

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ
ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ КИМЁ-ТЕХНОЛОГИЯ ИНСТИТУТИ

«МЕНЕЖМЕНТ ВА КАСБ ТАЪЛИМ» факультети

«САНОАТ МАРКЕТИНГИ» кафедраси

Тасдиқлайман

Тош КТИ укув ишлари бўйича

Ректор муовини

доц. Исмаилова Л.А.

«____» _____ 2006

«КИЧИК БИЗНЕСНИ БОШҚАРИШ»

фани бўйича

МАЪРУЗА МАТНИ

Тошкент - 2006

"ТАВСИЯ ЭТИЛДИ"

"Саноат маркетинги"

кафедраси мудири _____ доц. Хусаинов Р.Р.

(Кафедра мажлисининг "____" - сонли
баённомаси, "____" _____ 2006 й.)

"Кичик бизнесни бошқариш" фанидан маърузалар матни. - Тошкент: ТКТИ, 2006.

Ушбу маърузалар матнида кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган урни, хорижда ва Ўзбекистонда кичик бизнеснинг ривожланиши, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, таҳлил этиш, режалаштириш, бошқариш, кичик бизнесни банк, солиқ хизмати ва аудит билан алоқалари, уни молиявий ҳолати ва кредит билан таъминлаш шакллари, кичик бизнесни ахборот билан таъминлаш усуллари, кичик бизнес корхоналарида тижорат фаолиятини ташкил этиш йуллари, кичик бизнесни бошқариш психологияси каби долзарб муаммолар батафсил баён этилган. Шунингдек маърузалар матнида "Кичик бизнесни бошқариш" фанидан тавсия қилинаётган адабиётларнинг қисқача шарҳи, инфор­мацион технологияни қўллаб дарс утиш бўйича материаллар, янги педагогик технологияни қўллаш бўйича услубий курсатма берилган. У "Маркетинг" таълим йўналиши талабалари учун мулжалланган.

МУНДАРИЖА

Кириш.....	
1 – мавзу Кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган урни.....	
2 – мавзу Кичик бизнес бозор ва рақобат тизимида.....	
3 – мавзу Кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш.....	
4 – мавзу Кичик бизнес фаолиятини таҳлил этиш ва режалаштириш.....	
5 – мавзу Кичик бизнес фаолиятини бошқариш.....	
6 – мавзу Кичик бизнеснинг молиявий ҳолати ва кредит билан таъминлаш шакллари.....	
7 – мавзу Кичик бизнесни банк, солиқ ва аудит билан алоқалари.....	
8 – мавзу Кичик бизнесни ахборот билан таъминлаш.....	
9 – мавзу Кичик бизнес корхоналарида тижорат фаолиятини ташкил этиш.....	
10 – мавзу Кичик бизнесни бошқариш психологияси.....	
11– мавзу Кичик бизнес фаолиятининг иқтисодий самарадорлиги.....	
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати	
1-илова. "Кичик бизнесни бошқариш" фанидан тавсия қилинаётган адабиётларнинг қисқача шарҳи.....	
2-илова. "Кичик бизнесни бошқариш" фанидан инфор­мацион технологияни куллаб дарс ўқиш бўйича материаллар.....	
3-илова. "Кичик бизнесни бошқариш" фанидан янги педагогик технологиялар-ни куллаш бўйича услубий курсатмалар	
4-илова. БМИ ва МДлар бўйича тайёрланган 15 минг мавзудан олинган "Кичик бизнесни бошқариш" фанига оид мавзулар рўйхати.....	

КИРИШ

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов асарларида ва Республика Олий мажлиси сессияларида қабул қилинган қонунларда Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликни молиявий жихатдан қўллаб-қувватлаш, уларга ҳар томонлама мадад бериш, уларнинг самарали ишлаши ва ривожланиши учун қўлай шарт-шароитлар яратиш, улар ёрдамида мамлакат истеъмол бозорини юқори сифатли товарлар билан тўлдириш масалаларига алоҳида эътибор берилган. Ўзбекистон Республикасининг "Тадбиркорлик тугрисида"ги қонунга асосан бизнес ва тадбиркорликнинг фаолият соҳалари, ҳуқуқлари, мажбуриятлари, маъсулиятлари ва манфаатларини ҳимоя қилиш давлат томонидан қамолатланган.

1995 йил 21 декабрда Ўзбекистон Республикаси Олий мажлиси сессиясида қабул қилинган "Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тугрисида" ги қонунда кичик бизнес билан шугулланувчи ишбилармонларга янада қўпроқ имтиёзлар берилди. Бу ўз навбатида кичик бизнес билан шугулланувчи ишбилармонларнинг ишчанлигини янада фаоллаштиришга, мамлакат ялпи миллий маҳсулоти ҳажмини оширишга, инфляция жараёнларини секинлаштиришга, иқтисодий ётти барқарорлаштириш ва ривожлантиришга кенг имконият яратди.

Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес соҳаси билан шугулланувчи ишбилармонларга талаб янада ортади. Бу олий ва урта махсус укув юртлири олдига ҳам бир қатор вазифалар қуяди. Улардан бири кичик ва урта бизнес учун малакали мутахассислар тайёрлаш, қайта тайёрлаш, ходимлар малакасини ошириш, уларни замонавий ижтимоий-иқтисодий ва ҳуқуқий билимлар билан қуроллантиришдир. Бу йуналишда зарур бўлган моддий-техник база республикада бозор муносабатларига утиш билан бир вақтда яратилиб, ривожлантириб борилмоқда. Аммо, замонавий иқтисодий фанлар, айниқса бизнес, тадбиркорлик, маркетинг ва менежмент қаби фанлар бўйича ўзбек тилидаги адабиётларнинг қамчилиги бу соҳадаги ишларни янада қучайтиришни талаб қилмоқда. Шу боисдан, ўзбек тилига тайёрланаётган ушбу маърузалар матни туплами ўз олдига кичик бизнес соҳасидаги имқони бориқа қўпроқ маълумотларни қамраб олишни мақсад қилиб қуйган.

Мазкур маърузалар матни тупламида кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган ўрни, унинг ривожига таъсир этувчи омиллар, хорижда ва Ўзбекистонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожланиши, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, таҳлил этиш, режалаштириш, бошқариш, кичик бизнесни банк, солиқ хизмати ва аудит билан алоқалари, уни молиявий ҳолати ва қредит билан таъминлаш шакллари қурсатиб берилган. Шунингдек, ушбу тупламда кичик бизнесни ахборот билан таъминлаш усуллари, кичик бизнес қорхоналарида тижорат фаолиятини ташкил этиш йуллари, кичик бизнесни бошқариш психологияси қаби долзарб муаммолар ҳам батафсил баён этилган.

"Кичик бизнесни бошқариш" фани муайян иқтисодий фанлар: маркетинг, менежмент, корхона иқтисодиёти, бухгалтерия ҳисоби, молия ва кредит, статистика, иқтисодиёт назарияси ва бошқа қўллаб-қувватловчи фанлар билан ҳамма вақт боғлиқ ҳолда урганилади. Ушбу фаннинг асосий вазифаси иқтисодий билимларнинг амалдаги натижаларидан бизнес фаолиятида мақсадга мувофиқ фойдаланиши, кичик бизнес корхоналарининг самарадорлигини ошириш, жаҳон бозорига рақобатга бардош берадиган юқори сифатли маҳсулот турларини ишлаб чиқаришни таъминлаш ва унинг асосида халқ фаровонлигини юксалтириш йўллари талабаларга ургатишдан иборатдир.

1- МАЪРУЗА: Кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодийда тутган урни Режа:

1. Кичик бизнес тушунчаси ва унинг моҳияти.
2. Кичик бизнесни иқтисодийда тутган урни.
3. Кичик бизнес ривожига таъсир этувчи омиллар.
4. Ўзбекистонда кичик бизнесни шаклланиши ва ривожланиши

1. Кичик бизнес тушунчаси ва унинг моҳияти.

Ҳозирги пайтда мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг иккинчи босқичида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш, қўшма корхоналар тузиш, корхоналарни очик типдаги ҳиссадорлик жамиятларига айлантириш ва айниқса кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш масалаларига катта эътибор берилмоқда.

Ўзбекистонда ва МДХ да бизнес ҳақидаги мақолалар, адабиётлар 60-йилларнинг урталарида пайдо бўлди. Бироқ, у пайтдаги барча мақолалар танқидий тарзда ёзилар эди. Чунки бизнесни асосини хусусий мулкчилик ташкил этар эди. Хусусий мулкчилик эса уша пайтда бизнинг мафкурамиз учун бутунлай ёт нарсаси эди. Лекин бизнесни фан тариқасида урганиш факатгина 90-йилларнинг бошларида бозор муносабатларига аста-секин утиш билан бошланди.

"Бизнес" сузи инглизча суз бўлиб, у тадбиркорлик фаолияти ёки бошқача суз билан айтганда кишиларни фойда олишга қаратилган тадбиркорлик фаолиятидир.

Хорижий адабиётларда бизнес таърифини қўп турлари мавжуддир. Инсоният жамиятининг бутун ривожланиш тарихи у ёки бу жихатдан доимо бизнес билан боғлиқ бўлган.

Бизнесмен (Тадбиркор) сузи биринчи мартаба Англия иқтисодийида XVIII асрда пайдо бўлиб, у "Мулк эгаси" деган маънони билдиради. Жумладан, Адам Смит тадбиркорни мулк эгаси сифатида таърифлаб, уни фойда олиш учун қандайдир тижорат гоёсини амалга ошириш мақсадида иқтисодий таваккалчиликка борадиган кишидир,- деб таъкидлайди. Тадбиркорни узи, уз ишини режалаштиради, ишлаб чиқаришни ташкил этади, маҳсулотни сотади ҳамда олган даромадига узи ҳужайинлик қилади.

Хорижий мамлакат олимлари дарсликларда бизнесга системали таъриф берадилар. АКШ нинг Техас ва Иллинойа университетлари профессорлари С. Розенблат, Р. Боннингтон ва Б. Нидлслар томонидан тайёрланган "Бизнес концепцияси" дарслигида: "Бизнес нима?" деган саволга улар:

Бизнес - бу иш юритиш системасидир.

Бизнес - бу инсонларга керак бўлган маҳсулотларни яратишдир.

Бизнес - бу ишдир.

Бизнес - бу бизни қандай яшашимиздир.

Бизнес - бу бизнинг ижтимоий-иқтисодий системамизнинг марказий қучасидир.

Бизнес - бу узимизнинг хошиш истакларимизни кондиритиш учун яратган системамиздир.

Бизнес - бу жамиятни хошиш ва эхтиёжларини кондиритиш учун яратилган ишлаб чиқаритиш системасидир. - деб жавоб берганлар.

Бизнес - бу нима? Бизнес - бу пулдан пул қилиш, лекин албатта инсонларга керакли булган махсулотни ишлаб чиқаритиш ёки хизмат курсатитиш натижасида пулдан пул қилишдир. Бизнеснинг формуласи оддий, яъни П-П . Лекин бу оддий формула мазмунида мураккаб хаёт жараёни ётади. Бизнес - бу аввало ишлаб чиқаритишни ташкил этиш, иктисодий фаолият ва муносабатлар, хаётни узи, сунгра эса пул ишлаш демақдир. Бизнес - бу хорижий суздир. У бутун дунё буйича тарқалгандир, ундан барча мамлакатларда фойдаланадилар. Ўзбек тилида эса бизнес сузи тадбиркорлик, бизнесмен эса тадбиркор демақдир. Ўзбекча суз хорижий сузга тугри келади, лекин унга қушимча маъно ҳам беради. Бу сузларни ортида "иш" яъни иш билан шугулланиш ёки корхона ташкил қилиш ётади. Шундай қилиб бизнес - бу корхона ташкил қилиш демақдир (саноат корхонаси, савдо дукони, хизмат курсатитиш корхонаси, аудиторлик контораси, адвокат контораси, банк ва хоказолар). Демак, бизнес бу йук нарсадан пул қилиш эмас, балки мураккаб ишлаб чиқаритишни ёки хизмат курсатитишни ташкил этиш демақдир. Тадбиркорлик - бу доимо уз ишининг фидойиси, билимдонидир. Тадбиркорлик учун уқитиш керак, на факат дастлабки пайтларда, балки тадбиркор бир умр уқитиш, изланишда булитиш керак.

Тадбиркор нималарни билиши ва қилиши керак? У энг аввало, тадбиркорлик фаолиятини кандай амалга оширитишни, кандай шароитда амалий харакат қилишни, тадбиркор олдида учрайдиган тусикларни хал қилиш йулларини ва кандай ютуқларга эритишни билиши керак. Тадбиркор - ишлаб чиқаритишни ташкил этишни ҳамда махсулотни сотитишни билиши керак. У бозор муносабатлари шароитида юзага келадиган конкрет шароитларни бақолашни ва тугри йул танлашни билиши керак. Хеч ким хеч қачон тадбиркорга нима қилишни ургатмайди ва огир пайтларда ёрдамга келмайди. Хар бир тадбиркор факат уз қучига, билимига ва заковатига ишониши ва суяниши лозим.

2. Кичик бизнеснинг иктисодиётда тутган урни

Бизнинг мамлакатимизда хорижий мамлакатлар тажрибасига суянган холда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиритишга давлат томонидан катта эътибор берилмоқда. Бунга 1995 йилнинг 21 декабрида Олий мажлис томонидан қабул қилинган "Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиритишни рағбатлантиритиш тугрисида" ги Ўзбекистон Республикаси Конунини мисол қилиб курсатса булади. Эркин рақобатга тобора кенг имкон яратитиш, турли мулкчилик шаклларидаги бозор субъектлари уртасида буладиган иктисодий - ҳуқуқий муносабатларни жаҳон андозалари даражасида ташкил этиш борасида ушбу конун муҳим аҳамият қасб ётади.

Мазкур конуннинг 2- моддасида кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг микёси аниқ белгилаб берилган. Жумладан, саноат ва

курилишда - 50 кишигача, кишлок хужалиги ва ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳаларида - 25 кишигача, фан ва илмий хизмат курсатиш соҳаларида -10 кишигача, чакана савдода - 5 кишигача булган корхоналар кичик ва хусусий тадбиркорлик доирасидаги корхоналар булиб ҳисобланади.

Хуш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожланган давлатларда қандай эътироф этилади ва унинг моҳияти нимадан иборат? АҚШ да 500 тагача ходими булган корхона кичик корхона ҳисобланади. Германия ва бошқа Ғарбий Европа давлатларида эса 300 тагача ходими булган корхона кичик корхона ҳисобланади.

Хорижий мамлакатларда кичик корхоналарни 2 та тамоман узгача турларга булиш мумкин:

- 1) ҳаётни таъминловчи корхоналар;
- 2) тез усувчи корхоналар.

Одатда кичик корхоналарнинг қарийиб 80-90% ута кичик булиб, улар узиш учун чекланган имкониятларга эга. Бундай корхоналар ҳаётни таъминловчи корхоналар деб юритилади. Ушбу турдаги корхоналарга маслаҳат - хизмати курсатувчи фирмалар, тор доирада ихтисослашган дуконлар, кафе ва шу қабилар қиради. Улардаги ходимлар тулик булмаган иш қунига эга булиб, фирма манзиллари сифатида тадбиркорлар уз уйларида фойдаланадилар. Ҳаётни таъминловчи корхоналар кичик бизнес корхонаси булиб, унинг эгаси етарли турмуш даражасини таъминлаш мақсадида ташкил этади.

Иккинчи турдаги корхоналар тез усувчи корхоналар деб номланади. Уларнинг бундай номланишига сабаб, уларнинг мақсади тезроқ кичик бизнес чегарасидан чиқиб ривожланишдир. Тез усувчи корхоналар кичик бизнес корхонаси булиб, улар тезкор узиш тенденциясига ва қуйилган сармоянинг юқори қайтмелигига эга ҳисобланади. Одатда бундай туркум корхоналарга бир неча киши раҳбарлик қилади. Тез усувчи корхоналар йирик инвестиция манбаларига тез яқинлаша оладилар ва бунинг натижасида кенг бозорда янги товарлар ва хизматларни қиритиш имкониятига эга буладилар.

Бундай турдаги корхоналар ҳар йили АҚШ да чоп этиладиган "Инк" журналида эълон қилинади. 1990 йили 500 та шундай компаниянинг йиллик обороти 9,6 млрд. долларга тенг булди ва 56,8 минг иш жойини ташкил қилди. 1990 йилда бу руйхатда "Коджентрикс" фирмаси пешқадамликни эгаллаб, унинг асосий фаолияти Шарлотта шаҳрида (Шим. Қоролина штати) электростанцияларни қуриш ва таъминлаш булган. Маълум йилларда ушбу руйхатда "Чарлз Шваб" ва "Микрософт" корпорациялари қарвонбошлик қилганлар. Ҳозирги пайтда ушбу корпорациялар юксак ривожланган корпорациялар сафига қиради.

3. Кичик бизнес ривожига таъсир этувчи омиллар

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик уз қулами жихатидан иқтисодиётни узлуксизлигини ва барқарорлигини таъминлашда катта урин эгаллайди. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг иқтисодиётга таъсир қулами бир қатор иқтисодий, ижтимоий, маданий, маърифий ва бошқа

жихатларни уз ичига олади. Биз факатгина иктисодий жихатдан муҳим булган хусусиятлар хусусида тухталамиз.

Булар қуйидагилардир:

а) Иш жойларини ташкил этишдаги мавқеининг юксаклиги. Утган 10 йил мобайнида АКШ кичик бизнес буйича бошкармасининг ахборотиға кура янги иш жойларининг ярмидан купи 100 кишидан кам ходим ишлаётган корхоналар хиссасига тутри келади. Тез усувчи фирмалар янги фирмаларнинг 27% ташкил этиб улар 60% янги иш жойларини хосил килишда катнашмоқдалар. Шу билан бирға кичик бизнесға хосил килинган иш жойларининг хусусиятлари мавжуд:

- иш хаки ва қушимча туловлар, имтиёзларининг бирмунча пастлиги;
- иш жойларини қарийиб 25% нотулик иш куни тартибида шаклланади;
- уларда ишловчилар таркибининг турли-туманлиги, яъни маълумот дастлаб ишламаганлар, ёш жихатдан ута ёшлар ва урта ёшдан утганлар салмогини куплиги билан ажралиб туради.

б) Янги товарлар ва хизматларни тадбир килиш. АКШ миллий фондининг хисобларига кура 98% янги махсулот хусусидаги таджикотлар кичик бизнесда яратилган. Бу ута муҳим курсаткичдир. Вахоланки, улар мамлакат буйича изланишлар ва таджикотларға аниқ маблағнинг атиға 5% дан камрогини сарфлайдилар. Ёнг йирик кашфиётлар: хавфсиз бритвалар, электрон соатлар, верталётлар, зангламас пулат ва бошқа товарлар кулами бевосита кичик бизнесда яратилган.

в) Йирик корпорациялар эҳтиёжини кондиритиш. Йирик компаниялар махсулотларини сотитиш, уни бозор талаблари асосида шаклланишиға кумак беришда кичик корхоналарнинг роли юқоридир. Уз навбатида йирик ривожланувчан фирмалар уз иктисодий стратегияларида майда таъминотчилар билан алоқа урнатишни самарали хисоблайдилар. Чунки улар мослашувчанлик хусусиятиға эгадир.

г) Махсус товарлар ва хизматлар билан таъминлаш вазифаси. Кичик корхоналар миждозларининг узгача, махсус эҳтиёжларини кондиритишда етакчи урин эгаллайдилар. Чунки, биринчидан махсус талабнинг оммавий тусға эга эмаслиги ва уни йирик ишлаб чиқаришда ташкил этиш самарали булмаслиги сабаб булса, иккинчидан эса бой харидорларнинг "узига хос" истакларининг мавжудлигидир.

Кичик бизнесни ташкил этишда муҳим уринни фирмани барпо этиш ва уни самарали соҳасини аниқ белгилаш эгаллайди. Шу билан бирға статистика янги ишни бошлашдаги куп омадсизликлардан далолат беради. Купчилик уни 30% микдорда дейди, чунки 85% янги корхоналар 10 йиллик дастлабки ишлаш давридаёқ инкирозға учрайдилар. Шу билан бирға қайд этилган кичик фирмаларнинг 40 фоизи 5 йилдан сунг уз ишларини яна давом эттирмоқдалар.

Кичик бизнес ва хусусий таджиркорликнинг ривожланган мамлакатлар иктисодиётида тутган урнини 1- жадвал маълумотларидан қуриш мумкин:

1-жадвал

Ривожланган мамлакатларда кичик, урта ва йирик бизнес корхоналарида саноат махсулотлари хажмининг тақсимланиши (жамига нисбатан фоизларда)

АҚШ	Франция	Япония
Курсаткичлар	Корхоналар шакли	
йирик	урта	кичик
йирик	урта	кичик
йирик	урта	кичик

Корхоналарнинг умумий сони

0,5

7,9

91,6

0,1

1,5

98,4

1,4

21,6

77,0

Саноат махсулотлари хажми хиссаси, %

35,0

28,4

36,6

42,1

19,1

38,8

34,4

30,1

35,4

Жадвал маълумотларидан қурилиб турибдики, АҚШда кичик корхоналар жами корхоналар сонининг 91,6 фоизини, Францияда - 98,4 фоизини, Японияда эса 77 фоизини ташкил этади. АҚШда саноат махсулотлари хажмининг 36,6 фоизи, Францияда - 38,8 фоизи, Японияда эса 35,4 фоизи кичик корхоналар хиссасига туғри келади.

Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ривожланишига бир қатор омиллар таъсир этади. Булар қуйидагилардир:

1) Корхоналарнинг йириклашуви тенденциясининг пасайиши. АКШ да якин 15-20 йил ичида корхоналарнинг йириклашуви тенденцияси пасайди. Бу асосан хизмат курсатиш соҳасидаги силжишлар билан боглик. Албатта бу хизмат курсатиш соҳасида фаолият масшабини унча кенгайтириш имкони пастлиги билан белгиланади. Хозирги пайтда хизмат курсатиш соҳасидаги кичик корхоналар йирик ракобатчиларига нисбатан айрим юмушларни самарали ташкил кила олмокдалар. Бу биринчи навбатда бошқариш тизимининг соддалиги ва ихчамлиги билан богликдир.

2) Аёллар иш кучининг иктисодга кириб келиши. 80 -йилларнинг узидагина 2 млн. аёллар уз иш жойларини очдилар. Хозир АКШ да 4,6 млн. корхона аёлларга тегишли булиб, улар мамлакатдаги жами кичик корхоналарнинг 30% ни ташкил этади. Бу тенденция давом этса 2000 йилга бориб, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда аёллар ва эркаклар сони тенглашади.

3) Йирик ишлаб чиқаришда ходимларнинг кискариши. Бу айрим жихатдан демографик омиллар билан боглик. Жумладан, "демографик портлаш" даврида тугилганлар хозирда 30-40 ёшга, яъни уз ишини мустакил бошлаш вақтига етдилар. Бундан ташқари, йирик корхоналарда иш урни учун кураш, урта бугин ходимларининг кискартирилиши бевосита кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланишига таъсир курсатади.

4) Янги корхоналар очиш суръатини ортиши. АКШ да хар йили уртача 200 мингга якин аҳоли узининг янги фирмасини очади. Уларнинг ярмидан купи 20 минг доллардан кам оборот билан уз фаолиятларини бошлайдилар. Уларнинг қарийиб 75% уз фирмаларида хафтасига 50 соат ишлайдилар, 25% эса 70 соат ва ундан ортик меҳнат киладилар. Қарийиб 2/3 қисм янги бизнесни бошловчилар янги ёки бошлаётган компаниялар ҳисобланадилар, яъни улар амалда ишлаётган корхоналарни сотиб олмай, янгидан узлари хусусий бизнесни бошлайдилар. Уларнинг 80% дан ортиги уз ишларини ута самарали гоёларни эмас, балки оддий ишларни тартибли хал қилиш билан бошлайдилар.

Демак, кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг ривожланишига таъсир этувчи омилларни умумлаштирсак, улар қуйидагилардан иборат:

- корхоналар йириклашуви тенденциясининг пасайиши;
- аёллар иш кучининг иктисодга кириб келиши;
- йирик ишлаб чиқаришда ходимларнинг кискариши;
- янги корхоналарни очиш суръатининг ортиши ва бошқалардир.

4. Ўзбекистонда кичик бизнесни шаклланиши ва ривожланиши

Барча янги мустакил давлатларда ислохотлардан олдинги даврда мулкчиликнинг давлат шакли устунлик қилган. Хужаликнинг давлат секторида меҳнатқашлар умумий сонининг 4/5 қисми, кооперативларда 14-15 % (булардан ярмидан купи колхозларда), хусусий секторда 3% га яқини банд бўлган. Саксонинчи йилларнинг иккинчи ярмида хужаликнинг кооператив секторини яратиш ижарани ривожлантиришга ҳаракат қилинган. Бу

ҳаракатлар бозор инфратузилмасини ривожланмаганлиги, давлат мулкчилигининг ҳукумронлиги, ҳужалик юритишнинг янгича шакллари давлат секторига қарамлиги, ҳужалик қонунларининг ноаниқлиги ва бошқа бир қатор сабаблар туфайли натижасиз бўлган.

Қорхоналарни давлат тасаруфидан чиқариш ва ҳусусийлаштириш иқтисодий ислохотларнинг етакчи бугинидир. Ҳусусийлаштириш натижасида демократик жамиятнинг ижтимоий заминини ташкил қилувчи ҳусусий мулкчилик қатлами шаклланиши, бозор иқтисодиёти ва ишлаб чиқаришни самарали ривожланиши учун шароитлар яратилиши керак.

Ҳусусийлаштириш жараёни узиқча жуда оғир утади. Бу табиийдир. Ахир ҳусусий мулкчиларни яратиш қабил бундай қатта қулаи иш турли қил соҳалар ва қорхоналарнинг иқтисодий тайёрлигини, иқтисодий манфаатларни, яққа ҳуқмронликни енгиб утишни, шерикчилик асосида тадбирқорлик тузилмаларини ташкил этилишини, айнан шундай ташқилий ва молиявий муносабатларни шаклланишини, янги молиявий, ишлаб чиқариш, ҳусусий узаро алоқаларни ташкил бўлишини ва манфаатларни қатишиб қетишини ҳисобга олиши қерак. Бозор тузилмаларини яратилишида умумдавлат миллий манфаатларни ҳисобга олган қолда давлат томонидан қуллаб-қувватлаш ва мувофиқлаштириш талаб қилинади. Ҳусусийлаштирилган мулкқа ҳақиқий тақлиф ва талабни ҳисобга олган қолда молиявий томони ҳақида ҳам уйлаш ва ҳисоблаб қилиш зарур.

Нихоят, амалга оширилаётган тадбирларни қуйилган мақсадларга мослигини таъминлаш қерак: қарол ва самарали ҳужалик қаролиятидан манфаатдор мулкчилар ва ҳусусий тадбирқорликнинг ташқилотчилари табақасини ташкил қилиш, бундай қаролиятнинг қерақли қизиктирувчи омиллари, рақобат муҳити ва инфратузилмани яратиш.

Ўзбекистонда ҳусусий тадбирқорликни ривожланиши ва шаклланишининг тарихини уқ босқичга бўлиш мумкин: инқилобқача, шуро даври ва ҳозирги давр.

Тарихий шундай нарсa вуқудга қелганқи, инқилобга қадар, Ўзбекистон жуда қатта қом-ашё ресурслари захираларига эга бўлган қолда, уз саноатига эга бўлмаган. Подшо Россиясининг саноатчилари Туркистон улқасида саноат қорхоналарини қуришга уз сарқояларини қиритмаганлар. Улар уқун арзон қом-ашёларни олиб қетиш ва тайёр маҳсулотларни орқага олиб қелиш қойдалироқ бўлган. Ақолининг қундалиқ товарларга ва қар турли асМаъруза-уқуналарга эҳтиёжи, асосан, уларни ҳунармандлар ва майда қорхоналар томонидан ишлаб чиқариш орқали қондирилган.

Урта Осиё қалқларининг эстетик идеаллари тарихий сабабларга қура амалий санъатда энг яққол уз ақсини топан. Ўзбек қалқи турмушининг қазилатлари асрлар давомида қуп сонли ҳунарларни қенг ривожланиши уқун шарт-шароитларни шакллантирган, улар орасида бадий буюмларни ишлаб чиқариш қарқли уринни эғаллаган. Қар бир уста турмуш уқун зарур буюмни яратган. Аммо амалий буюмга уз тушунқасига қура гузаллик қиритган ва буюм санъат асарига айланган.

Хар кишлокда, шаҳарларни гапирмаса ҳам булади, ҳамма вақт ҳам юксак бадий бойликка эга маиший буюмларни тайёрлаш бўйича усталар булган: кулоллар ва зарбдорлар, ёғоч ва ганч уймакорлари, тукувчилар ва гиламчилар ва купгина бошқалар.

Шаҳарни хар бир мутахассислик хунармандлари шаҳарнинг алохида маҳаллаларига жойлашганлар. Зарбдорлар, заргарлар ва х. к. маҳаллалари мавжуд булган. Хар бир уста уз уйида ишлаган ва шу ерда уз молларини сотган. Аммо бир мутахассисликнинг барча усталари "цех"ларга ёки корпорацияларга бирлашган, уларга сайланган оксоколлар рахбарлик килганлар. Бу рахбарлик моллар сифати устидан рахбарлик килган, нарх-навонинг умумий сиёсатини амалга оширган, цех аъзоларининг ижтимоий-маиший муаммоларини хал килган. Бундай куруниш Урта асрлар давридаги барча халқлар ва давлатлар учун хосдир.

Рус аҳолисининг Туркистонга шу жумладан Ўзбекистоннинг ҳозирги ҳудудига келиши, тарихан қисқа муддатда маҳаллий аҳоли ҳаётининг купгина соҳаларида анъанавий тартибини узгартириб юборди. Жамиятнинг феодализмга хужалик юритишнинг капиталистик шакллари кира бошлади. Фабрикалар арзон буюмларининг рақобати маҳаллий хунармандларни ишлаб чиқаришнинг янги усуллари ва янги таркибий ташкилотларга утишга мажбур килди.

Туркистон улқасининг бойликлари Россия савдо-саноат давраларининг диққат эътиборларини жалб килди. Россия савдогарлари ва маҳаллий хунармандларнинг биринчи контактлари уз натижаларини берди. Россиянинг йирик шаҳарларидаги турли хил курғазмаларида Туркистон халқ усталари буюмлари билан булимлар пайдо була бошлади. Бу буюмлар жамиятнинг юқори доираларини ҳам кизиктира бошлади. 1870 йили Кишки Саройга императрица томонидан манфактура курғазмасининг Туркистон булимида булганда буюртма берилган тилла ва кулолчилик буюмларини етказиб берилганлиги ҳақидаги ҳужжатлар мавжуд.

Аммо 1867 йилдаёқ Туркистонлик хунармандларнинг буюмлари Бутунжаҳон Париж курғазмасининг Россия булимида намоиш килинган эди. Ўзбек хунармандларининг буюмлари 1873 ва 1876 йиллардаги Москва политехника курғазмаларида мукофотлар ва дипломлар билан тақдирланган. 1888 йилларда хунармандчилик саноат курғазмалари Туркистонда ҳам ташкил килина бошланди. Масалан, 1886 йилда ўзбек усталарининг буюмлари хунармандчилик-саноат ва кишлок ҳужалиги курғазмаларида намоиш килинган, 1887 йилдаги Самарқандда хунармандчилик ишлаб чиқаришининг даврий курғазмаси ташкил килина бошланди, 1888 йилда эса йирик Туркистон курғазмаси утказилган. Аста-секинлик билан ўзбек хунармандларининг буюмлари, шу жумладан бадий буюмлари, Париждаги Бутунжаҳон курғазмасида, 1904 йилдаги Сан-Луи (АҚШ) даги курғазмада жаҳоннинг эътирофини олди.

Аммо ўзбек хунармандлари бадий буюмларининг муваффақиятлари факат нуфузли характерга эга эди. Россия сармоясига эса йулга қуйилган ишлаб чиқариш даркор эди. 1870 йилларнинг охирида Россия маъмурияти

Туркистон улкасининг барча вилоятларидан жойлардаги мавжуд завод ва фабрикалар хакида маълумотларни жадаллик билан йигади. Жавоблар деярли бир хилда эди. Масалан, Андижон тумани бошлигининг Фаргона вилояти бошлигига 1878 йилнинг ноябридаги билдиришномаси куйидаги жумла билан тугайди: "... менинг карамогимдаги туманда завод ва фабрикалар йук, барча маҳаллий асарлар ва буюмлар оддий кул воситаларида тайёрланади". Усталарнинг хунармандлик ва бадий асарларини саноат ишлаб чиқаришини йулга қуйишга биринчи қадамлар 1889 йилда қуйилди. Бу вақтда Тошкентда хунармандлик бошқармаси таъсис этилди. Аммо бошқарманинг раҳбарлиги анъанавий фикр юритувчи усталарнинг куллаб-қувватлашига эга бўлмади. Бошқаришнинг марказлашуви уларнинг ташаббусларини бугар эди. Шунинг учун 1902 йилда Туркистон губернатори иш юритиш хонасининг "Хунармандлик жамиятларини тарқатиш" хакидаги Қарори чиқди. Аммо капиталистик муносабатлар бозор стихиясига ҳукмрона кириб борди, хунарманд усталарнинг меҳнат артеллари ташкил бўла бошлади ва 1909 йилда "Усталар ва қора ишчилар артелининг Низоми" тасдиқланди.

Баён этилганлардан келиб чиқадики, маҳаллий хунармандларнинг биринчи ташкилоти 1889 йилда тузилган. Унга ҳам маиший, амалий буюмлар ҳам халқ санъати асарлари, яъни бадий хунармандлик буюмларини ишлаб чиқариш кирган, аммо Россия журналларининг бир шарҳчиси "Тошкентда Туркистон курғазмаси" мақоласида (1890 йил) хунармандлик буюмларини саноат асосида яратиш тарихига анъанавий усталарнинг хусусий ишлаб чиқаришининг мавжудлиги даврини ҳам киритади. У: " 25 йил давомида улқада купгина нарсалар узгарди, маҳаллий саноат кенгайди ва ривожланди" - деб ёзади. Бу курғазма шунинг билан характерлики, унда алоҳида павильон - Тошкентда яшовчи Ақром Аскарнинг ёдгорликлари павильони намойиш қилинган, яъни биринчи марта нафакат узбек устасининг буюмлари намойиш қилинган, балки унинг узи ҳам ушбу курғазманинг иштирокчиси бўлган. Курғазмада иштирок этганлиги учун Давлат мулк вазирлиги, Молия вазирлиги, Давлат от заводи, Императорнинг Москва кишлоқ хужалиги жамияти томонидан куп сонли олтин, қумуш ва бронза медаллари таъсис этилган.

Туркистондан келтирилган буюмлар иштирок этган курғазмалар ҳамма вақт ҳам тижорат характерига эга бўлган. Уларда павильонларга қуйилган товарлар сотилган. Ёрни тузиш ва деҳқончилик Бош бошқармасининг Санкт Петербург хунар омборининг Сирдарё вилоят бошқармасига 1907 йил 15 сентябрида юборган хати сакланиб қолган, унда хунармандчилик буюмларини сотиш ҳам Петербургда ва ҳам хорижда кенгайганлиги учун улқа билан алоқалар ва у ердан олиб келишларнинг маълум қийинчиликларига қарамадан, омбор буюмларни олиб келишни оширишни сураганлиги қурсатилади. Шунинг билан бир қаторда Туркистон товарларини миқдорини ошириш учун Бутунроссия Курғазмалар қумитасининг фахрий раиси Туркистон генерал-губернаторининг кенгашидан аҳолини курғазмага жунатиш учун буюмларни давлат томонидан харид қилишдан ташқари, ҳар бир хохловчи уз буюмларини Петербургга уз

хисобидан жунатиш мумкинлиги хакида ахолини хабардор килишини сурайди.

Туркистон хунармандларининг бадий ва маиший буюмлари Петербург ва Москвадаги хар йиллик Бутунроссия кургазмаларида 1917 йилга кадар мунтазам етказиб берилган, 1910 йилларда эса Самаркандда хунармандлик буюмларининг бозор кургазмалари утказила бошланди.

Инкилобдан сунгги давр тадбиркорлар учун мураккаб ва бир хил булмаган.

Шуро хукуматининг биринчи йилидан бошлаб хукумат мамлакатнинг бутун худудида хунармандлик ишлаб чикаришни куллаб-кувватлашга харакат килган. 1919 йилнинг 25 апрелида БМИК ва ХКК нинг хунармандчилик саноатига кумаклашиш тадбирлари хакида Декрети чиккан, унда айтилишича, "хунармандлик саноатининг барча кичик корхоналарини на махаллийлаштириш, на хусусийлаштириш ва на мусодара килиш факат фавкулудда холлардан ташкари мумкин эмас". Шундан кейин хунармандлар ишлаб чикарадиган хунармандлик буюмлари санаб утилган. Улар ичига тукима буюмлар, халк чолгу асМаърузалари, кашталар, уйинчоклар ва бошка бадий буюмлар кирган. Бунинг устига таъкидланганки: "Кооператив бирлашмаларга юкорида санаб утилган буюмларни Россия Республикасининг барча худудларига олиб бориш ва сотишга рухсат берилган".

Аммо, аста-секинлик билан, хусусий бизнесга талаблар хисобга олина бошланди ва у маълум доирага киритилди. 1921 йилнинг 8 августида Туркистон Республикасининг Советлар марказий Ижроия Комитети 88 - сонли "Хунармандчилик ва майда саноат хакида"ги карорини кабул килди. Бу карор билан хунармандлик ва майда саноатнинг регламенти ва статуси, уларнинг хукуклари ва давлат билан узаро муносабатлари белгилаб берилди. Амалда республиканинг барча худудларида металл ва ёгочдан буюмлар ишлаб чикариш, кулолчилик, кийимлар ва пойафзал тикиш, кишлок хужалик махсулотларини кайта ишлаш, ахолига маиший хизматлар курсатиш, кишлок хужалиги асМаърузаларини ишлаб чикариш буйича кичик корхоналар ташкил килинди. Кичик корхоналарнинг тез ривожланиши уларни бошкариш идораларини тузиш заруриятини келтириб чикарди ва 1923 йилнинг 16 сентябрида Туркистон Республикаси Халк Комиссарлари Кенгаши 139 - сонли карорни кабул килди, унда ТССР худудида саноатни умумий тартибга солиш вазифалари белгилаб берилган ва вилоят ижроия комитетлари булимлари хукукида харакат килувчи ва вилоят ижроия комитети сметаси буйича махаллий бюджетга кирувчи махаллий саноатнинг вилоят булимлари тасдикланган.

Уша узок йилларда саноатга рахбарлик килиш кандай амалга оширилган? Бу кизикарли масалани алохида куриб чикиш зарур. Саноат устидан давлат назоратини урнатиш ва тартибга солиш масалаларини амалга ошириш учун жойларда вилоят иктисодий кенгашлари кошида ходимларнинг тегишли штати билан вилоят саноат нозирларининг лавозими таъсис этилган. Вилоят саноат нозирлари МХХК ига буйсунганлар, унинг фармойишларига

амал килганлар, уз фаолиятларини виолят иктисодий Кенгаши билан мувофиқлаштирган ва унга зарур хисоботларни такдим килганлар.

Барча фабрика-завод ёки ҳам давлат, ҳам маҳаллий кооператив, хусусий, умуман саноат характериға эға ҳамма корхоналар виолят саноат нозирларининг ихтиёрида булган. Бунинг устиға корхона деб унда кучайтирувчи курилмалар мавжуд булса ёки бештадан ортик ишчи килса хисобланган, агар иш ёлланма ишчилар томонидан эмас, балки оила ёки артел аъзолари томонидан бажарилса, унда бир ховли жойда унтадан ортик киши банд булиши керак булган. Уттизинчи йилларнинг бошларида саноат корхоналарини белгилаш учун шундай мезонлар булган. Саноат нозирлари фабрика-завод корхоналарини руйхатға олган, уларнинг ускуналари ва унинг техник ҳолати ҳақида мунтазам ахборотларни йикканлар, корхоналар ишининг тахлилини утказганлар. Корхоналарни техник кайта жихозлаш, уларни кайта куриш, янги фабрика ва заводларни куриш, хом-ашё ва материаллар, ёнилгини тежаш, ишчи кадрлар ва раҳбар ходимларни тайёрлаш, ишлаб чиқаришға кашфиётларни тадбик этиш ва кашфиётчиларға ҳамкорликни яратиш буйича масалалар ҳам уларнинг ҳукук доираларига кирган.

Хозир маҳаллий саноатнинг бошланишида турган биринчи тадбиркор-ташаббускорлар ҳақида аник бир нарса айтиш кийин. Хали биродар кушлик фуқаролар уруши ҳаёт-мамот учун жуш урар эди, аммо вақт кундалик муаммоларни ҳал қилишни талаб қилар эди. Афсуски, уша нотинч йилларда хали хисоблар, архивлар ва статистиканинг уйғун тизими мавжуд булмаган, биз учун утган воқеаларни ҳужжатий аникликда тиклаш кийин. Аммо бир нарса шубҳасиз: бу мақсад сари интиланган, уз интилишларида олижаноб булган, уз меҳнатлари ва тадбиркорлик талантлари билан узларининг маҳаллий саноатларини яратишға аҳд қилган бир мақсад билан бирлашган ходимлар эди, бу орқали уша вақтнинг кундалик масаласи иш бериш, азобланган халқни туйғазиш, кийинтиришни тез ва энг кам ҳаражатлар билан ҳал қилиш мумкин булган.

Омон қолиш мусобақасида айникса анъанавий ҳунарлар вакиллари узларини яхши курсатдилар.

Кулолчилик бу халқ ҳунарининг энг қадимийси булиб, у жаҳоннинг барча халқларида жуда қадимдан маълум. Ўзбекистон ҳудудида турли даврларнинг сопол буюмларининг қуп сонли археологик топилмалари топилган: энг қадимги даврдаги, антик даврдаги ва Урта асрлар давридаги. Қадимги усталар турли хил буюкларни тайёрлашнинг қупгина сирларини билганлар, афсуски ҳозир улар йукотилган.

Ўзбек усталари архитектура иншоатлари учун сопол безак плиталарини, маиший анжомлар ва гузаллиги буйича ажойиб булган бадий идишлар намуналарини ишлаб чиқаришни давом эттирганлар. XIX асрнинг иккинчи ярмида Урта Осиёға темир йўлни қурилиши сопол ишлаб чиқаришни қенгайишиға, аммо соддалашишиға олиб келди, бу йўл билан бу ерға Россия фабрикаларида ишлаб чиқарилган сифатлироқ ва арзонроқ маҳсулотлар оқими оқиб кела бошлади. Ва маҳаллий усталар янада арзонроқ ва қуп

микдордаги буюмларни ишлаб чикаришга мажбур булганлар. Бу жуда каттик ракобат ва бозор учун кураш эди.

Риштон	Тошкент			
1915 йил	1924 йил	1915 йил	1924 йил	
Усталар сони	80	57	10	23
Буюмлар микдори, дона				
260 000				
512 000				
50 000				
205 000				

Кадимий кулолчилик марказлари ҳамма вақт ҳам карвон йуллари бўйича жойлашганлар. Бу анъана Буюк Ипак йули даврлариданок сакланиб қолган. Бундан ташқари усталар карвон ҳаётининг маиший шароитларини ҳам ҳисобга олганлар ва шунинг учун сополчилик устахоналари узбошимчалик билан эмас, балки бир бирларидан тахминан 4 фарсангда (32 км) да жойлашган. Бу карвоннинг бир кунлик йули. Аммо инкилобдан сунг сополчилик марказлари янги жойларда ҳам вужудга кела бошлади. 1925 йилда Ўзбекистонда кулолларнинг 420 та ҳужаликлари булган, улар уй-рузгор буюмлари, нон ёпиш учун тандирлар ва бошқаларни ишлаб чикарганлар.

Уруш даврида сопол идишларга эҳтиёж ошган. Сополчи рассомлар, усталар, шакл берувчилар, пиширувчилар тайёрлаш бўйича курслар очилган. Масалан, Риштонда бундай курсларни 70 киши битирган. Булар орасида Иноғомжон Содиков, Махмуд Эргашев ва Акбар Тожиалиев каби кейинчалик машҳур булган усталар бор эди.

Зардуштик тарихи ҳам жуда кизик археологик маълумотлар бўйича Ўзбекистон ҳудудида 2 минг йилни ташкил қилади. VI-VIII асрлардаги Болалик-Тева, Варахши, Афросиёб саройларидаги суръатлар тилла ип билан тикилган кийимлар кийган кишиларни акс эттиради. XIX асрнинг охирида бу кадимий санъат факат Бухоро амирининг саройида сакланиб қолган. Тилла ип билан купчилик кийимлар, бош кийимлар ва отларнинг кучалик анжомлари безалган. Иш жуда куп меҳнатни талаб қилганлиги сабабли, бир буюм устида бир неча киши ишлаган, яъни меҳнат жамоаники булган. Кадимда халқ санъатининг бу турида аёллар иштирок этмаганлигини шу билан изоҳлаш мумкинки, касб факат эркакларники булган: эркаклар безакларни уйлаб топганлар ва тикканлар. Инкилобнинг бошларида Бухорода 300-350 та тилла ип билан тикувчилар булган.

Бухородаги инкилобий воқеалар бу ҳунарни бир оз тухтатган. Аммо 1930 йилдаёқ эски усталар ва ёшларнинг янги авлоди, шу жумладан аёллар, "Кизил тукувчи", "Кизил аёллар", "Меҳнаткаш", ОхунМаърузаев номли, Сталин номли артелларга бирлашган. Бу артелларнинг бошчилигида наслий зардуштар Нигмон Аминов (кейинчалик хизмат курсатган маданият ходими) ва Нурмат Султоновлар турганлар. 1939 йилда майда артеллар битта артелга

бириктирилган, унда 13 киши ишлаган, кейинчалик у (1960 йилда) "Октябрнинг 40 йиллиги" номли Бухоро зардустлик фабрикасига айлантирилган. Киркинчи йилларда усталар сони 70 гача етган. Уларни купчилигини аёллар ташкил қилганлар. Нигмон Аминов, Рахмат Мирзаев, Сайфуддин Сагдуллаевлар уларга узларининг бой тажрибаларини берганлар.

Эски анъаналарни саклаб қолиш зардустлик замонвий буюмларда янги расмларни яратиш учун асос бўлган. Масалан, Ўзбекистон амалий санъат музейида 30 дан ортиқ турли хил безакларга эга Бухоро зардустлик фабрикасининг тикилган дуппилари сакланади, бу безаклар қадимий ва янги номларга эга: баҳор, чор-гул, хуржед, кубба, тоқ, ҳафтабарг ва бошқалар.

Хунаромандларларнинг сермехнат ҳаётида ташкилий тузилмалар куп марта узгарган, аммо асосийси на факат музейлар ва кургазмаларни безовчи, балки куплаб кишилар уйига гузаллик ва севинч олиб қирувчи миллий санъат асарлари қолган.

Шуро ҳокимияти йилларида усталар ва хунаромандлар қатта ва машаққатли йўлни босиб ўтдилар.

Ўзбекистоннинг мустақиллиги ҳақидаги Декларацияни қабул қилинган пайтдан бошлаб қичик ва хусусий бизнесни ривожланишининг учинчи даври муддати бўйича энг қисқа, аммо энг қатта бўлди. Бу 1990 йилнинг 20 июнида содир бўлди. 1992 йилнинг 30 августида Ўзбекистон Республикаси Олий Қенгашининг навбатдан ташқари сессиясида суверенитет ҳақидаги қонун қабул қилинди.

Ҳар қандай давлатнинг сиёсий мустақиллигини иқтисодий мустақиллигисиз ақлга сиғдириб бўлмайди. Худди шунинг учун Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати саноат салоҳиятини устиришга қатта аҳамият бермоқда. Айниқса бунда қичик ва хусусий қорхоналарни ривожлантириш қаби олижаноб ишга муҳим роль ажратилган.

Бугун ҳамма биладики, 1990 йилнинг апрель-майида Президент И. Каримов томонидан Ўзбекистонда биринчи хусусий қорхоналарни очиш ҳақида қарор қабул қилинди. Бу ҳали ҳеч қим Ўзбекистонни мустақилликка олиб қелувчи тарихий ҳодисаларни қура олмаган шароитларда қилинди.

Аммо уша вақтлардаёқ республика раҳбарияти ҳужалиқ юритишнинг янги шакллари фаол қидиришни бошлади. Биринчи хусусий қорхоналар узок муддат мавжуд бўлдилар ва улар тажрибаси асосида давлат қорхоналарини оммавий хусусийлаштириш бошланди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И. Каримовнинг туман-шаҳар саноат қомбинатларини ташкил қилиш ҳақидаги қарорини 90 -йиллардаги энг қучли ва самарали қарорлардан бири деб ҳисоблаш мумкин. Бунинг устига уларга давлат-қооператив статуси берилган. 1990 йилда қабул қилинган бундай ғайри табиий қарор қорхоналарга ижобий ташаббусқорларини амалга оширишда қулларини ечишга имқон берди.

Вақтнинг қисқа даври ичида Ўзбекистоннинг барча туманларида хусусий ва давлат мулки асосида деярли 200 туман саноат қомбинатлари ташкил қилинди. Улар учун белгиланган солиқлар ва бюджет туловлари бўйича имтиёзлар, бинолар ва иншоотларни уларга бепул берилиши

уларнинг купчилигига тез оёкка туришга ва мустахкам хужаликлар яратишга имкон берди.

ТШСК лари учта ягона вазифани тез суръатларда хал килдилар:

1) Ижтимоий - жамоа ишлаб чиқаришида банд бўлмаган куп сонли кишиларни, шу жумладан куп болалик оналар ва ёшларни ишчи уринлар билан таъминлаш.

2) Сиёсий - кишлоқ жойларда миллий ишчи сифини яратиш.

3) Иқтисодий - халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқаришни кескин ошириш ва товар камёблигини қисқартириш.

Республика учун уруш ва меҳнат ногиронларини, куп болалик аёлларни, ишлаб чиқаришда ишлаш имкониятига эга бўлмаган уй бекаларини ишга жойлаштириш муҳим ижтимоий-иқтисодий аҳамиятга эга. Уларни ишга жойлаштириш учун меҳнатнинг уйда ишлаш шакли ташкил қилинган. Уйда ишловчилар учун корхоналар уларнинг уйларига хом-ашё, материаллар ва ярим фабрикатларни етказиб берадилар, улар ишлаб чиқарган маҳсулотлар эса корхоналар оморларига топширилади. Уйда ишловчиларнинг сони йилдан йилга ошмоқда. 1995 йилда уларнинг сони 35 мингдан ошиб кетди.

Республикада яқка тартибдаги иш фаолияти борган сари кенг ёйилмоқда. Соддалаштирилган руйхатга олиш ва бухгалтерия ҳисоби тизимлари уларнинг афзалликларидир. У патентни харид қилиш ва солиқ идораларида руйхатдан утишдан иборатдир. Натижада, 1995 йилда республикада бундай шаклдаги мустақил бизнес билан 220 мингдан ортиқ киши шугулланмоқда.

Савдо, маиший хизмат, маҳаллий саноат, ижтимоий соҳалар корхоналарини давлатникидан хусусийга айлантириш жараёни анча қийин утди.

Бу ерда аввал хусусийлаштириш йириклаштирилган ишлаб чиқариш бўлинмалари бўйича бажарилди, уларнинг заминида очик турдаги ҳиссадорлик жамиятлари тузилди.

Аммо ҳаёт бу жамиятларни кичиклаштиришни такозо қилди, шу мақсадда унга қирувчи айрим таркибий бирликларга катта мустақиллик берилди. Натижада Ўзбексавдо, Ўзмаишийиттифок, Ўзбекбирлашув каби тармоқлар бўйича 13 мингга яқин хусусий корхоналар ташкил этилди.

1995 йилда кичик ва хусусий корхоналар ташкил қилишга энг катта аҳамият берилди.

Бу йил 61 минг янги тадбиркорлик тузилмалари учун тугилиш йили бўлди.

Шундай қилиб, 1995 йилнинг охирига қелиб Ўзбекистонда деярли 100 мингга кичик ва хусусий корхоналарда ва 230 мингдан ортиқ яқка тартибдаги меҳнат фаолиятлари патентлари билан ишловчи кичик бизнес тадбиркорларининг сезиларли синфи қузга ташланди.

2-МАЪРУЗА: Бозор ва ракобат кичик бизнес тизимида

1. - мавзу. Бозор тушунчаси ва бозорнинг функциялари.
 2. - мавзу. Бозорнинг турлари.
 3. - мавзу. Ўзбекистоннинг бозор иктисодиетида утишининг узи-
хос йули.
 4. - мавзу. Ракобат турлари ва ракобат воситалари.
 5. - мавзу. Ракобат стратегияси ва ракобат боскичлари
-
1. Бозор тушунчаси ва бозорнинг функциялари.

Бозор иктисодиёти ва бозор тушунчалари узаро боғлиқ бўлсада, улар айнан бир нарса эмас. Агар бозор иктисодиёти яхлит бир организм бўлса, бозор унинг муҳим аъзосидир.

Бозор такрор ишлаб чиқаршнинг айирбошлаш босқичига хос булган иқтисодий категориядир. Аммо бозор ҳар қандай айирбошлашни эмас, балки пул воситасидаги, олди-сотди шаклидаги айирбошлашни билдиради. Айирбошлашда пул иштирок этмасдан бир товар бошқасига тугридан-тугри алмашганда бозор муносабатлари пайдо булмайди. Бозорнинг энг муҳим шарти айирбошланганда пулнинг воситачи булишидир. Бозорда товар муомаласи юз бериб, у икки жараённинг биргаликда боришини билдиради. Бозорда товар пулга алмашади, яъни товарни сотиш юз беради, айти вақтда пул товарга алмашади, яъни товарни харид қилиш қилиб қилади. Олди-сотди бозордаги яхлит муомаланинг икки томони булганидан, унда сотувчи ва харидор иштирок этади.

Демак, бозор - бу сотувчилар ва харидорларнинг товарларни пул воситасида айирбошлаш юзасидан қилиб қилган иқтисодий муносабатлари, уларнинг узаро алоқаларидир.

Сотувчилар ва харидорларнинг биргаликдаги саъйи-ҳаракатлари бозорни келтириб қиларади, бозор эса уларни бирлаштирувчи механизм булиб хизмат қилади.

Бироқ, ҳозирги кунда бозор деганда қўпчилик қўртдошларимизнинг қўз унгида қўндалик эҳтиёжларини қўндириш учун зарур озик-овқат, қийим-кечак ва бошқа буюмлар сотиб олинадиган "Қўрсу", "Олой", "Фарқод", "Отқопар" қабии қўйтақтимиздаги истеъмол бозорлари намоён булади. Булар бозор ҳақида илк тасаввур - тор тушунча булиб, бозор- қенг маънода маҳсулотларни ҳунарлар воситасида ишлаб қилариш қўнуниятлари буйиқа ташқил қилинган Айирбошлаш, Мол ва Пул муомаласи муносабатларининг мажмуидир. Бозор - қадимқи файласуфлар таъбири билан айтганда, "ижтимоий бирлашиш" вақиллари - сотувчилар билан харидорлар уртасида маҳсулотларни айирбошлаш ёҳуд сотувчилар билан харидорлар уртасидаги инсоний-иқтисодий муносабатлар мажмуидир. "Ижтимоий бирлашиш" да айирбошлаш ихтиёрий ва эркин баҳо - нарх орқали соқир булади.

Айирбошлаш миқёсининг ҳудудий ва ҳуқуқий қегаралари бор: маҳаллий бозор, миллий бозор, дунё бозори - ички ва ташқи бозорлар муайян ижтимоий тартиб-қоидалар асосида ҳаракат қилади. Ишлаб қиларилган маҳсулотлар ҳажми, олди-сотди миқдори бозор муносабатларининг мажмуини - ҳажми (қатта-қичиклиқи) ни белғилайди. Бозорни "ижтимоий бирлашмаларнинг" иқтисодий таракқиёти ёҳуд тушқўнлиқини қўрсатувчи қ у з г у, мақон ва замон улчақиқи - Адолат торозиси-О Л И Й Х А Қ А М дейиш мумқин; бозор жамият аъзоларининг талаб ва эҳтиёжларини қўндиришқа, пул муомаласини барқарор сақлашқа, маҳсулот нархи билан ишлаб қиларишқа қетган ҳаражатларнинг мос булишига, ҳалқлар ва давлатлар уртасидаги иқтисодий алоқаларни қенгайтиришқа хизмат қилади.

Бозор иқтисодий муносабатларни шаклланишида ва ривожланишида қўйидаги 5 функцияни бажаради:

1. Ишлаб қилариш билан истеъмолни боғлаш функцияси. Иқтисодий фаолият ишлаб қиларишдан бошлаб, истеъмол билан тугалланади. Муҳими -

ишлаб чиқариш ихтисослашади, кишилар узига керакли барча товарларни узи ишлаб чиқармайди. М., самолёт заводи учиш аппаратини чиқаради, аммо уз ишчилари учун озик-овкат, кийим-кечак, турар жой яратмайди. Завод самолётини бозорда сотиб, пулини ишчиларга маош килиб беради, улар истеъмол бозоридан тирикчилик товарларини сотиб оладилар. Демак, бозор оркали хар хил истеъмол кондирилади ва ишлаб чиқариш билан боғланади.

2. Кийматни товар шаклидан пул шаклига айлантириш функцияси. Товар ишлаб чиқариш учун меҳнат сарфланади, шу меҳнат кийматни шакллантиради. Киймат иш кучи ва моддий ресурслар сарфидан иборат бўлади. Товар бозорга чиқишга қадар меҳнат моддий шаклда (масалан, овкат, кийим, станок ва х. о) бўлади, бозорда сотилгач, ундаги меҳнат маълум миқдордаги пулга айланади, яъни товар узининг пул эквивалентини топади ва киймат пул шаклига қиради.

3. Ишлаб чиқаришни янгилашга шарт-шароит ҳозирлаш функцияси. Корхоналар бозордан узларига керакли ресурслар топадилар, станоклар, хом-ашё, ёкилги, хар хил материаллар харид этадилар. Улар меҳнат (иш кучи) бозоридан ишчиларни ёллаб ишлатадилар, бозордан керакли ахборот ва хар хил ишлаб чиқариш учун зарур хизматларни ҳам топадилар. Бу ресурсларнинг истеъмоли эса ишлаб чиқаришнинг янгидан бошланишини билдиради.

4. Иқтисодий тартиблаш функцияси. Бу вазифани бозор механизми бажаради. "Нимани, қанча ишлаб чиқариш керак?" -деган саволга бозор жавоб беради. Товарларни бозорда қаккон утиши ёки утмаслиги, товарларнинг қимматлашуви ёки арзонлашуви уларни қанчалик керакли ёки керак эмаслигини курсатади. Бозор барометр сингари иқтисодийдаги "об-хаво" дан дарак беради. Товар утмаса, демак у керак эмас, уни ишлаб чиқариш тухтатади. Товар қаккон сотилса ва яхши фойда олинса, уни ишлаб чиқариш усади. Товар мулжалланган нархдан арзонроқ нархда, лекин яхши сотилса, бу товарга қетган срф-харажатларни қамайтириш зарурлигини аңлатади. Бозор механизми қамисоли қул сингари иқтисодийни у ёки бу томонга буриб туради.

5. Мамлакатлар, халқлар уртасида иқтисодий ҳамкорлик урнатиш функцияси. Бу функцияни давлатлараро ёки жаҳон бозори бажаради. Бозор иқтисодий ҳамкорликнинг қенгайиб боришини талаб қилади. Азалдан бозор қупгина мамлакатлар, миллатлар ва элатларни яқинлаштириб, улар уртасида манфаатли алоқаларга қумаклашган. Бунга қисол қилиб, савдо-сотик орқали Шарқ билан Ғарбни боғлаган Буюк ипак йулини олиш мумкин. Бозор қенгайгач, янгидан-янги мамлакатлар ва халқлар узаро иқтисодий алоқаларга тортилади.

2. Бозорнинг турлари.

Бозорга қоят қилма-қил товар ва хизматлар чиқарилади, улар бозор объектини ташқил этади. Уз объекти қихатидан бозорни 6 турга бўлиш мумкин:

- 1) Истеъмол товарлари бозори;
- 2) Ишлаб чиқариш воситалари ва ресурслари бозори;
- 3) Иш кучи ёки меҳнат бозори;
- 4) Молия бозори;
- 5) Интеллектуал товарлар бозори;
- 6) Курол-аслаха бозори.

Истеъмол товарлари бозори - кишиларнинг тирикчилиги учун зарур бўлган товарлар ва хизматлар бозорларидир. Бу бозорда кенг истеъмол буюмлари, маданий-маиший ва коммунал хизматлари олди-сотдиси олиб борилади. Бу бозорда деярли барча фуқаролар иштирок этади. Бу бозорнинг Ўзбекистонда аниқ қуринишлари бор: магазинлар, савдо уйлари, фирмалар, супермаркет, дукон, ошхона, нонвойхона, хар хил устахоналар, салонлар, нихоят, дехкон бозорлари ва буюм бозорларидир.

Ишлаб чиқариш воситалари ва ресурслари бозори - ишлаб чиқариш учун зарур бўлган нарсалар бозоридир. Бу бозорда улгуржи савдо сотик юз беради. Мазкур бозор савдо фирмалари, савдо уйлари, биржалар фаолиятида, ер ва бошқа кучмас мулк савдосида намоён бўлади. Бундай бозорда ресурсларга талабгорлар ресурс етказувчилар билан контракт-шартномалар асосида алоқа қиладилар. Ресурс бозорининг бош бугини товар биржаси ҳисобланади. Товар биржаси улгуржи савдо билан шугулланувчи тижорат корхонасидир. Биржада товарларни етказиб бериш ҳақида битим тузилади.

Иш кучи ёки меҳнат бозори - иш кучи олди-сотди қилинадиган бозордир. Иш кучи махсус товар бўлганидан унинг бозори ўз хусусиятига эга. Агар оддий товар сотилганда унинг эгаси ўзгарса, иш кучи сотилганда унинг эгаси ўзгармайди, чунки уни инсон жисмидан ажратиб бўлмайди.

Меҳнат бозори меҳнат биржалари, ишчи ёлловчи воситачи фирмалардан ва нихоят, кишиларни бевосита ишга жалб этувчи корхоналарнинг узидан иборат. Шаркка ҳос бўлган тартибсиз меҳнат бозори - б у м а р д и к о р бозоридир.

Молия бозори ҳам бозорнинг махсус тури. Молия бозори деганда молия ресурсига айланган пул маблағлари ва уларга тенглаштирилган қимматбаҳо қогозлар бозорини тушуниш керак. Молия бозори таркибан кредит бозори, қимматли қогозлар бозори ва валюта бозоридан иборат. Валюта аукциони, кредит пуллари аукциони, банклар, молия компаниялари, фонд биржалари ва бошқаларнинг фаолияти молия бозорининг яққол қуринишларидир.

Интеллектуал товарлар бозори - бу аклий меҳнат маҳсули бўлган товарлар ва хизматлар бозоридир. Бу бозорда илмий ишланмалар, гоёлар, техникавий лойиҳалар ва чизмалар, ахборот, санъат, адабиёт ва илмга тегишли асарлар, ижрочилик хизмати ва турли томоша хизматлари сотилади. Бу бозорнинг муҳим унсури патент ва лицензия бозори ва ҳозирги кунда шоу-бизнес ва кино бозорларидир.

Курол-аслаха бозори - бозорни алоҳида турини таъкил этади, бу ердаги товарлар истеъмол буюмлари ҳам эмас, ресурслар ҳам эмас. Бу ерда ҳавфсизликни таъминловчи курол-яроғлар сотилади. Бу бозор салонлар ва

курғазмалар шаклида амал килади. Майда куроллар магазинлар оркали сотилади.

Бозорлар эркин бозор ва монопол бозорга булинади.

Эркин бозор деганда харидорлар ҳам, сотувчилар ҳам куп булиб, улардан хеч бири монополия мавкейига эга булмай, бир-бирини тездан топа оладилар, ракобат тула-тукис хукмрон булган, нархлар эркин савдолашув асосида шаклланган бозор тушунилади.

Эркин бозорга мисол килиб, Ўзбекистондаги кишлок хужалиги махсулотлари бозорини курсатиш мумкин. Бу бозорда миллионлаб кишилар харидор, сотувчилар эса давлат хужалиги, жамоа хужалиги, фермер хужалиги, томорка хужалигидан иборат. Бу ерда кимга нимани сотиш, кимдан нимани олиш, кандай нархда савдо килиш юкоридан туриб белгиланмайди, буни бозорнинг узи хал килади.

Монопол бозор деб озчилик харидорлар ва сотувчилар хукмрон булган, монопол нарх урнатилган, ракобат чекланган ёки ракобат умуман булмайдиган бозорга айтилади.

Монопол бозорнинг узи 3 хил куринишда булади:

Монопол ракобатлар бозори. Бу бозор сон жихатидан куп булмаган, бозорга бир хил ухшаш ёки уринбосар товарлар чикарадиган фирмалар кулида булади, улар узаро ракобат киладилар. Бунга мисол килиб, Ўзбекистондаги кийим-кечак бозорини олиш мумкин. Бу ерда асосан 8 та фирма махсулот чикаради, лекин улар нафакат узаро балки товари Ўзбекистонга кириб келган хориж фирмалари билан ҳам ракобатлашадилар.

Олигаполистик бозор. Озчилик фирмалар хукмрон булган бозор, бу ерда ракобат купинча сотувчилар орасида эмас, балки харидорлар уртасида юз беради. Бунга мисол тарикасида Ўзбекистондаги цемент бозорини олиш мумкин. Бозорга 3 корхона махсулот чикаради. Цемент харид килиш учун ракобат эса харидорлар уртасида боради.

Соф монополия бозори. Бундай бозорга товарни бутун тармокда хукмрон булган айрим корхоналар етказиб беради. М., Ўзбекистонда пахта териш машиналарини факат Тошкент кишлок хужалиги машинасозлиги заводи, тракторларни факат Тошкент трактор заводи тайёрлаб бозорга чикаради. Ички бозорда уларнинг ракиблари йук.

Бозорга утиш, мулкчиликнинг хилма-хил шакллари яратиш жараёнида бозор иктисодиётига хос булган уз-узини бошқариш механизмлари- бозор муносабатлари иштирокчиларидан хар бирининг максимал даражада фойда олишга интилиши, ракобатчилик шароитлари ва шу кабилар ишга киришди хамда борган сари купрок таъсирчан булиб бормокда. Бозор иктисодиётида хужалик нисбатларининг асосий бошқарувчиси-бозорнинг узидир.

3. Ўзбекистоннинг бозор иктисодиётига утишининг узига хос йули.

Бозор иктисодиёти деганда иктисодий фаолиятда эркинликка, хужалик юритишда окилоналик тамойилларига асосланган демократик иктисодиёт тушунилади.

Бозор иктисодиётига эркинлик хос булиб, уни мулкчилик шакли таъминлайди. Бунадй иктисодиётда хусусий мулк, жамоа мулки ва давлат мулки мавжуд булиб, у ёки бу мулкнинг якка хокимлиги булмайди. Барча мулклар тенг, улар чекланмаган холда ривожланади. Мулкчиликнинг асосини хусусий мулк ташкил этади.

Тарихан караганда бозор иктисодиётининг 2 тури бор. Биринчиси, ёввойи бозор иктисодиёти, иккинчиси, маданийлашган бозор иктисодиёти.

Ёввойи бозор иктисодиётининг асл намунаси XVIII ва XIX асрларда булган. Унинг асосий белгилари куйидагилардан иборат булган:

1) Якка эгаликдаги хусусий мулкнинг хукмрон булиши, мулкнинг озчилик кулида тупланиши;

2) Иктисодиётнинг стихияли усиши, яъни иктисодий бебошлик ва тартибсизликнинг булиши;

3) Номалум бозор учун кур-курона равишда товар ишлаб чикариш, товарнинг сотилиши ёки сотилмаслигининг номалумлигиги;

4) Ракобат курашининг конун-коидасиз, террор, зуравонлик, каллоблик каби гайри инсоний усуллар билан бориши;

5) Тадбиркорлар уртасида шерикчилик алокаларининг тасодифий булиши;

6) Давлатнинг иктисодиётга аралашмаслиги, ундан четлашиб колиши;

7) Тартибсизлик натижасида кучли иктисодий тангликларнинг келиб чикиши, иктисодий талофатларнинг юз бериши;

8) Кишиларнинг ута бой ва ута камбагалларига ажралиб колиши, улар уртасидаги синфий курашнинг мавжудлиги, социал мувозанатнинг йуклиги.

Аммо ёввойи иктисодиёт абадул-абад сакланмайди. У маданийлашган бозор иктисодиётга айланиб боради. Маданийлашган бозор иктисодиётининг хам узига хос белгилари бор. Улар куйидагилардан иборат:

1) Асосий булган хусусий мулк билан бир каторда бошка мулк шакллари хам мавжуд булди, мулкый мувозанат юзага келади;

2) Иктисодиётдаги бебошлик каттик чекланади, иктисодиёт тартибга солинади;

3) Бозор талабни хисобга олади, ишлаб чикариш талабга мослашади;

4) Ракобат кураши белгиланган коидаларга биноан халол боради, унинг маданий усуллари кулланилади;

5) Иктисодиёт субъектлари (иштирокчилари) уртасида доимий ва узок даврга мулжалланган, узаро манфаатли шерикчилик алокалари урнатилади;

6) Давлат иктисодий хаётга аралашади, уз чора-тадбирлари билан иктисодий тамойилларнинг амал килиши учун шароитлар хозирлайди;

7) Иктисодиёт тартибга солиб турилганидан чукур иктисодий тангликлар юз бермайди, иктисодий тангликдан тезда чикилади;

8) Иктисодиёт юксак булганидан жамият бой булади, тадбиркорлик факат фойда топиш учун эмас, балки эл огзига тушиш, обру-эътиборли булиш учун хам олиб борилади

9) Иктисодиёт ижтимоий йуналтирилган, оммавий фаравонликни таъминлашдек аник мулжалга эга булади;

10) Кишиларнинг иктисодий жихатдан табакаланиши чегараланади, узига тук, урта хол ахоли асосий социал катламга айланади. Шу боисдан жамиятда социал катламга мувозанат сакланиб, кишилар уртасида тукнашувларга урин колмайди.

Бозор иктисодиёти қачонки, одамлар моддий ва маънавий эҳтиёжлари билан узвий боғлангандангина, фуқаролар мафаатлари ижтимоий қонунлар билан ҳимоялангандагина, ҳар бир кишининг сиёсий, иктисодий ва маданий эркинлиги, ижодкорлиги таъминлангандагина руёбга чиқади. Зеро, бозор муносабатлари ижодкор, уддабурон, маърифатли одамларнинг ижодий қобилияти, ишбилармонлик ва тадбиркорлигини юзага чиқариш асносида ҳалқ моддий ва маънавий фаровонлигини таъминлашнинг бирдан-бир йулидир.

Бозор иктисодиётини ҳаракатга келтирувчи қучлардан бири-бу хусусий тадбиркорликдир. Уша оламга машҳур Форд янги машина ишлаб чиққанида ҳалқнинг гамини еб, хайирли иш қилишим керак, деб ҳаражат қилмаган, албатта. У бу ишни уз манфаати учун-фойда учун қилган. Фойда-бу тараккиётни етакловчи қучи бўлиб хизмат қилади. Даромад келтирувчи иктисодгина тараккиётга эга ишбилармонлар, тадбиркорлар булсагина, мустаҳкам мулкчилик пайдо булади. Эртага ҳеч қим уни мусодара қилмаслигига ишончи ҳосил булсагина, бу мулк фойда келтиради.

Бозор иктисодиёти афзалликлари жаҳон иктисодиёти ривожланишининг тамойилларида яққол қузга ташланади. Масалан, иккинчи жаҳон урушида тула вайрон бўлган, ниҳоятда катта моддий ва маънавий талофатга учраган Япония бозор иктисодиётига утиши туфайли деярли бир авлод ҳаёти давомида узини тиклабгина қолмай, энг юқори ривожланган мамлакатлардан қаторидан урин олди. Жанубий Корея утган чорак аср давомида ниҳоятда тараккий этди, "Осиё йулбарси" деган ном олди.

Бозор иктисодиёти шароитида Хитой бемисл ривожланиш йулига утди ва бу тажриба бутун жаҳонни лол қолдирди. Бозор иктисодиёти савдо-сотик, товар-пул муносабатларига асосланган бўлиб, узига ҳос иктисодий қонунлар асосида бошқарилади. Унинг амал қилиш учун маълум шарт-шароит мавжуд бўлмоғи лозим. Уларнинг асосийлари қуйидагилардир:

1) ҳар бир мамлакатнинг тарихий, минтақавий, миллий, иктисодий, сиёсий хусусиятларини ҳисобга олиш, барча ресурс ва имкониятлардан тулик фойдаланишга интилиш;

2) иктисодий эркин ва мустакил товар ишлаб чиқарувчиларнинг мавжудлиги;

3) мулкчилик шаклларининг қилма-қиллиги ва нисбатан тенглигига эришиш, рақобат учун тулик шарт-шароит яратиш ва рақобатни қуллаш;

4) ишбилармонлик, хусусий ташаббус ва шахсий иктидорни куллаб-кувватлаш;

5) юкори унумли меҳнатни рағбатлантириш;

6) ишлаб чиқаришни экспортга мулжаллаб қуроллантириш ва ташкил этиш ҳамда экспорт молларини, уларнинг хилларини қупайтириш;

7) ҳамма жабҳаларда эркинлик ва озодликка эришиш, демократияни ҳар томонлама юксалтириш ҳукукий давлат ва ҳукуклар устунлигини таъминлаш;

8) бозор инфраструктурасини яратиш ва мукаммаллаштириш;

9) ижтимоий ҳаётнинг барча жабҳаларида, айниқса иктисодиётда бозор иктисодиёти муносабатларини шакллантириш, ва бошқа шарт-шароитлар.

Бозор иктисодиёти умуман олганда қандайдир мутлак жумбоқ ва янгилик эмас, у инсониятга минг йиллар давомида хизмат қилиб келмоқда. Айниқса, бозор иктисодиёти Шарқ мамлакатлари, жумладан, Ўзбекистонда қадимдан маълум. Эрамиздан олдинги II асрдан милоднинг XVI асригача давом этган Буюк Ипак йули тажрибасининг узи бозор иктисодиётининг мукаммал шаклидир.

Бозор иктисодиёти барча мамлакатларда уз хусусиятларига эга бўлиб, илмий иктисодиётда ҳар хил моделлар шаклида қарор топган. Улар орасида узининг ёркинлиги, самарадорлик даражаси билан жаҳон иктисодиёти тарихига кирганлари Америка, Германия, Хитой, Швеция, Туркия, Япония, Жанубий Корея андозаларидир.

Америкача андоза узига ҳос хусусияти-унинг тадбиркорликни аҳоли орасида кенг ёйишга, оммавийлигига эришишга интилишидадир. У жамият аъзоларидан ҳар бирининг ишбилармонлик фаолиятини қуллаб қувватлаш, иктисодий фаоллигини, хусусий манфаатдорлигини ошириш, бойиши учун кенг ва тулик, шарт-шароит яратишга қаратилгандир. Мамлакат иктисодий ривожланишидаги айрим зиддиятлар, пасайиш ва инфляция сингари ноҳушликлар қуллаб сугурта, хайрия жамғармалари, қолаверса давлат ёрдами туфайли ҳал этиб борилади. Бунда давлат қаттиққулик, меҳрибон ва одиллик ҳислатлари мужжасам бўлган отадек барча қонунларни (улар ҳамма соҳаларни қамраб олган) тула ва тугри бажарилишини амалга ошириб, қузатиб боради.

Японча андаза иккинчи жаҳон урушида вайронага айланган мамлакатда, уз аҳолиси ҳисобига, ҳокимиятни ҳар томонлама ва сузсиз қуллаб-қувватлаши япон ватанпарварлик туйғуси асосида яратилди. Бу модел энг аввало, ишлаб чиқаришни четга маҳсулот ишлаб чиқаришга мослаштириб, валюта ишлаш, пулнинг эвазига хорижий мамлакатлардан энг янги техника ва технология, лицензия ва "ноу-хоу" сотиб олиб, уз технологиясини янгилаш, юкори меҳнат унумдорлигига эришиш тадбиркорликни ривожлантириш, аҳоли табақаланишини тезлаштириш ҳисобига вужудга келтирилди. Бирок, мурод ҳосил этилгач аҳолининг эҳтиёжманд қисмига давлат ва фирмалар ёрдами қучайтирилди, умумий фаровонликка эришилди.

Шведча андаза америкача ва японча моделлардан фарқли уларок, иктисодиётни қупрок ижимоий йуналишда ташкил қилинганлиги, иш ҳақи

орасидаги фаркнинг юкори эмаслиги билан ажралиб туради. Бу модель миллий даромадни аҳолининг эҳтиёжманд кисми фойдасига купрок таксимлаш ва окибатда аҳоли орасидаги табакаланиш, тенгсизликни камайтиришга каратилган. Шунинг учун хам Швеция аҳолиси фаровонлик жихатидан жахонда етакчи уринни эгаллайди.

Бу андаза шаклланишида Швециянинг тарихан иктисодий юксак ривожланганлик даражаси ва меҳнаткашлар касаба ташкилотларининг жамиятда, айникса ишлаб чиқаришда тутган катта таъсирчанлиги алохида урин тутати. Бу андазаларнинг кайси бири республикамиз учун купрок кул келиши, маъкул булиши хакида хамон кизгин тортишувлар булиб туради. Вахоланки, бу борада энг тугри ва макбул йул-республикамизнинг уз ривожланиш йули-уз андазасини яратиш йулидир.

Хозирги даврда бозор иктисодиётига утиш деганда цивилизациялашган яъни маданийлашган иктисодиёт сари бориш тушунилади.

Бозор иктисодиётига утишнинг икки жихати бор: биринчиси - бозор иктисодиётига кандай мазмундаги иктисодиётдан утилиши булса, иккинчиси - бозор иктисодиётига кандай тахлитда утилади, унинг йуллари, усуллари ва шиддати кандай булади деган масала. Шу нуктаи назардан карасак, бозор иктисодиётига утишнинг 3 йули борлигини куриш мумкин:

1) Классик йул. Бу хозирги ривожланмаган мамлакатларга хос булган, узок давом этган йул. Натурал хужаликдан хозирги бозор иктисодиёти сари тараккиёт бир неча асрлар давомида борди.

2) Мустамлакачилик асоратидан озод булган ёш мамалакатларнинг бозор иктисодиётига утиш йули. Бунда бозор иктисодиётига утиш хусусий мулк ва хужалик юритишнинг хусусий усуллари замирида юз беради.

3) Собик социалистик мамлакатларнинг бозор иктисодиётига утиш йули. Бу тула давлатлаштирилган, режали иктисодиётдан эркин бозор иктисодиётига утишни билдиради.

Бозор иктисодиётининг тамойиллари, конун-қоидалари, бориладиган марра бир хил булса-да, аммо унинг йуллари хар хил. Узбекистон олдида икки стратегик-истикбол кузланган вазифа туради. Унинг бири - мустакиллик учун иктисодий пойдевор куриш. Иккинчиси - бозор иктисодиётига утиш. Иктисодий мустакилликка бозор механизми оркали эришилади, лекин унинг Узбекистонда шаклланиши узига хос йул билан юз бермокда. Бу йул бозор иктисодиётининг умумийлигини эътироф этган холда, Узбекистоннинг миллий хусусиятларини хисобга олади.

Бу хусусиятлар куйидагилардан иборатдир:

1) Узбекистон иктисодиёти кам ривожланган булса-да, унинг ишончли салохияти бор.

2) Узбекистон табиий ва меҳнат ресурсларига бой диёр, унинг сахий ери ва меҳнатсевар халки бор.

3) Узбекистон аҳолисининг усиш суръатлари жадал, шу боисдан меҳнат ресурслари тез ортиб боради.

4) Узбекистон иктисодиётида кишлок хужалигининг урни катта, шу боисдан аҳолининг катта кисми кишлок жойларда истикомат килади.

5) Ўзбекистон шаркий цивилизацияга мансуб мамлакат. Бу ерда шарқона иқтисодий куникмалар, ота-Маърузаолардан мерос қолган хужалик юритиш усуллари бор.

Айтилган хусусиятлар Ўзбекистонда бозор иқтисодиёти сари боришнинг узига хос йулини танлаш учун асос бўлди. Бу йул жаҳон тажрибасига таянган ҳолда, аммо Ўзбекистоннинг миллий манфаатини, бу ердаги реал шароитни ҳисобга олган ҳолда бозор иқтисодиётига утишни билдиради. Бу йул бозор иқтисодиётига инқилобий сакрашларсиз, социал ларзаларсиз, тинчлик ва хотиржамлик шароитида, халқни ижтимоий ҳимоя қилиш орқали секин-аста, босқичма-босқич утилишини таъминлайди.

Ўзбекистоннинг узига хос йули Президент И. А. Каримов олга сурган беш тамойилида ифодалаб берилди ва иқтисодий тафаккур хазинасига қатта ҳисса бўлиб қушилди.

Биринчи тамойил - иқтисодиётнинг устуворлигини таъминлаш. Бу иқтисодиётнинг уз қонун-қоидаларига биноан ривожланишини, аввал иқтисодиётни унглаш, сунгра эса бошқа ижтимоий муаммолар ечимига утишни билдиради.

Иккинчи тамойил - давлат бош ислохотчи бўлиши керак. Бу тамойил бозор иқтисодиётига утиш тартибсиз равишда, узибуларчилик асосида эмас, балки давлат раҳбарлигида амалга оширадиган ислохотлар орқали юз беришини билдиради.

Учинчи тамойил - қонунлар ва уларга риоя этишнинг устуворлигини таъминлаш. Бу тамойил бозор иқтисодиётига утиш тартибли равишда, ҳамманинг давлат қенг жамоатчилиқ иштирокида ишлаб чиққан қонунларига сузсиз риоя этиши орқали боришини билдиради.

Туртинчи тамойил - фаол ижтимоий сиёсат юритиш. Бу иқтисодиётга қучли таъсир эта оладиган, халқнинг ижтимоий ҳимоясини, унинг фаоллигини таъминлайдиган, адолатни юзага чиқарадиган социал сиёсатга амал қилишни билдиради.

Бешинчи тамойил - бозор иқтисодиётига секин-аста, босқичма-босқич утиш. Бу тамойил чуқур иқтисодий ислохотларни шошмасдан, собитқадамлик билан амалга оширишни билдиради.

Ўзбекистон бозор иқтисодиётига утишда "Янги уй қурмай туриб, эқисини бузманг-бошпанасиз" нақлига амал қилиб, сакрашларсиз, инқилобий узғаришлар йули билан эмас, балки изчиллик билан босқичма-босқич бориш йулини танлади. Бу эса бозор иқтисодиётига утишда Ўзбекистон андазасининг узига хос хусусиятидир. Бунда бир босқич тугалланиб янгисига утилади.

Ҳар бир босқичда узига хос устуворликлар шаклланади, уларни таъминлаш воситалари такомиллашади. Ҳар бир босқич муддати унда халқ қилиниши лозим бўлган муаммоларга, ташқи омиллар қулайлигига, аҳоли фидокорона меҳнатига боғлиқдир.

Ташкилий, иқтисодий, молиявий, кредит тизимларини узгартириш, ҳуқуқий асос, бозор инфраструктурасини барпо этиш, талаб ва тақлиф мутаносиблигига асосланган қонунларни амалга ошириш учун эски

тасаввурлар ва одатларни узгартириш, албатта вақт талаб этади. Айниқса, кишиларнинг тафаккурини, одат тусига кирган коидаларни узгартириш муҳим аҳамиятга эга. Хар бир боскичда кишиларнинг тафаккурини узгаришларига тайёрлаш, уларни амалий фаолият оркали янги тузум афзаллигига ишонтириш лозим булади. Зеро бозор шарт-шароитларига кишиларни руҳан тайёрламай туриб, кутилган натижага эришиб булмайди. Бозор муносабатларига хос булган руҳият, дунёкараш шакллансагина, одамлар шунга мувофиқ иш тутсаларгина бозор иктисодиёти воқеликка айланади.

Бозор иктисодиётига утиш конун устиворлиги, кучли ижтимоий сиёсат олиб бориш инсон фаолияти учун ҳуқуқий қафолат, ижтимоий ҳимоя, муҳтож табақаларни хар жихатдан қуллаб қувватлаш, бир текисчиликдан воз кечиш, меҳнат бозорини яратиш, маънавиятни устириш, ташки иктисодий фаолиятни ривожлантириш, мулкчилик, кредит банк тизими, пул муомаласини мустаҳкамлаш ва бошқа масалалар билан изоҳланади.

Бозор иктисодиёти ишлаб чиқарилган маҳсулотни айирбошлашда, нархлашда истеъмолчиэҳтиёжининг ишлаб чиқаришга таъсиридир. Бозор иктисоди асрлар буйи ривожланиб келган азалий умуминсоний қадриятдир. Унинг энг муҳим белгиларидан бири маҳсулот ишлаб чиқарувчининг иқтисодий эркинлиги, мустақил иқтисодий фаолият юритишдир. Бундай қилиш учун эса мулк эгаси булиши лозим. Яъни, деҳқон уз хусусий ерига эга булсагина яхши ишлайди, унинг шу пайтгача "давлат мардикори" булиб келгани энг қатта ҳатодир. Энди у узи яратган маҳсулотнинг мулкдори, уни истаган нарҳда, истаган вақтда сотиши мумкин. Шунингдек, олувчи ҳам хоҳлаган нарҳда, хоҳлаган ердан олиши мумкин, уларнинг муносабатлари эркин ва ихтиёрийдир. Бозор иктисодиёти шароитида мол эгаси эмас, харидор уз шартини қуяди. Ишлаб чиқарувчи истеъмолчининг талабэҳтиёжини қондиргандагина даромад олади, қун қуради, акс ҳолда ҳонавайрон булади. Бозор иктисодиётининг уч муҳим қонуни бор:

- қиймат қонуни;
- талаб ва тақлиф қонуни;
- пул муомаласи қонуни.

Бозор иктисодиёти яққа ҳокимликни инқор этади, эркин рақобатни юзага келтиради.

4. Рақобат турлари ва рақобат воситалари

Рақобат - бу тадбирқорликнинг ажралмас бир булагидир.

Рақобат - умумиҷтимоий категория булиб, ижтимоий жараён қатнашчилари уртасида яхшироқ яшаш учун буладиган қурашни анғлатади.

Рақобат иқтисодий фаолият иштироқчиларининг уз манфатларини тулароқ юзага чиқариш, яъни яхши даромад топиш, уз маъқеини мустаҳкамлаш, уз қобилиятини намоён этиш ва имиж (обру-эътибор)га эга булиш учун бошқалар билан қурашадилар.

Бозор тизимида рақобатнинг муқаммал ва номуқаммал рақобатдан иборат икки асосий тури бор.

Мукаммал ёки соф ракобат шундай ракобат-ки, унда купчилик катнашади. Эркин ракобатли бозорда сотувчилар ва харидорлар купчилик булиб, улардан хар бири монопол мавкега эга булмайди, бозорда зуравонлик килиб уз измини юргиза олмайди.

Номукаммал ракобат чекланган ракобат, табиатан монопол ракобатдир. Бунда купчилик булмаган, лекин товарларнинг катта кисмини таклиф этувчи ёки сотиб олувчи фирмалар ракобатлашади. Номукаммал ракобатнинг олигаполистик ракобат деган тури хам борки, унда гоят озчилик, лекин йирик фирмалар катнашади. Шу боисдан ракобат тор доирада юз беради. Олигаполистик ракобатга мисол килиб, автомобиль бозоридаги ракобатни олиш мумкин. Масалан, Германияда "Мерседес Бенц", "БМВ", "Фолксваген" ва "Опель" каби фирмалар автомобиль бозорида ракобатлашадилар, уларга бас келадиган фирмалар умуман йук. Аммо улар хам жахон бозорида "Форд", "Таёта", "Пежо" ва "Вольво" каби фирмалар ракобатига йуликади.

Номукаммал ракобатнинг яна бир тури соф монополистик ракобатдир. Бу ракобатга хос белги шуки, бунда у ёки бу тармоқда айнан бир фирманинг хукмронлик килишидир. М., Тошкент трактор заводи Ўзбекистондаги трактор бозорида танхо хукмрон, ундан бошка тракторсозлик заводлари йук. Лекин четдан, хорижий мамлакатлардан келтирилган тракторлар унинг товари билан ракобатлашади.

Соф монополияни икки омил юзага келтиради:

а) технологик монополия техникавий янгиликлар йирик фирмалар кулида туланади, натижада бошкалар улардан фойдалана олмайдилар ёки фойдаланган такдирда хам бунга катта пул тулайдилар, натижада уларнинг товарлари кимматга тушиб, ракобатга чидай олмайди;

б) табиий монополия ер ости ва ер усти бойликлари айрим фирмаларнинг ихтиёрида булиб, бошкалар улардан фойдалана олмайди. Масалан, бир фирма нефтга бой булган ерни сотиб олган булса, бошка фирмалар шу ерда нефт казиб олиб, нефт бозорида ракобат кила олмайди.

Ракобат кураш воситалари ва усуллари жихатидан халол ракобат ва гирром ракобатга булинади.

Халол ракобат конуний, йул берилган ва хамма тан олган, инсоний усуллар билан узаро беллашувдир.

Гирром ракобат ман этилган воситалар ёрдамида ва гайриинсоний усуллар билан олиб борилган курашдир.

Гирром ракобат ёввойи бозор иктисодиётининг, халол ракобат маданий (цивилизациялашган) бозор иктисодиётининг белгиси хисобланади. Гирром ракобат юз берганда жосуслик, купорувчилик, рэкет, тухмат, товар белгисини угирлаш ва хатто котиллик каби усуллар кулланилади, ракибни турли йуллар билан обрусизлантириш чоралари курилади.

Халол ракобатда маданий усуллар кулланилади. Бу усуллардан нарх воситасида ракобатлашув, товар сифатини ошириш оркали курашиш, сервис (хизмат курсатиш) оркали беллашув кенг таркалган. Бу усуллардан алохида-алохида эмас, балки биргаликда фойдаланиш хам кулланилади.

Ракобатнинг турли усуллари куллашдан асосий мақсад, харидорни уз товарига жалб этиб, унинг пулини олишдир. АКШда буни "Истеъмолчи доллари учун кураш" деб атайдилар. Ракобатчилик усули канчалик самарали булса, голиб чиқиш имконияти шунчалик куп булади.

Хозирги ракобат курашида товар рекламасига алохида эътибор берилади.

Реклама товарнинг нафлиги хакида холисона ахборот булиб, турли йулар билан харидорга етказилади. Бозор коидасига биноан рекламага пул аямаган фирма ракобатда голиб чиқади. Реклама савдо-сотикни харакатга келтирувчи кучдир.

5. Ракобат стратегияси ва ракобат боскичлари

Ракобат курашида самарали фаолият юргизиш, унда муваффакият козониш ракобат стратегиясининг канчалик пухта, изчил, узокни кура оладиган режасини ишлаб чиқишга узвий боглиқдир.

Ракобат стратегияси - ракобат курашининг узок даврга мулжалланган бош йули ва йул-йурикларини ифода этади.

Стратегиянинг мақсади тез кунда фойдани максималлаштириш, оз фойда билан каноат килган холда уз бозорини кенгайтириш ёки ракибни бозордан сиқиб чиқариш, янги бозорга аста-секин кириб бориш каби масалаларда харакат йуллари белгилашдан иборат. Стратегияга караб кураш тактикаси (усули ва шакллари) танланади.

Фирмалар ракобатнинг бир усулидан аста-секин бошка усулига утиши ёки бир йула турли усуллари куллаши мумкин. Масалан, Хитой фирмалари сифати паст булса-да, арзон товарлар чиқариб, нарх ракобати йулидан, Гарбий Европадаги фирмалар нархи юкори булса-да, сифатли товарларни таклиф этиш йулидан борадилар, чунки Гарбий Европада ахолининг харид кобилияти Хитойга караганда анча юкори. Янги индустриал давлатлардаги (Тайвань, Гонконг, Сингапур, Корея Республикаси) фирмалар ҳам сифат, ҳам нарх воситасида ракобатлашувга мойил. Бу мамлакатларда юксак технология мавжуд ва ишчи кучи малакали булса-да, арзон туради. Натижада мавжуд афзалликлар харажатларни пасайтирган холда, сифатли товар чиқариш имконини беради. Бунга мисол килиб Кореянинг "Самсунг электроник" компанияси бозорга чиқарадиган телевизорларни ва ДЭУ корпорацияси автомобилларини олиш мумкин. Улар ракобатбардош булганидан жахон бозорига шиддат билан кириб бормокда.

Ракобатга хар хил ёндошув Узбекистонда ҳам бор. Масалан, Тошкент бозори учун ишловчи фирмалар ҳам нарх, ҳам сифат ракобатини куллаши мумкин, бу шаҳарда ахолининг бой катламлари борки, улар учун нархга кура товарнинг сифати афзалроқ, айни вақтда ахолининг камкувват кисми ҳам борки, улар учун товарнинг арзон булиши мухим. Нукус ва айрим бошка шаҳарлардаги фирмалар куп холларда нарх ракобатига мойил буладилар, бу ерда ахолининг харид кобилиятига кура арзон товарлар ракобатбоп хисобланади.

Ракобат кул ковуштириб утиришга йул куймайди, у кураш булганидан хаммани харакатга, яхши ишлашга ундайди.

Ракобат бозор иктисодиётини харакатга келтирувчи механизм, уни олга элтувчи куч хисобланади.

Ракобатдаги иктисодий танлов тамойилига кура иктисодиёт иштирокчилари сараланади, яхши ишлаган фирма бойиб боради, ёмон ишлагани синади, ёпилади ёки кучли фирмаларга кушилиб кетади. Ракобатга бардош бера олмаган фирмалар зарар курадилар, уз мажбуриятлари буйича пул тулай олмай коладилар, яъни банкрот холига тушадилар.

Бозор иктисодиётининг илк белгилари пайдо булиши билан унга хос ракобат хам юзага келади. Иктисодиёт ривожига мос холда ракобатчилик муносабатлари хам такомиллашиб боради. Бозор ракобати тарихан 4 боскичдан утади.

Биринчи боскич - бу натурал хужаликдан бозор иктисодиётининг дастлабки шаклларига утиш булиб, бу даврда ракобат майда товар ишлаб чикарувчилар уртасида боради. Бу боскичда ракобат махаллий бозорлар доирасида борасида, у бир турдаги товар ишлаб чикарувчилар уртасида булади. Ракобатда голиб чикиш воситаси тажриба туплаб, меҳнат маҳоратини ошириш хисобланади.

Иккинчи боскич - бу капиталистик эркин ракобат боскичидир. Бу боскич товар хужалигининг оммавий тус олиши билан, майда товар ишлаб чикариш урнига йирик машиналар тизими ва ёлланган меҳнатга таянган товар ишлаб чикаришнинг келиши билан характерланади. Ракобатни чеклашлар булмайди, у эркин курашга айланади, бу кураш махаллий бозорлар доирасидан чикиб, миллий бозор микёсида юз боради. Ракобат шиддатли боради, унинг иштирокчилари купчиликдан иборат булади. Ракобатда голиб чикишнинг шарти янги техникани жорий этиб, меҳнат унумдорлигини устириш, янги товарларни ишлаб чикариш булади.

Учинчи боскич - бу монопол ракобат боскичи булиб, у якка хокимликка интилувчи йирик корхоналарнинг курашидир. Ракобат иктисодни монополлашган ва монополлашмаган соҳаларида алоҳида боради, аммо бу соҳалар уртасида хам кураш кетади. Ракобатда енгиб чикиш шартлари иккинчи боскичдагидек булади, аммо узаро курашда бозорни эгаллаб олиш, сиёсий хокимиятдан фойдаланиш кабилар кенг кулланади. бу боскичда монопол ракобат етакчи булса-да, эркин ракобат йуқолиб кетмайди, у иккинчи каторга сурилади. Иктисодиётда монопол ракобат соҳаси ва эркин ракобат соҳаларига ажралиш булади.

Туртинчи боскич - янгича эркин ракобат боскичи булиб, у аралаш иктисодиётга хосдир. бу боскичда ракобатчилар гоят купчилик булиб, улар йирик корпорациялар, уртача, майда ва ута майда корхоналардан иборат булади. Ракобат доираси кенгайиб, у ишлаб чикаришдан ташкари, хизмат курсатиш соҳасида хам фаоллашади, у молия бозорига шиддат билан кириб боради, хатто саёҳат бизнеси, шоу (томоша) бизнес, спорт бизнеси, харбий бизнес кабиларни хам уз дамига тортади. Ракобатлашув байналмилаллашиб, халқаро бозор доирасида хам юз боради. Энг янги техника-технологияни

куллаш, бошқаришни компьютерлаштириш, товар таркибини зудлик билан янгилаш, энг малакали иш кучига эга булиш, информациядан фойдаланиш ва, нихоят, замонавий маркетинг хизматини уюштириш ракобатда энгиб чиқиш шартига айланади.

Ракобатни унинг характерига караб ҳам баҳолаш мумкин. Кайси боскичда юз беришдан катъий назар ракобат 2 типда булади, яъни у тартибсиз ёввойи ракобатдан ва конун-қоидалар билан тартибга солинувчи цивилизациялашган ракобатдан иборат булади. Турли боскичларда ҳар иккала ракобат типининг нисбати ҳар хил булади. Цивилизациялашган ракобат аралаш иктисодиётга ҳос булади, аммо у бирдан эмас, балки секин-аста ракобатнинг асосий типига айланади. Бу бозор муносабатининг ривожланишидан келиб чиқади. Аралаш иктисодиёт бозор ва нобозор муносабатининг яхлитлиги булганидан бу ерда ракобат билан биргаликда партнёрлик алоқалари ҳам амал қилади.

Ракобат иштирокчиларининг социал-иктисодий мақоми бир хил эмас, шу сабабдан, уларнинг бевосита мақсади ҳам фарқланади. Тадбиркорнинг мақсади қупрок фойда қуриш, ишчиники яхши иш ҳақи олиш, ер эгасиники ердан даромад олиш, пулдорники пулидан қупрок пул чиқариб олиш. Ракобат бу факат индивидуал манфаатни эмас, балки жамоанинг биргаликдаги манфаатини ҳам қузлайди. Айрим кишининг манфаати бир томондан алоҳидалашган, иккинчи томондан жамоа манфаатига бирлашган, шу орқали юзага чиқади. Ишловчилардан ҳар бири яхши иш жойи учун қурашади, улар жамоа доирасида эса унинг манфаати йулида ва биргаликда бошқа жамоалар билан ракобатлашади. Ракобат ҳужаликнинг ҳамма соҳасида боради, унда иктисодий фаол кишилар қатнашади.

Бозор ҳужалигидаги ракобат қим булишидан катъий назар яхши ишлаганларни ютиб чиқишини билдиради. Шу жихатдан у бозор иктисодиётини ҳаракатлантирувчи қучи ҳисобланади, иктисодий ресурсларни тежамли ишлатишга, товар ва хизматларни қуплаб ва сифатли ишлаб чиқаришга ундайди. У ҳужалик юритишнинг энг самарали усуллари юзага қелтиради, иктисодий алоқаларнинг энг маъқулини топишга мажбур қилади.

Ракобат иктисодий усишни таъминлайди, бу эса уз навбатида ракобат доирасини қенгайтиради, чунки тадбиркорлар сафи қенгайиб боради. Ракобат бозорнинг ҳамма турларида амал қилади. Тадбиркорлар товар бозорида сотувчи сифатида, ресурслар бозорида эса харидорлар сифатида ракобатда булишади. Ишчилар меҳнат бозорида яхши иш жойини эгаллаш учун қурашадилар. Ракобат ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар уртасида ҳам боради, бу сотувчи ва харидор ракобатида қуринади. Сотувчи қимматроқ сотишга интилса, харидор арзонроқ сотиб олишни мулжаллайди. Бу молия бозорида ҳам булади. Пулдорлар уз пулини қарзга берганда қарз ҳақини (фоизни) оширишга интиладилар қарз олувчилар уни пасайтиришга ҳаракат қиладилар. Ер эгалари ерга ижара ҳақини оширишни мулжаллайдилар, ижарачилар эса аксинча пасайтириш қораларини қурадилар. Қуллас, ракобатлашув иктисодий фаолиятнинг ҳамма турларига ҳос булади, у

бозорнинг узида ва бозордан ташкарида боради. Бозорда ракобат бевосита юз берса, бозордан ташкарида хусусан ишлаб чиқаришда унга хозирлик қурилади, ракобатга ҳолиб чиқиш чора-тадбирлар амалга оширилади. Бозорда нархни узгартириш, савдо рекламасини ташкил этиш орқали беллашув юз беради. Бозор ракобатни шарт-шароити қандайлиги ҳақида ахборот беради, унга асосланиб чора-тадбирлар ишлаб чиқилади. Бу уринда маркетинг алоҳида роль уйнайди.

3-МАЪРУЗА: Кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш

1. - мавзу. Кичик бизнесни ривожлантиришнинг асосий қоидалари.
2. - мавзу. Кичик бизнес қорхоналарини тузиш, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий, ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари.

1. Кичик бизнесни ривожлантиришнинг асосий қоидалари.

Ўзбекистон Республикасининг мулкчилик тугрисидаги, қорхоналар тугрисидаги, хусусийлаштириш ва давлат тасаруфидан чиқариш тугрисидаги ва бошқа бир қатор меъёрий ҳужжатларда қўй укладлилиқ асослари белгиланиб, улар мулкчиликнинг барча шаклларининг тенг ҳуқуқлилигини қорор топтириш, мулкдорларнинг ҳуқуқларини қатъий ҳимояланиши, хусусий мулкни янада ҳимоя қилиш, тадбирқорликни ривожлантириш ва чет эл инвестицияларини жалб этишга қаратилгандир.

Товар-пул муносабатлари ривожланаётган ва бошқариладиган бозор шароитида мулкчиликнинг барча шаклига мансуб қорхоналарни барпо этиш, улар фаолиятининг, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари мазкур меъёрий ҳужжатларда қенг ёритиб берилган.

"Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тугирисида"ги (1990 йил 31 октябрь) Қонунида белгилаб қуйилган мулк шакллариға мувофиқ қуйидаги турдаги қорхоналарға булинади:

- Ўзбекистон Республикаси фуқароларининг, шунингдек ажнабий фуқароларнинг индивидуал (хусусий ва шахсий) мулкиға асосланган қорхоналар;

- жамоа (ширкат) мукиға асосланган жамоа, оила, маҳалла қорхоналари, ишлаб чиқариш кооперативлари; кооперативларға қарашли қорхоналар,

акцияли жамиятларга, масъулиятли чекланган жамиятларга, узга хужалик жамиятлари ёки ширкатларига карашли корхоналар; жамоат ташкилотларининг корхоналари, диний ташкилотларининг корхоналари ва жамоа мулкчилигининг бошка шаклларига асосланган корхоналар;

- давлат мулкига асосланган республика давлат корхонаси, Қорақалпоғистон Республикаси давлат корхонаси, вилоятлараро, вилоят, ноҳиялараро, ноҳия, шаҳар давлат корхонаси ва корхоналарнинг бошка турлари;

- тула ёки улуш кушиб иштирок этишга асосланган (кушма корхоналар) республика мулки, Қорақалпоғистон Республикаси, ажнабий ҳукукий шахслар, фирмалар ва давлатлар мулки бўлган корхоналар;

- мулкчиликнинг аралаш шаклларига асосланган корхоналар.

Мулкчилик шаклларида катъий назар, корхона ишловчилар сонига қараб кичик корхоналар жумласига (4 мавзуда ёритилган) киритилган, бундай корхоналарни барпо этиш ва улар фаолиятининг узига ҳос жихатлари, мақоми, уларни рўйхатга олиш шартлари, шунингдек корхоналарни бу турга киритиш тартиби, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Вазирлар маҳкамаси ва Қорақалпоғистон Республикаси Вазирлар Кенгаши томонидан тартибга солинади.

Кичик ва ҳусусий тадбиркорлик (бундан кейин тадбиркор деб аталади) фаолиятини ташкил этиш, уни ривожлантиришнинг ҳукукий асослари, шунингдек рағбатлантириш йуллари "Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тугрисида" (1991 йил 15 февраль) ва "Кичик ва ҳусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тугрисида"ги (1995 йил 21 декабрь) Қонунларида уз аксини топди.

Мазкур Қонунлар тадбиркорликнинг иқтисодий ва ҳукукий мустақиллигига қанолат беради, уларнинг ҳуқуқ ва маъсулиятини аниқлайди, тадбиркорларнинг бошка корхоналар ва ташкилотлар, давлат бошқаруви идоралари билан муносабатларини тартибга солади.

Бундан ташқари, фуқароларнинг тадбиркорлик қобилиятини бутун қоралар билан ишга солиш, уларнинг ишбилармонлигини ошириш, тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳукукий қанолатларини белгилаш асосида бозор муносабатларини жадаллаштиришга қаратилгандир.

Тадбиркорлик тугрисидаги меъёрий ҳужжатлар мулкчилик ва ҳужалик юритиш шакллари эркин танлаш, бу шаклларнинг тенгҳуқуқлилиги асосида амал қилиши, узаро ҳамкорлик ва эркин рақобатлашув таъминладиган шароитларнинг яратилишига қумаклашади.

Ҳуш, тадбиркорликнинг узи нима? Унинг фаолиятини амалга ошириш асослари ва ривожлантиришнинг асосий қоидалари нималардан иборат?

Тадбиркорлик - мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваққал қилиб ва мулкий жавобгарлиги асосида, амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият қурсатишидир.

Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик:

- тадбиркорнинг шахсий мол-мулки асосида;

- тадбиркорнинг бошка фукаралар ва юридик шахслар, шу жумладан ажнабий фукароалар ҳамда юридик шахсларнинг мол-мулкларини турли шаклларда жалб этиши асосида;

- тадбиркорнинг давлат ва жамоат ташкилотлари мол-мулкларидан фойдаланиши асосида;

- юкорида кайд этилган шаклларни кушиб олиб бориш асосида амалга оширилади.

Тадбиркорлик фаолиятнинг ва мулкдор билан булган муносабатларнинг храктеридан келиб чиккан холда тадбиркорлик фаолияти мулкдор томонидан ҳам, хужаликни тулик юритиш хукуки асосида (ана шу чегаралари мулк эгаси томонидан белгиланган холда) мулкдорнинг мол-мулкни идора килувчи субъект томонидан ҳам амалга оширилади.

Хар кандай шаклдаги тадбиркорлик мулк эгасининг ишлаб чикариш жараёнида шахсан бевосита иштирок этишига ва (ёки) бошка фукараларнинг меҳнатини куллаш йули билан фойдаланишига асосланади.

Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий коидалари куйидагилардан иборат:

- конун билан такикланмайдиган хар кандай тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда тадбиркорнинг узига тегишли булган мол-мулкдан фойдаланиш эркинлиги;

- тадбиркорнинг хужалик фаолиятини юритишдаги ва фаолият махсулини таксимлашдаги мустакиллиги;

- тадбиркорнинг барча турдаги ишлаб чикариш-хужалик фаолиятини юритишда, мулк шаклларида катъий назар, конун олдида тенг хукуклилиги;

- тадбиркорликни амалга ошириш вва ходимлар ёллашнинг ихтиёрийлиги;

- даромад олишнинг манбалари ва усуллари кандай булишидан катъий назар, солик идоралари хузурида хисоб беришнинг асослов (декларатив) шакли, тадбиркорларнинг даромадларини яшириб колганлик (пасайтириб курсатганлик) учун Узбекистон Республикаси конунларига асосан моддий жавобгарлиги.

2. Кичик бизнес корхоналарини тузиш, уларни кайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий, хукукий, иктисодий ва ижтимоий асослари

Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун тадбиркорлик субъекти тадбиркорлик ташкилотлари (ширкатларини) тузади. Тадбиркорлик ташкилотларини (ширкатларини) тузиш, уларнинг фаолиятини курсатиши, уларни кайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий хукукий, иктисодий ва ижтимоий асослари Узбекистон Республикасининг "Узбекистон Республикасидаги корхоналар тугрисида"ги Конуни билан тартибга солинади.

Тадбиркорлик корхоналарини барпо этиш ва уни руйхатдан утказиш куйидаги тартибда амалга оширилади:

1. Корхонани барпо этишнинг умумий шарт-шароитлари:

а) корхона мол-мулк эгаси (эгалари) ёки у (улар) вакил қилган идора, корхона, ташкилот қарорига мувофиқ, ё бўлмаса таъсис этувчилар гуруҳи ва айрим таъсис этувчи шахслар қарори билан ушбу ҳамда Ўзбекистон Республикаси бошқа қонун ҳужжатларида қўзда тутилган тартибда барпо этилади;

б) корхона ишлаб турган корхоналар, ташкилотлар таркибидан битта ёки бир нечта таркибий бўлинманинг шу бўлинма (бўлинмалар) меҳнат жамоаси ташаббуси билан ажралиб чиқиши натижасида, агар бундай ажралиб чиқиш учун корхона мол-мулк эгасининг (у вакил қилган идора, корхона ва ташкилотнинг) розилиги бўлса ва корхона илгари ўз зиммасига олган мажбуриятларнинг бажарилиши таъминланса тузилади;

в) қорхонани барпо этиш ва унинг фаолияти учун ер участкаси, бошқа табиат ресурслари талаб қилинадиган ҳолларда улардан фойдаланишга рухсатномани ҳокимият идораси, тегишли қонун ҳужжатларида қўзда тутилган ҳолларда эса экология экспертизасининг ижобий ҳулосаси бўлган тақдирда табиатдан фойдаланувчи тегишли бошланғич ташкилот томонидан ҳам берилади. Ер участкаси ва бошқа табиат ресурсларини бериш рад этилганида Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида қўзда тутилган тартибда шикоят қилиниши мумкин;

г) қорхона давлат рўйхатидан ўтган қўндан бошлаб барпо этилган деб ҳисобланади ва ҳуқуқий шахс ҳуқуқини олади.

2. Қорхонани давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби:

а) қорхона, агар Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида ўзгача тартиб қўзда тутилган бўлмаса, қорхона жойлашган ердаги маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идоралари томонидан давлат рўйхатидан ўтказилади. Қорхона давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги маълумотлар Ўзбекистон Республикаси ягона давлат реестрига қиритиш учун 10 қўн муддат ичида Молия вазирлигига ҳабар қилинади;

б) қорхонани давлат рўйхатидан ўтказиш учун тегишли маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораси бу қорхонани барпо этиш тўғрисидаги қарор, устав ҳамда меъёрий ҳужжатларда белгилаб қўйилгандек рўйхат бўйича бошқа ҳужжатлар тақдим этилади;

Қорхона тегишли маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идорасига зарур ҳужжатлар илова қилиниб ариза топширилган пайтдан бошлаб ўзоғи билан 30 қўнда давлат рўйхатидан ўтказилади;

в) қорхонани барпо этишнинг Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида белгилаб қўйилган тартиби бўзилганлиги, шунингдек таъсис ҳужжатлари қонун талабларига мос келмаслиги сабабларига қўра қорхонани давлат рўйхатидан ўтказиш рад этилиши мумкин.

Қорхоналар зарур ҳужжатларни тақдим этган тақдирда, маҳаллий давлат ҳокимияти органлари уларни рўйхатга олишни рад этишга ёки рўйхатга олиш учун қўшимча шартлар белгилашга ҳақли эмаслар.

Агар қорхона белгиланган муддатда давлат рўйхатидан ўтказилган бўлмаса ёки таъсис этувчи қорхонани рўйхатдан ўтказиш рад этилганлиги сабабларини асоссиз деб ҳисобласа, у судга мурожаат қилиши мумкин.

Суд корхонани руйхатдан утказиш рад этилганлигини асоссиз деб топса, бу хол корхонани руйхатдан утказмаган маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идорасининг моддий жавобгарлиги (суд чикимларидан ташқари) сабаб бўлади. Моддий жавобгарликнинг микдори суд томонидан аникланади ва қонунда белгиланган тартибда ундириб олинади.

г) корхонани давлат руйхатидан утказганлик учун ундан Ўзбекистон Республикаси қонунларида белгилаб қўйиладиган микдорида ҳақ олинади. Олинган маблағ маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораси томонидан корхона руйхатдан утказилган жойдаги ноҳия, шаҳар, шаҳардаги ноҳия бюджетига утказилади.

3. Корхонанинг устав асосида иш олиб бориш тартиби.

Корхона уставида қўйидагилар белгилаб қўйилади:

- корхонанинг номи, унинг қаерда жойлашганлиги;
- фаолият тури ва мақсадлари;
- унинг бошқарув ва назорат органлари, уларнинг ваколатлари;
- корхона мол-мулкани ташкил этиш ва фойдани (даромадни) тақсимлаш тартиби;
- корхонани қайтадан ташкил этиш ва унинг фаолиятини тухтатиш шартлари.

Уставга корхона фаолиятининг хусусиятлари билан боғлиқ бўлган, қонунларга зид келмайдиган ўзга қоидалар ҳам киритилиши мумкин.

4. Корхонани бошқаришни ташкил этишнинг умумий қоидалари.

Корхона ўз уставига мувофиқ бошқарилади. Корхона бошқарув структураси, шакли ва услубларини мустақил аниқлайди, штатларни белгилайди.

Мулқдор корхонани бевосита ёки ўзи ваколат берган идоралар орқали бошқаради. Мулқдор ёки ҳужалиқни тула юритиш ҳуқуқи субъекти ёхуд ў ваколат берган идоралар ана шу ҳуқуқларни корхона кенгашига (идорасига) ё бўлмаса корхона уставида қўзда тутилган ҳамда мулқдор ва меҳнат жамоаси манфаатларини ифода этадиган бошқа идорага топшириши мумкин.

Корхона раҳбарини ёллаш (тайинлаш, сайлаш) ва бўшатиш корхона мулкни эгасининг ёки ҳужалиқни тула юритиш ҳуқуқи субъектининг ҳуқуқи бўлиб, бу ҳуқуқни улар бевосита, шунингдек ўзлари вакил қилган идоралар орқали ёки корхонани бошқариш ҳуқуқи берилган корхона кенгаши, бошқаруви ёхуд бошқа идоралар орқали амалга оширадилар.

5. Корхонанинг меҳнат жамоаси, унинг ваколатлари.

Ўз меҳнати билан корхона фаолиятида меҳнат шартномаси (битим, келишуви), шунингдек ходимнинг корхона билан меҳнат муносабатларини тартибга соливчи бошқа шакллар асосида қатнашувчи барча фуқаролар шу корхонанинг меҳнат жамоасини ташкил этадилар.

Корхоналар меҳнат жамоаси ваколатларини амалга оширишнинг асосий шакли унинг умумий йиғилиши бўлиб ҳисобланади. Умумий йиғилиш: корхона мол-мулкани сотиб олиш билан боғлиқ масалаларни, корхона маъмурияти билан жамоа шартномаси (битими) тузиш зарурлиги туғрисидаги масалани, ўз ходимлари учун қўшимча отпускарлар,

кискартирилган иш куни ва ишлаб топилган хамдаистеъмомлга сарфланадиган маблағлар доирасида бошқа ижтимоий имтиёзлар белгилайди.

6. Жамоа шартномаси (битими).

Жамоа шартномаси (битими) ҳамма турдаги корхоналарда тузилиши мумкин ва у амалдаги конунларга зид булмаслиги лозим.

Корхонадаги ишлаб чиқариш ва меҳнат муносабатлари, меҳнатни муҳофаза қилиш, жамоанинг ижтимоий тараққиёти ва жамоа аъзоларининг саломатлиги масалалари жамоа шартномаси (битими) билан тартибга солинади.

Жамоа шартномаси (битими) тузиш ёки уни бажариш чоғида қелишмовчилик чиққан тақдирда бу қелишмовчилик конун ҳужжатларида белгиланган тартибда ҳал этилади.

7. Тадбиркорнинг ҳуқуқлари. У қуйидагилардан иборат:

- жумҳурият территориясида яшовчи ва фаолият юритувчи ҳар бир фуқаро (бир гуруҳ фуқаролар) ҳужалик юритувчи бошқа бошқа субъектлар билан тенг асосларда конунларда белгиланган шартларга риоя қилган ҳолда корхоналар ва ташкилотларни вужудга келтириш, таъсис этиш, сотиб олиш ва қайта тузиш йули билан тадбиркорлик фаолиятини бошлаш ва давом эттириши;

- бу фаолиятни бажариш учун бошқа юридик шахслар ва фуқароларнинг мол-мулки ҳамда пул маблағларини ихтиёрий асосларда жалб этиши, ходимларни мустақил ёллаш ва ишдан бушатиши;

- тадбиркорликдан конунларда белгиланган тартибда солиқ солинадиган чексиз миқдорда шахсий даромад орттириши, ижтимоий таъминланиш ва ижтимоий сугурта қилиниш ҳуқуқларига эгадирлар.

Тадбиркор ёки у вакил қилган шахслар ҳужалик юритувчи бошқа субъектларнинг ҳар қандай ҳатти-ҳаракатлари ва тадбиркорга қилаётган даъволари ҳамда белгиланган тартибда бериладиган жазо чоралари хусусида баҳслашишга ҳақли, конунларга мувофиқ ҳеч суссиз қулланадиганлари бундан мустаснодир.

8. Тадбиркорнинг мажбуриятлари. У қуйидагилардан иборат:

- тадбиркор амалдаги конунлардан ҳамда узи тузган битимлардан қелиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариши;

- ёлланиб ишлаётган ходимлар билан конунларга мувофиқ меҳнат шартномалари (битимлар) тузиши, ёлланиб ишлаётган ходимларни ижтимоий ва тиббий сугурта қилиши;

- ишга жалб этилган барча ходимлар билан тузилган битимга мувофиқ, корхонанинг молиявий ахволидан қатъий назар, тула ҳисоб-қитоб қилиши;

- махсус билим ва қуникма талаб қилинадиган ишларга фақатгина зарур тайёргарликка эга, касб-қори жихатидан яроқли ва тегишли маълумотга эга бўлган шахсларнигина жалб этиши муқаррардир.

9. Тадбиркорнинг маъсулиятлари.

Солиқ ва кредит мажбуриятларининг, тузилган битимларининг ижроси, бошқа субъектларнинг мулкӣ ҳуқуқларни бузганлиги, беҳатар меҳнат шароитларига риоя этмаслиги, истеъмомчиларга одамларнинг саломатлигига

зарар етказадиган махсулот етказиб берганлиги, атроф-мухитга зарар етказганлиги, якка ҳокимликка карши конунларни бузганлиги учун, тадбиркор уз мол-мулк доирасида амалдаги конунларга мувофик жавобгар булиб ҳисобланади.

Мулкый даъволар тадбиркорнинг меросхурларига ҳам тааллуқли булади, лекин улар мерос килиб қолдирилган мол-мулк ҳажмидан ошмаслиги зарур.

10. Молия ва кредит муносабатлари.

Фойда, амортизация ажратмалари, қимматли қогозларни сотишдан тушган пул, меҳнат жамоаси аъзоларининг, корхоналар, ташкилотлар, фуқароларнинг пай ва узга бадаллари, шунингдек, бошқа тушумлар корхона молиявий ресурсларини ташкил этувчи манбалардир.

Корхона тижорат шартномаси асосида банк кредитидан, бошқа корхоналарнинг кредитларидан ҳам фойдаланади.

Тадбиркор пул маблағларини сақлаш ҳамда барча турдаги ҳисоб-китоб, кредит ва касса операцияларини амалга ошириш учун корхона руйхатга олинган жойдаги ҳар қандай банкда, бошқа жойдаги банкда эса - шу банкнинг розилиги билан ҳисоб-китоб рақамлари ва бошқа ҳисоб рақамлари очиши ҳам мумкин.

Иш ҳақи тулаш ва бюджетга туловлар барча корхоналар учун биринчи галдаги тулови булиб ҳисобланади. Ҳисоб-китобларнинг бошқа турларини корхона календарь тартибига мувофик амалга оширади.

Корхона харидор (истеъмомчилар) га қарзга олинган маблағ учун фойда тулаш тартибида қарзга махсулот етказиб бериши, ишни бажариши ва хизмат курсатиши мумкин. Бундай савдо битимларини расмийлаштириш учун корхона ҳужалик оборотида векселни қуллаши мумкин. Корхона фоиз тулаш шarti билан бошқа корхоналарга кредит бериши ҳам мумкин.

Ҳисоб-китоб қилиш юзасидан уз мажбуриятларини мунтазам бажармайдиган корхона банк томонидан туловга қобилиятсиз деб эълон қилиниши мумкин. Бундай корхоналарга таъсир утказиш чоралари ва уларни қуллаш тартиби банклар томонидан Ўзбекистон Республикаси конун ҳужжатларига мувофик белгиланади.

11. Тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш ва уни қуллаб-қувватлаш йуналишлари.

Давлат кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқлари ҳамда конуний манфаатларига риоя этилишини қафолатлайди, эркин рақобат учун шарт-шароит яратади, моддий, молиявий, меҳнатга оид ва бошқа ресурслардан фойдаланишда тенг имкониятларни таъминлайди.

Вазирликлар, давлат қумиталари, идоралар ва маҳаллий давлат ҳокимияти органларининг кичик ва хусусий тадбиркорлик масалаларига оид, ҳамма учун мажбурий булган норматив ҳужжатлари тегишлича Адлия вазирлигида, унинг маҳаллий органларида ҳуқуқий экспертизадан утқазилиши, давлат руйхатига олиниши зарур, бу ҳужжатлар оммавий ахборот воситаларида эълон қилинади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг хизмат ёки тижорат сири булган ахборотларнинг ҳимоя қилиниши қафолатланади.

Давлат органлари ва бошқа органларнинг, улардаги мансабдор шахслар ва ходимларнинг, меъёрий ҳужжатларида назарда тутилган ҳолларни истисно этганда, кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятига аралашувига йул қуйилмайди.

Давлат органлари ёки бошқа органларнинг ҳамда улардаги мансабдор шахсларнинг кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқларини бузувчи ҳатти ҳаракатлари (қарорлари) устидан суд тартибида шикоят қилиниши ҳам мумкин.

Шуни таъкидлаш лозимки, давлат органлари ёки бошқа органларнинг ёхуд улардаги мансабдор шахсларнинг ҳатти-ҳаракатлари (қарорлари) туфайли кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектига етказилган зарар, бой берилган фойдани қушган ҳолда, шу органлар томонидан қонуний равишда қопланади. Зарарни қоплаш туғрисидаги низоларни факат суд органлари томонидан белгиланган тартибда ҳал этилади.

Давлат томонидан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг мол-мулки олиб қуйилишига йул қуйилмайди, қонун ҳужжатларида белгиланган ҳоллар ва тартибда олиб қуйиш бундан мустаснодир.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни шакллантириш, ривожлантириш жараёнларини тартибга солиш ва рағбатлантириш давлат томонидан норматив-ҳуқуқий негизни такомиллаштириш, инфраструктурани шакллантириш ҳамда кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолияти учун шарт-шароит яратиш асосида иқтисодий таъсир қурсатиш йули билан амалга оширилади.

Бу борада маҳаллий давлат ҳокимияти органлари ўз ваколатлари доирасида:

- кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун маҳаллий солиқлар ва йигимлар бўйича имтиёзлар белгилайди;
- кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳудудий дастурларини ишлаб чиқади;
- кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг устувор йуналишларини аниқлайди.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш Вазирлар Маҳкамаси ва маҳаллий давлат ҳокимияти органлари томонидан ишлаб чиқиладиган кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг давлат ҳамда ҳудудий дастурларига мувофиқ амалга оширилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг давлат ва ҳудудий дастурлари бозор инфраструктурасини вужудга келтиришни, қулай тадбиркорлик муҳитини шакллантиришни ҳамда кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни иқтисодий рағбатлантириш тадбирларини ўз ичига олади.

Дастурларни молиявий таъминлаш кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш фондлари, халқаро дастурлар бўйича, хусусий ва бошқа манбалардан жалб этилган маблағлар ҳисобига амалга оширилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш фондлари томонидан ажратиладиган маблағлар қўидаги мақсадлар учун берилади:

- кредитлар, шу жумладан имтиёзли кредитлар бериш асосида инвестиция лойихаларини молиявий таъминлаш;
- устав сармоясида иштирок этиш;
- маслахат ва ахборот хизматлари курсатиш шаклида техник жихатдан кумаклашиш;
- инфраструктурани ривожлантиришга кумаклашиш;
- олинаётган кредитлар учун кафолатлар, мажбуриятлар ва кафилликлар бериш йули ҳамда куллаб-қувватлашнинг бошқа шакллари билан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш учун ҳосил қилинади.

Кишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини, шунингдек рақобатбардош ва экспортга мулжалланган маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва шундай хизматлар курсатиш юзасидан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини барпо этиш кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришнинг устувор йуналишлари бўлиб ҳисобланади.

Кичик ва хусусий корхоналарни барпо этишда давлат тасарруфидан чиқарилаётган ва хусусийлаштирилаётган асосий фондлар қийматининг имтиёзли индексацияси қўлланилади.

Кишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари иморатни ижарага олиш ёки сотиб олишда, савдо ва хизмат курсатиш соҳаси объектларини улар жойлашган ер участкалари билан биргаликда сотиб олишда бринчи навбат ҳуқуқига эгадирлар.

Давлат бошқарув органлари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари замонавий ускуна ва технологиялар олишга, технопарклар, лизинг корхоналари, бизнес инкубаторлар, ишлаб чиқариш-технология марказлари ва инфраструктуранинг бошқа объектлари тармоғини барпо этишга ёрдам бериш юзасидан тадбирлар ишлаб чиқилиши ва амалга оширилишини таъминлайдилар, ихтисослашган улғуржи бозорлар, ярмаркалар барпо этиш ва ташкил этишда ёрдамлашадилар.

Давлат бошқарув органлари маҳсулотлар харид этиш ва етказиб бериш, хизматлар курсатиш учун шартномаларни тузиш вақтида буюртмаларни танлов асосида кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига тақсимлаб беришлари ҳам мумкин.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари уз маҳсулотлари ва хизматларини, мавжуд талаб-эҳтиёжлардан келиб чиқиб эркин баҳоларда реализация қиладилар.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларидан, шу жумладан кишлоқ жойларда фаолият олиб бораётган ёки рақобатбардош ва экспортга мулжалланган маҳсулот ишлаб чиқариш билан шугулланаётган кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун бирмунча ноқулайроқ шароитларни юзага келтирадиган узгартишлар киритилган тақдирда, мазкур субъектлардан кейинги 2 йил давомида улар давлат рўйхатидан утган пайтдан амалга бўлган қонун ҳужжатларига мувофиқ солиқ ундирилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ишлаб чиқариш чикимларига мулжалланган харажатларга киритиб, асосий ишлаб чиқариш фондларининг тезлаштирилган амортизациясини тегишли асосий фондлар учун белгиланган нормадан 2 мартадан купрок ошиб кетмайдиган микдорда кулланишга ҳақлидир.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари 3 йилдан купрок муддат давомида ишлатилиб, амортизация ажратмалари ажратиб келинган асосий фондлар дастлабки қийматининг 50 фоизига қадарини ҳисобдан чиқаришга ҳақлидирлар.

Кичик ёки хусусий корхона ишга тушган пайтдан эътиборан 2 йил утгунга қадар уз фаолиятини тугатган тақдирда қушимча равишда ҳисоблаб чиқарилган (тезлаштирилган) амортизация суммаси кичик ёки хусусий корхонанинг баланс фойдаси қупайиши ҳисобига қайтарилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига имтиёзли кредитлар бериш махсус фондларнинг ихтисослаштирилган агентликлари томонидан сугурта полиси асосида амалга оширадилар.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарига имтиёзли кредитларни бериш кичик ва хусусий тадбиркорлик куллаб-қувватлаш Фонди (Бизнес-фонди) томонидан амалга оширилади. Республика Давлат мулк қумитаси ушбу мақсад учун хусусийлаштириш ва давлат тасаруфидан чиқаришдан тушган тушумлар ҳисобидан 50 фоиз маблағларни Бизнес- фондга утқазади. Уз навбатида Бизнес-фонд кичик ва хусусий тадбиркорликни сугурталаш бўйича ҳимоя қилишни "Мадад" сугурта агентлиги ва бошқа махсус агентликларнинг тавсияномаларига асосан имтиёзли кредитларни ажратади. Мазкур ихтисослашган сугурта агентликлари тадбиркорлик таваккалчиликларидан ҳамда кредитлар қопланмаганлиги учун қарздорни қавобгарликдан имтиёзли шартларда сугурта йули билан ҳимоя қилиш мажбуриятини уз зиммасига оладилар.

Тижорат банклари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига зарар етқазганлиги учун, шу жумладан бой берилган фойда тарзида зарар етқазганлиги учун меъёрий (қонун) ҳужжатларида белгиланган тартибда қавобгар бўладилар.

Тижорат банклари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига банқдаги уз ҳисоб қарақаларидан уз маблағларини олишни рад этишга ҳақли эмаслар.

12. Тадбиркор қорхонанинг ташки иқтисодий фаолияти.

Қорхона қонунларга мувофиқ ташки иқтисодий фаолиятни мустақил равишда амалга ошириш ҳуқуқига эгадирлар.

Олинган валюта қорхонанинг валюта баланси ҳисобига утқазилади ва ундан қорхона мустақил фойдаланади. Қорхонанинг валюта тушумидан мазкур қорхона уз валюта ҳисобидан қилган бевосита валюта харажатлари қегириб ташлангандан сунг республика ва маҳаллий бюджетларга валюта ажратмалари утқазилади.

Республика ва маҳаллий бюджетларга ажратмалар микдори Қонун ҳужжатлари билан тартибга солинади. Қорхонанинг валюта маблағини узга

йул билан тортиб олиш таъкидлаб утилган конунлар ва бошка меъёрий хужжатларда кусатилганидек катъий ман этилади.

Давлат бошқарув органлари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг экспорт-импорт операцияларидаги иштирокини кенгайтиришга, шунингдек мазкур субъектларнинг ташқи иқтисодий фаолият соҳасидаги дастурларни ва лойиҳаларни руёбга чиқаришда қатнашувига оид тадбирларни амалга оширадilar, уларнинг халқаро курғазмалар ва ярмаркаларда қатнашишларига ёрдам берадилар.

13. Корхона фаолиятини назорат қилиш тартиби.

Корхонанинг молиявий-хўжалик фаолияти мулкдорнинг ташаббуси билан ва бир йилда қўпи билан бир марта тафтиш қилиниши мумкин.

Меъёрий (конун) хужжатлари билан корхоналар фаолиятининг айрим жиҳатларини текшириш вазифаси юкланган солиқ ва бошка давлат идоралари бундай текширувларни зарурат тугилганида ва катъиян ўз ваколатлари доирасида амалга оширишлари мумкин. Корхона ўз навбатида, ана шу идораларнинг ваколатига қирмайдиган масалалар юзасидан мазкур идораларнинг талабларини бажармасликка ва назорат соҳасига қирмаган материаллар билан уларни таништирмасликка ҳақлидирлар.

Барча турдаги текширувлар ва тафтишлар корхонанинг нормал фаолият юритишларига, ишлашларига ҳалақит бермаслиги керак. Тафтишлар ва текширувларнинг натижалари ўз вақтида корхонага ҳабар қилинади.

14. Корхонани тугатиш ва қайта ташкил этиш шартлари.

Корхонани тугатиш ва қайта ташкил этиш (бирлаштириш, қўшиш, бўлиб юбориш, ажратиш, қайтадан тузиш), корхона мол-мулки эгасининг ёки шундай корхоналарни ўтзишга ваколатли бўлшагн идоралар қарорига биноан ёхуд суд ёки ҳақамлик судининг қарорига биноан амалга оширилади. Синган корхоналарни тугатиш конун хужжатлари билан тартибга солинади.

Корхона давлат рўйхати реестридан чиқариб юборилган пайтдан бошлаб қайта ташкил этилган ёки тугатилган ҳисобланади.

Корхонани қайта ташкил этиш ва тугатиш давомида ишдан бўшатилаётган ходимларга меъёрий хужжатларда белгиланганга мувофиқ уларнинг ҳуқуқлари ва манфаатларига риоя этилишига қафолатлар берилади.

Корхона бошка корхона билан қўшилган тақдирда мазкур корхоналарнинг ҳар бирига тааллуқли барча мулкӣ ҳуқуқлар ва мажбуриятлар қўшилиш натижасида вужудга келган корхонага ўтади. Бунда унинг барча мулкӣ ҳуқуқлари ва мажбуриятлари қўшиб олган корхонага ўтади.

Корхона бўлиб юборилган тақдирда қайтадан ташкил этилган корхонанинг мулкӣ ҳуқуқлари ва мажбуриятлари ана шу бўлиб юбориш натижасида вужудга келган янги корхоналарга бўлиб юбориш хужжатлари (баланси) га мувофиқ тегишли қисмларда ўтади.

Агар корхонадан битта ёки бир нечта янги корхонани ажратиб чиқарилса, қайтадан ташкил этилган корхонанинг мулкӣ ҳуқуқлари ва мажбуриятлари бўлиб юбориш хужжатлари (баланси) га мувофиқ тегишли қисмларда уларнинг ҳар бирига ўтказилади.

15. Тадбиркорлик корхоналари учун кадрлар тайёрлашни давлат томонидан куллаб-қувватлаш тадбирлари.

Давлат тадбиркорлик корхоналари учун кадрларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш тизимини ривожлантиришни таъминлайди. Кишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик учун кадрлар тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш билан шугулланувчи муассасалар ва ташкилотлар меъёрий (қонун) ҳужжатларида белгиланган тартибда имтиёзлардан фойдаланадилар.

4-МАЪРУЗА: Кичик бизнес фаолиятининг таҳлил этиш ва режалаштириш

1. - мавзу. Кичик бизнес фаолиятини иктисодий таҳлил қилиш.
2. - мавзу. Кичик бизнес фаолиятини режалаштириш.

1. Кичик бизнес фаолиятини иктисодий таҳлил қилиш.

Бозор иктисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иктисодий муаммолардан бири бўлиб, катта таваккалчиликни талаб этади. Сарфланган маблағларни қайтариш, коплаш муддати канчалик узок бўлса, бу хавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради. Чунки, бу муддат ичида бозор конъюнктураси ҳам, нарх-наволар ҳам, иш хаки туловлари зимдан ошиб боради. Шунинг учун, иктисодиёт барқарор бўлмаган шароитларда (айниқса бу ҳолат нафакат айрим товар бозори, балки бутун мамлакат учун хос бўлса) харажатлар тезроқ копланадиган самарали лойиҳаларга маблағ сафлаш мақсадга мувофиқдир. Бундай ёндошиш илмий-техника тараққиётининг суръати энг юқори бўлган ва янги технология ёки маҳсулотларнинг кириб келиши олдинги инвестицияларни тезда қадрсизлантириб юбориши мумкин бўлган тармоқлар учун жуда муҳимдир. Бундан ташқари, пулни олувчи унчалик

обруга эга булмаса ва маблаг эгаси узок муддатга унга пулни ишонишни хохламаса хам маблагнинг узини коплаш муддатига караб иш курилади.

Мисол тарикасида, мустакил фаолият юргизаётган "Азизбек" кичик корхонасининг маблаг билан таминланиш ва узлаштириш тартибини куриб чикамиз. Корхона ихтиёрида узлаштириш учун 120 минг сумлик хом-ашё ресурслари ва тайёр махсулотлар мавжуд. Мазкур ресурслардан фойдаланиш натижасида корхона 35 минг сум даромад олишни кузда тутмокда. Шу аснода корхонанинг ривожланиш фондидан ажратилган пуллар ва банкдан олинган кредитларни 4 йилдан кечиктирмасдан кайтариш режалаштирилган. Хуш, ушбу лойиха талабни кондира оладими?

Бунинг учун куйидаги хисоб-китобларни амалга оширамиз.

Корхона харажатларини коплаш муддати куйидаги формула оркали хисобланади:

$$\begin{array}{lcl} \text{Харажатлар-} & \text{Бошлангич инвестициялар} & 120\,000 \\ \text{ни коплаш} & = \frac{\text{-----}}{\text{Хар йилги пул даромадлари}} & = \frac{\text{-----}}{35\,000} = 3,4 \text{ йил (1)} \\ \text{муддати} & & \end{array}$$

Мазкур хисоб-китобдан куринадики, хисоблаб чикилган харажатларни копланиш муддати белгиланган муддатдан анча кам (8 ойга). Демак, инвестиция ажратишнинг ушбу варианты кулайдир.

Аммо амалда пул даромадлари хар йили хар хил булади. Одатда, улар иш бошида камрок булиб, кейинчалик усиб бориши мумкин (агар, лойиха бирор-бир аник максадни кузлаган булса ва ишлаб чикарадиган махсулот харидоргир булса, албатта). Бундай холатда харажатларни коплаш муддати анча бошкача булади.

Фараз килайлик, инвестиция микдори мисолимиздаги каби булсин, йиллар буйича кузда тутиладиган тушумлар куйидагича булсин:

биринчи йил - 25 минг сум;
иккинчи йил - 35 минг сум;
учинчи йил - 48 минг сум;
туртинчи йил - 54 минг сум.

Булардан куринадики, биринчи 3 йилда даромадлар хажми 108 минг сумни ташкил этади, демак, инвестициянинг тулик копланиши учун туртинчи йили давомида атига 12 минг сум талаб этилади. Бу суммани туртинчи йилда кузда тутилган даромадлар суммаси (54 минг сум) га булиб, шу йил учун харажатларни копланиш муддатига - 0,22 йилга эга буламиз. Шундай килиб, харажатларни коплаш муддати 3,22 йилни (3,0 + 0,22) ташкил этади.

Инвестицияларни тахлил килишнинг бундай усули соддалиги ва аниклиги билан ажралиб туради. Унинг кулайлиги яна шундаки, агар инвестиция йул куйиладиган муддатда копланиши нуктаи назаридан бахоланганда, у инвестициянинг калтислиги хакида хам аник тасаввурга эга булишга ёрдам беради. Шу боисдан бундай хисоб-китоб инвестицияни

баҳолашнинг энг мукаммал усуллариға фойдали кушимча була олади. Чунки улар купинча кутилиши мумкин булган иктисодий инкироз хавфини унчалик яккол ифодалаб курсатиб бера олмайди.

Бу усулнинг ҳам узига яраша камчилик ва нуксонлари бор албатта. Биринчидан, у пулнинг вақт давомида киймат узгаришини ҳисобга олмайди. Иккинчидан, юқорида келтирилган формулада инвестиция тулик коплангандан кейин тушадиган даромадлар ҳам курсатилмаган. Зеро янги фондлар ундан кейин ҳам ишлатилади. Шу сабабли, ушбу камчиликларни ҳеч булмаганда қисман бартараф этиш учун, харажатларни коплаш муддатини сумнинг бугунги ва кечаги киймати уртасидаги фаркни ҳисобга олган ҳолда, яъни дисконтлаштирилган усулини куллаш мақсадга мувофиқдир.

Дисконт [ингл. discount] ҳозирги пайтдаги баҳолар билан уларни қайтариш давридаги баҳолар уртасидаги фарклари ёки қимматбаҳо қозғалар номинали. Моҳияти, турли даврларда инвестиция сарфлари ва келгусида фирманинг ички даромадлилик нормаларини аниқлаш давомидаги пул тушумларини, яъни капитал маблағларни копланиш (қайтарилиш) коэффициентидан иборатдир.

Пулларнинг ёки сарфланган маблағларнинг "бугунги" ва "кечаги" кийматлари уртасидаги фаркни ҳисобга олиш учун инвестицияларнинг копланиши ҳисоб-китоб қилинаётганда келгусидаги даромадлар дисконтлаш коэффициентларига қупайтирилади. Дисконт коэффициентларининг ҳисоблаш қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$K_d = \frac{1}{(1 + K) \times T} \quad (2)$$

бу ерда, K - пул қийматининг узгариш суръати (одатда, банк кредитлари бўйича уртача фоиз даражасида кулланилади);

T - инвестиция ажратилган вақтдан бошлаб ўтган вақт, кунлар.

Масалан, фоиз ставкаси 10 га тенг бўлса, учинчи йил учун дисконтлаш коэффициент:

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

Бундан фойдаланиб, юқоридақуриб чиққан мисолимиз учун инвестицияни копланиш муддатини аниқлаймиз. Бунинг учун (1) формуладан фойдаланиб, инвестициянинг копланиши қерак булган даврда пул қийматининг фарқини аниқлаб оламиз.

Шундай қилиб, банк фойизи 10% булган ҳолда, дисконтланиш даромадлари:

Дисконтланиш

Дисконтланиш

коэффициенти:

даромадлари:

биринчи йилда - $1 / (1+0,1) = 0,9091$; $25\,000 \times 0,9091 = 22\,728$ сумни;
иккинчи йилда - $1 / (1+0,2) = 0,8333$; $35\,000 \times 0,8333 = 29\,166$ сумни;
учинчи йилда - $1 / (1+0,3) = 0,7692$; $48\,000 \times 0,7692 = 36\,922$ сумни

ташкил этади. Жами булиб уч йилда дисконтланган, яъни сумнинг бугунги кундаги харид килиш кобилиятида ифодаланган, даромадлар хажми 88 816 сум ($22\,728 + 29\,166 + 36\,922$) ни ташкил этади. Демак, фирма буйича инвестициянинг тулик суммасини коплаш учун фирмага 31 184 ($120\,000 - 88\,816$) сум етишмаяпти. Мана энди, туртинчи йилда инвестициянинг умумий хажмини етишмаётган кисмини янада аниқроқ килиб хисоблаб чиқишимиз мумкин. Демак, туртинчи йилда дисконтланган даромадлар:

$1 / (1 + 0,4) = 0,7142$; $54\,000 \times 0,7142 = 38\,567$ сумни ташкил этади. Энди фирма учун инвестициянинг етишмаётган суммасини (31 184 сум) хисоблаб чиқилган туртинчи йилдаги инвестиция суммаси (38 567 сум) га булиб 0,81 га эга буламиз. Шундай килиб, фирма инвестицияларининг копланиш муддати 4 йилда эмас балки 3,81 йилни ташкил этар экан. Вахоланки, фирма инвестиция харажатларининг маълум вақт утиши билан киймати (таннархи) нинг узгариб боришини хисобга олмасдан амалга оширган олдинги хисоб-китобларимиздаги муддат 3,22 ни ташкил этган эди. Аммо, белгиланган даврлардаги муддатлар ичида барча омилларни хисобга олиб янада аниқроқ хисоблаб чиққан инвестицияларни копланиш курсаткичи бизга, ишлаб чиқилаётган лойиха учун ажратилган маблағларни 4 йил муддатга зурга етишини курсатиб берди. Агар, банк кредитларининг фоизлари ҳам инфляция даражасини хисобга олиб узгариб борса, унда ушбу лойихани қабул килиш мақсадга мувофиқ эмасдир. Шунинг учун, инвестициялаштирилаётган лойихаларни ишлаб чиқиш давомида кузда тутилаётган (иктисодий) омиллардан ташкари, кузда тутилмаган (табiiй, ижтимоий) омилларни эътиборга олган ҳолда бир нечта вариантларини ишлаб чиқишни такозо этади.

Лекин, буни қандай амалга ошириш мумкин?

Бундай ҳолатларда мавжуд барча инвестициялаш вариантларини инвестицияларнинг фойдалилик даражаларини аниқлаш орқали урганиб чиқиш тавсия этилади. Фойдалилик курсаткичи сифатида, фойдалилик коэффициенти деб аталувчи катталиқдан фойдаланиш мумкин. У қуйидаги формула ёрдамида хисобланади:

$$\text{Фойдалилик коэффициенти} = \frac{\text{Кузда тутилган даромадлар суммаси}}{\text{Кузда тутилган харажатлар суммаси}} \quad (3)$$

Кузда тутилган даромадлар суммаси - бу мазкур инвестициялаштирилаётган лойихани амалга ошириш эвазига келгусида

олинадиган фойда хажмидир. Лекин у келгусида кутилаётган абсолют микдорларда эмас, балки юкорида таъкидлангандек, дисконтлаш коффициентлари билан тугриланган холда юзага келади. Бошкacha килиб айтганда, формуланинг суратида сумнинг бугунги кийматида ифодаланган даромадлар суммаси акс этади.

Куриб чикилаётган инвестиция лойихаларни амалга ошириш учун сарфланадиган барча харажатлар хажми хам худди шундай хисобланади. Бу хисоб-китоблар бир ннеча йилдаги инвестиция лойихаларини амалга оширишга каратилгандир, агар инвестициялаштириш киска муддатларга (3 ой, 6 ой ёки 1 йилга) мулжалланган булса, бундай холда харажатлар ва даромадларни дисконтлашнинг хожати йук.

Фойдалилик коэффициентига асосланиб, агар коэффициент 1,00 дан юкори ёки унга тенг булган такдирдагина инвестциялаштирилаётган лойихаларни амалга ошириш махсадга мувофикдир.

Бирок, бу хисоб-китобларлар хам айтарлик етарли эмас. Негаки маблаг билан таъминлаш такчиллиги юкори булган шароитларда, фойдалилик коэффициентлари юкорирок булган лойихаларни куллаш афзал булиб колади. Буни куйидаги мисолда куриб чикайлик. Дейлик, иккита инвестицион лойиха такдим килинган булсин.

Биринчи лойиха буйича харажатлар хажми 200 минг сумни ташкил этиб ва бу жами 1 млн. сум микдорда дисконтланган даромад келтириш кузда тутилган. Бунда соф даромад (даромад - инвестиция, харажат) 800 минг сумни ташкил этади.

Иккинчи лойиха буйича эса жами харажатлар хажми 50 минг сумни талаб этган холда, дисконтланган даромадлар хажми эса 450 минг сумни ташкил этади. Бунда соф даромад 400 минг сумга тенгдир, яъни биринчи лойихадан 2 мартага камдир.

Сиздаги мавжуд маблаг эса 200 минг сумни ташкил этиб, биринчи лойихани инвестициялаштириш имкониятига эгадирсиз. Хуш, бу махсадга мувофикми?

Албатта, йук. Чунки, биринчи лойиха учун фойдалилик коэффициенти 5 га (1 млн. сум / 200 минг сум), иккинчи лойиха учун эса 9 га (450 минг сум / 50 минг сум) тенг эканлигини хисоблаб чикиш унчалик кийин эмас. Демак, агар 200 минг сум маблагингизни фойдалилик коэффициенти 9 га якин булган бир нечта кичик лойихаларга сарф килсангиз, натижада сиз 1,6 млн. сумга якин соф даромадга эга буласиз. Бу эса биринчи лойиха даромадига нисбатан 2 мартага купдир.

Бирок хаётда фойдалилик коэффициентлари бир хил булган бир нечта лойихалар бир вақтнинг узида камдан-кам холлардагина учрайди. Бу коэффициентлар купинча бир-биридан кескин фарк килади. Шунинг учун кайси лойихани танлаш масаласи хал килинаётганда, авваламбор уларнинг фойдалилик коэффициентларини катталиклари буйича, яъни ушбу коэффициентлар микдорини камайиб бориш тартибини курсатувчи схема тузиб кузатиб бориш махсадга мувофикдир.

Буни харажатлар ва даромадлар имкониятига караб куйидаги жадвал тарзида ҳам ифодалаш мумкин:

5 - Жадвал

"Азизбек" фирмасининг инвестициялаштирилган лойихалар буйича фойдалилик коэффициентларининг хисоб-китоби.

Лойиха	Кузда тутилган харажатлар суммаси, минг сум		Кузда тутилган даромадлар суммаси, минг сум		Фойдалилик коэффициенти	Ранглар
А	600	840	1,4	1		
Б900	1305	1,45	2			
В	300	390	1,3	3		
Г700	770	1,1	4			
Д	1200	1260	1,05	5		

Ушбу жадвалдан куринадики, агар фирма 2,5 млн. сумлик лойихаларни инвестициялаштириш имкониятига эга булса, бу маблагларни А, Б, В ва Г лойихалар учун сарфлаш мақсадга мувофиқ бўлиб, жуда катта даромад келтириш имконияти булсада Д лойихадан воз кечмок зарурдир.

Агар фойдалилик коэффициенти эътибор бермасдан, факат кузда тутилган даромадларнинг максимал миқдорларига караб иш курилганда, унда Д, Б ва В вариантлар танланган буларди. Бунда жами харажатлар 2,4 млн. сумни ташкил этган ҳолда, фирма даромади 2,955 млн. сумни ташкил қиларди. Агар фойдалилик коэффициентини ҳисобга олиб тузилган инвестиция лойиҳасини амалга оширилганда, олинadиган даромад ҳажми 3,305 млн. сумни ташкил қилиши мумкин эди.

Юқорида таъкидланганлардан ташқари, амалда бўлиши мумкин бўлган комплекс лойиҳаларни эътиборга олиш ҳам жойиздир. Бу ҳам инвестиция маблағларини ажратишнинг вариантларидан бири бўлиб, бунда маълум бир лойиҳа бир вақтда бошқа бир лойиҳа билан параллель амалга оширилиши мумкин. Масалан, янги цех қурилиши бутун заводга хизмат қиладиган энергетика ёки тозалаш иншоотлари реконструкцияси учун маълум даражада маблағ қуйишни талаб этади. Бундай ҳолда, иккала инвестиция маблағини сарфлаш лойиҳасининг ҳам фойдалилик коэффициентини ҳисоблаб чиқиш лозим. Бунда ушбу коэффициентларнинг индивидуал даражаларига эътиборни қаратиш шарт эмас. Мисол учун, фирмада 600 минг сум маблағ сарфлаб, 840 минг сум миқдорда даромад келтирадиган лойиҳа бор. Бунда фойдалилик коэффициенти 1,4 (840/600) ни ташкил этади. Лекин, шу билан бирга фирма умумзавод ҳужалигини такомиллаштиришга яна 100 минг сум сарфлаши зарур. Бу эса даромадлиликни факат 60 минг сум миқдордагина ўсишига олиб келади, ёки бошқача қилиб айтганда, бу лойиҳа бўйича фойдалилик коэффициенти 1 дан кичик бўлиб, 0,6 (60/100) ни ташкил этади. Бироқ, агар бир-бири билан боғлиқ бўлган ушбу лойиҳалар бўйича инвестициялар миқдорини ва қутиладиган даромадларни қўшсак, бунда

биринчи ҳолатда 700 минг сум ($600+100$), иккинчи ҳолатда эса 900 минг сум ($840+60$) келиб чиқшини курамыш. Шундай қилиб, умумий (интеграл) фойдалилик коэффициентини $1,29$ ($900/700$) ни ташкил этади, яъни 1 дан анча юқори. Бу эса бизга аққала лойиҳани бир вақтда амалга ошириш учун қанча зарур маблағ сарфлаш мумкинлигини курсатади.

Фойдалилик коэффициентларидан фойдаланиш - узининг оддийлиги ва қулайлиги билан ажралиб турадиган усул бўлиб, етарлича асосли қарорлар (хулосалар) ни қабул қилишга ёрдам беради. Ягона мураккаблиги шуки, қузда тутилаётган даромадларни ва инвестицияларни дисконтлаштириш бўйича ҳисоб-китобларни тугри амалга оширишдан иборатдир. Айниқса, у янги очилаётган ва иш бошлаётган қорхона ва фирмалар учун жуда фойдалидир. Чунки улар олган қарзларидан тезроқ қутилиб, даромадларини янада қулайтириши, ва натижада маблағ сарфлашнинг энг фойдали лойиҳаларини танлаш имкониятларини яратмоқлари зарур.

2. Қичик бизнес фаолиятини режалаштириш.

Қичик ва хусусий тадбирқор қорхоналар уз фаолиятини мустақил режалаштиради, қом - ашё ресурслари ва материалларнинг мавжудлигини қамда ишлаб қикарилаётган махсулотга, бақарилаётган ишга, курсатилаётган хизматга бўлган талабларни ҳисобга олиб, тараккиёт истикболларини белгилайди.

Қорхона давлат эҳтиёжлари учун шартнома асосида ишлар бақаради, махсулотларини сотади ва турли қилдаги хизматлар курсатади.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида қар бир тадбирқор олдида дастлаб фаолият юргиза бошлагандан авваламбор асосий муаммо махсулот ишлаб қикариш, истеъмол бозорида потенциал қлиентларни топиш ва бозорда уз мавқеига эришиш қора-тадбирларини ишлаб қикиш ва уни олдиндан тугри режалаштиришдан иборатдир.

Тадбирқор тармоқлар иш юритишининг дастлаб босқичида узокни қура оладиган мақсадга мувофиқ бизнес-режаларини ишлаб ишлаб қикишади. Бу бизнес-режа умумий қихатдан фаолият юритиш соқаларидан қатъий назар қуйидаги бўлимлардан ташқил топади:

1. Товарнинг тавсифи, қимга мулжалланганлиги ва тузилиши.
2. Товар сотиладиган бозорни бақолаш.
3. Товар сотиладиган бозордаги рақобат.
4. Маркетинг режаси.
5. Ишлаб қикариш режаси.
6. Ташқилий режаси.
7. Ҳуқуқий режаси.
8. Фаолият соқаларини сугурталаш.
9. Лойиҳани маблағ билан таъминлаш.

"Товарнинг тавсифи, қимга мулжалланганлиги ва тузилиши" бўлимида қужалиқ фаолияти юритувчи тадбирқор ишлаб қикараётган махсулотлар

(ишлар, хизматлар) ини кандай максадларга мулжалланганлигини, товар тавсифини ва курсатилаётган хизматлар канака эҳтиёжларни кондиритини тахлил килиши ҳамда мавжуд шунга ухшаш товарлар ёки хизматлар билан таккослаши, янги товарнинг афзалликларини батафсил урганиб чиқишини такозо этади.

Бу булим куйидаги бир нечта булимчалардан иборат:

"Хом ашё манбаи, хом ашё билан таъминлаш хажми" булимчасини уз ичига олиб, бунда тадбиркор хом ашё, ёкилги ресурсларини каердан олишини (агар корхона саноат ёки моддий ишлаб чиқариш билан боглик булса) ва унга булган истеъмол даражасини "товарлар ресурслари ва истеъмоли" балансида хисоб китоб килиб чиқиши лозим. Агар корхона турли хилдаги ишлар ёки хизматлар курсатиш билан боглик булса, у холда тегишли технология жихозларни, кулланмаларни, кургазмали воситаларни, ишлар ва хизмат курсатиш сохаларини ташкил этиш буйича барча методик йулланмаларни, яъни "НОУ-ХАУ" ларни кандай ва кай тартибда уюштириш режасини ишлаб чиқиши ва белгилаб олмоги лозим.

"Хом-ашё таъминоти учун лозим булган шарт-шароитлар, хом-ашёни етказиб бериш учун кетадиган харажатлар" булимчасида, мавжуд маблаглар манбалари етарлилик даражаси, хом-ашё ресурсларини кандай етказиб бериш йуллари, транспорт воситаларини холати, замонвий техника - компьютерлар билан таъминланиш даражаси ва интеллектуал ахборот манбаларини кенгайтириш чора тадбирларини ишлаб чиқишдан иборат катор масалаларни хал килишдан иборат.

"Зарур ишлаб чиқариш моллари ва ресурслари" булимчасида, тадбиркор маълум муддатларда ва даврларда махсулот ишлаб чиқариш хажми ҳамда ишлаб чиқарилаётган махсулотларнинг ассортимент турларини белгилаб олади.

"Товарлар ва махсулотларни ишлаб чиқаришда янги технологияларнинг мавжудлиги. Киёсий баҳолаш" булимчасида, ишлаб чиқариш учун кузда тутилган товар ёки махсулот билан боглик барча маълумотлар тахлил килинади. Жумладан, ишлаб чиқарилаётган товар ёки махсулотга, курсатилаётган хизматларга мос келадиган узаро ухшаш бошка корхоналарда ишлаб чиқарилаётган махсулотларнинг технологияси ёки ишлаб чиқариш усуллари, махсулотларнинг патентлилик даражаси ва бошка маълумотлар урганилиб, таккосланади. Энг кам харажатли, кулай оптимал вариант танлаб олинади. Лицензияларни сотиб олиш харажатлари хисоб-китоб килинади. Танлаб олинган технология патенти ёки гувоҳномаси эгасини (мутахассисни) корхона фаолиятида кандай шартларда ва шароитларда самарали фойдаланиш, уни кизикишини орттириш мумкинлиги хомчут килиб чиқилади.

"Товар сотиладиган бозорни баҳолаш" булими куйидаги булимчалардан иборат:

"Товарлар ёки махсулотларнинг потенциалъ истеъмолчилари. Микдорий баҳолаш". Бунда ишлаб чиқарилаётган махсулотлар (товарлар) ни сотлиш

даражаси, ахолининг кайси категорияси томонидан қай даражада қабул қилиш ҳолати, мамалакат регионлари (вилоятлар, ноҳиялар) да реализация қилиш даражаси қаби масалалар урганилиб чиқилади. Маҳсулотлар ва товарларни утқазиб бозорларининг ҳолати, улардаги рақобатчиларнинг тутган мавқеи, мазкур маҳсулотларга бўлган талабнинг даражаси ҳам чуқур урганилиб муваффақиятга эришиш ҳолатлари қуриб чиқилади.

"Ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг ёки товарларнинг умумий қиймати. Қийсий (суммавий) баҳолаш". Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ёки товарларнинг ҳажмини ва миқдорини аниқлаб олингандан кейин унинг умумий қиймати ҳисоб-китоб қилиниб чиқилади. Бу эса маҳсулот ёки товарларнинг харид қилиш қобилиятини аниқлашга имконият беради. Қурсатилаётган хизмат соҳалари бўйича эса қурсатилаётган хизматларнинг уртача битта турининг қийматини ва ундан фойдаланиш ҳуқуқларнинг тартибини аниқлашга ёрдам беради.

Ушбу бўлимчадан "Сотув ҳажмларини белгилаш ва унинг энг абсолют миқдорини аниқлаш" бўлимчаси қелиб чиқади. Мазкур бўлимчалардаги тавсия этилаётган қурсатмаларни ҳисоб-китоблари мақсадга мувофиқ ишлаб чиқилса, қорхона фаолиятидаги моддий ресурсларни ортиқча сарфлаш, турли ҳилдаги исрофгарчиликлар, йукотишлар, шунингдек ортиқча ишлаб чиқариш ҳолатлари юз бермайди. Ортиқча талабга мос қелмайдиган, сифатсиз маҳсулотларни ишлаб чиқариш оқибатларининг олди олинади.

"Бир ҳил маҳсулот ва товарлар ишлаб чиқариш, унинг ҳажми ва тавсифи" бўлимчасида эса қорхонада ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва товарлар ёки хизматларга ухшаш, узаро мос қелувчи маҳсулот ва товарларни қайтарилмаслик оқибатлари, шунингдек рақобатчиларнинг ишлаб чиқаришидаги заиф томонларини қурсатувчи маълумотларга эга бўлинади.

"Товар сотиладиган бозордаги рақобат" бўлими қуйидаги бўлимчалардан иборат:

"Ухшаш маҳсулот ва товарлар ишлаб чиқарувчилар" да регион (вилоят, ноҳия) да мазкур қорхонада ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва товарларга ухшаш, товар ассортиментларини қайтарувчи маълумотларга эга бўлинади ва унинг салбий оқибатларини олиш имкониятларига эга бўлинади.

"Илғор технологияни жорий этиш" да истеъмол бозорида рақобатчиларнинг фойдаланадиган мавжуд технология жараёнларини нуқсонлари ва уларнинг қамчиликлари аниқланади. Бу бўлимча уз ичига қуйидаги бўлимчаларни олади:

"Ухшаш маҳсулот ёки товарларнинг тавсифи". Бунда узаро бир-бирига ухшаш товарларни реклама қилишда рақобатчиларнинг уз маҳсулот ва товарларига бераётган баҳоларини аниқлаш имкониятига эга бўлинади. Бу эса рақобатчининг нуқсон ва қамчиликларини эътиборга олган ҳолда уз маҳсулот ва товарларни реклама қилиш жараёнларини такомиллаштиришга, реклама манбаларини ва усулларини қучайтиришга бу билан реклама самарадорлигига эришилади.

"Ухшаш маҳсулот ёки товарларнинг нарх-наволарининг тавсифи" да қузатув, суров ва истеъмолчилар билан суҳбат натижасида маҳсулот ёки

товарларга булган талаб ва таклифнинг кайдаражадалигини, аҳолининг истеъмол ва харид килиш қобилиятини урганиш ва унинг ҳажмини аниқлаш имконига эга булинади. Бу эса аҳоли талаби ва таклифига мос равишда маҳсулот ва товарлар нарх-наволарини ошириш (агар рақобатчининг маҳсулотларига булган нархлар паст бўлса) ёки пасайтириш (агар рақобатчининг маҳсулотларига булган нархлар юқори бўлса) имконини яратади. Шунинг таъкидлаш лозимки, нархни ошириш товарнинг юқори сифатлилигини, унинг янгилик томонларини эътиборга олиб амалга ошириш мақсадга мувофиқдир ва қўзланган натижаларни беради.

"Маркетинг режаси" бўлимида корхона ҳужалик фаолиятининг мақсадга мувофиқ йўналтирилган жараёнлари намайён этилади. Бунда ишлаб чиқариш жараёни, маҳсулотларни истеъмол бозорларида жойлаштириш ва сотиш жараёнларини ташкил этиш, хом-ашё моддий ресурсларини шакллантириш, маҳсулот ва товарларда шаклланаётган нарх-наволарни тугри ифодалаш, турли хизмат курсатиш жараёнларини ташкил этиш, самарали рекламаларни уюштириш ва аҳоли талаби ва таклифини изчил урганиш, потенциал истеъмолчилар қобилиятини урганиш ва уларнинг ишончига эришиш каби масалалар кенг ёритилган бўлади.

Маркетинг режаси бўлими қуйидаги масалаларни узида муҳассамлантирган бўлимчалардан ташкил топган:

"Товарнинг тарқалиш схемаси" бўлимчасида маҳсулотлар ёки товарларнинг, курсатилаётган хизматларнинг ва ишларнинг амалга ошириш схемаларини тузиб чиқиш ҳамда уларнинг график тасвирлари намайён этилади. Бу эса товарнинг тарқалиш занжиридаги энг потенциал томонларини ва заиф жойларини аниқлашга, шунингдек уларга асосий эътиборни қаратиш лозимлигини эътироф этади.

"Маҳсулот ва товарларнинг нарх-наволари" бўлимчасида маҳсулот ва товарларга белгиланаётган нархларнинг ҳолати курсатилади. Нархларни оширишда на фақат маҳсулот таннархини камайтириш ёки нархнинг бир-бирига мослаш учун ортиқча ҳаракат қилиш лозим, балки маҳсулот ва товарларга, курсатилаётган хизматларга булган талабнинг ортиб бориши билан, талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатга эришиш лозим. Натижада ишлаб чиқариш жараёнларини такомиллаштириш туфайли ортиқча ҳаражатларни имкони борица камайтиришга эришилади.

"Зарурий сервис хизматларини ташкил этиш" бўлимчасида, агар товар техник хизмат курсатиш билан боғлиқ бўлса, унда маҳсул хизмат курсатиш соҳаларида курсатилаётган хизматлар классификациялари урганилади ва уларнинг илғор методлари танлаб олиниб уларнинг иқтисодий курсаткичлари ақс эттирилади. Бу таҳлил натижалари асосида хизмат курсатиш соҳалари бўйича қаноатли шартномалар асосида тегишли хизмат курсатиш тармоқларини ташкил этиш, маҳаллий устакхоналарни ёки хизмат курсатиш масус сервис-фирмаларини ташкил этиш чора-тадбирлари ишлаб чиқилади.

"Реклама воситаларини ва усулларини яратиш". Ишончли ва қироили реклама - бу ҳар қандай корхона ёки ташкилот фаолиятининг энг муҳим

томонларидан бири булиб хисобланади. Шу сабабли ушбу булимчада, реклама яратувчи мутахассисларни ёллаш харажатларини, танланган хар бир реклама турлари буйича сарфларнинг хажми ва умумий реклама харажатларини хажми хисоб-китоблари акс эттирилади. Рекламани самарали булиши, корхонани мавкеини кутариш учун, америкалик тадбиркорлар таъкидлаганидек, янги товар учун бозорда уз мавкеини кулга киритиш, харидор билан алокани мукамал булиши учун бутун ишлаб чиқаришга кетганчалик пул ва вақт сарфлаш зарурдир. Шу сабабли корхона фаолиятининг ютуғи, реклама қилинаётган маҳсулотлар ёки товарлар рекламаларининг ҳаққонийлигини, талабга мослигини тугри ва аниқ тарзда тасвирлашни такозо этади. Бу албатта муҳим аҳамиятга эга булиб, потенциал харидорларда таклиф этилаётган товарлар ёки курсатилаётган хизматларнинг на факат сифати, балки улар ёрдамида харидор узининг муаммоларини қандай қилиб ҳал эта олиши, эҳтиёжини қондира олиши ҳақида маълумот бериладиган муваффақият қозонадиган, самарали рекламага эришилади.

"Жамоат фикрини шакллантириш" булимчаси товарларни реклама қилиш воситаларидан бири булиб, бунда матбуот, радио, телевидение муҳим роль уйнайди. Шунинг учун бу булимчада, мазкур соҳаларда берилаётган реклама тулари ва усулларига алоҳида эътибор берилиб, хар бир статья, реклама текстлари мутахассислар томонидан ишлаб чиқилади. Рекламанинг хар бир элементи алоҳида олинган ҳолда, хар бир тингловчига тушунарли, аниқ ва равшан тарзда, жозибали, қисқа ва мазмунли ифода қилиб берилиши мақсадга мувофиқ хисобланади.

"Ишлаб чиқариш режаси" булимида, корхонада ишлаб чиқариш процессини ташкил этиш ва бошқариш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг хажми, хом-ашё манбаларини танлаш, шартномалар тузиш жараёнини ташкил этиш, ишлаб чиқариш кооперациясини ва потогини ташкилий схемаларини тузиш масалалари ёритилади.

Ушбу булим қуйидаги булимчалардан ташкил топади:

"Ишлаб чиқариладиган маҳсулот хажми" булимчасида, юқоридаги булимларда таъкидланган материалларни, яъни турли регионлардаги товарларга ва хизматларга булган талабни аниқлағач, турли ҳилдаги курсатилаётган сервис хизматлар режаларини тузиб булингандан сунг, маҳсулотлар ёки товарлар тугрисида жамоа фикрини шакллантириб булғач, ҳамда чуқур таҳлил қилиб булгандан сунг ишлаб чиқариш хажми режалаштирилади.

"Ишлаб чиқаришни бошқариш ва ташкил этиш структураси" булимчасида корхона уз фаолият юритиш ҳолатидан, юзага келган вазият ва узининг эҳтиёжларидан келиб чиққан ҳолда бошқариш тизимларни ишлаб чиқади. Бу фаолият структураси корхона ишчи, ходимларининг хоҳиш ва истакларидан келиб чиққан ҳолда тузилади ва ишлаб чиқариш тизимларида уз аксини топади.

"Кадрларни танлаш" булимчасида корхона фаолият курсатаётган регион, территорияда кадрлар масаласи қандай ҳал этилаётганлиги аниқлаб

олинади. Шунингдек, ишчи кучи ёллаш буйича агентликларнинг бор йуклиги, давлат бандлик фондларида кайд этилаётган кадрларнинг ҳолати билан зимдан танишиб борилади.

Иш жойи (мавжуд ёки ташкил этиладиган) булимчасида олдинги булимларда куриб чиқилган бизнес-режасига асосланган ҳолда, унга мос равишда ташкил этилади. Иш жойларини ташкил этишда лизингдан кенг фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Лизинг - мол-мулкни уни ижарага бериш мақсадида сотиб олган қарз берувчидан ижарага олиш. Лизингнинг икки: оператив (қиска муддатли) ва молиявий (узок муддатли) тури мавжуд. Молиявий лизинг узок муддат фойдаланиладиган молларни қарзга бериш шаклидир.

Бундан ташқари қайтарилувчи деб аталмиш лизинг учун шерик топиш усулидан ҳам фойдаланиш эътиборга лойиқдир.

Хом-ашё манбаалари, шартнома шартлари булимчасида маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур хом-ашё ресурсларини топиш, танлаш ва улар асосида қулай шартномаларни тузишмоқ лозим. Бу шартномаларни қорхона юристи (ёки ёлланган юрист) томонидан тасдиқлаш учун тавсия этилгандан сунг расмийлаштириш зарур.

Ишлаб чиқариш кооперацияси булимчасида, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларни айрим турларини ишлаб чиқараётган бошқа қорхоналар билан узаро ҳамкорликда иш олиб бориш мақсадга мувофиқдир. Ҳамкорлик тайёр технологияларнинг лицензияларини сотиб олиш ёки патентни ижарага олиш вариантлари тарзида ҳам бўлиши мумкин.

Лицензия - ҳужалик фаолиятининг баъзи турларини, шу жумладан ташқи савдо-сотик ишларини олиб бориш учун ваколатли давлат органлари томонидан бериладиган рухсатнома.

Патент - ҳужалик фаолиятини баъзи турлари буйича авторлик ҳуқуқлари, кашфиётчилик ҳамда тадбиркорликнинг айрим соҳалари буйича фаолият юргизишга ваколатли давлат органлари томонидан бериладиган рухсатнома.

"Ташкилий тузилиш" булимида, қорхонада ишчи ходимлар сонини аниқлаш, уларни мутахассисликлари буйича жойлаштириш, иш ҳақи билан таъминлаш, уларни социал ҳимоя қилиш тадбирлари ишлаб чиқилади.

Булим қуйидаги булимчалардан иборат:

"Штат буйича жалвал тузиш" булимчасида, ишлаб чиқариш соҳасини юрита оладиган, ҳисоб-китоб ишларини тулик амалага оширадиган малакали

мутахассисларни танлаб уларни иш билан таъминлашни йулга қуйиш режасини пухта ишлаб чиқишдан иборат.

"Иш хақи даражаси" да эса, корхонага малакали ходимларни жалб этишда авваламбор уларни иш ҳақлари билан тулик ва мунтазам таъминлашни амалга оширишни йулга қуймоқ зарур. Бу мутахассисни ишга булган қизиқишини орттиради. Корхонанинг ишлаб чиқариш фаолияти давомида ёки тайёр маҳсулотларни сотиш давомида қийинчиликлар вужудга келиш қутилаётган пайтда, шунингдек, айланма маблағларга муҳтожлик сезиладиган пайтларда корхонани акционерлик жамиятига айлантириш орқали муаммони ҳал этиш тадбирларини ишлаб чиқмоқ мақсадга мувофиқдир.

"Юридик режа" бўлими, корхонани хужалик фаолияти юритиш давомида унинг статусини ифодалаб бериши, фаолият даражасини аниқлаб бериш масалаларини ҳал қилишга қаратилганлигини кўрсатади.

Статус (ингл. status) - ҳолат; корхона, ташкилотнинг
ёки шахснинг ҳуқуқий ҳолатини,
вазиятини ифодаланиши.

Корхона (фирма) нинг статуси қуйидаги тартибда белгиланиши мумкин. Агар қузда тутилган маҳсулот ишлаб чиқариш оддий (қустар) усулида, қу маблағ ва ҳаражат талаб қилмайдиган булса албатта, бунда ҳусусий фирма статусини ёки индивидуал (яққа тартибда) меҳнат фаолияти юритишни белгилаши мақсадга мувофиқдир. Агар ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун маблағ талаб қилинса, унда жавобгарлиги чегараланган жамият статусини белгилаш аҳамиятга моликдир. Агар ишлаб чиқариш доимо ривожланиб, такомиллашиб бурса, капитал маблағларнинг усиши мунтазам равишда ошиб бориши қузатилса, натижада устав маблағларининг бундай ушиб бориши корхонани очик усулдаги акционер жамиятига айлантириш мақсадга мувофиқ булади.

"Страхование фаолияти" бўлимида, асосан корхонани турли ҳилдаги иқтисодий номувофиқлардан (ҳолатлардан), табиий офатлардан ҳимоя қилиш мақсадлари учун маҳсус ажратмаларни ажратиш тартиби ишлаб чиқилади.

Бўлим қуйидаги бўлимчалардан ташкил топади:

"Ишлаб чиқариш тавакқалчилик даражасини аниқлаш" бўлимчасида, ишлаб чиқариш давомида турли ҳилдаги иқтисодий қийинчиликларга дуч келиш тасодиқлари, инкироздан ҳимояланиш чоралари олдиндан ҳисоб-қитоб қилиб режалаштирилади.

"Страхования турларини танлаш" бўлимчасида эса, юқорида таъкидланган тавакқалчиликдан ҳимояланиш мақсадида корхона фаолиятига мос келувчи, мақсадга мувофиқ қулай страхования тури белгилаб олинади. Унга ажратилаётган маблағлар доимо назорат қилиб борилади.

Бу бўлим икки қисмдан иборат, жумладан:

"Молиявий лойиха" булимида, ишлаб чиқарилган маҳсулотларни кейинги йил учун кузда тутилган ҳолатини аниқлаш, молиявий манбааларни белгилаш масалалари куриб чиқилади.

Ушбу булим куйидаги булимчалардан иборат:

"Маҳсулотларни ишлаб чиқиш ва сотиш бўйича истқболдаги ҳажмини аниқлаш" да, 2 (2 булимча) ва 5 (1 булимча) булимларида курсатилган қусатқиқларга асосланиб кейинги йил учун кузда тутилган (режалар) ҳажми тузиб чиқилади.

"Молиялаштириш манбаалари" булимчаси бизнес-режанинг энг асосий масалалардан бири бўлиб, дастлаб фаолиятини бошловчи тадбиркор учун тижорат ёки бошқа банқлардан олинаётган қредитлар ҳажмини эҳтимолини аниқлаш, ундан фойдаланиш учун таваққалчиликка йул қуймаслик омиллари ишлаб чиқилиши зарур. Шунинг учун, бошловчи тадбиркор учун давлат томонидан тадбиркорларни қуллаб-қуватлаш фондларидан ёки шунга ухшаш маҳсус ташқил этилган жамғармалардан фойдаланиш мақсадга молик бўлиб молиявий манбаларнинг муҳим қисми бўлиб ҳисобланади.

"Ресурслардан фойдаланиш йуналишлари" булими, қорҳонанинг ишлаб чиқариш ҳаражатларини аниқлашга, уларни ҳисобга олишга, тушумлар ҳаражатларни ҳиос-қитоб қилиб боришга қаратилгандир.

Булим куйидаги булимчалардан иборат:

"Ишлаб чиқариш бўйича ҳаражатлар тугрисидаги маълумотлар" булимчасида, ишлаб чиқаришни ташқил этиш бўйича ҳаражатлар ва даромадларнинг молиявий режасини тузиш муҳим аҳамиятга эгадир. Масалан, ҳаражатларни 04 сёт "Номоддий актив" га утқазиш, ундан кейин эса уни 05 сёт "Номоддий активларни эскириши" бўйича қучириб ёзиш (списание) орқали, "Даромад (фойда) дан олинадиган солиқлар тугрисидаги" Қонунга қурсатилганидек, қорҳонанинг солиқ солинадиган базасини қамайтиришга эришиш мумкин.

"Тушумлар ва пул ҳаражатлари баланси" да, пул ҳаражатлари ва тушумлари мақсадга мувофиқ равишда шахмат жадвали тарзида тузилиб, жадвалнинг горизантали бўйича ҳаражатлар, вертикалида эса қорҳонанинг даромадлари акс эттирилади.

Хулоса қилганда, юқорида қурсатилган тартибда тадбирқорлик бизнес-режасини мақсадга мувофиқ равишда тузиш иқтисодий самарадорликни оширишга, ишлаб чиқаришни мунтазамлилиги таъминлашга ва қорҳонанинг молиявий мустаккиллигини қафолатлашга жиддий омил бўлиб ҳисобланади.

5-МАЪРУЗА. Кичик бизнес фаолиятини бошқариш.

1. - мавзу. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари.
2. - мавзу. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмасида булинмаларнинг урни ва вазифаси.
3. - мавзу. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмаларининг ташкилий турлари.
4. - мавзу. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмалари аъзоларининг узаро муносабатлари.

1. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари.

Корхонанинг бошқаришнинг самарали тузилмасини вужудга келтириш бошловчи тадбиркор хал этиши керак булган муҳим вазифалардан биридир. У ташкилотни самарали ишлаши учун унга қайси ихтисосдаги мутахассислар қандай малакада, қандай шахсий фазилатларга эга булган қанча одамни бирлаштириши кераклигини аниқлаб олиши керак. Корхона қатталашиб, унинг фаолият соҳалари кенгайиб бориши билан оқилона тузилмага булган эҳтиёж янада ошади. Корхонанинг етуклик, ҳатто, гуллаб-яшнаган босқичида ҳам ташкилий тузилма одамнинг ҳаётий қобилиятини белгиловчи муҳим омил булиб қолади. Корхонанинг рақобат қурашига бардош бериш, уз қувватини сақлаб туриш ёки ошириб бориши, унинг узғариб бораётган шароитларга мослашиш қобилиятига боғлиқ бўлади.

Корхона бошқарувининг ташкилий тузилмаси - бу булимлар, ишловчилар уртасидаги махсус ишлаб чиқилган алоқалар ва муносабатларнинг яхлит тизимини уз ичига олади ва унинг доирасида ишловчи одамлар олдига қўйилган мақсадга энг самарали йўл билан эришиш вазифасини бажаради. Маққур тизимнинг ташкилий вазифалари 1-қизмада қурсатилган.

Корхона тузилмасида қўйидаги элементлар ажратиб қурсатилади: рақбарлик ва алоқа (горизонтал ва вертикал) бўгинлар (булимлар), даражалар (босқичлар).

Бугин (булим) - бу ташкилий жихатдан алоҳида, муқтақил бошқарув ташкилотидир. Булим (одамлар гуруҳи) томонидан муайян вазифанинг бажарилиши уни шакллантиришнинг асосий мақсади ҳисобланади. Булимлар уртасидаги алоқалар горизонтал тусга эга. Рақбарлик (бошқарув) даражасини (босқичини) бошқарув иерархиясида маълум босқични эгаллаган булимлар гуруҳи (ёки битта булим) сифатида белгилаш мумкин. Босқичлар уртасидаги алоқалар бу вертикал бўйича алоқадир. Улар қўйи даражалардан бошлаб юқори даражагача эркин ифодаланган изчил бўйсуниш тусига эга.

1-чизма. Корхона бошқарув тизимининг ташкилий вазифалари

Хар кандай, хатто кичик корхонада ҳам, юкорида баён этилган учта тузилма элементларнинг хаммаси мавжуд булади. Тадбиркор у ташкил этган корхонанинг мулкдори булиб, унинг ишига рахбарлик килади. Вертикал буйича унга унинг ходимлари буйсунади.

Корхонанинг турли вазифаларини (ташкilotчилик, маркетинг, бухгалтерия ва хоказо) бажараётган ходимлари уртасида горизонтал алокалар урнатилади. Улар бевосита буйсуниш тусида булмайди, лекин, купинча корхона турли ишлаб чиқариш (амалий) операцияларининг изчиллиги ва узаро боғлиқлигини белгилайди.

Бошқарув бирлиги коидаси бошқарувчи тизим (бошқарув органи, ташкilotи) ва бошқариладиган тизим (ишлаб чиқариш)нинг борлигини англатади. Хар кандай кичик фирманинг бошқаруви ва бошқариладиган тизимлари уртасида тугри ва тесқари алока амалга оширилиши керак. Бошқарувчи тизим бошқарилувчи тизимдан ахборот олади.

Бошқарув органида олинган ахборот асосида қарорлар қабул қилинади. Шу тариқа бошқарув тугри ва тесқари алока асосида амалга оширилади.

Буйсуниш бирлиги қуйидаги маънони англатади:

1) ходимлар гуруҳи узининг устидан қуйилган бир рахбарга буйсунади;

2) буйсунувчилар турли рахбарлардан бир-бирига зид, узаро боғланмаган қурсатмалар олмасликлари керак.

Маҳаллий бошқарув ташкilotлари, бу амалда туман (шаҳар) ҳокимияти, ташкilotлар, назорат органлари томонидан бажарилаётган бошқарув вазифаларидир. Маҳаллий ташкilotлар бошқаруви "Маҳаллий уз-узини бошқариш тугрисида"ги қонунга асосланиб амалга оширадилар.

Алока тизими барча бошқарув органлари уз вазифаларини бир-бирлари билан мустаҳкам алоқада бажарадилар, деган маънони англатади. Алокани йукотиш - бошқаришни йукотиш, деган маънони билдиради. Алокалар турли шаклда: қизикли (вертикал), функционал (горизонтал), тармоқли, минтақавий булиши мумкин.

Йуналтирилганлик коидаси хар бир корхонанинг маълум ташки инфраструктураларга - (банклар, биржалар, молия ташкilotлари, таъминот-сотиш ташкilotларига) мулжал олиши ва ташки муҳитнинг узғариб турган шароитларига мослаша олиши кераклигини билдиради.

Ишни табакалштириш корхонада ишларни: ким нима учун жавоб бериши, ким назорат ёки шикоят килиш ҳуқуқига эга эканлигини ва хоказоларга қараб аниқ фарқлашни билдиради. Буларнинг ҳаммаси ходимларнинг бошқарув масалаларидаги мустақиллигини оширади. Хаммабоплик қондаси бозор муносабатлари, рақобат шароитларида фақат махфий ҳисобланмаган ахборот билан эркин танишиш имконияти берилиши керак, декан маънони билдиради. Масалан, атроф муҳитнинг ифлосланиш даражаси ҳақидаги, маҳсулот сифати туғрисидаги, техника хавфсизлиги туғрисидаги ахборотлар шулар жумласига қиради.

Операциялар устидан назорат бажарилаётган ишнинг барча босқичларида назоратнинг техник воситаларидан фойдаланиб ёки фойдаланмай амалга оширилиши мумкин.

Режалаштириш - бошқарув жараёнининг дастлабки босқичларидан бири бўлиб, у мақсадни амалга ошириш ривожлантиришда йуналишни белгилаш демакдир. Ҳар қандай фирма ўз фаолиятини пухта ва яхши режалаштириши керак, чунки, фирманинг омон қолиши ва фойда қуриши шунга боғлиқ бўлади.

Қорхона бошқарув тизимини шакллантириш жараёни 2-қизмада қурсатилган.

БОСҚИЧЛАР МАЗМУНИ

Бажаралаётган иш характерини белгилаш Вазифаларни қуйиш

Қуйилган вазифаларни ҳал этиш учун зарур бўлган ишлар ҳажминини белгилаш. Қойдасиз ишни ва айрим операцияларни такрорлашни истисно этиш. Бошқарув ва такрорлашни истисно этиш. Бошқарув ва назорат тизими элементларининг ўзаро ҳамқорлиги жараёнини ишлаб чиқиш, қарорлар турлари ва уларни қабул қилишда у ёки бу менежернинг иштироки ҳусусиятини, менежер умумий ишга қушиши керак бўлган ҳиссани, белгилаш, менежер ўзаро ҳамқорлик қилиш керак бўлган шахсларнинг қарор қабул қилаётган бошқа шахсларнинг менежерга қурсатадиган таъсирини ўз ичига олади.

Ишни бошқарувнинг алоҳида элементлари ўртасида тақсимлаш
Маъёрларни белгилаш ва андозаларни тасдиқлаш.

Масалан, қорхонани бошқаришнинг ҳар қандай даражасининг ҳар бир раҳбари учун аниқ лавозим мажбуриятларни белгилаш, қабул қилиш.

Бошқарувнинг илмий услублари доирасидаги техник усуллар. Масалан, иш вақти, меҳнатни ташкил этиш ва бошқарув фаолиятининг бошқа омилларини таҳлил этиш услубларини тадқиқ этиш. Қорхона доирасида ишлаётган барча шахсларнинг мустаҳкам ҳамқорлигини ва аниқ ўзаро ҳаракатни ташкил этиш.

Бошқарувнинг мантикий гуруҳларини қуриш Бўлинмаларни ташкил этиш.

Бошқарилаётган иш турига мувофик бошқарув элементларини гурухлаш. Масалан, обруга эга булган рахбарлар атрофида булинмалар (булимлар) тузиш.

2- чизма. Корхонанинг бошқарув тизимини тузилиш жараёни.

2. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмасида булинмаларнинг урни ва вазифаси.

Корхона (фирма) ичида булинмаларни таксимлаш маълум коидаларга асосланиши керак. Жумладан, тенг гурухларга булиш коидаси ходимлар малака тайёргарлигига эга булиб, куйилган максадга эришиш учун яна муайян микдордаги одамлар зарур булган холларда кулланилади.

Функционал белги буйича булиш коидаси эса, ишлаб чиқариш буйича цехлар, маркетинг, кадрлар, молия ва хоказо булимларни ташкил этишнинг энг оммалашган усулидир. Улар сони ташкилот эҳтиёжларига боғлиқ булади.

Худудий белги буйича булиш коидаси корхона уз фаолиятини турли туманлар худудида амалга оширганда купрок кулланади. Мазкур худудда корхонанинг барча турдаги операцияларнинг бажарилишини, жумладан, сотиш буйича ишларни минтакавий бажарувчига топширилиши мумкин.

Ишлаб чиқарилаётган махсулот асосида таксимлаш коидаси ишлаб чиқарилаётган махсулот турини купайтириб бораётган, бошқа ташкилий тузилмани куллаш ишини факат мураккаблаштириши мумкин булган йирик корхоналарда кенг оммалашган.

Истеъмолчилар манфаатларини ҳисобга олган холда таксимлаш коидаси, харидор хал килувчи омил булган тармоқларда унинг манфаатлари ташкилий тузилмага кучли таъсир курсатади. Шунинг учун, истеъмолчилар манфаати ёқори куйилган корхоналарда ушбу усул кулланади.

Йирик корхоналарда юқорида курсатилган коидаларнинг айримларидан ёки ҳаммасидан фойдаланилади. Санаб утилган омилларнинг ҳаммасига ёки биронтасига муҳим аҳамият берилишига тегишли усулни танлашга асос булади.

Булинмаларнинг бошқарув тузилмаларини шакллантиришда куйидагиларни ҳисобга олиш зарур.

Стратификацияни, яъни, агар тадбиркор уз ишини эндигина бошлаган булса, бошқарувнинг қандай даражасини куллаш максадга мувофик булишини аниқлаш. Бунда бир ёки, одатда икки бўйсунуш даражаси мавжуд булади. Лекин, иш кенгайиб бориши билан, бошқарув даражалари сони ошиб боради. Маълумки, йирик корхоналарда бошқарув зинапоёси 12 тадан 20 тагача босқичдан иборат булади.

Расмийлаштиришни, яъни, ташкилотдаги рахбарлик услубини ва фаолият жараёнини одамлар орасидаги муносабатлар хусусиятини билиш. Агар бу муносабатлар куплаб коидалар ва йуриқномалар билан тартибга солинса, ташкилот расмий ташкилот сифатида қаралади. Коидалар қанчалик

куп, рахбарлик усули канчалик бюрократик булса, корхона тузилмаси шунчалик расмий ва тармокли булиши керак.

Марказлаштириш ёки марказлаштирмасликни, яъни олий рахбарлик хал килиш керак булган масалалар руйхати буйича қарорларни қабул килиши ва қарорларни етказиш иерархиясини билиш. Марказлаштирилган рахбарлик усулини ташкил этишда муҳим ва иккинчи даражали масалаларни рахбарнинг (рахбарлар гуруҳининг) узи хал килишга интилади. Ишни рахбар уз ваколатларининг катта қисмини бошқарувнинг қуйи даражасига берадиган ва шу билан уз ходимлари ижодий салоҳиятларини ривожлантиришга қумаклашадиган тарзда ташкил этиш энг илғор ва самарали деб тан олинади.

Ташкилий тузилманинг мураккаблик даражасини билиш.

Қорхонадаги булимларнинг тури, миқдори ва узаро ҳамкорлиги, рахбар ходимлар, ишчи-хизматчилар сонига ва бошқалар бошқарувнинг мураккаблик даражасини белгилаб беради. Қорхонанинг самарали ишлаши учун ходимларнинг вазифалари ва ваколатлари, шунингдек, уларнинг узаро муносабатлари тартиби белгиланади. Вазифалар ва ваколатларни белгилаш ва уларни ташкилот доирасида оммалаштиришнинг ўрта усули мавжуд: ташкилий схемалар, жадваллар тузиш; қулланма (маълумотлар) ёки йуриқнома ишлаб чиқиш; вазифаларни тақсимлаш.

Қорхонанинг рахбари ва ҳар бир ходими уз вазифалари, ваколатларини, бошқа ходимлар билан ҳамкорлик килиш тартибини билиши керак.

3. Кичик бизнес қорхоналари бошқарув тузилмаларининг ташкилий турлари.

Ваколатлар, ҳуқуқлар, вазифалар ва жавобгарлик нуқтаи назаридан кичик бизнес қорхоналари бошқарув тузилмаларининг қуйидаги ташкилий турлари мавжуд:

- " чизикли;
- " чизикли-функционал;
- " лойихаланадиган ва матрицали;
- " венчур ва фирма ички инновацияли.

Бошқарувни чизикли ташкил этиш бевосита лавозим вазифаларини шу тарика тақсимлаш асосида қуриладики, бунда, ҳар бир ходим фирма олдида турган вазифаларни бажаришга энг қўп даражада йўналтирилган бўлади. Чизикли тузилма қўл остидагиларга бевосита таъсир қўрсатишни амалга оширишни ва тадбирқор рахбарда барча бошқарув вазифаларини жамлашни назарда тутди. Барча ваколатлар туғридан-туғри (чизикли) белгиланади.

Улар юқори бошқарув бўғинидан қуйи бошқарув бўғинларига қараб ўзгаради.

Бошқарувнинг чизикли тузилмаси афзалликлари:

" тадбирқор рахбарнинг яққа бошчилиги, бунда ходимларнинг иш натижалари учун шахсан жавобгарлиги қондасига қатъий риоя этилади;

" ходимлар уз рахбарларидан бир-бирига зид ва узаро бўғлиқ бўлмаган қўрсатмалар олмайдилар. Тадбирқор уз ҳаракатлари билан бутун масъулиятни бир узи зиммага олади;

" карорлар қабул қилишнинг оперативлиги;
" ахборотни тушуниш ва ундан фойдаланишнинг соддалиги;
" зарур интизомнинг, мавжудлиги бошқаришнинг пухталиги ва тежамкорлиги ва уларни сақлаб туришнинг мумкинлиги.

Чизикли тузилманинг камчиликлари:

" мослашувчан эмаслиги, каттиклиги, корхонанинг бундан кейинги узишга мос келмаслиги;

" бошқарув усулининг бюрократик, танҳо ҳукмронликка асосланган бўлиши мумкинлиги;

" тадбиркор ўз ишида, албатта, юқори малакали (профессионал) бўлиши ва барча масалаларни тушуниши, билиши керак, бу эса одамларнинг қуплиги ва улар характери турли хил эканлиги билан ҳоёт катта қийинчиликлар тугдиради.

Амалда чизикли тузилма яқка тартибда эғалик қилишда ва ҳодимлар сони кам бўлган кичик корхоналарда қулланилади.

Бошқарув тузилмасини чизикли-функционал ташкил этиш ўз ичида ҳам чизикли, ҳам функционал бошқарув элементларини мужассамлаштиради, яъни чизикли бошқарув махсус ёрдамчи хизматлар билан мустаҳкамланади.

Мазкур тузилманинг камчиликлари:

" чизикли ва функционал ҳодимлар уртасидаги қелишмовчиликлар;

" тадбиркорга функционал ҳодимлар фаолиятини мувофиқлаштириш қийинроқ бўлади.

Амалда бошқарувнинг мазкур тузилмаларидан кичик бизнесда тадбиркорлик қенгайиб бораётган ва маҳсулот сотиш ҳажмлари қупайиб бораётганда қулланилади.

Лойихавий ва матрицали бошқарув тузилмалари. Лойихавий тузилма махсус лойихани ишлаб чиқиш ва унга раҳбарлик қилишда қулланади. У дастурий-мақсадли деб ҳам номланади. Матрицали ёки катакли ташкилий тузилма ана шу тузилманинг такомил хисобланади.

Лойихавий тузилма - бу аниқ вазифани ҳал этиш учун ташкил этиладиган вақтинчалик ташкилотдир. У функционал бўлинма ичида ташкил этилади. Муайян лойихани амалга ошириш учун тупланган турли соҳаларнинг юқори малакали мутахассислари унинг аъзолари хисобланади. Лойиха тугалланганидан кейин гуруҳ тарқатиб юборилади. Мутахассисларнинг бир гуруҳи узининг аввалги иш жойига кетади, иккинчи қисми - янги лойихаловчи гуруҳга утади. Бу тузилманинг узига ҳос ҳусусияти шундан иборатки, ҳодимлар бир вақтнинг узида икки раҳбарга - лойиха раҳбарига ва бу гуруҳ доирасида ишлаётган бўлим раҳбарига бўйсунадилар. Қупгина тадбиркорлик фирмалари бор эътибор ва қучгайратни алоҳида-муҳим янги технологиялар ва маҳсулотларни ишлаб чиқариш, яъни инновация лойихаларини амалга ошириш мақсадида мана шундай тузилмаларни ташкил этадилар.

Матрицали тузилма лойихавий тузилмаларининг ривож (такомили) хисобланади. У таксимлашнинг икки тури: вазифалар буйича ва махсулот буйича таксимлашнинг уйгунлашувидир. Матрицали тузилмалар 50-60 йилларда АКШнинг унча катта булмаган авиасозлик фирмаларида пайдо булган. Улар соф лойихавий (одатда киммат турадиган) тузилмадан самарали фойдаланиш учун ишлаб чикилган.

"Женерал Электрик", "Шилл Ойл" ва бошқа корпорацияларда лойихавий тузилмани функционал тузилмага кушиш юзасидан тажриба утказилади. Шу тарика олинган схема катаклардан иборат булган матрица (пантера) шаклига эга булиб Тадбиркорлик фирмасида бир вақтнинг узида турт махсулот яратиш ва ишлаб чиқариш имконини беради. У гуруҳнинг ҳар бирига алоҳида раҳбар жавоб беради. Хизматчиларнинг барча туртта гуруҳи махсулотни яратишдан бошлаб уни ишлаб чиқариш ва сотишгача булган занжирдаги вазифаларни бажаради.

Матрицали усулнинг афзаллиги:

" фирма фаолиятининг узғариб бораётган ички ва ташқи шароитларига тез муносабат билдириши ва мослашишига имкон беради;

" истеъмолчи талаблари ва ресурсларни тежаш зарурати уртасида самарали мувозанатни йулга қуйиш имконини беради;

" мутахассислар уртасида бевосита алоқаларни қуллаб-қувватлаш, зарур ахборот билан тугридан-тугри таъминлаш имконини беради;

" Булим ичида бюрократик тамойилларни заифлаштиради;

" Функционал тузилмада қабул қилинганига нисбатан ҳулқ-атворнинг янада демократик меъёрлари ҳисобиға меҳнатдан манфаатдорликни қучайтиради ва меҳнатга иштиёқ ортади.

Матрицали тузилманинг камчиликлари: тузилманинг мураккаблиги, раҳбарлар ваколатларини аниқ белгиламаслик натижасида турли низоли вазиятларнинг вужудга келтириши мумкинлиги.

Хорижий мамлакатларидаги тадбиркорлик фаолиятини таҳлил этиш натижаларининг курсатишича, лойихавий ва матрицали тузилмалардан қуйидаги шартлар мавжуд булганида фойдаланиш мақсадга мувофиқдир:

1. Ишлаб чиқилган лойиха ноёб ва долзарб (уни бажаришда эса сусткашлик булганда булмаслиги керак);

2. Махсулот тури ёки технология тез-тез алмашганда.

3. Гуруҳнинг лойиха устида ишлаш вақти чекланган булиши керак. Буюмни оммавий ишлаб чиқариш бошланиши билан, уни такомиллаштириш юзасидан ишлар оддий функционал булимларда олиб борилади.

4. Муаммо гуруҳ аъзоларининг умумий қуч-ғайратлари ҳисобиға ҳал этилдиған ҳолларда.

Венчур ва инновация тузилмалари. Венчур ва инновация тузилмалари лойихавий (дастурий-мақсадли) ташкилий тузилмаларининг замонавий қуриниши ҳисобланади. Бу икки ном муайян даражада синоним ҳисобланади. Инглизча "venturi" сузи "таваққал иш" деган маънони билдиради. Одатда,

бизнесда таваккал иш инновациялар, яъни янги технологиялар, товарлар ёки хизматларни ишлаб чиқаришдан иборатдир. Бозор иқтисодиёти ривожланган барча мамлакатларда кичик бизнесда ана шундай тузилмалар ташкил этилади. Тадқиқотларнинг курсатишича, бу бозорнинг тез узгараётган шароитларига тез муносабат билдиришнинг энг истикболли йулидир.

Куйидагилар ана шундай тузилмаларнинг характерли хусусиятлари ҳисобланади:

" Таваккалчилик бизнеси, яъни, тадбиркор мутлақо янги, аввал ҳеч ким ишлаб чиқармаган (инновация) объектини танлайди ва уни ишлаб чиқаришга уз сармояси, ёки, қарзга олинган молия маблағлари билан таваккал қилади. Тадбиркор муваффақиятга эришса, юқори ёки ута юқори фойда олиши мумкин;

" Фан билан боғлиқ венчур фирмасида махсулотни яратиш ва ишлаб чиқаришга етказиш катта фирмаларнинг функционал бўлимларидагидан анча тез (туртдан уч, купинча бешдан уч барабар тез) руй беради. Буниники сабаб билан тушунтириш мумкин: кичик жамоанинг йигинчоклиги ва фаолиятнинг бир мақсадга йуналтирилганлиги, ҳамда, бундай ташкилотларнинг инновация объектини танлашга узига ҳос ёндашуви билан изоҳланади. Венчур фирмасида, одатда, тез самара берадиган лойиҳалар ишлаб чиқилади. Ҳамма нарса мақсадга мувофиқликлик ва пировард махсулотни ишлаб чиқаришга бўйсундирилади;

" Венчур фирмаси яхлит кичик бизнес бўлганидан бизнес дунёсида катта тезкорликга эга бўлади. У мустақил ташкилот бўлиб, иш схемалари, усуллари тез узгартириш имкониятига эга,

" Тадбиркор (мулкдор, раҳбар, менежер)нинг уддабуронлик, илғор фикрлаши, тиришқоклиги, дадиллиги, таваккалчиликда жушқинлиги каби фазилатлар гоят муҳим бўлиб, "венчур" номига бевосита мос келади.

Кичик бизнесда муваффақиятли ҳаракат қилаётган венчурларнинг самараси шунчалик юқорики, катта фирмаларнинг раҳбарлари купинча улардан иттифокчиларни излашади, улар билан инновация лойиҳаларини бажариш учун шартнома-бўйртмалар тузадилар. Иккинчи йул венчур гуруҳларининг ижобий тажрибасини урганиш ва фирма ичида тегишли инновация бўлинмаларини ташкил этишдир.

Инновация (венчур) фирмаси ички бўлинмалари турлари. Тадбиркорликда инновациялар қайдасига амал қилиш рақобат қурашида фирманинг омон қолиши ва унинг самарали фаолият қурсатишининг муҳим шарт ҳисобланади.

Йирик тадбиркорлик фирмаларида инновация тузилмалари бир қанча омиллар, ишлаб чиқарилаётган лойиҳаларнинг аҳамиятини, уларнинг мақсад - йуналишлари ва мураккаблиги, шунингдек расмийлаштириш даражасига боғлиқ, ҳолда бир неча турга бўлинади.

Янги махсулотни яратиш бўлими. Бу аслида, лойиҳавий махсулот тузилмасидир. Бўлим фирма учун стратегик аҳамиятга эга бўлган янгиликни ишлаб чиқиш учун ташкил этилади. Расман, у соҳага мос бўлган функционал

булимга тааллукли булади. Лекин инновация булимидаги ишланмалар мазкур булим иш режасига кушилмайди.

Бевосита интеграция. Бу энг мухим ахамиятга эга булган махсулотни ишлаб чиқиш демакдир. Шу билан бирга, инновация асосий ишлаб чиқариш фаолияти билан мустахкам боғлиқликдадир. Ишни муваффақиятли амалга ошириш учун унинг асосида турадиган технология, конструкторлик ва бошқа хизматлар ҳам керак булади. Шу тарика янгиликни ишлаб чиқиш фирмани бошқаришнинг мавжуд тизимига интеграцияланади. Табиийки, фаолиятнинг янги, ижодий тури пайдо булиши ташкилотга жиддий таъсир курсатади, унинг аъзолари хулқ-атворида у ёки бу узгаришларни келтириб чиқаради.

Агар инновация фирма учун жуда мухим ахамиятга эга булса, лекин амалдаги асосий ишлаб чиқариш билан мутлақо боғлиқ булмаса, у ҳолда корхона бошқарувида янги махсулотни яратиш билан шугулланувчи ихтисослаштирилган булинма ташкил этилиши ва унинг воситасида бозорга чиқиш катта фойда келтириши мумкин. Муваффақиятга эришилса, бундай булинма мустақил булимга айлантирилади.

Янги тузилмаларни анъанавий функционал ва бошқа хизматлар билан боғлаш учун фирмада купинча воситачилик марказлари ташкил этилади. Бу - экспертларнинг мустақил гуруҳлари булиб, улар, бир томондан, яратилаётган махсулот хусусиятлари ҳақида, иккинчи томондан, унинг эҳтимол тutilган истеъмолчиси ёки унинг фойдаланувчиси ҳақидаги ахборотга эга буладилар ва ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи уртасида алоқа урнатишга ёрдам берадилар.

Тадбиркорлик фирмасида шу тарика унинг фаолияти самарадорлиги ва рақобат курашида унинг матонатини кафолатлайдиган мувофиқлаштирувчи (мослаштирувчи), венчур ва инновация тузилмаларининг бутун бир тармоги амал килади.

4. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмалари аъзоларининг узаро муносабатлари.

Тадбиркорлик тузилмаларини ташкил этиш турларининг ранг-баранглиги турли мансаб ва лавозимларни эгаллаб турган ташкилот аъзолари уртасидаги узаро муносабатларнинг ҳар хил турларини урнатилиш заруратини келтириб чиқаради. Ташкилот ички муносабатлари турлари унинг ташкилий таркиби тури билан бир хилдир. У қуйидаги вариантларни уз ичига олади.

- " чизикли муносабатлар;
- " функционал муносабатлар;
- " бошқарув аппарати муносабатлари;
- " шахслараро норасмий муносабатлар.

Чизикли муносабатлар - бу раҳбар ва унинг қул остидагилари уртасидаги муносабатлар. Масалан, цех бошлиги ва уста; бош бухгалтер ва моддий бойликларни ҳисобга олиш бўйича бухгалтер уртасидаги муносабатлар. Усиб бораётган корхонада бўйсинишнинг чизикли муносабатлари, энди, жамоа тусида булиши мумкин, бунда, бир даражадаги бир канча булим анча

юкорирок бошқарув даражасидаги булимга буйсинади. Масалан, бригадирлар цех бошлигига буйсинади; бош мухандиснинг уз кул остида бир неча цех бошлиги бор.

Функционал муносабатлар - бу ташкилот доирасида у ёки бу вазифани бажаришга ваколатли булган мутахассиснинг бошка аъзолар билан муносабатидир. Одатда бундай ишлаб чиқариш миссияси тавсия шаклида булади. Масалан, кадрлар булими бошлиги ходимларни ишга қабул қилиш, уқитиш ва ижтимоий жихатдан таъминлаш масалаларида цех бошлиги билан функционал муносабатлар булади. Бухгалтер - пул билан таъминлаш, сотиш, реклама масалалари ва бошка масалалар буйича сотиш булими бошлиги билан функционал муносабатларда булиши мумкин. Шу билан бир каторда функционал раҳбарнинг узи ҳам уз чизикли ташкилоти доирасида чизикли муносабатда булади (масалан, кадрлар булими бошлиги уз булими ходимларига нисбатан чизикли муносабатда булади). Функционал муносабатларнинг бошка турига латерал деб номланган муносабатлар ҳам қиради. У инглизча "Lateran" сузидан олинган булиб, "ён томондаги" деган маънони билдиради. Латерал муносабатлар функционал муносабатларнинг бир тури ҳисобланади. Улар икки тоифада булиши мумкин:

коллегнал - битта булим ходимлари уртасидаги (Ҳамкасблар уртасидаги) муносабатлар;

параллель - бу ташкилотда бир хил мавқега эга булган, лекин турли булимлар ва булинмаларда ишлаётган хизматчилар (ҳодимлар) уртасида ахборот, гоёлар, фикрларни айирбошлаш зарурати билан вужудга келадиган муносабатлардир.

Бунга бир неча булим (хизматлар) раҳбарлари уртасидаги муносабатлар ёркин мисол булиб хизмат қилади. Яна бир мисол сифатида битта касбдаги, лекин вазият тақозоси билан турли булинмаларда ишлаётган мутахассислар уртасидаги иш буйича муносабатлар ёки улар ходимлари уртасида ахборот айирбошлаш муносабатларини келтириш мумкин.

Бу муносабатларнинг мақсади ахборотларни оптималлаштиришдан иборатдир. Бироқ, шуни айтиш керакки, параллел муносабатлар ҳар доим ҳам бенуксон ва узаро манфаатли булавермайди. Улар доирасида зиддиятли вазиятларнинг вужудга келиш ҳоллари кам эмас (масалан, сирли ахборотнинг ошқор булиши, ҳокимият рақобати).

Бошқарув аппарати муносабатлари. Муносабатларнинг бу тури у ёки бу кишиларнинг ҳуқуқ ва ваколатларини ифодалаганда руй беради. Бунда, лавозим мажбуриятлари тавсиялар, маслаҳатлар беришдан иборат булади.

Масалан, қорхонада янги ходимларни ишга қабул қилиш масалалари билан шугулланадиган махсус гуруҳ тузилиши мумкин. Бунга, ходимлар булими вакили, буш жойлар мавжуд булган булимларнинг раҳбарлари ёки раҳбар уринбосарлари қиради. Бунда, гуруҳ лавозимга номзод билан суҳбатлашиш, тест синовидан утқизишни амалга оширади ва шундан кейин, маъмур кишини ишга қабул қилиш (ёки рад жавоб бериш) ҳақида ҳулоса тавсиянома беради.

Муносабатларнинг туртинчи тури шахслараро муносабатлардир. Бундай муносабатлар - жамоа ходимлари уртасида бошқариб булмайдиган равишда - ташкилотда қабул қилинган қоидалар, курсатмалар, одамларнинг хизмат макомидан қатъий назар вужудга келади. Бундай муносабатлар узаро хуш қуриш ва хуш қурмаслик, янгилик, дустлик, ҳурмат ва бунинг аксига асосланиши мумкин. Булимда норасмий пешқадам, муҳим мансабга эга бўлмаган, лекин, шундай характер белгиларига эга бўлган одам бўлиши мумкинки, бу белгилар бошқа одамларни унинг фикрини тинглашга ёки унинг қарорларига бўйсунтиришга мажбур этади. Ҳар қандай, ҳатто энг кичик қорхонада ҳам расмий тузилма билан бирга норасмий тузилма пайдо бўлади ва ривожланади. Бунда, турли шахслараро муносабатларнинг қирмашиб кетиши руи беради. Норасмий алоқаларнинг йигиндиси жамоадаги микроклимни белгилайдики, бу қуп жихатдан меҳнат самарадорлигига таъсир қурсатади. Агар микроклим ижобий, дустона бўлса, демак, булим ҳам қатта самара билан ишлайди, аксинча бўлса, унинг иш қобилияти қескин пасаяди. Жамоа ичида шахслараро муносабатлар муаммоси билан, қупинча кичик қорхона раҳбарининг узи шугулланишга тугри келади.

6-МАЪРУЗА. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти ва қредит билан таъминлаш шакллари

1. - мавзу. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти.
2. - мавзу. Кичик бизнесни қредит билан таъминлаш шакллари.

1. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти.

Бозор иқтисодиёти шароитида давлат мулкани хусусийлаштириш натижасида, ҳужалик юргизишга туган субъектларнинг турли мулк эгаллигидаги ташкилий-ҳуқуқий формаларни шаклланиши, тармоқларнинг молиявий-ҳужалик фаолиятини бошқаришда ва назорат қилишда бухгалтерия ҳисобот маълумотларини ҳамда молиявий натижаларини таҳлил қилиш муҳим аҳамиятга эга бўлиб қолмоқда.

Ўзбекистон Республикаси территориясида турли мулк формаларида фаолият юритишга туган тармоқлар молиявий фаолиятини таҳлил қилишни тақомиллаштириш ва тугри юритишни йулга қуйиш борасида Молия вазирлиги томонидан тақдиқланган (1995 йил 27 январь, № 9), Давлат, Солиқ қумиталари билан узаро қелишилган (1995 йил 26 январь, № 01-8-18 ва 1995 йил 17 январь, № 5) ва Адлия вазирлигида руиҳатдан утқазилган (1995 йил 13 март, № 130) ва 1995 йил 1 январдан бошлаб амал қилаётган "Маҳсулотлар таннариҳга қиритиладиган маҳсулот ишлаб қикариш ва қотиш (ишлар, хизматлар) бўйича қаражатлар турлари тугрисида ва молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тугрисида" ги Қоида муҳим меъёрий ҳужжатлардан бири бўлиб ҳисобланади.

Қоидада курсатилган қаражатлар классификацияси авваламбор қаражатларни тугри ва тулик ифодалашга (ҳисобга олишга) йуналтирилгандир, шунингдек қорхоналарнинг молиявий ҳисоботларини

тайёрлаш мақсадида молиявий натижаларни (фойда ёки камомадларни) ҳам тугри ва аник аниклашга қаратилгандир.

Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи фойданинг асосий курсаткичлари қуйидагилардан иборат:

а) маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ);

бу, реализациядан тушган соф тушум (СТ) ва сотилган маҳсулотнинг таннархи (МТ) уртасидаги фарқдан иборат, яъни:

$$ЯФ = СТ - МТ$$

б) асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан тушган фойда (ИЧФ);

бу, маълум давр ичида маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ) ва харажатлар (Хараж.) уртасидаги фарқ ва плюс ёки бошқа асосий фаолият соҳалар даромадлари (Дар.) ёки камомадлари (БКам.) айирмасидан иборат, яъни:

$$ИЧФ = ЯФ - \text{Хараж.} + \text{БДар.} - \text{БКам.}$$

в) умумий хужалик фаолиятидаги фойда (ёки камомад) (УХФ);

бу, алгебраик ифодалар йигиндиси тарзида ифодаланади: асосий фаолиятидаги фойда (АФФ) плюс дивидендлар (ДД) ва фоизлар (ФД) буйича даромадлар плюс (ёки минус) чет эл валюталари буйича операцияларидан даромадлар (ёки камомад) (+/- ЧЭВ) плюс (ёки минус) кимматбаҳо коғозлар инвестицияларини қайта баҳолашдаги даромадлар (ёки камомадлар) (+/- КККБ) минус фоизлар буйича харажатлардан (ФХ) иборат, яъни:

$$УХФ = АФФ + ДД + ФД +/- ЧЭВ +/- КККБ - ФХ$$

г) солиқ туловларигача булган Фойда (СФ);

бу курсаткич ҳам алгебраик ифодалар йигиндиси тарзида ифодаланиб, умумий хужалик фаолиятидаги фойда (УХФ) ва тасодифий (кузда тутилмаган) фойда ва камомадлар (ТФК) сальдосидан иборат, яъни:

$$СФ = УХФ +/- ТФК$$

д) йиллик соф фойда (ЙСФ);

бу, барча солиқларни тулаб булгандан сунг корхона ҳисобига қоладиган даромад, яъни солиқ туловларигача булган фойдадан (СФ), даромад ёки фойда солигини (ФС) ҳамда бошқа солиқлар ёки туловларни (БС) олиб ташлангандан қолган қисмидир, яъни:

$$ЙСФ = СФ - \text{ФС} - \text{БС}$$

Корхоналарнинг хужалик фаолияти юритиш давомида келиб чиқадиган харажатлар уз хусусиятларига кура қуйидаги классификацияга бўлинади:

1. Маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш таннархи:

а) тугри ва эгри моддий харажатлар;

б) тугри ва эгри меҳнат харажатлари;

в) бошқа тугри ва эгри харажатлар;

2. Маълум даврдаги харажатлар:

а) сотиш билан боглик харажатлар;

б) бошқариш билан боглик харажатлар (администрация харажатлари);

в) бошқа жараёнлар билан боглик харажатлар ва камомадлар.

3. Молиявий фаолият билан боглик харажатлар:

а) фоизлар буйича харажатлар;

б) хорижий валюталар билан операциялар билан боглик курсларнинг салбий фарки;

в) кимматбаҳо баҳолар буйича сарф килинган маблағларни қайта баҳолаш.

г) молиявий фаолият билан боглик бошқа харажатлар.

4. Тасодифий камомадлар.

Корхоналарнинг хужалик фаолияти юритиш давомида келиб тушадиган даромадлар уз хусусиятларига кура куйидагича гурухланади ва у хисоботларда куйидаги асосий булимлар буйича акс этади:

- реализациядан тушган соф тушумлар;

- асосий фаолият сохаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар);

- молиявий фаолият сохаларидги даромадлар;

- тасодифий даромадлар.

1. Реализациядан тушган соф тушумлар - махсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотишдан тушган тушумлардан, кушимча киймат солиги, акцизлар, экспорт солиги (сотиб олувчи томонидан бериладиган айрим скидкалар ёки товарларни қайтариш суммаси бунга критилмайди) ва бошқа тулов ҳамда ажратмаларни олиб ташлангандан қолган қисми қаб ҳисобланади.

Корхоналарни экспорт фаолияти билан боглик операциялардан тушган фойда ва даромадларни ҳисоблаш, махсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотишдан тушган тушумлар ҳажмини аниқлаш ва ҳисоб-китоб ишлари таъкидланган қоидада белгиланган тартибда амалага оширилади.

2. Асосий фаолият сохаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар) ҳисобот булимидаги "Бошқа даромадлар ва тушумлар" статьясида ифодаланади.

Ушбу даромадларга:

- хужалик шартномаларини шартларини бузганлик учун турли ҳилдаги санкциялар, штрафлар, неустойкалар, пенялар, шунингдек келтирилган зарар ва камомадларни қоплаш;

- ҳисобот йилида, утган йилдаги даромадлар ва фойдаларни ҳисоблаб топилган суммаси;

- махсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотиш ёки ишлаб чиқариш жараёнлари билан боглик бўлмаган бошқа даромадлар, яъни рента даромадлари, ёрдамчи хизмат курсатиш тармоқларидан тушган даромадлар, қорхона тизимидаги ошхоналар ва қафелар ҳисобидан келиб тушадиган тушумлар;

- асосий фондлар ва қорхонанинг бошқа мол-мулкларининг фаолиятидан келиб тушадиган молиявий даромадлар;

- тулов муддати тулган қредиторлик қарзларини қучириб ёзишдан тушган даромадлар.

3. Молиявий фаолият сохаларидги даромадлар буйича булимлар қуйидагиларни уз ичига олади:

- роялти (лицензия битимида курсатилган нарсадан фойдаланиш ҳукуки учун сотувчига вақти-вақти билан пул утакзиб туриш) ва трансфера (эгасининг номи ёзилган кимматбаҳо коғозларни бир киши номидан бошқа кишига утказиш) капиталларини тушлаш;

- корхона тизимидаги фаолият курсатаётган тармоқларнинг кимматбаҳо коғозларга қўшган улушларидан келиб тушадиган дивидендлар ҳисобидаги даромадлар;

- валюта ҳисоблари бўйича курслар фарқининг ижобий сальдолари, шунингдек чет эл валюталари бўйича;

- киз корхоналар кимматбаҳо коғозларига сафланган маблағларни қайта баҳолаш ҳисобидан келиб тушадиган фойдалар ва бошқалар.

4. Тасодифий фойда ёки даромадлар ҳужалик фаолиятини юргизиш давомида қўзда тутилмаган тасодифлар, ходисалар, эътиборга олинмаган жараёнлар ва воқеалар туфайли вужудга келадиган даромадлар бўлиб ҳисобланади. Буларга, асосий фаолият юргизиш давомида ифодаланган ҳисоботларда акс этган бошқа даромадлар бўлими статъясидаги даромадлар киритилмайди.

Ҳужалик фаолиятини юритиш давомида ўз маблағлари даражасини аниқлаш, доимо назорат қилиш муҳим урин тутати. Чунки мулкӣ жавобгарлик, тузилган контрактлар ва шартномалар асосида келиб чиқадиган ўзаро қилишмовчиликлар ёки муаммолар мана шу мулкка бўлган эгалик ҳуқуқлари бўйича қарантиялади. Шу сабабли бу борада Молия вазирлиги (1996 йил 18 ноябрдаги 17-06/150-сонли йуриқномаси) ва Давлат солиқ қўмитаси ҳамда Вазирлар Маҳкамасининг 1996 йил 1 октябрдаги № 342 Қарорига мувофиқ, ҳужалик юритувчи субъектлар мулкӣ жавобгарлик бўйича мурожаат қилиш мумкин бўлган ўз маблағларини мавжудлигини (сонини) тасдиқловчи суммаларга импорт контрактлари тузиш ҳуқуқига эга эканликларини таъкидлаб ўтишади.

Мулкӣ жавобгарлик мулк шаклидан қатъий назар, факат корхонани ўз маблағларига қўйилиши мумкин. Ўз маблағларнинг миқдори бухгалтерия баланси маълумотларига асосан аниқланади. Контракт ҳисобланган ва импорт контракти тузилган қўнға даъво муддати тугаган дебиторлик қарзлари, кредиторлик қарзлари ўсммасига тугриланган (қорректировка қилинган) охириги ҳисобот даври балансини маълумотлари қўлланилади.

Мулк формаларидан қатъий назар ҳужалик юритувчи субъектлар ҳисобида бўлган ўз маблағлари суммаси қўйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$У_{\text{маб.}} = БВ - (М + \text{Маж.ўс} - \text{Маж. сўн}) - \text{Дд.туғ.} - 3,$

бунда: $У_{\text{маб}}$ - ўз маблағлари;

$БВ$ - баланс валютаси (балансинг ҳамма суммаси 360 қат. ёки 780 қат.);

$М$ - ўзқ муддатли ва қиска муддатли мажбуриятлар (баланс пассивини иккинчи ва ўчинчи бўлимлари - 520 қат. ва 770 қат. суммалари);

Маж. ус. - мажбуриятларнинг усиши - охирги ҳисобот даври учун баланс маълумотлари билан таккослаганда контракт имзоланган кунга қарз олинган ва жалб қилинган (кредиторлик қарзлари, заёмлар, кредитлар ва х.к.) маблағлар;

Маж.сун. - контрактни имзолаш санаси ва охирги ҳисобот даври учун балансни тузиш санаси уртасидаги давр учун сундирилган мажбуриятлар;

Дд. туг. - даъво қилиш муддати тугаган дебиторлик қарзлари (Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик кодексининг 89, 97-моддаларига мувофиқ, даъво қилиш муддати - 1 йил;

З - зарарлар (балансинг 340 кат. + 350 кат.).

Марказий Банкнинг конвертация механизмини такомиллаштириш тугрисидаги тушунтиришларига ҳамда Молия вазирлигининг 1996 йил 21 ноябрдаги 04-01-04/427-сонли йуриқномаси мувофиқ, белгиланган тартибда қайта рўйхатдан ўтган ташкилотлар, корхоналар томонидан истеъмол товарларини реализация қилишдан олинган сум тушумлари шартномавий курс бўйича (Марказий банк курсини 12 фоизидан ошмайдиган маржа ва Марказий банк курси) ЭАВ (эркин алмашинувчи валюта)га конвертация қилинади.

Шу муносабат билан маржа суммаси ялпи даромад ва фойда (даромад) солигини ҳисоблаш чоғида солиқ солинадиган базадан чиқариб ташланади.

Мулк формаларидан қатъий назар корхона ва ташкилотларнинг молиявий фаолиятининг фойда ва қамомадларини ифодаловчи ҳисобот формалари қуйидагилардан иборат:

1. Махсулотларни (ишлар, хизматлар) сотишдан тушган соф тушумлар - В1;

2. Сотилган махсулотлар (ишлар, хизматлар) нинг таннари (баланс статьяларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоладиган статьяларни қушиш билан) - Б 1;

3. Махсулот (ишлар, хизматлар) ларни сотишдаги ялпи даромадлар ёки қамомадлар

4. Махсулотларни сотиш билан боғлиқ харажатлар (баланс статьяларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоладиган статьяларни қушиш билан) - Б 2;

5. Администрация харажатлари (баланс статьяларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоладиган статьяларни қушиш билан) - Б 2;

6. Бошқа операцион даромадлар ва тушумлар (асосий фаолият соҳаларидаги) - В 2;

7. Бошқа операцион харажатлар ва қамомадлар (асосий фаолият соҳаларидаги) - Б 2;

8. Асосий фаолият соҳаларидаги фойда.

9. Хиссадорлик корхоналари ва шўба (дочерных) компанияларидан тушган дивидендлар - В 3;

10. Бошка дивидендлар - В 3;

11. Хиссадорлик корхоналари ва шуъба (дочерных) компаниялари томонидан кимматбахо коғозлар (облигациялар, заёмлар) дан тушган фоизлар - В 3;

12. Бошка кимматбахо коғозлар (облигациялар, заёмлар) дан тушган фоизлар - В 3;

13. Хорижий валюталар билан операциялар билан боғлиқ курсларнинг салбий фарқи - Б 3/ В 3;

14. Кимматбахо коғозларга сарфланган маблағларни қайта баҳолаш натижалари (фойда ёки камомад) - Б 3/ В 3;

15. Хиссадорлик корхоналари ва шуъба (дочерных) компанияларидан олинган заёмларга туловлар фоизи - Б 3;

16. Бошка туланган фоизлар - Б 3;

17. Доимий фаолият соҳалари бўйича фойда ёки камомад

18. Тасодифий фойдалар ёки камомадлар - Б 4/В4;

19. Фойда ёки даромадларга солиқ туловларигача бўлган фойда ёки камомадлар.

20. Фойда ёки даромадларга солиқлар.

21. Бошка, юқорида қайд этилмаган статьялардан ташқари солиқлар.

22. Жорий йилдаги соф фойда ёки соф камомадлар.

Мулкчилик шаклларида катъий назар тадбиркорлик фаолияти билан шугулланаётган ташкилотлар, корхоналар, ишлаб чиқариш бирлашмалари ҳамда Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги бўйича ҳуқуқий шахс ҳисобланган корхоналар Молия вазирлигининг 1996 йил 1 октябрь № 17-5-6/115-сонли йуриқномасига асосан йиллик бухгалтерия ҳисоботини қуйидаги ҳажмда туздилар:

1. Корхона баланси - 1 шакл (форма).

2. Молиявий натижалар тугрисида ҳисобот - 2 шакл (форма)
ва бюджетга туланмалар ҳақидаги маълумотнома.

3. Корхона балансига илова - 2а ва 5 шакллари (5 -шаклнинг биринчи бўлими тулғизилмайди).

Йиллик бухгалтерия ҳисоботини топширишда Молия вазирлигининг 1993 йил 15 ноябрдаги 155-сонли буйруғи, 27 ноябрдаги 76-сонли 1994 йил 24 октябрдаги 110-сонли ва 1996 йил 6 февралдаги 11-сонли ҳамда Давлат солиқ қумитасининг 96-13-сонли хатлари билан тасдиқланган "Йиллик ва чорақлик бухгалтерия ҳисоботи шакллари тулғизиш тартиби тугрисида"ги Йуриқнома ва шаклларида фойдаланиш тавсия этилади.

2. Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари.

Кичик бизнеснинг ишбилармонлик таркибларини кредит билан таъминлаш - бу уларга молиявий пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга ҳужалиқ фаолиятини амалга ошириш учун беришдир. Кредит билан таъминлашни қуйидаги турлари мавжуд:

" Ҳужалиқ юритувчи субъектларга пул ссудаларини ёки товарни капитал урнида тугридан тугри бериш шакли.

"Хисоб-китоб турларидан бири сифатида кредит билан таъминлаш яъни тулов мухлати узайтирилганлиги хисоби билан.

Бу ерда "Кредит" тушунчасига кенг маънога эга. Биринчидан: Кредит тулаш ва фоиз тулаш шарти билан ссуда куришида пул ёки товар шаклида булиши мумкин. Юридик ёки жисмоний шахслар карзга восита берувчилар - кредиторлар, олувчилар - заёмчилар деб аталади. Кредитнинг асосий вазифаси пул воситаларини кайтариб бериш шарти билан корхоналар, ташкилотлар, тармоklar ва нохиялар орасида таксимлаш ва вақтинча буш пул маблағларини самарали ишлатишидан иборатдир. Кредитни бошқа вазифаси бу ҳақиқий пулларни кредит пулларга (банкнотлар) ва кредит операцияларига (наrx пулсиз хисоб-китобга) алмаштиришдан иборат. Иккинчидан: Кредит узини ссуда капитали ҳаракати шаклида намаен этади. Пул ёки товар шаклидаги ссуда кайтарилиши ва туловли шарти билан кредитор ва заёмчи орасидаги иқтисодий муносабатни акс эттиради. Кичик бизнесда кредит билан таъминлаш кенг шаклларда тасаввур этилади бу ерда қуйдаги кредитлар ишлатилади: тижорат, банк, давлат, истеъмолчи, халқаро. Уларнинг ҳаммаси кредит берилиш муддатига қараб қисқа муддатли (бир йилгача), урта муддатли (бир йилдан уч йилгача) ва узок муддатли (уч йилдан ортиқ) булиши мумкин.

Тижорат кредити - товар шаклида (берилувчи) сотувчилар томонидан харидорларга берилувчи кредит булиб сотилган товарни қийматини орқарок суришдан иборатдир. Натижада хисоб-китоблар вексель ёки очик хисоб билан амалга оширилади. Биринчи ҳолатда харидор товар ҳужжатларини олганидан сунг утказилиш сотувчи томонидан қуйилган вексельни (траттани) талаффуз этади ёки оддий вексель расмийлаштиради. Иккинчи ҳолатда сотувчи харидорнинг қарз мажбуриятларини олмайди ва қарз бўйича хисоб очади, қарзни узиш даврий туловлар сифатида қисқа муддатларда (1-2-ой) амалга оширилади.

Тижорат кредитига бўлган зарурат капитални ишлатиш ва муомила вақтини бир-бирига тугри келмаслиги натижасида келиб чиқади. Бу ерда товарни кредитга сотиш ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигига ёрдамлашади, капитални айланишини тезлашишини ва фойдани қупайишини таъминлайди. Ушбу шаклдаги кредит одатда қисқа муддатли булади.

Банк кредити ишбилармон ва корхоналарга пул ссудаси қуринишида берилади.

Банк ссудаси - бу корхона ташкилотларни, алоҳида фуқароларнинг вақтинча буш воситалари булиб банк томонидан шартнома асосида уларнинг розилиги билан жалб қилинади ва ссуда фонди ташкил булади. Кредит олиш учун кредит олувчи ва заёмчи томонидан кредит шартномаси тузилади, у уз ичига қуйдагиларни олади. Кредит тури, миқдори, унинг берилиш тартиби ва муддати, кредит бериш шарти, фоиз туловининг миқдори, ҳар иккала томон жавобгарлиги, кредитор ва заёмчилар тугрисидаги маълумотлар.

Кичик бизнес тараққиёти учун Давлат кредити давлат бюджетидан энг муҳими замонавий ишбилармонлик лойиҳаларини амалга ошириш бўйича тасдиқланган дастурлар асосида берилади.

Истеъмолчи кредит - бу кредит шаклида карз олувчи сифатида юридик шахс, карз берувчи сифатида кредит идораси, корхона ва ташкилот чиқиши мумкин. Бу кредит шакли халкни истеъмол талабини кондиритиш воситаси сифатида хизмат килади ва пул ёки товар шаклида булиши мумкин.

Халқаро кредит - бу халқаро иқтисодий муносабатлар соҳаси бўлиб у турли давлатлар кредиторлар ва карз олувчилари орасида ссуда бериш, ишлатиш ва уни узиш бўйича фоиз тулаш билан амалга оширилади. Бу турдаги кредит кичик бизнесни таракқиёт топишириш учун давлатлараро банклар ва фирмалар томонидан халқаро ёрдам шаклида берилади. Халқаро кредит улчами ва уни бериш шарти кредит берувчи ва олувчилар уртасидаги кредит шартномасида уз аксини топади. Фирманинг нуқтаи назарида бериш ва таъминлашда қуйидаги кредитлар булиши мумкин. Товар, валюта, таъминлашган (товар, тижорат ҳужжатлари билан ва бошқа қийматлар билан) ва таъмин этилмаган (банк) кредитлари, карз олувчилари бўйича кредитлар шахсий, давлат ва молиявий булиши мумкин. Кредитни асосий шартли ҳисоб-китоб тури бўлиб (тулаш муддати узайтирилган ҳисоб) фирма кредити, вексель (ҳисобли) ва факторининг ҳисобланади.

Фирма кредити - бу кредит бериш шаклида мол берувчи ва сотувчи тулаш муддати узайтирилган кредитни харидорга беради. Бу каби кредит шаклининг бирдан-бир мисоли маҳсулотни истеъмолчига аванс беришдир, аванс берувчига шартномага қул қуйилгандан сунг утказилади. Вексель кредити - бу векселни банк томонидан сотиб олиш (ҳисобни) вексель эгасидан тулаш муддати келмасдан сотиб олишдир, яъни вексел эгаси банкдан муддатидан илгари вексельда курсатилган пул миқдорини, тижорат туловларини, ҳисоб туловини ва бошқа харажатларни айиргандан кейингисини олади.

Факторинг - бу айланувчи воситаларни кредит билан таъминлашда уртада турувчининг фаолияти туридир, уртада турувчи компания (банк) маълум тулов эвазига ишбилармонлар таркибидан харидорлардан унинг ҳисобига олинадиган пул маблағини олиш ҳуқуқига эга бўлади (дебиторлик карзини инкассага қушиш ҳуқуқи). Шу билан бирга уртада турувчи миқдори айланувчи воситасини кредит билан таъминлайди ва унинг кредит ва валюта таваккалчилигини уз зиммасига олади, уртада турувчи товар сотувчининг узаро муносабатлари факторинг бўйича шартнома билан тартибга солинади.

Очик ҳисоб бўйича кредит билан таъминлаш - бу сотувчини доимий харидорига таъминлатмасдан ва тез фоиз туламасдан тулов муддати узайтирилган шаклдаги кредитидир. Сотувчи харидорга товарни унинг манзилгоҳига товар таксимлаш ҳужжатлари билан карз миқдорини харидор шартномада қурилган муддатларда уз карзини очик ҳисоб бўйича узиб боради.

Овердрафт - қиска муддатли кредитлаш шакли бўлиб банклар амалиётида ишлатилади. У Англияда пайдо бўлади. Овердрафтинг мазмуни шундан иборатки одатда банкнинг ишончли миқдorigа маълум чегарада чеклар билан карз тулаш ҳуқуқи берилади. Бу каби операция натижасида манфий баланс бунёд бўлади, яъни дебиторлик сальдоси - (миқдори банкига

карзи). Банк ва мижоз узаро шартнома тузиб унда овердрафтнинг энг катта микдори, кредит бериш шarti, уни кайтариш тартиби ва овердрафт учун фоиз микдори белгиланади.

7-МАЪРУЗА: Кичик бизнесни банк, солик ва аудит билан алокалари.

1. - мавазу. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли.
2. -мавазу. Кичик бизнес корхоналарини соликка тортиш, улардан олинadиган солик турлари, коидалари ва солик имтиёзлари.
3. -мавазу. Кичик бизнес корхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини утказиш.

1. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли.

Бозор иктисодиётига утилиши туфайли жамиятда янги молиявий сиёсат ишлаб чикилди ва ҳукумат томонидан реал ҳаётда амалга оширилмоқда. Жамиятдаги ҳар бир иктисодий фаолиятни бошланиши давлатнинг яқиндан туриб берган молиявий ёрдами туфайли ривожланиб, такомиллашиб бориши мумкин. Жумладан "Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тугрисида" ги 1995 йил 25 декабрда қабул қилинган Қонунда кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб қувватлашда банкларни ролини ошириб боришга алоҳида эътибор берилган.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини асосий фаолияти банклар билан ҳаммуносабатлар бўлиб, улар олиб бораётган фаолият ҳам ашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, курсатиладиган хизматларга ҳақ тулаш, иш ҳақи билан ишловчиларни таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар, юридик шахслар билан бўладиган иктисодий муносабатлар яъни олинган фойдадан, даромаддан солик тулаш, транспорт, коммунал хизматлар учун туловларнинг барча турлари банклар орқали, уз навбатида олинadиган кредитлар ҳам бошқа ҳисоб-китоблар ҳам банклар орқали амалга ошади.

Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, мамлакатимиз мустақилликка эришгунча банк ва банклар билан бўладиган турли иктисодий муносабатлар унчалик ошқора этилмас эди. Жаҳон ҳужалигини муҳим ҳужалик юритиш қисми бўлган кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барча фаолияти банклар билан боғланганлиги бугунги кунда ҳаммага маълум бўлиб қолди. Шунинг учун ҳам ривожланган мамлакатларда масалан АКШда банк тизимини фаолияти нисбатда ривожланган бўлиб, тадбиркорларни актив иктисодий фаолият курсатишида банклар барча мулк шаклидаги корхоналарга комплекс равишда хизмат қурсатади.

Умуман банк операциялари пассив ва актив операциялардан иборат бўлиб, пассив операциялар пул маблағларини маълум бирор йуналишга сафарбар этишга қаратилган. Банклар пассив операциялар орқали жамғармаларни ва вақтинчалик буш турган маблағларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиб фойда олади. Актив операциялар турли характердаги кредитларни бериш операциялари билан боғлиқ бўлиб, қуйидаги элементлар бўйича туркумланади:

1. Муддатлари бўйича кредитлар 1 йиллик, 5 йиллик ва 7-10 йилга мулжалланган бўлиши;

2. Кредитларни ҳажми бўйича кичик, урта, йирик миқдорда ҳар бир миқдорга индивидуал ва молиявий имкониятларини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади;

3. Айрим турлари бўйича махсус қафолатни талаб талаб қилмайдиган, гаров эвазига берилмайдиган кредитлар;

4. Кредиторларни турлари бўйича яъни давлат, тижорат, хусусий ва бошқа турлари бўйича бериш;

5. Заёмни турлари бўйича юридик шахслар ва ҳақозаларга бериш;

6. Вақтинчалик фойдаланиш учун инвестиция, истеъмол учун, қарзларни тулаш асосан экспорт ва импорт операцияларини бажариш учун бериладиган кредитлар.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида мулк эгаллигининг кичик ва хусусий тадбиркорлик шакли қорхоналари ўз фаолиятида турли банклар билан муомалада бўладилар. Бу жараён аввало олдингиларидан фарқ қилган ҳолда анча мураккаб ҳисобланади, чунки олдинги жараёнлар асосан қорхоналар орқали банк ўз фаолиятини олиб борганлиги билан характерланади. Тадбиркорлик фаолияти шаклланиши туфайли банклар хусусий мулк эгалари ва кичик қорхоналар фаолияти билан боғлиқ операцияларни бажаришга ўз имкониятларини сафарбар этиб борадилар.

Турли мулкчилик шароитида республикада кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қуватлаш тугрисида 1995 йил 14 февралдаги Вазирлар маҳкамасининг № 55 қарорида Ўзбекистон ҳудудидаги барча тадбиркор банкларни кичик ва хусусий тадбиркорларга ҳисоб счётларини 3 кун ичида уларни аризалари ва ҳокимиятда қўйилган олинганликлари тугрисидаги қўйилган асосида бошқа қараксиз ҳужжатлар талаб қилмай очишлари тугрисида қўрсатма берилган. Бу қарор туфайли республикада минглаб кичик ва хусусий тадбиркорлик қорхоналарини барпо этилишига имконият яратилиб, бу соҳадаги қорхоналар сони кундан-кунга қўпайиб бормоқда. Шу билан бирга кичик ва хусусий тадбиркорлар қўриқчилик мулк эгалари, тадбиркорлар билан ҳамқорликда фаолият олиб борадиган бўлса, давлат валюта операциялари олиб боришга қўрсат берди. Республика банклари билан тадбиркорлар ўртасида бўладиган шартномалар, товарлар савдоси, хизматлар бўйича бўладиган қўловларни эркин конвертациялаштирилган валютада амалга ошириш мумкин.

Тадбиркорларни банклар билан бўладиган операцияларида турли эркинликлар бериб қўйилганлиги шунда намоён бўлмоқдаки, хусусий

тадбиркор уз жамгармасини Ўзбекистонни турли банкларида уз хисоб счётида саклаши, кредит ва касса операцияларини бажариш ҳукукига эга хисобланади. Банклар билан тадбиркорлар уртасидаги муносабатларда амал килаётган конунларга ва шартномаларга асосан пул утказиш йули билан хисоб-китоблар олиб бориш мумкин. Банклар тадбиркор счётида пул маблағлари, кимматли коғозлар ва бошқа муҳим аҳамиятга эга бўлган ҳужжатларни саклаши билан кафолатлаб беради. Банклар тадбиркорлар ва миждозлар билан буладиган операцияларда пул эгаси томонидан топширик коғози банкка келиб тушиши билан 12-13 соат давомида кейинги операцияларбажарилиши зарур.

Мулк эгалари хисобига пул утказиш шаҳар ичида 4 иш кунида, виолят ичида 5 иш кунида, республика ичида 10 иш кунида бажарилиши лозим. Агар бу конун шартлари бузилса миждозга йиллик фоиз микдорида банк жарима тулайди. Банк миждозларнинг аризасига биноан уларга тегишли операцияларни бажаради. Банклар тадбиркорларни Республика Марказий банки томонидан киритилган узгаришларни, коидаларни айникса хисоблар буйича нақд пулсиз тарздаги операциялар буйича узгаришлар тугрисида тадбиркорни хабардор киладилар. Банк уз вақтида миждозни кечикиб утказган операциялари учун, пулни нотугри перевод килганлиги учун банк айбдор сифатида ҳар бир кун учун миждозга утказилаётган суммани 3 фоизи микдорида жарима тулайди. Банкни айби билан хисоб ҳужжатлари йуқолса, миждозга ҳужжатда курсатилган суммани ҳар бир куни учун 3 фоиз микдорда банк жарима тулайди. Тадбиркор томонидан банкка нотугри маълумот берилган бўлса (масалан, пул утказиш буйича миждозни адреси нотугри курсатилган бўлса) миждозлар 5000 сум жарима тулайди, агар шу ҳол яна такрорланса хизмат фаолият юргизиши тухтатилади.

Тадбиркорлар билан банк уртасидаги кредит бериш буйича буладиган операциялар икки томон уртасида имзоланган шартнома асосида амалга оширилади. Операцияларни муваффақиятли бажариш учун ҳар бир тадбиркор "Банклар ва банк фаолияти тугрисидаги" Республика конунларини чуқур урганиб, унга риоя килиши лозим.

Бозор иктисодиётида тадбиркорлик корхоналарини ҳаёти ва иктисодий фаолияти валюта операциялари билан богликлиги маълум. Тадбиркорлик корхоналари ташки иктисодий фаолиятини амалга оширишда ҳам миллий валюта ҳамда хориж валютасида операцияларни бажаришга тугри келмокда. Айникса ташки савдо бевосита валюта операциялари билан боглик хисобланади.

Валюта операциялари валюта курси буйича икки томон валютаси нисбати солиштирилиб амалга оширилади. АКШ доллари валюта котировкасида база сифатида халқаро майдонда қабул килинган. Бошқа мамлакатлар валютаси курс буйича АКШ долларига солиштирилиб борилади. Доллар курси абадий бўлмай, бу ҳам узгариб туради. Валюта курсини узгариб туриши ҳар куни ҳам бўлиши мумкин. Шунинг учун банклар курсни банк фаолият бошлаш вақтидаги ёки ёпилиши вақтидаги курслар буйича хисоб-китоб ишларини олиб боради. Валюта курсини узгариб

бориши хакида хар хафтада матбуотда жадвал бериб борилади. Бу ахборот тадбиркорларни иктисодий фаолиятида мухим хисобланади. Валюта операцияларида асосий уринни кредит, кимматли коғозлар, валютани фойда олиш мақсадида сотиб олиш ва сотиш кабилар эгаллайди. Хужалик юритиш жараёнида ҳозирги кичик ва хусусий мулк эгалари валюта ҳисоб-китоб счётига эга бўлиш ҳукукини олиб, эркин тарзда валютани сотиб олишлари ҳам мумкин. Тадбиркорлар хориж фирмалари ва тадбиркорлари билан савдо қилишлари натижасида валютани эркин сотиб олиш ҳукукига ҳам эгадирлар.

Умуман бозор иктисодиёти жаҳондаги йирик ривожланган мамлакатларни муомаладаги валюталарини мамлакат ички бозорида ҳаракат этиши учун ҳукукий имкониятлар яратиб беради. Тадбиркорлар валюта билан боғлиқ бўлган фаолиятларидан самарали фойдаланиб, хориж валютасига янги техника ва замонавий технология харид қилиб, ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш корхоналарида хизматни сифатини оширишга, ишлаб чиқариш соҳасида сифатли товарлар ишлаб чиқариб, унинг реализациясидан катта фойда олиш имкониятларига эга бўладилар.

2. Кичик бизнес корхоналарини соликка тортиш, улардан олинадиган солик турлари, қоидалари ва солик имтиёзлари.

Барча мулк формаларидан қатъий назар корхоналар Ўзбекистон Республикасининг "Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан олинадиган солиқлар тугрисида" ги Қонунга (1991 йил 15 февраль) ва Вазирлар Маҳкамасининг "Халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқаришни рағбатлантириш мақсадида солиқ тизимини такомиллаштириш тугрисида" ги Қарори (1994 йил 24 февраль, № 93) мувофиқ давлат ва маҳаллий бюджетларга туладиган солиқлар тарзидаги даромадлар манбалари белгилаб берилган. Бу солиқларни жорий этишдан қўзланган мақсад давлат ижтимоий қўғолатларининг тадбиркорлик фаолиятини тартибга солишдан, табиий бойлиқлардан тежаб-тергаб фойдаланишни ва атроф муҳитни муҳофаза этишни рағбатлантиришдан иборатдир.

Солік солиш объекти, қорхонанинг ҳисобот давридаги ялпи даромади бўлиб ҳисобланади.

Солік солиш базаси бўлиб, солиқ туловчи деб ҳисобланган қорхоналарга солиқ солиш мақсадларида моддий ва унга тенглаштирилган узга қаражатлар, шунингдек мажбурий туловлар ҳисобланади.

Тадбиркор қорхоналардан ҳисоблаб чиқилган солиқ солиш базасига мувофиқ солиқ ставкалари қуйидаги тарзда белгиланади :

1) мулкчиликнинг барча шаклидаги қорхоналарнинг даромадларига 17 фойиз фойда солиғи туловчилар 36 фойиз ставка бўйича солиқ солинади;

2) видеосалонлар, қим ошди савдолари, казинолар, пул ютуғи чиқадиган уйин автоматлари, давлатга қарашли бўлмаган идоралар утқазадиган лотерея уйинларидан ва оммавий концерт-томоша тадбирлари уйқазишдан олинадиган даромадларга 60 фойиз ставка бўйича солиқ солинади;

3) чет эл капиталининг улуши устав фондининг 30 фоизидан камни ташкил этган кушма корхоналарнинг даромадларига устав фондида чет эл капиталининг улуши 30 фоиздан куп булган корхоналарнинг, шунингдек чет эл коорхоналарининг, улар филиалларининг, ваколатхоналарининг ва шуъба корхоналарининг даромадларига эса 10 фоиз ставка буйича солинади;

Устав фондида чет эл капитали булган кушма корхоналар хорижий катнашчиларининг даромадлари чет элга утказилаётганда, башарти, Узбекистон Республикасининг халкаро шартномаларида узга тартиб белгиланмаган булса, уларга 15 фоиз хажмда солик солиниши белгиланган.

Даромадлар чет элга утказилаётганда солик туовининг суммаси утказилаётган даромад валютасида туланади.

4) корхонанинг акциялар буйича олинган дивидендлардан тушадиган даромадига ҳамда узга корхоналарнинг устав фондига киритилган капиталдан олган бошка даромадларига 15 фоиз ставка буйича солик солиш тартиблари белгиланган.

5) савдо корхоналарининг даромадлилик даражасига кура ялпи даромаддан табакалаштирилган ставкалар буйича солик Вазирлар Махкамасининг "Савдо корхоналари ва ташкилотларига солик солишдаги айрим узгаришлар тугрисида" ги Карорида (1994 йил 16 март, № 138) курсатилган 1-жадвалга мувофик жорий этиш тадбирлари белгиланган ва амалда кулланилмокда.

2-жадвал

Мулкчилик шаклидан катъи назар савдо ва умумий овкатланиш корхоналарининг ялпи даромадларига табакалаштирилган солик ставкалари

Даромадли-лик даражаси Савдо корхоналарини даромадлилик даражаси (ялпи

даромадларнинг товар оборотига нисбати) Савдо корхоналари буйича ялпи даромадга солик ставкалари, фойиз хисобида, жойлашган урнига караб

улгуржи

савдо чакана

савдо умумий

овкатла-

ниш шаҳар

жойла-

рида кишлок

жойла-рида олис ва тогли туманларда

Кам булганда 17 16 39 17 16 14

Ортик булганда 17 16 39 50* 50* 50*

* И з о х : ставка даромадлиликнинг белгиланган даражаларидан ортик булган даромадларига нисбатан кулланилади.

6) кишлок хужалиги билан машгул дехкон-фермер хужаликларининг фойдасидан олинадиган солик туловларининг ставкалари уларнинг рентабеллик даражасига узвий боглик равишда белгиланади. Хужаликнинг рентабеллик даражаси 25 фоизгача булса 3 фоизга, 25 фоиз ва ундан ортик булса 20 фоиз солик ставкалари олинади.

Республика худудида ишлаб чикарилаётган айрим акцизли махсулотларга акциз солиги куйидаги тартибда кулланилади:

3 -жадвал

Ўзбекистон Республикаси худудида ишлаб чикарилаётган акцизли товарлар буйича акциз ставкаларининг миқдори

Товарларнинг номи

Акцизларни ҳисобга олган ҳолда сотиш буйича товарни қийматидаги акцизларни ставкаси, фоизларда (%)

Арок 65

Ўзум виноси 30

Шампан виноси 25

Коньяк 50

Вино материаллари * 20

Пиво 20

Завод ичидаги оборотидаги спирт билан бирга озик-овкат спирти 20

Филтрли сигаретлар 40

Филтрсиз сигаретлар, папирослар 25

Гидамлар ва машинада ишланган гидам махсулотлари (майдалаб (бахялаб) тукилган миллий гидам буюмлари, ип-газлама буюмлари ва тафтинг гидамларидан ташқари) 5

Заргарлик буюмлари 10

Кумушдан ясалган ошқона асМаъруза-анжомлари 10

Нефть махсулотлари:

- Автомобиль бензини А-72, А-76 38,3

- бензин А-92 28

- дизель ёкилгиси 34,8

Табиий газ 53,7

Нефть ва газ конденсати:

Ўзнефтьгазказиболиш ДХЖ, Муборакгаз ГПУ учун 55,4

Каршинефть НПУ, Шуртангаз ГПУ учун 53,8

Усимлик (пахта) ёғи 46

"Восточное" ёғи 22

Изох: * Тайёр вино ишлаб чиқариш учун республика ичкарасидаги истеъмолчиларга вино материаллари етказиб бериш акциз солигига тортилмайди.

Акциз товарни акциз солиги суммасини ва сотиш нархини аниқлашга доир қуйидаги мисолни келтирамиз (рақамлар шартли):

(махсулот бирлигига)

1. Корхонанинг улгуржи нархи 40-00

2. Сотиш нархига акциз солиги ставкаси (%) 50

3. Сотиш нархи (акцизни ҳисобга олганда),

сумларда:

$$\frac{1 \text{ катор} \times 100}{100 - 2 \text{ катор}} = \frac{4000}{50} \quad 80-00$$

4. Акциз солиги суммаси, сумларда

(3 катор - 1 катор), ёки:

$$\frac{3 \text{ катор} \times 2 \text{ катор}}{100} \quad 40-00$$

Изоҳ: Корхонанинг улгуржи нархи туловчи томонидан мустақил равишда Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги томонидан 27 январь 1995 йилда тасдиқланган № 9 "Молиявий натижаларни шаклланиш тартиби ва махсулот (иш, хизмат) таннарихига киритиладиган махсулотлар (ишлар, хизматлар) ни ишлаб чиқариш ва реализация қилиш бўйича харажатлар таркиби тугрисидаги Низом" га мувофиқ, бўлган барча харажатларни узида акс эттирган ҳолда аниқланади.

Корхона сотиш нархига акциз суммалари ҳам қиради ва қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{Сотиш (чиқариш) нархи} = \frac{\text{улгуржи нарх} \times 100}{100 - \text{акциз ставкаси}}$$

Бюджетга утқизиладиган акцизлар суммаси қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{АКЦИЗ СУММАСИ} = \frac{\text{Сотиш нархи} \times \text{акциз ставкаси}}{100}$$

Акциз солиқ туловлари бўйича қуйидаги имтиёзлар белгиланган.

Акциз солиқлари бекор қилинган товарлар гуруҳига:

- мебель комплектларига;
- хрустал молларига;
- фарфордан тайёрланган сервизлар ва комплектлар;

- холодильниклар, телевизорлар, термослар;
- 1,5 литрли ПТФ бутилкалардаги алкогольсиз ичимликлар;
- спирт настойкалари ва экстарктлари киради.

Шунингдек, узи ишлаб чиқарган маҳсулотларни чет элларга етказиб берилганда, Кизил Ярим ой жамиятининг коҳоналари ва ташкилотлари ишлаб чиқарадиган моллардан (бу маблағлар бутунлай Жамият устав вазифаларини бажаришга ишлатилиши шарт) билан акциз солиғи олинмайди.

Нефть ва газ конденсатларига, гилам ва гилам молларига, пахта ёғига қушимча дивидендлар ажратиш ҳисобидан дифференциаллашган (табакалашган) акциз ставкалари белгиланган тартибда Вазирлар Маҳкамаси томонидан курсатилган ҳолда тадбиқ этилади.

Қуйидаги ҳолларда акциз солиғи солинмайди:

- узи ишлаб чиқарган акцизли товарларни экспортга етказиб бериш; МДХ катнашчилари булган давлатларга етказиб берилаётган (олиб кетилаётган) акцизли товарлар бунга қирмайди;
- тайёр вино ишлаб чиқариш учун республика ичкарасидаги истеъмолчиларга вино материаллари етказиб бериш;
- МДХ катнашчилари булган давлатлар билан бирга, экспортга ва саноат қайта ишловига усимлик (пахта) ёғи етказиб бериш.

Изоҳ:

1. Республика ичкарасида савдо ва бошқа ташкилотлар томонидан (юкорида курсатилган ҳоллардан ташқари) реализация қилинадиган вино материаллари акциз солиғи қулланилган ҳолда реализация қилинади.
2. Усимлик (пахта) ёғига ва истеъмол идишида қадокланган, тозаланган (дезодорированное салатное) пахта ёғига акциз солиғи қадоклаш бўйича ҳаражатларни ҳисобга олмасдан улгуржи нархдан қелиб қиккан ҳолда ҳисобланади.

Солиқ суммасини аниқлашда ва уни тулашда акцизларнинг суммасини солиқ туловчи сотилган товарлар руйхати ва ҳажми ҳамда нана шу товарлар юзасидан белгиланган акциз ставкаларига қараб мустикал ҳолда белгиланади.

3. Қичик бизнес қорхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини утқазиш

Тадбирқорларни иқтисодий фаолият юритишларида, молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-қитобларини тугри амалга оширишларида аудиторлик фирмалари ҳам муҳим роль уйнайди. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим унсурларидан биридир, улар мулкдорлар ва

давлатнинг мулкӣ манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустиқил молиявий назоратни амалга оширади.

Ўзбекистонда аудит Ўзбекистон Республикасининг "Аудиторлик фаолияти тугрисида"ги қонуни асосида амалга оширилади.

Аудит - ҳужалик юритувчи субъектларни мустиқил экспертиза ва молиявий ҳисоботини таҳлил этувчи ташкилотдир, буни шунга вақил қилинган шахслар - аудиторлар (аудиторлик фирмалари) бажаради.

Аудитнинг асосий мақсади - молиявий ва ҳужалик операцияларининг тугрилигини ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига ва бошқа меъёрий ҳужжатларига нечоғлик мослигини аниқлашдан, буларнинг тула-туқислиги, аниқ-равшанлиги, бухгалтер ҳисоби ёки бошқа молиявий ҳисоб юритишга қушилаётган талабларга нечоғлик монандлигини аниқлашдан иборатдир. Аудит тарқибига яна қонсалтинг, яъни миқоз билан шартноам тузиб, ҳизматлар қурастиш ҳам қиради.

Аудиторлик фаолияти ҳужалик юритувчи субъектларнинг фаолияти устидан махсус вақолат олган давлат идораларининг назорати урнини босмайди.

Аудитнинг асосий "ҳаракатланувчи шахси" аудитор ва аудиторлик фирмасидир.

Аудитор белгиланган тартибда аудиторлик фаолияти билан шугулланиш ҳуқуқини олган ҳамда аудиторлик қасби руйҳатига қиритилган мутаҳассисдир.

Аудиторлик фирмаси-юридик ва қисмоний шахс томонидан тузилиб, белгиланган тартибда руйҳатдан утган уставига қура ушбу фирмага аудиторлик ҳизмати қурсатиш билан шугулланадиган ташкилот.

Аудиторлик фирмалари қичик қорҳоналар, маъсулияти қекланган қамиятлар ва бошқа қорҳоналарнинг ташқилий ҳуқуқий шаклларида очилиши мумқин, очик турдаги акциядорлик қамиятлари бундан мутиасно.

Қуйидагиларга аудиторлик текширувини утқазиш таъқиқланади:

- текширилаётган ҳужалик юритувчи субъектнинг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари билан яқин қариндош бўлган шахсга;

- текширилаётган ҳужалик юритувчи субъектда шахсий мулкӣ манфаатлари бўлган шахсга;

- ҳужалик юритувчи субъектнинг раҳбарларига, муассасаларига ёки мулкдорларига;

- текширилаётган ҳужалик юритувчи субъект ёки унинг филиаллари қодимиға;

- давлат ҳоқимияти ва бошқаруви идораларининг мансабдор шахсларига;

- қредиторлар, инвесторлар ва бошқа манфаатдор шахсларға.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари давлат руйҳатидан утиб, лицензия олганларидан кейин фаолият бошлади.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари конунда белгилаб куйилган тартибда Ўзбекистон Республикасининг Адлия вазирлигида Давлат руйхатидан утади.

Аудиторлик фаолияти билан шугулланиш ҳукуки учун лицензия давлат руйхатидан утгандан кейин берилади.

Уларни бериш тартибини Ўзбекистон Республикасининг Вазирлар Маҳкамаси белгилайди.

Аудиторлар (аудиторлик фирмаси) куйидаги ҳуқуқларга эга:

- ҳужалик юритувчи субъектнинг ҳисоботини аудит қилиш ва тузилган шартномага биноан консалтинг хизмати курсатиш;

- Ўзбекистон Республикасининг "аудиторлик фаолияти ҳақида"ги мазкур қонун, бошқа қонуний ва меъёрий ҳужжатлар талабларига биноан текширувнинг шакл ва усуллари мустақил белгилаш;

- текширилаётган объектда ҳам, учинчи шахслар қулида ҳам бўлган, текширилаётган ҳужалик юритувчи субъектларнинг мулкӣ ҳолати ва фаолиятига дахлдор ҳужжатлар билан танишиш имконияти бор;

- утказилаётган текшириш ва ёки курсатилаётган аудиторлик хизмати муносабати билан текширилаётган ҳужалик юритувчи субъект раҳбарларидан ва бошқа ходимларидан, шунингдек учинчи шахслардан оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар олиш;

- лицензиядан маҳрум этиш ҳақида қарор қабул қилинганида судга ариза билан мурожаат қилиш.

Аудитор (аудиторлар фирмаси) нинг бурчлари:

- аудитор текширувини сифатли муқаммал утказиш, текширувлар утказиш билан алоқадор бошқа аудиторлик хизмати курсатиш;

- текширилаётган ҳужалик юритувчи субъект раҳбариятига текширув вақтида аниқланган қонунчиликнинг бузилиши ҳоллари ва бухгалтерия ҳисоби юритиш ҳамда молиявий ҳисоботни тузишга қуйилган талабларнинг бузилиши далиллари ҳақида маълумот бериш;

- ўз вазифаларини бажариш чоғида сир сақлаш. Мижозга зарар етказадиган маълумотлар фақат суднинг талаби билан ошқор қилиниши мумкин;

- ўзрли сабаблар бўлмаса, ўз фаолиятини тухтатмаслик, уни охирига етказиш ва ҳулоса чиқариш;

- зарур бўлиб қолган ҳолларда текширув натижаларини маълум қилиш учун мулкдорлар (акциядорлар) умумий йигилишини чақиритиш талаб қилиш;

- мабодо иши ва ҳулосаларида ҳолис ва объектив бўлишнинг имқони бўлмай қолса, ўз фаолиятини давом эттиришни тухтатиш.

Аудиторни мижоз билан шартнома тузган аудиторлик фирмаси ҳужалик юритувчи субъект мулкдорлари билан қелишилган ҳолда тайинланади.

Ҳужалик юритувчи субъект мулкдорлари қарори билан ёки аудиторни тайинлаган юридик шахснинг қарорига қура аудитор чиқариб олиниши мумкин, аудитор бу ҳақда барвақт ёзма тарзда, унинг хизматида қоз қечиш сабабларини курсатиб ҳабардор қилинади.

Текширув вақтида ёки буюртмага кура, бошқа ишлар қилинаётганида хизматдан воз кечилса, ҳужалик юритувчи мулкдор аудитор хизматига ҳақ тулаши шарт.

Суриштирув органи, прокурор, терговчи ва суд топшириги билан аудиторлик текшируви утказилса, ҳаражатлар текширилаётган ҳужалик субъекти зиммасига тушади, унинг қулида етарли маблағ бўлмаса, текширувни тайинлаган орган зиммасига тушади.

Мабодо ҳужалик юритувчи субъект қулида зарур маблағ бўлмаса-ю текширув ҳаражатларини тулашдан буйин товласа, прокурор аудитор ёки аудиторлик фирмасининг мулкӣ манфаатларини ҳимоя қилиб тегишли судга мурожаат қилиши шарт.

Ҳужалик юритиш субъектининг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари аудиторнинг талаби билан қуйидагиларни бажариши шарт:

- молиявий-ҳужалик фаолиятига дахлдор ҳужжатларни бериш;
- оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар бериш;
- текширилаётган объектнинг молиявий-ҳужалик фаолиятини сифати экспертиза қилиш учун бошқа зарур шарт-шароитларни яратиш.

"Аудиторлик фаолияти ҳақидаги" Қонун ва бошқа қонун ҳужжатларининг қоидаларини аудиторлик текшируви вақтида бузганлик учун аудитор ва аудиторлик фирмаси жавобгар бўлади:

" Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкӣ ва маъмурий жавобгарлик;

" Лицензия ҳуқуқини тухтатиб қуйиш ёки аудиторлик фаолияти билан шугулланиш ҳуқуқини берадиган лицензиядан маҳрум этишгача (лицензия берган орган қарорига мувофиқ) бўлган интизомий жазолар бериш.

Аудитор фаолиятини тартибга солиб туриш учун қонунчиликда аудиторлар палатасини очиш назарда тутилган.

Ўзбекистондаги аксарият аудиторлик фирмаларини аудиторлар ўзлари ташаббускор бўлиб тузган, аммо мустақил аудит утказиш учун уларнинг сони етарли эмас. Бу муаммони ҳал этиш учун Давлат мулкӣ кумитаси ташаббуси билан 1996 йилнинг май ойида қимматли қозғалар бозори қатнашчиларига маслаҳат-аудиторлик ва ахборот хизмати қурсатиш учун махсус агентлик - "Қонсаудитинфорт" ташкил этилди.

Тез орада барча қорхоналар иш юритадиган бозор иқтисодиёти шарт-шароитлари фавқулодда қаттиқ ва, қинобарин, ҳам мамлакат ичидаги, ҳам чет эл қаробатчи қорхоналари мавжуд бўлган бир пайтда самарали, қойдали ва фаолият йуллари ва воситаларини тугри белгилаш қобилятининг аҳамияти ошади. Бу аудиторларга қушимча вазиқалар юқлайди. Улар қорхоналарнинг молиявий аҳволи ва унинг кейинги ривожӣ истикқолларини тугри бақолашлари зарур.

Шуни таъқидлаш қеракки, анъанавий тафтиш эски фактлар, муайян даражада тезгина тарих мулкига айланувчи жорий воқеаларни қайд қилиш ҳамда бақолаш билан қифояланади. Аудит бўлса, на факат эски ва айни шу аснодаги ҳолатни бақолаши, балки қорхонанинг ҳужалик фаолиятига ва унинг натижаларига таъсир қурсатишга қодир бўлғуси қодисаларни ҳам

олдиндан кура билиши лозим. Алохида фактлар буйича, уларни киёслаш ва урганиш асосида хужалик фаолиятининг ривожига тамойилларни илгаболиш, у ёки бу махсулот ишлар ва хизматларга талаб хажмини, булгуси даромадлар ва харажатларни, фойда ва рентабелликни таъминлаш зарур.

Табиийки, бу аудиторнинг малакасига оширилган талаблар куяди. Аудитор башорат кила олиш фазилатига эга булиши, бунда у гоят бой иктисодий-математик девон ва замоновий хисоблаш техникасидан фойдаланиб амалга ошириладиган хужалик фаолиятининг иктисодий тахлили усулига таяниши керак.

Айтиш мумкинки, эндиликда кушма корхоналардаги аудит, банк аудити, уз ишлаб чиқаришига эга булган хиссадорлик жамиятларида ишловчи аудит, инвестиция фондларининг аудити ва сугурта компанияларининг аудити шаклланиб чиқди.

Бошқа бозор тузилмалари-биржалари, савдо-харид фирмалари, шунингдек тижорат фаолияти билан шугулланувчи жамоат ташкилотларида шугулланадиган аудитларнинг ихтисослашиб чиқиши кун тартибда турибди.

Албатта, аудиторлик ташкилотида бирон-бир тармоқда тижорат фаолиятининг хусусиятлари билан яхши таниш булган, молиявий ахволни тахлил қилиб, текширилаётган корхона ва муассасанинг хисоб-китоб хужжатлари буйича малакали хулоса беришга қобилиятли мутахассислар булмаслиги мумкин. Шу туфайли ташкилотлар одатда уз куч гайратларини узлари ишда чинакамига ёрдам бера олишларига қодир булган миқдор-корхоналарга жамлайдилар.

Маълумки, ҳар қандай фаолият муайян даражада ва муайян тартиб-қоидаларга риоя қилиб амалга оширилиши керак. Аудит стандартлари аудиторлик фаолияти мобайнида узининг мақсадга мувофиқлиги ва пухталигини тасдиқлаган ҳамда жаҳоннинг турли мамлакатларидаги гоят қўшма аудиторларнинг амалий иш тажрибасида пишиктирилган профессионал меъёрлар ва қоидаларни уз ичига олади. Бунда аудит буйича ягона стандартларни дарҳол ва тула ҳажмда жорий этиш вазифаси кун тартибига мутлақо қўйилмайди. Зеро, ҳар бир мамлакатда конкрет иктисодий ва сиёсий шарт-шароитлар, турлича анъаналар ва миллий узига ҳослик мавжудки, аудиторлик хизмати ташкил этиш чоғида улар албатта хисобга олиниши керак. Аудитнинг халқаро стандартлари хусусидаги гап-сузларига келганда эса стандартларнинг бундай кенг қамровли ва умум томонидан қабул қилинган стандартлар тизими табиатан мавжуд эмас.

Барча халқаро стандартларни турт гуруҳга бўлиш мумкин:

" биринчи гуруҳ - ҳар қандай мамлакатда дарҳол, бутунча ва тула қабул қилиниши мумкин булган;

" иккинчи гуруҳ - маъқулланиб, аризмас узғаришлар билан қабул қилиниши мумкин булган;

" учинчи гуруҳ - факат аниқлик қиритишига эмас, балки узининг жорий этилиши учун тегишли шарт-шароитларни (масалан, бозор

муносабатларининг янада ривожлантирилиши ва такомиллаштирилиши) вужудга келтиришга эҳтиёж сезувчи;

" туртинчи гуруҳ - мазкур мамлакатда унинг тарихий анъаналари ва миллий рухиятига кура қабул килиниши мумкин булмаган стандартларни ўз ичига олади. Аудиторлик ишида, у амалга ошириладиган мамлакатдан катъий назар, қуйидаги мажбурий таркибий қисмлар мавжуд бўлади: у ёки бўлак хужалик омилларини текшириш, кузатиш, урганиш ва тугрилиги ёки мақсадга мувофиқлигини тасдиқлаш. Аудитнинг бу ҳамма ҳаракатлари конкрет вазифаларни ҳал қилиш учун энг қўп даражада яроқли бўлган фарқланиши бошқа ғалп. Аудитнинг зарур шарт ҳисоб-китобнинг қўлланилаётган шакл ва усуллари мутаносиблигини текшириш, ҳисобдаги мол-мулк ва маблағларни баҳолаш, у ёки бу мамлакатда ҳозирги вақтда амал қилаётган қонунлар ва меъёрларга ҳисоботни қиёслашдан иборат.

Аудитнинг ўз стандартлари ҳусусида шунини айтиш керакки, улар аниқ, қисқа ва очиқ-ойдин тарифланиши, амалда бажариладиган ва гоёят қенг равишда маъқулланиб, малакали аудиторлар томонидан қўллаб-қувватланадиган бўлиши лозим.

Шундай қилиб, аудит стандартлари аввало мазкур хизмат турини ўтқизишнинг мажбурий шартлари, ҳусусан, малака талаблари, тайёргарлик иши, аудитор текширишларини бевосита ўтқизиш ва яқунловчи босқич-аудиторлик текшириш акти ҳамда аудиторлик ҳулосасини тузишга дахлдор бўлиши керак.

8-МАЪРУЗА: Кичик бизнесни ахборот билан таъминлаш

1. - мавазу. Кичик бизнесда ахборотнинг аҳамияти ва ахборот турлари.
2. - мавазу. Кичик бизнеснинг ахборот тизими.
3. - мавазу. Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

1. Кичик бизнесда ахборотнинг аҳамияти ва ахборот турлари.

Бизнесда жуда катта микдорда ахборотлар хизмат килади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик доирасида бажарилаётган ишларнинг турли хилларига жавоб берувчи ахборотларнинг шахсий массивлари шаклланади.

Бизнес етарли ва аник ахборотларсиз амалга оширилиши мумкин эмас, бу ахборотлар тадбиркорлик фаолияти учун зарур булган маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат булади. Ахборот - бу ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва харидорлар уртасидаги алоқа шаклидир.

Ишбилармонлар асосан турли хил ахборотлар: статистик, оператив, ташкилий, фармойиший, бухгалтерлик, молиявий, маркетинг, таъминот буйича, ходимлар буйича, маълумотий ва х. к. билан ишлайдилар.

Ахборотлар яна ички ва ташки, дастурий ва меъёрийга булинади.

Ички ахборот кичик корхона ёки савдо ташкилоти ичида айланиб юради. У корхона фаолиятини, унинг техник-иктисодий курсаткичларини, моддий ва меҳнат харажатлари ҳажмини, нақд пул ҳаракатини, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотларни акс эттиради.

Ташки ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчилари ва истеъмолчилари билан, ҳокимият идоралари, банклар, ракиблар ва бошқа ташкилотлар билан алоқаларни таърифлайди. У товарларни сотиш ва харид қилиш шартлари ҳақидаги ташки муҳит хабарларидан иборат булади.

Фойдаланиш вақти буйича ахборотлар: оператив, даврий ва узок муддатлига, узгартириш даражаси буйича бирламчи ва иккиламчига булинади.

Бизнесда иктисодий ахборотлар етакчи роль уйнайди, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айрибошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида одамлар уртасидаги муносабатларни акс эттиради.

Кичик корхоналар учун илмий-техник ахборотларни роли ҳам муҳим, улар ишлаб чиқаришнинг илмий-техник тараққиёт асосида ривожланишини акс эттиради.

Доимийлик даражасидан ахборот доимий, шартли-доимий ва узгарувчан булади. Доимий ахборот уз маъносини узок вақт давомида узгартирмайди (шаҳарлар, корхоналар, савдо нукталари номлари, товарлар турлари).

Шартли доимий ахборотлар маълум вақт давомида уз маъносини сақлаб қолади. Унга маҳсулот тайёрлаш учун техник шартлар, меъёрлар ва нормативлар, тариф микдорлари, лавозим иш ҳақлари ва х. к. қиради.

Узгарувчан ахборотлар харид қилиш сотишни усишини акс эттиради. Улар қарор қабул қилиш учун доимо тез қайта ишлашни талаб қилади, акс ҳолда уларни олишдан маъно қолмайди.

Ҳар қандай ахборот ҳужжатларда акс эттирилади. Ҳужжат - бу ахборот тарқатувчи. Ҳар бир ҳужжатнинг вазифаси уни шаклида акс эттирилади. На факат ишбилармонлар, балки бу ҳужжатларни уқувчи, фойдаланувчи, қайта ишловчи ва сақловчи одамларнинг меҳнат харажатлари ҳужжатнинг шаклларига боғлиқ. Бизнесда кераксиз ҳужжатларни булиши мумкин эмас.

Ахборот оқимлари муваффақиятли бизнес учун керакли алоқаларни таъминлайди. Бундай алоқалар товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг

истеъмолчилари, махсулотларни сотувчилар ва харидорлар, турли муассасалар уртасида зарурдир.

Ахборот манбаалари ва қабул қилувчилар уртасида энг соз алоқаларни таъминлаш бизнес ва хусусий тадбиркорликни самарали ишлашларини узгармас шартларидан бири булади.

Ахборотларни айирбошлаш кичик ва хусусий тадбиркорликнинг энг мураккаб муаммоларидан бири булади.

Самарали ишлаётган ишбилармонлар - бу алоқа қилишда самарали кишилардир. Улар алоқа қилиш жараёнининг мохиятини тушунадилар, оғзаки ва ёзма муамолани уйдасидан чиқа оладилар.

Алоқа қилиш жараёни - бу икки ёки ундан ортиқ кишилар уртасида ахборот айирбошлаш жараёни. Алоқа қилиш жараёнининг асосий вазифаси - алмашув мавзуи булган ахборотни тушинишини таъминлаш. Аммо ахборот алмашувини узи ахборот алмашувида иштирок этаётган ишбилармонларнинг алоқалари самарадорлигига қафолат бермайди.

Бизларнинг ҳар биримиз уртоқларимиз, оиламиз, иш жойидаги ходимлар билан алмашган ахборотларни қам самарали булган ҳолларга дуч келамиз.

Ахборот алмашиш жараёнида туртта заминий элемент иштирок этади: жунатувчи, ҳабар (ахборотни узи), канал-ахборотни узатувчи восита ва олувчи. Бу заминий элементларнинг иши аниқ йулга қуйилган булиши керак, ахборот бузилган булмаслиги керак.

Ахборот алмашуви чоғида икки томон (сотувчи ва харидор) муҳим роль уйнайди. Агар сотувчи товар нарҳини айтса, бу фақат ахборот алмашувини бошланиши. Ахборот алмашуви самарали булиши учун, харидор товарни шу нарҳга харид қилишга рози эканлигини сотувчига ҳабар қилиши лозим.

Агар бир томон ахборотни тақдим этса ва бошқа томон уни бузмасдан қабул қилган ҳолда ахборот алмашуви содир булади. Шунинг учун алоқа қилиш жараёнига диққат билан эътибор бериш керак.

Алоқа қилиш техникаси турли-тумандир. Бизнеснинг алоқа қилиш техникасининг турли хилларидан бири-компьютерлаштиришдир. Компьютерлаштиришнинг аҳамияти бозор муносабатларига утиш, ишбилармонларни жаҳон бозорига чиқиши муносабати билан таққос қилиб булмайдиган ҳолда усмоқда. Маълумки, бизнеснинг жаҳон амалиётида компьютерлаштириш қундалиқ ва муҳим техника булиб қолган. Компьютерлар ёрдамида бизнес-режалар тузилади, меҳнатга ҳақ тулаш амалга оширилади, бозор тадқиқот қилинади, қакана ва улғуржи савдолар урганилади.

Айтилганлардан қелиб чиқадики, ахборот бизнесда, кичик ва хусусий тадбиркорликда қатта аҳамиятга эга, қабул қилинаётган қарорларни манбаи булади. Ҳақиқатда ахборотсиз, қерақли маълумотларсиз ҳеч қим ишламайди. Қабул қилинаётган қарорларни амалийлиги, кичик ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлиги ахборотлар сифати, уни уз вақтида йигиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқ.

2. Кичик бизнеснинг ахборот тизими.

Ахборотлар мажмуаси бизнес ахборот тизимини ташкил килади. Бизнеснинг ахборот тизими, уз ичига керакли ахборотлар, хужжатлар, бизнес тадқиқотлари тизими, алоқа каналлари ва техник воситаларни олувчи, мураккаб ахборот тузилмасидир.

Тадбиркорлар уз иш кунларини кичик ва хусусий корхоналар, савдо нуқталари иши ҳақидаги маълумотлар, махсулотларга буюртмалар ва ортиб жунатиш ҳақидаги телекс ҳисоботлари билан танишиш, ҳақиқий ва режавий курсаткичларини узаро муносабатларини фойзаларда, ишлаб чиқариш харажатларида урганишдан бошлайдилар.

Улар махсулотларни жорий ва утган вақтда сотилиш, товар-моддий захиралар, меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тулаш, транспортда ташиш ва аҳолига бошқа хизматлар курсатиш ҳақидаги ахборотларни санокли дақиқаларда оладилар. Бунда уларга ҳисоблаш техникаси ва ахборотларни қайта ишлаш жараёнини компютерлаштириш ёрдам беради.

Йиғилган ва қайта ишланган ахборот тадбиркорга бошқарув қарори қабул қилишда ёрдам беради.

Самарали ишлаётган корхоналар йиғилаётган ахборотлар сифатини ошириш ва миқдорини қупайтиришга етарли даражада қуч сарфлайдилар. Улар уз ходимларини содир бўлаётган воқеаларни қайд қилиш ва улар ҳақида хабар қилишга ургатадилар ва бунинг учун тақдирлайдилар. Фирма улгуржи ва чакана сотувчилар ва бошқа иттифокчиларини унга муҳим хабарларни узатишга рағбатлантиради. Ишбилармонларга рақиблари ҳақида ахборотлар зарур. Бундай ахборотларни рақиблар товарларини харид қилиш, "очик эшиклар қуни", ихтисослаштирилган қурғазмаларга таширф буюриб олиш мумкин. Рақиблар ҳақидаги маълумотларни яна уларни ҳисоботларини ўқиб ва ҳиссадорлар мажлисларида иштирок этиб, рақиб корхона ходимлари, рақибларга мол етказиб берувчилар ва хариддорлар билан суҳбатлашиб ҳам олиш мумкин.

Рақиблар рекламалари йиғиндисини, уларнинг рекламага харажатлари ва улар фойдаланаётган реклама воситалари тупламини олиш учун газетадан қесиб олинган парчалар бюросининг пуллик хизматларига мурожаат қилинади.

Ишбилармонларга миқозлар, дилерлар ва бозорда ҳаракат қилувчи бошқа қучлар ҳақида маълумотлар керак. Бозор муносабатларига ўтиш янада қенгроқ ва янада сифатлироқ ахборотлар олиш зарурлигини шарт қилиб қуяди.

Кичик ва ҳуқуқий корхоналар уз бозорлари ҳудудини доимо қенгайтира борадилар ва ишбилармонлар ахборотлар қидириб топишнинг янги йулларини излаб топишга мажбурлар.

Ишбилармонлар учун харидорни товар хусусиятларига муносабатларини олдиндан башорат қилиш борган сари қийинлашмоқда ва улар тадқиқотларга мурожаат қилишмоқдалар. Ишбилармонларга борган сари қупроқ ахборотлар керак бўлади, улар доимо етишмайди. Шунинг билан бир вақтда ишбилармонлар узларига керакли аниқ ва фойдали маълумотларни етарли миқдорда йига олмайётганликларидан шикоят қиладилар.

Баъзи бир корхоналарда жорий ахборотларни йиғиш ва таркатиш буйича махсус булимлар ёки лабораториялар мавжуд. Бу булимлар ходимлар керакли ахборотларни кидириб топиш учун энг муҳим нашрлар, рузномалар ва жаридаларни куздан кечирадилар ва ишбилармонларга махсус тайёрланган ахборот варакаларини жунатадилар.

Бундай хизматлар тадбиркорларга келиб тушаётган ахборотлар сифатини кескин оширишга имкон беради.

Бизнес тадқиқотлари тизимининг вазифаси муваффақиятли бизнес учун керакли маълумотлар доирасини мунтазам аниқлашдан иборат.

Ишбилармонларда, коидага кура, уз кучлари билан бизнес тадқиқотлари утказиш учун на вақт ва на қуниқма бор, шунинг учун улар бундай тадқиқотларни буюришга мажбурлар. Корхона шартнома асосида тадқиқот утказишга қандайдир илмий - тадқиқот институтига ёки олий укув юртига буюртма бериши мумкин. Йирик корхоналар уз тадқиқот булимлари ва лабораторияларига эгалик қилишлари мумкин. Булим ходимлари орасида муҳандислар, иқтисодчилар, социологлар, психологлар, бизнес буйича мутахассислар бўлиши мумкин.

Одатда бизнес тадқиқотлар тизими уз ичига қуйидагиларни олади:

- " бозорни тадқиқот қилиш;
- " реклама воситасини, реклама эълонлари самарадорлигини;
- " ходимларнинг ишга фаоллигини;
- " рақиблар товарларини;
- " нарх-наво сиёсатини;
- " товар ассортиментларини;
- " халқаро бозорларни урганиш;
- " рақибликни ахборотлар билан таъминлашни тадқиқот қилиш;
- " ходимлар билан ишлаш сиёсати ва ходимларнинг фаолиятини баҳолашни урганиш;
- " социологик тадқиқотлар ва х. к.

Бизнес тадқиқотлари қуйидаги кетма-кетликда утказилади:

Тадқиқот- лар мак - садини шаклланди- тириш	Ахборот манбала- рини танлаш	Ахборот- ни йиғиш	Йиғил - ган ах- борот- ларни тахлил қилиш	Таклиф- ларни ишлаб чиқиш
---	---------------------------------------	-------------------------	--	------------------------------------

Тадқиқотчилар муаммони аниқ белгилашлари ва тадқиқот мақсадини қилишиб олишлари керак. Ахборотларни йиғиш анча қиммат тушади ва муаммони муҳим ёки нотугри белгилаш ишлаб чиқариш билан боғлиқ

булмаган харажатларга олиб келади. "Аник куйилган мақсад-муаммони ҳал қилишни ярами".

Тадқиқотнинг иккинчи босқичида буюртмачини қизиқтираётган ахборот турини ва уни энг самарали йиғиш йулини аниқлаш зарур. Тадқиқотчи иккиламчи ёки бирламчи ахборотларни ёки иккаласини бир вақтда йиғиш мумкин.

Иккиламчи ахборот - бу аввал бошқа мақсадлар учун йиғилган иавжуд ахборот.

Иккиламчи ахборотларнинг манбалари қуйидагилар:

- корхоналар ҳисоботлари;
- булгуси тадқиқотлар ҳақидаги ҳисоботлар;
- давлат муассасалари нашрлари;
- баланс ҳисоботлари;
- статистик маълумотномалар;
- биржалар маълумотномалари;
- рузномалар, жаридалар, радио, телевидение ва х.

Иккиламчи ахборот тадқиқотни бошланғич нуктаси бўлиб хизмат қилади. У арзон тушиши ва олиш осонлиги билан бошқасидан фойдали фарқ қилади. Аммо тадқиқотчига керакли маълумотлар эскирган, ноаниқ, туликсиз ёки ишончсиз бўлиши мумкин.

Бу ҳолда тадқиқотчига янада қупроқ маблағлар ва вақт сарфлаш орқали бирламчи ахборот йиғишга тугри келади.

Бирламчи ахборот - бу аник мақсад учун биринчи марта йиғиладиган ахборот. Бирламчи ахборот йиғишнинг учта услуби бор:

- 1) қузатиш;
- 2) тажриба;
- 3) суров.

Қузатиш-бирламчи ахборот йиғишнинг эҳтимол бўлган услубларидан бири, унда тадқиқотчи одамлар ва вазият устидан бевосита қузатиш олиб боради. Қузатиш фойдали гоёларга, рақиблар тажрибасини урганишга олиб қелиши мумкин.

Маълумот йиғишнинг бошқа услуби - тажриба.

Тажриба тадқиқотлари узаро таққосланаётган субъектлар гуруҳини танлаш, бу гуруҳлар учун турли ҳил ҳолатларни яратиш, таққосланаётганлар устидан назоратни ва қузатилаётган фарқларнинг даражаси ва аҳамиятини белгилашни талаб қилади.

Бундай тадқиқотни мақсади - қузатиш натижаларини зиддиятли изоҳлашларни саралаш йули билан сабаб-натижа муносабатларини очиқ ташламоқдан иборат.

Суров - қузатиш ва тажриба уртасида ярим йулда туради.

Қузатиш қидирув тадқиқотлари учун яхшироқ тугри келади, тажриба-сабаб-натижа алоқаларини аниқлаш учун, суров эса тасвирий тадқиқот утқазишда энг қулай.

Бизнес тадқиқотчиси иш режасини ишлаб чиқиши керак, шу туфайли йиғилган ахборотлар тадқиқотчилар олдидатурган вазифаларга жавоб берад эди.

Режада: Кимдан сураш? Қанча микдордаги одамлардан сураш керак? Суралувчиларни қандай тартибда танлаб олиш керак? Ишни бажариш муддати ва ҳ. к. белгиланган бўлиши керак.

Тадқиқотчи худди қандай ахборотлар унга зарур ва унинг худди ўзи купрок кимда бўлишини ҳал қилиш керак.

Тадқиқот режасини ишлаб чиқиб, ахборотларни йиғиш керак. Қоидага қура бу тадқиқотни энг қийин ва қиммат босқичи. Қеракли ахборотларни қаердан олишни, биринчи навбатда қимлардан сурашни аниқлаш керак бўлади. Баъзи бир суралувчилар уйда ҳам ишда ҳам бўлмасликлари мумкин. Бошқалар суровда иштирок этишдан бош тортишлари мумкин. Учинчилар гараз билан ёки самимий бўлмаган ҳолда жавоб беришлари мумкин. Белгиланган ахборотларга эга ҳужжатлар билан танишишда ҳам қийинчиликлар вужудга келади.

Тадқиқотнинг кейинги босқичи -йиғилган ахборотларни таҳлил қилиш, яъни олинган маълумотлар мажмуасидан энг муҳим маълумотлар ва натижаларни ажратиб олиш, йиғилган ахборотларни таҳлили олинган маълумотларни статистик ёки иқтисодий-математик услуб орқали қайта ишлаш йули билан утказилади.

Қайта ишлашнинг асосий натижалари жадваллар ва диаграммаларга қучирилади, раҳбарликка бошқарув қарорлари қабул қилиш учун тақдим қилинади.

3. Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

Бизнеснинг ахборот билан таъминланишининг вазифаси барча мартабадаги ишбилармонларни сифатли ахборотлар тизими билан ўз вақтида таъминлашдир.

Ахборотларга эҳтиёж кичик ва хусусий бизнесни ахборотлар билан таъминланишининг асосий шарт бўлади.

Ахборотларга эҳтиёж ишбилармонлар томонидан бажарилаётган ишларни ҳисобга олган, кичик ва хусусий тадбиркорликнинг мақсадлари ва вазифаларидан келиб чиққан ҳолда аниқланади. Ахборотлар ҳажми, уларнинг турлари, уларда қайд қилинган қеракли ҳужжатларнинг микдори, қурсатқичларни аниқлаш ахборотлар билан таъминлаш тизими ташкилотчиларининг биринчи навбатдаги иши бўлади. Ишбилармонлар самарали ишлаши учун етарли микдордаги барча қеракли ахборотлар билан таъминланган бўлишлари керак. Ахборот тўғри, ишончли ва аниқ бўлиши, ўз вақтида келиб тушиши керак.

Ҳар бир кичик қорхонада ҳужжатларни урганиш жараёнида доимий, ўзгарувчан ва ҳосила ахборотларни, уларни даврийлигини, қарор қабул қилиш учун ишлатилишини аниқлаш керак.

Хужжатларни бизнеснинг бажарилаётган у ёки бу хизматларига тегишли эканлигини аниклаш учун хужжатларни йуналишлари: техник, режавий, молиявий, меъёрий, дастурий ва х.к. буйича гуруҳларга ажратиш утказилади.

Хужжатларни бундай туркумлаш хужжатлар ҳаракатининг умумий қонуниятини аниклашга, хужжатларни тузилиши, маълумотларни қайта ишлашнинг кетма-кетлигини ва ходимларни иш билан банд қилиш даражасини, ҳамма ҳисоблаш техникасини белгилашга имкон беради.

Шундай туркумлашга мувофиқ хужжатлар айланувининг мавжуд тасвирининг таҳлили утказилади, маълумотларни қайта ишлаш тизимининг умумий доираларини аниклашга ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқишга имкон беради. Хужжатларни шаклланиши ва ҳаракати қонуниятини ҳисобга олган ҳолда хужжатлар айлануви тасвирини қуриш мумкин. Хужжат айлануви тасвирлари хужжатлар таркиби ва қайта ишланишини батафсил тадқиқот қилиш натижаларини умумлаштириш бўлади. Улар бажарилаётган ишлар турлари, хужжатлар шакллари ва ходимлар вазифалари орасида мавжуд бўлган алоқалар ва узаро бир-бирларини алмаштиришни график шаклида қурғазмали тақдим қилишга имкон беради.

Айрим хужжатлардан фойдаланиш тезлиги, уларнинг курсаткичлари ва шаклларини аниклаш хужжатлар ва курсаткичлар сонини қисқартиришга имкон беради.

Ахборот оқимларини ташкил қилиш уз ичига:

- ахборотлар манбалари ва истеъмолчиларни аниклаш;
- хужжатлар айланувини ишлаб чиқиш;
- ахборотларни йиғиш, узатиш, қайта ишлаш ва сақлаш учун техник воситаларни аниклаш ҳамда хужжатларни тузиш;
- расмийлаштириш, рўйхатдан утқизиш, мувофиқлаштириш ва тасдиқлаш тартибларини белгилаш.

Кичик ва хусусий бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил қилишда мавжуд ҳисоблаш ва перфокартали техникада, ахборотларни йиғиш, қайта ишлашнинг автоматлаштирилиши ва механизациялаштирилиши даражасидан келиб чиқиш керак.

Техник восита қанчалик мукаммал бўлса, бизнес, ишбилармон меҳнатини ташкил қилиш шунчалик самаралидир. Техник фақат ҳисоблаш машиналари ва компьютерларни қиритиш мумкин эмас. Биринчи марта техник воситалар юз йилдан ортиқ вақтда пайдо бўлган. Уларнинг барча қўл турлилигини, яъни ручка, қизғич ва энг оддий варақдан тортиб то ЭХМ гача икки асосий синфга бўлиш мумкин: ташкил қилиш техник воситаси ва ҳисоблаш машиналари.

Ташкил қилиш техник воситасига ахборотларни олиш ва қайта ишлаш, нусха қуриш ва уларни қўлдан олиш учун ускуналар, мосламалар, машиналар, ҳамда алоқа воситалари қиради. Бунга яна ахборот ташувчилар ва хизмат қўлатиш воситалари, хизмат хоналари асМаъруза-ускуналарини ҳам қиритиш мумкин. Ишбилармонлар уз ишларида жуда катта миқдордаги

оддий курул ва мосламалардан: каламлар, ручкалар, счётлар, идора дафтарлари, жадваллар, графиклар ва купгина бошкалардан фойдаланадилар.

Ишбилармон меҳнатини автоматлаштириш ва механизациялаштириш меҳнатнинг оддий восита ва курулларини энг мувофик куллаш муаммосини йук килмайди, балки факат узгартиради. Энг охирги авлод ЭХМ лари ва компьютерлар оддий калам ёки чизгични куллашни тулик йук кила олмайди. Кулай, ихчам ва узок муддатли оддий техник воситалар бизнесда, айниқса кичик бизнесда, мураккаб техник курилмалардан кам булмаган холда муҳим ва зарурдир.

Кичик ва хусусий бизнесни ахборот билан таъминланишини ташкил килиш яна хужжатларни саклаш воситалари: токчалар, жовонлар, картотекалар, магнит тасмалари, магнит ва лазер дискларини мавжудлигини кузда тутди. Алока воситаларининг : телефонлар, телекслар, АТС, директорлик ва диспетчерлик комутаторлари, радиоалока, чакириш ва авария сигнал бериш курилмалари ва х. к. ларнинг мавжудлиги ҳам жуда муҳим.

Бизнесда улчов идишлари, тарозилар, соатлар, ҳисоблагичлар ва ахборотлар датчиклари, турли хил улчов асМаърузалари, ёзув ва нусха кучириш машиналари муҳим аҳамиятга эга.

Бизнесда маълумотларни қайта ишлаш учун юзлаб турдаги ҳисоблаш машиналари ишлатилади. Бу машиналар қуйидаги гуруҳларни ташкил килади:

- ҳисоблаш - клавишли машиналар;
- ҳисоблаш-перфокартали машиналар;
- электрон-ҳисоблаш машиналари.

Ҳисоблаш - клавишли машиналар энг содда арифметик амалларни механизациялаштиришга имкон беради, жамловчи машиналар қушиш ва олишни бажаради, ҳисобловчилар - қушиш, олиш, қупайтириш ва булишни, ҳамда энг мураккаб амалларни бажаради.

Электрон-ҳисоблаш машиналари мураккаб мантикий операцияларни: таккослаш, кейинги амални танлаш, ишлаб чиқарилган дастурлар буйича мураккаб ҳисобларни утказишни бажариш қобилятига эга.

Бизнесда техник воситаларда фойдаланишни ташкил килиш шакллари турли-туман. Кичик қорхоналарда машина-ҳисоблаш станциялари ташкил қилинади.

Купгина ишбилармонлар ахборот - ҳисоблаш марказлари хизматларидан хужалик шартномалари асосида фойдаланадилар.

Ахборотлар билан таъминлашни ташкил килиш ахборотларни йиғиш, узатиш ва қайта ишлаш билан машғул ходимлар меҳнатини ҳам ташкил қилишни кузда тутди. Унумли меҳнат учун қуйидагилар зарур:

- ишчи уринларини ташкил қилиш ва уларга хизмат қурсатиш;
- меҳнатни аниқ таксимлаш ва бирлаштириш;
- меҳнат жараёнларини механизациялаштириш ва автоматлаштириш, ходимлар меҳнати ва турмушининг қулай санитария-гигиена шароитларини яратиш.

Тадбиркор ишида ахборот бошқарув қарорини асослаш воситаси бўлади. Қабул қилинган қарорларнинг сифати, демак, бизнеснинг самарадорлиги ва фойдалилиги бундай ахборотнинг уз вақтидалиги, ишончилиги ва тулалигига боғлиқ.

Ахборот буйича иш ишбилармонга келиб тушаётган ахборотларнинг сифатини пастлиги ва уз вақтида эмаслиги учун унинг ишчи вақтини анча катта қисмини олади. Тадқиқотлар курсатадики, ишбилармонлар 50 фоизгача бизнес учун керакли ахборотларни юладилар. Улар ахборот оқимида ортиқча бўлади. Ишбилармонга ахборот хизмати курсатиш ахборотга эҳтиёжларни тадқиқот қилишга асосланади.

Тадбиркор вазифасининг таҳлили, у томонидан қабул қилинаётган бошқарув қарорлари хусусиятларининг таҳлили тадбиркорнинг ахборотга бўлган эҳтиёжини аниқлаш учун объектив асос бўлади. Қарор қабул қилиш учун турли-туман ахборотлар керак. Бу, ҳаммадан аввал, бизнесни таърифловчи ички ахборот. Бу моддий ва меҳнат захиралари, ишлаб чиқариш технологияси, маҳсулотларни таннари, кичик қорхона ичида юқларни ташиш, ходимлар меҳнатига ҳақ тулашни ташкил қилиш, уларнинг малакаларини ошириш ҳақида ва ҳ. қ. ахборотлар бўлиши мумкин.

У оператив характерга эга ва ҳаммадан аввал, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишни боришни, ҳамда бизнесни иқтисодий курсатқичини акс эттиради.

Ички ахборотдан ташқари тадбиркорга ташқи ахборот ҳам керак бўлади. У маълумотларни кенг доирасидан иборат бўлади. Ишбилармонга бозор, товарлар нархлари, транспорт харажатлари ҳақида ишончли маълумотлар керак. Тадбиркор энг янги усқуналар ва илғор технология, бизнеснинг уни қизиктирган соҳасидаги фан ва амалиёт ютуқлари ҳақидаги маълумотларсиз ишлай олмайди, яна унга рақиблари, уларнинг ютуқлари ва ҳатолари ҳақидаги маълумотлар ҳам керак.

Ҳеч бир ишбилармон солиқ солиниши, товарлар нархлари ҳақидаги маълумотларсиз ишлай олмайди. У тадбиркорлик ҳақидаги қонунлар меҳнат қонунчилигини ва бошқа меъёрий ҳужжатларни яхши билиши керак.

Ишлаб чиқариш хусусиятидаги бошқарув қарорлари қабул қилишда маҳсулот истеъмолчилари бизнеснинг ушбу соҳасини ривожланиши суръати, реклама ва реклама берувчилар ва қўпгина бошқалар ҳақида маълумотлар керак.

Тадбиркорга яна ижтимоий-психологик ахборотлар:

- табиат муҳитнинг экологик ҳолати;

- маҳсулот истеъмолчиларининг яшаши ва маиший шароитлари ҳақида ахборотлар керак.

Тадбиркорнинг савияси кенг бўлиши, одамларни ҳақиқий эҳтиёжини, харидорларнинг интилишлари, талабларини билиш керак . У ҳам ходимларининг ва ҳам маҳсулотлар ва хизматлар истеъмолчиларини чексиз ишончларига сазовор бўлиши керак.

Тадбиркор қўйилган вазифалардан келиб чиққан ҳолда оқимли энг зарур ахборотларни танлаб олиши, улар билан таниши, кераксиз ва қам аҳамиятга

эга маълумотларни ташлаб юбориши ва у ёки бу масала буйича бошқарув қарорини ишлаб чиқиши керак.

Ишбилармон ахборот билан буладиган уз ишини, ҳамда унга ахборотларни тайёрловчи уз ходимлари меҳнатини энг мувофик ташкил қилиши керак. Тасодифий маълумотлар раҳбаргача етиб бормаслиги керак. Пастрок даражадаги ходимлар қарор қабул қилишлари мумкин бўлган ахборотлар раҳбарга етиб боришига йул қўймаслик керак.

Тадбиркорга ахборот хизматини қўрсатишни ташкил қилишда энг асосийси - ортиқча маълумотларни сараловчи ишончли филтрни яратиш. Тадбиркорнинг ёрдамчилари ана шундай филтр бўлишлари керак.

Кескин рақобат шароитида фақат илмий техник тараққиётнинг олдида бўрувчи, истеъмолчилар талабини ҳисобга олувчилар ютуиб чиқади. Илмий-техник тараққиёт узагидан бориш учун тадбиркорга илмий ахборотлар, фан ва техника ютуқлари ҳақидаги билимлар керак.

9-МАЪРУЗА. Кичик бизнес қорхоналарида тижорат фаолиятини ташкил этиш

1. - мавазу. Тижорат битимлари, уларни турлари ва тузиш тартиби.
2. - мавазу. Тижорат битимларини расмийлаштириш усуллари.
3. - мавазу. Мол етказиб бериш, олди-сотди, реклама, воситачилик хизмати қўрсатиш буйича шартномалар ва уларга қўйиладиган асосий талаблар.
4. - мавазу. Сотувчи ва харидорларнинг ҳуқуқлари ва битим тузишдаги қаролатлари.

1.Тижорат битимлари, уларни турлари ва тузиш тартиби.

Ҳозирги замон шароитида олди-сотди, маҳсулот етказиб бериш ва мол айирбошлаш операциялари буйича савдо битимларини тартибга солишнинг ҳар хил амаллари мавжуд.

Савдо битимларини тайёрлаш ва тузишнинг қўйидаги босқичлари бор: контрагентни излаш ва аниқлаш музоқаралар ўтказиш ва шартнома ёки қелишув тузиш.

Контрагентни излаш турли усуллар билан амалга оширилади. Масалан, амалиётда реклама, эълон, тижоравий алоқа хатлари, ҳамда харидорлар билан бевосита мулоқот олиб бориш, жумладан, тугридан-тугри (бевосита) қелишув - оферта усуллари қўлланилади. Агар қелишув қилинган бўлса, у қолда, буюртма юборилади. Буюртма тасдиқлангандан кейин харидорга битим шакли ва тижорат битими тузиш учун музоқара олиб боришга розилик қилдирилган тижоравий алоқа хати юборилади.

Оферта икки турда булиши мумкин: катъий ва эркин оферта.

Катъий оферта - бу аник таклиф булиб, унда битим тузиш шартлари курсатилади ва бу шартлар келишувдаги шахслар учун узгармас булади.

Эркин оферта - битим тузиш тугрисидаги шунчаки расмий, умумий таклифдир.

Контрагентни танлаш битим тавсифи ва предмети, бозор хажми, бозордаги конъюнктура ҳолати, у жойлашган мамлакат билан ташки савдо битими тузишнинг хусусиятларига боғлиқ.

Контрагент танлашда қуйидаги саволларга жавоб бериш зарур:

- товарни қайси бозорда сотиш афзал?
- қандай шерик билан битим тузиш фойдали?

Халқаро савияда давлатлараро шартномалар ва келишувлар, ҳамда, савдо битимлари экспорт ва импортни тартибга солувчи қонуний актларнинг мавжудлигини ҳисобга олиш муҳимдир.

Импортни тартибга солиш божхона ердамида ва божхонасиз амалга оширилиши мумкин. У лицензиялаштириш (импорт қилувчи лицензия олиши керак) ва қвантирлаш, яъни савдо битимларининг сон жиҳатдан чекланганлигини (товарга қвотанинг борлигини) қузда тутди.

Экспортни тартибга солиш ҳам четга товар чиқариш ҳуқуқини олиш учун лицензиянинг булиши зарурлигини қузда тутди. Масалан, давлат идоралари томонидан мажбурий равишда стратегик ҳом аше, саноат предметлари ва бошқа товарларга лицензия берилади.

Гарб фирмалари кредит учун қафолат бермайдилар, шунинг учун, битим тузишда, хорижий шерикнинг молиявий азвоини билиш зарур. Бунинг учун эса ҳужалик субъекти қуйидаги ҳавф-хатарни буйнига олиши зарур булади:

- ишлаб чиқариш таваккалчилиги (товар ортиб жунатилишига қадар);
- экспорт буйича таваккалчилик (товар ҳаракатда, аммо унга пул тулаш мумкин эмас).

Ҳар иккала таваккалчилик тури харидорнинг пул тулай олиш (яъни, тулов) қобилияти билан боғлиқ. Савдо битимининг кейинги босқичи-бўйртма шартини урганишдир. Бу ерда иккита муқобил фаолият қузатилади: ёки бўйртма қабул қилинади, ёки, у қайтарилади. Аммо, ижобий бўйртмаларнинг қерагини танлаб олиш зарур булади.

Савдо битимларини тузиш учун қуйидагича музоқара олиб борилади.

- ҳат орқали музоқара. Унда битим бўйртма, савол-жавоб асосида амалга оширилади. Бу - битим тузишнинг тезқор усули ҳисобланади.

- савдо битимларини оммавий ва стандартлашган товарлар учун телефон орқали битим тузиш мумкин.

- Бевосита музоқаралар орқали битим тузиш мумкин.

Эркин офертада, агар харидорни ҳеч қайси банд қониктирмаса ёки битим тузишнинг тула режаси булмаса, унда, бевосита музоқаралар олиб борилади. Бу - савдо битимини тайёрлашдаги энг мураккаб босқич

хисобланади. У товарни нархи, етказиб бериш муддати ва махсус комиссия тузишни талаб килади.

Савдо битимини тузишни маромига етказиш боскичи шартномани тузиш ва уни имзолашдир.

2.Тижорат битимларини расмийлаштириш усуллари.

Кичик бизнесда амалдаги конунчилик билан бир каторда шериклар муносабатини тартибга солиб туришда шартнома муҳим восита хисобланади. У ҳар қандай ишбилармонлик битимини тузиш ва бажарилишини таъминлаш жараёнининг асосий қисми сифатида намоён бўлади.

Шартноманинг маъноси, бу - томонлар мажбуриятларининг урнатилиши, узгариши ёки бутунлай тухтатилиши йуналишидаги розилигидир. Тижорат ҳукукида бу тушунча қуйидаги қуринишларда амалга оширилиши белгилаб қуйилган:

Контракт - шартнома, келишув, ҳар иккала томон учун ҳуқуқ ва мажбуриятларни муҳлатлари билан белгиловчи ҳужжатдир. Бозор муносабатларига утган давлатларда контракт қуп тарқалган шартнома шакли хисобланади.

Келишув - корхона ташкилотлар, ҳамда, фуқароларнинг расмийлашган бир томонлама мажбурияти бўлиб, у, мулк ҳуқуқини олиш ёки беришда ишлатилади. Унинг қуп тарқалган, шакли лицензион келишувдир. Бозор муносабатларига утиш муносабати билан қуйидаги шартномалар кенг тарқалмоқда: ошқора, қушилиш тугрисидаги ва олдиндан тузиладиган шартномалар.

Ошқора шартнома - тижорат ташкилоти билан тузилган келишув бўлиб, унда, унинг товар сотиш, иш ёки хизматлар бажариш бўйича мажбуриятлари белгиланади ва бу шартнома ташкилотга мурожаат қилган ҳар қандай шахс учун тижорат ташкилоти амалга оширадиган фаолият турлари бўйича (чакана савдо, умумий транспорт воситаси билан ташиб бериш, алоқа хизмати, энергия таъминоти, тиббиёт, меҳмонхона хизмати ва бошқалар) йўлга қўйилиши мумкин.

Тижорат ташкилоти ошқора шартнома тузиш муносабатларида бир шахсга бошқасига қараганда қупроқ ён босиш ҳуқуқига эга эмас, қонунда ёки бошқа ҳуқуқий ҳужжатларда қўзда тутилган ҳолатлар бундан мустасно.

Товарлар, хизматлар ва ишлар нархи, ҳамда, ошқора шартноманинг бошқа шартлари барча истеъмолчилар учун бир хил қилиб белгиланган, аммо қонун ва бошқа ҳуқуқий ҳужжатларда баъзи бир турқумдаги истеъмолчилар учун урнатилган имтиёзлар ҳисобга олинади.

Тижорат ташкилотининг ошқора шартнома тузишдан, истеъмолчига зарурий товарлар, хизмат қурсатиш ва баъзи бир ишларни бажариш имқони бўла туриб, бу бўйича ошқора шартнома тузишдан бош тортиши маън этилади.

Қушилиш шартномаси ҳар икки томоннинг бири томонидан ишлаб қикилган, ёки, бошқа стандартлашган шаклларда белгиланган ва иккинчи

томон қабул қилиши мумкин бўлган тула шартномага қушилиш тугрисидаги қелишувдир.

Томонлар, қелишувга асосан қушилиш шартномасини бузишни ёки узгартиришни талаб қилишга ҳуқуқлидир. Агар қушилиш шартномаси қонун ва бошқа қонуний ҳужжатларга қарши чиқмаса, ҳамда, шартнома бузиш ёки узгартириш тугрисидаги қарор қушилган томоннинг тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш билан боғлиқ бўлса, қушилган томон қандай шароитларда шартнома тузилганини олдиндан билган, ёки, билиши керак бўлса, унинг шартномани бузиш тугрисидаги талаби қондирилмайди.

Олди-сотди битимини тузиш тугрисидаги музокараларни олиб боришда олдиндан тузиладиган шартномалар қенг тарқалган. Бу шартнома бўйича, томонлар, келажакда савдо операциясини утқизиш бўйича асосий шартномани тузиш мажбуриятини оладилар.

Олдиндан тузиладиган шартнома асосий шартнома учун белгиланган шаклда, ёки, асосий шартнома мазмунини акс эттирадиган бошқа шаклда тузилади. Агар, олдиндан тузиладиган шартномада унинг амал қилиш муддати қурсатилмаган бўлса, унда, асосий шартнома олдиндан тузиладиган шартнома имзоланган дақиқадан бошлаб бир йил давомида тузилиши керак.

Ишчи битимлар шартнома, қонтрактлар ёки қелишувлар асосида зарур ҳуқуқ ва вақолатларга эга бўлган икки ёки ундан ортиқ юридик ва физик шахслар уртасида тузилади.

Шартномалар юридик қучга эга бўлиши учун қуйидаги ҳуқуқий талабларга жавоб бериши керак:

" офертанинг мавжудлиги (бир ёки бир неча аниқ шахсга йуланган шартнома тузиш тугрисидаги тақлиф);

" офертанинг қабул қилинганлиги (акцепт);

" келажакдаги битим предмети қуриб чиқилган бўлиши;

" битимда иштирок этувчи томонлар керакли вақолатга эга бўлишлари керак;

" шартнома, қонтракт ёки қелишувлар қонуний мақсадларни қузда тутишлари керак.

Тақлифлар (оферталар) ва уларни қабул қилиниши (акцептлар) ёзма, оғзаки ва бошқа ҳар қандай шаклда қилиниши мумкин.

Ҳар иққала ҳаракат (оферта ва акцепт) ихтиёрий рвишда амалга оширилмоғи керак. Ҳар қандай шаклдаги шартнома, агар битта томон қелишувга мажбурлаб қиритилган бўлса, ёки, томонлар бирор нарсани қонунга ҳилоф равишда амалга оширмоқчи бўлган бўлсалар, ёки, бунда ҳаракат жамият манфаатларига қарши бўлса, у ҳақиқий эмас деб топилади.

Ишбилармоннинг шартнома, қонтракт тузиш давридаги ҳаракати амалдаги ишчанлик доирасида қуйидаги тартибда амалга оширилади:

" шерикларни аниқлаш;

" шартнома предмети аниқлаш;

" нархни аниқлаштириш;

" қонтракт ёки қелишувнинг умумий қийматини ҳисоблаш;

" амал килиш муддати, хамда алохида товарлар партиясини етказиб бериш, ишларнинг бажарилиш, хизматларнинг курсатилиш мухлатларни аниклаштириш;

" пул тулаш шарт-шароитларини белгилаш;

" товарларни упаковка килиш, маркалаш тавсифи;

" сотувчилар кафолатларини белгилаш;

" жарима улчамлар ва зарарларни ундириш тартибини белгилаш;

" сугурталаш масаласини хал килиш;

" хал килиниши мураккаб булган муаммовий ҳолатларни тавсифлаш;

Шартнома, контракт ёки келишувда, энг аввало, бизнес буйича шерикларнинг аник юридик номи, мулк шакли, шартноманинг руйхатдаги тартиб раками, ҳужжат имзоланган жой ва сана, тузилаётган битимнинг асл маъноси (олди-сотди, лизинг, лицензия ва бошқалар), унинг муҳим шартлари, товарнинг миқдори ва нархи тугрисидаги ахборотлар, сотиш ёки олишда эса, айрим ҳолларда техник талаблар ёки махсулотнинг таркибий руйхати акс эттирилади.

Шартнома ва келишувларда энг муҳими нархни аниклаштириш. Нарх муваққат даврга шартномадаги исталган катнашчининг давлат валютаси бирлигида белгиланади. Агар контракт ёки келишув билан узоқ давр мобайнида махсулот етказиб берилиши кузда тутилган бўлса, унда, тажриба сифатида узгарувчан нархлар қулланади. Улар иккита элементдан иборат бўлади - шартнома тузилиш даврига тугри келадиган базавий (асосий) нарх ва амал килиш даврида узгариб турувчи (узгарувчан) нарх.

Катъий нархлар томонларнинг келишуви асосида контрактни амалга ошириш даврида турли бозор омилларининг таъсирини ҳисобга олиб урнатилади.

Шартнома муносабатларини тартибга солувчи ҳукукий манбаа бўлиб фуқаролик кодекси, фуқаролик қонунчилиги асослари ҳисобланади. Қонуний ҳужжатларнинг охириги чиққанлари аввал чиқарилганларига қараганда устувордир. Контрат ёки келишувда қонунга ҳилоф шартлар киритилгани аниқланса, шартнома қисман ёки тула яроксиз деб топилади.

3. Мол етказиб бериш, олди-сотди, реклама, воситачилик хизмати курсатиш буйича шартномалар ва уларга қуйиладиган асосий талаблар.

Кичик бизнесда воситачилик муносабатлари кенг тарқалган. Бунда бир томон (ишонтирувчи) бошқа томон (ишонувчи) нинг номидан учинчи томон билан ҳужалик муносабатларига киришади. Томонлар жисмоний ёки юридик шахс бўлиши мумкин.

Воситачилик битими тузишда шартномани ишлаб чиқиш энг мураккаб ва масъулиятли босқич ҳисобланади. Пухта ва аник тузилган воситачилик шартномаси томонлар мажбуриятларини нотугри тушунишни бартараф этади ва шерикларнинг бир-бирларига хиенат қилишларига йул қуймайди.

Шартнома матнини расмийлаштиришда, унинг кириш қисмида (преамбулада) контрактнинг номини ёзишда, унинг юридик тавсифи албатта

белгиланиши керак. Масалан, "Топширик-шартнома", "Махсулот айирбошлаш тугрисида шартнома" ва бошқалар.

Ном куйилгандан кейин уни имзоланган жой ва вакти курсатилади. Агар, ташки иктисодий битим тузиладиган бўлса, шунинг эса тутиш керак-ки, шартнома имзоланган жой зарур ҳуқуқий муносабатларни танлашда омил ҳисобланади.

Шартноманинг кириш қисмида, шартнома томонлари ва уларнинг контракт текстида ишлатилган шартли қисқартирилган номи келтирилади. Биринчи навбатда томонларни юридик статуси курсатилади. Юридик шахснинг номи тула қурилишда берилади. Шартли номлар сифатида мамлакат қонунчилигида ишлатиладиган терминлардан фойдаланилади. Топширик-шартнома учун "ишонган" ва "ишонтирган". Комиссия шартномаси учун "комиссионер" ва "комитент" ва бошқа атамалар ишлатилиши мумкин.

Преамбулада шартномани имзоловчи шахсларнинг фамилиялари, исмлари ва отасининг исми, вазифаси келтирилади, томонлар, ёки ишонган шахсларнинг ҳаракатларига асос бўлган ҳужжатлар курсатилади. Низом, қонун, шартнома, ишонч қозони қабилар шундай ҳужжатлардан ҳисобланади.

"Шартнома предмети" бўлимида битим қатнашчиларининг ҳаракат тавсифи, томонлар фаолияти амалга оширадиган ҳудуд, нарх минимал қария, етказиб бериш базаси ва муддати, қони, сифати ва қаролати белгиланади. Битим, контракт объектини шакллантиришда, шартнома мақсадига эришиш учун "ишонган" ёки "комиссионер"нинг ҳаракат усуллари аниқ белгиланган зарур бўлади.

Контрактни таъсир ҳудуди, томонлар уртасида тушунмовчиликлар юзага қилишини қартираф этиш учун, аниқ белгиланган бўлиши керак. Масалан, "ишонган" шахсга аниқ бир шаҳарда ёки қай қанда ҳар томонлама ҳаракат ҳуқуқи берилган бўлса, "ишонтирувчи" "ишонган" шахс манфаатини қузлаб ушбу ҳудудда бошқа юридик ёки қисмоний шахс билан шартнома тузмаслик мажбуриятини олиши мумкин.

Товарнинг қони ва сифат улчамларини ақс этириш учун ҳар-қил қурсатқичлар ишлатилиши мумкин. Қон оғирлик қирлиги, ҳажм, узунлик, қона қирликлари билан аниқланади. Агар, улчам қирлиги оғирлик бўлса, унда, контракт ёзувида қуйидагиларни қурсатиш зарур: нетто ёки қрутто (идиши ва упақовқаси билан). Товар қонини аниқлашда стандарт бўлмаган улқов қирликлари ишлатилиши мумкин (қоп, паққа, шиша). Бу қолда қелгусида тушунмовчиликлар бўлмаслиги, учун қоп, паққа, шиша қурилишидаги улчамни оғирлик билан аниқлаштириш керак. Масалан, "Қар қири 20 қг қан бўлган 1000 паққа маҳсулот" қаб.

Баъзи қир қитимлар бўйиқа товарни аниқ қонини қилиш қийин бўлади, шунинг учун қир қатор қолларда қонни аниқлашда қушимқа "Таҳминан" ёки "Опцион" қеган суз ишлатилади.

Сифатга бўлган талаб стандарт, техник шартлар, сертификатлар, қаноат нусқалари бўйиқа белгиланади.

Шартномада товарни етказиб бериш мухлати куйидагича ифодаланиши мумкин: белгиланган етказиб бериш мухлати билан, махсус атамалар ишлатиш йули билан, масалан, "Зудлик билан етказиб бериш", "Омбордан етказиш" ва бошқалар. Товар нархнини келишиш огзаки, хат оркали, телеграмма ва телетайп билан амалга оширилиши мумкин. Келишилгандан кейин шартномавий нархни шартномада, ёки спецификация (таркибий руйхат)да, баъзан бирор хужжат билан белгилаб куйиш зарур булади. Нархни келишилиши баённома ёзиш билан ҳам расмийлаштирилиши мумкин, бу баённома шартноманинг ажралмас кисми хисобланади.

"Томонларнинг ҳуқук ва мажбуриятлари" булимида шартномавий топширикни амалдаги конунчилик билан тартибга солиш буйича томонлар ҳаракатлари белгилаб берилади. Бу эса ишонган шахс учун уз ваколатини амалга оширишда унга куйилаган талаб хисобланади. Ишонтирувчининг "Шартномада белгиланган курсатмалардан огиши "ишонган шахс" белгилаб берган мажбуриятни бузиш хисобланади ва юридик окибатларга олиб келади.

Комиссия шартномаси буйича томонларнинг ҳуқук ва мажбуриятлари ҳам конунчилик билан тартибга солинади. Шунинг билан бирга комиссионер битимларни учинчи шахслар билан тузганда энг аввал комитент манфаатини хисобга олиши керак. Агар самаралироқ шартли таклиф тушганда комиссионер комитент билан, ундан курсатма олиш учун, дарров боғланиш имконига эга булмаса, унда, комитентнинг аввалги талабидан четга чиқиши мумкин ва узи эркин қарор қабул қилиш ҳуқуқига эга. Комиссионер биринчи имконият булганда комитентни тузилган янги битим тугрисида огохлантириши керак.

Шартномада муқофот улчами аниқ булгиланган белиши керак. Қоида буйича бу муқофот миқдори битим қийматининг маълум фоизига тенг булади. Қушимча фойда комиссионерларнинг муваффақиятли битими хисобига олинган булса, у ҳолда бу фойда комитент билан тенг тақсим қилинади. Агар товар тури буйича Упаковка қилиш зарур булса контрактга алоҳида "Упаковка ва белгилаш" булими киритилади. Бу ерда упаковканинг тури ва тавсифи, унинг сифати, улчамлари, ҳақ тулаш усули; белгиларининг туширилиши (маркировка) аниқ тасвирланган булиши керак.

Воситачилик битимининг шартномасига яна куйидаги булимлар киритилади "Товарни сифат" ва "сон буйича қабул қилиш", "Контрактнинг қучга қириши", "Мажбуриятлардан озод этилиш", "Шартномани барбод булиши", "Транспорт шарт шароитлари", "Бахсларни ҳал қилиш тартиби", "Шартномага узғаришлар ва қушимчалар киритиш".

4. Сотувчи ва харидорларнинг ҳуқуқлари ва битим тузишдаги қафолатлари.

Ҳар хил олди-сотди, маҳсулот етказиб бериш, товар алмашлаш операцияларига тегишли битимлар шартнома асосида маълум юридик конунларига мос равишда амалга оширилади. Бу конунлар сотувчи, харидор ҳуқуқларини ва битим тузиш қафолатини белгилайди.

Сотувчининг ҳукуки мулкдор ҳуқуқларини ҳимоя қилишда намоён бўлади, яъни мулкдор сотувчига қуйидаги ҳуқуқларни беради: қорхонани тула ҳужалигини олиб бориш, мулкдан фойдаланиш, сотиш қабилар. Бу ҳуқуқлар қонун билан ҳимоя қилинади.

Қурсатилган қонуният ҳолатлари савдо битимларида сотувчининг харидор томонидан битимга асосан пул туланишига қадар мулкига эғалик ҳуқуқини акс эттиради. Бу ҳуқуқ сотувчида мулк харидорга берилган бўлишига қарамай сақланиб қолади, яъни харидор унга мулкни берилганли тугрисидаги ҳужжатни олган, аммо битим бўйича ҳақ туламагани учун.

Агар мулк (товар) микдори битимда қурсатилганидан кам ёки ортиқ бўлса, харидор сотиб олинаётган мулкдан (товардан) воз кечиши мумкин. Ундан ташқари ҳар қандай истеъмолчи қуйидаги ҳуқуқларга эга: уз манфаатини давлат томонидан ҳимоя қилиниши; товарни зарурий сифатда бўлиши; товарларни ҳавфсиз бўлиши; товар тугрисидаги тула-туқис ахборот; қерақли сифатга эга бўлмаган товардан қурган зарарни тула қопланиши; судга ва бошқа вақолатли давлат идораларига бўзилган ҳуқуқни ҳимоя қилиш ва қонун билан ҳимояланувчи манфаатини паймол қилингани ҳақида муқожат этиш; истеъмолчилар жамоат бирлашмалари тузиш.

Бу ҳуқуқлар билан бир қаторда қонунчилиқ томонидан қузда тугилган ва қақолатланган истеъмолчиларнинг бошқа ҳуқуқлари ҳам бўлиши мумкин.

Давлат Вазирлар маҳкамаси баъзи товар турлари ва баъзи шартномалар бўйича "Истеъмолчилар ҳуқуқини ҳимоя қилиш" қонуни ва бошқа қонуният ҳужжатларини ишлатилиш ҳусусиятларини аниқлаб бериши мумкин.

Қақолатли мажбуриятлар ва уларнинг муҳлати меъёрий-техник ҳужжатлар билан ёки ёзма шаклдаги шартнома билан аниқланади, шунингдек қонунчилиқ томонидан белгиланади.

Қақолатли муҳлат товар қотилган қундан бошлаб, агар қотилган вақти номаълум бўлса, ишлаб қикарилган қундан бошлаб ҳисобланади.

Яроқлилик муҳлати меърий-техник ҳужжатлар ёки шартнома билан, озик-овқат товарлари учун фақат ишлаб қикарувчининг меъёрий-техник ҳужжатлари билан белгиланади ва тайёрланган қундан бошлаб ҳисобланади.

Баъзи бир техник жихатдан мураккаб (автомашина, мотоцикл, телевизор), ҳар хил алоҳида қисмлар билан йигилувчи товарлар учун қақолатли муқдат унинг қисмлари учун алоҳида урнатилиши мумкин (шиналар, аккумуляторлар, қинескоплар ва бошқалар). Қақолатли муҳлати утган озик-овқат маҳсулотларини сотиш қатъий маън этилади. Баъзи бир туриб қолган маҳсулотларни маҳсус вақолатли идораларни руҳсати билан зарурий экспертизалар утқазилгандан кейин сотишга руҳсат берилади.

10-МАЪРУЗА: КИЧИК БИЗНЕС ПСИХОЛОГИЯСИ

1. -мавазу.Тадбиркор рахбар фаолиятининг рухий - психологик хусусиятлари.
2. -мавазу.Тадбиркорлик рахбарнинг нутк маданияти ва унинг рухий - психологик жихатлари.
3. -мавазу.Тадбиркор рахбар фаолиятида мажорали ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари.

1. Тадбиркор рахбар фаолиятининг рухий - психологик хусусиятлари

Бозор иқтисодиёти шароити тадбиркор рахбарлардан тадбиркорлик ва ишбилармонликни, бошқарув услубларини такомиллаштиришни талаб этади. Бошқариш услублари асосан онгли равишда муаян мақсадларга эришиш учун хизмат килади. Улар моҳиятима мақсадига кура, тарбиявий, моддий-рағбатлантирувчи, маъмурий-ташқилий турларга бўлинади.

Тарбиявий услуб асосан инсонни маънавий такомиллаштиришга, психологиясига ва бошқа ижтимоий характериға мос равишда ташкиллаштирилади.

Моддий-рағбатлантирувчи услуб эса меҳнат самарадорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилаш учун ишчиларни моддий кизиктириш йуллари билан ташкил этилади. Моддий рағбатлантириш тарбиявий услуб билан доимий уйғунлаштириб борилиши натижасида юқори курсаткичларга эришиш мумкин.

Маъмурий-ташқилий услуб асосан жамият талабларини кондиритишга қаратилган бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнини ва меҳнат тахсимотини режали олиб бориш учун қулланилади. Бу услуб икки турда бўлиши мумкин: узок муддатга мослаштирилдиган ва бир марталик ташқилий бўлиши мумкин. Шарт-шароитига кура керакли услуб қулланилади ва такомиллаштириб борилади. Бошқариш усуллариини такомиллаштиришдан асосий мақсад даромадни тугри тақсимлаш, ҳар бир ишчи, хизматчи уз меҳнати билан даромаат олишини таъминлашдир. Демак, бошқариш услубларини ҳаётга шундай тадбиқ этиш керакки, ҳар бир инсон меҳнат қилсагина турмуши яхши бўлишига ишонч ҳосил қилсин.

Хуш, бошқариш санъати нима? Бошқариш санъати тадбиркор рахбарлардан талаб қилинадиган ҳислатлардан энг асосийси бўлиб, унинг уз қул остидаги хизматчилар билан жуда яхши муносабат урнатиш, қорхонада ишлаб чиқаришнинг энг самарали натижаларини берадиган муҳдни яратишидадир.

Япониянинг бошқариш услуби ана шу тамоил асосига қурилган. Японларнинг бошланғич ижтимоий шароити шундайки, улар ишчинини

ижтимоий химоя килиш билан бирга маънавий тарбиялаб боришади, инсон психологиясидан тугри фойдаланишади, ишчини ишга тайёрлаш жараенида халкка маълум булган услубларни куллашади, яъни бажариладиган ишнинг нозик томонларини ва катъийликнинг ургатишади. Ишчи тез-тез иш жойини узгартириши каттик кораланади, шу сабабли ишчилар бир иш жойида узок йиллар давомида ишлаб уз компаниясига жуда содик булишади. Натижада ишчиларнинг тажрибаси ва малакаси жуда юкори булади, бу эса уз навбатида меҳнат унумдорлигининг усишига, юкори сифатли махсулот ишлаб чиқарилишига олиб келади.

Махсулот ишлаб чиқариш билан унинг сифатини назорат килиш жароёни ҳеч қачон ажратилмайди ёки бир-бирига карама-карши қуйилмайди. Уларнинг фикрича, назоратни қучайтириш ёки назоратчининг ҳукукини қучайтириш билан юкори сифатли махсулот олиб булмайди. Ваҳолаки, махсулот сифатини тайёр булгандан кейин эмас, аксинча уни таёрлаш жараёнида, ҳар бир бажарилган ишдан сунг назорат килиш керак. Назоратчининг асосий вазифаси сифатсиз махсулот ишлаб чиқараётган ишчини топиб, уни жазолаш эмас, балки унинг сабабини излашдан ва бартараф килишдан иборат булиши керак. Мана шу услубни японлар тугри йулга қуйганлиги сабабли ҳар бир ишчи уз-узини назорат килишга урганган ва доимо уз устида изланишлар олиб боради. Компанияларда сифат гуруҳлари ташкил килинган.

Бизда ҳам ҳар бир тадбиркор раҳбар иш жойларида мана шундай услубни ташкил кила олиши керак. Шундагина сифатсиз махсулот сонини камайтириб, юкори сифатли махсулот олишга эришиш мумкин. Юкори сифат факатгина махсулот сотиш куламини кенгайтириб, таннаркини камайтирибгина қолмай, балки меҳнат унумдорлигини оширишдаги асосий омиллардан биридир. Шундагина ишлаб чиқаришни кенгайтирмасдан, ишчилар сонини узгартирмасдан қуплаб махсулот олишга эришиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароити бошқарувида узак ва якин муддатларга мулжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул килиш, ижрочилар уртасида ишларни тақсимлаш, қарорлар ижросини назорат килиш, ижрочиларни рағбатлантириб бориш қаби ишлар ҳам тадбиркор раҳбар зиммасидадир. Бошқарув қарорлари ичкива ташки омилларга эга булиб, улар оддий ва зик шароитларда бир қарорни тайёрлаш ва қабул килишда жамоа фаолларининг қатнашуви ҳам тадбиркор раҳбар ташкилотчилигини, бошқарувни обрӯ-демақратик услубда олиб боришни қурсатади. Тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги - меҳнат жамоасини уюштириш, жиқслаштириш, ишлаб чиқариш ва тарбиявий жараёнларга тўсир қурсатиш, гуруҳ фаолиятини олий мақсадларга қарата олиш қобилияти қаби масалаларни қамраб олади. Тадбиркор раҳбар жамоани моддий ва маънавий неъматлар ишлаб чиқаришига раҳнамолик қилар экан, шуни унутмаслик қеракки, одамлар бир-бирлари билан узаро муносабатда бир-бирларига ҳар жиҳатдан муҳтож, шахсий эҳтиёж ва мақсадларга эгадирлар. Шу боис ҳар қандай тадбиркор-раҳбар энг аввало инсоний қадриятларга диққат-эътиборини қаратмоғи лозим булади.

Тадбиркор раҳбарнинг тошкilotчилик қобилиятининг иккинчи йуналиши - ишлаб тизимини яхшилаш тадбирларига қаратилмоғи, яъни жамоада ахлокий-рухий муҳтн қарор топшириш, яғи технологияни жорий этиш, қучларни тезқор ишларни бошқаришга қаратиш, бошқарувдаги одамларни имқон қадар қамайтириш, янги ходимлар малақасини ошириб бориш, одамлардаги "қоқимандалик" руҳиятига барҳам бериш, ишда ҳар хил моқаролар қелиб қикишига йул қуймаслик, меҳнат интизомига қатта риоя қилишдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбирқор раҳбар фаолиятининг мазмуни-унинг бошқариш санъатини неқоглик эғаллагани, яъни одамларни жамоага уюштириш, ишларни узок ва яқин муқдатларга реқалаштириш,назорат қилиш,аҳборотлар айрибошлаш, бошқаришни укув билан ташқил этиш қабн меzonлар билан ҳам изохланади. Бқнда тадбирқор раҳбар онглилиги, тадбирқорлилиги,ишлаб қикаришни укув билан ташқил этиши натиқаларга эришиши, одамларнинг моқдий ва маънавий эҳтиёжларининг қондириб борилиши, унинг гуруҳ, жамоа қамият олдида маъсулият, бурч туйғусини қуқур ҳис қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Тадбирқорнинг ташқilotчилик қобилияти ҳамма нарсада муваффақиятга эришувининг муҳим шартидир. Қандай тадбирқор раҳбар муваффақиятга тез эришади? Руҳиятшунос олимлар унинг бир неча омилларга борлиқлиғни таъқидлаганлар. Булар қуйидагилардир:

1. Тадбирқор раҳбар ташқilotчилик қобилиятининг унинг шахсида намоён бўлиши:

- жамоада соф ахлокий муҳид пайдо қила олиши, ҳамманинг ҳамқорлиқда ҳаракат қилишини таъминлай олиши;

- одамларни ишонтира олиши ва жамоада узаро яхши муносабатларни қарор топтириши учун шарт-шароит яратиши.

2. Тадбирқорлик раҳбарнинг одамлар билан тил топиб ишлашмақорати:

- тадбирқор уз қул остидагиларнинг нимага қодирлиғини ҳисобга олиб ишларни тақсимлаши ;

- одамларни уюштиришнинг энг муҳим омилларидан фойдаланиши;

- ҳар бир қишининг рухий- психологик қайфиятларига мос равишда мулоқат қилиши.

3. Тадбирқор раҳбарнинг меҳнатга муносабаатида ишбилармонлиги:

- ишлаб қикариш ва бошқа жабҳаларда ҳар хил муаммоларни ҳал этишда энг қулай йулларни излаб топиш;

- виқдонлилик ва адолатлилик;

- бошлаган ишларни охирига етқизиш.

4. Тадбирқор раҳбарнинг фаолиятида иқро этиш қобилияти намоён бўлиши:

- қасбий малақа ва қуниқмага эга бўлиши;

- техник вазифаларни ҳал этишга укувлилиги;

- янгиликлар ва гоқларни ишлаб қикаришга жорий этиб бориши.

5. Тадбирқор раҳбарнинг қарорларни қабул қилишдаги укуви:

- мустақил равишда қарорлар қабул қила олиши;

- кабул килган карорининг оқибати ва натижаларини кура билиши;
- ишлаб чиқаришда содир булувчи турли ҳолатларни ҳисобга олиб бориши, тнагликдан кутулиш йулларини излаши;

- нотугри карор кабул килганда уз хатоларини буйнига олиши;
- ходимларни бошқарув масалаларини хал этишга купрок жалб этиши.

6. Тадбиркор раҳбарнинг одамларга муносабати:

- уз ваъдаси,сузининг устидан чиқиши ;
- одамларни бир-биридан ажратмаслиги - ҳаммага Маъруза-баравар муносабатда булиши;

- уз кул остидагиларга ва бошқаларга тавозеъда булиши ва узини тута олиши, одоблилиги ва мулойимлилиги;

- одамларга эҳтиётлик билан муносабатда булиш, имкон қадар ҳар бир кишининг рухий-психологик хусусиятларини ҳисобга олиб, муомалада булиши.

7. Тадбиркор раҳбарнинг уз-узига талабчанлиги:

- уз хатти-ҳаракатларини танқидий баҳолай олиши;
- уз имкониятларини ҳисобга олиб ишлаши;
- бошқаларнинг унга берган яхши ва ёмон баҳоларни таҳлил этиб бориши ва уз фаолиятида намоён қилиши.

Тадбиркор раҳбар узида қуйдаги рухий-психологик, физиологик, ахлокий, маънавий ва ишбилармонлик хусусиятларини мужассамлаштирган булиши керак.

Тадбиркор раҳбарнинг рухий-психологик хусусиятлари:

1. Нутқ ва тафаккур сифатлари - қучли хотира, доимий диққат, соғлом ақл, фикр қенглиги, чуқурлиги, тезлиги, муаммо моҳиятини тез англаб олиш, ижодийлик, маънавий қизиқишларнинг ҳар томонламалилиги, фикрни оғзаки ва ёзма шаклда қиска, тушунарли аниқ тарзда ифодалаш.

2. Характер сифатлари - мақсадга интилувчанлик, далиллик, мардлик, ишонч, узини тута билиш, узи ва бошқаларни бўйсунтира олиш ва таваккал қилиш қобилияти , қийин вазиятларда ҳам мулоҳазакор булиш қобилияти, ҳазил-мутоиба туйғуси булиши.

3. Ҳис - туйғу сифатлари - ҳис-туйғуларни турғунлиги, аниқлиги, ифодалилиги, қучли ҳаяжонли ҳолатларда тугри ҳаракатлар қилиш қобилияти, мулоқатга қиришганда бошқалар қайфиятини ҳис-туйғуларини ҳисобга олиш, уз ҳис-ҳаяжонлари ва қайфиятларни бошқара олиш.

4. Ҳулқ-атвор сифатлари - ҳаракатга интилиш ва уни ҳимоя этиш, самимийлик, ҳалоллик.

Тадбиркор раҳбар шахсининг рухий - физиологик сифатлари :

1. Арзимас нарсалардан жаҳли қикмаслик, аччиқланмаслик, баъзан қуриб қурмаганга олиш.

2. Рухий жараёнларда босиклик.

3. Рухий, ҳаяжонли ҳавф - ҳатар ҳолларида уртача булиш.

4. Узини англашда фаоллик кайфиятда ута сезгирлик.
5. Жисмоний соғлом ва бошқалар.

Тадбиркор раҳбарнинг ахлокий, маънавий сифатлари:

1. Меҳнатсеварлик, одамларга нисбатан дустлик, инсонпарварлик, самимийлик, ҳалоллик, виждонлик, сабр-матонат, ҳолислик.
2. Тартиблилик ва интизомлилик, узига ва бошқаларга талабчанлик, узгалир фикрини тушуниш ва ҳисобга олиш.

Тадбиркор раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари:

Соҳа ва касб сирларини яхши билиш, юқори укув ва малака, янги технология талабларига мос билими ва тажриба, ишлаб чиқариш техника ва технологичесини чуқур билиш, бошқариш усуллари яхши узлаштирган бўлиши, уз билими, малакаси куникмаларини ошириб бориш, ахборат айрибошлашни билиш ва ҳоказо.

Тадбиркор раҳбарнинг ташки қуриниши - тоза озодалик, тартиблилик, зиёилик, кийим-кечакда, ҳулк-атворда нафосатлилик, саранжон-саришталик ва бошқалар.

Мана шу хусусиятларни уз фаолиятида намоён қилган тадбиркор раҳбар бозор иқтисодиёти талабларига тулик жавоб беради. Зеро, бозор муносабатлари меҳнат жиддий асосларда технологик жараёнлар билан қушиболиб боришни, тезқорликни, малака ва укувни, касб-ҳунарни яхши эгаллашни тақазо қилади. Ишлаб чиқариш, савдо-тижорат, хизмат идоралари, ҳалқ ҳужалигининг барча тармоқлари тадбиркорлари хорижликлар билан ҳамқорлик қилиш, шартномалар ва битимлар тузим, музоқаралар олиб бориш укувини намоён этишлари ҳам бозор муносабатлари талабидир.

Тадбиркор раҳбар уз қул остидагиларга фаоллик, онглилик, иждоқорлик, интизомлилик, уз-узини тарбиялаб бориш сифатларини қарор топтирагина, у меҳнатда ҳам, хизматда ҳам, эл-улус орасида ҳам обрӯ топади. Шунингдек, тадбиркор раҳбарнинг қупчилик билан муомила-мулоқат қилаолиш қобилияти ҳам унинг ташкилотчилигидан нишонадир.

Тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги уз қучи ва вақтини тугри тақсимлашида, қарорлар қабул қилиши ва ҳал этишда гоят аниқлик, ҳуққолик билан иш қуришида ҳам намоён бўлади. Ҳусан, тадбиркор раҳбарнинг ниҳоятда ақилли, тарбияланган, фикри теран бўлиши, бозор иқтисодиёти шароитининг муҳим талабидир.

Тадбиркор раҳбар меҳнат жамоаларини уюшиши, жипслашиши ва ривожланишининг рухий- психологик жараёнлари босқичларини ҳисобга олиши қерак.

1. Уюшиш-жипслашиш босқичи. Жамоага уюшишнинг жипслиги ҳамқорликда фаолият қилш заруратидан қелиб қикиб, аъзоларнинг малакаси, қобилияти, қизикишларининг бир жойга жамланиши билан изохланади. Шахсий эҳтиёжларни қондиришдаги фаолият қишиларни жипслаштиради. Тадбиркор раҳбар меҳнат жараёнида қишиларнинг билими, қасби, малакаси,

ёшини ҳисобга олиб, уларни жамоага туплайди. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилияти намоён бўлади.

2. Жамоанинг таркиб топиш босқичи. Тадбиркор раҳбар жамоа ҳар бир аъзосининг меҳнатга муносабатини аниқлашга киришади. Қимқи фаолиятининг ижтимоий аҳамиятини чуқур англасагина узининг бор кучи, ижодкорлигини ишга сафарбпр этади. Жамоада "фаоллар ва дангасалар, ҳалакит берувчилар" бўлиши мумкин.

Тадбиркор раҳбар бундай ҳолда ходимлар урнини алмаштириш, меҳнатга муносабатини узгартириш, уз ишига кизиктириш, ташаббус курсатишга ундаш орқали жамоа фаоллигини тахминлайди. У бу ишларни кул остидагилар фаолиятини кузатиш, назорат қилиш, баҳолаш, меҳнат натижаларини салмоқлаб куриш билан кушиб олиб боради.

3. Ҳар бир аъзонинг жамоага мослашиш босқичи. Бу босқичда "қолоқлар", ҳалакит берувчилар" қолмайди. Уларнинг шахсий қизикишлари ва эҳтиёжлари жамоа фаолияти билан қирмашиб, мослашиб кетади. Соф ахлоқий-рухий муҳид яратилган меҳнат жамоасида фаоллик, ижодқорлик, қасбга қизикувчанлик барқарор тус олади. Шахсда яхши ният пайдо бўлади, мақсад ва эҳтиёжларини қондиришга интилиш, меҳнатсеварлик қучаяди. Ҳамқорликдаги меҳнатдан қавқ олиш шахслараро муносабатларни яхшилади.

4. Инсоний қадриятларга эришиш босқичи. Шу босқичда жамоа ҳис-туйғулари бир мақсад йулида умумлашади. Жамоавий фаоллик вужудга келади, анъанавийлик қарор топади. Инсон уз қизикишлари ва интилишларини жамоа ҳаётига боғлайди. Атрофдагиларга ишонқи ортади, дустлик ва муҳаббат ришталари мустақкамланади. Бу қараёнларда тадбиркор раҳбар қиммасига қатта масъулият юқи тушади. Бунда тадбирқорнинг узига ҳос иш қуритиши, бошқарув укуви, ташқилотчилиги, тарбиявий ишлар олиб қориш маҳорати яққол намоён бўлади.

Яхши тадбирқор раҳбар учун маълум шахсий сифатлар қарур. У қатъиятли ва қакқон, ҳакқоний қилимларга қийрак бўлиши қерак. Тадбирқор узига қерақли фикрларни йига қилиши қерак. 99 фойз илқор қоялар мутахасислар билан мулоқатда юзага қелса, 1 фойз қоялар илҳом қайтида одамларни эшита қилиши қараб юзага келади. Бунинг учун суҳбатлашишни қилиш, урганиш, шахсий қаразларни унутиш, қояларни тартибга солиш, энг асосийси доимо уқиши қерак. Акс ҳолда у уз ишини бақолай олмайди.

Тадбирқор раҳбар бозор шароитида уз ҳуқуқидан тула фойдаланиши ва қарур ҳолларда қуйдагиларни амалга ошириш қерак:

- ёмон қодимлардан воз қечиш; уз қодимларидан қарурий натижаларни талаб этиш; фикирлаш қобилитига эга бўлганларни қояларга йуналтириш; қурсатмаларни бақараётганларга бўйруқ қериш ва бошқалар.

Тадбирқор раҳбар қатъий бўйруқлар қериши, бўйруқнинг бақарилиши оқибатларидан вофик бўлиб қуриши қарурдир. Шунинг учун у қодимларнинг ички ҳусиятларини қилиши қерак. Баъзан қодимлар қасддан меҳнат интизомини бузадилар. Бунга сабаб моддий таъминотининг уз вақтида бўлмаслиги, бир неча вақифани бир вақтда қерилиши, аниқ бақарилиш вақти

курсатилмаганлиги, мукофотлаш шаклининг номукамаллигидир. Бунинг учун тадбиркор рахбар кишилар камчиликларига сабр-токат билан ёндошиши керак.

Тадбиркор рахбар ишчанлик ва талабчанликни одамийлик билан уйғунлаштириши кишиларда яхши кайфият тугдиради. Беъмани латифа ходимлар ҳафсаласини пир қилади, оддийлик кадрланади. Баъзан тугилган кунларда яхши ходимларникига бориш мумкин, ёмонларникига хушфеъллик билан рад жавобини бериш ҳам мумкин.

Тадбиркор рахбарда мансаб обриси ва демакратик бошқариш усули бор. Уларга ҳос барча яхши томонларни уйғунлаштириб қабул этиш керак. Масалан, мансаблавзим усулдан - мустақил қарор қилиш, журъат, шахсий жавобгарлик; демократик усулдан-кишиларни фаолликка чақириш, ижодга шахсий гурурни шакиллантиришга чақириш.

Тадбиркор рахбар камсуқум, қатъий, ҳалол, шижоатли бўлиб, у демакратик усулда ишчи-хизматчиларни фикри, таклифи, мулоҳазалари билан ҳисоблашиб иш қуради. Шу билан бир қаторда қорхонада интизомни, тартибни талабчанглик билан назоратга олдиради. Сифат билан қурсаткични эътибордан соқит қилмайди. Мехнатни аниқ ҳисоб-қитоб, режа билан қилишга эришади. Узининг қобилиятига объектив баҳо бера олади. Қдрлар танлашда, иш жараёнида таниш-билишчиликка эмас. асл мутахассисларга суянади.

Тадбиркор рахбар қул остидаги ходимлари билан ўзи уртасида "расмий девор" пайдо бўлишига йўл қўймайди. Каттани-қатта, қичикни-қичик ўрнида қуради. Жамоанинг тўй- марақасида иштирок этгандаям турида эмас, балки тадбирқорлик билан қорхонани, жамоани бўйотиш ва шунинг қаробарида узининг ҳам бирини икки қилшдир. Тепадан бериладиган бўйруқни ўз "элаг"дан ўтқазиб қажаради. Қисқаси, том маънода ў ишбилармон, тадбирқор бўлади.

2. Тадбирқор рахбарнинг нутқ маданияти ва ўнинг рухий-психологик жихатлари

Кишиларнинг тил воситасида ўзаро муносабатда бўлиш жараёни нутқ дейилади. "Нутқ" ва "тил" тушунчалари бир-биридан фарқ қилади. "Нутқ - одамларнинг ўзаро муносабатда бўлиш мақсадида тилдан фойдаланиш фаолиятидир. Ҳар бир киши муомалани ўзича амалга оширади. Муоала муайян тил воситалари ёрдамида юз беради.

Т и л - ана шу воситалар - товушлар, сузлар, жумлалар, ўларнинг боғланишлари тизими, яъни товуш ва суз бўйлиги ҳамда грамматик шакллари. Тил - нутқ воситасида муомала жараёнида пайдо бўлади ва тайёр ҳолда ўзлаштирилади.

Нутқ билан тафаккур ўзаро ўзвий боғланган. Одам ўйлаётганида фикрларини аввал ичига сузлар, жумлалар тарзида - ички нутқида ифодалайди. Нутқ муомаланинг ишончли воситаси бўлиши учун муайян талабларга жавоб бериши, айниқса, икки сифатга эга бўлиши керак: 1) нутқ муайян тил қоидаларига риоя қилиши; 2) нутқ тингловчида иш о н ч ҳосил

килиши, яъни мазмундор, аник, тушунарли, мантикий, образли, хис-хаяжонли булиши керак.

Нутк - мантикий изчиллик ва адабий тил коидаларига риоя килингандагина сифатга эга булади. Лексик, грамматик, услубий коидалар адабий тилнинг хамма куринишлари учун характерли булса, орфография ва пунктуация нормалари адабий тилнинг факат ёзма шакли учун, орфоэпия нормалари эса огзаки шакли учун хос булади.

Нутк маданияти деганда мантикий изчилликка ва адабий тил нормаларига риоя килган холда тугри, аник, ва ёкимли сузлаш тушунилади. Нутк канчалик тугри ва аник булса, у шунчалик тушунарли булади; нутк канчалик ёкимли ва ифодали булса, у тингловчига (укувчига) шунчалик кучли таъсир этади. Тугри, аник ва ёкимли гапириш учун тил бойликларида мазмунга мос зарур сузни танлай олиш, сузни уринсиз такрорламаслик (лексик нормаларга риоя килиш), суз шаклини ва гап турини тугри куллаш (грамматик нормаларни ва коидаларни яхши билиш), услуб бирлигини саклаш (услубий нормаларга риоя килиш), нуткнинг таъсирчан булишини таъминлаш огзаки нуткда орфоэпия, ёзма нуткда эса тугри ёзиш коидаларига риоя килиш) лозим. Тилнинг софлини, мазмуннинг аниклиги ва таъсирчанлиги учун кураш маданият кулоли учун курашдир. Бу кулол канчалик уткир, махсадга канчали аник йуналган булса, у шунчалик голиб булади.

Нуткда одамларнинг карашлари, сайи-харакатлари, эътикодларига таъсир этади. Айтилаётган суз тугрилигича, унинг панд-насихатларига амал килиш зарурлигига ишонч пайдо килди. Нуткда одамнинг сифат ва фазилатлари - хушфеъллиги ёки бадфеъллиги, самимийлиги ёки тошнораклиги, мулойимлиги ёки куполлиги, жасурлиги ёки журъатсизлиги акс этади. Нутк огзаки ва ёзма куринишларга эса. Нуткнинг бу шакллари, аввало, у ёки бу тил воситасида вужудга келиб, улар грамматик тузилиши, баён усули билан бир-биридан фарк килади.

Огзаки нутк. Хар кандай ишнинг ечими на факат билиш, балки коммуникатив жараён хамдир. Агар билиш томони купинча ёзма нутк шаклида гавдалантирилса, коммуникатив жараён эса асосан огзаки нутк билан богликдир. Огзаки нутк расмий вазиятда (турмуш вазияти, уй шароитидан фаркли уларок) икки ёки бир неча киши уртасидаги гаплашув (диалог ёки монолог) сифатида куринади. Жонли алоканинг соддалиги огзаки нуткнинг бирмунча тартибсизликка олиб келади: одам бир вақтнинг узида хам фикрлайди, хам гапиради, сузларни пухта танлаш учун унда деярли имконият йук, фикрни идодалаш шакли хам уни унчалик ташвишлантирмайди - агар сухбатдоши тушунмаса кайта сурашига ишонади, бунинг устига огзаки алока пайтида купинча имо-ишора, мимика, баъзан эса гапирувчиларнинг назар доирасида булган ашёлар хам "ёрдам беради". Хатто олдиндан тайёрланган огзаки нутк сузлашаётган пайтда гапираётган киши узини кайта тиклаб, нуткини "табий" йулга йуналтираётганда тузилган аник вазият туфайли катор узгартиришларга дуч келиши мумкин.

Огзаки нуткнинг тил хусусияти соддалиги билан фаркланади. Огзаки нуткда сузларни ишлатиш ёзма нуткка караганда эркин - гапирувчи уз ихтиёрига караб факат мазкур ходисага кулланувчи сузни кандайдир маъно билан бериши мумкин. Огзаки нуткнинг лугавий таркиби унчалик катта эмас, грамматик шакллардан олмош, юкламалар, отларнинг бош ва тушум келишиклари бирмунча купрок кулланилади. Гапларнинг синтектик тулик булмаслигига дуч келинади. Жумлалар нутк давомида бошкacha тузилиши мумкин, турли тулдиришлар, кушимчалар билан килинадиган тухтамлар, суз бирикмаларидаги узилишлар, бир бинтактик якунланмаган гапларнинг бошкасига утиши - ана шундан.

Огзаки нуткда сузларнинг тартиби фикрнинг шаклланиши изчиллигига аксини курсатади, айтилган фикрда асосий нарса оханг билан ажралади. Огзаки нуткда англашилмовчиликлар, шунингдек, тахрир килинмайдиган хатолар хам булиши мумкин. Огзаки нуткни ёзаётган одам унинг жумласини синтактик томондан шунчаки якунлабгина колмай, балки гапираётган одам нуктаи назаридан туриб, уни укиб олиши ва у назарда тутган "шахсий фикрни" етказиб бериши керак. Лекин огзаки нуткни кайд этиш энг юкори туликликда амалга оширилганда хам ёзма айна маънода кучириш мутлако мумкин эмас - огзаки нуткнинг алока айлининг узига хос хусусияти ана шундай. Огзаки нутк - хамма вақт "жонли суз", - гапирувчи одам нуткни кабул килувчига айнан таъсир этадиган кили билан бевосита алокада булиш имкониятига эга.

Ёзма нутк беркарор: у доим аввалдан уйланади, кейин мазкур ахборотни саклаб, ёдга туширадиган маълум бир матнда амалга оширилади. Матнни укиб, хар кандай пайтда мувофиклигини билиш учун "олдинга кетиши", ёки аксинча унинг кисмларига кайтиш ва улар уртасидаги алокани мантикан урнатиш мумкин. Ёзма нуткнинг тартиблигига унда фойдаланилган гап тузилишининг синтактик томонидан туликлиги билан эришилади. Ёзма нуткда кушма гапларнинг богловчи, ажратувчи, бирлаштирувчи, шартли, аникловчи ва бошка муносабатларини ифодалядиган богловчиларнинг турли намуналаридан фойдаланилади. Ёзма нуткдаги содда гаплар, купинча, сифатдошли ва равишдошли жумла курилиши билан тузилади. Ёзма нуткнинг синтектик курилиши учун, шунингдек, олд кушимчали отлар куплаб ишлатилиши билан характерлидир.

Нотиклик санъати кухна санъатлардан бири. Бу санъатда тарихий давр ва жамият хаёти акс этади. Ижтимоий-иктисодий ва маънавий хаёт уз ифодасини топган. Тараккиёт ва таназул даволари булган. Овропада юнон, Шаркда Хитой, Хинд, ислом нотиклик санъатлари тараккиёт этган.

Жамият хаётининг хамма жабхаларида нотиклик санъати мавжуд. Нотиклар - рахбарлар, диндорлар, муаллимлар, хукук ходимлари ва бошкалар. Нотиклик санъати ижтимоий мавке жихатдан куидаги гурухларга булинади:

1. Ижтимоий-сиёсий нотиклик:

- 1) ижтимоий-сиёсий, иктисодий-маънавий мавзудаги маърузалар;
- 2) хисобот маърузалари;

- 3) сиёсий нутклар;
- 4) дипломатик нутклар;
- 5) митинг нутклари;
- 6) харбий мавзудаги нутклар;
- 7) илмий-оммабоп нутклар;
- 8) тарғибот нутклари;
- 9) сиёсий шархлар.

II. Илмий (академик) нотиклик:

- 1) укув маърузалари;
- 2) илмий маърузалар;
- 3) илмий ахборотлар;
- 4) илмий шархлар.

III. Суд нотиклиги:

- 1) кораловчи (прокурор) нутки;
- 2) окловчи (адвокат) нутки;
- 3) уз-узини химоя қилиш нутки.

IV. Ижтимоий-маиший нотиклик:

- 1) маддия (юбилей, бағишлов) нутклари;
- 2) таъзия (мотам) нутки;
- 3) табрик-қутлов нутки.

V. Диний нотикли:

- 1) хутба (жума ва ҳайит номозида диний арМаъруза нутки)
- 2) ваъз (кенг оммага мулжалланган бадиий-эмоционал нутк).

Нутк маданияти анча сертармок, мураккаб воқелик. Нутк маданияти тушунчаси тил грамматикасининг барча қонун-қоидаларини, адабий талаффуз нормаларининг мажмуасидан иборат булган орфоэпик қоидаларни, талаффуз масалаларини, билим, маданий савия ва ахлокий қарашлар қабжи жуа қуп соҳаларни уз учига олади.

Содда, хар бир қонкрет вазиётда тушунарли булган, адабий талаффуз нормаларига мос қелувчи аниқ ва равон нутқни маданиятли нутк дейиш мумкин.

Бирок аниқлик, соддалиқ, тушунарлилик қодисаларининг узи ҳам нисбий қарактерга эга. Ана шундан нутк маданияти қодисасига қос булган қусусият, яъни нутк маданиятининг қасб-қор билар, аниқроғи, нутк маданиятининг турли соҳалар билан алоқадор булган қусусияти қелиб қикади. Бошқача қилиб айтганда, нутк маданиятининг узи, оғзақи маънода ҳам, ёзма маънода ҳам бир неча қуринишга булинади. Улардан энг муқимлари:

- 1) оммавий нутк маданияти;
- 2) қасб-қор нутк маданияти;
- 3) сахна нутки маданияти.

Ана шу хар бир соҳанинг узи тарқибан яна бир талай қусусиятларга эгақи, уларнинг хар бири ҳам айрим-айрим мулоҳаза қуритишни тақозо этади.

Хуш, нутк маданиятининг касб-кор билан алокадор булган хусусияти ёки нутк маданиятидаги ана шу куринишнинг табиати кандай?

Маълумки, илму фаннинг хар бир сохаси уз атамалари, тушунчаларига эга. Шунинг учун хам, бирор кишининг нутк маданияти даражасига бахо беришда ана шу омилни хисобга олиш керак.

Амалий йигилишлар ва сухбатлардаги нуткларда содир этиладиган холатларни, аввало, кечириб булмайди. Аммо нотикнинг сузини були, лукма ташлаш хам одобдан эмас. Нотик сузини такомлагунча сабр этиш, кейин рухсат олиб сузлаш, "тузатишда" куполликка, беандишаликка, одоб-ахлоқ доирасидан четланишга йул куйиб булмайди. "Тузатиш"да гоят назокат ва мулойимлик зарур.

Амалий мулокотда рахбар "мен"ни куп такрорламаслиги, шахсий ва оиласига тегишли масалалардан суз очмаслиги керак. Мабодо сузловчининг ташки киёфасида ёки уст-бошида камчилик курса, уни курмаганга олиш, ёнида утирган сухбатдошларга курсатиб, унинг диккатиини шу нарсаларга тортиш, кулиш хам ёмон фазилат хисобланади. Амалий мулокот пайтида бошни сарак-сарак килиш, пичирлашиб, уйкусираб утириш, кулни хемраш, дастак килиш хам тарбиясизликдир.

Телефонда сузлашишнинг узига хос маданияти, одоби, коидалари борки, кундалик хаётда бунга хамиша хам амал килавермаймиз. Айтайлик, бироқ жойга телефон килмокчисиз. Шунда биринчи галда сизга нима керак булади? Албатта уша жойдаги телефон раками-да. Нега хаммага аён бу оддин хакикатни эслаяписиз дейсизми?

Айтишларича, шахмат буйича жахон чемпиони Г.Каспаровнинг хотираси нихоятда кучли экан. У узига зарур булган телефон ракамларини ёдида саклаб колгани учун махсус дафтар тутмас экан.

Афсуски, хамма хам Каспаров булолмайди. Чора битта - телефон ракамлари учун алохида ён дафтар ёки махсус дафтар тутиш лозим. Купчилик шундай килади хам. Лекин оддий тартиб-интизомни назар-писанд килмайдиган кишилар хам борки, улар локайдликлар учун аввало узлари азият чекадилар, керакли телефон ракамини кидириб (бир парча когозга, газета чеккасига пала-партиш езиб куйилган ракамни топиш осон булмайди), беҳуда вақт сарфлайди. Уша ракамни топиб беришларини сураб хамкасблари, якин дустларини хам безовта килади. Бу хам камлик килгандек, илтимос килинган ракамни айта бошласангиз "Шошмай туринг, козоз-калам кидирай" дея узок муддат куттириб куйишдан хижолат чекмайди. Вахоланки, хох ишхонада, хох уйда булсин, телефон ёнида козоз-калам хамиша тахт туриши керак.

Хуллас, нотиклик санъати (нутк маданияти, сузлашиш одоби) разбар фаолиятининг мухим таркибий кисмидир. Яхши нутк - кобилиятлилик ва истеъдодлилик нишонасидир.

3. Тадбиркор рахбар фаолиятида мажорали холатлар ва уларни хал этиш усуллари

Тадбиркор рахбар фаолиятида ҳар хил зиддият (конфликт)лар ва можоролар учраб туради. Меҳнат шарт-шароитлари, меҳнат натижалари, моддий ва маънавий эҳтиёжларнинг кондирилмаслиги, меҳнатдан коникмаслик туфайли тадбиркор рахбар ва ходимлар уртасида зиддиятлар ва можаролар келиб чиқади. Бу ерда тадбиркор рахбар билан ходимлар уртасидаги ва шахслараро зиддиятларни фикрлаш керак. Бу ҳоллардаги зиддиятларнинг бир неча сабаблари мавжуд.

1. Моддий-техник сабаблар - меҳнат воситалари билан меҳнат жараёнлари, шарт-шароитлари уртасидаги зиддиятлар. АсМаъруза-ускуналар, жихозлар эскилиги учун меҳнат шароити ёмон, меҳнат унумдорлиги паст ва ҳоказо. Булар ходимларга ғамхурлик қилишга тусик, моддий ва маънавий эҳтиёжлар кондирилмаслигига сабаб бўлади.

2. Хужалик-ташкилий сабаблар - меҳнат натижаларини тугри баҳоламаслик, меҳнатни тугри тахсимламаслик. Булар ходимларга норозилик тугдиради.

3. Ижтимоий-касбӣ сабаблар - ходимларнинг билими, малакаси ва касбмаҳоратини назар-писанд этмаслик, ходимдан уз урнида фойдаланмаслик, меҳнат конунчилигига амал қилмаслик.

4. Ижтимоий-демографик сабаблар - ходимларнинг ёши, жинси, миллати, маълумоти қабил омилларни, оилавий шароитларини инобатга олмаслик.

5. Ижтимоий-психологик сабаблар - ходимлар фаолиятидан яққол кузга ташланадиган яхши ва ёмон ҳулқларини, қобляти, қизиқишлари, хотираси, тафаккури, ҳис-туйғуси қабил руҳий ҳолатлар билан ҳисоблашмаслик.

Тадбиркор рахбар фаолиятида қул остидагилар билан мулоқат-муомилада ҳам зиддиятли ҳолатлар руӣ беради. Бунда тадбиркор рахбарнинг ёқи ходимнинг қалондимоғлиги, муомила маданиятининг пастлиги, қизикқон-жиззақилиги, қурс-қуполлиги, тундлиги ва бошқалар сабаб бўлади. Ходимнинг данғасалиги, ялқовлиги, маҳтанқоғлиги, лоқайдлиги, бепарволиги қабил ёмон ҳислатлар ҳам баъзан зиддиятлартуғдиради.

Тадбиркор рахбар ва ходимлар уртасидаги руҳий-психологик зиддиятлар қелиб қикиши уч ҳолатда яққол кузга ташланади: 1) меҳнат жараёнининг нотугри уюштирилиши; 2) шахслараро муносабатларнинг ҳилма-ҳиллиги ва муракқаблиги;

3) жамоа аъзосининг шахсий узига ҳослиги.

Тадбирқлр рахбар бундай зиддиятли ҳолатларни тугри идрок этиши, уларни таҳлил этиш, баҳолаши муҳим аҳамиятга эға. Ағар тадбиркор рахбар ҳар бир зиддиятли ҳодисаға ҳолисона, дустона, самимий муносабатда бўлса масала тугри ечимини топади, ағарқи душманларча, ҳатто жиззақи, енгилтақлик билан баҳоласа носоғлом ахлоқий-руҳий муҳит пайдо бўлишиға йул қуяди. Тадбиркор рахбар ҳар қандай зиддиятли ҳолатда узини тутиши, босик бўлиши, узокни қузлаши, мурса-мадора қилиши, ҳолатга мослашиши,суҳбатдошини ҳамқорлиққа, яхшилиққа даъват қилиши яхши натижа беради. Ағарқи, мансабини, обрусини суъистемол қилиб , уқақишса, рақобат ва адолат қилса, узига ва бошқаларға, жамиятға ахлоқий-маънавий

жихатдан катта зарар келтиради. Агарки, тадбиркор узокни кузлаб иш тутса, хамсухбат хар канча кайсарлик килмасада, мазкур муаммога яни кайтишини, бироз кутиб туришни таклиф килиб, уни кундиради ва таранг муносабатни бироз юмшатади.

Тадбиркор рахбарнинг хар кандай зиддият ва мажорани бартараф этиш йуллари:

1. Мажоронинг келиб чикиш сабабларини аниклаши ва унинг уткирлашишига йул куймаслик учун чора -тадбирлар куриши.

2. Мажорали вазиятни юмшатиши - зиддиятга борган кишилар билан ошкора сухбат ва улар сонини камайтириш чораларини излаши.

3. Вазиятни тула идрок этиши узлаштириши - "ахвол"нинг хужайини булиб олиши ва катъий чора куриши.

4. Мажоро ва унинг айни вазиятларини чукур тахлил килиши:

а) мажоралашаётган томонлар ва гувохлар алохида сухбатлашиши;

б) уларнинг максади, кизикишлари, хулк-атвори, касби, тажрибаси, турмуш шароити ва бошка рухий-маънавий жихатларни урганиш;

в) мажорали вазиятнинг сабаблари, нима масалада экани, унга жамоанинг муносабатини аниклаши;

г) мажора хакидаги хар хил ахборотларни асли билан солиштириш;

5. Мажорани хал этишнинг хар хил усулларини ишлаб чикилиши ва тахлил килиши.

6. Мажорани хал этишнинг энг кулай усули, шакли, воситаси ва шароитларини танлаш.

7. Танланган усулларни жамоанинг тарбияси, меҳнат вазифалари, максадлари билан киёсланиб, торозига солиб куриши.

8. Танланган ва текширилган усулни куллаб мажорани бартараф этиш.

9. Мажора бартараф этилганидан хаммани хабардор килиш.

10. Мажора келтириб чикарган томоннинг но ҳақлиги исботлангандан сунг уларни тугри йулга бошлаши ва бошқалар.

Хуллас, бозор иктисодиёти шароитида хар кайси бугиндаги тадбиркор шуни тушуниб етмоги керакки, хар кандай шароитда хам инсонга гамхурлик килиш, инсон рухий ҳолатини баркарор этишга каратилган жараёнларни ташкил этиш ва ёуналтириш, жамоанинг хар бир аъзосини меҳнатдан моддий ва маънавий коникиш ҳосил килишига эриштириш унинг зиммасидаги мукаддас вазифадир.