga davlatning munosabatini va ularga davlatning ta`sirini belgilab beradi. Davlatning tadbirkor faoliyatiga qay darajada ta`sir ko`rsatishi yoki aralashishi kerakligi ham siyosiy omil tushunchasiga kiradi. Bunday aralashish oldindan belgilanmagan yoki belgilangan bo`lishi mumkin. Umuman olganda, tadbirkorlik faolligi darajasiga davlatning munosabati rag`batlantirish yoki qo`shilishmaslik ko`rinishida namoyon bo`ladi.

Ijtimoiy omil boshqalarga nisbatan o`zining tarkibi jihatidan anchagina murakkab hisoblanadi. Shuning uchun ham uning tarkibi ko`pgina elementlardan tarkib topadi. Agar tadbirkor ularni e`tiborga olmasa, kelgusida salbiy natijalarga olib kelishi mumkin. Quyidagilar bu omilning asosiy elementlari hisoblanadi:

- jamiyatda mafkuraning holati;
- milliy urf-odatlar;
- millatning madaniy va maishiy odatlari;
- atrofdagi kishilarning tadbirkor va tadbirkorlik faoliyatiga bo`lgan munosabati;
- davlatning tadbirkor va tadbirkorlik faoliyatiga bo`lgan munosabati.

Iqtisodiy omil bozordagi raqobatni va narx-navo holatini o`zida aks ettiradi. Narx-navo tizimi, o`z navbatida, narxlarning darajasi, ishlab chiqarish jarayoniga tadbirkor tomonidan jalb qilinayotgan ishlab chiqarish omillari, ishchi kuchi, kredit stavkasi miqdori hamda soliq va majburiy to`lovlarni o`z ichiga oladi. Bunda bozordagi raqobat shart-sharoitlari sifat va miqdoriy jihatdan tahlil qilib chiqiladi.

Tadbirkorlik faoliyatining kelajagi tadbirkorlik muhiti bilan belgilanadi, u esa jamiyatdagi ijtimoiy-iqtisodiy vaziyatni aks ettiradi. Ijtimoiy-iqtisodiy vaziyatga iqtisodiy mustaqillik, tadbirkorlar sinfi, iqtisodiy aloqalarda bozorning ustuvorligi, tadbirkorlik kapitalini mujassamlantirish sharoitining mavjudligi va kerak bo`lgan resurslarni ishlatish kiradi.

1.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari

O`zbekistonda keng ko`lamli bozor o`zgarishlarini amalga oshirish jarayonida mulkdor shaxslar doirasi kengayib bormoqda.

Mulkdor – moddiy va intellektual mulk ob`ektlariga ega bo`lgan, ularni tasarruf etish va ulardan o`z xohishiga qaratib, shu jumladan daromad olish maqsadida foydalanish huquqiga ega jismoniy shaxsdir.

Mulkdorlar sinfi uch guruhdan iborat:

- daromad keltirmaydigan va shaxsiy maqsadlarda foydalanishga mo`ljallangan mol-mulkka ega mulkdorlar;

- shaxsiy iste`molga mo`ljallangan mol-mulk bilan bir qatorda, qo`shimcha tadbirkorlik daromadi yoki kiritilgan sarmoyadan daromad olish uchun foydalaniladigan aktivlar (sarmoya)ga ega o`rta mulkdorlar;

- yirik xususiy korxonalar, firmalarga ega va ularning faoliyatidan katta daromad oladigan yirik mulkdorlar.

Ushbu guruhlarning shakllanishiga qanday omillar ta`sir etadi? Birinchi navbatda, psixologik xususiyatlar ta`sir ko`rsatadi. Odamni zo`rlab mulkdorga aylantirib bo`lmaydi. U bunga ruhan tayyor bo`lishi kerak. Bu esa juda qiyin narsa. Chunki odamlarga xaddan tashqari uzoq vaqt mobaynida

xususiy mulkni va uning sohiblarini boshqalarga qaraganda tashabbuskorroq va tadbirkorroq bo`lganligi tufayli moddiy jihatdan yaxshiroq yashaganlarni yomon ko`rish va ularga ishonmaslik hissi singdirib kelindi. Endi esa zamon o`zgardi, xususiy mulkka bo`lgan munosabat ham o`zgarmoqda, lekin eski tasavvurlar hali ham mavjud. Ko`pchilik davlatning g`amxo`rlik qilishiga umid bog`lab o`tirmasdan, o`z farovonligi uchun mas`uliyatni o`z zimmasiga olishga hali tayyor emas. Ijtimoiy passivlik mulkdorlar sinfini shakllantirish yo`lidagi jiddiy to`siqdir.

Mulkdorlar sinfini shakllantirishning asosiy yo`llaridan biri – bu tadbirkorlikni, uning kichik biznes shakli rivojini ta`minlash katta ahamiyatga ega. Aksiyalashtirish keng aholi ommasini mulkka egalik qilishga jalb etishning eng samarali vositasidir. Biroq, bu jarayon murakkab, ko`p qirrali bo`lib, u bozor iqtisodiyoti sub`ektlarining manfaatlariga daxldordir. Hozir respublika iqtisodiyotida ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyatlari juda keng yoyilgan.

Bu jamiyatlarning ustav sarmoyasini tashkil qilishda ishtirok etuvchi ulushlar, odatda, quyidagicha taqsimlanadi:

- davlat ulushi;
- mehnat jamoasi ulushi;
- xorijiy sherik ulushi;
- fond birjalari va qimmatli qog`ozlar bozorlarida, shu jumladan, chet elda ham erkin sotish uchun ajratilgan ulushi.

Davlat va mehnat jamoalariga qarashli aksiyalar paketlari hajmini Davlat raqobat qo`mitasi belgilaydi. Fuqarolar yoki yuridik shaxslar tomonidan sotib olingan yoki bepul olingan har qanday aksiyalar ularning mulkdorlari tomonidan qonun doirasida hech bir cheklovsiz sotilishi mumkin. Aksiyalarning qo`shimcha (ikkilamchi) emissiyasi va ularni joylashtirish aksiyadorlik jamiyati tomonidan amaldagi qonunlarga muvofiq olib boriladi.

Korxonani xususiylashtirishning yana bir shakli uni tanlov asosida yoki auksionda jismoniy yoki yuridik shaxslarga xususiy mulk qilib sotishdan iborat. Bunda haridor sotib olingan ob`ektlarga nisbatan ma`lum talablarni

bajaradi. Tanlov shartlari O`zbekiston Respublikasi mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish sohasidagi tartiblariga muvofiq belgilanadi va u quyidagi majburiy bandlarga ega bo`ladi:

- auksionda xususiylashtirilgan davlat korxonalarining mulkdorlariga aylangan jismoniy va yuridik shaxslarga ushbu korxonalar tasarrufida bo`lgan, sotib olingan mol-mulk tarkibiga kirmagan, turar joy bo`lmagan davlatga qarashli binolarni, inshootlarni, qurilishlarni ijaraga olish haqida uzoq muddatli (10 yilgacha) shartnomalar tuzish huquqi beriladi. Ijara shartlarini ilgari tuzilgan shartnomalarga nisbatan o`zgartirishga (agar shartnomaning o`zida boshqacha tartib belgilangan bo`lmasa) faqat taraflarning kelishuviga muvofiq yo`l qo`yiladi. Xususiylashtirilgan savdo va xizmat ko`rsatish sohasi ob`ektlarining mulkdorlari shu korxonalar egallab turgan er uchastkalarini mulk qilib sotib olish huquqiga egadirlar;

- korxonalar va tashkilotlarning, shu jumladan, tugatilayotgan va tugatilgan korxonalar va tashkilotlarning mol-mulki Respublika ko`chmas mulk birjasi va uning filiallarida auksion savdoda Davlat raqobat qo`mitasi tomonidan tasdiqlangan Nizomga muvofiq sotiladi;

- davlatga qarashli ishlab turgan korxonalar tashkilotlarning mol-mulki (aktivlari) faqat Davlat raqobat qo`mitasi ruxsati bilan va belgilangan tartibda sotiladi.

Respublikada mulkni xususiylashtirish va davlat tasarrufidan chiqarish asta-sekin, biridan ikkinchisiga o`tiladigan uch bosqichda amalga oshiriladi.

Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish borasida ijara korxonalar, kichik, xususiy korxonalar, aksiyadorlik jamiyatlari, qo`shma korxonalar, fermer xo`jaliklari, kooperativlar va dehqon xo`jaliklari kabi tashkiliy-huquqiy shakllari tashkil topdi.

Umuman olganda, O`zbekistonda mulkdorlar sinfini shakllantirish va tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay vaziyat vujudga keldi. Hozirgi vaqtda jamiyatimiz tarkibida real mulkka ega bo`lgan, uni qadrlayotgan va ularni o`z moddiy farovonliklari uchun asos qilib olayotgan kishilarning katta guruhi shakllandi.

Ushbu ijtimoiy qatlamni yanada mustahkamlash davlatning iqtisodiy qudrati oshishiga, uning ijtimoiy-siyosiy barqarorligini ta`minlanishiga, demokratik qadriyatlar qaror topishiga olib keladi.

Qisqacha xulosalar

Tadbirkorlik deganda yuridik va jismoniy shaxslar tomonidan mahsulot ishlab chiqarish (xizmatlar ko`rsatish) yo`li bilan tavakkal qilib, o`z mulkiy javobgarligi asosida amalga oshiriladigan tashabbuskorlik faoliyati tushuniladi.

Tadbirkorlikning shakllanishi va rivojlanishi uchun iqtisodiy, siyosiy, ijtimoiy va huquqiy shart-sharoitlar yaratilgan bo`lishi lozim.

Tadbirkorlik ijtimoiy munosabatlar namoyon bo`lishining shakllaridan biri sifatida faqat jamiyatning salohiyatini oshirishga ko`maklashib qolmay, balki har qanday insonning qobiliyati va mahoratini namoyon etish uchun qulay zamin yaratadi, milliy boyliklarning ko`paytirish va jahon integratsiyalashuvi jarayonida milliy ruhni saqlab qolishga yordam beradi. SHuning uchun tadbirkorlikni rivojlantirish va uning huquqiy bazasini mustahkamlashga davlat tomonidan katta e`tibor berilmoqda.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Tadbirkorlikning kelib chiqish tarixi va mohiyati to`g`risida gapirib bering.
2. O`zbekistonda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi to`g`risida nimalar deya olasiz?
3. Kichik biznesni rivojlantirishning qanday afzalliklari mavjud?
4. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy asosini ta`minlovchi qanday qonunlarni bilasiz? Izohlang.
5. Tadbirkorlik muhitiga qanday omillar ta`sir etadi?
6. Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsad va vazifalari nimalardan iborat?
7. Mulkchilik shakllariga ko`ra korxonalarining necha turi mavjud?

2-BOB. TABDIRKORLIK FAOLIYATINING TURLARI VA SHAKLLARI

REJA:

2.1. Ishlab chiqarish tadbirkorligi

2.2. Tijorat tadbirkorligi

2.3. Moliyaviy tadbirkorlik

2.4. Maslaxat tadbirkorligi

2.1. Ishlab chiqarish tadbirkorligi

Tadbirkorlik faoliyati turlari xilma-xildir. Faoliyat maqsadi, turi va yo`nalishlariga qarab tadbirkorlik faoliyatining ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va konsalting turlarini ajratish mumkin.

Ishlab chiqarish tadbirkorligining mohiyati. Tadbirkorlik faoliyati turlari nisbatan mustaqil bo`lib, bir-birini to`ldirib keladi. Tadbirkorlik faoliyatining barcha turlarini belgilab beruvchi ishlab chiqarish tadbirkorligining ustuvorligini tan olish kerak.

Innovatsion, ilmiy-texnik faoliyat, tovarlarni bevosita ishlab chiqarish, xizmat ko`rsatish va shu sohadagi axborot bilan ishlash faoliyati ishlab chiqarish tadbirkorligiga kiradi. Ishlab chiqarish bilan shug`ullanmoqchi bo`lgan har bir ishbiarmon tadbirkorlik faoliyatining qaysi turi bilan shug`ullanishini, qanaqa mahsulot ishlab chiqarishini, qanday xizmat ko`rsatishini oldindan belgilab olishi lozim. Shu ish amalga oshgandan keyin tadbirkor marketing bilan shug`ullanadi. Tovarga bo`lgan talabni bilish maqsadida u tovarning potensial iste`molchilari, xaridorlari, ulgurji va chakana savdo bilan shug`ullanuvchi tashkilotlar bilan aloqa qiladi. Muzokaralar ishbiarmon va bo`lajak xaridorlar o`rtasida shartnoma tuzilishi bilan yakunlanadi. Tuzilgan shartnoma tadbirkorlikdagi tavakkalchilikning oldini olishga imkon beradi. Shu ishlar amalga oshmasa, tadbirkor faqat og`zaki vadalar asosida ishlab chiqarish faoliyatini boshlaydi. Shakllangan barqaror

bozor sharoitida rivojlangan mamlakatlarda og`zaki kelishuvlar ishonchli kafolat bo`lib, kerak bo`lgan hollarda shartnoma, bitim shaklida rasmiylashtiriladi. Biroq, bizning mamlakatimizda bozor iqtisodiyoti endi shakllanayotgan davrda og`zaki bitimlarning kafolati past va tavakkalchilik kuchlidir.

Tadbirkorlik faoliyatining keyingi bosqichi ishlab chiqarish omillarini sotib olish yoki ijaraga olishdir.

Ishlab chiqarish omillari. Ma`lumki, ishlab chiqarish omillari ishlab chiqarish fondlari, ishchi kuchi, axborotdan iborat. Ishlab chiqarish fondlari o`z navbatida asosiy va aylanma ishlab chiqarish fondlariga bo`linadi.

Asosiy ishlab chiqarish fondlari (mehnat qurollari) inshootlar, uzatuvchi moslamalar, quvvatli mashina va jihozlar, ishchi mashina va jihozlar, o`lchov uskunalari, laboratoriya jihozlari, hisoblash texnikasi, transport vositalari, ishlab chiqarish inventarlari va boshqa asbob-uskunalardan iborat. Asosiy ishlab chiqarish fondlariga sex, zavod va laboratoriya binolari kiradi.

2.2. Tijorat tadbirkorligi

Tijorat tadbirkorligi faoliyati tovar birjalari yoki savdo tashkilotlari bilan bog`liq.

Tovar birjasi – tovar namunalari haridor tomonidan oldindan ko`zdan kechirilmagan va tovarlarni minimal partiyasi belgilangan ulgurji tovar bozorining turi. Tovar birjasida o`zaro kelishilgan va rioya qilingan qoidalar asosida savdo operatsiyalarini amalga oshirish uchun tijorat vositalari va ularning xizmatchilari o`z xohishlari bilan birlashadi. Ushbu birjaning maqsadi erkin raqobatning boshqarish mexanizmini tashkil qilish va shu orqali talab va taklifni hisobga olgan holda haqiqiy bozor narxlarini aniqlashdir. Tovar birjasi standartlar bo`yicha sotiladigan tovarlar (don, ko`mir, metall, neft, yog`och)ning doimo faoliyat ko`rsatuvchi ulgurji savdo bozoridir. Shunga o`xshash birjalar barcha iqtisodiy rivojlangan mamlakatlarda faoliyat

ko`rsatib kelmoqda. Misol sifatida London (rangli metall), Liverpool (paxta), Singapur (kauchuk) va boshqa tovar birjalarini ko`rsatish mumkin.

Tovar birjalarida tovar egalari bilan oddiy savdo qilishdan tashqari f`yutcher bitimlari ham tuziladi. Bu bitim bo`yicha kontraktda ko`rsatilgan tovar uchun to`lovni ma`lum vaqtdan keyin amalga oshirish mumkin.

Tovar birjalari quyidagi asosiy funksiyalarni bajaradi:

- savdo bitimlarni tuzishga vositachilik xizmati ko`rsatadi;
- tovar savdosini tartibga soladi, savdo jarayonlarini boshqaradi va savdo mojarolarini hal qiladi;
- narxlar to`g`risida, shuningdek ishlab chiqarish va narxlarga ta`sir qiluvchi turli omillar haqida axborotlar yig`adi va e`lon qiladi.

Respublika tovar-xom ashyo birjasi 1994 yili ochiq hissadorlik jamiyati shaklida tashkil etildi. U sanoat, qishloq xo`jaligi, oziq-ovqat tovarlari va xom ashyo mahsulotlarini erkin ulgurji savdosini uyushtiradi. Birja savdolarida brokerlar orqali harid qilingan mahsulotlar respublikadan tashqariga litsenziyasiz va bojxona to`lovisiz chiqariladi. Tovar-xom ashyo birjasining bo`linmalari barcha viloyatlarda va Qoraqalpog`iston Respublikasida tashkil etilgan.

Tovar-xom ashyo birjasi chet el davlatlari (Angliya, Polsha, Turkiya) hamda MDH mamlakatlari (Rossiya, Tojikiston, Turkmaniston)ning tovar xom ashyo birjalari bilan, Kiev, Belarus universal birjalari bilan birjalararo aloqalarni yo`lga qo`ygan.

“O`zulgurjibirjasavdo” respublika tovar resurslari bozorini shakllantirishda zarur infratarkibni yaratish maqsadida 1994 yili O`zbekiston shartnomalar va savdo bo`yicha davlat aksiyadorlik uyushmasi negizida tashkil etilgan. Ilgari xalq xo`jaligi ta`minotiga respublika moddiy-texnika ta`minoti idorasi rahbarlik qilgan. O`zbekistonda o`tkazilayotgan chuqur iqtisodiy islohotlar moddiy-texnika ta`minoti tizimini ham tubdan o`zgartirdi. “O`zulgurjibirjasavdo” xo`jalik mexanizmini rejaviy moddiy-texnika ta`minoti tizimidan erkin xo`jalik aloqalariga o`tishini, davlat ehtiyojlari

uchun mahsulot etkazib berishni, ishlab chiqaruvchilar bilan shartnomalar tuzish yo`li orqali amalga oshirishni ta`minlaydi. Moddiy-texnika ta`minoti va sotish bozor usullari bo`yicha oldi-sotdi, ulgurji savdo, yarmarka, birja va kim oshdi savdolari yo`li bilan amalga oshiriladi.

2.3. Moliyaviy tadbirkorlik

Tijorat banklari va fond birjalari moliyaviy tadbirkorlik uchun faoliyat ko`rsatuvchi maqom bo`lib xizmat qiladi.

Tijorat banki – aksiyador turdagi moliyaviy-kredit muassasasi bo`lib, asosan pul omonatlarini (depozitlarni) qabul qiluvchi va mijoz ko`rsatmasi bilan boshqa hisob-kitob operatsiyalarni amalga oshiruvchi tijorat tashkilotlariga pulli xizmat ko`rsatadi. Tijorat banklarining daromad manbai depozit (jalb etilgan) va ssuda mablag`lari o`rtasidagi farqlardan shakllanadi.

Tijorat banklari operatsiyalari passiv (mablag`larni jalb etish), aktiv (mablag`larni joylashtirish), komission-vositachi (komission to`lovlari bo`lgan mijozlarning topshiriqlarini bajarish) kabi uch guruhga bo`linadi.

Tijorat banklari mablag`larni katta muddatga olib, kichik muddatga qarzga beradi. Bu banklar kreditorlarga oldindan belgilangan foizlarni to`lash bilan bog`liq tijorat tavakkaliga muhtalo bo`ladi. Shu sababli bank berilgan qarzlari turli sabablarga ko`ra o`z vaqtida qaytmasligini hisobga olib, ma`lum pul zaxirasiga ega bo`lishi kerak.

Hozirgi kunda O`zbekiston Respublikasida bir qancha tijorat aksiyadorlik banklari faoliyat ko`rsatmoqda. Tijorat banklari milliy iqtisodiyotning turli soha va tarmoqlari, korxonalar va tashkilotlari, xo`jalik va tadbirkorlik sub`ektlarini kreditlash, moliyalash va ularga hisob-kitob xizmati ko`rsatishni amalga oshiradi. Banklar faoliyati to`la mustaqildir. O`z resurslari etmay qolganda ular boshqa banklardan yoki Markaziy bankdan kredit olishlari mumkin.

Fond birjasi. Moliyaviy tadbirkorlikning elementlaridan yana biri fond birjasidir. Kapitalning ko`payishi, aktivlarning haqiqiy narxini aniqlashga qaratilgan qimmatbaho qog`ozlar bozoriga fond birjasi deyiladi. Fond birjasining

faoliyat tamoyili talab va taklifni tezkor tartiblashtirishdan iboratdir. Fond birjalarida qimmatbaho qog'ozlarning kopirovkasi o'tkaziladi. Bunga muvofiq birjaning kopirovka bo'limi mutaxassisleri birja orqali o'tayotgan barcha qimmatbaho qog'ozlarning harid kursi va sotuv kurslarini muntazam ravishda baholab boradilar. Joriy kurslar esa doimo chiroqli tabloda yozilib, maxsus byulletenda chop etiladi. Joriy kurslarga binoan shu vaqt shu birjada ma'lum aksiyalarni sotish yoki sotib olish narxlari aniqlanadi. Bu narxlar maxsus formula yordamida chiqarilsa, ular birja faolligining indeksini aniqlash uchun asos bo'ladi. Birja faolligi iqtisodiyotda sodir bo'layotgan ahvolni o'ziga xos ravishda aks ettiradi.

2.4. Maslahat tadbirkorligi

Maslahat xizmatlarining mohiyati va bosqichlari. Ma'lum bir sohada o'z mutaxassisligi bo'yicha yo'l-yo'riq ko'rsatuvchi kishiga maslahatchi deyiladi. Chet ellarda boshqaruv bo'yicha pulli maslahat konsalting deb yuritiladi. Iqtisodiyot va boshqaruv bo'yicha Evropa Federatsiyasi Maslahatchilar Assotsiatsiyasining ta'rificha menejment-konsalting boshqaruv bo'yicha muammo va imkoniyatlarni aniqlash, ularga baho berish, tegishli chora-tadbirlar ishlab chiqish va ularni amalga oshirishda xolisona maslahat berish hamda yordam ko'rsatishdir.

Sanoati rivojlangan mamlakatlarda mablag'larni maslahatli xizmat shaklida intellektual kapitalga kiritish yangi uskuna yoki ilg'or texnologiyalarni sotib olishga ketgan mablag'lar bilan tengdir. Mablag'lar ishlatishning ushbu ko'rinishi bizning mamlakatimizda endi amalga oshirilmoqda. Bu yo'nalishda intellektual imkoniyatlardan iqtisodiyot va boshqaruv sohalarida to'laligicha foydalanish yaxshi samara beradi. Ko'p korxonalar o'zlarining intellektual imkoniyatlaridan to'la va samarali foydalana olmasliklari sababli bozor iqtisodiyoti sharoitida qiyin ahvolga tushib qolgan. O'z vaqtida maslahatchilar yordamidan foydalangan rahbarlar moliyaviy-xo'jalik faoliyatida iqtisodiy samaraga erishganlar.

Germaniyaning mashhur "Porsche" avtomobil firmasi 1991 yilga kelib tanazzulga uchrash arafasida edi. Korxonalar rahbarlari ahvolni tuzatish uchun Yaponiyaning

“Sin gidzyutsu” (bu “Yangi texnologiya” ma`nosini bildiradi) konsalting firmasiga murojaat qilishdi. Firma “Toyota”ning malakali mutaxassislarini yig`ib, ishga kirishdi. Chet ellik maslahatchilar sharoitni obdon o`rganib chiqib, “Porsche” zavodida konveyer ish usulini joriy etdi. Ishlab chiqarishning barcha bo`g`inlarida xarajatlar keskin ravishda kamaytirildi. Konveyer tizimi o`zgartirilmasada mahalliy tajriba va an`analar hisobga olinmadi. Faqat yapon maslahatchilari taklif qilgan tizim ishlay boshladi.

Yaponiya texnologiyasi joriy etishdan uch yildan keyin “Porsche”da birinchi real natijalar yuzaga keldi: kompaniya kam xarajat qilib, ko`proq avtomobil ishlab chiqara boshladi. 19%ga kamaytirilgan ishchilar tezroq va sifatliroq ishni bajara boshladi. Yapon maslahatchilarining tavsiyalari tufayli yig`uv konveyer uzunligi qisqardi, ko`p miqdordagi yordamchi omborxonalariga hojat qolmadi, natijada zavod hududi 30% ga qisqardi. Ishlab chiqarishdagi kamchiliklar ikki barobar kamaydi. Avtomobil yig`ish tezligi 40% ga oshdi. Bu ishning barchasini o`sha eski jihozlarda, shu zavodda ishlab kelgan ishchi va muhandislar amalga oshirdi. Ular ixtiro sohasida ham faollashib, har oyda ishlab chiqarishni yaxshilashga qaratilgan ikki yarim mingdan ortiq yangi takliflar bermoqda.

Maslahat uslublari. Maslahat uslublari turli xil bo`lishi mumkin. Maslahatning uch turi – ekspertli, jarayon va o`rgatuvchi maslahatlar keng qo`llaniladi.

Ekspertli maslahat – konsaltingning eng passiv shaklidir. Maslahatning bu turida maslahatchi diagnostika, qaror qabul qilish va ularni joriy etishni mustaqil ravishda amalga oshiradi. Mijoz esa bunday hollarda maslahatchiga kerakli axborot etkazib berishi zarur bo`ladi.

Jarayon maslahatida – loyihani ishlab chiqish bosqichlarida konsalting firma maslahatchilari mijoz bilan faol ish olib borib, yuzaga kelgan muammolarni hamkorlikda tahlil qiladi va kerakli takliflar beradi.

O`rgatuvchi maslahatida – mutaxassislarning asosiy maqsadi g`oyalarning yuzaga kelishi, echimlar qabul qilish uchun asos tayyorlashdir. Shu maqsadda

mijozlar uchun ma`ruzalar o`qiladi, seminarlar o`tkaziladi, o`quv qo`llanmalari ishlab chiqiladi. Umuman olganda mijozlar kerakli nazariy va amaliy axborotlar bilan ta`minlanadi. Amalda esa yuqoridagi har bir maslahat turlari sof holda qo`llanilmaydi, ular kombinatsiyalashgan shaklda uchraydi.

Sanoati rivojlangan mamlakatlarda konsalting xizmati ko`p yillar mobaynida bozor iqtisodiyoti infratuzilmasining muhim elementlaridan hisoblanadi.

2.5. Tadbirkorlik faoliyatining shakllari

O`zbekiston Respublikasida “Tadbirkorlik to`g`risida”gi qonunining 5-moddasiga binoan tadbirkorlikning quyidagi shakllari mavjud:

- yakka tartibdagi tadbirkorlik;
- xususiy tadbirkorlik;
- jamoa tadbirkorligi;
- aralash tadbirkorlik.

Har bir tadbirkor biznesning tashkiliy-huquqiy shaklini tanlashda qator savollarga javob topishga urinib ko`radi. Xususan:

1. Olingan daromad qanday taqsimlanadi va unga qanday soliq solinadi?
2. Ma`lum bir shaklda biznesni tashkil etish qanchalik qimmat va murakkab?
3. Ish yurishmasa va korxonaga bankrot bo`lsa, uning mol-mulki qarzlarni yopishga etmasa, nima qilinadi?
4. Biznes samara bermay qo`ysa, undan qulaylik bilan chiqish mumkinmi?

Quyida ushbu savollarga O`zbekiston qonunchiligida qanday bo`lsa shunday javoblar bilan tanishib olishingiz mumkin.

Xususiy tadbirkorlik – bu fuqarolar (alohida fuqaro) tomonidan o`zlarining tavakkalchiliklari va mulkiy javobgarliklari ostida, shaxsiy daromad (foйда) olish maqsadida amaldagi qonunchilik asosida amalga oshiriladigan tashabbuskor xo`jalik faoliyatidir.

Xususiy tadbirkorlikning yakka tartibda faoliyat ko`rsatayotgan tadbirkorlikdan farqi shundaki, bu erda faoliyat ko`rsatuvchilar o`z

faoliyatini yollanma ishchi kuchi yordamida olib boradilar. Ular yuridik shaxs sifatida ish ko`radilar va o`z korxonalarini davlat ro`yxatidan o`tkazishga majburdirlar.

Ustunligi: xususiy korxonalar – yuridik shaxs bo`lib, yakka tadbirkordan farqli ravishda, qonunchilikda taqiqlanmagan har qanday faoliyat bilan shug`ullana oladi.

Kamchiligi: bankrot bo`lib qolganda korxonalar egasi majburiyatlari bo`yicha cheklanmagan ko`rinishda javobgar bo`ladi. Ya`ni, kassodga uchraganda barcha qarzlarni va boshqa to`lovlarni o`zi to`laydi. Biroq, bu tavakkalchilik xususiy korxonaning yuridik shaxs sifatidagi soliqni to`laganidan keyin sof daromad uchun soliqning mavjud emasligi bilan muvozanatga keladi.

Xususiy korxonalar egasi uning faoliyatini shaxsan boshqarishi shart. U boshqaruv vakolatlarini yollangan menejerga taqdim eta olmaydi.

O`zbekistonda yuridik shaxslarga soliq solish ularning tashkiliy-huquqiy shakliga bog`liq emas. Agar korxonalar kichik tadbirkorlik sub`ekti bo`lsa, O`zbekiston Respublikasining “Tadbirkorlik faoliyati erkinligi kafolatlari to`g`risida”gi Qonunining 5-moddasiga muvofiq, u umumiy o`rnatilgan soliq va soddalashtirilgan soliq tizimi (Yagona daromad solig`i) dan birini tanlashi mumkin.

Ba`zan, u yoki bu sabablarga ko`ra, biznes mulkdorni qanoatlantirmay qoldi. Bu holatda korxonani yo bo`lmasa undagi ulushni nima qilish mumkin? Xususiy korxonalar egasi korxonani to`lig`icha mulk kompleksi sifatida sotishi yoki hadya etishi, yoxud uni tugatib, mol-mulkini alohida sotish mumkin.

Oilaviy korxonalar – kichik tadbirkorlik sub`ekti hisoblanadi. Xususiy turarjoyda yoki hovlida faoliyatini yo`lga qo`yishi mumkin. Bunda turarjoy binosini noturarjoy toifasiga o`tkazish talab etilmaydi. Biroq, faoliyat yuritish turlariga cheklovlar bor.

Asosiy kamchiliklari: ishtirokchilar soni oilalar a`zolari bilan cheklangan hamda korxonalar egalari uning majburiyatlari bo`yicha cheklanmagan javobgarlikka ega.

O`zbekiston Respublikasining “Oilaviy tadbirkorlik to`g`risida”gi Qonunining 14-moddasiga muvofiq, oilaviy korxonaning har bir ishtirokchisi uni

boshqarish, moliya-xo'jalik faoliyatini nazorat qilish, qarorlar qabul qilishda ishtirok etish huquqiga ega. Albatta, bu qanday amalga oshirilishi qonunda batafsil yoritilmagan. Ammo, barcha asosiy jihatlari nizom shartnomasida yoritilgan bo'lishi kerak. Aks holda, Oilaviy korxonalar a'zolari o'rtasida kelishmovchiliklar kelib chiqqanida korxonalar faoliyati chigallashadi.

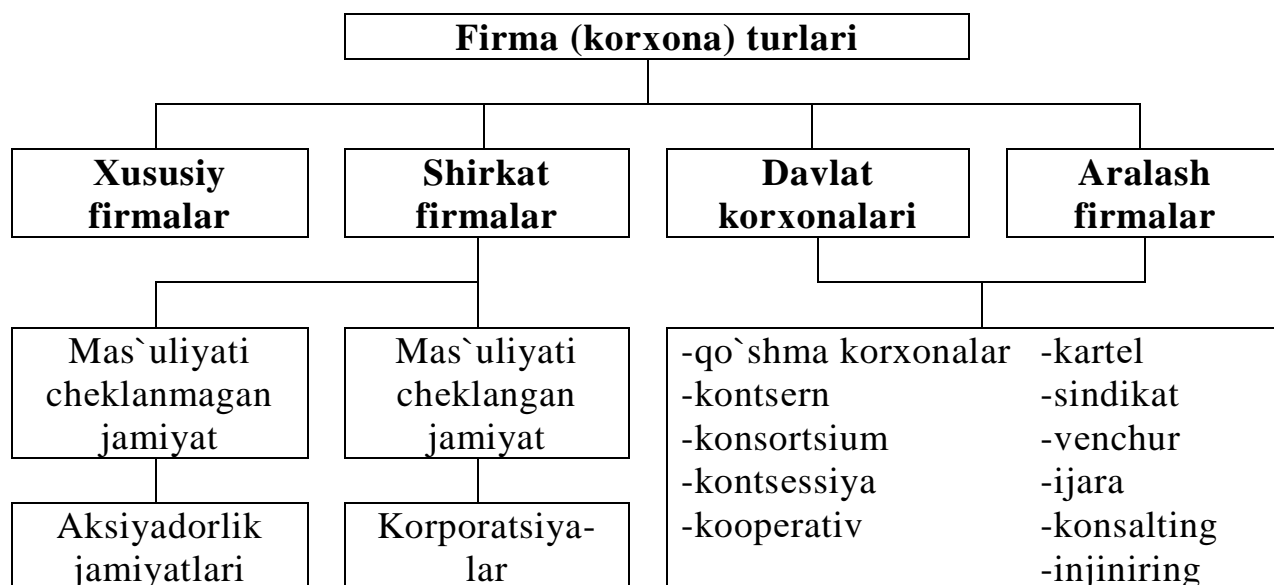
Oilaviy korxonalar ishtirokchisi uning tarkibidan chiqish huquqiga ega. Agar nizom shartnomasida boshqa holatlar ko'zda tutilmagan bo'lsa, Oilaviy korxonalar tarkibidan chiqayotgan a'zoning nizom jamg'armasiga qo'shgan hissasiga proporsional bo'lgan mulk unga moddiy yoki mulkiy ko'rinishda qaytarilishi kerak.

Oilaviy korxonalar boshlig'i o'zgarganida, oilaviy korxonalar tarkibiga ko'ngilli ravishda kirish (chiqish), er-xotin o'rtasida nikohning bekor qilinishi yoki Oilaviy korxonalar egalaridan birining vafoti bilan nizom shartnomasiga o'zgartish va qo'shimchalar kiritiladi. Bunda Oilaviy korxonalar qaytadan davlat ro'yxatidan o'tkazish talab qilinmaydi.

Jamoa tadbirkorligi – bu bir guruh fuqarolarning o'zlariga ma'qul bo'lgan mulkchilik shakllarida jamoalarga birlashib, jamoa korxonalarini tashkil qilishlari va shu asosda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishlaridir.

Jamoa tadbirkorligi faoliyati firmalar faoliyatida o'z ifodasini topadi. Firma – muayyan turdagi mahsulot ishlab chiqarishga va xizmat ko'rsatishga ixtisoslashgan, bozordagi talab va taklifga qarab ish tutadigan, iqtisodiy jihatdan erkin va mustaqil korxonadir.

Firmalarning turlari juda ko'p, ularni chizmada quyidagicha tasvirlash mumkin (2.1-jadval).



2.1-jadval.Firma (korxon) larning turlari

Xususiy firma deganda ayrim shaxs yoki oilaga tegishli bo`lgan, yakka xususiy mulkka asoslanib faoliyat ko`rsatadigan korxon tushuniladi.

Shirkat firma bir necha sohibning mulkini birlashtirish va tadbirkorlikdan olinadigan foydani baham ko`rishga asoslangan sherikchilik korxonasidir.

Shirkat firmalarining ikki turi mavjud:

- mas`uliyati cheklanmagan jamiyatlar;
- mas`uliyati cheklangan jamiyatlar.

Mas`uliyati cheklanmagan jamiyatlar ikki yoki undan ko`proq kishilarning mulki asosida yuzaga keladi. Sheriklarning dastlabki mulki firmaning ustav kapitali deyiladi. Bu kapitalga har bir sherik o`z hissasini qo`shadi. Ular ustav fondiga qancha pul qo`ysa, shu hissaga binoan foyda olishadi. Bordi-yu firma sinisa, sheriklar zararni hamjihatlikda ko`taradi, ya`ni bir sherik boshqasining javobgarligini ham zimmasiga oladi.

Mas`uliyati cheklangan shirkat firmalarning ustav fondi faqat ta`sischilar mablag` (aksiya)lari hisobiga barpo etiladi. Jamiyat qatnashchilari o`zlarining qo`shgan ulushlari doirasida javobgar bo`ladi. Shirkat o`z faoliyati uchun ustav fondi miqdorida javobgar hisoblanadi.

Mas`uliyati cheklangan shirkat firmalar nomiga “limited” so`zi qo`shiladi, bu inglizcha so`z bo`lib, “cheklangan” ma`nosini bildiradi.

Mas`uliyati cheklangan firmaning bir qator turlari mavjud. Ularning eng keng tarqalgan shakli aksiyadorlik jamiyatlari va korporatsiyalardir.

Aksiyadorlik jamiyati – bu jismoniy shaxslar kapitallarining birlashuvi bo`lib, u aksiyalar chiqarish yo`li bilan tashkil etiladi.

Jamiyat jamlangan kapitaliga qarab maxsus qimmatli qog`oz – aksiya chiqaradi. Aksiyani sotib olganlar hissadorlarga aylanishadi va foydadan o`z hissasi – dividendni olib turadilar. Aksiyadorlik jamiyati o`z majburiyatlari bo`yicha o`ziga tegishli butun mol-mulk bilan javobgar hisoblanadi. Aksiyadorlar jamiyati majburiyatlari bo`yicha javobgar emas va uning faoliyati bilan bog`liq zararlar uchun faqat o`zlariga tegishli aksiyalar qiymati doirasida javobgar hisoblanadi.

Aksiyadorlik jamiyatining ustav fondi aksiyadorlar sotib olgan aksiyalarning nominal qiymatlaridan tashkil topadi. Jamiyat chiqaradigan barcha aksiyalarning nominal qiymati bir xil bo`lishi lozim. Aksiya bo`linmas hisoblanadi.

Aksiyadorlik jamiyatini:

- aksiyadorning umumiy majlisi;
- kuzatuv kengashi;
- ijro organi boshqaradi.

Aksiyadorlarning umumiy majlisi oliy boshqaruv organi hisoblanadi. Agar qonun hujjatlarida boshqacha tartib belgilanmagan bo`lsa, u aksiyadorlik jamiyati faoliyati bilan bog`liq barcha masalalarni hal qilish huquqiga ega. Aksiyadorlik jamiyatining kuzatuv kengashi jamiyat faoliyatida umumiy rahbarlikni amalga oshiradi. Aksiyadorlik jamiyatining joriy (kundalik) faoliyatiga yagona ijro organi (direktor) yoki kollegial (maslahat) ijro organi (boshqaruv, direksiya) rahbarlik qilishi mumkin.

Aksiyadorlik jamiyati – bu aksiyadorlar o`zlariga tegishli aksiyalarni boshqa aksiyadorlarning roziligisiz erkin tasarruf qila oladigan jamiyat. U

chiqaradigan aksiyalariga ochiq obuna o`tkazish va ularni erkin sotish huquqiga ega. Ta`sischilarning eng kam soni ham cheklanmagan. Aksiyadorlik jamiyati uchun ustav fondining eng kichik miqdori Aksiyadorlik jamiyati ro`yxatidan o`tkazilgan sanada qonun hujjatlarida belgilangan eng kam ish haqi summasining ikki yuz barobari miqdoriga teng bo`lishi kerak.

Korporatsiya atamasi lotincha “**corporatio**” so`zidan olingan bo`lib, birlashma, hamjamiyat ma`nosini beradi. Korporatsiya yirik aksiyadorlik jamiyatlar birlashmasi hisoblanib, bir xil mahsulot ishlab chiqaruvchilarni birlashtiradi. Natijada ishlab chiqarish monopollashadi.

Korporatsiya investitsiya kapitalining markazlashuvini, ilm-fan taraqqiyotini, mahsulotning raqobatbardosh bo`lishini va uzoq hayot siklini ta`minlaydi. Korporatsiyalar tadbirkorlik bilan shug`ullanuvchi aksiyadorlik jamiyatlarining xohish-ixtiyori bilan paydo bo`ladi.

O`z tarkibidagi aksiyadorlik jamiyatlarni nazorat paketlarini egallash bilan korporatsiyalar xolding kompaniyalariga aylanadi.

Xolding iborasi inglizcha “**holding**” so`zidan olingan bo`lib, ega ma`nosini beradi. **Xolding kompaniya** – bu mulk egalari tomonidan bir qancha mustaqil aksiyadorlik jamiyatlari faoliyatini nazorat qilish maqsadida tashkil etilgan hissadorlik jamiyatidir. Xolding kompaniyasi tarkibiga kiruvchi aksiyadorlik jamiyatlari “aksiyalarining nazorat paketi” kompaniyaning ixtiyorida bo`ladi. Bundan maqsad aksiyadorlik jamiyatlari faoliyatlari ustidan nazorat o`rnatish va dividendlar ko`rinishida foyda olishdir.

Xolding kompaniyalarning mohiyati shundaki, ular biror bir ishlab chiqarish vazifalarini bajarishmaydi. Ularning vazifasi – sof boshqaruvchilikdan, ya`ni ishonchli mulk egasi sifatida ularga o`z aksiyalari yoki aksiyalar nazorat paketini beruvchi kompaniyalarning faoliyatiga umumiy xo`jalik rahbarligini bajarishdan iboratdir. O`zbekistan Respublikasida xolding kompaniyalarning huquqiy maqomi Vazirlar Mahkamasining 1995 yil 12 oktyabrdagi 398-sonli qarori bilan tasdiqlangan Nizom (xoldinglar to`g`risidagi Nizom) asosida belgilanadi. Bu Nizomga

muvofiq aktivlari tarkibiga boshqa korxonalarining aksiyalar nazorat paketi kiradigan ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyati xolding hisoblanadi.

Xolding kompaniyalari ikki turda bo`lishi mumkin:

- moliyaviy xolding;

- aralash xolding.

Moliyaviy xolding faqat maxsus nazorat va boshqaruv maqsadlarida tuziladi. Sarmoyasining 50 foizidan ko`pini boshqa emitentlarning qimmatli qog`ozlari va boshqa moliyaviy aktivlar tashkil qiladigan xolding moliyaviy xolding hisoblanadi. Moliyaviy xoldinglar avktivlari tarkibiga faqat qimmatli qog`ozlar va boshqa moliyaviy aktivlar, shuningdek, xoldingni boshqarish apparatining faoliyatini ta`minlash uchun bevosita zarur bo`lgan mol-mulk kirishi mumkin.

Aralash xolding – nazorat va boshqaruv vazifalari bilan bir qatorda sanoat, savdo, transport, kredit-moliya va boshqa sohalarda tadbirkorlik faoliyati bilan ham shug`ullanish maqsadlarida tuziladi.

Davlat korxonalar – bu davlat mulki bo`lgan va uning nazorati ostida ishlovchi korxonalar bo`lib, ular ishlab chiqarishdagi davlat sektorini tashkil etadi, eng muhim va mas`uliyatli vazifalar (mudofaa, aloqa, energetika, transport va boshqalar)ni bajaradi.

Qo`shma (aralash) korxonalar xususiy, davlat va jamoa mulkining aralash mablag`lariga tayanadi. Aralash firmalar milliy va xorijiy kapitalga tayangan hissadorlik qoidasiga binoan tashkil topadi, foydasi shunga qarab taqsimlanadi.

Konsern – bu ishlab chiqarish diversifikatsiyasi, ya`ni korxonalarining faoliyat sohalari va ishlab chiqaradigan mahsulotlari turining kengayishi, yangilanib turishi asosida tarkib topadigan yirik ko`p tarmoqli korporatsiya. Konsern tarkibiga sanoat, transport, savdo, bank kabi tarmoqlarga tegishli, ayrim hollarda, dunyoning ko`pgina mamlakatlarida joylashgan o`nlab va yuzlab korxonalar ixtiyoriy asoslarda kiradi. Konsern tarkibiga kirgan korxonalar va tashkilotlar orasida o`zaro korporatsiyalangan turg`un aloqalar mavjud

bo`lib, ular konsern rivoji yo`lida umumiy moliyaviy resurslardan va yagona ilmiy-texnik imkoniyatlardan mushtarak foydalanadilar.

Konsorsium – bu aniq iqtisodiy loyihalarni amalga oshirishni maqsad qilgan korxonalarining muvaqqat birlashmasidir.

Konsortsium a`zolarining huquq va majburiyatlari konsortsium to`g`risidagi bitimda belgilab qo`yiladi. Qo`yilgan vazifani bajarish uchun konsortsium ishtirokchilari badallari hisobidan yagona moliyaviy va moddiy fondlar barpo etadilar, byudjet mablag`lari va davlat bankidan kreditlar oladilar. Vazifa bajarilgach, konsortsium tarqaladi. Konsortsiumlarga boshqaruv bo`yicha qo`mitalar, direktorlar kengashi kabilar boshchilik qiladi. Konsortsiumlar aviatsiya, kosmos, kompyuterlar, aloqa kabi yuksak texnologik va katta miqdordagi sarmoyali sohalarda keng tarqalgan.

Konsessiya – bu lotincha so`zdan olingan bo`lib, ruxsat, yon berish ma`nosini anglatadi. Milliy iqtisodiyotni rivojlantirish yoki tiklash, tabiiy boyliklarni o`zlashtirish maqsadida davlat yoki munisipalitetga qarashli er uchastkalari, qazilma boyliklar, mol-mulk, korxonalar va boshqa xo`jalik ob`ektlarini muayyan muddatga va shartlar bilan foydalanish uchun chet ellik investorga davlat nomidan beriladigan ruxsatnoma, ular bilan tuziladigan shartnoma yoki kelishuv. Konsessiyachilik faoliyatida vujudga keladigan huquqiy munosabatlar O`zbekiston Respublikasining “Konsessiyalar to`g`risida”gi qonuni bilan tartibga solinib turiladi.

Kooperativ– bu kooperatsiyaning birlamchi bo`g`ini. **Kooperatsiya esa:**

- mehnatni tashkil etish shakllaridan biri, ko`pchilik xodimlar bir mehnat jarayonida yoki o`zaro bog`liq turli mehnat jarayonlarida hamkorlikda ishtirok etadilar;

- guruh mulkchiligiga asoslangan xo`jalik yuritish sharti;

- ma`lum bir mahsulotni o`zaro hamkorlikda tayyorlash bilan band bo`lgan korxonalar o`rtasidagi uzoq muddatli va barqaror aloqalar shakli.

Kartel – bu monopolistik birlashma shakli. Bir tarmoqdagi mustaqil korxonalar narxlar, bozor, ishlab chiqarishning umumiy hajmida har bir ishtirokchining hissasi, ish kuchi yollash, patentlar va boshqa masalalarda o`zaro bitim tuziladi. Bu tuzilmaning maqsadi monopol foyda olishdir.

Sindikat – bu monopolistik birlashmaning bir turi. Ular bir tarmoq korxonalari huquqiy va ishlab chiqarish mustaqilligini saqlab qolgan holda:

- buyurtmalarni taqsimlash;
- xom ashyo sotib olish;
- ishlab chiqarilgan mahsulotni sotish uchun o`zlarining tijorat faoliyatlarini birlashtirib, yagona idora tuzadilar.

Venchur korxonalar – bu kichik biznesning bir turi bo`lib, ular:

- ilmiy muhandislik ishlarini bajarish;
- yangi texnika, texnologiya, tovar namunalarini yaratish;
- ishlab chiqarishni boshqarish;
- tijorat ishini tashkil etish usullarini ishlab chiqish va amaliyotga joriy etish;
- yirik firmalar va davlat ijara kontrakti buyurtmalarini bajarish kabi ishlarni amalga oshiradilar.

Ijara korxonona – bu mol-mulkni yollash bo`yicha mulk egasi bilan tadbirkor o`rtasidagi iqtisodiy munosabat.

Ijara shartnomasiga asosan bir tomon (ijaraga beruvchi) ikkinchi tomonga (ijarachi) ma`lum to`lov evaziga va ma`lum shartga ko`ra mol-mulkini vaqtincha foydalanish uchun beradi.

Konsalting – bu ishlab chiqarishga ish yuzasidan xizmat ko`rsatish sohasida ixtisoslashgan firmalarning o`z mijozlariga maslahat xizmati ko`rsatish va texnik loyihalarni ekspertiza qilish bilan bog`liq iqtisodiy faoliyatdir.

Injining korxonona – muxandislik-maslahat xizmatlarni tijoratchilik qoidalariga asoslangan holda amalga oshiradi.

Bunday korxonona (firma):

- ishlab chiqarishni ta`minlash;

- mahsulot sotishni uyushtirish;
- ishlab chiqarish ob`ektlarini qurib, ishga tushirish yuzasidan maslahat berish bilan shug`ullanadi.

Mas`uliyati cheklangan jamiyat (MCHJ) - biznesning eng keng tarqalgan tashkiliy-huquqiy shakli hisoblanadi.

Ustunligi: ishtirokchi tavakkalchiligi uning ulushi miqdori bilan cheklangan, daromad solig`i jismoniy shaxslar daromadlariga solinadigan soliqlarga nisbatan birmuncha past stavka bo`yicha solinadi.

Kamchiligi: o`z hissasini sota olmaslik yoki taqdim eta olmaslik. Mas`uliyati cheklangan jamiyat tarkibidan ulushning bir qismini yo`qotmasdan chiqishi amri mahol.

Qo`shimcha mas`uliyatli jamiyat (QMJ) ning mas`uliyati cheklangan jamiyatdan yagona farqi ishtirokchilar javobgarliklarining taqsimlanishidir. Bunda barcha a`zolar bir xil miqdorda hissa qo`shishlari talab etiladi. Javobgarlik chegarasi nizom bilan chegaralanishi mumkin.

MCHJ va QMJ egalarining boshqaruvda ishtirok etishdagi asosiy mexanizmi umumiy yig`ilish hisoblanadi. Uning mutlaq vakolatlariga, xususan: Nizom jamg`armasi hajmini o`zgartirish, tashkiliy hujjatlarga o`zgartirish va qo`shimchalar kiritish, yangi a`zolarni qabul qilish yoki tarkibdan chiqarish, jamiyatning ijro organlari, reviziya komissiyasi va boshqa organlarini saylash yoki muddatidan avval vakolatlarini tugatish, foydani taqsimlash bo`yicha qarorlar qabul qilish.

Bu masalalarni hal etish direktorga, boshqaruv yoxud boshqa organga taqdim etilmaydi. Direktor yoki 20 foizdan ko`proq ovozga ega bo`lgan a`zoning manfaatlari bo`lgan bitimlar, shuningdek, jamiyat mulki bilan amalga oshiriladigan yirik kelishuvlar umumiy majlis a`zolari tomonidan ma`qullanishi talab etiladi.

Jamiyatning umumiy a`zolarining kamida 10 foiz ovozigga ega a`zosi talabi bilan ijro rahbariyati navbatdan tashqari yig`ilish chaqirishga majbur.

MCHJ va QMJ egalarining boshqaruvdagi ishtirokida "Mas`uliyati cheklangan va qo`shimcha mas`uliyatli jamiyatlar to`g`risida"gi Qonunning 8-moddasi amaliy instrument hisoblanadi. Unga muvofiq, jamiyat nizom

jamg`armasida kamida 10 foiz ulushga ega a`zosi sudga murojaat qilib, jamiyatdan o`z majburiyatlarini buzayotgan, yoki o`zining harakatlari bilan jamiyat faoliyatiga to`siq bo`layotgan yoxud qiyinlashtirayotgan a`zolari chiqarib yuborishni talab qilishi mumkin.

Jamiyatning joriy faoliyatini boshqarish uchun uning egalari direktorni saylashadi yoki tayinlashadi. U o`zi bilan imzolangan mehnat shartnomasi asosida jamiyat ishini boshqaradi. Bundan tashqari, nizomda ko`rsatilgan bo`lsa, jamiyat a`zolari ijro organi kollegiyasi - boshqaruvni shakllantirishlari mumkin. Unga nafaqat jamiyat egalari kirishi mumkin. Shu bilan, MCHJ va QMJ ishtirokchilari hissador hamda jamiyat faoliyatining muhim jihatlarini aniqlab beruvchi, ammo bevosita biznesni yuritmaydigan shaxslarga taqsimlanishi mumkin.

MCHJ va QMJ a`zosi o`z ulushini sotishi yoki nizom jamg`armasidagi hissasini boshqa biror usulda jamiyatning bir yoki bir necha a`zosiga taqdim etishi mumkin. Bunda, mazkur bitimga aloqasi yo`q ishtirokchilarning roziligi talab qilinmaydi. Shu bilan birga, o`z ulushini jamiyat nizomida taqiqlanmagan bo`lsa, uchinchi shaxsga berish mumkin. Bu holatda jamiyat ishtirokchilari va jamiyatning o`zi sotilayotgan ulushni uchinchi shaxsga taklif etilgan narxda xarid qilish borasida imtiyozli huquqqa ega. Shu boisdan ham hissasini sotuvchi ishtirokchi boshqa ishtirokchilarni va jamiyatning o`zini hissasini sotishga qilgan qarori va narxidan yozma ravishda ogoh etadi. Jamiyatning boshqa a`zolari yoki jamiyatning o`zi birinchi bo`lib xarid qilish huquqidan foydalanishdan bosh tortsa, hissa uchinchi shaxsga sotilishi mumkin.

Aksiyadorlik jamiyati (AJ) – yirik biznesni tashkil etishga mos keladi.

Ustunligi: cheklangan mas`uliyat, qo`shimcha mablag`larni jalb qilishning oddiyliigi.

Kamchiligi: aksiyadorlar soni ko`p bo`lganida mulkdorlar tomonidan boshqarish qiyin bo`ladi. O`zbekistondagi o`ziga xosliklar – qimmatli qog`ozlarning past likvidligi, kuchli huquqiy muvofiqlashtirilganlik, ko`plab ichki tuzilmalarni shakllantirish zarurligi, kuzatuv kengashi, reviziya komissiyasi, ichki audit va boshqalar.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik. O`zbekiston Respublikasi Soliq kodeksining 18-moddasiga asosan, yakka tartibdagi tadbirkor tadbirkorlik faoliyatini yuridik shaxs tashkil etmagan holda, mustaqil ravishda, o`ziga mulk huquqi asosida tegishli bo`lgan mol-mulk negizida, shuningdek, mol-mulkka egalik qilish va (yoki) undan foydalanishga yo`l qo`yadigan o`zga ashyoviy huquq asosida amalga oshiruvchi jismoniy shaxs hisoblanadi.

Yakka tartibdagi tadbirkor O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi tomonidan belgilangan tartibda xodimlarni yollashga haqli.

Yakka tartibdagi tadbirkorlar O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2011 yil 7 yanvardagi “Yakka tartibdagi tadbirkorlar yuridik shaxs tashkil etmasdan shug`ullanishi mumkin bo`lgan faoliyat turlari ro`yxatini tasdiqlash to`g`risida”gi 6-sonli qarori bilan tasdiqlangan ro`yxatga muvofiq 76 ta hamda O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yil 28 martdagi “Xalq badiiy hunarmandchiliklari va amaliy san`atini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to`g`risida”gi PF-3588-sonli Farmoni bilan tasdiqlangan 25 ta faoliyat turi bilan shug`ullanishlari mumkin.

O`zbekiston Respublikasi Soliq kodeksining 375-moddasiga muvofiq, faoliyatning bir necha turi bilan shug`ullanuvchi soliq to`lovchilar qat`iy belgilangan soliqni faoliyatning har bir turi uchun mazkur turdagi faoliyatga nisbatan belgilangan stavkalar bo`yicha alohida-alohida to`laydilar.

O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2015 yil 31 iyuldagi 219-sonli qarori bilan tasdiqlangan “Xususiy tadbirkorlar tomonidan xodimlarni yollagan holda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish tartibi to`g`risida”gi Nizomga asosan, chakana savdo faoliyatini amalga oshiruvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar 1 nafar, hunarmandchilik faoliyatini amalga oshiruvchilar 3 nafargacha, maishiy xizmat ko`rsatuvchilar 3 nafargacha, faoliyatning boshqa turlarini amalga oshiruvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar 2 nafargacha xodimlarni yollashi mumkin.

Bunda, Axborotning kriptografik himoyasi vositalarini loyihalash, yaratish, ishlab chiqarish, sotish, ta`mirlash va ulardan foydalanish, konsert-tomosha

faoliyatini amalga oshirish, Veterinariya faoliyati, yuklarni avtomobil transportida tashish, o`simlik, hayvonlar va minerallardan tayyorlangan dorivor xom ashyoni etishtirish, yig`ishtirish, tayyorlash, qadoqlash va ulgurji sotish, rieltorlik faoliyati, ekskursiya xizmatlari ko`rsatish bo`yicha turizm faoliyatini amalga oshiradigan yakka tartibdagi tadbirkorlar faoliyatining asosiy turi bo`yicha yordamchi ishlarni bajarish uchun bir nafar xodimni yollashi mumkin.

O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2015 yil 31 iyuldagi 219-sonli qarori bilan tasdiqlangan “Xususiy tadbirkorlar tomonidan xodimlarni yollagan holda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish tartibi to`g`risida”gi Nizomga asosan, yakka tartibdagi tadbirkor yollangan xodimni hisobga qo`yish to`g`risida xodim bilan mehnat shartnomasi tuzilgan sanadan boshlab uch ish kunidan kechiktirmay soliq bo`yicha hisobga olish joyidagi davlat soliq xizmati organiga ariza taqdim etadi.

Arizaga quyidagilar ilova qilinadi:

- 1) yakka tartibdagi tadbirkor va xodim o`rtasida tuzilgan mehnat shartnomasining nusxasi;
- 2) xodimning 3x4 sm hajmdagi 2 dona fotosurati;
- 3) yollangan xodim pasportining nusxasi.

Fermer xo`jaligi. “Fermer xo`jaligi to`g`risida”gi Qonunning 5-moddasida fermer xo`jaligini tashkil etish shartlari keltirilgan. Unga binoan fermer xo`jaligi tanlov asosida, aksariyat hollarda mehnat resurslari ortiqchaligi sezilmayotgan erlarda va hududlarda tashkil etiladi.

Chorvachilik mahsuloti etishtirishga ixtisoslashtirilgan fermer xo`jaligi kamida 30 shartli bosh chorva moli bo`lgan taqdirda tashkil etiladi. Unga ijaraga beriladigan er uchastkalarining eng kam o`lchami bir bosh molga hisoblaganda Andijon, Namangan, Samarqand, Toshkent, Farg`ona va Xorazm viloyatlaridagi sug`oriladigan erlarda kamida 0,30 gektar, Qoraqalpog`iston Respublikasi va boshqa viloyatlardagi sug`oriladigan erlarda kamida 0,45 gektar, sug`orilmaydigan (lalmikor) erlarda esa kamida 2 gektarni tashkil etadi.

Dehqonchilik mahsuloti etishtirishga ixtisoslashtirilgan fermer xo'jaliklariga ijaraga beriladigan er uchastkalarining eng kam o'lchami paxtachilik va g'allachilik uchun kamida 10 gektar, bog'dorchilik, uzumchilik, sabzavotchilik va boshqa ekinlarni etishtirish uchun kamida 1 gektarni tashkil etadi.

2.1-iloava.

Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish sxemasi

Bosqichlar	Sub'ektlar	Tadbirlar	Bajarish muddatlari
1-bosqich	Ariza beruvchilar	1. So'rovnoma Internet jahon axborot tarmog'i orqali rasmiylashtirilganda: firma nomini tanlash - yuridik shaxslar uchun; so'rovnomanini tegishli ma'lumotlar ko'rsatilgan holda elektron shaklda rasmiylashtirish; davlat bojini to'lash.	Ariza beruvchining xohishiga ko'ra
		2. Ro'yxatdan o'tkazuvchi organga o'zi kelib murojaat qilinganda: davlat bojini to'lash; tegishli qog'oz hujjatlarning asl nusxalarini bir nusxada taqdim etish; ro'yxatdan o'tkazuvchi organning xodimi bilan birgalikda arizani to'ldirish.	real vaqt rejimida
2-bosqich	Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yishning avtomatlashtirilgan tizimi	1. Ma'lumotlarni tekshirish, tadbirkorlik sub'ektining noyob identifikatorini berish. 2. Ma'lumotlarni Tadbirkorlik sub'ektlari yagona davlat reestriga kiritish. 3. Ariza beruvchini tadbirkorlik sub'ekti davlat ro'yxatidan o'tkazilganligi to'g'risida xabardor qilish.	real vaqt rejimida (ariza topshirilgan paytdan boshlab 30 minutdan oshmagan vaqtda)

Qisqacha xulosalar

O`zbekistonda tadbirkorlik faoliyatining ishlab chiqarish, tijorat, moliya va maslahat tadbirkorligi kabi turlari keng rivoj topmoqda. Mamlakatimizda tadbirkorlikning yakka tartibdagi, xususiy, jamoa va aralash shakllari faoliyat yuritadi. Jamoa tadbirkorligi firmalar faoliyatida o`z ifodasini topadi. Firma – muayyan turdagi mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko`rsatishga ixtisoslashgan, bozordagi talab va taklifga ko`ra ish tutadigan, iqtisodiy jihatdan erkin va mustaqil korxonadir. Firmalarning turlari ko`p. Ularni

- xususiy firmalar;
- shirkat firmalari;
- davlat korxonalari;
- aralash firmalarga ajratish mumkin.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Tadbirkorlikning qanday turlarini bilasiz?
2. Ishlab chiqarish tadbirkorligining mohiyati nimadan iborat?
3. Tijorat tadbirkorligining mohiyatini tushuntirib bering.
4. Moliyaviy tadbirkorlikning faoliyat mohiyati nimadan iborat?
5. Konsalting nima? Uning istiqboli haqida gapirib bering.
6. Tadbirkorlikning qanday shakllarini bilasiz?
7. YAKka tadbirkorlik nima? U qanday turlarga bo`linadi?
8. Xususiy tadbirkorlik yakka tadbirkorlikdan nima bilan farq qiladi.
9. Aksiyadorlik jamiyatlari qanday turlarga bo`linadi?
10. Xolding kompaniyalari faoliyati to`g`risida gapirib bering?
11. Qanday korxonalar injiniring korxonasi hisoblanadi, ularning asosiy faoliyati nimalardan iborat?

3-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH

REJA:

- 3.1. Tadbirkorlik faoliyatining qonunchilik asoslari**
- 3.2. Tadbirkorlik faoliyatini ro`yxatdan o`tkazish tartibi**
- 3.3. Tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlarini litsenziyalash**

3.1. Tadbirkorlik faoliyatining qonunchilik asoslari

Mustaqillikning dastlabki yillaridanoq respublikamizda tadbirkorlikni doimiy ravishda himoya qilish va qo`llab-quvvatlashni nazarda tutuvchi aniq maqsadga yo`naltirilgan islohotlar olib borilmoqda. Tadbirkorlikni rivojlantirish zarurati, avvalmbor, barqaror iqtisodiy o`shishga erishish, iqtisodiyotning real sektorini katta hajmdagi investitsiyalar bilan ta`minlash, iqtisodiyotdagi jadal o`zgarishlarni rag`batlantirish, aholi daromadlarining o`shishi va boshqalarga asoslanadigan yangi bosqichdagi iqtisodiy islohotlarning mazmun mohiyatidan kelib chiqadi. Tadbirkorlikning davlat tomonidan qo`llab-quvvatlanayotgani haqiqiy bozor munosabatlarning tarkib topishiga, mahsulot va ko`rsatiladigan xizmatlar sifatini oshishini ta`minlaydigan raqobatning rivojlanishiga yordam beradi.

Aslida tadbirkorlik faoliyatining qonunchilik asoslari qaysilar, biznesni ro`yxatdan o`tkazish tartibi qanday va ruxsat beruvchi xujjatlar qaysilar kabi savollarga quyida javob topishimiz mumkin.

Tadbirkorlik faoliyati bu tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari tomonidan qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshiriladigan, tavakkal qilib va o`z mulkiy javobgarligi ostida foyda olishga qaratilgan faoliyatdir.

Tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari esa belgilangan tartibda ro`yxatdan o`tgan hamda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirayotgan yuridik va jismoniy shaxslar hisoblanadi.

Bugungi kunda yurtimizda tadbirkorlik faoliyatining quyidagi asosiy tashkiliy-huquqiy shakllarini ko`rishimiz mumkin:

- Xususiy korxonalar;
- Oilaviy korxonalar;
- Fermer xo`jaligi;
- Dehqon xo`jaligi (yuridik shaxs tashkil etgan holda);
- Xo`jalik shirkati;
- Mas`uliyati cheklangan yoki qo`shimcha mas`uliyatli jamiyat;
- Aksiyadorlik jamiyati;

Yurtimizda iqtisodiyotni erkinlashtirish, tadbirkorlikni jadal rivojlantirishga qaratilgan keng qamrovli normativ-xuquqiy baza yaratilib, tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari qonuniy mustaxkamlab qo`yildi.

Shunga muvofiq ravishda, tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari belgilangan tartibda o`z huquq va majburiyatlariga ega bo`lib ular quyida keltirilgan.

Tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari quyidagilarga haqli:

- qonun hujjatlarida taqiqlanmagan har qanday faoliyatni amalga oshirishga;
- yuridik shaxs bo`lgan boshqa tadbirkorlik sub`ektlarining muassislari (ishtirokchilari) bo`lishga;
- mulk huquqi asosida o`ziga tegishli bo`lgan mol-mulkka egalik qilishga, undan foydalanish va uni tasarruf etishga;
- o`z faoliyati yo`nalishlarini, tovarlar (ishlar, xizmatlar) etkazib beruvchilarni va o`z tovarlarining (ishlarining, xizmatlarining) iste`molchilarini mustaqil ravishda tanlashga;
- tadbirkorlikdan cheklanmagan miqdorda daromad (foyda) olishga,
- bundan tovarlar (ishlar, xizmatlar) bozorida ustun mavqeni egallab turgan tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari mustasno;
- o`z tovarlarini (ishlarini, xizmatlarini), ishlab chiqarish chiqindilarini bozor

konyunkturasidan kelib chiqib, mustaqil ravishda belgilanadigan narxlar va tariflar bo'yicha yoki shartnoma asosida realizatsiya qilishga, qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollar bundan mustasno;

- barcha ishlab chiqarish xarajatlarining o'zni qoplab, soliqlar va boshqa majburiy to'lovlar to'langanidan keyin qolgan daromadni (foydani) erkin tasarruf etishga, sud tartibidagi majburiy undiruv hollari bundan mustasno;

- kreditlar olishga, boshqa yuridik va jismoniy shaxslarning pul mablag'larini hamda o'zga mol-mulkini shartnoma shartlari asosida jalb etishga, shu jumladan binolarni, inshootlarni, uskunalarni va o'zga mol-mulkni olishga va (yoki) tekin, ijaraga (lizingga) olishga hamda ularni tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishga yo'naltirishga;

- tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishga qonun hujjatlariga muvofiq boshqa huquqlarga ham ega bo'lishi mumkin.

Tadbirkorlik faoliyati sub'ektlari majburiyatlari:

- o'zlari tuzgan shartnomalardan kelib chiqadigan majburiyatlarni bajarishi;

- soliqlar va boshqa majburiy to'lovlarni to'lashi;

- mehnat shartnomasi (kontrakt) bo'yicha ishlayotgan shaxslarning mehnat haqini qonun hujjatlarida Mehnatga haq to'lash yagona tarif setkasining birinchi razryadi bo'yicha belgilangan miqdordan oz bo'lmagan miqdorda belgilashi, ular bilan o'z vaqtida hisob-kitob qilishi, shuningdek ish beruvchi sifatida o'z fuqarolik javobgarligini sug'urta qilishi;

- mehnatni muhofaza qilish hamda xavfsizlik texnikasi, ekologiya, sanitariya va gigiena sohasidagi qonun hujjatlari va normativ hujjatlar talablariga rioya etishi;

- raqobat to'g'risidagi va iste'molchilarning huquqlarini himoya qilish haqidagi qonun hujjatlari talablariga rioya etishi;

- realizatsiya qilinadigan mahsulot va xizmatlar uchun sertifikatlariga ega bo'lishi;

- joylashgan eri (pochta manzili) va boshqa rekvizitlari o'zgarganligi

to'g'risida tegishli davlat organlarini o'z vaqtida xabardor qilishi;

- buxgalteriya, tezkor va statistika hisobini qonun hujjatlari talablariga muvofiq yuritishi;

- o'z faoliyati to'g'risidagi hisobotlarni tegishli davlat organlariga belgilangan tartibda va muddatlarda taqdim etishi shart.

Yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan tadbirkorlik sub'ektlarining farqi:

Yuridik shaxs maqomiga ega	Yuridik shaxs maqomiga ega emas
<ul style="list-style-type: none">• Odam yollash huquqiga ega• Asosiy vositalar hisoboti majburiy• Yo'nalishi turlicha• Ta'sisчилari bir yoki bir nechta• Soliq tushumdan to'lanadi• Ustav fondi bo'lishi mumkin• Muhr, shtamp, hisob raqam majburiy	<ul style="list-style-type: none">• Odam yollash huquqiga ega emas• Asosiy vositalar hisoboti ixtiyoriy• Yo'nalishi bitta• Bitta ta'sischi• Qattiy belgilangan soliq• Ustav fondi yo'q• Muhr, shtamp, hisob raqam ixtiyoriy

Jismoniy shaxslar yuridik shaxs tashkil etmagan holda birgalikdagi tadbirkorlik faoliyatini oilaviy tadbirkorlik, oddiy shirkat va dehqon xo'jaligi shakllarida amalga oshirishi mumkin.

Jismoniy shaxslar yakka tartibdagi tadbirkorlar sifatida davlat ro'yxatidan o'tganidan keyingina birgalikdagi tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun tuziladigan oddiy shirkat shartnomasining taraflari bo'lishi mumkin.

Quyidagilar kichik tadbirkorlik sub'ektlari hisoblanadi:

- yakka tartibdagi tadbirkorlar;

- ishlab chiqarish tarmoqlaridagi, band bo'lgan xodimlarining o'rtacha yillik soni ko'pi bilan yigirma kishi;

- xizmat ko`rsatish sohasidagi va ishlab chiqarish bilan bog`liq bo`lmagan boshqa tarmoqlardagi, band bo`lgan xodimlarining o`rtacha yillik soni ko`pi bilan o`n kishi;

- ulgurji, chakana savdo hamda umumiy ovqatlanish tarmoqlaridagi, band bo`lgan xodimlarining o`rtacha yillik soni ko`pi bilan besh kishi bo`lgan mikrofirmalar;

- qonun hujjatlarida nazarda tutilgan engil, oziq-ovqat sanoatidagi va qurilish materiallari sanoatidagi, band bo`lgan xodimlarining o`rtacha yillik soni ko`pi bilan ikki yuz kishi;

- metallga ishlov berish va asbobsozlik, yog`ochsozlik, mebel sanoatidagi, shuningdek qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa sanoat-ishlab chiqarish sohalaridagi, band bo`lgan xodimlarining o`rtacha yillik soni ko`pi bilan yuz kishi;

- mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg`i-energetika va kimyo sanoati, qishloq xo`jaligi mahsulotlari etishtirish va ularni qayta ishlash, qurilish hamda qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa sanoat-ishlab chiqarish sohalaridagi, band bo`lgan xodimlarining o`rtacha yillik soni ko`pi bilan ellik kishi;

- fan, ilmiy xizmat ko`rsatish, transport, aloqa, xizmat ko`rsatish sohalari (sug`urta kompaniyalaridan tashqari), savdo va umumiy ovqatlanish hamda ishlab chiqarish bilan bog`liq bo`lmagan boshqa sohalardagi, band bo`lgan xodimlarining o`rtacha yillik soni ko`pi bilan yigirma besh kishi bo`lgan kichik korxonalar kiradi.

3.2. Tadbirkorlik faoliyatini ro`yxatdan o`tkazish

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar jarayonida tadbirkorlik sub`ektlarini ro`yxatdan o`tkazish va ruxsatnomalar berish mexanizmlarini zamon talablariga moslash, takomillashtirish masalalari ham e`tibordan chetda qolayotgani yo`q. Ma`lumki, mamlakatimiz qonun hujjatlariga muvofiq, har qanday tadbirkorlik sub`ekti davlat ro`yxatidan o`tishi shart.

Tadbirkorlik faoliyati sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish tegishli davlat organi tomonidan **“Bir darcha”** prinsipi bo`yicha va qoida tariqasida, xabardor qilish asosida, qonun hujjatlarida belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Ro`yxatdan o`tkazuvchi organlar ariza beruvchini tadbirkorlik faoliyati sub`ekti sifatida davlat ro`yxatidan o`tkazishni uni tashkil etish maqsadga muvofiq emas degan vajlar bilan rad etishga yoki unga qonun hujjatlarida nazarda tutilmagan qo`shimcha talablarni belgilashga haqli emas.

Amaldagi qonunchilikka ko`ra, tadbirkorlik sub`ektlarini ro`yxatdan o`tkazuvchi organlar quyidagilardir:

- O`zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi,
- Qoraqalpog`iston Respublikasi Adliya vazirligi,
- viloyat adliya boshqarmalari,
- tuman (shahar) Davlat soliq inspeksiyalari,
- tumanlar (shaharlar) hokimliklari huzuridagi tadbirkorlik sub`ektlarini

ro`yxatdan o`tkazish inspeksiyalari.

Tadbirkorlik sub`ektlarini yuridik shaxs sifatida ro`yxatdan o`tkazish uchun ariza beruvchi (muassis yoki qonun hujjatlariga muvofiq muassislar tomonidan vakil qilib tayinlangan shaxs) ro`yxatdan o`tkazuvchi organga ariza-xabarnoma taqdim etadi.

Davlat ro`yxatidan o`tkazish to`g`risidagi ariza-xabarnomaga quyidagi hujjatlar ilova qilinadi:

- davlat tilidagi ta`sis hujjatlarining belgilangan tartibda notarial tasdiqlangan ikki asl nusxasi, bunda davlat korxonalarini negizida tashkil etilgan aksiyadorlik jamiyatlari uchun ta`sis hujjatlarining notarial tasdiqlanishi talab etilmaydi (yuridik shaxsni davlat ro`yxatidan o`tkazuvchi organga taqdim etiladigan ta`sis hujjatlari: ustav yoki ta`sis shartnomasi va ustav yoki faqat ta`sis shartnomasi; bunda mas`uliyati cheklangan hamda qo`shimcha mas`uliyatli jamiyatlar uchun ta`sis shartnomasi va ustav; to`liq va kommandit shirkatlar uchun esa faqat ta`sis shartnomasi; aksiyadorlik jamiyatlari, xususiy korxonalar, fermer xo`jaliklari hamda yuridik shaxs bo`lgan dehqon xo`jaliklari uchun faqat ustav);

- davlat bojining yoki ro`yxatdan o`tkazish yig`imining belgilangan miqdori to`langani haqidagi bank to`lov hujjati (dehqon xo`jaliklari, shuningdek, davlat korxonalarini negizida tashkil etiladigan aksiyadorlik jamiyatlaridan tashqari);

- bir xil yoki adashtirish darajasida o`xshash bo`lgan firma nomi mavjud emasligi haqidagi ma`lumotnomaning asl nusxasi;

- uch nusxada muhr va shtamp eskizlari ilova qilinadi.

Yuqorida sanab o`tilganlar har qanday xo`jalik yurituvchi sub`ektni davlat ro`yxatidan o`tkazish uchun taqdim etiladi. Biroq amaldagi qonunchilik bo`yicha tashkil etilayotgan xo`jalik yurituvchi sub`ektning xususiyatidan kelib chiqqan holda ro`yxatdan o`tkazuvchi organga qo`shimcha hujjatlar ham taqdim etilishi lozim.

Yakka tadbirkorni davlat ro`yxatidan o`tkazish uchun taqdim etiladigan ariza-xabarnomaga quyidagi hujjatlar ilova qilinishi lozim:

- 3x4 sm o`lchamdagi ikkita fotosurat;

- ro`yxatdan o`tkazish yig`imining belgilangan miqdori to`langani to`g`risidagi bank to`lov hujjati;

- uch nusxada muhr va shtamp eskizlari (yakka tadbirkor xohishiga ko`ra);

- pasport nusxasi.

Yuridik shaxs bo`lmagan dehqon xo`jaliklarini davlat ro`yxatidan o`tkazish uchun taqdim etiladigan ariza-xabarnomaga quyidagilar ilova qilinadi:

- tuman hokiminingdehqon xo`jaligini yuritish uchun er uchastkasi ajratib berish to`g`risidagi qarori;

- muhr va shtamp eskizlari uch nusxada (ariza beruvchining xohishiga ko`ra);

- pasport nusxasi.

Taqdim etilgan hujjatlarning to`g`riligi va qonun hujjatlariga taqdim etilgan ta`sis hujjatlarining muvofiqligi uchun muassis (lar) javobgar bo`ladilar. Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish uchun davlat boji to`lanadi.

Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish rad etilishi hammumkin. Bunga:

- tegishli bo`lmagan ro`yxatga olish organiga murojaat qilish;

- belgilangan hujjatlarningto`liqhajmdataqdimetilmagani;

- ta`sis hujjatlari va muhr hamda shtamp eskizlarida ko`rsatilgan firma nomining bir xil yoki adashtirish darajasida o`xshash bo`lgan firma nomi mavjud emasligi haqidagi ma`lumotnomada ko`rsatilgan firma nomiga mos kelmasligi;

- ta`sis hujjatlari va muhr hamda shtamp eskizlarida ko`rsatilgan tashkiliy-huquqiy shaklning O`zbekiston qonun hujjatlarida nazarda tutilgan tashkiliy-huquqiy shakl turlariga mos kelmasligi;

- ta`sis hujjatlarida qonun hujjatlari bilan taqiqlangan faoliyat turlarining ko`rsatilishi. Shuningdek, davlat ro`yxatidan o`tkazishda qonun hujjatlari bilan ustav fondining miqdori bo`yicha talablar o`rnatilgan tadbirkorlik sub`ektlari – yuridik shaxslarni davlat ro`yxatidan o`tkazishni rad etish uchun qo`shimcha ravishda ta`sis hujjatlarida ko`rsatilgan ustav fondi miqdorining qonun hujjatlari bilan tegishli tadbirkorlik sub`ektlari uchun belgilangan ustav fondi miqdoriga mos kelmasligi asos bo`lishi mumkin.

Yuridik shaxslarga yuridik shaxsning davlat ro`yxatidan o`tkazilgani to`g`risidagi guvohnoma va ro`yxatdan o`tkazuvchi organning muhri bilan tasdiqlangan, “ro`yxatdan o`tkazildi” degan belgi qo`yilgan ta`sis hujjatlarini, shuningdek, muhr va shtamp eskizi bilan birgalikda muhr va shtamp tayyorlashga ruxsatnomani beradi. Yakka tartibdagi tadbirkor yoki yuridik shaxs bo`lmasdan tashkil etiladigan dehqon xo`jaligiga esa yakka tartibdagi tadbirkorning va yuridik shaxs bo`lmasdan tashkil etilgan dehqon xo`jaligining davlat ro`yxatidan o`tkazilgani to`g`risidagi guvohnomani, shuningdek, muhr va shtamp eskizi bilan (ularning xohishiga ko`ra) birgalikda muhr va shtamp tayyorlashga ruxsatnoma beradi.

Barcha zarur hujjatlar tadbirkorlik sub`ektiga bir vaqtda beriladi.

Tadbirkor sifatida davlat ro`yxatidan o`tkazilganingiz to`g`risidagi guvohnomani olgach va bankda hisob-raqam ochgach, o`z faoliyatingizni amalga oshirishga kirishishingiz mumkin.

O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2017 yil 9 fevraldagi 66-son Qarori va O`zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish va hisobga qo`yish tizimini

takomillashtirish to`g`risida” 2016 yil 28 oktyabrdagi PQ-2646-son qarorini amalga oshirish chora-tadbirlari to`g`risida”gi Qarorining 1-ilovasi “**Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish tartibi to`g`risida**” nizomda Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish bo`yicha yanada batafsil ma`lumotga ega bo`lishingiz mumkin.

3.3. Tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlarini

litsenziyalash

Litsenziya - litsenziyalovchi organ tomonidan yuridik yoki jismoniy shaxsga berilgan, litsenziya talablari va shartlariga so`zsiz rioya etilgani holda faoliyatning litsenziyalanayotgan turini amalga oshirish uchun ruxsatnoma (huquq) dir.

Litsenziyalash sohasini davlat tomonidan tartibga solishni O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi hamda litsenziyalovchi organlar amalga oshiradi.

Faoliyatning litsenziyalanadigan turlari jumlasiga amalga oshirilishi fuqarolarning huquqlari va qonuniy manfaatlariga, sog`lig`iga, jamoat xavfsizligiga zarar etkazishi mumkin bo`lgan hamda tartibga solib turilishi litsenziyalashdan tashqari usullar bilan amalga oshirilishi mumkin bo`lmagan faoliyat turlari kiradi.

Shuni ham aytib o`tish joizki, 2017 — 2021 yillarda O`zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo`nalishi bo`yicha Harakatlar strategiyasida elektron hukumat tizimini yanada rivojlantirish masalasiga alohida e`tibor qaratilgan. Xususan, “Faol tadbirkorlik, innovatsion g`oyalar va texnologiyalarni qo`llab-quvvatlash yili”da 2018 - 2021 yillarga mo`ljallangan tegishli dastur ishlab chiqilishi belgilangan. Joriy yilning o`zida “Litsenziya” portali ishga tushirilishi ko`zda tutilayapti, notarial xizmatlar avtomatlashtiriladi hamda soddalashtiriladi. Eksport-import operatsiyalari bo`yicha ruxsat beruvchi hujjatlarni bir xillashtirish davom ettiriladi.

Qisqacha xulosalar

Tadbirkorlik faoliyati bu tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari tomonidan qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshiriladigan, tavakkal qilib va o`z mulkiy javobgarligi ostida foyda olishga qaratilgan faoliyatdir.

Tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari esa belgilangan tartibda ro`yxatdan o`tgan hamda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirayotgan yuridik va jismoniy shaxslar hisoblanadi.

Tadbirkorlik faoliyati sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish tegishli davlat organi tomonidan **“Bir darcha”** prinsipi bo`yicha va qoida tariqasida, xabardor qilish asosida, qonun hujjatlarida belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Litsenziya - litsenziyalovchi organ tomonidan yuridik yoki jismoniy shaxsga berilgan, litsenziya talablari va shartlariga so`zsiz rioya etilgani holda faoliyatning litsenziyalanayotgan turini amalga oshirish uchun ruxsatnoma (huquq) dir.

Litsenziyalash sohasini davlat tomonidan tartibga solishni O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi hamda litsenziyalovchi organlar amalga oshiradi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Yangi korxonani tashkil qilish qanday bosqichlardan iborat?
2. Tashkil etilmoqchi bo`lgan shaxsiy korxonalarining qanday turlarini bilasiz?
3. Tashkil etilayotgan korxonaning texnik-iqtisodiy asoslanishi (TIA) nimalardan iborat?
4. Tadbirkorlik faoliyatining qonunchilik asoslari deganda nimalarni tushunasiz?
5. Tadbirkorlik faoliyatini ro`yxatdan o`tkazish tartibini ayting.
6. Tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlarini litsenziyalash qanday amalga oshiriladi?

4-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARIDA MARKETING FAOLIYATINI TASHKIL ETISH

REJA:

- 4.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida marketingning ahamiyati**
- 4.2. Tadbirkorlik faoliyatida bozor segmentatsiyasining mohiyati va o`ziga xos xususiyatlari**
- 4.3. Bozor imkoniyatlarida biznesdagi kuchli tomonlarning muvofiqligi**
- 4.4. Kichik biznes va tadbirkorlik tizimida reklama faoliyatini tashkil etish**

4.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida marketingning ahamiyati

Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida qaror qabul qilish va uni ishlab chiqishda kichik biznes va tadbirkorlikning samarali vositasi hamda asosi bo`lib marketing hisoblanadi. Marketing elementlarining paydo bo`lishi 17 asrning o`rtalariga borib taqaladi. Bu davrgacha tovarlarni natural ayirboshlashni turli shakllari paydo bo`ladi, keyinchalik marketing faoliyatini birinchi elementlari, ya`ni reklama, narx, sotish kabilarni rivojlanishi kuzatildi.

Marketing tushunchasi bozor sohasini har qanday faoliyati bilan bog`liqdir, shu bois marketing so`zini tarjimasini va kelib chiqishi keltiriladi (ing. **Market** – bozor ma`nosini anglatadi).

Marketing bu nafaqat falsafa, fikrlash tarzi va iqtisodiy tafakkur yo`nalishi, ammo ayrim firma, kompaniya, tarmoq va butun iqtisodiyot bo`yicha amaliyot faoliyati hamdir.

Marketingni mohiyati iste`molchilar talabiga mos, tovarni ishlab chiqarish va xizmat ko`rsatish va unga talab, ishlab chiqarish imkoniyatlarini mo`ljallashdan iborat. Bunda faol marketingdan samarali foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi.

Marketing falsafiy ma`noda fikrlash tarzini mujassamlashtiradi.

Umuman olganda, marketingga quyidagicha ta`rif berishimiz mumkin: marketing - ehtiyoj va muhtojlikni ayriboshlash orqali qondirishga qaratilgan inson faoliyatining turidir. Marketing vujudga kelishining asosiy sabablaridan biri bu ishlab chiqarish hajmining ortib borishi, yangi tarmoqlarning vujudga kelishi, tovar turlarining ko`payishi va tadbirkorlar o`rtasida mahsulotni sotish muammosining vujudga kelishidir.

Marketing quyidagilarni o`rgatadi:

- bozorni o`rganishni;
- uni taqsimlashni;
- tovarlarni joylashtirishni;
- marketing siyosatini olib borishni;
- tovar siyosatini;
- narx siyosatini;
- taqsimot siyosatini;
- siljitish (yo`naltirish) siyosatini;

- yuksalish, qo`shimcha xizmatlarni (Plus) - (bunga marka, sotishdan keyingi xizmat, kafolat va texnik yordam, etkazib berish, assortiment, shaxsiy iste`mol va boshqalarni kiritish mumkin).

Marketing korxonalarining bozorda ishlash uslubi, bozor metodologiyasi bo`lib, iste`molchilar va ularning talab istaklarini o`rganish, ularga mos tovarlar yaratish, narx belgilash, tovarlarni etkazib berish, taqdim etish, sotish, xizmat ko`rsatishni uyushtirish usullari, vositalari, tartib-qoidalari majmui hisoblanadi.

Marketingning asosiy tamoyillari:

- bozorni bilish;
- unga moslashish;
- bozorga ta`sir o`tkazish.

Xulosa qilib aytganda, marketingning mohiyati va maqsadlaridan quyidagicha asosiy tamoyillari kelib chiqadi:

- iste`molchilarga yo`naltirilgan tamoyil, ya`ni iste`molchi shohdir;

- istiqbolga yo`naltirilgan tamoyil, ya`ni sub`ekt faoliyati istiqbolga yo`naltirilgan bo`lishi zarur;
- pirovard ko`rsatkichga erishishga yo`naltirilgan tamoyil, ya`ni bozor hissasini, foydani oshishi va hokazolar.

4.2. Tadbirkorlik faoliyatida bozor segmentatsiyasining mohiyati va o`ziga xos xususiyatlari

Marketingni boshqaruv tizimida bozor segmentatsiyasi muhim ahamiyatga ega va bozorda talabni o`rganish yoki marketologlar atamasi bilan aytganda **“Iste`molchini tahlil etish”**- bozorlar holatini tahlil etishdagi birinchi bosqich hisoblanadi. U uch tarkibiy qismga bo`linadi: *bozor segmentatsiyasi; iste`molchi talabi sabablarini o`rganish; qondirilmagan ehtiyojlarni aniqlash.* Bozor segmentatsiyasi talabni qondirishga tabaqalangan holda yondashuvga, tovarlarning turi, sifati va miqdoriga ko`ra har xil talab qo`yadigan iste`molchilarni guruhlariga ajratishda turli mezonlar qo`llashga asoslanadi, ya`ni bozor bir jinsli hodisa tarzida emas, balki ayrim-ayrim segmentlar majmui tarzida, har bir segment doirasida alohida o`ziga xos bir talab namoyon bo`ladigan hodisa tarzida olib qaraladi.

Bozorda xaridorlarning ma`lum bir tovarga bo`lgan talablari xilma-xildir, har bir xaridorning o`zining didi bor. Xaridorning talabi, xohishi, ehtiyoji, turmush tarzi, tovar sotib olishdagi xulq-atvori haqidagi ma`lumotlar samarali marketing tadbirlari ishlab chiqish va amalga oshirish imkoniyatlarini vujudga keltiradi. Ya`ni bozor segmentatsiyasi xaridorlarning talabiga muvofiq tovarni taklif etilishini va tovarga talabni qatilyligini ta`minlaydi.

Demak, xaridorlarning tovarlarni sotib olishdagi xulq-atvorlari, talabi va tovarlarga munosabatidagi xususiyatlariga qarab, guruhlariga ajratishni **“Bozor segmentatsiyasi”** deyiladi.

Segmentlarga ajratish mezonlarini tanlash ko`p jihatlardan tovar yoki xizmatning turiga, shuningdek korxonada bozor faoliyatida hal qilmoqchi bo`lgan masalaga bog`liq.

Sanoat tovarlari va keng iste`mol tovarlari uchun tanlov mezonlari bir-biridan juda keskin farq qiladi. Rejalashtirish ehtiyojlariga juda mos keladigan maqbul mezon tovarni bozorda joylashtirish masalalariga umuman to`g`ri kelmasligi mumkin. Mabodo muayyan mezon xaridorlar o`rtasida paydo bo`lgan farqlarni izohlab berishga imkon bermasa, unda boshqa mezonni kiritish va to bu farqlarni ravshan aniqlashga qadar tadqiqotlarni davom ettirish lozim.

Bozorni segmentlash orqali, xo`jalik yurituvchi sub`ekt quyidagi maqsadlarni ko`zlaydi:

- iste`molchilarni hoxish va talabini maksimal ravishda hisobga olish;
- tovarni (xizmatni) va xo`jalik yurituvchi sub`ektning raqobatbardoshligini ta`minlash;
- xo`jalik yurituvchi sub`ektning harajatlarini optimallashtirish;
- xo`jalik yurituvchi sub`ektning marketing strategiyasini samaradorligini oshirish;
- raqobatchilardan xolis bo`lgan segmentlarga ketish.

Segmentlashning asosiy maqsadi bozordagi xatti-harakatlarni o`rganib, ularning obrazini (modelini) va kelajakdagi ehtiyoj talablarni tasavvur qilishdan iborat.

Makrosegmentlash bozorlarni hududlar, mamlakatlar bo`yicha ularning sanoatlashuviga qarab bo`lishni ko`zda to`tadi.

Mikrosegmentlash esa bir mamlakat iste`molchilarini yanada batafsilroq mezonlar bo`yicha guruhlariga bo`ladi.

Bozor segmentatsiyasining tamoyillari quyidagilardir:

- geografik tamoyil;
- psixografik tamoyil;
- demografik tamoyil;
- xulq-atvor tamoyili;
- xolat tamoyili.

Geografik tamoyil orqali bozorni joylashuvi, aholining soni va zichligi, tijorat faoliyatining tuzilishi, regionni rivojlanish dinamikasi, inflyatsiya darajasi, huquqiy cheklashlar hisobga olinadi.

Psixografik tamoyil natijasida hayot tarzi, shaxsning tipi, jamoat holati kabi hisobga olinib, turmush tarzi shaxsning o'z faoliyatida, qiziqishlarida, qattiyatida va e'tiqodlarida o'z aksini topadi. Shaxsning turi esa hayotdan mamnun, melanholik, o'zgaradek ish ko'ruvchi, o'zbilarmon va boshqa hislatlarda ega bo'lishi mumkin.

Demografik tamoyillarda oilani soni va sifat tarkibi, oilaning hayotiylik sikli bosqichi, daromadlilik darajasi, mashg'ulot turi, ma'lumoti, millati kabilar inobatga olinadi hamda bozor segmentatsiyasining asosiy tamoyillaridan biri hisoblanadi.

Xulq-atvor tamoyili orqali xarid qilishga yo'l, foydalanuvchi maqomi, iste'mol jadalligi, bog'lanib qolish darajasi, tovar haqida ma'lumot berish, tovarga bo'lgan munosabati hisobga olinadi.

4.3. Bozor imkoniyatlarida biznesdagi kuchli tomonlarning muvofiqligi

Marketing ijodiy jarayon bo'lib, maqsadi xaridorlar ehtiyojlarini foyda qilish orqali qondirish hisoblanadi. Marketingga yo'naltirilgan tashkiloti o'zini o'rab turgan muhitga hamma jihatlari nuqtai nazaridan o'zaro munosabatlarda ijodiy yondashish yo'llarini izlaydi.

Marketingdagi ijodiyot faqatgina marketing aloqalari jarayonlari bilan chegaralanmasligi kerak. Biznes faoliyatida xaridorlar kimlar oxirgi iste'molchi kimligini bilgani holda o'rtadagi vositachilar kim bo'lishini puxta aniqlab olish zarur.

Biznesda har qanday o'sishning turli xil ko'rinishlari va ehtiyojlari xizmat ro'yxati bo'yicha vaqti-vaqti bilan o'z-o'ziga tanqidiy baho berish nazaridan ko'rib chiqilishi, nima maqsadda amal qilayotganidan egallab turgan holatini auditdan o'tkazish kerak. Shunga muvofiq ularning:

- Strengths (kuchli tomonlari);
- Weakness (kuchsiz tomonlari);
- Opportunities (imkoniyatlari);
- Threads (xavf-xatarlari) bozorda egallab turgan joyi ko`rinishini aytish mumkin.

Puxta strategiyaga ega bo`lganlar barcha maqsadlari, kontekstlari va biznes siyosatida barcha elementlarni SWOT bilan uyg`unlashtirish uchun imkoniyat izlaydilar. Ko`pgina omadli tadbirkorlar o`z muvaffaqiyatlarini bozorning haqiqiy ehtiyojlarini aniqlab olganliklari bilan bog`lashadi, shu bilan birga ular potensial xaridorlar va bozor imkoniyatlari bilan birga, o`zlarining kuchli tomonlaridan ham omilkorlik bilan foydalanadilar. Sotuvchining o`z professional strategiyasidan ko`zlangan maqsadi “Joyida o`tiruvchi” tadbirkor ko`zlangan maqsad bilan bir xil: o`ylash, tuzish, ishlab chiqish (yoki sotib olish) va mahsulotni bozorda sotish, qisqasi:

- xaridorning haqiqiy ehtiyojlarini qondirish;
- biznesning real-kuchli tomonlarini ishga solish kabi.

Bozorni o`rganish strategiyasi. Tadbirkorlik faoliyatida olib borilayotgan izlanishlar natijasida umumiy bozor uchun marketing tadqiqotlarini alohida guruhlar uchun o`tkazish maqsadga muvofiqdir. Ushbu izlanishlar asosan “Maqsadli bozor” deb yuritiladi.

Tadbirkor uchun bozorni o`rganishga yo`naltiriladigan moliyaviy mablag`lar chegaralangan. Shuning uchun maqsadli bozorni o`rganish, tadqiq qilish jarayonida asosan bir yoki bir necha bozor segmentlariga nisbatan marketing tadqiqotlarini olib borish maqsadga muvofiq. Bozorni o`rganishning bunday usuli marketing faoliyatida ko`proq iste`molchilarga xizmat ko`rsatish, talabni qondirish va bozor hajmiga o`z ulushini oshirishdan iborat. Tadbirkorlik faoliyati bozor muhitida uchraydigan ehtiyojlarni yangi mahsulotlar va xizmatlar bilan qondirish orqali amalga oshiriladi.

Bozordagi iste'molchilarning ehtiyojlarini to'liq tadqiq qilib bo'lgandan keyin esa bozor muhitidagi quyidagi omillarni rivojlantirish orqali maqsadga erishish mumkin:

- sotish startegiyasi;
- iste'molchilarga xizmat ko'rsatish rejasi;
- tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy ahvoli rejasi;
- mahsulotlarni va xizmatlarni etkaib berish rejasi;
- targ'ibot va tashviqot rejasi;
- qadoqlashni to'g'ri amalga oshirish;
- bozorga kirib borish rejasi.

4.4. Kichik biznes va tadbirkorlik tizimida reklama faoliyatini tashkil etish

Reklama ingliz tilidan olingan bo'lib **“Qichqirmoq”** ma'nosini anglatadi. Reklama faoliyati insoniyat tarixida oldi-berdi jarayonlarining boshlanishi bilan tarkib topgan desak noto'g'ri bo'lmas.

Reklamaning bozordagi sotuv va xaridorlar hamda tovar va xizmatlar bo'yicha keskin raqobatchilar bilan aloqasi quyidagi tushunchani shakllantiradi. Reklama - reklama beruvchi tomonidan tarqatilgan ma'lumotlarning har xil matnlarini, u foydalangan tahlil yoki boshqa vositalardan qat'iy nazar, shu jumladan, bosma, nashr qilish yo'li bilan, efirga uzatish orqali iste'molchilarni ommaviy o'rganish, foydalanish yoki etkazish maqsadida uchinchi shaxslarga nisbatan reklama beruvchi to'g'risida uning tovarlari, ularning xususiyat, ishlab chiqarish sharoitlari va boshqa holatlar to'g'risida, shu maqsadlarning reklama beruvchi, uning tovarlarga bo'lgan qiziqishini shakllantirishga yoki ushlab turishga xizmat qiluvchi, bozorda ularning raqobatbardoshligini oshirishga qaratilgan harakatdir.

O'zbekiston Respublikasi bozor munosabatlariga o'tishning dastlabki bosqichlarida reklama aholining import tovarlarga bo'lgan ehtiyojlarini, jumladan hisoblash va orgtexnikalar, bank, birja, sug'urta kompaniyalari xizmatlari,

mamlakatda va uning tashqarisida biznes maktablarida o`qitish, biznes bo`yicha o`quv metodik qo`llanmalari to`g`risida barcha ommaviy axborot vositalari orqali aholiga ma`lumotlarni etkazishdan iborat edi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini reklamaviy qo`llab-quvvatlash zaruriyati va asosiy maqsadlarini asoslashingiz shuningdek, “Reklama xarakteridagi qanday tadbirlarni rejalashtiryapsiz va nima maqsadda?” degan savollarga javob berishingiz lozim.

Bir variant sifatida ushbu bo`limning quyidagi tarkibini ko`rib chiqish taklif etiladi.

Tadbirkorning real moliyaviy imkoniyatlari va reklama kompaniyalari o`tkazish tajribasi rejalashtirilayotgan marketing maqsadlariga erishish uchun uning imidj reklamasi va siz e`tibor bergan tovar reklamasini ushlab turish uchun tavsiya etiladi.

Ushbu bo`limni tayyorlashda quyidagilarga e`tibor berish lozim:

1. Reklama vositalarining tanlanishi, reklama maqsadlariga to`g`ri kelishi kerak;
2. Reklamani faqat uning samaradorligini tekshirgan holda rejalashtirish va amalga oshirish lozim;
3. Reklama samaradorligini sotishning o`shishi bilan ayniqsa narxlar o`shishi yoki pasayishi, iqtisodiy holatning o`zgarishi kuzatilayotgan sharoitda o`lchab bo`lmaydi;
4. Reklamani joylashtirish mumkin qachonki potensial mijozlaringizni nimani ko`rishi, o`qishi va qaerga borishini bilsangiz;
5. Gazeta, radio, televideniya orqali tarqatilgan bir martalik reklama samara bermaydi;
6. Iste`molchilaringiz kimligini bilmay reklama qilish – pulni noto`g`ri va maqsadsiz sovrishdir.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda reklama faoliyatini tashkil qilish talabni ko`paytirishga, ushlab turishga yoki barqarorlashtirishga yordam beradi, hayot darajasini ko`tarish uchun rag`batlantiradi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda reklama faoliyatining asosiy vazifasi tovarlar va xizmatlarni kerakli joyda va kerakli vaqtda, kerakli iste`molchiga etkazib berishdan iboratdir. U faqatgina tovar va xizmatlarni iste`molchiga etkazib berish vositasi bo`lishi kerak. Reklama amaliyotida shuni esda tutish lozimki, reklama muvaffaqiyat qozonishi uchun u to`g`ri, haqiqatga mos bo`lishi, reklama qilinayotgan tovarning haqiqatdan ega bo`lgan sifatlarini ko`rsatishi kerak.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish uchun reklamaning quyidagi turlaridan foydalanish mumkin:

- ko`rgazma reklamalari;
- matbuotdagi reklama;
- bosma reklamalar;
- plakat-grafika reklamalari;
- kino reklamalari;
- radio reklamalari;
- yoritish reklamalari.

Reklama kommunikatsiya vositasi bo`lib, u tadbirkorning bevosita muloqot o`rnatilmagan potentsial xaridorlariga axborot uzatishiga imkon beradi. Tadbirkor reklama yordamida tovar harakatining imidjini yaratadi va sotuvchilar tomonidan hamkorlik orqali pirovard iste`molchilarda aniqlikni shakllantiradi.

Qisqacha xulosalar

Marketing ehtiyoj va muhtojlikni ayriboshlash orqali qondirishga qaratilgan inson faoliyatining turidir.

Marketing firmani uzoq muddatli, yuqori darajani foyda olishi niyatida faqat iste`molchiga qaratilgan maqsadli ishlab chiqarish va sotish faoliyati hisoblanadi.

Bozorni o`rganish, bilish va ishlab chiqarishni boshqarish bugungi kunga kelib, har bir tadbirkorning eng asosiy vazifalardan biri bo`lib qolmoqda. Mamlakatimiz bozor iqtisodiyotiga o`tish munosabati bilan tadbirkorlikka keng yo`l ochib berilganligi, yurtimizda faoliyat ko`rsatayotgan ko`plab firma va

korxonaga uchun, ishlab chiqarishni boshqarish, mahsulot sotish yo`llarini, maqsad va vazifalarini marketing asosida tashkil etishi uchun sharoitlar yaratildi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Marketing tushunchasini mazmuni nimadan iborat?
2. Marketing tushunchasini tadbirkorlik tushunchasi bilan bog`liqligi va farqi nimadan iborat?
3. Marketingni maqsadi nimadan iborat?
4. Bozorni segmentlash deganda nimani tushunasiz?
5. Bozorni segmentlashni qanday turlarini bilasiz?
6. Maqsadli segmentni tanlash deganda nimani tushunasiz?
7. Marketing tadqiqotlari qanday tashkil etiladi?

5-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI REJALASHTIRISH

REJA:

5.1. Biznes-rejaning mohiyati

5.2. Biznes-rejaning vazifalari

5.3. Biznes-rejani tayyorlash bosqichlari

5.4. Biznes-reja tuzilmasi

5.1. Biznes-rejaning mohiyati

Biznesni rejalashtirish bo`yicha xorijiy adabiyotlar oqimining o`shishi ushbu sohaga ma`lum bir aniqlik kiritib, uning ilmiy-uslubiy asoslarini boyitdi. Ayrim mualliflar fikr va mulohazalarini keltirib o`tishga harakat qilamiz.

Masalan, yuqorida aytib o`tilgan “Bir lahzada tayyorlanuvchi biznes-reja” asarida bu savol asosan yakka tartibda o`z biznesini ochish niyatida bo`lgan shaxslarga yo`naltirilgandir. Unda, xususan, “Biznes-reja korxonangiz gullab-yashnashi uchun kerakli yo`lni tanlab olishingizga xizmat qiluvchi hujjatdir. Biznesingiz bilan bog`liq bo`lgan eng ahamiyatli holat bu menejmentdir. Qisqasi bu – Siz” degan mulohaza oldinga suriladi.

Edvard Blekvellning “Qanday biznes-reja tuzish” asarida ko`rsatilishicha: **“Biznes-reja bank yoki boshqa moliyaviy muassasalardan pul olish kerak bo`lganda, shuningdek, aksiyalar emissiyasida foydalaniluvchi rejadir”**.

1998 yilda V.P.Gruzinov muharrirligi ostida nashr qilingan “Korxonalar iqtisodiyoti” darsligida qayd etilishicha: “Biznes-reja biron-bir tijorat loyihasini amalga oshirish yoki yangi korxonalar yaratish uchun mo`ljallangan asoslangan hatti-harakatlar yig`indisini ifodalovchi hujjatdir”⁴. 1996 yilda V.L.Gorfinkel va E.M.Kupryakova muharrirligi ostida chiqarilgan xuddi shunday kitobda aytiladiki “Tadbirkorlik biznesining asosiy maqsadi foyda olishdir. Ko`zda tutilgan bitimni rejalashtirishda avvalo qanday summa olishga umid qilish va loyiha umuman

⁴ Экономика предприятия. Под ред. проф. Грузинова В.П. - М.: «ЮНИТИ», 1998.

kutilayotgan miqdorda foyda keltirishga qodirligiga ishonch hosil qilish lozim”⁵.

5.2. Biznes-rejaning vazifalari

Biznes-reja quyida keltirilgan uchta asosiy funksiyalarni bajarishga bog`liq degan fikr ham mavjud:

- biznes yuritish konseptsiyasini ishlab chiqish;
- korxonada faoliyatining amaldagi natijalarini baholash;
- pul mablag`larini jalb qilish zarurligini asoslab berish.

Yuqorida keltirilgan sharhdan ko`rinib turibdiki, biznes-rejani tuzish zarurati ayrim hollarda o`z biznesini yaratish bilan, ikkinchi holda bank yoki boshqa moliyaviy muassasadan pul olish niyati bilan, uchinchi holda esa tijorat loyihasini amalga oshirish, yangi korxonada yaratish zarurati bilan asoslanadi.

Biznes-reja **birinchidan**, korxonaning barcha bo`lim va xizmatlari majburiyatlari va javobgarligini aniqlashga imkon beradi, **ikkinchidan**, ularni korxonada istiqboli bilan shug`ullanish hamda korxonada maqsadlarini va ularga erishish yo`llarini aniqlashga majbur qiladi, **uchinchidan**, korxonada faoliyatining muhim yo`nalishlari bo`yicha ko`rsatkichlarni belgilab beradi, **to`rtinchidan** esa, korxonaning bozordagi kutilmagan o`zgarishlarga yanada moslashuvchan va tayyor qilib qo`yadi.

5.3. Biznes-rejani tayyorlash bosqichlari

Xo`jalik amaliyotining dalolat berishicha, umuman rejalashtirish, va xususan biznesni rejalashtirish ikki bosqichda amalga oshiriladi. **Birinchi bosqichda** biznes-rejaning loyiha varianti ishlab chiqilib, unda o`tgan yilda erishilgan natijalar tahlili va kelgusi yillar uchun o`z imkoniyatlarini baholash hisobiga dastlabki hisob-kitoblar amalga oshiriladi. Biznes-reja barcha hisob-kitoblarda belgilangan texnologik jarayonlarga, ichki zahiralardan to`liq foydalanishga asoslanishi hamda zarur hollarda tashkiliy va texnik-iqtisodiy tadbirlar bilan mustahkamlanishi lozim.

⁵ Экономика предприятия. Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. –М.: «ЮНИТИ», 1996.

Ikkinchi bosqich - bu biznes-rejani yakuniy ishlab chiqish va uni korxonaning rasmiy hujjati sifatida tasdiqlashdir. Aynan shu sifatda biznes-reja huquqiy kuchga ega bo`lib, turli idora va muassasalarga, xususan, banklardan moliyaviy resurslar olish uchun taqdim etilishi mumkin. Agar uni ishlab chiqish o`z navbatida korxonaning ishlab chiqarish va iqtisodiy (moliyaviy) strategiyasini ishlab chiqishga imkon beruvchi marketing tadqiqotlari va bozor tahliliga asoslansa to`g`ri bo`lur edi.

Ayrim mutaxassislar bitta biznes-rejaning ikki xil ko`rinishga ega bo`lishini – hamkorlar, investorlar, aksiyadorlarga taqdim etiluvchi **rasmiy biznes-reja** va korxonahabariyati va uning komandasi uchun tuzilgan **ishchi biznes-rejani** tavsiya qiladilar.

Ishchi biznes-reja xuddi rasmiy biznes-reja kabi tartibda va xuddi shu bo`lim va nomlardan iborat bo`lib, tavsiya qiluvchilarning fikricha, quyidagi vazifalarni bajarishga xizmat qilishi lozim:

1. Rasmiy biznes-rejaning muhimligini tushunish.
2. Yangi tadbirkorlik ishini boshlashdan ancha avval bajariluvchi hatti-harakatlar dasturini aniqlash.
3. Yuzaga kelishi mumkin bo`lgan muammolar variantlarini detalli ko`rib chiqish.
4. Ichki va tashqi tavakkalchiliklarni baholash.
5. Bozor muhitidagi doimiy o`zgarishlarni hisobga olgan holda ish holati nazoratini amalga oshirish.

Biznes rejani shakllantirishni yangi korxonani tashkil etish yoki korxonahabariyatiga muhim o`zgartirish kiritish g`oyasi bir necha bosqichlarda amalga oshiriladi. Ularni turli darajada yiriklashtirish yoki detallashtirish mumkin.

Biznes-rejani tayyorlashning birinchi bosqichida korxonahabariyati missiyasi (korxonahabariyat falsafasi) – xo`jalik sub`ektining qisqacha ta`rifi, uning maqsadlari, burchi, faoliyat sohalari, harajat me`yorlari va mintaqahabariyatning ijtimoiy vazifalarini xal etishdagi o`rni aniqlanadi.

Korxonada tamoyillari o'z ichiga oladigan talablar quyidagilar:

- mahsulot (ish, xizmatlar) va bozorga talablar;

- boshqaruvga talablar - motivatsiya tizimi, qarorlar qabul qilish, nazorat, yutuqlarni baholash va x.k.;

- xodimlarga talablar - ijodiy fikrlash, mas'uliyatni o'z zimmasiga olish, motivlar, unumdorlikni baholash va x.k.;

- tashqi muhitga talablar - xaridorlar, ta'minotchilar, investorlar, raqobatchilar, jamiyat, davlat.

Uchinchi bosqich – biznes-reja maqsadlarini ishlab chiqish. Maqsad- bu korxonaning kelgusidagi ko'zda tutilgan, istalgan xolati.

Biznes tizimida maqsad quyidagi beshta funksiyani bajaradi:

- tashabbus - firmaning hozirgi va ko'zda tutilgan, istalgan xolatini, harakatlar motivlarini taqqoslash, solishtirish.

- qarorlar qabul qilish mezonlari - axborotlar va muqobillarni tanlash, biznesdagi ustivor yo'nalishlarni baholash;

- boshqarish vositalari - harakatlarni boshqaruvchi talablar, biznes yo'nalishlarini aniqlash;

- muvofiqlashtirish - qarorlar qabul qiluvchi shaxslar o'rtasida nizosiz munosabatlarni ta'minlash, maxsuslashtirilgan bo'linmalar ishlarini moslashtirish, muvofiqlashtirish.

Nazorat - bu xo'jalik faoliyatining joriy holati ko'rsatkichlarini maqsadlar bilan taqqoslash, solishtirish.

Missiyadan farqli ravishda maqsadlar korxonada faoliyatining bir muncha aniq yo'nalishlarini aks ettiradi (5.1-jadval).

Korxonada missiyasi va maqsadlari orasidagi farqlanish

Ko`rsatkichlar	Missiya	Maqsadlar
1.Vaqt mezonlari	Kelajakda intilish mavjud, lekin vaqt bo'yicha cheklanishlar yo'q va joriy holatga bog'liq emas.	Doimo amalga oshirish muddatlarini ko'zda tutadi.
2.Axborotni yo'naltirilganligi	Korxonaning tashqi muxitga - iste'molchilar, jamiyat, mintaqa, manfaatlari qadriyatlari va ustuvorliklariga yo'naltirilgan.	Ko'pincha firmaning ichki muxitiga yo'naltirilgan va resurslar, zahiralardan foydalanishni yaxshilashga yo'naltirilgan bo'ladi.
3.Ta'riflanish xususiyatlari	Umumiy atamalarda ifodalanadi va korxonada obrazini, uning markasini, ish usullarini yoritib beradi.	Ko'pincha faoliyat natijalarining aniq natijalarini aks ettiradi.
4.O'lchovlilik	Sifat jihatidan tasniflanadi, natijalarni nisbiy aks ettirish ustun turadi	Asosan miqdoriy o'lchovga ega bo'ladi, birlikda va ko'plikda ifodalanishi mumkin.

Har qanday korxonada murakkab ijtimoiy-iqtisodiy tizim sifatida ko'p maqsadli xarakterga ega.

Korxonada faoliyati davomida strategik maqsadlarni amalga oshirish bilan bir vaqtda ko'plab taktik va tezkor maqsadlarni ham hal etadi. Sof iqtisodiy maqsadlar bilan ijtimoiy, texnikaviy va tashkiliy vazifalar chambarchas bog'liqdir. Maqsadlarni tuzilmalarga ajratish turli xil jihatlar bo'yicha amalga oshirish mumkin (5.2-jadval).

Korxonalar maqsadlarining taxminiy tasnifi

№	Tasniflash belgilari	Maqsadlar guruhlarini	
1	Mazmuni (predmeti)	Iqtisodiy Tashkiliy Siyosiy Ishlab chiqarish	Ijtimoiy Texnologik Ilmiy Estetik Psixologik
2	O`lchami	Maksimum Ko`p emas	Minimum Kam emas
3	Rejalashtirish miqyoslari	Uzoq muddatli (strategik) O`rta muddatli (taktik)	Qisqa muddatli (tezkor)
4	Harakatlar sohasi	Global Regional Oliy Oraliq	Milliy Lokal (mahalliy) Yo`ldosh(qo`shimcha) Quyi
5	Ierarxiya darajasi	Korxonalar	Tuzilmaviy bo`linma
6	O`zaro munosabatlar	Komplementar Indeferent	Raqobatli
7	O`lchamlilik	Miqdoriy	Sifat jixatdan (o`lchovsiz)
8	Yo`naltirilganlik	Tijorat	Notijorat (ijtimoiy)
9	Muxit	Ichki	Tashqi
10	Sub`ekt	Individual (shaxsga yo`naltirilgan)	Guruhga (kollektivga) yo`naltirilgan

Maqsadlar aniq tushunarli bir ma`noda tushuniladigan bo`lishi va korxonaning kelajakdagi xolatini aks ettiruvchi atamalar orqali ta`riflanishi kerak. Shuning uchun maqsadlarni ishlab chiqarishda uning mazmuni va shakliga qo`yiladigan talablarni e`tiborga olish lozim.

Korxonaning maqsadlari faoliyat turining xususiyatlariga ko`ra biznes-rejada taxminan quyidagicha belgilanishi mumkin:

- jamiyat talablariga mos keluvchi tovar va xizmatlarni etkazib berish;
- tarmoqda va bozorda etakchi mavqelarga erishish;

- biznesni rivojlantirish uchun zaruriy mablag`larni jamg`arish;
- bozordagi ulushni _____% ga oshirish;
- ishlab chiqarilayotgan mahsulot sifatini oshirish;
- mijozlarga xizmat ko`rsatishning me`yoriy muddatlarini _____ kuniga (soatga) qisqartirish;
- yangi sotish bozorlariga _____yilgacha chiqish;
- mahsulot birligiga qilinadigan xarajatlarni _____%ga kamaytirish;
- yangi mahsulot va xizmatlari turlarini o`zlashtirish.

To`rtinchi bosqichda biznes-rejaning har bir bo`limini ishlab chiqish uchun zaruriy axborotlarni to`plash amalga oshiriladi. Bu rejalashtirishning eng muhim sermehnat qismi hisoblanadi. Axborotlar manbai sifatida tarmoqning maxsus axborotnomalaridan, loyiha tashkilotlari me`yorlaridan, tahlil bilan shug`ullanuvchi maxsus firma xizmatlaridan, statistika idoralari materiallaridan, maxsus tadqiqotlar va kuzatishlardan, yuqori malakali iqtisodchilardan, maslahatchilardan hamda korxonaning ichki muhiti va o`z ishini yaxshi biladigan korxonada xodimlaridan foydalanish mumkin.

Rejalashtirishning **beshinch** bosqichi - bevosita biznes-reja bo`limlarini ishlab chiqish va uni yagona xujjat sifatida rasmiylashtirishdir.

5.4. Biznes-reja tuzilmasi

Hamma korxonalar bir xil emasligi sababli ularning har biri uchun biznes-rejani ishlab chiqish bo`yicha detalli tavsiya berishning imkoni yo`q. Shunday bo`lsada, zamonaviy iqtisodiyot fanida biznes-rejaning taxminiy tuzilmasi ishlab chiqilgan bo`lib, quyida uning ayrim variantlari keltirilgan (5.3-jadval).

Biznes-rejaning taxminiy tuzilmasi

I-variant	II-variant	III-variant	IV-variant	V-variant
1. Bo`lajak biznesni qisqacha ta`riflash.	1. Biznes-rejaga kirish.	1. Tanlangan biznes konsepsiyasi.	1. Kirish.	1. Firma imkoniyatlari (rezyume).
2. Bozor.	2. Biznesni identifikatsiyalash.	2. Ayni paytdagi vaziyat.	2. Korxonani ta`riflash.	2. Tovar (xizmat) turlari.
3. Xodimlar malakasi va tajribasi, mavjud moliyaviy vositalar.	3. Maqsad.	3. Yaratilayotgan korxonaga tavsifnomasi	3. Mahsulotni ta`riflash.	3. Tovar (xizmat) sotuv bozori.
4. Taklif qilinayotgan mahsulotning ustunliklari.	4. Biznesni ta`riflash.	4. Boshqaruv.	4. Marketing rejasi.	4. Sotuv bozorida raqobat.
5. Bo`lajak biznesni tashkil qilish.	5. Bozor.	5. Bozor tahlili va tadqiqotlari.	5. Ishlab chiqarish rejasi.	5. Marketing rejasi.
6. Kelajakka nazar.	6. Raqobat.	6. Marketing harakatlari	6. Tashkiliy reja va menejment.	6. Ishlab chiqarish rejasi.
7. Moliyaviy vazifalar.	7. Menejment	7. Ishlab chiqarish rejasi.	7. Moliyaviy reja.	7. Tashkiliy reja.
8. Pul mablag`laridan foydalanish.	8. Xodimlar.	8. Tavakkalchilikni baholash.	8. Loyiha samaradorligi.	8. Firma faoliyatining huquqiy ta`minoti.
9. Ilova.	9. Joylashuv.	9. Moliyaviy reja.	9. Ilova.	9. Tavakkalchilikni baholash va sug`urtalash.
10. Biznes tarixi.	10. Moliyaviy ma`lumotlar.			10. Moliyaviy reja.
	11. Hisobot.			
	12. Qisqacha mazmun (rezyume).			

Keltirilgan variantlardan ko`rinib turibdiki, biznes-rejaning qat`iy tartibga solingan tuzilmasi mavjud emas. Biroq biznes-rejalarning har bir turi uchun xarakterli bo`limlar mavjud bo`lib, ularda tanlangan biznes (ishlab chiqarish) konsepsiyasi, taklif qilinayotgan mahsulot yoki xizmatning o`ziga xosliklari, marketing va menejment, tavakkalchilikni baholash, moliyaviy ta`minot va natijalar aks ettiriladi. Qabul qilingan har bir biznes-reja tuzilmasi quyidagi

savollarga javob berishi lozim: ishlab chiqarishni nimadan yoki qanday boshlash kerak, ishlab chiqarishni qay tarzda samarali tashkil qilish mumkin, ilk daromad (foyda) qachon olinadi, investorlar va kreditorlar bilan qanchalik tez hisob-kitob qilish mumkin, tavakkalchilik darajasi va uni kamaytirish imkoniyatlari qanday.

Qisqacha xulosalar

Biznes-reja **birinchidan**, korxonaning barcha bo`lim va xizmatlari majburiyatlari va javobgarligini aniqlashga imkon beradi, **ikkinchidan**, ularni korxonada istiqboli bilan shug`ullanish hamda korxonada maqsadlarini va ularga erishish yo`llarini aniqlashga majbur qiladi, **uchinchidan**, korxonada faoliyatining muhim yo`nalishlari bo`yicha ko`rsatkichlarni belgilab beradi, **to`rtinchidan** esa, korxonaning bozordagi kutilmagan o`zgarishlarga yanada moslashuvchan va tayyor qilib qo`yadi.

Korxonada faoliyati davomida strategik maqsadlarni amalga oshirish bilan bir vaqtda ko`plab taktik va tezkor maqsadlarni ham hal etadi. Sof iqtisodiy maqsadlar bilan ijtimoiy, texnikaviy va tashkiliy vazifalar chambarchas bog`liqdir.

Biznes-rejaning qat`iy tartibga solingan tuzilmasi mavjud emas. Biroq biznes-rejalarning har bir turi uchun xarakterli bo`limlar mavjud bo`lib, ularda tanlangan biznes konsepsiyasi, taklif qilinayotgan mahsulot yoki xizmatning o`ziga xosliklari, marketing va menejment, tavakkalchilikni baholash, moliyaviy ta`minot va natijalar aks ettiriladi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Biznes-reja nima?
2. Biznes-rejaning mazmunini ochib bering.
3. Biznes-rejaning tuzilishi qanday, u qanday bo`limlardan iborat?
4. Biznes-rejani tuzishning birinchi bosqichida nimalar aks etadi.
5. Biznes-rejaning vazifalari nimalardan iborat?
6. Biznes-rejani tayyorlash bosqichlariga tushuncha bering.

6-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARIGA XIZMAT KO`RSATUVCHI BOZOR INFRATUZILMALARI

REJA:

6.1. Davlat xizmatlari agentligi va uning faoliyati

**6.2. Turli muhandislik va muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga
ulanish tartibi**

6.3. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli

6.4. Bankda milliy va xorijiy valyutadagi hisobvaraqa ochish

6.5. Bankdan kredit olish shartlari va tartibi

6.1. Davlat xizmatlari agentligi va uning faoliyati

Davlat xizmatlari ko`rsatish tizimini izchillik bilan takomillashtirish aholi hayot sifati, investitsiya iqlimi, ishchanlik muhitini yaxshilash va biznesni rivojlantirishning eng muhim shartlaridan biri hisoblanadi.

Bu borada qilinayotgan say-harakatlardan biri 2018 yil 1 yanvardan tadbirkorlik sub`ektlariga **“Yagona darcha”** tamoyili bo`yicha davlat xizmatlari ko`rsatish yagona markazlari O`zbekiston Respublikasi Prezidentining tuman (shahar) lardagi Xalq qabulxonalarida huzurida faoliyat yurituvchi Davlat xizmatlari markazlariga aylantirilganidir.

Bu davlat xizmatlari ko`rsatish sohasida **“Fuqarolar emas, hujjatlar harakatlanadi”** degan muhim tamoyilni joriy etish imkonini beradi.

Xususan, mazkur sohadagi davlat siyosatini amalga oshirishga mas`uliyat yuklangan alohida davlat organi – Davlat xizmatlari agentligi hududiy bo`linmalari bilan tashkil etildi. Bu amalga oshirilayotgan islohotlarning uyg`unligi va izchilligini ta`minlaydi, davlat xizmatlarini sifatli bajarish uchun vakolatli organlar va tashkilotlarning javobgarligini oshiradi. Shu bilan birga, aholiga davlat xizmatlarini ko`rsatish sohasida boshqaruvni amalga oshirishning aniq tashkiliy - institutsional asoslarini shakllantirish ta`minlanmoqda.

Shuningdek, 2018-2020 yillarda joriy etilishiga qarab Davlat xizmatlari markazlarida **“Yagona darcha”** tamoyili bo`yicha ko`rsatiladigan 58 ta davlat xizmatining ro`yxati tasdiqlandi. Ularning qatorida uy-joylarning suv ta`minoti, kanalizatsiya, issiqlik ta`minoti va boshqa muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga ulanish, yakka tartibda uy-joy qurishni amalga oshirishga ruxsatnoma, turar joyi bo`yicha ro`yxatga olish (propiska), ro`yxatdan chiqarish va hisobga qo`yish, turli arxiv ma`lumotnomalari, patentlar, guvohnomalar va rasmiy hujjatlar dublikatlarini olish kabi aholining talabi yuqori bo`lgan xizmatlar mavjud.

Shuni ham aytish joizki, hozirgi kunda nafaqat tadbirkorlar, balki aholiga qulayliklar yaratish maqsadida yagona interaktiv davlat xizmatlari portalida, jumladan, belgilangan tartib-taomillarni buzganlik uchun shikoyat bildirish, tadbirkorni murojaat qiluvchining mobil telefon raqami orqali identifikatsiya qilish maqsadida ro`yxatga olish, muhandislik-kommunikatsiya texnologiyalariga ulanish uchun ariza berish, tadbirkorlik sub`ektlariga o`zimizda ishlab chiqarilgan avtomobil transporti vositalarini xarid etish uchun ariza berish, ko`chmas mulkka bo`lgan huquqni ro`yxatga olish maqsadida arizani rasmiylashtirish singari xizmatlar joriy qilingan.

6.2. Turli muhandislik va muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga ulanish tartibi

Quyida turli muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga ulanish tartiblari keltirilgan.

Tadbirkorlik sub`ektlarini “Foydalanishga tayyor holda elektr tarmoqlariga ulash” shartlari.

Elektr tarmoqlariga ulanish uchun taqdim etilishi kerak bo`lgan hujjatlar:

- ariza;
- tadbirkorlik sub`ektining elektr qurilmasini tasniflovchi ma`lumotlar;
- er uchastkasining M 1:500 masshtabdagi topografik xaritasi.

Eslatma. Tadbirkorlik sub`ekti tomonidan 10 Kvt dan kam quvvat bilan “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida elektr tarmoqlariga ulanish to`g`risida ariza berilgan holatda:

- er uchastkasining M 1:500 masshtabdagi topografik xaritasini taqdim etilishi talab etilmaydi;

- tashqi elektr ta`minoti loyihasini ishlab chiqish talab etilmaydi;

- ariza tuman (shaharlar) ning elektr tarmoqlariga yo`naltiriladi (yuboriladi).

Davlat xizmati amalga oshirilgandagi to`lovlar:

- “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida elektr tarmoqlariga ob`ektning ulashiga shartnomaga muvofiq - “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida elektr tarmoqlariga ulanish tadbirkorlik sub`ektining ulanishi bilan bog`liq qurilish-yig`ish va ishga tushirish, sozlash, loyihalarni amalga oshirish uchun.

Eslatma. “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida elektr tarmoqlariga ulanish to`g`risidagi arizani ko`rib chiqish uchun to`lov undirilmaydi.

Tadbirkorlik sub`ektlarini suv ta`minoti va kanalizatsiya tarmoqlariga “Foydalanishga tayyor” shartlarida ulash.

Ruxsat guvohnomani birinchi bor olish uchun taqdim etilishi kerak bo`lgan hujjatlar:

- ariza;

- texnik shartlarni olish uchun tadbirkorlik sub`ektining suv iste`molini va oqova suv chiqarilishini ta`riflaydigan ma`lumotlar;

- er uchastkasining M 1:500 masshtabdagi topografik xaritasi;

- suv iste`moli turlariga ko`ra, shu jumladan yong`inni o`chirish turi bo`yicha batafsil ma`lumotlar keltirilgan ulanayotgan ob`ektning suv iste`moli va oqova suvni chiqarish balansi;

- ob`ektning maqsadi, uning balandligi va qavvatlari soni haqidagi ma`lumotlar.

Davlat xizmati amalga oshirilgandagi to`lovlar:

“Foydalanishga tayyor” shartlarida suv ta`minoti va kanalizatsiya tarmoqlariga ulash to`g`risidagi shartnomaga asosan-tadbirkorlik sub`ektini

“Foydalanishga tayyor” shartlarida suv ta`minoti va kanalizatsiya tarmoqlariga ulash bilan bog`liq bo`lgan loyihalashtirish, qurilish-montaj va ishga tushirish-sozlash ishlarini amalga oshirganlik uchun.

Eslatma. “Foydalanishga tayyor” shartlarida suv ta`minoti va kanalizatsiya tarmoqlariga ulanish to`g`risidagi arizani ko`rib chiqish uchun to`lov undirilmaydi.

Tadbirkorlik sub`ektlarini “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlari ostida gaz tarmoqlariga ulash.

Ruxsatnoma olish uchun taqdim etilishi kerak bo`lgan hujjatlar:

- ariza;
- tadbirkorlik sub`ektining gazdan foydalanadigan uskunasini xarakterlovchi ma`lumotlar.

Davlat xizmati amalga oshirilgandagi to`lovlar:

“Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida gaz tarmoqlariga ob`ektни ulashga shartnomaga muvofiq - “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida gaz tarmoqlariga ulanish tadbirkorlik sub`ektining ulanishi bilan bog`liq qurilish-yig`ish va ishga tushirish-sozlash, loyihalarni amalga oshirish uchun.

Eslatma. “Foydalanishga tayyor holda ulash” shartlarida elektr tarmoqlariga ulanish to`g`risidagi arizani ko`rib chiqish uchun to`lov undirilmaydi.

Tadbirkorlik sub`ektlarini “Foydalanishga tayyor holda ulash” sharti bilan issiqlik tarmoqlariga ulanish ruxsatnomasi olish:

Ruxsatnoma olish uchun taqdim etilishi kerak bo`lgan hujjatlar:

- ariza;
- qo`shimcha ma`lumotlar:
- markazlashtirilgan issiqlik tarmoqlariga ulanuvchi ob`ektни tavsiflovchi va ob`ektning issiqlik iste`moli hajmi;
- asboblari, materiallar va ishlar to`g`risida o`zi amalga oshirmoqchi va taqdim etmoqchi bo`lgan tadbirkorlik sub`ektlari shakli bo`yicha mazkur pasportning 2-ilovasiga muvofiq;

Eslatma. Issiqlik iste`moli hajmlari o`zgarmagan mavjud ob`ektlar qayta tiklanishi va qayta profillanishida, tadbirkorlik sub`ektlarini issiqlik ta`minoti

tarmoqlariga “Foydalanishga tayyor xolda topshirish” sharti bilan ulash uchun ariza berishi talab etilmaydi.

Davlat xizmati amalga oshirilgandagi to`lovlar:

Isiqlik ta`minoti tarmoqlariga “Foydalanishga tayyor xolda topshirish” (pod klyuch) sharti bilan ulanish to`g`risidagi shartnomaga muvofiq – tadbirkorlik sub`ektlarini issiqlik ta`minoti tarmoqlariga “Foydalanishga tayyor xolda topshirish” (pod klyuch) sharti bilan ulanishi bilan bog`liq loyihaviy, qurilish-montaj va ishga tushirish-sozlash ishlarini amalga oshirish uchun to`lov.

Eslatma. Isiqlik ta`minoti tarmoqlariga “Foydalanishga tayyor xolda topshirish” sharti bilan ulanish to`g`risidagi arizani ko`rib chiqish uchun to`lov undirilmaydi.

6.3. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli

Bozor iqtisodiyoti o`tilishi tufayli mamlakatda yangi moliyaviy siyosat ishlab chiqildi va hukumat tomonidan real hayotda amalga oshirilmoqda. Jamiyatdagi har bir iqtisodiy faoliyatning boshlanishi davlatning yaqindan turib bergan moliyaviy yordami tufayli rivojlanib, takomillashib boradi. Jumladan, kichik va xususiy tadbirkorlikni qo`llab-quvvatlashda banklarning rolini oshirib borishga alohida e`tibor beriladi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarining asosiy faoliyati banklar bilan chambarchas bog`liq bo`lib, ular olib borayotgan faoliyat – xom ashyoni sotib olish, ishlab chiqarilgan tovarlar, ko`rsatiladigan xizmatlarga haq to`lash, ishlovchilarni ish haqi bilan ta`minlash, turli toifadagi korxonalar, firmalar va boshqalar yuridik shaxslar bilan bo`ladigan iqtisodiy munosabatlar, ya`ni olingan foydadan, daromaddan soliq to`lash, transport, kommunal xizmatlar uchun to`lovlarning barcha turlari banklar orqali, o`z navbatida, olinadigan kreditlar va boshqa hisob-kitoblar ham banklar orqali amalga oshadi.

Shuni alohida ta`kidlash kerakki, mamlakatimiz mustaqillikka erishgunga qadar bank va banklar bilan bo`ladigan turli iqtisodiy munosabatlar unchalik

oshkora etilmas edi. Jahon xo`jaligining muhim xo`jalik yuritish qismi bo`lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarini barcha faoliyati banklar bilan bog`langanligi bugungi kunda hammaga ma`lumdir. Shuning uchun ham rivojlangan mamlakatlarda, masalan, AQSHda bank tizimining faoliyati nihoyatda rivojlangan bo`lib, tadbirkorlikning aktiv iqtisodiy faoliyat ko`rsatishida banklar barcha mulk shaklidagi korxonalariga kompleks ravishda xizmat ko`rsatadi.

Hozirgi bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari o`z faoliyatida turli banklar bilan muomalada bo`ladilar. Bu jarayon oldingilaridan farq qilgan holda ancha murakkab hisoblanadi, chunki oldingi jarayonlar, asosan, korxonalar orqali bank o`z faoliyatini olib borganligi bilan xarakterlanadi. Tadbirkorlik faoliyati shakllanishi tufayli banklar xususiy mulk egalari va kichik korxonalar faoliyati bilan bog`liq operatsiyalarni bajarishga o`z mablag`larini safarbar etib boradilar.

Tadbirkorlarning banklar bilan bo`ladigan operatsiyalarida ko`pgina erkinliklar berib qo`yilganligi shunda namoyon bo`lmoqdaki, xususiy tadbirkor o`z jamg`armasini O`zbekistonning turli banklaridagi o`z hisob schyotida saqlash, kredit va kassa operatsiyalarini bajarish huquqiga ega. Banklar bilan tadbirkorlar o`rtasidagi munosabatlarda amal qilayotgan qonunlarga va shartnomalarga asosan pul o`tkazish yo`li bilan hisob-kitoblar olib borish mumkin. Banklar tadbirkor schyotida pul mablag`lari, qimmatli qog`ozlar va boshqa muhim ahamiyatga ega bo`lgan hujjatlarni saqlashni kafolatlab beradi. Banklar tadbirkorlar va mijozlar bilan bo`ladigan operatsiyalarda pul egasi tomonidan topshiriq qog`ozi bankka kelib tushishi bilan 10-12 soat davomida keyingi operatsiyalarni bajarishi zarur.

Mulk egalari hisobiga pul o`tkazish shahar ichida 3 ish kunida, viloyat ichida 5 ish kunida, respublika ichida 10 ish kunida bajarilishi lozim. Agar bu qonun shartlari buzilsa, mijozga yillik foiz miqdorida bank jarima to`laydi. Bank mijozlarning arizasiga binoan ularga tegishli operatsiyalarni bajaradi. Banklar tadbirkorlarni Respublika Markaziy banki tomonidan kiritilgan o`zgarishlardan, qoidalardan ayniqsa, hisoblar bo`yicha naqd pulsiz tarzdagi operatsiyalar bo`yicha o`zgarishlardan xabardor qiladi. Bank mijozga kechikib o`tkazgan operatsiyalari

uchun, pulni noto`g`ri jo`natganligi uchun, aybdor sifatida, har bir kun uchun o`tkazilayotgan summaning 3 foizi miqdorida jarima to`laydi. Bankning aybi bilan hisob hujjatlari yo`qolsa, mijozga hujjatda ko`rsatilgan summaning har bir kuni uchun 3 foiz miqdorida jarima to`lanadi. Tadbirkor tomonidan bankka noto`g`ri ma`lumot berilgan bo`lsa, (masalan, pul o`tkazish bo`yicha mijozning adresi noto`g`ri ko`rsatilgan bo`lsa), mijoz belgilangan tartibda jarima to`laydi, agar shu hol takrorlansa, bank mijozga xizmat ko`rsatish faoliyatini to`xtatadi.

Tadbirkorlar bilan bank o`rtasida kredit berish bo`yicha bo`ladigan operatsiyalar ikki tomon o`rtasida imzolangan shartnoma asosida amalga oshiriladi. Operatsiyalarni muvaffaqiyatli bajarish uchun har bir tadbirkor "Banklar va bank faoliyati to`g`risida"gi O`zbekiston Respublikasi qonunlarini chuqur o`rganib, unga rioya qilishi lozim.

Bozor iqtisodiyotida tadbirkorlik korxonalarining hayoti va iqtisodiy faoliyati valyuta operatsiyalari bilan bog`liqligi ma`lum. Tadbirkorlik korxonalari tashqi iqtisodiy faoliyatini amalga oshirishda ham milliy valyuta, ham xorij valyutasida operatsiyalarni bajarishiga to`g`ri kelmoqda. Ayniqsa, tashqi savdo jarayonlari bevosita valyuta operatsiyalari bilan bog`liq.

Valyuta operatsiyalari valyuta kursi bo`yicha ikki tomon valyutasi nisbati solishtirilib amalga oshiriladi. Halqaro maydonda AQSH dollari valyuta kotirovkasida baza sifatida qabul qilingan. Boshqa mamlakatlar valyutasi, kurs bo`yicha, AQSH dollariga solishtirib boriladi. Dollar kursi abadiy bo`lmay, u ham o`zgarib turadi. Bu o`zgarish har kuni ham bo`lishi mumkin. Shuning uchun banklar kursni bank faoliyat boshlash yoki yopilish vaqtidagi kurslar bo`yicha hisob-kitob ishlari olib boradi. Valyuta kursining o`zgarib borishi haqida har hafta matbuotda jadval berib boriladi. Bu axborot tadbirkorlarning iqtisodiy faoliyatida muhim ahamiyatga ega. Valyuta operatsiyalarida asosiy o`rinni kredit, qimmatli qog`ozlar, valyutani foyda olish maqsadida sotib olish va sotish kabilar egallaydi. Xo`jalik yuritish jarayonida xususiy mulk egalari valyuta hisob-kitob schyotiga ega bo`lish huquqini olib, erkin tarzda valyutani sotib olishlari ham mumkin.

Tadbirkorlar ham, xorij firmalari va tadbirkorlari bilan savdo qilishi uchun valyutani erkin sotib olish huquqiga egadirlar.

Umuman, bozor iqtisodiyoti jahondagi rivojlangan mamlakatlarning muomaladagi valyutalarini mamlakat ichki bozorida harakat etishi uchun huquqiy imkoniyatlar yaratib beradi. Tadbirkorlar valyuta bilan bog`liq bo`lgan faoliyatlaridan samarali foydalanib, xorij valyutasiga yangi texnika va zamonaviy texnologiya harid qilib, ishlab chiqarish va xizmat ko`rsatish korxonalarida xizmat sifatini oshirishga, ishlab chiqarish sohasida sifatli tovarlar ishlab chiqarib, uni sotishdan katta foyda olish imkoniyatlariga ega bo`ladilar.

6.4. Bankda milliy va xorijiy valyutadagi hisobvaraqlar ochish

Ma`lumki, O`zbekiston Respublikasida mijoz (rezident va norezident) larga bank hisobvaraqlari ochish, hisobvaraqlar vaqtincha band qo`yish, uni qayta rasmiylashtirish va berkitish “O`zbekiston Respublikasi banklarida ochiladigan bank hisobvaraqlari to`g`risida”gi Yo`riqnoma talablari asosida tartibga solinadi.

Mazkur yo`riqnomaning 3-bandida yuridik shaxslarga bir yoki bir necha banklarda milliy va chet el valyutasidagi talab qilib olinguncha depozit hisobvaraqlari, shuningdek, jamg`arma, muddatli, ssuda va boshqa depozit hisobvaraqlarini ochish huquqi berilgan, 9-bandiga muvofiq esa, mijozlarga hisobvaraqlar ochish shu kunning o`zidayoq amalga oshirilib, Bank depozitorlarining Milliy axborotlar bazasi orqali O`zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo`mitasiga uzatilishi belgilangan.

Shuni ham ta`kidlash joizki, O`zbekiston Respublikasi Soliq kodeksining 84-moddasi o`ninchi qismiga ko`ra banklar yuridik shaxslar va yakka tartibdagi tadbirkorlarga faqat ular davlat soliq xizmatining tegishli organida hisobga qo`yilganligini tasdiqlovchi hujjatni ko`rsatgan taqdirdagina bank hisobvaraqlari ochishi mumkin.

Mijozlar banklarda quyidagi turdagi bank hisobvaraqlarini ochishlari mumkin:

- a) talab qilib olinguncha depozit hisobvaraqlari;

- b) jamg`arma depozit hisobvaraqlari;
- v) muddatli depozit hisobvaraqlari;
- g) ssuda hisobvaraqlari;
- d) boshqa depozit hisobvaraqlari.

Tadbirkorlik sub`ektning davlat ro`yxatidan o`rganidan so`ng birinchi marta milliy valyutada ochgan depozit hisobvarag`i uning asosiy depozit hisobvarag`i (bundan keyingi o`rinlarda asosiy hisobvaraq deb yuritiladi) hisoblanadi. Xo`jalik yurituvchi sub`ekt asosiy hisobvarag`ini ochgandan keyin milliy va chet el valyutasida ochadigan barcha depozit hisobvaraqlari uning ikkilamchi hisobvaraqlari hisoblanadi.

Ish haqi va unga tenglashtirilgan to`lovlar yuridik shaxsning asosiy hisobvarag`idan amalga oshiriladi, qonun hujjatlarida belgilangan hollar bundan mustasno.

Mijozlar tomonidan bank hisobvaraqlari ochilayotganda, bank hisobvarag`i shartnomasi tuziladi.

Bank hisobvarag`i shartnomasi bo`yicha yuzaga keladigan munosabatlar O`zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksi va boshqa qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi.

Bank hisobvarag`i shartnomasida bank mijozning hisobvarag`iga kelib tushayotgan mablag`larni hisobvaraqqa kirim qilish va uni kiritib qo`yish, mijozning hisobvaraqdagi mablag`larni tasarruf etish borasidagi topshiriqlarini ijro etish shartlari, bu boradagi mijoz hamda bank huquqlari va majburiyatlari, bank xizmatlari uchun to`lanishi lozim bo`lgan komissiyalar hamda boshqa shartlar belgilab olinadi.

Eslatma! Bank hisobvarag`i shartnomasida mijozlarning bank hisobvarag`iga kelib tushgan mablag`larni kiritib qo`yganlik uchun (kredit aylanmasi uchun) vositachilik haqi undirish borasida shart belgilanishi taqiqlanadi.

Hisobvaraqlar ochish uchun hujjatlar mijozning imzolar namunalari va muhr izi qo`yilgan varaqchasida ko`rsatilgan yoki mijozning ishonchnomasi asosida vakil qilingan shaxslar tomonidan shaxsan taqdim qilinadi.

Tadbirkorlik sub`ektlariga banklarda hisobvaraqlar ochish uchun eng kam oylik ish haqining 0,5 barobari, qishloq joylarda esa eng kam oylik ish haqining 0,1 barobari miqdorida haq olinadi.

Kichik biznes sub`ektlaridan tijorat banklarida milliy valyutada hisobvaraqlar ochganligi uchun haq olinmaydi.

Eslatma! Kichik tadbirkorlik sub`ektlari tomonidan O`zbekiston Respublikasi Davlat byudjetiga ularning hisobvaraqlaridan soliqlarni va boshqa majburiy to`lovlarni to`lashda banklar xizmatlari uchun to`lovlar undirilmaydi.

O`zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish va hisobga qo`yish tizimini takomillashtirish to`g`risida” 2016 yil 28 oktyabrdagi PQ-2646-son qarorini amalga oshirish chora-tadbirlari to`g`risida”gi va Vazirlar Mahkamasining 2017 yil 9 fevraldagi 66 - sonli qaroriga muvofiq xamda Markaziy bank Boshqaruvining qarori bilan O`zbekiston Respublikasi banklarida ochiladigan bank hisobvaraqlari to`g`risidagi yo`riqnomaga o`zgartirish va qo`shimchalar kiritildi.

Endilikda tadbirkorlik faoliyati sub`ektlari bo`lgan rezident yuridik shaxslar (shu jumladan xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar va xorijiy sarmoya ishtirokidagi korxonalar), yakka tartibdagi tadbirkorlar va dehqon xo`jaliklari hisobvaraqlar ochish uchun bankka davlat ro`yxatidan o`tganligi to`g`risidagi guvohnomaning nusxasini, shuningdek ta`sis hujjatlarining nusxalarini (notarial tasdiqlangan nusxalarini) taqdim etishi shart emas. Banklar ushbu ma`lumotlarni “Tadbirkorlik sub`ektlarini davlat ro`yxatidan o`tkazish va hisobga qo`yishning avtomatlashtirilgan tizimi”dan oladi.

6.5. Bankdan kredit olish shartlari va tartibi

Xozirgi kunda kichik biznes sub`ektlarini bir qancha vositalar bilan moliyalashtirish usullari qo`llanilmoqda xususan, eng asosiylardan biri kredit, lizing, mikrocredit, va boshqalardir.

Kredit qarzga pul olishning eng keng tarqalgan shakli hisoblanadi. O`zbekiston Respublikasining milliy valyutadagi kredit mablag`lari manbai bo`lib, tijorat banklari, shuningdek, byudjetdan tashqari fondlar mablag`lari hisoblanadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub`ektlari faoliyatini barqaror sur`atlarda rivojlantirish, ularning moliyaviy mablag`larga bo`lgan ehtiyojlarini qondirish kreditlash amaliyotini takomillashtirishning zarur sharti hisoblanadi. Ma`lumki, tijorat banklari va nobank kredit muassasalari tomonidan beriladigan kreditlar, ularning joriy va investitsiyaviy harajatlarini moliyalashtirishning muhim manbaidir.

Kredit tovar-pul munosabatlari mavjud sharoitdagi takror ishlab chiqarish jarayonining ajralmas bir qismi bo`lib, tovar ishlab chiqarish va xizmat ko`rsatish kredit munosabatlari vujudga kelishining asosi hisoblanadi. Kredit orqali jamiyatimizda bir qancha ijobiy natijalarga erishish mumkin:

1. Fondlar aylanishida chetga chiqib, bo`sh qolgan mablag`larning harakatsiz turib qolishining oldini oladi.

2. Takror ishlab chiqarishda keng doirada uzluksiz davom ettirishga imkoniyat yaratib beradi.

Kredit – foizda qaytarish sharti bilan vaqtincha foydalanish uchun pul yoki material mablag`lari berish jarayonida yuzaga keladigan munosabatlar tizimi.

Kreditlar O`zbekiston Respublikasi qonunlari va normativ aktlari bilan ma`n etilmagan maqsadlar uchun barcha egalik xo`jalik mulki shaklidagi jismoniy va yuridik shaxslarga belgilangan tamoyillar asosida qisqa va uzoq muddatlarga ajratiladi.

Kredit munosabatlarining mazmuni va mohiyatini tushunish uchun uning zaruriy elementlari - kreditning ob`ekti va sub`ektini tushunish zarur

Kredit munosabatlarining sub`ektlari ikki xil bo`ladi:

1. qarz beruvchi;
2. qarz oluvchi.

Kredit sub`ektlari har xil. Bular yuridik va jismoniy shaxslar, korxonalar, bank, firma, davlat va turli toifadagi aholi bo`lishi mumkin.

Kredit resurslaridan korxonalar quyidagi hollarda foydalanishi mumkin:

1) Korxonalar kreditni harajatlarning biror turini amalga oshirish uchun, masalan, xom-ashyo va materiallarni sotib olish, tugallanmagan ishlab chiqarish yoki jo`natilgan tovarlar uchun olishi mumkin.

2) Korxonalar aylanma fondlarining doiraviy aylanishining barcha bosqichlarida kreditni jalb qilishi mumkin.

3) Korxonani kompleks kreditlashtirish zarur bo`lganda amalga oshirishi mumkin.

Kredit olish uchun qarz oluvchi o`zining moliyaviy va ishlab chiqarish imkoniyatlarini baholashi va o`zi uchun quyidagilarni aniq belgilab olishi shart:

1. O`z mahsulotini sotish bozorini o`rganish (talab va taklif asosida);

2. Loyihaning ishlashi uchun kerak bo`ladigan tovar-moddiy boyliklarni, shuningdek, tayyor mahsulotni sotish uchun zarur bo`lgan shartnomalarning mavjudligi;

3. Kreditlanayotgan loyihaning samaradorligi;

4. Hisob raqamiga pul mablag`lari kelib tushishining davriyligi;

5. Kredit va u bo`yicha foizlarni so`ndirish manbalari;

6. Kredit uchun to`lanadigan to`lovni hisoblash va uning davriyligi.

Tadbirkorlik sub`ektlari tomonidan kredit olish uchun taqdim etiladigan hujjatlar:

a) Yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko`rsatayotgan tadbirkorlik sub`ektlari:

- kredit olish uchun ariza; pul oqimlari taxmini xisobot biznes-reja; o`z moliyaviy va ishlab chiqarish imkoniyatlarini tahlil qilish; oxirgi hisobot sanasiga moliyaviy hisobotlar; kredit ta`minoti bilan bog`liq xujjatlar.

b) Yuridik shaxs maqomini olmasdan faoliyat ko`rsatayotgan tadbirkorlik sub`ektlari:

- kredit olish uchun ariza, pul oqimlari taxmini ko`rsatilgan biznes-reja, kredit ta`minoti bilan bog`liq hujjatlar.

Umuman bugungi kunda mamlakatimizda kichik biznes sub`ektlar uchun beriladigan kreditlarning umumiy talablari 6.1-jadvalda keltirilgan. Bugungi kunga kelib korxonalarni, xususan kichik biznes sub`ektlarini kreditlash va moliyaviy ko`mak berishning yangi usullari paydo bo`lmoqda.

6.1-jadval

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik kreditlari bo`yicha talablar

	Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik kreditlari
Kredit kimlarga beriladi?	Kichik biznes, xususiy tadbirkorlik sub`ektlari hamda fermer va dehqon xo`jaliklariga
Kredit miqdori	Kredit shartnomasiga ko`ra turlicha
Boshlang`ich tulovi	Tijorat banklariga qarab turlicha
Kredit muddati	45 kundan 5 yilgacha, o`rtacha 1,5 yil
Kredit foizi	3% dan 24 % gacha, o`rtacha 18 %
Kredit ta`minoti	Mol-mulk yoki kimmatli kog`ozlar.
	Bank kafolati
	Uchinchi shaxs kafilligi
	Sug`urta kompaniyasining qarz oluvchining kreditini kaytara olmasligi xavfi sug`urta polisi
	Ba`zi banklar qo`shimcha ta`minot talab qilishlari mumkin
Zarur hujjatlar	Biznes-reja
	Qarzdorning moliyaviy holati bo`yicha hisobotlari
	Kredit ta`minoti bo`yicha ma`lumot
	Kredit va foiz to`lovlarini so`ndirilishi bo`yicha reja-grafik
Izoh	Ba`zi tijorat banklari qo`shimcha ma`lumotlar talab qilishlari mumkin

Misol uchun: 2006 yil 15 sentyabrda qabul qilingan O`zbekiston Respublikasining “Mikromoliyalash to`g`risida”gi Qonuniga muvofiq:

Mikromoliyalash: Mikromoliyalash mikromoliyaviy xizmatlar ko`rsatuvchi tashkilotlarning qonun hujjatlarida belgilangan miqdordan oshmaydigan summada mikro kredit, mikroqarz, mikro lizing berish, shuningdek mikromoliyaviy xizmatlar ko`rsatish to`g`risidagi shartnomaga muvofiq boshqa xizmatlar ko`rsatish borasidagi faoliyatidir.

Mikrokredit: Mikrokredit qarz oluvchiga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun eng kam ish haqining ming baravari miqdoridan oshmaydigan summada to`lovlilik, muddatlilik va qaytarish shartlari asosida beriladigan pul mablag`laridir.

Mikrokredit qarz oluvchiga pul mablag`larini shartnomaga muvofiq muayyan maqsadlar uchun ishlatish shartlari asosida (maqsadli mikro kredit) berilishi mumkin.

Mikroqarz: Mikroqarz mikro kredit tashkilotlari tomonidan jismoniy shaxs bo`lgan qarz oluvchiga eng kam ish haqining yuz baravari miqdoridan oshmaydigan summada muddatlilik va qaytarish shartlari asosida, shartnomada nazarda tutilgan hollarda esa to`lovlilik sharti asosida ham beriladigan pul mablag`laridir.

Mikrolizing: Mikrolizing mikromoliyaviy xizmatlar ko`rsatuvchi tashkilot tomonidan lizing oluvchining topshirig`iga binoan uchinchi tarafdan mol-mulk olish hamda uni egalik qilish va foydalanish uchun lizing oluvchiga shartnomada belgilangan shartlar asosida haq evaziga berish nazarda tutiladigan xizmatdir.

O`tgan yillar mobaynida bank faoliyatining qonunchilik va me`yoriy asoslarini takomillashtirish, tizimda ishbilarmonlik muhitini tubdan yaxshilash hamda tadbirkorlik faoliyatini yuritish uchun yanada qulay shart-sharoitlar yaratish bo`yicha bir qator chora-tadbirlar amalga oshirildi.

Prezidentimiz va hukumatimiz tomonidan mazkur sohani rivojlantirishga jiddiy e`tibor qaratilib, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub`ektlarini rivojlantirish bo`yicha O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmonlari va Vazirlar Mahkamasi qarorlari qabul qilinmoqda. Bir so`z bilan aytganda, mazkur sohaga

keng imkoniyatlar yaratilib, qator imtiyozlar berilmoqda, me`yoriy huquqiy baza kundan-kunga takomillashtirilib borilmoqda.

Jumladan, O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2016 yil 5 oktyabrdagi “Tadbirkorlik faoliyatining jadal rivojlanishini ta`minlashga, xususiy mulkni har tomonlama himoya qilishga va ishbilarmonlik muhitini sifat jihatidan yaxshilashga doir qo`shimcha chora-tadbirlar to`g`risida”gi PF-4848-sonli Farmoni ushbu yo`nalishdagi islohotlarning sifat jihatidan yangi bosqichini boshlab berganligi bilan ham ahamiyatlidir.

Farmonda boshqa vazirlik va idoralar singari bank tizimi oldiga ham muhim vazifalar qo`yildi. Shundan kelib chiqib, uning so`zsiz ijrosini ta`minlash maqsadida zaruriy chora-tadbirlar belgilab olindi.

Ular orasidagi ustuvor yo`nalishlardan biri - bu eksport salohiyatini oshirish, to`g`ridan-to`g`ri xorijiy investitsiyalarni faol jalb etish, ishlab chiqaruvchilarning tashqi bozorda raqobatdoshligini ta`minlashni rag`batlantirishning muhim omili bo`lgan valyutani tartibga solish hamda valyutalar kursi siyosatining ilg`or bozor mexanizmlarini joriy etishdir.

Tijorat banklari tomonidan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub`ektlariga kreditlar ajratish borasidagi normativ baza takomillashtirildi.

Jumladan, tijorat banklari tomonidan shaxsiy yordamchi xo`jaliklarga qishloq xo`jaligi mahsulotlarini etishtirish uchun mikro kreditlar berishning soddalashtirilgan yagona tartibi amaliyotga tatbiq qilindi.

Quyidagilar mikro kreditlash uchun qamrab olinadigan shaxslar orasida ustuvor kontingentlar hisoblanadi:

- o`rta maxsus, kasb-hunar va oliy ta`lim muassasalari bitiruvchilari;
- muddatli harbiy xizmatdan qaytgan jismoniy shaxslar;
- mehnat organlarida ro`yxatga olingan band bo`lmagan fuqarolar;
- oilaviy va xususiy tadbirkorlik bilan shug`ullanayotgan aholi, shuningdek, fuqarolarning o`zini-o`zi boshqarish organlari tavsiyanomalari bo`yicha ishga joylashishga ehtiyojmand bo`lgan boshqa shaxslar.

Imtiyozli mikro kreditlar quyidagi shartlarda beriladi:

- mikro kredit summasi – eng kam ish haqi miqdorining 200 barobarigacha;
- asosiy qarzni to`lashga olti oy muddatli imtiyozli davrni hisobga olgan holda uch yil muddatga;

Shuningdek, O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 17 martdagi “Tadbirkorlik sub`ektlari va aholining keng qatlamlarini mikro kreditlash tizimini yanada soddalashtirish chora-tadbirlari to`g`risida”gi 2844-sonli qarori qabul qilinib, ushbu qarorga muvofiq:

- yangidan davlat ro`yxatidan o`tgan yakka tartibdagi tadbirkorlarga va yuridik shaxs tashkil etmagan holda faoliyat yurituvchi oilaviy tadbirkorlarga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun olingan tovarlarni garov sifatida hisobga olgan holda eng kam ish haqining 20 baravarigacha miqdorda mikro kreditlarni ajratish;

- yangidan davlat ro`yxatidan o`tgan yakka tartibdagi tadbirkorlarga va yuridik shaxs tashkil etmagan holda faoliyat yurituvchi oilaviy tadbirkorlarga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun eng kam ish haqining 60 baravarigacha miqdorda mikro kreditlarni kreditlashga oid amaldagi qonun hujjatlarida ko`zda tutilgan ta`minot turlari bilan bir qatorda O`zbekiston Respublikasining “Fuqarolarning o`zini-o`zi boshqarish organlari to`g`risida” Qonunining 11-moddasida ko`rsatilgan vakolatlar doirasida fuqarolarning o`zini o`zi boshqarish organlarining kafilligi asosida ajratish belgilab qo`yilgan.

Bunda 2021 yilning 1 yanvariga qadar yangidan davlat ro`yxatidan o`tgan ushbu qarorning 1-ilovasida nazarda tutilgan faoliyat turlari bilan shug`ullanuvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs tashkil etmagan holda faoliyat yurituvchi oilaviy tadbirkorlar mikro kredit olgan taqdirda, olti oy muddatga qat`iy belgilangan soliqdan ozod etiladi.

Shu o`rinda shuni ham alohida ta`kidlab o`tish lozimki, ushbu qarorda berilgan imtiyozlardan foydalangan qat`iy belgilangan soliq to`lovchilar davlat ro`yxatidan o`tgan kundan boshlab o`n ikki oy ichida faoliyatini tugatgan yoki

faoliyatini uch va undan ortiq vaqtga to`xtatgan taqdirda, qat`iy belgilangan soliq faoliyat amalga oshirilgan butun davr uchun to`lanadi.

Ushbu qaror bilan hokimlarga ham bir qator vazifalar yuklatilgan.

Jumladan, banklarning kreditlari hisobidan xarid qilinadigan qoramol, qo`y, echki, quyon, parranda, baliq, asalari oilalari, mevali daraxtlar, uzum ko`chatlari, urug`liklar, mineral o`g`itlar, o`simliklarni kimyoviy himoya qilish vositalari, turli xil maishiy texnikalar, asbob-uskunalar, qurilish materiallari va boshqa turdagi mahsulotlarning hech qanday cheklovlarsiz pul o`tkazish yo`li bilan etkazib berilishini ta`minlashlari lozim.

Shu bilan birga, bir oy muddatda hududdagi mavjud holatni tanqidiy tahlil qilgan holda tegishli qishloq xo`jaligi mahsulotlari, maishiy texnikalar, asbob-uskunalar, qurilish materiallari va boshqa turdagi mahsulotlarni etkazib berishga ixtisoslashgan xo`jalik yurituvchi sub`ektlarni tashkil qilishlari darkor.

Bundan tashqari, ushbu qaror bilan tijorat banklari tomonidan Imtiyozli kredit berish maxsus jamg`armasi mablag`lari hisobidan kreditlar 47 ta uzoq va borish qiyin bo`lgan, shuningdek mehnat resurslari ortiqcha bo`lgan tumanlar yashaydigan yangidan davlat ro`yxatidan o`tgan yakka tartibdagi tadbirkorlarga va yuridik shaxs tashkil etmagan holda faoliyat yurituvchi oilaviy tadbirkorlarga eng kam ish haqining 100 baravarigacha miqdorda ajratilishi ham belgilab qo`yildi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, 2018-2019 yilda bank tizimini rivojlantirishning ustuvor yo`nalishlari banklarning moliyaviy barqarorligini hamda investitsiyaviy faolligini yanada oshirishdan iborat bo`ladi.

Bugungi kunda yurtimiz bank tizimi xorijning nufuzli moliya institutlari bilan ham hamkorlikni amalga oshirib kelmoqda. Xususan, O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 2 martda qabul qilingan “Osiyo taraqqiyot banki ishtirokida “Meva-sabzavotchilik sohasidagi qo`shimcha qiymatni yaratish zanjirini rivojlantirish” loyihasini amalga oshirish bo`yicha chora-tadbirlari to`g`risida”gi PQ-2813-sonli qaroriga muvofiq tijorat banklari tomonidan qishloq xo`jaligini yanada rivojlantirish, jumladan meva-sabzavotchilik sohasini

jadallashtirish bo`yicha kreditlar ajratiladi hamda ushbu bank filiallariga tadbirkorlar murojaat qilishi mumkin.

Bundan tashqari Osiyo taraqqiyot banki ishtirokida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo`llab-quvvatlash bo`yicha 2018 yildan boshlab 3 ta tijorat banki (Hamkorbank, Ipak Yo`li banki, Davrbank) tomonidan mikrokreditlar ajratilishi yo`lga qo`yildi.

Shuningdek, 2017 yilda Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy bank Xitoy taraqqiyot banki, Koreya eksport-import banki, Kommerts bank kredit liniyalarini o`zlashtirish bo`yicha shartnoma tuzgan.

Asakabankda Kommertsbank, Jahon banki kredit liniyasi, Xalq bankida Xalqaro taraqqiyot uyushmasi, Xalqaro taraqqiyot va tiklanish banki kredit liniyalari, Sanoatqurilishbankda Xitoy taraqqiyot banki, Xalqaro tiklanish va taraqqiyot banki, Kommerts bank, Rayffaynzenbank, Landesbankning Baden-Vyurtemberg kredit liniyalari, Qishloqqurilishbankda, Xalqaro tiklanish va taraqqiyot banki, Xalqaro qishloq xo`jaligini rivojlantirish jamg`armasi, Global ekologik fondning grant mablag`lari bilan, Turon bankda esa Xalqaro taraqqiyot uyushmasi, Global ekologik fondning grant mablag`lari, Xalqaro qishloq xo`jaligini rivojlantirish jamg`armasi, Xalqaro taraqqiyot va tiklanish banki bilan, Ipak yuli bankida Gollandiyaning FMO, DEG, Xalqaro taraqqiyot uyushmasi, Kommerts bank, Xalqaro tiklanish va taraqqiyot banki bilan, Hamkorbankda, Jahon banki, Xalqaro taraqqiyot uyushmasi, Xalqaro tiklanish va taraqqiyot banki bilan xorijiy kredit liniyalari ochilgan.

Barcha tadbirkorlik sub`ektlari ushbu kredit liniyalaridan foydalanishlari mumkin.

Qisqacha xulosalar

Davlat xizmatlari ko`rsatish tizimini izchillik bilan takomillashtirish aholi hayot sifati, investitsiya iqlimi, ishchanlik muhitini yaxshilash va biznesni rivojlantirishning eng muhim shartlaridan biri hisoblanadi.

2018 yil 1 yanvardan tadbirkorlik sub`ektlariga **“Yagona darcha”** tamoyili bo`yicha davlat xizmatlari ko`rsatish yagona markazlari O`zbekiston Respublikasi Prezidentining tuman (shahar) lardagi Xalq qabulxonalari huzurida faoliyat yurituvchi Davlat xizmatlari markazlariga aylantirilganidir. Bu davlat xizmatlari ko`rsatish sohasida **“Fuqarolar emas, hujjatlar harakatlanadi”** degan muhim tamoyilni joriy etish imkonini beradi.

Kichik biznes korxonalarining asosiy faoliyati banklar bilan chambarchas bog`liq bo`lib, ular olib borayotgan faoliyat – xom ashyoni sotib olish, ishlab chiqarilgan tovarlar, ko`rsatiladigan xizmatlarga haq to`lash, ishlovchilarni ish haqi bilan ta`minlash, turli toifadagi korxonalar va boshqa yuridik shaxslar bilan bo`ladigan iqtisodiy munosabatlar, ya`ni olingan foydadan, daromaddan soliq to`lash, transport, kommunal xizmatlar uchun to`lovlarning barcha turlari banklar orqali amalga oshadi.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Davlat xizmatlari agentligi va uning faoliyatiga tushuncha bering.
2. Turli muhandislik va muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga ulanish tartibini ayting?
3. Bankda kredit berish tartibi qanday tashkil etilgan?
4. Banklar bilan tadbirkorlar o`rtasida bajariladigan operatsiyalarda o`zaro munosabatlar qanday tashkil etiladi?
5. Banklar bilan tadbirkorlar o`rtasidagi valyuta operatsiyalari qanday bajariladi?
6. Bankning passiv va aktiv operatsiyalarining mohiyati nimada?

7-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARIDA ISHLAB CHIQRISH HARAJATLARI VA MAHSULOT TANNARXI TAHLILI

REJA:

- 7.1. Ishlab chiqarish harajatlari to`g`risida tushuncha**
- 7.2. Mahsulot tannarxiga kiritiladigan harajatlar**
- 7.3. Mahsulot tannarxi kiritilmaydigan harajatlar**
- 7.4. Moliyaviy faoliyat bo`yicha harajatlar va favqulodda zararlar**
- 7.5. Mahsulot tannarxi va uni hisoblash usullari**
- 7.6. Mahsulot tannarxini pasaytirish yo`llari**

7.1. Ishlab chiqarish harajatlari to`g`risida tushuncha

Har bir korxonada mahsulot ishlab chiqarish jarayoni bilan bog`liq harajatlarni amalga oshiradi. Mahsulot ishlab chiqarish jarayonida sarf qilingan moddiy resurslar (asosiy vositalar eskirishi, xom-ashyo va materiallar, yonilg`i-moylash materiallari, extiyot qismlar va boshqa) va jonli mehnat sarfi ishlab chiqarish harajatlarini tashkil qiladi.

Korxonaning ishlab chiqarish, sotish va boshqa faoliyati natijasida yuzaga keladigan harajatlarini quyidagicha turkumlash mumkin

1. Ishlab chiqarish jarayonidagi ishtirokiga ko`ra:
 - ishlab chiqarish harajatlari;
 - noishlab chiqarish harajatlari.
2. Ishlab chiqarishda sarf etiladigan resurslar manbaiga ko`ra:
 - ichki harajatlar;
 - tashqi harajatlar.
3. Mahsulot ishlab chiqarish hajmining o`zgarishiga nisbatan:
 - doimiy harajatlar;
 - o`zgaruvchan harajatlar.
4. Mahsulot tannarxiga olib borilishi jihatidan:

- bevosita harajatlar;
- bilvosita harajatlar.

5. Korxonaning umumiy ishlab chiqarish, moliyaviy va boshqa faoliyati natijasida yuzaga keladigan:

- mahsulot tannarxiga kiritiladigan harajatlar;
- davr harajatlari;
- moliyaviy faoliyat bo`yicha harajatlar;
- favqulodda zararlar.

Ishlab chiqarish harajatlari bevosita ishlab chiqarish jarayoni amalga oshirish bilan bog`liq quyidagi harajatlardan tashkil topadi:

- bevosita moddiy material harajatlari;
- bevosita mehnatga haq to`lash harajatlari;
- ishlab chiqarishga taalluqli ustama harajatlar.

Bevosita mahsulot ishlab chiqarish jarayoni bilan bog`liq bo`lmagan harajat turlari noishlab chiqarish harajatlari deb yuritiladi. Uning tarkibiga:

- mahsulotni sotish bilan bog`liq harajatlar;
- boshqaruv harajatlari;
- boshqa operatsion harajatlar va zararlar;
- favqulodda zararlar kiradi.

Ishlab chiqarish jarayonida foydalaniladigan korxonaning o`ziga tegishli resurslar sarfi (masalan, fermer xo`jaligida asosiy vositalar eskirishi, xo`jalikning o`zida ishlab chiqarilgan em-xashak, organik o`g`itlar, asosiy podaga o`tkazilayotgan yosh chorva mollari va boshqalar) darxonaning ichki harajatlarini, tashqi mol etkazib beruvchilar va boshqa sub`ektlardan sotib olingan resurslar uchun to`lovlar korxoananing tashqi harajatlarini tashkil qiladi.

Qisqa muddatli davrada mahsulot hajmining o`shishiga nisbatan doimiy va o`zgaruvchi harajatlar farq qiladi.

Doimiy harajatlar mahsulot hajmining o`zgarishiga bog`liq bo`lmay, korxonaning ma`lum bir vaqt oralig`ida sarflashi qat`iy belgilab qo`yilgan o`zgarmas harajatlarini ifoda etadi. Bunga asosiy vositalarning amortizatsiyasi,

boshqaruv xodimlarining ish xaqi, sug`urta to`lovlari, telefon uchun abonentlik to`lovi va ijara to`lovlarni misol qilib keltirish mumkin. Doimiy harajatlarining o`ziga xos xususiyati shundan iboratki, mahsulot hajmining oshib borishi bilan bir birlik mahsulotga to`g`ri keluvchi o`rtacha doimiy harajatlar kamayib boradi.

O`zgaruvchi harajatlar miqdori mahsulot ishlab chiqarish hajining o`shishi yoki kamayishiga qarab o`zgarib turadi, ya`ni mahsulot hajmi o`zagrishiga mutanosib bo`ladi. O`zgaruvchan harajatlar tarkibiga ishchilarning ish xaqi va unga nisbatan ajratmalar, xom-ashyo, yonilg`i-moylash materiallari, yoqilg`i va energiya, transport harajatlari va boshqa vositalar farqi kiradi. O`zgaruvchan harajatlarining o`ziga xos xususiyati shundan iboratki, mahsulot hajmining oshib borishi bir birlik mahsulotga to`g`ri keluvchi o`rtacha o`zgaruvchi harajatlarning o`zgarishiga unchalik ta`sir ko`rsatmaydi.

7.2. Mahsulot tannarxiga kiritiladigan harajatlar

Tannarxda korxonada ishlab chiqarish faoliyatining sifat ko`rsatkichlari - ishlab chiqarish resurslaridan foydalanish samaradorligi, ishlab chiqarish texnologiyasi va mehnatni tashkil etish darajasi, korxonani tejamkorlik bilan va oqilona yuritish omillari, mahsulot ishlab chiqarishni yuksaltirish sharoitlari o`z aksini topadi.

Mahsulot tannarxini hisoblashdan ko`zda tutilgan asosiy maqsad - uni ishlab chiqarishga sarflangan haqiqiy harajatlarni tegishli hujjatlarda o`z vaqtida, to`liq va ishonchli aks ettirish hamda moddiy, mehnat va moliyaviy resurslardan tejamkorlik asosida, oqilona foydalanish ustidan nazorat o`rnatishdir.

Mahsulot tannarxi korxonada harajatlari tushunchasidan farq qiladi. Korxonaning mahsulot ishlab chiqarish, sotish va boshqa moliyaviy-xo`jalik faoliyati natijasida yuzaga keladigan barcha harajatlari mahsulot tannarxiga kiritilmaydi. Mahsulotning (ishning, xizmatning) ishlab chiqarish tannarxiga uni bevosita ishlab chiqarish bilan bog`liq bo`lgan harajatlar kiritiladi. Ularga quyidagilar tegishli bo`ladi:

- bevosita moddiy harajatlar;
- bevosita mehnat harajatlari;

- ishlab chiqarish xususiyatiga ega bo'lgan bilvosita ustama harajatlar. Bu harajatlarning ko'pchiligini naturada, ya'ni dona, kg, metr va boshqa ko'rinishlarda hisobga olib borish va rejalashtirish mumkin. Ammo, mahsulot ishlab chiqarishga sarflangan barcha harajatlarni birgalikda hisobga olish uchun ularni yagona o'lchov birligiga - qiymat-pul ko'rinishiga keltirish talab etiladi.

Ayrim turdagi ishlab chiqarish harajatlarini yaratilayotgan mahsulot tannarxiga to'g'ridan-to'g'ri kiritish mumkin. Unga ishlab chiqarishdagi ishchilarning ish haqini va iste'mol qilingan moddiy resurslar sarfini kiritish mumkin. Bunday harajat turlari bevosita ishlab chiqarish harajatlari deb yuritiladi.

Ikkinchi bir harajat turlari bir necha xil mahsulot etishtirish jarayonida ishtirok etishi tufayli (masalan, bir necha xil ekinlarga o'g'it tashigan traktor amortizatsiyasi) ularga ketgan harajatlarni shu mahsulotlarni ishlab chiqarishdagi ishtirokiga mutanosib taqsimlashga to'g'ri keladi. Bunday harajatlar bilvosita ishlab chiqarish harajatlari yoki ishlab chiqarishga tegishli ustama harajatlar deb yuritiladi.

Mahsulot tannarxi bir turdagi mahsulotni bevosita va bilvosita ishlab chiqarish harajatlarini shu mahsulot miqdoriga bo'lish orqali topiladi:

$$MT = MX + IX + ST + A + BIX / M$$

Bu erda: MT - mahsulot tannarxi, so'm / dona, so'm / kg va boshqa;

MX - ishlab chiqarishning moddiy harajatlari, so'm;

IX - ishlab chiqarish xususiyatidagi mehnatga haq to'lash harajatlari, so'm;

ST - ishlab chiqarishga tegishli bo'lgan ijtimoiy sug'urta to'lovlari, so'm;

A - asosiy vositalar amortizatsiyasi, so'm;

BIX - boshqa ishlab chiqarish harajatlari, so'm;

M - mahsulot miqdori, sentner, dona, kg, tonna va hakazo.

Korxonada rejadagi (biznes-rejada belgilangan) va haqiqiy (hisobot bo'yicha haqiqatda erishilgan) tannarx hisoblab borilishi mumkin. Bu rejalashtirilgan ishlab chiqarish harajatlarini haqiqatda erishilgan daraja bilan solishtirish, ortiqcha moddiy va mehnat resurslari sarflariga yo'l qo'yilgan yoki tejamga erishilganini aniqlash va kelgusida tegishli xulosalar chiqarishga imkon beradi.

7.3. Mahsulot tannarxiga kiritilmaydigan harajatlar

“Mahsulot tannarxiga kiritilmaydigan harajatlar” moddasiga yuqorida keltirilgan moddalarda aks etmagan, ammo ishlab chiqarishga taalluqli bo`lgan quydagi boshqa harajatlar kiritiladi:

- ishlab chiqarishni xomashyo, materiallar, yonilg`i, energiya, instrument, moslamalar va boshqa mehnat vositalari va buyumlari bilan ta`minlash harajatlari;

- chetdan jalb etilgan korxonalar tomonidan amalga oshirilgan korxonaning asosiy ishlab chiqarish fondlarini ish holatida saqlash harajatlari (texnik ko`rik va qarov, o`rtacha, joriy va mukammal tuzatish harajatlari);

- ishlab chiqarish faoliyatiga tegishli bo`lgan asosiy vositalarni joriy ijaraga olish bilan bog`liq harajatlar;

- ishlab chiqarish xususiyatlari bilan bog`liq mehnatning normal sharoitlarini va texnika xavfsizligini ta`minlash harajatlari;

- ishlab chiqarish jaroxatlari tufayli mehnat qobiliyati yo`qolishi munosabati bilan tegishli vakolatli organlarning qarorlari asosida va qarorlarisiz to`lanadigan nafaqalar;

- xodimlarni ish joyiga olib borish va olib kelish bilan bog`liq harajatlar;

- ekinlar, chorva mollari va ishlab chiqarish vositalarini majburiy sug`urtalash harajatlari;

- yong`inga qarshi, ekinzorlar, asosiy vositalarni qo`riqlash harajatlari;

- ishchilarga bepul beriladigan maxsus kiyim - bosh (xalat, kurtka, etik, fartuk va boshqa), oziq - ovqat harajatlari;

- mollarning tagini quruqlashga sepiladigan somon, qirindi va boshqa material harajatlari;

- fermalar atrofini devor bilan o`rash, chorva mollari uchun yozgi soyabon va otarlar qurish harajatlari;

- ishlab chiqarish axamiyatiga ega boshqa harajatlar.

Qishloq xo`jaligida etishtirilgan mahsulotlar tannarxini hisoblash bilan birga, avtotransport, traktorlar va ishchi hayvonlar tomonidan bajarilgan ishlar tannarxi ham hisoblanadi. Bunda avtotransport bajargan ish tonna - kilometrda, haydov

traktorlari bajargan ish shartli etalon - gektarda, otlarniki ot - kunida hisobga olinadi. Shuningdek, bir gektar erdagi bir mahsulot turini ishlab chiqarish tannarxi, bir bosh chorva molini parvarishlash tannarxi ham hisoblanishi mumkin.

Har bir korxonaga uchun mahsulot tannarxini pasaytirish imkoniyatlarini izlab topish iqtisodiy samaradorlik nuqtai - nazaridan muhim hisoblanadi. Chunki, mahsulot tannarxi qanchalik arzon bo`lsa, shunchalik korxonaga oladigan foyda miqdori oshib boradi.

Keyingi yillarda ishlab chiqarish jarayonida iste`mol qilinadigan resurslar hamda xizmat ko`rsatish korxonalari ish va xizmatlari narxlarining tez sur`atlar bilan oshib borganligi mahsulotlar tannarxining ham qimmatlashib ketishiga sabab bo`lmoqda. Bu vaziyat aksariyat hollarda kichik tadbirkorlik korxonalari etishtirayotgan mahsulotlarni zarar bilan sotishiga sabab bo`ladi. Shuning uchun, kuchli raqobatga asoslangan munosabatlari sharoitida kichik tadbirkorlik korxonalari oldida mahsulot tannarxini har tomonlama pasaytirish yo`llarini izlab topish vazifasi turadi.

Mahsulot tannarxini pasaytirish yo`llari quyidagilardan iborat bo`lishi mumkin:

- ishlab chiqarishga yuqori unumli, ishonchli va arzon ishlab chiqarish vositalarini joriy etish;
- asosiy aylanma fondlardan oqilona va samarali foydalanish;
- ishlab chiqarishning material sig`imini kamaytirish va tejamkorlikka erishish;
- mashina va texnikalarning kunlik va yillik ish unumini ko`tarish;
- resurslarni tejoychi va chiqitsiz texnologiyalardan keng foydalanish;
- ishlab chiqarish va mehnatni tashkil etishning ilg`or shakllaridan foydalanish;
- mehnat unumdorligini oshirish;
- mahsulotlar sifatini oshirish va nobudgarchilik, yo`qotishlarga yo`l qo`ymaslik;

- qishloq xo`jaligida ekinlar hosildorligi va chorva mollari mahsuldorligin oshirish va boshqalar.

7.4. Moliyaviy faoliyat bo`yicha harajatlari va favqulodda zararlar

Kichik biznes korxonalarining moliyaviy faoliyati ularning davlat, boshqa korxonalar, tashkilotlar va shaxslar bilan o`zaro munosabatini tartibga solish bilan bog`liq bo`lgan pul hisob-kitoblarini ifodalaydi.

Kichik biznes korxonalarining ish faoliyati uning moliyaviy holati bilan chambarchas bog`langanidir. Moliyaviy holat korxonaning har tomonlama faoliyatining natijalarini aks ettiradi va rejada belgilangan ishlarning bajarilishiga ta`sir ko`rsatadi. Har bir kichik korxonaning moliyaviy xo`jalik faoliyatini to`g`ri olib borilishi juda muhim ahamiyat kasb etadi.

Korxonalar faoliyatining moliyaviy natijalarini ifodalovchi ko`rsatkichlardan asosiysi foydadir.

Korxonalar foydasining turlari quyidagilardan iborat:

a) mahsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YAF). Bu sotishdan tushgan sof tushum (ST) va sotilgan mahsulotning tannarxi (MT) o`rtasidagi farqdan iborat, ya`ni

$$\mathbf{YAF = ST - MT;}$$

b) asosiy ishlab chiqarish faoliyatidan tushgan foyda (ICHF). Bu ma`lum davr ichida mahsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YAF) va harajatlari (Aharaj.) o`rtasidagi farq va plyus boshqa asosiy faoliyat sohalari daromadlari (Bdar.) yoki kamomadlari (Bkam.) ayirmasidan iborat, ya`ni:

$$\mathbf{ICHF = YAF - Aharaj. + Bdar. - Bkam.;$$

v) umumiy xo`jalik faoliyatidagi foyda (UXF). Bu algebraik ifodalar yig`indisi tarzida ifodalanadi: asosiy faoliyatidagi foyda (AFF) plyus dividendlar (DD) va foizlar bo`yicha daromadlar (FD) plyus (yoki minus) chet el valyutalari bo`yicha operatsiyalaridan olingan daromadlar (yoki kamomadlar) (CHEV) plyus

(yoki minus) qimmatbaho qog'ozlarni qayta baholashdagi daromadlar (yoki kamomadlar) (KKKB) minus foizlar bo'yicha harajatlardan (FX) iborat, ya'ni:

$$\mathbf{UXF = AFF + DD + FD \pm CHEV \pm KKKB - FX;}$$

g) soliq to'lovlarigacha bo'lgan foyda (SF). Bu ko'rsatkich ham algebraik ifodalar yig'indisi tarzida ifodalanib, umumiy xo'jalik faoliyatidagi foyda (UXF) va tasodifiy (ko'zda tutilmagan) foyda yoki kamomadlar (TFK) saldosidan iborat, ya'ni:

$$\mathbf{SF = UXF \pm TFK;}$$

d) yillik sof foyda (YSF). Bu barcha soliqlarni to'lab bo'lgandan so'ng korxonaga hisobiga qoladigan daromad, ya'ni soliq to'lovlarigacha bo'lgan foydadan (SF), daromad yoki foyda solig'ini (FS) hamda boshqa soliqlar yoki to'lovlarni (BS) olib tashlangandan keyin qolgan qismidir, ya'ni:

$$\mathbf{YSF = SF - FS - BS;}$$

Korxonalarining xo'jalik faoliyatini yuritishi davomida kelib chiqadigan harajatlar o'z xususiyatlariga ko'ra quyidagicha tasniflanadi:

Mahsulotlarning ishlab chiqarish tannarxi:

- a) to'g'ri va egri moddiy harajatlar;
- b) to'g'ri va egri mehnat harajatlari;
- v) boshqa to'g'ri va egri harajatlar.

Ma'lum davrdagi harajatlar:

- a) sotish bilan bog'liq harajatlar;
- b) boshqarish bilan bog'liq harajatlar (ma'muriy harajatlar);
- v) boshqa jarayonlar bilan bog'liq harajatlar.

Moliyaviy faoliyat bilan bog'liq harajatlar:

- a) foizlar bo'yicha harajatlar;
- b) xorijiy valyutalar bilan bog'liq operatsiyalarda kurslarning salbiy farqi;
- v) qimmatbaho qog'ozlarni qayta baholash;
- g) moliyaviy faoliyat bilan bog'liq boshqa harajatlar.

Tasodifiy harajatlar (tabiiy ofatlar natijasida kelib chiqadigan harajatlar).

Korxonalarining xo`jalik faoliyatining yuritishi davomida kelib tushadigan daromadlari o`z xususiyatlariga ko`ra quyidagicha guruhlanadi va u hisobotlarda quyidagi asosiy bo`limlar bo`yicha aks etadi:

- sotishdan tushgan sof tushumlar;
- asosiy faoliyat sohalaridagi boshqa daromadlar (operatsion daromadlar);
- moliyaviy faoliyat sohalaridagi daromadlar;
- tasodifiy daromadlar.

Sotishdan tushgan sof tushumlar – mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan tushumlardan, qo`shimcha qiymat solig`i, aktsiz solig`i, eksport solig`i (sotib oluvchi tomonidan beriladigan ayrim skidkalar) va boshqa to`lov hamda ajratmalarni olib tashlagandan keyin qolgan qismi sifatida hisoblanadi.

Korxonalarining eksport faoliyati bilan bog`liq operatsiyalardan tushgan foyda va daromadlarni hisoblash, mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan tushumlar hajmini aniqlash kabi belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Asosiy faoliyat sohalaridagi boshqa daromadlar (operatsion daromadlar) hisobot bo`limining “Boshqa daromadlar va tushumlar” moddasida ko`rsatiladi.

Ushbu daromadlarga:

- xo`jalik shartnomalari shartlarini buzganlik uchun turli xildagi sanksiyalar, jarimalar, penyalar, shuningdek, keltirilgan zarar va kamomadlarni qoplash;
- hisobot yilida, o`tgan yildagi daromadlar va foydalarni hisoblash natijasida topilgan summa;
- mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotish yoki ishlab chiqarish jarayonlari bilan bog`liq bo`lmagan boshqa daromadlar, ya`ni renta daromadlari, xizmat ko`rsatish tarmoqlaridan tushgan daromadlar, korxonada tizimidagi oshxonalar va kafelar hisobidan kelib tushadigan tushumlar;
- asosiy fondlar va korxonaning boshqa mol-mulklarining faoliyatidan kelib tushadigan moliyaviy daromadlar kiradi.

Moliyaviy faoliyat sohalaridagi daromadlar quyidagilarni o`z ichiga oladi:

- royalti (litsenziya bitimida ko`rsatilgan narsadan foydalanish huquqi uchun sotuvchiga vaqt-vaqti bilan pul o`tkazib turish) va transferta (egasining nomi yozilgan qimmatbaho qog`ozlarni bir kishi nomidan boshqa kishiga o`tkazish) kapitallarini to`plash;
- korxonada tizimida faoliyat ko`rsatayotgan tarmoqlarning qimmatbaho qog`ozlarga qo`shgan ulushlaridan kelib tushadigan dividendlar hisobidagi daromadlar;
- valyuta schyotlari bo`yicha kurslar farqining ijobiy saldolari;
- sho`ba korxonalarining qimmatbaho qog`ozlarga sarflangan mablag`larini qayta baholash hisobidan kelib tushadigan foydalar va boshqalar.

7.5. Mahsulot tannarxi va uni hisoblash usullari

Rejadagi tannarx korxonaning mavjud texnik, texnologik va kadrlar salohiyati doirasida mahsulot ishlab chiqarishga sarflanishi mumkin bo`lgan harajatlarning kutilayotgan maksimal darajasini aks ettiradi. Rejadagi tannarx moddiy resurslarni sarflash me`yorlari asosida xisoblanadi.

Haqiqiy tannarx korxonaning mahsulot ishlab chiqarish jarayonini xaqiqatda sarflangan bevosita ishlab chiqarish harajatlarini tashkil topadi. Haqiqiy tannarx rejadagi tannarxdan farq qilishi mumkin. Agar u rejadagi tannarxdan yuqori bo`lsa, ishlab chiqarish samardorligining pasayishidan past bo`lsa, kapital, mehnat va moddiy resurslardan oqilona foydalanish natijalarini aks ettiradi. Mahsulot tannarxini hisoblashda faqat shu mahsulotni ishlab chiqarish bilan bog`liq harajatlari hisobga olinadi. Mahsulotni sotish va ishlab chiqarishni boshqarish bilan bog`liq umumkorxonada harajatlari mahsulot tannarxiga kiritilmay davr harajatlariga hisobga kiritiladi.

Mahsulot tannarxini aniqlashda hisoblash ob`ektlarini bilish muhimdir. Unga qilingan harajatlarni alohida hisobga olish mumkin bo`lmaganligidan, umumiy ishlab chiqarish harajatlarini hisoblash ob`ektlari bo`yicha to`g`ri taqsimlash muhimdir.

Mahsulot tannarxiga kiritiladigan ishlab chiqarish harajatlari harajat elementlari va moddalari bo`yicha guruxlarga ajratiladi. Bunday guruhlash:

- rejalashtirilgan mahsulot ishlab chiqarishning moddiy va mehnat sarflariga extiyojni aniqlash;

- harajatlarni iqtisodiy mazmuniga ko`ra taqsimlash;

- umumiy ishlab chiqarish harajatlari miqdorida u yoki bu harajat elementlarining ulushini aniqlash imkonin beradi.

Masalan, buxgalteriya hisobida mahsulot ishlab chiqarish tannarxini hosil qiluvchi harajatlar iqtisodiy mazmuni va umumiylik xususiyatlariga ko`ra quyidagi elementlarga ajratiladi:

- ishlab chiqarishning moddiy harajatlari;

- ishlab chiqarishga tegishli mehnatga haq to`lash harajatlari;

- ishlab chiqarishga tegishli ijtimoiy sug`urtaga ajratmalar;

- asosiy vositalar va nomoddiy aktivlar amortizatsiyasi;

- ishlab chiqarishga oid boshqa harajatlar.

Iqtisodiy hisob-kitoblarda mahsulot tannarxini rejalashtirish va hisoblashda harajatlarni hisoblash moddalari bo`yicha guruhlash qabul qilingan. Sanoat korxonalaridan mahsulot tannarxini hisoblash moddalari quyidagilardan tashkil topadi.

Mahsulotning ishlab chiqarish tannarxini hosil qiluvchi harajat elementlari va hisoblash moddalari orasida o`zaro bog`liqlik mavjud.

7.6. Mahsulot tannarxini pasaytirish yo`llari

Mahsulot tannarxini pasaytirish yo`llari quyidagilardan iborat bo`lishi mumkin:

- ishlab chiqarishga yuqori unumli, ishonchli va arzon ishlab chiqarish vositalarini joriy etish;

- asosiy aylanma fondlardan oqilona va samarali foydalanish;

- ishlab chiqarishning material sig`imini kamaytirish va tejamkorlikka erishish;

- mashina va texnikalarning kunlik va yillik ish unumini ko`tarish;
- resurslarni tejovchi va chiqitsiz texnologiyalardan keng foydalanish;
- ishlab chiqarish vamehnatni tashkil etishning ilg`or shakllaridan foydalanish;
- mehnat unumdorligini oshirish;
- mahsulotlar sifatini oshirish va nobudgarchilik, yo`qotishlarga yo`l qo`ymaslik;
- qishloq xo`jaligida ekinlar hosildorligi va chorva mollari mahsuldorligin oshirish va boshqalar.

Qisqacha xulosalar

Har bir korxonada mahsulot ishlab chiqarish jarayoni bilan bog`liq harajatlarni amalga oshiradi. Mahsulot ishlab chiqarish jarayonida sarf qilingan moddiy resurslar (asosiy vositalar eskirishi, xom-ashyo va materiallar, yonilg`i-moylash materiallari, ehtiyot qismlar va boshqa) va jonli mehnat sarfi ishlab chiqarish harajatlarini tashkil qiladi.

Mahsulot tannarxini hisoblashdan ko`zda tutilgan asosiy maqsad - uni ishlab chiqarishga sarflangan haqiqiy harajatlarni tegishli hujjatlarda o`z vaqtida, to`liq va ishonchli aks ettirish hamda moddiy, mehnat va moliyaviy resurslardan tejankorlik asosida, oqilona foydalanish ustidan nazorat o`rnatishdir.

Mahsulot tannarxi bir turdagi mahsulotni bevosita va bilvosita ishlab chiqarish harajatlarini shu mahsulot miqdoriga bo`lish orqali topiladi. Mahsulot tannarxini aniqlashda hisoblash ob`ektlarini bilish muhimdir. Unga qilingan harajatlarni alohida hisobga olish mumkin bo`lmaganligidan, umumiy ishlab chiqraish harajatlarini hisoblash ob`ektlari bo`yicha to`g`ri taqsimlash muhimdir.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Ishlab chiqarish harajatlariga nimalar kiradi?
3. Mahsulot tannarxi qanday usullar bilan hisoblanadi?
4. Sanoat korxonalarida mahsulot tannarxi qanaday hisoblanadi?

5. Asosiy vositalar amortizatsiyasi deganda nimani tushunasiz?
6. Qishloq xo`jaligida mahsulot tanarxi qanday hisoblanadi?
7. Qishloq xo`jaligida mahsulot tannarxini hisoblashda harajat moddalarini sanab bering?
8. "Boshqa harajatlar" moddasiga qanday harajatlar kiritiladi?
9. Mahsulot tannarxini hisoblash ketma-ketligi qanday amalga oshiriladi?
10. Mahsulot tannarxini pasaytirish yo`llari nimalardan iborat?

8-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARINING MOLIYAVIY FAOLIYATI TAHLILI

REJA:

- 8.1. Kichik biznes va tadbirkorlikning moliyaviy faoliyatini ifodalovchi ko`rsatkichlar**
- 8.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorligi**
- 8.3. Samaradorlikni baholovchi ko`rsatkichlar**
- 8.4. Samaradorlikni oshirishning asosiy yo`nalishlari**

1. Kichik biznes va tadbirkorlikning moliyaviy faoliyatini ifodalovchi ko`rsatkichlar

Kichik biznes korxonalarining moliyaviy faoliyati ularning davlat, boshqa korxonalar, tashkilotlar va shaxslar bilan o`zaro munosabatini tartibga solish bilan bog`liq bo`lgan pul hisob-kitoblarini ifodalaydi.

Korxonalar faoliyatining moliyaviy natijalarini ifodalovchi ko`rsatkichlardan asosiysi foydadir.

Korxonalar foydasining turlari quyidagilardan iborat:

a) mahsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YAF). Bu sotishdan tushgan sof tushum (ST) va sotilgan mahsulotning tannarxi (MT) o`rtasidagi farqdan iborat, ya`ni

$$\mathbf{YAF = ST - MT;}$$

b) asosiy ishlab chiqarish faoliyatidan tushgan foyda (ICHF). Bu ma`lum davr ichida mahsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YAF) va harajatlar (Aharaj.) o`rtasidagi farq va plyus boshqa asosiy faoliyat sohalari daromadlari (Bdar.) yoki kamomadlari (Bkam.) ayirmasidan iborat, ya`ni:

$$\mathbf{ICHF = YAF - Aharaj. + Bdar. - Bkam.};$$

v) umumiy xo`jalik faoliyatidagi foyda (UXF). Bu algebrik ifodalar yig`indisi tarzida ifodalanadi: asosiy faoliyatidagi foyda (AFF) plyus dividendlar (DD) va foizlar bo`yicha daromadlar (FD) plyus (yoki minus) chet el valyutalari bo`yicha

operatsiyalaridan olingan daromadlar (yoki kamomadlar) (CHEV) plus (yoki minus) qimmatbaho qog'ozlarni qayta baholashdagi daromadlar (yoki kamomadlar) (QQQB) minus foizlar bo'yicha harajatlardan (FX) iborat, ya'ni:

$$\mathbf{UXF = AFF + DD + FD \pm CHEV \pm QQQB - FX;}$$

g) soliq to'lovlarigacha bo'lgan foyda (SF). Bu ko'rsatkich ham algebraik ifodalar yig'indisi tarzida ifodalanib, umumiy xo'jalik faoliyatidagi foyda (UXF) va tasodifiy (ko'zda tutilmagan) foyda yoki kamomadlar (TFK) saldosidan iborat, ya'ni:

$$\mathbf{SF = UXF \pm TFK;}$$

d) yillik sof foyda (YSF). Bu barcha soliqlarni to'lab bo'lgandan so'ng korxonaga hisobiga qoladigan daromad, ya'ni soliq to'lovlarigacha bo'lgan foydadan (SF), daromad yoki foyda solig'ini (FS) hamda boshqa soliqlar yoki to'lovlarni (BS) olib tashlangandan keyin qolgan qismidir, ya'ni:

$$\mathbf{YSF = SF - FS - BS;}$$

Sotishdan tushgan sof tushumlar – mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan tushumlardan, qo'shimcha qiymat solig'i, aksiz solig'i, eksport solig'i (sotib oluvchi tomonidan beriladigan ayrim skidkalar) va boshqa to'lov hamda ajratmalarni olib tashlagandan keyin qolgan qismi sifatida hisoblanadi.

Korxonalarining eksport faoliyati bilan bog'liq operatsiyalardan tushgan foyda va daromadlarni hisoblash, mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan tushumlar hajmini aniqlash kabi belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Asosiy faoliyat sohalaridagi boshqa daromadlar (operatsion daromadlar) hisobot bo'limining "Boshqa daromadlar va tushumlar" moddasida ko'rsatiladi.

Ushbu daromadlarga:

- xo'jalik shartnomalari shartlarini buzganlik uchun turli xildagi sanksiyalar, jarimalar, penyalar, shuningdek, keltirilgan zarar va kamomadlarni qoplash;

- hisobot yilida, o'tgan yildagi daromadlar va foydalarni hisoblash natijasida topilgan summa;

- mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotish yoki ishlab chiqarish jarayonlari bilan bog`liq bo`lmagan boshqa daromadlar, ya`ni renta daromadlari, xizmat ko`rsatish tarmoqlaridan tushgan daromadlar, korxonada tizimidagi oshxonalar va kafelar hisobidan kelib tushadigan tushumlar;

- asosiy fondlar va korxonaning boshqa mol-mulklarining faoliyatidan kelib tushadigan moliyaviy daromadlar kiradi.

Moliyaviy faoliyat sohalaridagi daromadlar quyidagilarni o`z ichiga oladi:

- royalti (litsenziya bitimida ko`rsatilgan narsadan foydalanish huquqi uchun sotuvchiga vaqt-vaqti bilan pul o`tkazib turish) va transfert (egasining nomi yozilgan qimmatbaho qog`ozlarni bir kishi nomidan boshqa kishiga o`tkazish) kapitallarini to`plash;

- korxonada tizimida faoliyat ko`rsatayotgan tarmoqlarning qimmatbaho qog`ozlarga qo`shgan ulushlaridan kelib tushadigan dividendlar hisobidagi daromadlar;

- valyuta schyotlari bo`yicha kurslar farqining ijobiy saldolari;

- sho`ba korxonalarining qimmatbaho qog`ozlarga sarflangan mablag`larini qayta baholash hisobidan kelib tushadigan foydalar va boshqalar.

Tasodifiy foyda yoki daromadlar – xo`jalik faoliyatini yurgizish davomida ko`zda tutilmagan tasodiflar, hodisalar, e`tiborga olinmagan jarayonlar va voqealar tufayli vujudga keladigan daromatlardir. Bularga, asosiy faoliyat yurgizish davomida ifodalangan hisobotlarda aks etgan boshqa daromadlar bo`limi moddasidagi daromadlar kiritilmaydi.

Xo`jalik faoliyatini yuritish davomida korxonalar o`z mablag`lari darajasini aniqlashi va nazorat qilishi muhim o`rin tutadi. Chunki mulkiy javobgarlik, tuzilgan kontraktlar va shartnomalar asosida kelib chiqadigan o`zaro kelishmovchiliklar yoki muammolar mana shu mulkka bo`lgan egalik huquqlari bo`yicha kafolatlanadi.

Mulkiy javobgarlik, mulk shaklidan qat`iy nazar, faqat korxonaning o`z mablag`lariga quyilishi mumkin. O`z mablag`larning mikdori buxgalteriya balansi ma`lumotlariga asosan aniqlanadi.

Mulk formalaridan qat'iy nazar, xo'jalik yurituvchi sub'ektlar hisobida bo'lgan o'z mablag'lari summasi quyidagi formula yordamida aniqlanadi:

$$O'mab. = BV - (M + Mmaj.o's. - Mmaj.so'n.) - Ddeb.qarz. - Z;$$

Bunda:

BV – balans valyutasi summasi;

M – uzoq muddatli va qisqa muddatli majburiyatlar passivini ikkinchi va uchinchi bo'limlari;

Mmaj.o's. – majburiyatlarning o'sishi – oxirgi hisobot davri uchun balans ma'lumotlari bilan taqqoslaganda kontrakt imzolagan kunga qarz olingan va jalb qilingan mablag'lar;

Mmaj.so'n. – kontraktni imzolash sanasi va oxirgi hisobot davri uchun balansni tuzish sanasi o'rtasidagi davrda majburiyatlarning so'nishi;

Ddeb.qarz. – da'vo qilish muddati tugagan debitorlik qarzlari;

Z – zararlar summasi.

8.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorligi

Iqtisodiy samaradorlikning mohiyati. Bozor iqtisodiyotiga o'tish xo'jalik yuritishning oqilona yo'llarini qidirib topishni talab qiladi. Bu esa materiallar va homashyoni tejab-tergab sarflashni, dastgohlar va uskunalardan yaxshiroq foydalanishni, xodimlar ish unumdorligini oshirishni, mahsulot birligiga to'g'ri keladigan harajatlarni pasaytirishni, pirovardida, korxonada rentabelligini va foydaliligini oshirishni ko'zda tutadi.

Ko'rsatib o'tilgan omillarning barchasi ishlab chiqarishning iqtisodiy samaradorligiga erishish tushunchasiga birlashadi. Korxonada xo'jalik faoliyatining yakuniy natijasi (foyda)ni unga erishishga sarflangan resurslar bilan taqqoslash ishlab chiqarishning samaradorligini aks ettiradi. Samaradorlikning oshishi harajatlar birligiga to'g'ri keladigan iqtisodiy natijalarning ko'payishi bilan ifodalanadi. Samaradorlik xo'jalik yuritish mexanizmining takomillashganlik darajasidan, biznesni to'g'ri yo'nalishda olib borilayotganligidan darak beradi.

Samaradorlikning ta`rifi asosida ishlab chiqarish harajatlarining tarkibi va hajmi yotadi. **Harajatlar** – bu korxonaning ishlab chiqarish va tijorat faoliyatini amalga oshirishda zarur bo`lgan omillar (sarmoyalar, mehnat resurslari, tabiiy resurslar, tadbirkorlik faoliyati) uchun sarflangan mablag`larning pulda aks ettirilishidir. Ular mahsulot tannarxi ko`rsatkichida namoyon bo`lib, barcha moddiy harajatlar, mahsulotni ishlab chiqarish va sotish harajatlari, mehnatga haq to`lash harajatlarining puldagi ifodasidir.

Ishlab chiqarishning barcha harajatlarini ikki guruhga: doimiy va o`zgaruvchan harajatlarga bo`lish mumkin. Doimiy harajatlarga miqdori ishlab chiqarish hajmi o`zgarishi bilan ham o`zgarmaydigan harajatlar kiradi. Ular korxonada mahsulot ishlab chiqarmagan holda ham to`lanishi kerak. Ularga amortizatsiya chegirmalari, binolar va uskunalarning ijarasi, sug`urta badallari, boshqaruv xodimlarining ish haqlari va boshqalar kiradi.

O`zgaruvchan harajatlar deb, umumiy miqdori bevosita ishlab chiqarish va sotish hajmlariga kiritilgan, shuningdek, mahsulotlarning bir necha turlarini ishlab chiqarish va sotish bilan bog`liq bo`lgan harajatlar tushuniladi. Bularga xom ashyo, materiallar, yoqilg`i va elektr energiyasi, ishchilar mehnatiga haq to`lash va boshqa harajatlar kiradi.

Ishlab chiqarish harajatlarining bunday bo`linishi korxonalar faoliyati samaradorligining har xil ko`rsatkichlarini aniqlash uchun zarurdir.

Ishlab chiqarish samaradorligini aniqlash uslubi umumiy harajatlar va ularning ayrim turlarini xo`jalik faoliyatining natijalari bilan taqqoslashdan iboratdir. Buning uchun turli xil ko`rsatkichlardan foydalaniladi. Bu ko`rsatkichlarning belgilangan tasnifi mavjud emas. Har bir korxonada iqtisodiyotini o`rganuvchi ularni o`zicha, u yoki bu ko`rsatkichlarning ahamiyatini ta`kidlash zaruriyatidan kelib chiqqan holda yoki korxonada ishi natijalarini har tomonlama baholagan holda guruhlariga ajratadi.

Barcha ko`rsatkichlarni quyidagi uchta guruhga birlashtirish maqsadga muvofiqdir: xo`jalik faoliyatini umumlashtiruvchi ko`rsatkichlar; resurslarning ayrim

turlaridan foydalanish samaradorligi ko`rsatkichlari; moliyaviy faoliyatni baholovchi ko`rsatkichlar.

8.3. Samaradorlikni baholovchi ko`rsatkichlar

Korxonaning faoliyatini yoki uning moliyaviy holatini baholash – korxonaning xo`jalik va tijorat faoliyati jarayonida vujudga keluvchi moliyaviy va kredit munosabatlari natijasini aks ettiruvchi tushunchadir.

To`lov qobiliyati koeffitsienti korxonaning to`lov imkoniyatlarini ko`rsatadi va quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$K_{pl} = A_2 / (P_2 - (D_{zk} + K_{zk} + A_p)),$$

bu erda, K_{pl} – korxonaning to`lov qobiliyati koeffitsienti;

A_2 – aylanma aktivlar (ishlab chiqarish zahiralari, pul mablag`lari va boshqalar);

P_2 – majburiyatlar;

D_j – uzoq muddatli qarzlari va kreditlar;

K_{zk} – qisqa muddatli qarzlari va kreditlar;

A_p – haridorlar va buyurtmachilardan olingan badallar.

Bu ko`rsatkich birdan katta bo`lishi kerak.

Shaxsiy va qarz mablag`lar nisbatlarining koeffitsienti qisqa muddatli qarz mablag`larining shaxsiy manbalar bilan ta`minlanish darajasini belgilaydi va quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$K_{es} = P_1 / (P_2 - (D_{zk} + K_{zk} + A_p)),$$

bu erda P_1 – shaxsiy mablag`larning manbalari (ustav sarmoyalari, qo`shimcha sarmoyalar, taqsimlangan foyda).

Bu ko`rsatkich birdan kichik bo`lmasligi kerak.

Moliyaviy bog`liqlik koeffitsienti korxonaning moliyaviy bog`liqligining kamayishi (ko`payishi), kelgusi davrlarda moliyaviy qiyinchiliklar xavfining ko`payishi (pasayishi) haqida darak beradi va korxonadan kreditorlar oldidagi o`z majburiyatlarini to`lash kafolatini aniqlaydi. Moliyaviy bog`liqlik koeffitsienti quyidagi formula bilan hisoblanadi:

$$K_{fsh} = P1 / I_b$$

bu erda, I_b — aktiv yoki passivning natijalari.

Bu ko`rsatkich 0,5 dan katta yoki unga teng bo`lishi kerak.

Shaxsiy aylanma mablag`lar bilan ta`minlanganlik koeffitsienti korxonada uning moliyaviy barqarorligi uchun zarur mablag`larning mavjudligini ifodalaydi va quyidagi formula bilan ifodalanadi:

$$K_{os} = (P1 + D_{zk} - A1) / A2,$$

bu erda A_1 – uzoq muddatli aktivlar.

Bu ko`rsatkich 0,1 dan katta yoki unga teng bo`lishi kerak.

Aktivlar rentabelligi koeffitsienti moliyaviy-xo`jalik faoliyatida foydalanilayotgan aktivlarning foydaliligi (zararliligi) darajasini ko`rsatadi va quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$K_{ra} = P_r * D_p / I_b,$$

bu erda, $P_r D_n$ – soliqlar to`langunga qadar foyda.

Bu ko`rsatkich noldan katta bo`lishi kerak.

Ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanish koeffitsienti korxonaning ish bilan ta`minlanganlik darajasini ifodalaydi va quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$K_{im} = Q_{fakt} / (Q_{loyiha} - Q_{ijara} + Q_{konser}),$$

bu erda Q_{loyiha} – mahsulot ishlab chiqarishning eng katta hajmi;

Q_{fakt} – chiqarilgan mahsulotning haqiqiy hajmi;

Q_{ijara} – ijaraga berilgan quvvatlardagi mahsulotlarning hajmi;

Q_{konser} – konservatsiya qilingan quvvatlardagi mahsulotlarning hajmi.

Bu ko`rsatkich 0,6 dan katta yoki unga teng bo`lishi kerak.

Uskunalar (asosiy fondlar)ni ishdan chiqishi koeffitsienti. Bu ko`rsatkich quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$K_{izp} = I / O,$$

bu erda, K_{izp} – uskunalarining ishdan chiqish koeffitsienti;

I – asosiy fondlarning ishdan chiqishi;

O – asosiy fondlarning dastlabki qiymati.

Agar yuqoridagi barcha koeffitsientlarning tarmoq miqdori teng yoki katta bo`lsa, bunday korxonalar iqtisodiy qudratli va to`lov qobiliyatiga ega hisoblanadi.

8.4. Samaradorlikni oshirishning asosiy yo`nalishlari

Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida korxonalar faoliyati ishlab chiqarishning iqtisodiy samaradorligini oshirish yo`llarini doimo qidirishni talab qiladi. Agar shunday qilinmas ekan, korxonaning qat`iy raqobat muxitida omon qolishi qiyindir. Bu ayniqsa, kichik va o`rta korxonalarga tegishlidir. Avval aytib o`tilganidek, ularning vujudga kelishi va rivojlanishining barcha bosqichlarida qiyinchiliklar va hal qilinmagan muammolar juda ko`p uchraydi.

Tadbirkor muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi uchun oddiy bozor omillari (mahsulotni doimo yangilash, sifatini oshirish, marketing tadqiqotlari, muvaffaqiyatli raqobat va boshqalar)dan tashqari o`z faoliyatining samaradorligiga erishishning turli-tuman yo`llaridan foydalanishi zarur. Bular quyidagilardir:

- ilg`or texnologiya va zamonaviy uskunalardan foydalanish;
- xom ashyo va materiallarning yangi turlarini qo`llash;
- asosiy fondlardan yaxshiroq foydalanish;
- aylanma mablag`larni aylanishini jadallashtirish;
- mehnatni tashkil qilishning samarali shakllari va usullarini qo`llash;
- menejment fani va amaliyotining ilg`or yutuqlaridan foydalanish;
- mamlakatimiz va xorij firmalarining ilg`or tajribalarini tatbiq etish va boshqalar.

Qisqacha xulosalar

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarining ish faoliyati ularning moliyaviy faoliyati bilan chambarchas bog`langandir. Moliyaviy holat korxonaning har tomonlama faoliyati natijalarini aks ettiradi. Korxonalar faoliyatining moliyaviy natijalarini ifodalovchi ko`rsatkichlardan asosiysi foyda xisoblanadi.

Kichik biznes va tadbirkorlikni kredit bilan ta`minlash deganda, bu ularga pul yoki tovar shaklidagi vositalarni ma`lum muddatga haq to`lash sharti bilan qarzga olish va qaytarib berish yuzasidan kelib chiqadigan munosabatlar tushuniladi. kreditning quyidagi asosiy shakllari mavjud: tijorat krediti; bank krediti; iste`mol krediti; davlat krediti va xalqaro kredit. Kreditlarning foiz stavkalar mamlakatning ssuda kapitallari bozorida aniqlanadi. Xalqaro kreditlarning foiz stavkalari esa jahon ssuda kapitallari bozorida aniqlanadi. Unga xalqaro moliya bozoridagi holatlar bevosita ta`sir ko`rsatadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarida samaradorlikni oshirishning asosiy yo`nalishlari bo`lib quyidagilar hisoblanadi: ilg`or texnologiya va uskunalardar foydalanish; xom ashyo va materiallarning yangi turlarini qo`llash; asosiy fondlardan unumli foydalanish; mehnatni tashkil etishning samarali usullarini qo`llash; xorij firmalarining ilg`or tajribalaridan foydalanish va h.k.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Korxonalarining moliyaviy faoliyati natijalarini ifodalovchi ko`rsatkichlarini hisoblash yo`llarini tushuntirib bering.
2. Korxonalar foydasining nechta turi mavjud?
3. Korxonalar foydasi qanday aniqlanadi?
4. Korxonalarining moliyaviy harajatlari qanday tasniflanadi?
5. Korxonaning o`z mablag`lari deganda nima tushuniladi?
6. Kichik korxonalar faoliyati iqtisodiy samaradorligining mohiyati nimadan iborat?
7. Samaradorlikni aniqlashning qanday ko`rsatkichlarini bilasiz?
8. Nima uchun foyda eng muhim umumlashtiruvchi ko`rsatkich hisoblanadi?
9. Foydaning qanday turlari bor va ular qanday aniqlanadi?
10. Korxonalar ishining rentabelligi qanday hisoblanadi?

9-BOB. TADBIRKORLIK ETIKASI VA MADANIYATI

REJA:

9.1. Tadbirkor rahbar etikasi

9.2. Tadbirkor madaniyati

9.3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari

9.4. Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari

9.1. Tadbirkor rahbar etikasi

Tadbirkor faoliyati faqat tadbirkorlikning huquqiy va tashkiliy asoslariga bog`liq bo`lmasdan, u insonlar, o`zining qo`l ostida xizmat qiluvchi mutaxassislar va ishchilar, ayniqsa, chet ellik hamkasblari – biznesmenlar doirasida umumahloqiy me`yorlarga rioya qilishi bilan ham baholanadi. Ishdagi muvaffaqiyatning yarmidan ko`prog`i uning odobiga, madaniyatiga, dunyoqarashiga, ishbilarmonlik qoidalarini qay darajada bilishiga bevosita bog`liqdir.

Umuman, tadbirkorlik – bu madaniyat. Aytishlariga qaraganda, madaniyatli odam tadbirkor bo`lishi shart emas, ammo tadbirkor inson madaniyatli bo`lishi lozim. Arastu (Arestotel) o`z zamonida birinchi bo`lib ahloq to`g`risida gapirib: “Ahloq – ma`naviyatning o`zagi. Inson ahloqi shunchalik salom-alik, xushmuomaladangina iborat emas. Ahloq bu, avvalo, insof va adolat tuyg`usi, iymon, halollik degani”.

Darhaqiqat, ahloq biz uchun – avvalo, insoniy munosabatlarni shuningdek, insonlarning fe`l-atvorlarini, ularning qanchalik maqbul nuqtai-nazardan ko`rib chiqishga va baholashga imkon beruvchi bilim sohasidir. Taraqqiy etgan davlatlarda, ayniqsa, Yaponiya va AQSHda firmalarning “Etika kodeksi” va biznesmenlarning alohida kasb ustalari guruhlarining “Ishbilarmonlik kodeksi” keng qo`llaniladi. “Biznesmenlarning ahloq kodeksi” birinchi marta AQSHda 1913 yili ishlab chiqilgan bo`lib, unda tadbirkorlik faoliyatini yuritishning asosiy

qoidalari qabul qilingan. Bu qoidalar yagona asosga jamlangan bo`lib, ular biznes sohasidagi usul va siyosatni baholashda, haqiqat va adolatlilik tushunchalari bilan uyg`unlashishi belgilangan.

Vaqt o`tishi bilan kodeks bir necha bor takomillashdi. Natijada, bu borada turli firmalar va kompaniyalar tomonidan to`plangan, ularning tajribasiga asoslangan, umumlashgan G`arb ishbiarmonlik dunyosida keng ma`lum bo`lgan quyidagi “Biznesmenning ahloq kodeksi” shakllandi:

Umumiy qoidalar:

- xususiy mulk muqaddas, daxlsiz va mulkchilikning qolgan barcha shakllari bilan bir qatorda teppa-tengdir;

- tadbirkor – ishchanlik va yaratuvchanlik missiyasining jonkuyaridir. Uning kasbi astoydil faoliyatni, ishlab pul topishni talab qiladi. Bu uning obro`-e`tibori manbaidir;

- tadbirkor o`z mehnatining ahamiyatini anglay oladi. U o`z hamkorlaridan ishga mas`uliyat bilan yondashishni talab qiladi va uni qo`llab-quvvatlaydi;

- xususiy xo`jalik faoliyati ishlab chiqarish kuchlarining rivojlanishiga olib keladi va tabirkorga o`ziga xos majburiyatlar yuklaydi.

Tadbirkor va davlat:

- tadbirkor davlat va uning qonunlarini to`g`ridan-to`g`ri hurmat qilishi va ularga amal qilishi lozim. O`z navbatida, u bunday yondashuvni davlatdan ham talab qilishi kerak.

Tadbirkor va mijoz:

- tadbirkor mijoz manfaatlari, jamiyat, davlat va atrof-muhit uchun zarar keltirmaslikka, unga amal qilishga majburdir;

- mijoz manfaatlari davlatning qonun va manfaatlariga zid bo`lgan hollarda tadbirkor bu to`g`rida mijozlarni ogoh qilishga majburdir;

- mijoz ofertlar va ishlab chiqaruvchilarni tanlash huquqiga egadir. Raqobat yuksak sifat kafolatidir;

- tadbirkor mijozni bilmaslik yoki ataylab uni adashtirish, shuningdek, bajara olishga ishonchi bo`lmagan buyurtalarni qabul qilish hollariga yo`l qo`yishi mumkin emas;

- va`daga vafo va aniqlik tadbirkorning qimmatli kapitalidir. Qo`l berib tasdiqlangan so`z, imzo chekilgan shartnoma kuchiga egadir. Zero, unga binoan majburiy tartibda og`zaki kelishuvni aks ettiruvchi yozma shartnoma rasmiylashtiriladi;

- shartnoma munosabatlarini bajarmaslik va yomon sifat tadbirkorning jamiyat va hamkasblari olididagi g`oyat og`ir aybidir, chunki bu tadbirkorning sharafi, nufuzi va yaxshiga nomiga zarar keltiradi;

- tadbirkor va mijoz o`rtasidagi munosabatlar majburlash asosida emas, balki ixtiyoriy va o`zaro ishonch asosida vujudga keladi.

Tadbirkor va yollangan ishchilar:

- tadbirkor yollangan ishchilarning iqtisodiy manfaatlari va insoniy qadr-qiyमतlariga nisbatan barcha mas`uliyatni o`z zimmasiga oladi. U o`z ishchilaridan qonunlarga amal qilishini talab etadi va o`zi ham shunga rioya qiladi;

Tadbirkor va tadbirkorlar ittifoqining boshqa a`zolari:

- tadbirkorlar ittifoqi a`zolari uchun qonunga muvofiq bo`lgan raqobat majburiydir va ahloqning muayyan tamoyillariga amal qilishni talab qiladi;

- teng huquqli bo`lmagan sharoitdagi har qanday bozor faoliyati (raqobat) qabul qilingan me`yorlarga zid hisoblanadi. O`z xususiy mahsuloti yoki xizmatlarini raqobatchilar zaifligi hisobiga reklama qilish ahloqsizlikka kiradi;

- raqobatchilik kurashida tadbirkor siyosiy mansubligi yoki jamiyatdagi egallagan mavqeidan, afzalliklaridan foydalanishga haqqi yo`q. Tadbirkorlar raqobatchilarning mualliflik huquqi yoki patent huquqini tan olishi shart;

- kredit va nafaqalarga taalluqli takliflar tanlov asosida taqsimlanadi, natijalar zudlik bilan barcha manfaatdor tomonlarga etkaziladi. Ittifoq a`zolari o`rtasida munozarali masalalar vujudga kelgan taqdirda, ular o`zaro kelishuvga muvofiq bu masalani ittifoq nazorat kengashiga kirtishi mumkin. Qabul qilingan qaror ikkala tomon uchun ham bajarilishi majburiy hisoblanadi.

Javobgarlik va taqiqlar:

- tadbirkorlar ittifoqiga a`zolik, har bir tadbirkordan mazkur ahloq kodeksiga rioya etilishini talab qiladi;

- ahloq kodeksiga amal qilmaslik va uning har qanday tamoyillarini buzish, ittifoqdagi muayyan a`zoning a`ziligini to`xtatish uchun asos bo`ladi. Har bir alohida hol ittifoq boshqaruvi tomonidan ittifoq a`zosi ishtirokida ko`rib chiqiladi;

- qaror ustidan shikoyat qilishga faqat tadbirkorlar ittifoqi s`ezdi oldidan imkoniyat mavjud bo`lib, uni bekor qilish yoki kuchda qoldirish masalasi ko`rilishi mumkin.

Ko`rib turibmizki, kodeksda gap tadbirkorning xulq-atvori me`yorlari to`g`risida, uning ish usuliga, kishilar bilan muomala qilish tabiatiga, ijtimoiy qiyofasiga nisbatan madaniy jamiyat qurayotgan talablar to`g`risida bormoqda.

9.2. Tadbirkor madaniyati

Tadbirkor madaniyati deganda tadbirkor odobi va iqtidori o`rtasidagi dialektik bog`lanish tushuniladi. Bu bog`lanish quyidagi fazilatlar majmuasida o`z aksini topadi:

Odob – aqlning suyanchig`i, barcha fazilatlarining mezoni. Behudaga xalqimizda: “Aql bilan odob - egizak”, deyishmaydi. Odob – yaxshilik bilan yomonlikning farqini bilish, foyda bilan zarar orasidagi tafovutni anglashdir. Odob vositasida kishi o`z jonini yomon xislatlardan davolaydi, yoqimsiz ayblardan poklaydi, chiroyli fazilatlardan bezaydi.

Odob tadbirkorni eng chiroyli xulq bilan qurollantiradi. Natijada aql egalari bunday tadbirkordan har ishda rozi bo`lishadi. Odobli tadbirkor esa kundan kunga obro` topadi, nufuzi oshadi, ishlari ravnaq topadi.

Ba`zi hakimlar odobni eng mas`um va ko`rkam fe`lga ega bo`lish desalar, ba`zilari nafsni barcha qabih odatlardan tozalash deb ta`rif berishadi. Demak, tadbirkordagi odobning mavjudligi, bu noyob ne`matning mavjudligidir.

Umuman odob ikki xil bo`ladi:

- hikmat odobi;

- xizmat odobi.

Hikmat odobi poklik va to`g`ri yo`lga etaklaydi. **Xizmat odobi** esa badavlatlik va obro`ga etkazadi. Har ikkisi ham ulug` fazilat bo`lib, biri aziz qilsa, ikkinchisi qudratli qiladi.

Odob rahbarni aql va ahloq egasi bo`lishga, vijdonli, or-nomusli, sof ko`ngilli, subutli bo`lishga da`vat etadi.

Iymon arabcha so`z bo`lib, lug`aviy ma`nosi – ishonchdir. Sodda qilib aytganda, iymon uch narsaning butunligidan hosil bo`ladi: e`tiqod, iqror va amal. E`tiqod – bu ishonch. Iqror – so`zda buni tan olish. Amal – yahshi ishlar bilan uni isbotlash.

Insof – bu adolat va vijdon amri bilan ish tutish tuyg`usi va qobiliyati, ishda, kishilarga munosabatda halollik, to`g`rilik, barobarlik, sofdillik va haqiqatgoylikdir. O`zgani o`z o`rniga va shuningdek, o`zini o`zgani o`rniga xayolan qo`yib ko`rish ham insofga kiradi. Yuqorida ta`kidlaganimizdek, to`q ochni, boy kambag`alni, baxtli baxtsizni, tolei baland tolei zabunni, omadli omadsizni, sog`lom va bemorni o`z o`rniga qo`yib ko`rolsa va aksincha ham xuddi shunday bo`lsa olam guliston – insoflilar safi ko`payaveradi.

Adolat – bu barcha fazilatlar ichidagi eng oliy fazilatdir. Adolatparvar tadbirkor yoki rahbarning ahloqiy hislatlari bemalol qonun o`rnini bosa oladi. Ulug` alloma Nasriddin Tusiy ijtimoiy adolatning uch asosiy talabi mavjudligini va jamiyat taraqqiyotini belgilovchi muhim omil ekanini alohida uqtirgan edi:

Adolatning birinchi talabi, aholi turli tabaqalarining o`zaro uyg`un bo`lishini ta`minlashdir.

Adolatning ikkinchi talabi, el-ulusning haq-huquqini teng ta`minlagan holda kishilarni xizmatga tayinlashda shaxsning salohiyati va imkoniyatlaridan kelib chiqish.

Adolatning uchinchi talabi, barchaning teng farovonligini himoya qilish bilan birga bu farovonlikni yuzaga keltirishdagi xizmati va huquqiga qarab, har bir inson o`z ulushini olishga imkon yaratishdan iborat.

Iqtidorli deganda biror soha bo`yicha layoqatini ongli ravishda sezgan, o`zidagi qobiliyatni to`la namoyon qilish uchun qat`iyat ko`rsata oladigan kishilar tushuniladi. Iqtidorli odamlar kuch-quvvatini ayamaydi va kutiladigan natijasiga – maqsadiga etadi, ya`ni o`zini bor bo`yicha ko`rsatadi.

Ular ishda mardlik, chidamlilik, o`z-o`zini boshqara olish, tashabbuskorlik kabi hislat va fazilatlarga ega bo`lishadi, o`z xatti-harakatlariga hamisha tanqidiy ko`z bilan qaraydilar, doimo olg`a qarab intiladilar, erishgan samaralari bilan hech qachon cheklanib qolishmaydi. Iqtidorli insonlar o`z faoliyatlari bilan hatto ba`zi bir kamharakat katta iste`dod egalariga qaraganda ham jamiyatga ko`proq foyda etkazishadi.

Qayd qilingan fazilatlar mujassamlanmagan rahbar rahbarlik lavozimiga yoki tanish-bilish yoki qarindosh-urug`chilik, yoinki pora berib erishgan. Bu nafaqat davlatning, balki butun xalqning turgan-bitgan sho`ridir.

9.3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari

Bozor iqtisodiyoti sharoiti tadbirkor rahbarlardan tadbirkorlik va ishbilarmonlikni, boshqaruv uslublarini takomillashtirishni talab etadi. Boshqarish uslublari, asosan, ongli ravishda muayyan maqsadlarga erishish uchun xizmat qiladi. Ular mohiyati va maqsadiga ko`ra tarbiyaviy, moddiy-rag`batlantiruvchi, ma`muriy-tashkiliy turlarga bo`linadi.

Tarbiyaviy uslub, insonning ma`naviy takomillashishiga, ruhiyatiga va boshqa ijtimoiy xarakteriga mos ravishda tashkillashtiriladi.

Moddiy rag`batlantiruvchi uslub esa mehnat samaradorligini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash uchun ishchilarni moddiy qiziqtirish maqsadida tashkil etiladi.

Ma`muriy-tashkiliy uslub asosan jamiyat talablarini qondirishga qaratilgan bo`lib, ishlab chiqarish jarayonini va mehnat taqsimotini rejali olib borish uchun qo`llaniladi. Bu uslub ikki turda bo`lishi mumkin: uzoq muddatga moslashtiriladigan va bir martalik bo`lishi mumkin. Shart-sharoitiga ko`ra, kerakli

uslub qo'llaniladi va bu takomillashtirib boriladi. Boshqarish uslublarini takomillashtirishdan asosiy maqsad daromadni to'g'ri taqsimlash, har bir ishchi, xizmatchining o'z mehnatiga yarasha daromad olishini ta'minlashdir. Demak, boshqarish uslublarini hayotga shunday tadbiq etish kerakki, har bir inson mehnat qilsagina, turmushi yaxshi bo'lishiga ishonch hosil qilsin.

Xo'sh, boshqarish san'ati nima? Boshqarish san'ati tadbirkor rahbarlardan talab qilinadigan eng asosiy xislatlardan bo'lib, uning qo'l ostidagi ishchi-xizmatchilar bilan yaxshi munosabat o'rnatishini, korxonada ishlab chiqarishning eng samarali natijalarini beradigan muhit yaratishni taqozo etadi.

Yaponiyaning boshqarish uslubi ana shu tamoyil asosiga qurilgan. Yaponlarning boshlang'ich ijtimoiy sharoiti shundayki, ular ishchini ijtimoiy himoya qilish bilan birga ma'naviy tarbiyalab borishadi, inson psixologiyasidan to'g'ri foydalanishadi, ishchini ishga tayyorlash jarayonida halqqa ma'lum bo'lgan uslublarni qo'llashadi, ya'ni bajariladigan ishning nozik tomonlarini va qat'iylikni o'rgatishadi. Ishchining ish joyini tez-tez o'zgartirishi qattiq qoralanadi, shu sababli ishchilar bir ish joyida uzoq yillar davomida ishlab, o'z kompaniyasiga sodiq bo'lishadi. Natijada, ishchilarning tajribasi va malakasi juda yuqori bo'ladi, bu esa, o'z navbatida, mehnat unumdorligining o'sishiga, yuqori sifatli mahsulot ishlab chiqarishiga olib keladi.

Mahsulot ishlab chiqarish bilan uning sifatini nazorat qilish jarayoni hech qachon ajratilmaydi yoki bir-biriga qarama-qarshi qo'yilmaydi. Ularning fikricha, nazoratni kuchaytirish yoki nazoratchining huquqini kuchaytirish bilan yuqori sifatli mahsulot olib bo'lmaydi. Vaholanki mahsulot sifatini tayyor bo'lgandan keyin emas, aksincha, uni tayyorlash jarayonida, bajarilgan har bir ish operatsiyasidan so'ng nazorat qilish kerak. Nazoratchining asosiy vazifasi sifatsiz mahsulot ishlab chiqarayotgan ishchini topib uni jazolash emas, balki uning sababini aniqlash va bartaraf qilishdan iborat bo'lishi kerak. Mana shu uslubni yaponlar to'g'ri yo'lga qo'yganligi sababli har bir ishchi o'z-o'zini nazorat qilishga o'rgangan va doimo o'z ustida izlanishlar olib boradi. Kompaniyalarda sifat guruhlari tashkil qilingan.

Bizda ham har bir tadbirkor rahbar ish joylarida mana shunday uslubni tashkil qila olishi kerak. Shundagina sifatsiz mahsulot sonini kamaytirib, yuqori sifatli mahsulot olishga erishish mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoiti boshqaruvida uzoq va yaqin muddatlarga mo`ljallangan rejalar tuzish, qarorlar qabul qilish, ijrochilar o`rtasida ishlarni taqsimlash, qarorlar ijrosini nazorat qilish, ijrochilarni rag`batlantirib borish kabi ishlar ham tadbirkor rahbar zimmasidadir. Boshqaruv qarorlari ichki va tashqi omillarga ega bo`lib, ular oddiy va murakkab sharoitlarda bir qarorni tayyorlash va qabul qilishda jamoa faollarining qatnashuvi hamda tadbirkor rahbar tashkilotchiligini, boshqaruvni demokratik uslubda olib borishi kerakligini ko`rsatadi.

Tadbirkor rahbarning tashkilotchiligi – mehnat jamoasini uyushtirish, jipslashtirish, ishlab chiqarish va tarbiyaviy jarayonlarga ta`sir ko`rsatish, guruh faoliyatini oliy maqsadlarga qarata olish qobiliyati kabi masalalarni qamrab oladi.

Tadbirkor rahbarning tashkilotchilik qobiliyatining ikkinchi yo`nalishi – ishlab chiqarish tizimini yaxshilash tadbirlariga qaratilmog`i, yangi jamoada ahloqiy-ruhiy muhitni qaror toptirish, yangi texnologiyani joriy etish, kuchlarni tezkor ishlarni bajarishga qaratish, boshqaruvdagi odamlarni imkon qadar kamaytirish, yangi xodimlar malakasini oshirib borish, odamlardagi “boqimandalik” ruhiyatiga barham berish, ishda har xil mojarolar kelib chiqishiga yo`l qo`maslik, mehnat intizomiga qattiq rioya qilishdir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkor rahbar faoliyatining mazmuni uning boshqarish san`atini nechog`lik egallagani, ya`ni odamlarni jamoaga uyushtirish, ishlarni uzoq va yaqin muddatlarga rejalashtirish, nazorat qilish, axborotlar ayirboshlash, boshqarishni oqilona tashkil etish kabi mezonlar bilan ham izohlanadi. Bunda tadbirkor rahbar ongliligi, tadbirkorliligi, ishlab chiqarishni ishning ko`zini bilib tashkil etishi, belgilangan natijalarga erishishi, odamlarning moddiy va ma`naviy ehtiyojlarini qondirib borishi, uning guruh, jamoa, jamiyat oldida mas`uliyat, burch tuyg`usini chuqur his qilishi muhim ahamiyatga ega.

Tadbirkorning tashkilotchilik qobiliyati hamma narsada muvaffaqiyatga erishuvining muhim shartidir. Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatiga tez erishadi? Ruhshunos olimlar uning bir necha omillarga bog`liqligini ta`kidlaganlar.

Bular quyidagilardir:

Tadbirkor rahbarda tashkilotchilik qobiliyatining namoyon bo`lishi:

- jamoada sof ahloqiy muhit paydo qila olishi, hammaning hamkorlikda harakat qilishini ta`minlay olishi;

- odamlarni ishontira olishi va jamoada o`zaro yaxshi munosabatlarni qaror toptirish uchun shart-sharoit yaratishi.

Rahbarning odamlar bilan til topib ishlash mahorati:

- tadbirkor o`z qo`l ostidagilarning nimaga qodirligini hisobga olib ishlarni taqsimlashi;

- odamlarni uyushtirishning eng muhim omillaridan foydalanishi;

- har bir kishining ruhiy-psixologik kayfiyatlariga mos ravishda muloqot qilishi.

Tadbirkor rahbarning mehnatga munosabatida ishbilarmonligi:

- ishlab chiqarish va boshqa jabhalarda har xil muammolarni hal etishda eng qulay yo`llarni izlab topish;

- vijdonlilik va adolatlilik;

- boshlagan ishlarni oxiriga etkazish.

Rahbar faoliyatida ijro etish qobiliyatining namoyon bo`lishi:

- kasbiy malaka va ko`nikmaga ega bo`lishi;

- texnik vazifalarni hal etishga uquvliligi;

- yangiliklar va g`oyalarni ishlab chiqarishga joriy etib borishi.

Tadbirkor rahbarning qarorlarni qabul qilishdagi uquvi:

- mustaqil ravishda qarorlar qabul qila olish;

- qabul qilgan qarorining oqibati va natijalarini ko`ra bilishi;

- ishlab chiqarishda sodir bo`luvchi turli holatlarni hisobga olib borishi, tanglikdan qutulish yo`llarini izlashi;

- noto`g`ri qaror qabul qilganda o`z xatolarini bo`yniga olishi;

- xodimlarni boshqaruv masalalariga ko`proq jalb etishi.

Tadbirkor rahbarning odamlarga munosabati:

- o`z va`dasi, so`zining ustidan chiqishi;

- odamlarni bir-biridan ajratmasligi – hammaga bab-baravar munosabatda bo`lishi;

- o`z qo`l ostidagilarga va boshqalarga tavozeda bo`lishi va o`zini tuta bilishi, odobliligi va xushmuomalaligi;

- odamlarga munosabatda har bir kishining ruhiy-psixologik xususiyatlarini hisobga olib muomalada bo`lishi.

Tadbirkor rahbarning o`z-o`ziga talabchanligi:

- o`z hatti harakatlarini tanqidiy baholay olishi;

- o`z imkoniyatlarini hisobga olib ishlashi;

- boshqalarning unga bergan yaxshi va yomon baholarini tahlil etib, ulardan tegishli xulosa chiqarishi.

Rahbar o`zida quyidagi ruhiy-psixologik, fiziologik, ahloqiy, ma`naviy va ishbilarmonlik sifatlarini mujassamlashtirgan bo`lishi kerak.

Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari:

Nutq va tafakkur sifatleri – kuchli xotira, doimiy diqqatning barqarorligi, sog`lom aql, fikrning kengligi, chuqurligi, tezligi, muammo moxiyatini tez anglab olish, ijodiylik, fikrni og`zaki va yozma shaklda qisqa, tushunarli, aniq tarzda ifodalash.

Xarakter sifatleri – maqsadga intiluvchanlik, dadillik, mardlik, ishonch, o`zini tuta bilish, o`zi va boshqalarga nisbatan talabchanlik, tavakkal qilish qobiliyati, qiyin vaziyatlarda ham o`zini yo`qotmaslik, xazil-mutoyiba tuyg`usi.

His-tuyg`u sifatleri – his-tuyg`ularning turg`unligi, aniqligi, ifodaliligi, kuchli xayajonli holatlarda to`g`ri harakatlar qilish qobiliyati, muloqotga kirishganda boshqalar kayfiyatini, his-tuyg`ularini hisobga olish, o`z xis-xayajonlarini va kayfiyatlarini boshqara olish.

Hulq-atvor sifatleri – yanada yaxshilashga intilish va uni himoya etish, odamlar bilan munosabatda samimiylik, halollik.

Tadbirkor rahbarning ruhiy-fiziologik sifatleri:

1. Arzimas narsalardan janjal chiqarmaslik, achchiqlanmaslik, ba`zan ko`rib ko`rmaganga olish;

2. Ruhiy jarayonlarda bosiqlik.

3. Ruhiy, xayajonli xavf-xatar hollarida o`zini yo`qotib qo`ymaslik.

4. O`zini anglashda faollik, kayfiyatda o`ta sezgirlik.

5. Jismoniy sog`lom va har tomonlama barkamollik.

Tadbirkor rahbarning ahloqiy, ma`naviy sifatleri:

1. Mehnatsevarlik, odamlarga nisbatan mexribonlik, insonparvarlik, samimiylik, halollik, vijdonlilik, sabr-matonat, holislik.

2. Tartiblilik va intizomlilik, o`ziga va boshqalarga talabchanlik, o`zgalar fikrini tushunish va hisobga olish.

Tadbirkor rahbarning ishbilarmonlik sifatleri: Soha va kasb sirlarini yaxshi bilish, o`z ishi sohasida yuqori malakaga ega bo`lish, yangi texnologiya talablariga mos bilim va tajriba, ishlab chiqarish texnikasi va texnologiyasini chuqur bilish, boshqarish usullarini yaxshi o`zlashtirgan bo`lishi, o`z bilimi, malaka va ko`nikmalarini oshirib borish, axborot ayirboshlashni bilish va hokazo.

Tadbirkor rahbarning tashqi ko`rinishi ham alohida ahamiyatga ega. Uning kiyim-boshi hamisha toza, ozoda, tartibli bo`lishi, o`zi esa hulq-atvorda boshqalarga namuna ko`rsatishi, saranjom-sarishtalikka rioya qilishi kerak.

Mana shu xususiyatlarni o`zida namoyon qilgan tadbirkor rahbar bozor iqtisodiyoti talablariga to`liq javob beradi. Zero, bozor munosabatlari ishni jiddiy asoslarda, texnologik jarayonlar bilan qo`shib olib borishni, tezkorlikni, malaka va uquvni, kasb mahoratini yaxshi egallashni taqozo qiladi. Ishlab chiqarish, savdo-tijorat, xizmat idoralari, xalq xo`jaligining barcha tarmoqlarida faoliyat ko`rsatuvchi tadbirkorlarning xorijliklar bilan hamkorlik qilish, shartnomalar va bitimlar tuzish, muzokaralar olib borish uquvini namoyon etishi ham bozor munosabatlari talabidir.

Tadbirkor rahbar o`z qo`l ostidagilarda faollik, onglilik, ijodkorlik, intizomlilik, o`z-o`zini tarbiyalab borish sifatlarini qaror toptirsa, mehnatda ham,

xizmatda ham, el-ulus orasida ham obro` topadi. Shuningdek, tadbirkor rahbarning ko`pchilik bilan muomala qila olish qobiliyati ham uning tashkilotchiligidan nishonadir.

9.4. Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari

Tadbirkor rahbar faoliyatida har xil ziddiyat (konflikt) lar va mojarolar uchray turadi. Mehnat shart-sharoitlari, mehnat natijalari, moddiy va ma`naviy ehtiyojlarning qondirilmasligi, mehnatdan qoniqmaslik tufayli tadbirkor rahbar va xodimlar o`rtasida ziddiyatlar va mojarolar kelib chiqadi. Bu erda tadbirkor rahbar bilan xodimlar o`rtasidagi va shaxslararo ziddiyatlarni fikrlash kerak. Bu hollardagi ziddiyatlarning bir necha sabablari mavjud.

Moddiy-texnik sabablar – mehnat vositalari bilan mehnat jarayonlari, shart-sharoitlari o`rtasidagi ziddiyatlar. Asbob-uskunalar, jihozlar eskiligi uchun mehnat sharoiti yomon, mehnat unumdorligi past va hokazo. Bular xodimlarga g`amxo`rlik qilishga to`siq, moddiy va ma`naviy ehtiyojlar qondirilmasligiga sabab bo`ladi.

Xo`jalik-tashkiliy sabablar – mehnat natijalarini to`g`ri baholamaslik, mehnatni to`g`ri taqsimlamaslik. Bular xodimlarda norozilik tug`diradi.

Ijtimoiy-kasbiy sabablar – xodimlarning bilimi, malakasi va kasb mahoratini nazar-pisand etmaslik, xodimdan o`z o`rnida foydalanmaslik, mehnat qonunchiligiga amal qilmaslik.

Ijtimoiy-demografik sabablar – xodimlarning yoshi, jinsi, millati, ma`lumoti kabi omillarni, oilaviy sharoitlarini inobatga olmaslik.

Ijtimoiy-psixologik sabablar – xodimlar faoliyatida yaqqol ko`zga tashlanadigan yaxshi va yomon xislatlar, qobiliyati, qiziqishlari, xotirasi, tafakkuri, his-tuyg`usi kabi ruhiy holatlar bilan hisoblashmaslik.

Tadbirkor rahbar faoliyatida qo`l ostidagilar bilan muloqot-muomalada ham ziddiyatli holatlar ro`y berishi mumkin. Bunga rahbarning yoki xodimning kalondimog`ligi, muomala madaniyatining pastligi, qiziqqon-jizakiligi, qo`rsligi,

qo`polligi, tundligi va boshqalar sabab bo`ladi. Xodimning dangasaligi, yalqovligi, maqtanchoqligi, loqaydligi, beparvoligi ham ba`zan ziddiyatlar tug`diradi.

Tadbirkor rahbar va xodimlar o`rtasidagi ruhiy psixologik ziddiyatlar kelib chiqishga sabab:

- mehnat jarayonining noto`g`ri uyushtirilishi;
- shaxslararo munosabatlarning xilma-xilligi va murakkabligi;
- jamoa a`zosining o`ziga xosligidir.

Tadbirkor rahbar bunday ziddiyatli holatlarni to`g`ri idrok etishi, tahlil qilishi, baholashi muhim ahamiyatga ega. Agar rahbar har bir ziddiyatli hodisaga holisona, do`stona, samimiy munosabatda bo`lsa, masala to`g`ri echimini topadi, bordi-yu, jizzakilik qilib, engiltaklik bilan baholasa, nosog`lom ahloqiy-ruhiy muhit paydo bo`lishiga yo`l qo`yadi. Tadbirkor rahbar har qanday ziddiyatli holatda o`zini tutishi, bosiq bo`lishi, uzoqni ko`zlashi, murosa-madora qilishi, holatga moslashishi, suhbatdoshini hamkorlikka, yaxshilikka da`vat qilishi yaxshi natija beradi.

Bizningcha, tadbirkor rahbarning har qanday ziddiyat va mojaroni bartaraf etish yo`llari quyidagilardan iborat:

1. Mojaroning kelib chiqish sabablarini aniqlash va uning o`tkirlashishiga yo`l qo`ymaslik uchun chora-tadbirlar ko`rish.

2. Mojaroli vaziyatni yumshatish – ziddiyatga borgan kishilar bilan oshkora suhbat va ular sonini kamaytirish choralarini izlash.

Vaziyatni to`la idrok etish, o`zlashtirish – “ahvol”ning xo`jayini bo`lib olish va qat`iy chora ko`rish.

Mojaro va uning vaziyatlarini chuqur taxlil qilishi:

- mojarolashayotgan tomon va guvohlar bilan alohida suhbatlashishi;
- ularning maqsadi, qiziqishlari, hulq-atvori, kasbi, tajribasi, turmush sharoiti va boshqa ruhiy-ma`naviy jihatlarini o`rganish;
- mojaroli vaziyatning sabablarini, jamoaning unga munosabatin aniqlash;
- mojaro haqidagi axborotlarni haqiqiy ahvol bilan solishtirish;
- mojaroni hal etishning har xil usullarini ishlab chiqish va tahlil qilish;

- mojaroni hal etishning eng qulay usuli, shakli, vositasi va sharoitlarini tanlash;

- tanlangan usullarni jamoa tarbiyasi, mehnat vazifalari, maqsadlari bilan qiyoslab, taroziga solib ko`rish;

- tanlangan va tekshirilgan usulni qo`llab, mojaroni bartaraf etish;

- mojaro bartaraf etilganidan hammani xabardor qilish;

- mojaro keltirib chiqargan tomonning nohaqliligi isbotlangach ularni to`g`ri yo`lga boshlash va hokazo.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida har qaysi bo`g`indagi tadbirkor shuni tushunib etmog`i kerakki, har qanday sharoitda ham insonga g`amho`rlik qilish, inson ruhiy holatini barqaror etishga qaratilgan jarayonlarni tashkil etish, jamoaning har bir a`zosi mehnatdan moddiy va ma`naviy qoniqish hosil qilishiga erishish uning zimmasidagi muqaddas vazifadir.

Qisqacha xulosalar

Tadbirkor faoliyati faqat tadbirkorlikning huquqiy va tashkiliy asoslariga bog`liq bo`lmasdan, u insonlar, o`zining qo`l ostida xizmat qiluvchi mutaxassislar va ishchilar, ayniqsa, chet ellik hamkasblari – biznesmenlar doirasida umumahloqiy me`yorlarga rioya qilishi bilan ham bahoanadi. Ishdagi muvaffaqiyatning yarmidan ko`prog`i uning odobiga, madaniyatiga, dunyoqarashiga, ishbilarmonlik qoidalarini qay darajada bilishiga bevosita bog`liqdir.

Umuman, tadbirkorlik – bu madaniyat. Aytishlariga qaraganda, madaniyatli odam tadbirkor bo`lishi shart emas, ammo tadbirkor inson madaniyatli bo`lishi lozim.

Tadbirkor rahbar faoliyatida har xil ziddiyat (konflikt) lar va mojarolar uchrab turadi. Mehnat shart-sharoitlari, mehnat natijalari, moddiy va ma`naviy ehtiyojlarning qondirilmasligi, mehnatdan qoniqmaslik tufayli tadbirkor rahbar va xodimlar o`rtasida ziddiyatlar va mojarolar kelib chiqadi. Bu erda tadbirkor rahbar bilan xodimlar o`rtasidagi va shaxslararo ziddiyatlarni fikrlash kerak.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Biznesda boshqaruv psixologiyasining mazmuni va mohiyati nimada?
2. Boshqarish san`ati deganda nimani tushunasiz?
3. Tadbirkor rahbar faoliyatining boshqarish san`atidagi xarakterli xususiyatlar nimalardan iborat?
4. Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari nimada?
5. Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatga tez erishadi?
6. Tadbirkor rahbar qanday talablarga javob berishi kerak?
7. Rahbarda qanday sifatlar mujassamlashgan bo`lishi darkor?
8. Rahbarlik uslubidagi salbiy qusurlar qaysilar?
9. Tadbirkor madaniyati deganda nimani tushunasiz?
10. Tadbirkor rahbar nizoli vaziyatlarda qanday yo`l tutishi lozim?

10-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARINING EKSPORT SALOHIYATINI BAHOLASH

REJA:

10.1. Eksport tushunchasi va uning mohiyati

10.2. Tadbirkorlik faoliyatida tashqi savdoning o`rni

10.3. Eksport qilishning o`n ikki bosqichi (12 qadam modeli)

10.1. Eksport tushunchasi va uning mohiyati

Eksport O`zbekiston iqtisodiyoti uchun samarali rivojlanish manbai sanaladi. Mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqarish va boshqa mamlakatlarga sotish yurtimizning yanada taraqqiy topishi va turmush tarzining o`shidagi muhim qadamdir.

Eksport – bu sotish maqsadida chet elga tovar va xizmatlarni olib chiqishdir. Eksport tashqi savdo korxonalarining o`shishiga va iqtisodga erishishga yordam beradi, bu esa yanada ko`proq yangi ish o`rinlari yaratishga imkon beradi.

Tashqi bozorlarga chiqish ishlab chiqaruvchilarga xalqaro bozorda o`z maxsulotlari va xizmatlarining raqobatbardoshligini ta`minlashda ham ko`mak beradi. Bundan tashqari, boshqa korxonalar tomonidan doimiy raqobat qo`shimcha sarmoyalar, innovatsiyalar va yangi ish o`rinlari yaratishni rag`batlantiradi.

Umuman olganda, eksport faoliyatining o`shishi asta-sekin mamlakat iqtisodiy o`shishining xal qiluvchi omiliga aylanadi.

Eksport diversifikatsiyasi, ya`ni xorijga sotilayotgan tovarlar va xizmatlar nomenklaturasining kengayishi, jami eksportda alohida tovar yoki xizmat turi (ayniqsa, xom ashyo) ulushining katta bo`lishiga barham berilishi, mahsulotlarimiz eksport qilinayotgan mamlakatlar geografiyasini kengaytirish eksport hajmining barqaror bo`lishini ta`minlaydi, milliy iqtisodiyotning tashqi bozordagi salbiy o`zgarishlarga ta`sirchanligi darajasini pasaytiradi.

Eksport tarkibida bir yoki bir necha tovarlar ulushining sezilarli darajada ortib ketishi bu tovarlar narxi pasaygan yoki ularga tashqi talab qisqargan holatlarda

eksportchi korxonalarni og`ir ahvolga solib qo`yishi mumkin. Buning natijasida eksport hajmining qisqarishi valyuta tushumlarining kamayishi, tashqi savdo balansining yomonlashuvi va korxonalar moliyaviy ahvolining tanglikka yuz tutishiga olib kelishi mumkin. Shuningdek, eksport umumiy hajmining kam sonli davlatlarga bog`lanib qolishi ham qaltis holat hisoblanadi.

Prezidentimiz ma`ruzalarida ilgari surilgan tayyor raqobatbardosh mahsulotlar eksportini faol oshirish va bu mahsulotlar etkazib beriladigan mamlakatlar geografiyasini yanada kengaytirish vazifasini amalga oshirish eksport hajmini barqaror o`stirish, tashqi bozordagi o`zgarishlar ta`sirida uning hajmi keskin kamayishi xavfini bartaraf etish imkonini beradi.

Eksport qilinayotgan tovarlarni diversifikatsiya qilish, ularni import qiluvchi mamlakatlar geografiyasini kengaytirish bu mamlakatlardan biri yoki bir guruhining iqtisodiyotida muammolar ro`y berganda ham eksport hajmining keskin pasayib ketishiga yo`l qo`ymaslik imkonini beradi.

O`tgan yillar mobaynida eksport qiluvchi korxonalarni qo`llab-quvvatlash borasida amalga oshirilgan chora-tadbirlar iqtisodiyotimizning eksport salohiyatini yuksaltirish, tashqi savdo tarkibida ijobiy siljishlarga erishish, uning hajmini barqaror o`stirish imkonini bermoqda.

10.2. Tadbirkorlik faoliyatida tashqi savdoning o`rni

Tashqi savdo faoliyatini yanada erkinlashtirish, tashqi bozorlarda talab yuqori bo`lgan mahsulotlarning eksport hajmlari va turlarini ko`paytirish, tadbirkorlik sub`ektlarining raqobatbardoshligini oshirish va moliyaviy barqarorligini ta`minlash maqsadida, 2017 yil 3 noyabrda O`zbekiston Respublikasi Prezidentining **“Tashqi savdo faoliyatini yanada erkinlashtirish va tadbirkorlik sub`ektlarini qo`llab-quvvatlash chora-tadbirlari to`g`risida”**gi PQ-3351-son qarori qabul qilingandi.

Qarorga asosan:

- 2017 yilning 1 dekabridan boshlab, xizmatlarni (ishlarni) eksport qilish operatsiyalari bo`yicha muddati o`tkazib yuborilgan debitor qarzdorlik hosil bo`lishini hisoblashning yagona muddati (120 kun) belgilangan;

- tadbirkorlik sub`ektlariga tovarlar, ishlar va xizmatlar eksportini oldindan to`lovsiz, akkredetiv ochmasdan, bank kafolati va sug`urta polisisiz eksport qilish huquqi berilgan;

- tashqi savdo operatsiyalari bo`yicha muddati o`tkazib yuborilgan debitor qarzdorlik hosil bo`lganligi uchun tadbirkorlik sub`ektlarining javobgarligi belgilangan;

- respublika bojxona hududiga olib kiriladigan tovarlarning bojxona qiymatini tasdiqlash uchun import qiluvchilar tomonidan eksport bojxona yuk deklaratsiyasini majburiy taqdim etish va shu bilan birga vaqtincha olib kirish bojxona rejimidagi tovarlarni qayta eksport qilishga davlat bojxona xizmatlari organlari tomonidan ruxsatnoma berish talablari bekor qilingan;

- 2017 yil 1 dekabrda boshlab tadbirkorlik sub`ektlariga tovarlarni, ishlar va xizmatlarni eksport kontraktini tuzmasdan, invoyslar asosida eksport qilish huquqi berilgan;

- eksport-import operatsiyalarini amalga oshirishni tezlashtirish, bojxonada rasmiylashtirish jarayonida axborot texnologiyalari samaradorligini oshirish maqsadida, sertifikatlash va ruxsat beruvchi organlar zimmasiga ruxsat beruvchi hujjat ma`lumotlarini unifikatsiyalashtirilgan axborot tizimiga o`z vaqtida to`liq kiritilishini ta`minlash vazifalari yuklatilgan.

Barchamizga ma`lumki, mamlakatimiz tadbirkorlari tomonidan ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarga bo`lgan talab dunyo bozorlarida hech qachon susaymagan.

Ayniqsa, fermer va dehqonlarimiz tomonidan etishtirilayotgan meva-sabzavot, uzum va poliz mahsulotlari nafaqat yurtimiz bozorlarida, balki xalqaro bozorlarda ham o`z xaridorlariga ega bo`lib, mahsulotlarimizga bo`lgan talab kundan kunga ortib bormoqda.

Bugungi kunda hukumatimiz tomonidan tadbirkorlik sub`ektlariga sanoat mahsulotlarini, o`zlari etishtirgan meva-sabzavot, uzum va poliz mahsulotlarini xalqaro bozorlarga olib chiqishlari uchun yanada qulaylik yaratish maqsadida, 2017 yilning 6 noyabr kuni O`zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan yana bir hujjat – “Meva-sabzavot, uzum, poliz va dukkakli mahsulotlar, shuningdek, quritilgan sabzavotlar va mevalar mahalliy eksport qiluvchilarini qo`llab-quvvatlash bo`yicha qo`shimcha chora-tadbirlar to`g`risida”gi PQ-3377-son qarori qabul qilingan.

Mazkur qaror bilan:

- tadbirkorlik sub`ektlariga meva-sabzavot mahsulotlarini eksport kontrakti tuzmasdan invoys asosida amalga oshirish huquqi berilgan.

- meva-sabzavot mahsulotlarini eksport qilish uchun bojxona yuk deklaratsiyasi mahsulotlarini ko`zdan kechirish dalolatnomasi tuzilgandan so`ng 3 soatdan ortiq bo`lmagan muddatda rasmiylashtirilishi belgilangan.

- qarorda O`simliklar karantin davlat inspeksiyasi tomonidan meva-sabzavot va tez ayniydigan mahsulotlarni eksport qilish uchun eksport qiluvchi zarur hujjatlarni taqdim etgan vaqtdan boshlab bir ish kunidan oshmaydigan muddatda sertifikatlar berilishi belgilab qo`yilgan.

Xulosa o`rnida shuni ta`kidlab o`tish joizki, qabul qilinayotgan Farmon va qarorlarning hayotga tatbiq etilishi tadbirkorlik faoliyati ko`lamini kengaytirishga, mamlakat eksport salohiyatini oshirishda kichik biznes sub`ektlarining faol ishtirok etishlari uchun qulay shart-sharoitlarni yaratishga, ularni mamlakat taraqqiyoti yo`lidagi faol harakatlantiruvchi kuch sifatida shakllanishiga va iqtisodiyotdagi ulushini yanada ko`payishiga xizmat qiladi.

10.3. Eksport qilishning o`n ikki bosqichi (12 qadam modeli)

Uzoq yillar davomida O`zbekiston eksporti tarkibida xomashyo mahsulotlar ulushi yuqori bo`lib kelgan. Bu esa mamlakatning to`lov qobiliyati eksport tovarlari narxlari dinamikasiga kuchli bog`liqligiga sabab bo`lgan. Ammo so`nggi yillarda iqtisodiyotimiz tarmoqlarini diversifikatsiya qilish va raqobatbardoshligini

oshirish borasida bosqichma-bosqich amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar mazkur bog`liqlikni tobora pasaytirishga xizmat qilmoqda. Bu sa`y-harakatlar global iqtisodiyotda saqlanib qolayotgan inqiroz sharoitida mamlakatimiz eksport salohiyatiga salbiy ta`sirlarni kamaytirish imkonini berdi. Shuningdek, jahon bozorida past narxlar omilining respublika eksporti hajmiga salbiy ta`sirini minimallashtirishga erishildi.

Ayni paytda O`zbekiston eksporti tarkibi paxta tolasi, oziq-ovqat mahsulotlari, kimyo mahsulotlari va ulardan tayyorlangan buyumlar, energiya manbalari va neft mahsulotlari, qora va rangli metallar, mashina va asbob-uskunalar, xizmatlar va hokazolardan iborat.

Quyida siz o`z mahsulotingizni eksport qilish bo`yicha 12 qadam keltirilgan:

1. Mahsulot reklamasi va marketing tadqiqotlari.
2. Chet ellik xaridorlar bilan muzokaralar olib borish.
3. Eksport shartnomasini imzolash.
4. Shartnomani bankdan ro`yxatdan o`tkazish.
5. Shartnomani bojxona postida ro`yxatdan o`tkazish.
6. To`lovni olish.
7. Eksport qilinayotgan mahsulotni sertifikatlashtirish.
8. Transportda tashish.
9. Mahsulotni yuklash.
10. Mahsulotni deklaratsiya qilish.
11. Bojxona rasmiylashtiruvi.
12. Mahsulotni jo`natish va shartnomani vakolatli bankdan xisobdan

chiqarish.

Hozir eksportimiz tarkibida yuqori qo`shimcha qiymatga ega bo`lgan mahsulotlar ulushi tobora ortib bormoqda. Bular sirasiga polietilen, ip gazlama, farmatsevtika preparatlari, molibden va vol`fram mahsulotlari, ammos, kal`tsinatsiyalangan soda, yuk mashinalari va boshqalar kiradi.

O`zbekiston importining eng katta qismini mashina va asbob-uskunalar tashkil etmoqda. Buni mamlakatimizda iqtisodiyot tarmoqlarini modernizatsiya

qilish, xorijda raqobatbardosh bo`lgan mahsulotlar ishlab chiqaradigan korxonalar sonini oshirish va ichki ishlab chiqarishni ilg`or texnologik jihozlash orqali yangi bosqichga ko`tarish harakatlari bilan izohlash mumkin.

So`nggi yillarda qurilayotgan ulkan sanoat gigantlari, eksportbop mahsulotlar ishlab chiqarishga ixtisoslashgan turli korxonalar, albatta, eng zamonaviy texnologik liniyalar, asbob-uskunalar bilan jihozlanmoqda. Bugun katta miqdorda import qilinayotgan bu jihozlar ertaga eksportimiz salohiyatini yuksaltirish uchun xizmat qiladi.

Qisqacha xulosalar

Eksport – bu sotish maqsadida chet elga tovar va xizmatlarni olib chiqishdir. Eksport tashqi savdo korxonalarining o`shishiga va iqtisodga erishishga yordam beradi, bu esa yanada ko`proq yangi ish o`rinlari yaratishga imkon beradi.

Tashqi savdo faoliyatini yanada erkinlashtirish, tashqi bozorlarda talab yuqori bo`lgan mahsulotlarning eksport hajmlari va turlarini ko`paytirish, tadbirkorlik sub`ektlarining raqobatbardoshligini oshirish va moliyaviy barqarorligini ta`minlash maqsadida, 2017 yil 3 noyabrda O`zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tashqi savdo faoliyatini yanada erkinlashtirish va tadbirkorlik sub`ektlarini qo`llab-quvvatlash chora-tadbirlari to`g`risida”gi PQ-3351-son qarori qabul qilindi.

Hozir eksportimiz tarkibida yuqori qo`shimcha qiymatga ega bo`lgan mahsulotlar ulushi tobora ortib bormoqda. Bular sirasiga polietilen, ip gazlama, farmatsevtika preparatlari, molibden va vol`fram mahsulotlari, ammos, kal`tsinatseyalangan soda, yuk mashinalari va boshqalar kiradi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Eksport deganda nimani tushunasiz?
2. Tadbirkorlik faoliyatida tashqi savdoning rolini ayting?
3. Eksport qilishning o`n ikki bosqichiga tushuncha bering?
4. Hozir eksportimiz tarkibida yuqori qo`shimcha qiymatga ega bo`lgan

mahsulotlar ulushi qanchani tashkil etmoqda?

5. O`zbekiston importining eng katta qismini qaysi mahsulotlar tashkil etmoqda?

6. Eksport qilinayotgan mahsulotni sertifikatlashtirish qanday amalga oshiriladi?

7. Mahsulotni deklaratsiya qilish deganda nimani tushunasiz?

GLOSSARIYLAR

Atamaning o`zbek tilida nomlanishi	Atamaning ingliz tilida nomlanishi	Atamaning rus tilida nomlanishi	Atamaning ma`nosi
Asoslangan bozor qiymati	On the basis of market value	На основе рыночной стоимости	sotuvchi va xaridor roziligiga ko`ra narxni pulda ifodalovchi huquqiy tushuncha.
Ayirboshlash qiymati	Realizable value of	Реализационная стоимость	tovar yoki xizmatning boshqa tovar yoki xizmatlarga ayirboshlanishga qodirligi; kelgusi xarajatlar huquqlarining joriy qiymati.
Boshlang`ich narx	The starting price	Стартовая цена	kimoshdiga yoki ochiq savdoga qo`yilgan mulk uchun belgilangan minimal narx.
Bozor	Market	Рынок	narxlar mexanizmi orqali xaridorlar va sotuvchilarni uchrashtirishning iqtisodiy amali.
Baholash	Estimate	Оценка	narxni aniqlash jarayoni yoki natijasi, narx qiymati haqida fikr yoki uni baholash.
Birlikning joriy qiymati omili	A single factor fair value	Единичный фактор текущей стоимости	diskontning berilgan qo`yilmasi hisobga olingan holda ma`lum davr oxirida olinadigan joriy 1 so`m.

Bozor qiymati	Market value	Рыночная стоимость	bu erkin bozordagi eng ehtimolli sotilish qiymati. YOki xaridor va sotuvchi rozi bo`lgan pul yoki pul ekvivalentida ifodalangan qiymat.
Bozor narxi	The market price	Рыночная цена	Bozor narxi — albatta yaxshi xabardor bo`lmasada, bosimdan ozod bo`lgan va mustaqil ish ko`rgan xaridor va sotuvchi o`rtasidagi muzokaralar natijasida amalga oshirilgan kelishuv narxi.
Foydalilik xususiyati	Features of income	Особенности дохода	loyihani bozor andozalari bilan solishtirish ko`rsatkichi.
Garov xat yoki ipoteka	Mortgage letter or mortgage	Залоговое письмо или ипотека	moliyaviy majburiyat, unga ko`ra qarz beruvchi yoxud qarzdor qarzni to`lash uchun mulkni garovga qo`yadi; tilxatli oddiy vekseldan iborat.
Garov qiymati	The collateral value	Залоговая стоимость	ipoteka qarzini ta`minlash maqsadidagi aktivning qiymati; shuningdek, ipoteka qarzining bozor qiymati.
Daromad	Income	Доход	moliyaviy va boshqa foydalar.

Daromadning ichki qo`yilmasi	The internal rate of return	Внутренняя ставка дохода	investitsiyalardan tushgan diskontlangan daromadlar investitsion xarajatlarga tenglashdig`an qo`yilma.
Daromad keltiruvchi mulk	Property with income	Имущества приносящий доход	o`z egasiga davriy daromad keltiruvchi mulk, masalan, idora binosi yoki turarjoy majmuasi.
Deflyatsiya	Deflation	Дефляция	narxlarning umumiy darajasining pasayishi.
Diskont, ajratma	Discount	Дисконт	kredit olish maqsadida to`lanadigan pul summasi. Kredit taqdim etilayotgan vaqtda uning asosiy summasidan chiqarib tashlanadi.
Diskontlash	discount	Дисконтирование	investitsiyalardan tushgan pul kirimlarini ularning joriy qiymatiga keltirish jarayoni.
Investitsiyalar	Investision	Инвестиции	daromadlar yoki foyda olish uchun pul mablag`larini kiritish; daromadlar yoki foyda olish uchun xarid qilingan mulk.
Investitsiyaning foydali ish koefitsienti	The coefficient of investment returns	Коэффициент доходности инвестиции	investitsiyalar uchun daromadning ichki qo`yilmasi.
Investitsiyani qaytarish yoki uning o`rnini qoplash	Return of investment or payback	Возврат инвестиции или его окупаемость	sarmoyadarning boshlang`ich investitsiyalar

			summasini olishini anglatadi.
Deflyatsiya	Deflation	Дефляция	odatda iste`mol narxlari ko`rsatkichi bilan o`lchanadigan valyutaning xarid qilish qobiliyatining pasayishi.
Kapitallashtirish	Capitalization	Капитализация	kelgusida kutilgan daromadlarni bir vaqtda mazkur pallada olinadigan qiymatga aylantirish
Kapital daromadi	Income capital	Доход капитала	pul mablag`lari kirimlari va qayta sotuvdan tushgan pul bilan aniqlanadigan boshlang`ich xususiy kapital daromadining ichki qo`yilmasi. Soliqlar to`langunga qadar va to`langanidan keyingi ikkita qo`yilma mavjuddir.
Likvidlik	Liquid	Ликвидный	aktiv pulga o`tkazilishi mumkin bo`lgan engillik.
Muomala xarajatlari	Costs of the appeal	Расходы обращения	qarz xizmati va daromad soliqlari ichiga kirmagan daromad keltirayotgan mulkning eksplua tatsiyasiga ketgan xarajatlar.
Narx	Price	Цена	Odatda pulda ifodalanadigan istalgan summa.

Negiziy qo`yilma	The main attachments	Основное вложения	birinchi toifali xaridorlarga tavidim etiluvchi qisqa muddatli kreditlar bo`yicha bank tomonidan undiriladigan foiz qo`yilmasi.
Omil	Factor	Фактор	boshqa songa ko`paytirilganidan so`ng ma`lum na-tija beradigan istalgan son yoki simvol; koeffitsientga teskari miqdor.
Pul mablag`lari	Cash tools	Денежные средства	respublikaning qonuniy to`lov mablag`larida ifodalangan pul summalari yoki ularning talabga ko`ra to`lanishi kerak bo`lgan ekvivalenti. U absolyut likvid aktividir.
Reinvestitsiyalar qo`yilmasi	Reinvestments rate	Реинвестиционные ставка	foiz qo`yilmasi bo`lib, unga ko`ra daromad keltirayotgan mulkdan tushgan mablag`lar, aynan ularning mablag`ning qaytishini ta`minlaydigan qismi qayta investitsiyalanadi.
Soliq qo`yilmasi	Tax rate	Налоговая ставка	soliq ko`rinishida to`lanishi kerak bo`lgan daromad yoki qiymatning qismini

			aniqlaydigan qo`yilma.
Xaridor bozori	Market consumer	Потребительский рынок	xaridorlar juda foydali shartlar va narxlarga erisha oladigan bozor.
Tamoyil	the principle	Принцип	fundamental g`oya bo`lib, boshqa holatlar unga asoslanadi.
Talab va taklif tamoyili	the principles of supply and demand	Принцип спроса и предложения	tamoyilga qo`ra talab va taklifning bir-biriga o`zaro ta`siri natijasida narx belgilanadi.
Taklif	Suggestion	Предложения	ma`lum narx bo`yicha mavjud bo`lgan tovarlar soni.
Talab	Demand	Спрос	ma`lum narx bo`yicha sotib olinadigan tovarlar va xizmatlar sonini aniqlaydigan asosiy iqtisodiy tushuncha.
Tavakkal	Risk	Риск	beqarorlik yoki o`zgaruvchanlik; ko`chmas mulk sarmoyadori kutilgan daromadlarni olmasligi ehtimoli; shuningdek - zararlar ehtimoli.
Tavakkal qo`yilmasi	Risk rate	Ставка риска	kapitalni jalb etish uchun zarur bo`lgan investitsiyalar uchun daromadlar qo`yilmasi; tavakkal darajasiga muvofiq hisoblanadigan sof daromad qo`yilmasi

Har yilgi foiz qo`yilmasi	The annual interest rate	Ежегодная процентная ставка	kreditning har yilgi samarali qiymati.
Haqiqiy yalpi daromad	Real gross income	Реальный валовый доход	ijara to`lovidan etarli daraja da foydalanmaganlikdan va ularning kiritilmaganligida! ko`rilgan zararlar chiqarib tashlangandan keyingi daromad kel tiruvchi mulkdan tushgan yalpi pul kirimlari.
Qoldikli mahsuldorlik tamoyili	The principle of revenue residues	Принцип доходных остатков	tamoyilga ko`ra materiallar, mehnat va tadbirkorlik harakatlari xarajatlar to`langanidan so`ng sof daromadni erga tegishliligi

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi va qonunlari

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. – Т.: Ўзбекистон, 2017.
2. Ўзбекистон Республикаси Кодекслари (тўплам). – Т.: Адолат, 2015.
3. Ўзбекистон Республикасининг 1993 йил 07 майдаги “Ўзбекистон Республикасида Мулкчилик тўғрисида”ги 851-ХII-сонли Қонуни // www.lex.uz.
4. Ўзбекистон Республикасининг 2003 йилдаги “Хусусий корхона тўғрисида”ги Қонуни // www.lex.uz.
5. Ўзбекистон Республикасининг “Тижорат банклари тўғрисида”ги ЎРҚ-319-сонли Қонуни (янги таҳрири) // www.lex.uz
6. Ўзбекистон Республикасининг 1998 йил 30 апрелдаги “Чет эл инвестициялари тўғрисида”ги Қонуни. ЎРҚ-609-I-сон // www.lex.uz.
7. Ўзбекистон Республикасининг 2006 йил 15 сентябрдаги “Микромолиялаш тўғрисида”ги Қонуни // www.lex.uz.
8. Ўзбекистон Республикасининг 2012 йил 06 январдаги “Рақобат тўғрисида”ги ЎРҚ-319-сонли Қонуни (янги таҳрири) // www.lex.uz.
9. Ўзбекистон Республикасининг 2012 йил 02 майдаги “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги ЎРҚ-328-сонли Қонуни (янги таҳрири) // www.lex.uz.
10. Ўзбекистон Республикасининг 2012 йил 24 сентябрдаги “Хусусий мулкни ҳимоя қилиш ва мулкдорлар ҳуқуқларининг кафолатлари тўғрисида”ги ЎРҚ-336-сонли Қонуни // www.lex.uz.
11. Ўзбекистон Республикасининг 2012 йил 20 декабрдаги “Тадбиркорлик фаолияти соҳасидаги рухсат бериш тартиб-тамоиллари тўғрисида”ги ЎРҚ-341-сонли Қонуни (янги таҳрири) // www.lex.uz.
12. Ўзбекистон Республикасининг 2012 йилдаги “Оилавий тадбиркорлик тўғрисида”ги Қонун // www.lex.uz.
13. Ўзбекистон Республикасининг 2014 йил 9 декабрдаги “Инвестиция фаолияти тўғрисида”ги ЎРҚ-380-сонли Қонуни (янги таҳрири) // www.lex.uz.

2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining

Farmon va Qarorlari

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Тўғридан – тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”. 2005 йил 11 апрель, ПФ-3594-сон.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Тадбиркорлик фаолиятининг жадал ривожланишини таъминлашга, хусусий мулкни ҳар томонлама ҳимоя қилишга ва ишбилармонлик муҳитини сифат жиҳатидан яхшилашга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”. 2016 йил 5 октябрь, ПФ-4848-сон.
3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Тадбиркорлик мақсадларида фойдаланиш учун давлат мулки объектларини сотишни жадаллаштириш ва унинг тартиб-таомилларини янада соддалаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 17 январь, ПФ-4933-сон.
4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”. 2017 йил 7 февраль, ПФ-4947-сон.
5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Нукус-Фарм”, “Зомин-Фарм”, “Косонсой-Фарм”, “Сирдарё-Фарм”, “Бойсун-Фарм”, “Бўстонлиқ-Фарм” ва “Паркент-Фарм” эркин иқтисодий зоналарини ташкил этиш тўғрисида. 2017 йил 3 май, ПФ-5032-сон.
6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Солиқ маъмуриятчилигини тубдан такомиллаштириш, солиқлар ва бошқа мажбурий тўловларнинг йиғилувчанлигини ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 18 июль, ПФ-5116-сон.
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Жисмоний шахслар томонидан нақд хорижий валютани олиб кириш ва олиб чиқиб кетиш тартибини янада соддалаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 6 декабрь, ПФ-5276-сон.

8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясини “Фаол тадбиркорлик, инновацион ғоялар ва технологияларни қўллаб-қувватлаш йили”да амалга оширишга оид Давлат дастури. 2018 йил 22 январь, ПФ-5308-сон.
9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Тадбиркорлик фаолияти соҳасидаги лицензиялаш ва рухсат бериш тартиб-таомилларини янада қисқартириш ва соддалаштириш, шунингдек, бизнес юритиш шарт-шароитларини яхшилаш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2018 йил 11 апрель, ПФ-5409-сон.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2018 йил 27 июль, ПФ-5490-сон.
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Хорижий инвестициялар ва кредитларни жалб этиш ҳамда ўзлаштириш жараёнини такомиллаштириш чора-тадбирлар тўғрисида”. 2008 йил 24 июль, ПҚ-927-сон.
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида”. 2016 йил 28 октябрь, ПҚ-2646-сон.
13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Тадбиркорлик субъектларига давлат хизматларини кўрсатиш механизмларини такомиллаштиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”. 2017 йил 1 февраль, ПҚ-2750-сон.
14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. Осиё тараққиёт банки иштирокида “Мева-сабзавотчилик соҳасидаги қўшимча қийматни яратиш занжирини ривожлантириш лойиҳасини амалга ошириш бўйича чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 2 март, ПҚ -2813-сон.

15. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Тадбиркорлик субъектлари ва аҳолининг кенг қатламларини микрокредитлаш тизимини янада соддалаштириш чора-тадбирлари тўғрисида” 2017 йил 17 март, ПҚ -2844-сон.

16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Хусусийлаштирилган корхоналар билан ишлаш самарадорлигини ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 18 апрель, ПҚ-2895-сон.

17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Маҳаллий экспорт қилувчи ташкилотларни янада қўллаб-қувватлаш ва ташқи иқтисодий фаолиятни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 21 июнь, ПҚ-3015-сон.

18. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Давлат солиқ хизмати органлари фаолиятини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 2 август, ПҚ-3168-сон.

19. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Ташқи савдо фаолиятини янада эркинлаштириш ва тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида”. 2017 йил 3 ноябрь, ПҚ-3351-сон.

20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. “Мева-сабзавот, узум, полиз ва дуккакли маҳсулотлар, шунингдек, қуритилган сабзавотлар ва мевалар маҳаллий экспорт қилувчиларини қўллаб-қувватлаш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”. 2017 йилнинг 6 ноябрь, ПҚ-3377-сон.

3. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi Qarorlari

1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг Қарори. “Хўжалик юритувчи субъектлар томонидан хорижий валютадаги тушумни мажбурий сотиш тартибига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш тўғрисида”. 2017 йил 1 февраль, ВМҚ-44-сон.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг Қарори. “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида”. 2017 йил 9 февраль, ВМҚ-66-сон.

4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining asarlari

1. Мирзиёв Ш.М. “Эркин ва фаровон, демократик Ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз”. Т. “Ўзбекистон”, 2016.
2. Мирзиёв Ш.М. “Танқидий таҳлил, қатъий тартиб интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қоидаси бўлиши керак”. Т.: “Ўзбекистон”, 2017.
3. Мирзиёев Ш.М. “Буюк келажагимизни мард ва олижаноб халқимиз билан бирга қурамиз”. Т.: “Ўзбекистон”, 2017.
4. Мирзиёев Ш.М. “Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юр тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови”. Т.: “Ўзбекистон”, 2017.
5. Мирзиёв Ш.М. “Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинганининг 25 йиллигига бағишланган тантанали маросимдаги маърузаси”. Т.: “Ўзбекистон”, 2018.

5. Darslik va o'quv qo'llanmalar

1. Yusupov M.A., Ergashxodjaeva Sh.J. “Tadbirkorlik asoslari”. – Т.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi, 2005.
2. Qosimova M.S., Samadov A.N., Muxitdinova U.S. “Kichik biznes va tadbirkorlik”. O'quv qo'llanma. – Т.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi adabiyot jamg'armasi nashriyoti, 2005.
3. Qosimova M.S., Yusupov M.A., Ergashxodjaeva Sh.J. “Marketing”. –Т.: TDIU, 2010.
4. Зайналов Б.Р., Хусанов Б.Ш. “Инвестицияларни ташкил этиш ва молиялаштириш”. Маърузалар матни, 2010.
5. Самадов А.Н., Ходжаев Р.С. “Кичик бизнес ва тадбиркорлик”. – Т.:ADIB NASHRIYOTI, 2011.
6. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик”. Т.: ТДИУ, 2011.
7. Қобилов Ш.Р. “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик – мамлакатнинг иқтисодий ва сиёсий таянчи”. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўқитувчи, 2011.

8. Сувонов А. ва бошқалар. “Тадбиркорларга ҳуқуқий маслаҳатлар”. – Т.: Навоий, 2011.
9. Носиров Э.И., Мирхакимов Ф.Х. “Хорижий инвестициялар” / ТМИ. – Т., 2012.
10. Санақулова Б.Р. “Кичик бизнес ва тадбиркорликни солиққа тортиш”. – Т.: Ношир, 2012.
11. Носиров Э.И., Мирхакимов Ф.Х. “Хорижий инвестициялар” / ТМИ. – Т.: 2012.
12. Жўраев Т., Тожибоева Д. “Иқтисодиёт назарияси 2-қисм”. – Т.: Фан ва технология, 2013.
13. Maxmudov N.M., Asqarov M.T., Umarov I.Yu. “Макroiqtisodiy tahlil va prognozlash” Darslik “Fan va texnologiya” 2014.
14. Вахобов А.В., Хожибакиев Ш.Х., Рахмонов Ш.Н., Усманова Х.А. “Жаҳон иқтисодиёти ва халқаро иқтисодий муносабатлар”: Дарслик. – Т.: Ворис-нашриёти, 2014.
15. Ўлмасов А., Вахобов А. “Иқтисодиёт назарияси”. – Т.: Иқтисод-Молия, 2014.
16. Муратов Р.С., Джалалов И.А., Орипов С.Ш. “Корхона иқтисодиёти”: Дарслик. – Т.: Фан ва технология, 2014.
17. Умирзаков И.Р., Тошбоев А.Ж. “Кичик бизнес ва тадбиркорлик”: Ўқув кўлланма. – Т.: Сано-стандарт, 2014.
18. Гулямов С., Убайдуллаева Р., Ахмедов Э. “Независимый Узбекистан”. - Т.: ТДИУ, 2014.
19. Vahobov A.V., Hojibakiev Sh.X. “Jahon iqtisodiyoti va xalqaro iqtisodiy munosabatlar”: darslik Т.: ”Baktriya press”, 2015.

6. Qo’shimcha adabiyotlar

1. Jay A.Dewhurst. «Introduction to Business and business planning», USA, 2014.
3. Robert Blackburn Small Business and Entrepreneurship Sage Publications Associate Dean Research, London 2008.
3. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Горофинкля, проф. В.Я. Горфинкеля, В.А.

Швандара. – 2е изд., переб. И доп.-М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008.

4. Mamatov A.A., Xurramov A.F. “Ishlab chiqarish menejmenti”. O’quv qo’llanma-Iqtisod – moliya, 2018.

7. Internet saytlari

1. www.gov.uz
2. www.Lex.uz
3. www.economics.ru
4. www.chamber.uz
5. www.ziyonet.uz
6. www.marketing.ru
7. www.stat.uz
8. www.humanities.edu.ru.

MUNDARIJA

KIRISH.....	3
1-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING MOHIYATI VA MAZMUNI.....	5
1.1. Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchalari, ularning mohiyati va mazmuni....	5
1.2. Kichik biznes va tadbirkorlik muhiti va unga ta`sir etuvchi omillar.....	8
1.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari.....	10
Qisqacha xulosalar.....	13
Nazorat va muhokama uchun savollar.....	13
2-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINING TURLARI VA SHAKLLARI.....	14
2.1. Ishlab chiqarish tadbirkorligi.....	14
2.2. Tijorat tadbirkorligi.....	15
2.3. Moliyaviy tadbirkorlik.....	17
2.4. Maslahat tadbirkorligi.....	18
2.5. Tadbirkorlik faoliyatining shakllari.....	20
Qisqacha xulosalar.....	34
Nazorat va muhokama uchun savollar.....	34
3-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH.....	35
3.1. Tadbirkorlik faoliyatining qonunchilik asoslari.....	35
3.2. Tadbirkorlik faoliyatini ro`yxatdan o`tkazish tartibi.....	39
3.3. Tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlarini litsenziyalash.....	43
Qisqacha xulosalar.....	44
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	44
4-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARIDA MARKETING FAOLIYATINI TASHKIL ETISH.....	45
4.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida marketingning ahamiyati.....	45

4.2. Tadbirkorlik faoliyatida bozor segmentatsiyasining mohiyati va o`ziga xos xususiyatlari.....	47
4.3. Bozor imkoniyatlarida biznesdagi kuchli tomonlarning muvofiqligi.....	49
4.4. Kichik biznes va tadbirkorlik tizimida reklama faoliyatini tashkil etish.....	51
Qisqacha xulosalar.....	53
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	54
5-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI REJALASHTIRISH.....	55
5.1. Biznes-rejaning mohiyati.....	55
5.2. Biznes-rejaning vazifalari.....	56
5.3. Biznes-rejani tayyorlash bosqichlari.....	56
5.4. Biznes-reja tuzilmasi.....	61
Qisqacha xulosalar.....	63
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	63
6-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARIGA XIZMAT KO`RSATUVCHI BOZOR INFRATUZILMALARI.....	64
6.1. Davlat xizmatlari agentligi va uning faoliyati.....	64
6.2. Turli muhandislik va muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga ulanish tartibi.....	65
6.3. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli.....	68
6.4. Bankda milliy va xorijiy valyutadagi hisobvaraqa ochish.....	71
6.5. Bankdan kredit olish shartlari va tartibi.....	73
Qisqacha xulosalar.....	81
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	82
7-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARIDA ISHLAB CHIQRISH HARAJATLARI VA MAHSULOT TANNARXI TAHLILI.....	83
7.1. Ishlab chiqarish harajatlari to`g`risida tushuncha.....	83
7.2. Mahsulot tannarxiga kiritiladigan harajatlar.....	85
7.3. Mahsulot tannarxi kiritilmaydigan harajatlar.....	87
7.4. Moliyaviy faoliyat bo`yicha harajatlar va favqulodda zararlar.....	89

7.5. Mahsulot tannarxi va uni hisoblash usullari.....	92
7.6. Mahsulot tannarxini pasaytirish yo`llari.....	93
Qisqacha xulosalar.....	94
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	94
8-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARINING MOLIYAVIY FAOLIYATI TAHLILI.....	96
8.1. Kichik biznes va tadbirkorlikning moliyaviy faoliyatini ifodalovchi ko`rsatkichlar.....	96
8.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorligi.....	99
8.3. Samaradorlikni baholovchi ko`rsatkichlar.....	101
8.4. Samaradorlikni oshirishning asosiy yo`nalishlari.....	103
Qisqacha xulosalar.....	103
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	104
9-BOB. TADBIRKORLIK ETIKASI VA MADANIYATI.....	105
9.1. Tadbirkor rahbar etikasi.....	105
9.2. Tadbirkor madaniyati.....	108
9.3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari.....	110
9.4 Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari.....	116
Qisqacha xulosalar.....	118
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	119
10-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUB`EKTLARINING EKSPORT SALOHIYATINI BAHOLASH.....	120
10.1. Eksport tushunchasi va uning mohiyati.....	120
10.2. Tadbirkorlik faoliyatida tashqi savdoning o`rni.....	121
10.3. Eksport qilishning o`n ikki bosqichi (12 qadam modeli).....	123
Qisqacha xulosalar.....	125
Nazorat va mulohaza uchun savollar.....	125
GLOSSARIYLAR.....	127
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR.....	134
MUNDARIJA.....	141