

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА
МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

КИЧИК БИЗНЕСНИ БОШҚАРИШ
Дарслик

Тошкент – 2010

Муаллифлар: профессор Ф.Ш. Каримов раҳбарлигида:

проф. Р.С.Ходжаев

проф. А. Эгамбердиев

проф. Р.Х. Аюпов

к.ўқ. Ф.Қ. Шаюсупова,

ТДИУ- и.ф.д., проф. Ш.Н.Зайнутдинов

Тақризчилар: и.ф.д., проф. М.Мирсаидов

и.ф.д., проф.И.Мирзаев

доц. Б.Махмудов

ТДИУ – проф.Э.Х.Махмудов

“Кичик бизнесни бошқариш” фанидан дарслик Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Олий таълимнинг Давлат таълим стандартларини тасдиқлаш тўғрисида» ги 2001 йил 343 - сонли қарори, Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги томонидан 2002 йил 28 февралда тасдиқланган «Бакалавриат йўналишлари ва магистратура мутахассисларининг Давлат таълим стандартлари» талаблари ҳамда Вазирликнинг 2004 йил 16 августдаги 199 - сонли «Олий таълимнинг бакалавриат босқичини янги таҳриридаги намунавий ўқув режаси билан таъминлаш тўғрисида» ги буйруғи ҳамда Вазирлик Ҳайъатининг 2006 йил 30 ноябрдаги “Олий ва ўрта махсус, касб ҳунар таълими муассасаларини замонавий ўқув адабиётлари билан таъминлаш тўғрисида”ги қарори ва Вазирликнинг № 87 - 02 - 2 рақамли модемномасига мувофиқ таянч олий ўқув юрти профессор – ўқитувчилари билан ҳаммуаллифликда тайёрланган. Келгусида ундан барча олий ўқув юртларида, ўрта махсус, касб ҳунар коллежларида иқтисодий йўналиш бўйича таҳсил олаётган талабалар, аспирантлар, магистрантлар, мутахассислар, ва бошқалар фойдаланишлари мумкин.

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 қулай шарт - шароитлар яратиш, улар ёрдамида мамлакат истеъмол бозорини юқори сифатли товарлар билан тўлдириш масалаларига доимо алоҳида эътибор берилиб келинмоқда. Ўзбекистон Республикасининг кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти билан боғлиқ қонун ва бошқа меъёрий ҳужжатларга асосан бизнес ва тадбиркорликнинг фаолият соҳаларини ривожлантиришни рағбатлантириш, уларнинг ҳуқуқлари, мажбуриятлари, масъулиятлари ва манфаатларини ҳимоя қилиш давлат томонидан қафолатланган. Бу ўз навбатида, кичик бизнес билан шуғулланувчи ишбилармонларнинг ишчанлигини янада фаоллаштиришга, мамлакат ялпи миллий маҳсулоти ҳажмини оширишга, инфляция жараёнларини секинлаштиришга, иқтисодий иқтисодиётни барқарорлаштириш ва ривожлантиришга кенг имконият яратди.

Мамлакатимиз иқтисодини ислоҳ қилиш ва модернизациялашни изчил давом эттириш жараёнида кичик бизнес соҳаси билан шуғулланувчи ишбилармонларга талаб янада ортди. Бу Олий ва ўрта махсус ўқув юртлари олдида ҳам бир қатор вазибалар қўяди. Улардан бири кичик ва ўрта бизнес учун малакали мутахассислар тайёрлаш, қайта тайёрлаш, ходимлар малакасини ошириш, уларни замонавий ижтимоий - иқтисодий ва ҳуқуқий билимлар билан қуроллантиришдир. Бу йўналишда зарур бўлган моддий - техник база Республикада бозор муносабатларига ўтиш билан бир вақтда яратилиб, ривожлантириб борилмоқда. Аммо замонавий иқтисодий айниқса, бизнес, тадбиркорлик, маркетинг ва менежемент каби фанлар бўйича ўзбек тилидаги адабиётларнинг етарли эмаслиги бу соҳадаги ишларни янада кучайтиришни талаб қилмоқда. Шу боисдан, ўзбек тилида тайёрланаётган ушбу дарсликда кичик бизнесга доир маълумотларни имконият даражасида кенгроқ қамраб олиш мақсад қилиб қўйилган.

Мазкур дарсликда кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган ўрни, уни ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар, хорижда ва Ўзбекистонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожланиши, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, иқтисодий - молиявий кўрсаткичларни таҳлил этиш, режалаштириш, бошқариш, кичик бизнесни банк, молия тизими ва аудит муассасалари билан ўзаро алоқалари атрофлича ёритиб берилган, шунингдек, кичик бизнесда молиявий бошқариш ва бошқариш психологияси каби долзарб муаммолар батафсил баён этилган.

«Кичик бизнесни бошқариш» фани муайян иқтисодий фанлар: Иқтисодиёт назарияси, Пул муомаласи, кредит ва молия, Микроиқтисодиёт, Макроиқтисодиёт, Солиқлар ва солиққа тортиш, Бухгалтерия ҳисоби, Иқтисодий таҳлил ва аудит, Амалий иқтисодиёт, Корхона иқтисодиёти, Жаҳон иқтисодиёти ва халқаро иқтисодий муносабатлар, Бизнес асослари, Менежемент, Маркетинг, Кичик бизнес ва тадбиркорлик ва бошқа иқтисодий фанлар билан узвий боғлиқликда ўрганилади.

Ушбу фаннинг асосий вазифаси иқтисодий билимларнинг амалдаги ютуқларидан бизнес фаолиятида мақсадга мувофиқ фойдаланиш, кичик бизнес фаолиятини бошқаришни такомиллаштириш ва уларнинг самарадорлигини ошириш, жаҳон бозорига рақобатга бардош берадиган юқори сифатли маҳсулот турларини ишлаб чиқаришни таъминлаш ва унинг асосида халқ фаровонлигини юксалтириш йўллари талабаларга ўргатишдан иборат.

1 боб. Кичик бизнес тизимида бозор ва рақобат

1.1. Бозор тушунчаси ва турлари, бозорнинг функциялари

Бозор иқтисодиёти ва бозор тушунчалари ўзаро боғлиқ бўлсада, улар айнан бир нарса эмас. Бозор иқтисодиёти яхлит бир организм бўлса, бозор унинг муҳим аъзосидир.

Бозор такрор ишлаб чиқаршнинг айирбошлаш босқичига хос бўлган иқтисодий категориядир. Аммо бозор ҳар қандай айирбошлашни эмас, балки пул воситасидаги, олди-сотди шаклидаги айирбошлашни билдиради. Айирбошлашда пул иштирок этмасдан, бир товар бошқасига тўғридан-тўғри алмашганда бозор муносабатлари пайдо бўлмайди. Бозорнинг энг муҳим шарти, айирбошланганда пулнинг воситачи сифатида бўлишидир. Бозорда товар муомаласи юз бериб, у икки жараённинг биргаликда боришини билдиради. Бозорда товар пулга алмашинади, яъни товарни сотиш юзага келади, айти вақтда пул товарга алмашинади, яъни товарни сотиб олиш келиб чиқади. Олди-сотди бозордаги яхлит муомаланинг икки томони бўлганидан, унда сотувчи ва харидор иштирок этади.

Демак, бозор - бу сотувчилар ва харидорларнинг товарларни пул воситасида айирбошлаши натижасида келиб чиққан иқтисодий муносабатлари, уларнинг ўзаро алоқаларидан иборат.

Сотувчилар ва харидорларнинг биргаликдаги саъй-ҳаракатлари бозорни келтириб чиқаради, бозор эса уларни бирлаштирувчи механизм бўлиб хизмат қилади.

Бироқ, ҳозирги кунда бозор деганда кўпчилик юртдошларимизнинг кўз ўнгида кундалик эҳтиёжларини қондириш учун зарур озиқ-овқат, кийим-кечак ва бошқа буюмлар сотиб олинган истеъмол бозорлари намоён бўлади. Булар бозор ҳақида илк тасаввур - тор тушунча бўлиб, бозор - кенг маънода маҳсулотларни ҳунарлар воситасида ишлаб чиқариш қонуниятлари бўйича ташкил қилинган **айирбошлаш**, **товар** ва **пул** муомаласи муносабатларининг мажмуидир. Бозор - қадимги файласуфлар таъбири билан айтганда, “ижтимоий бирлашиш” вакиллари - сотувчилар билан харидорлар ўртасида маҳсулотларни айирбошлаш ёхуд сотувчилар билан харидорлар ўртасидаги инсоний-иқтисодий муносабатлар мажмуидир. “Ижтимоий

бирлашиш”да айирбошлаш ихтиёрий ва эркин баҳо - нарх орқали содир бўлади.

Айирбошлаш миқёсининг ҳудудий ва ҳуқуқий чегаралари мавжуд: маҳаллий бозор, миллий бозор, халқаро, дунё бозори - ички ва ташқи бозорлар муайян ижтимоий тартиб-қоидалар асосида ҳаракат қилади. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажми, олди - сотди миқдори бозор муносабатларининг мавқеини - ҳажми (катта-кичиклиги) ни белгилайди. Бозорни “ижтимоий бирлашмалар” иқтисодий тараққиёти ёхуд тушкунлигини кўрсатувчи кўзгу, макон ва замон ўлчагичи - Адолат торозуси – олий ҳакам дейиш мумкин; бозор жамият аъзоларининг талаб ва эҳтиёжларини қондиришга, пул муомаласини барқарор сақлашга, маҳсулот нархи билан ишлаб чиқаришга кетган харажатларнинг мос бўлишига, халқлар ва давлатлар ўртасидаги иқтисодий алоқаларни кенгайтиришга хизмат қилади.

Бозор иқтисодий муносабатларни шаклланишида ва ривожланишида қуйидаги 5 функцияни бажаради:

1. Ишлаб чиқариш билан истеъмолни боғлаш функцияси.

Иқтисодий фаолият ишлаб чиқаришдан бошланиб, истеъмол билан тугалланади. Муҳими, ишлаб чиқариш ихтисослашади, кишилар ўзига керакли барча товарларни ўзи ишлаб чиқармайди. Масалан, самолёт заводи учиш аппаратини чиқаради, аммо ўз ишчилари учун озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой яратмайди. Завод самолётни бозорда сотиб, пулини ишчиларга маош қилиб беради, улар истеъмол бозоридан ўз эҳтиёжларини қондириш учун товарларни сотиб оладилар. Демак, бозор орқали инсоннинг эҳтиёжи қондирилади ва ишлаб чиқариш билан боғланади.

2. Қийматни товар шаклидан пул шаклига айлантириш функцияси. Товар ишлаб чиқариш учун меҳнат сарфланади, шу меҳнат қийматни шакллантиради. Қиймат иш кучи ва моддий ресурслар сарфидан иборат бўлади. Товар бозорга чиқишга қадар меҳнат моддий шаклда (масалан, озиқ-овқат, кийим, станок ва ҳ. к) бўлади, бозорда сотилгач, ундаги меҳнат маълум миқдордаги пулга айланади, яъни товар ўзининг пул эквивалентини топади ва қиймат пул шаклига айланади.

3. Ишлаб чиқаришни янгилашга шарт-шароит ҳозирлаш функцияси. Корхоналар бозордан ўзларига ишлаб чиқаришни давом эттириш учун керакли ресурсларни топадилар, станоклар,

хом ашё, ёқилғи, ҳар хил моддий-материал қийматликларини ҳарид қиладилар. Улар меҳнат (иш кучи) бозоридан ишчиларни ёллаб ишлатадилар, бозордан керакли ахборот ва ҳар хил ишлаб чиқариш учун зарур хизматларни ҳам топадилар. Бу ресурсларнинг истеъмоли эса ишлаб чиқаришнинг янгитдан бошланишини билдиради.

4. Иқтисодиётни тартиблаш функцияси. Бу вазифани бозор механизми бажаради. “Нимани, қанча ишлаб чиқариш керак?” -деган саволга бозор жавоб беради. Товарларни бозорда чаққон ўтиши ёки ўтмаслиги, товарларнинг қимматлашуви ёки арзонлашуви, уларнинг қанчалик керакли ёки керак эмаслигини кўрсатади. Бозор барометр сингари иқтисодиётдаги “об-ҳаво”дан дарак беради. Товар ўтмаса, демак у керак эмас, уни ишлаб чиқариш тўхтатилади. Товар чаққон сотилса ва яхши фойда олинса, уни ишлаб чиқариш ўсади. Товар мўлжалланган нархдан арзонроқ нархда, лекин яхши сотилса, бу товарга кетган сарф-харажатларни камайтириш зарурлигини англатади. Бозор механизми бамисоли рул сингари иқтисодиётни у ёки бу томонга буриб туради.

5. Мамлакатлар, халқлар ўртасида иқтисодий ҳамкорлик ўрнатиш функцияси. Бу функцияни давлатлараро ёки жаҳон бозори бажаради. Бозор иқтисодий ҳамкорликнинг кенгайиб боришини талаб қилади. Азалдан бозор кўпгина мамлакатлар, миллатлар ва элатларни яқинлаштириб, улар ўртасида манфаатли алоқаларни мустаҳкамлашга кўмаклашган. Бунга мисол қилиб, савдо-сотик орқали Шарқ билан Ғарбни боғлаган Буюк ипак йўлини олиш мумкин. Бозор муносабатлари кенгайиб борган сари, янгидан - янги мамлакатлар ва халқлар ўртасида ўзаро иқтисодий алоқалар кенгайиб боради.

Бозорга ғоят хилма-хил товар ва хизматлар чиқарилади ва улар бозор объектини ташкил этади. Ўзининг объекти жихатидан бозорни бир неча 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). Қурол - аслаҳа бозори.
- 7). Эркин бозор.

8) Хуфёна бозор ва бошқалар.

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 кўринишлари бор: савдо дўконлари, савдо уйлари, фирмалар, супермаркет, ошхона, нонвойхона, ҳар хил устахоналар, салонлар, ниҳоят, деҳқон бозорлари, буюм бозорлари ва ҳ.к.

Ишлаб чиқариш воситалари ва ресурслари бозори - ишлаб чиқариш учун зарур бўлган нарсалар бозоридир. Бу бозорда улгуржи савдо- сотиқ юз беради. Мазкур бозор савдо фирмалари, савдо уйлари, биржалар фаолиятида, ер ва бошқа кўчмас мулк савдосида намоён бўлади. Бундай бозорда ресурсларга талабгорлар ресурс етказувчилар билан контракт-шартномалар асосида алоқа қиладилар. Ресурс бозорининг бош бўғини товар биржаси ҳисобланади. Товар биржаси улгуржи савдо билан шуғулланувчи тижорат муассасасидир. Биржада товарларни етказиб бериш ҳақида шартнома-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 ниҳоят, кишиларни бевосита ишга жалб этувчи корхоналарнинг ўзидан иборат. Шарққа хос бўлган тартибсиз ва тартибли меҳнат бозори - бу мардикор бозоридир.

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

Интеллектуал товарлар бозори бу ақлий меҳнат маҳсули бўлган товарлар ва хизматлар бозоридир. Бу бозорда илмий ишланмалар, ғоялар, 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.

Қурол - аслаҳа бозори бозорни алоҳида турини ташкил этади, бу ердаги товарлар истеъмол буюмлари ҳам эмас, ресурслар ҳам эмас. Бу ерда хавфсизликни таъминловчи қурол - яроғлар сотилади. Бу бозор салонлар ва кўрғазмалар шаклида амал қилади. Майда қуроллар магазинлар орқали сотилади.

Бозорлар эркин ва монопол бозорга бўлинади. **Эркин бозор** деганда ҳаридорлар ҳам, сотувчилар ҳам кўп бўлиб, улардан ҳеч бири монополия мавқеига эга бўлмай, бир - бирини тездан топа оладилар. Бунда рақобат тўла - тўқис ҳукмрон бўлган, нархлар эркин савдолашув асосида шаклланган бозор тушунилади.

Эркин бозорга мисол қилиб, Ўзбекистондаги қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бозорини кўрсатиш мумкин. Бу бозорда миллионлаб кишилар ҳаридор, сотувчилар эса давлат хўжалиги, жамоа хўжалиги, фермер хўжалиги, томорқа хўжалигидан иборат. Бу ерда кимга нимани сотиш, кимдан нимани олиш, қандай нархда савдо қилиш юқоридан туриб белгиланмайди, буни бозор иштирокчиларининг ўзлари ҳал қиладлар.

Монопол бозор деб озчилик ҳаридорлар ва сотувчилар ҳукмрон бўлган, монопол нарх ўрнатилган, рақобат чекланган ёки рақобат умуман бўлмайдиган бозорга айтилади.

Монопол бозорнинг ўзи 3 хил кўринишда бўлади: **Монопол рақобатлар бозори.** Бу бозор сон жихатидан кўп бўлмаган, бозорга бир хил ўхшаш ёки ўринбосар товарлар чиқарадиган фирмалар қўлида бўлади, улар ўзаро рақобат қиладилар. Бунга мисол қилиб, Ўзбекистондаги кийим-кечак бозорини олиш мумкин. Бу ерда асосан 8 та фирма маҳсулот чиқаради, лекин улар нафақат ўзаро балки товари Ўзбекистонга кириб келган хориж фирмалари билан ҳам рақобатлашадилар.

Олигаполистик бозор. Озчилик фирмалар ҳукмрон бўлган бозор бунда рақобат кўпинча сотувчилар орасида эмас, балки ҳаридорлар ўртасида юз беради. Бунга мисол тариқасида Ўзбекистондаги цемент бозорини олиш мумкин. Бозорга 3 та корхона маҳсулот чиқаради. Цемент ҳарид қилиш учун рақобат эса ҳаридорлар ўртасида боради.

Соф монополия бозори. Бундай бозорга товарни бутун тармоқда ҳукмрон бўлган айрим корхоналар етказиб беради. Масалан, Ўзбекистонда пахта териш машиналарини фақат Тошкент қишлоқ хўжалиги машинасозлиги заводи, тракторларни фақат Тошкент трактор заводи ишлаб чиқариб, бозорга чиқаради. Ички бозорда уларнинг рақиблари йўқ.

Бозорга ўтиш, мулкчиликнинг хилма - хил шаклларини яратиш жараёнида бозор иқтисодиётига хос бўлган ўзини - ўзи бошқариш механизмлари - бозор муносабатлари иштирокчиларидан ҳар бирининг максимал даражада фойда олишга интилиши, рақобатчилик шароитлари ва шу қабила ишга киришди ҳамда борган сари кўпроқ таъсирчан бўлиб бормоқда. Бозор иқтисодиётида хўжалик нисбатларининг асосий бошқарувчиси-бозорнинг ўзидир.

“Хуфёна бозор”- бунда бирон бир давлатнинг қонун ҳужжатларида белгиланмаган моддий, материал қийматликлари: наркотик моддалар, қурол - аслаҳа, “ноу - хоу”, давлат сирлари ва бошқаларнинг яширин ҳолдаги олди – сотдиси амалга оширилади. Бундай савдони амалга оширувчилар жиноий жавобгарликка тортилади.

1.2. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзига хос йўллари

Бозор иқтисодиёти деганда иқтисодий фаолиятда эркинликка, хўжалик юритишда оқилоналик тамойилларига асосланган демократик иқтисодиёт тушунилади.

Бозор иқтисодиётига эркинлик хос бўлиб, уни мулкчилик шакли таъминлайди. Бунадй иқтисодиётда хусусий мулк, жамоа мулки ва давлат мулки мавжуд бўлиб, у ёки бу мулкнинг якка ҳокимлиги бўлмайди. Барча мулклар тенг, улар чекланмаган ҳолда ривожланади. Мулкчиликнинг асосини хусусий мулк ташкил этади.

Тарихан бозор иқтисодиётининг 2 тури мавжуд бўлган. Биринчиси, **“ёввойи”**, иккинчиси, **“маданий”лашган бозор иқтисодиёти.**

Ёввойи бозор иқтисодиётининг асл намунаси XVIII ва XIX асрларга хос бўлиб, унинг асосий белгилари қуйидагилардан иборат бўлган:

- якка эгаликдаги хусусий мулкнинг ҳукмрон бўлиши, мулкнинг озчилик қўлида тўпланиши;
- иқтисодиётнинг стихияли ўсиши, яъни иқтисодий бебошлик ва тартибсизликнинг бўлиши;
- номаълум бозор учун кўр - кўрона равишда товар ишлаб чиқариш, товарнинг сотилиши ёки сотилмаслигининг номаълумлиги;
- рақобат курашининг қонун-қоидасиз, террор, зўравонлик, қаллоблик каби ғайриинсоний усуллар билан бориши;
- тадбиркорлар ўртасида шерикчилик алоқаларининг тасодифий бўлиши;
- давлатнинг иқтисодиётга аралашмаслиги, ундан четлашиб қолиши;
- тартибсизлик натижасида кучли иқтисодий тангликларнинг келиб чиқиши, иқтисодий талофатларнинг юз бериши;
- кишиларнинг ўта бой ва ўта камбағалларга ажралиб қолиши, улар ўртасидаги синфий курашнинг мавжудлиги, ижтимоий мувозанатнинг йўқлиги.

Аммо ёввойи иқтисодиёт абадул-абад сақланмайди. У маданийлашган бозор иқтисодиётига айланиб боради. Маданийлашган бозор иқтисодиётининг ҳам ўзига хос белгилари бор. Улар куйидагилардан иборат:

- асосий бўлган хусусий мулк билан бир қаторда бошқа мулк шакллари ҳам мавжуд бўлади, мулкрий мувозанат юзага келади;
- иқтисодиётдаги бебошлик қаттиқ чекланади, иқтисодиёт тартибга солинади;
- бозор талабни ҳисобга олади, ишлаб чиқариш талабига мослашади;
- рақобат кураши белгиланган қоидаларга биноан ҳалол боради, унинг маданий усуллари қўлланилади;
- иқтисодиёт субъектлари (иштирокчилари) ўртасида доимий ва узоқ даврга мўлжалланган, ўзаро манфаатли шерикчилик алоқалари ўрнатилади;
- давлат иқтисодий ҳаётга аралашади, ўз чора - тадбирлари билан иқтисодий тамойилларнинг амал қилиши учун шароитлар ҳозирлайди;

- иқтисодиёт тартибга солиб турилганидан чуқур иқтисодий тангликлар юз бермайди, иқтисодий тангликдан тезда чиқилади;

- иқтисодиёт юксак бўлганидан жамият бой бўлади, тадбиркорлик фақат фойда топиш учун эмас, балки эл оғзига тушиш, обрў - эътиборли бўлиш учун ҳам олиб борилади;

- иқтисодиёт ижтимоий йўналтирилган, оммавий фаровонликни таъминлашдек аниқ мўлжалга эга бўлади;

- кишиларнинг иқтисодий жихатдан табақаланиши чегараланади, ўзига тўқ, ўртаҳол аҳоли асосий ижтимоий қатламга айланади. Шу боисдан жамиятда ижтимоий қатламга мувозанат сақланиб, кишилар ўртасида тўқнашувларга ўрин қолмайди.

Бозор иқтисодиёти қачонки, инсонлар моддий ва маънавий эҳтиёжлари билан узвий боғлангандагина, фуқоролар манфаатлари ижтимоий қонунлар билан ҳимоялангандагина, ҳар бир шахснинг сиёсий, иқтисодий ва маданий эркинлиги, ижодкорлиги таъминлангандагина руёбга чиқади. Зеро, бозор муносабатлари ижодкор, уддабурон, маърифатли инсонларнинг ижодий қобилияти, ишбилармонлик ва тадбиркорлигини юзага чиқариш асносида халқ моддий ва маънавий фаровонлигини таъминлашнинг бирдан - бир йўлидир.

Бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи кучлардан бири бу хусусий тадбиркорликдир. Оламга машҳур Форд янги машина ишлаб чиқарганида халқнинг ғамини еб, хайрли иш қилишим керак, деб харажат қилмаган, албатта. У бу ишни ўз манфаати учун фойда олиш учун қилган. Фойда бу тараққиётни етакловчи куч сифатида хизмат қилади. Даромад келтирувчи иқтисодгина тараққиётга эга ишбилармонлар, тадбиркорлар бўлсагина, мустаҳкам мулкчилик пайдо бўлади. Эртага ҳеч ким уни мусодара қилмаслигига ишончи ҳосил бўлсагина, бу мулк фойда келтиради.

Бозор иқтисодиёти афзалликлари жаҳон иқтисодиёти ривожланишининг тамойилларида яққол кўзга ташланади. Масалан, иккинчи жаҳон урушида тўла вайрон бўлган, ниҳоятда катта моддий ва маънавий талофатга учраган Япония бозор иқтисодиётига ўтиши туфайли деярли бир авлод ҳаёти давомида ўзини тиклабгина қолмай, энг юқори ривожланган мамлакатлар қаторидан ўрин олди. Жанубий Корея ўтган чорак аср давомида ниҳоятда тараққий этиб, “Осиё йўлбарси” деган ном олди. Бозор

иқтисодиёти шароитида Хитой мислсиз ривожланиш йўлига ўтди ва бу тажриба бутун жаҳонни лол қолдирди.

Бозор иқтисодиёти савдо - сотиқ, товар - пул муносабатларига асосланган бўлиб, ўзига хос иқтисодий қонунлар асосида бошқарилади. Унинг амал қилиши учун маълум шарт-шароит мавжуд бўлмоғи лозим. Уларнинг асосийлари куйидагилардан иборат:

- ҳар бир мамлакатнинг тарихий, минтақавий, миллий, иқтисодий, сиёсий хусусиятларини ҳисобга олиш, барча ресурс ва имкониятлардан тўлиқ фойдаланишга интилиш;

- иқтисодий эркин ва мустақил товар ишлаб чиқарувчиларнинг мавжудлиги;

- мулкчилик шакллариининг хилма - хиллиги ва нисбатан тенглигига эришиш, рақобат учун тўлиқ шарт - шароит яратиш ва рақобатни қўллаб - қувватлаш;

- ишбилармонлик, хусусий ташаббус ва шахсий иқтидорни қўллаб-қувватлаш;

- юқори унумли меҳнатни рағбатлантириш;

- ишлаб чиқаришни экспортга мўлжаллаб қуроллантириш ва ташкил этиш ҳамда экспорт молларини, уларнинг хилларини кўпайтириш;

- ҳамма жабҳаларда эркинлик ва озодликка эришиш, демократияни ҳар томонлама юксалтириш, ҳуқуқий давлат ва ҳуқуқлар устунликни таъминлаш;

- бозор инфратузилмасини яратиш ва мукаммаллаштириш;

- ижтимоий ҳаётнинг барча жабҳаларида, айниқса иқтисодиётда бозор иқтисодиёти муносабатларини шакллантириш, ва бошқа шарт - шароитлар.

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

Бозор иқтисодиёти барча мамлакатларда ўз хусусиятларига эга бўлиб, илмий иқтисодиётда ҳар хил моделлар шаклида қарор топган. Улар орасида ўзининг ёрқинлиги, самарадорлик даражаси

билан жаҳон иқтисодиёти тарихига кирганлари Америка, Германия, Хитой, Швеция, Туркия, Япония, Жанубий Корея андозаларидир.

Америкача андозанинг ўзига хос хусусияти унинг тадбиркорликни аҳоли орасида кенг ёйишга, оммавийлигига эришишга интилишидадир. У жамият аъзоларидан ҳар бирининг ишбилармонлик фаолиятини кўллаб - қувватлаш, иқтисодий фаоллигини, хусусий манфаатдорлигини ошириш, бойиши учун кенг ва тўлиқ, шарт - шароит яратишга қаратилган. Мамлакат иқтисодий ривожланишидаги айрим зиддиятлар, пасайиш ва инфляция сингари нохушликлар кўплаб суғурта, хайрия жамғармалари, қолаверса, давлат ёрдами туфайли ҳал этиб борилади. Бунда давлат барча қонунларни (улар ҳамма соҳаларни қамраб олган) тўла ва тўғри бажарилишини кузатиб боради.

Японча андоза иккинчи жаҳон урушида вайронага айланган мамлакатда, ўз аҳолиси ҳисобига, ҳокимиятни ҳар томонлама ва сўзсиз кўллаб - қувватлаши Япония 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, ўз технологиясини янгилаш, юқори меҳнат унумдорлигига эришиш, тадбиркорликни ривожлантириш, аҳоли табақаланишини тезлаштириш ҳисобига вужудга келтирилди. Мақсадга етилгач, аҳолининг эҳтиёжманд қисмига давлат ва фирмалар ёрдами кучайтирилди, умумий фаровонликка эришилди.

Шведча андоза америкача ва японча моделлардан фарқли ўлароқ, иқтисодиётни кўпроқ ижтимоий йўналишда ташкил қилинганлиги, иш ҳақи орасидаги фарқнинг юқори эмаслиги билан ажралиб туради. Бу модель миллий даромадни аҳолининг эҳтиёжманд қисми фойдасига кўпроқ тақсимлаш ва оқибатда, аҳоли орасидаги табақаланиш, тенгсизликни камайтиришга қаратилган. Шунинг учун ҳам Швеция аҳолиси фаровонлик жихатидан жаҳонда етакчи ўринни эгаллайди.

Бу андоза шаклланишида Швециянинг тарихан иқтисодий юксак ривожланганлик даражаси ва меҳнаткашлар касоба ташкилотларининг жамиятда, айниқса, ишлаб чиқаришда тутган катта таъсирчанлиги алоҳида ўрин тутди. Бу андозаларнинг қайси бири республикамиз учун кўпроқ қўл келиши, маъқул бўлиши

ҳақида ҳамон қизгин тортишувлар бўлиб туради. Ваҳоланки, бу борада энг тўғри ва маъқул йўл - республикамизнинг ўз ривожланиш йўли - ўз андозасини яратиш йўлидир.

Ҳозирги даврда бозор иқтисодиётига ўтиш деганда цивилизациялашган, яъни маданийлашган иқтисодиёт сари бориш тушунилади.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки жихати бор: биринчиси - бозор иқтисодиётига қандай мазмундаги иқтисодиётдан ўтилиши бўлса, иккинчиси - бозор иқтисодиётига қандай таҳлитда ўтилади, унинг йўллари, усуллари ва шиддати қандай бўлади деган масала. Шу нуқтаи назардан қарасак, **бозор иқтисодиётига ўтишнинг 3 та йўли борлигини кўриш мумкин:**

1) **Классик йўл.** Бу ҳозирги ривожланмаган мамлакатларга хос бўлган, узоқ давом этган йўл. Натурал хўжалиқдан ҳозирги бозор иқтисодиёти сари тараққиёт бир неча асрлар давомида боради.

2) **Мустамлакачилик асоратидан озод бўлган ёш мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли.** Бунда бозор иқтисодиётига ўтиш хусусий мулк ва хўжалиқ юритишнинг хусусий усуллари замирида юз беради.

3) **Собиқ ижтимоийистик мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли.** Бу тўла давлатлаштирилган, режали иқтисодиётдан эркин бозор иқтисодиётига ўтишни билдиради.

Бозор иқтисодиётининг тамойиллари, қонун - қоидалари, охириги мақсад бир хил бўлса-да, аммо унинг йўллари ҳар хил. Ўзбекистон олдида икки стратегик - истиқбол кўзланган вазифа туради. Уларнинг бири - мустақиллик учун иқтисодий пойдевор куриш. Иккинчиси - бозор иқтисодиётига ўтиш. Иқтисодий мустақилликка бозор механизми орқали эришилади, лекин унинг Ўзбекистонда шаклланиши ўзига хос йўл билан юз бермоқда. Бу йўл бозор иқтисодиётининг умумийлигини эътироф этган ҳолда Ўзбекистоннинг миллий хусусиятларини ҳисобга олади.

Бу хусусиятлар қуйидагилардан иборат:

1) Ўзбекистон иқтисодиёти кам ривожланган бўлса-да, унинг ишончли салоҳияти бор.

2) Ўзбекистон табиий ва меҳнат ресурсларига бой диёр, унинг сахий ери ва меҳнатсевар халқи бор.

3) Ўзбекистон аҳолисининг ўсиш суръатлари жадал, шу боисдан меҳнат ресурслари тез ортиб боради.

4) Ўзбекистон иқтисодиётида қишлоқ хўжалигининг ўрни катта, шу боисдан аҳолининг катта қисми қишлоқ жойларда истиқомат қилади.

5) Ўзбекистон шарқий цивилизацияга мансуб мамлакат. Бу ерда шарқона иқтисодий кўникмалар, ота - боболардан мерос қолган хўжалик юритиш усуллари бор.

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

Ўзбекистоннинг ўзига хос йўли Президент И. А. Каримов олға сурган **беш тамойилда** ифодалаб берилди ва иқтисодий тафаккур хазинасига катта ҳисса бўлиб қўшилди.

Биринчи тамойил - иқтисодиётнинг устуворлигини таъминлаш. Бу иқтисодиётнинг ўз қонун - қоидаларига биноан ривожланишини, аввал иқтисодиётни ўнглаш, сўнгра эса бошқа ижтимоий муаммолар ечимига ўтишни билдиради.

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

Учинчи тамойил - қонунлар ва уларга риоя этишнинг устуворлигини таъминлаш. Бу тамойил бозор иқтисодиётига ўтиш тартибли равишда, ҳамманинг кенг жамоатчилик иштирокида давлат ишлаб чиққан қонунларига сўзсиз риоя этиши орқали боришини билдиради.

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

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

Ўзбекистон бозор иқтисодиётига ўтишда “Янги уй қурмай туриб, эскисини бузманг” нақлига амал қилиб, сакрашларсиз, инқилобий ўзгаришлар йўли билан эмас, балки изчиллик билан, босқичма-босқич бориш йўлини танлади. Бу эса бозор иқтисодиётига ўтишда Ўзбекистон андозасининг ўзига хос хусусиятидир. Бунда бир босқич тугалланиб, янгисига ўтилади.

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

Ташкилий, иқтисодий, молиявий, кредит тизимларини ўзгартириш, ҳуқуқий асос, бозор инфратузилмасини барпо этиш, талаб ва таклиф мутаносиблигига асосланган қонунларни амалга ошириш учун эски тасаввурлар ва одатларни ўзгартириш, албатта, вақт талаб этади. Айниқса, кишиларнинг тафаккурини, одат тусига кирган қоидаларни ўзгартириш муҳим аҳамиятга эга. Ҳар бир босқичда кишиларнинг тафаккурини ўзгаришларига тайёрлаш, уларни амалий фаолият орқали янги тузум афзаллигига ишонтириш лозим бўлади. Зеро, бозор шарт - шароитларига кишиларни руҳан тайёрламай туриб, кутилган натижага эришиб бўлмайди. Бозор муносабатларига хос бўлган руҳият, дунёқараш шакллансагина, инсонлар шунга мувофиқ иш тутсаларгина бозор иқтисодиёти воқеликка айланади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш қонун устуворлиги, кучли ижтимоий сиёсат олиб бориш, инсон фаолияти учун ҳуқуқий кафолат, ижтимоий ҳимоя, муҳтож табақаларни ҳар жихатдан қўллаб - қувватлаш, бир текисчиликдан воз кечиш, меҳнат бозорини яратиш, маънавиятни ўстириш, ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантириш, мулкчилик, кредит, банк тизими, пул муомаласини мустаҳкамлаш ва бошқа масалалар билан изоҳланади.

Бозор иқтисодиёти ишлаб чиқарилган маҳсулотни айирбошлашда, нархлашда истеъмолчи эҳтиёжининг ишлаб чиқаришга таъсиридир. Бозор иқтисоди асрлар бўйи ривожланиб келган азалий умуминсоний қадриятдир. Унинг энг муҳим

белгиларидан бири маҳсулот ишлаб чиқарувчининг иқтисодий эркинлиги, мустақил иқтисодий фаолият юритишидир. Бундай қилиш учун эса у мулк эгаси бўлиши лозим. Яъни, деҳқон ўз хусусий ерига эга бўлсагина яхши ишлайди, унинг шу пайтгача “давлат мардикори” бўлиб келгани энг катта хатодир. Энди у ўзи яратган маҳсулотнинг мулкдори, уни истаган нархда, истаган вақтда сотиши мумкин. Шунингдек, олувчи ҳам хоҳлаган нархда, хоҳлаган ердан олиши мумкин, уларнинг муносабатлари эркин ва ихтиёрийдир. Бозор иқтисодиёти шароитида мол эгаси эмас, харидор ўз шартини қўяди. Ишлаб чиқарувчи истеъмолчининг талаб - эҳтиёжини қондиргандагина даромад олади, кун кўради, акс ҳолда хонавайрон бўлади. Бозор иқтисодиётининг қуйидаги муҳим қонунлари бор:

- талаб ва таклиф қонуни;
- пул муомаласи қонуни.

Бозор иқтисодиёти якка ҳокимликни инкор этади, эркин рақобатни юзага келтиради.

1.3. Рақобат турлари ва рақобат воситалари

Рақобат бу тадбиркорликнинг ажралмас бир бўлагидир. **Рақобат** - умумижтимоий категория бўлиб, ижтимоий жараён қатнашчилари ўртасида яхшироқ яшаш учун бўладиган курашни англатади.

Рақобат иқтисодий фаолият иштирокчиларининг ўз манфатларини тўлароқ юзага чиқариш, яъни яхши даромад топиш, ўз мавқеини мустаҳкамлаш, ўз қобилиятини намоён этиши ва имиж (обрў - эътибор)га эга бўлиши учун бошқалар билан курашувидир.

Бозор тизимида рақобатнинг **мукаммал ва номукаммал рақобатдан** иборат икки асосий тури бор.

Мукаммал ёки соф рақобат шундай рақобатки, унда кўпчилик қатнашади. Эркин рақобатли бозорда сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлиб, улардан ҳар бири монопол мавқега эга бўлмайди, бозорда зўравонлик қилиб, ўз измини юргиза олмайди.

Номукаммал рақобат чекланган рақобат, табиатан монопол рақобатдир. Бунда кўпчилик бўлмаган, лекин товарларнинг катта қисмини таклиф этувчи ёки сотиб олувчи фирмалар

рақобатлашади. Номукаммал рақобатнинг олигаполистик рақобат деган тури ҳам борки, унда ғоят озчилик, лекин йирик фирмалар қатнашади. Шу боисдан рақобат тор доирада юз беради. Олигаполистик рақобатга мисол қилиб, автомобиль бозоридаги рақобатни олиш мумкин. Масалан, Германияда “Мерседес - Бенц”, “БМВ”, “Фолксваген” ва “Опель” каби фирмалар автомобиль бозорида ўзаро рақобатлашадилар, уларга бас келадиган фирмалар умуман йўқ. Аммо улар ҳам жаҳон бозорида “Форд”, “Тайота”, “Пежо” ва “Вольво” каби фирмалар рақобатига йўлиқади.

Номукаммал рақобатнинг яна бир тури соф монополистик рақобатдир. Бу рақобатга хос белги у ёки бу тармоқда айнан бир фирманинг ҳукмронлик қилишидир. Масалан, Тошкент трактор заводи Ўзбекистондаги трактор бозорида танҳо ҳукмрон, ундан бошқа тракторсозлик заводлари йўқ. Лекин четдан, хорижий мамлакатлардан келтирилган тракторлар унинг товари билан рақобатлашади.

Соф монополияни икки омил юзага келтиради:

а) технологик монополия - техникавий янгиликлар йирик фирмалар қўлида тўпланadi, натижада бошқалар улардан фойдалана олмайдилар ёки фойдаланган тақдирда ҳам бунга катта пул тўлайдилар, натижада уларнинг товарлари қимматга тушиб, рақобатга чидай олмайди;

б) табiiй монополия - ер ости ва ер усти бойликлари айрим фирмаларнинг ихтиёрида бўлиб, бошқалар улардан фойдалана олмайди. Масалан, бир фирма нефтга бой бўлган ерни сотиб олган бўлса, бошқа фирмалар шу ерда нефт қазиб олиб, нефт бозорида рақобат қила олмайди.

Рақобат кураш воситалари ва усуллари жихатидан **ҳалол рақобат ва ғирром рақобатга** бўлинади.

Ҳалол рақобат қонуний, йўл берилган ва ҳамма тан олган, инсоний усуллар билан ўзаро беллашувдир.

Ғирром рақобат ман этилган воситалар ёрдамида ва ғайриинсоний усуллар билан олиб борилган курашдир.

Ғирром рақобат ёввойи бозор иқтисодиётининг, ҳалол рақобат маданий (цивилизациялашган) бозор иқтисодиётининг белгиси ҳисобланади. Ғирром рақобат юз берганда жосуслик, кўпорувчилик, рэкет, тухмат, товар белгисини ўғирлаш ва хатто

қотиллик каби усуллар қўлланилади, рақибни турли йўллар билан обрўсизлантириш чоралари кўрилади.

Ҳалол рақобатда маданий усуллар қўлланилади. Бу усуллардан нарх воситасида рақобатлашув, товар сифатини ошириш орқали курашиш, сервис (хизмат кўрсатиш) орқали беллашув кенг тарқалган. Бу усуллардан алоҳида-алоҳида эмас, балки биргаликда фойдаланиш ҳам қўлланилади.

Рақобатнинг турли усулларини қўллашдан асосий мақсад, харидорни ўз товарига жалб этиб, унинг пулини олишдир. АҚШда буни “истеъмолчи доллари учун кураш” деб атайдилар. Рақобатчилик усули қанчалик самарали бўлса, ғолиб чиқиш имконияти шунчалик кўп бўлади.

Ҳозирги рақобат курашида товар рекламасига алоҳида эътибор берилди.

Реклама товарнинг нафлилиги ҳақида ҳолисона ахборот бўлиб, турли йўллар билан харидорга етказилади. Бозор қондасига биноан, рекламага пулини аямаган фирма рақобатда ғолиб чиқади. Реклама савдо-сотиқни ҳаракатга келтирувчи кучдир.

1.4. Рақобат стратегияси ва рақобат босқичлари

Рақобат курашида самарали фаолият юргизиш, унда муваффақият қозониш рақобат стратегиясининг қанчалик пухта, изчил, узоқни кўра оладиган режасини ишлаб чиқишга узвий боғлиқдир.

Рақобат стратегияси рақобат курашининг узоқ даврга мўлжалланган бош йўли ва йўл - йўриқларини ифода этади.

Стратегиянинг мақсади тез кунда фойдани максималлаштириш, оз фойда билан қаноат қилган ҳолда ўз бозорини кенгайтириш ёки рақибни бозордан сиқиб чиқариш, янги бозорга аста - секин кириб бориш каби масалаларда ҳаракат йўлларини белгилашдан иборат. Стратегияга қараб кураш тактикаси (усули ва шакллари) танланади.

Фирмалар рақобатнинг бир усулидан аста - секин бошқа усулига ўтиши ёки бир йўла турли усулларни қўллаши мумкин. Масалан, Хитой фирмалари сифати паст бўлса-да, арзон товарлар чиқариб, нарх рақобати йўлидан, Ғарбий Европадаги фирмалар нархи юқори бўлса-да, сифатли товарларни таклиф этиш йўлидан

борадилар, чунки Ғарбий Европада аҳолининг ҳарид қобилияти Хитойга қараганда анча юқори. Янги индустриал давлатлардаги (Тайвань, Гонконг, Сингапур, Корея Республикаси) фирмалар ҳам сифат, ҳам нарх воситасида рақобатлашувга мойил. Бу мамлакатларда юксак технология мавжуд ва ишчи кучи малакали бўлса-да, арзон туради. Натижада мавжуд афзалликлар харажатларни пасайтирган ҳолда, сифатли товар чиқариш имконини беради. Бунга мисол қилиб Кореянинг “Самсунг электроник” компанияси бозорга чиқарадиган телевизорларни ва ДЭУ корпорацияси автомобилларини олиш мумкин. Улар рақобатбардош бўлганидан жаҳон бозорига шиддат билан кириб бормокда.

Рақобатга ҳар хил ёндашув Ўзбекистонда ҳам бор. Масалан, Тошкент бозори учун ишловчи фирмалар ҳам нарх, ҳам сифат рақобатини қўллаши мумкин, бу шаҳарда аҳолининг бой қатламлари борки, улар учун нархга кўра товарнинг сифати афзалроқ, айни вақтда аҳолининг камқувват қисми ҳам борки, улар учун товарнинг арзон бўлиши муҳим. Нукус ва айрим бошқа шаҳарлардаги фирмалар кўп ҳолларда нарх рақобатига мойил бўладилар, бу ерда аҳолининг ҳарид қобилиятига кўра арзон товарлар рақобатбоп ҳисобланади.

Рақобат қўл ковуштириб ўтиришга йўл қўймайди, у кураш бўлганидан ҳаммани ҳаракатга, яхши ишлашга ундайди.

Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи механизм, уни олға элтувчи куч ҳисобланади.

Рақобатдаги иқтисодий танлов тамойилига кўра иқтисодиёт иштирокчилари сараланади, яхши ишлаган фирма бойиб боради, ёмон ишлагани синади, ёпилади ёки кучли фирмаларга қўшилиб кетади. Рақобатга бардош бера олмаган фирмалар зарар кўрадилар, ўз мажбуриятлари бўйича пул тўлай олмай қоладилар, яъни банкрот ҳолига тушадилар.

Бозор иқтисодиётининг илк белгилари пайдо бўлиши билан унга хос рақобат ҳам юзага келади. Иқтисодиёт ривожига мос ҳолда рақобатчилик муносабатлари ҳам такомиллашиб боради. Бозор рақобати тарихан 4 босқичдан ўтади.

Биринчи босқич - бу натурал хўжаликдан бозор иқтисодиётининг дастлабки шаклларига ўтиш бўлиб, бу даврда рақобат майда товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида боради. Бу

босқичда рақобат маҳаллий бозорлар доирасида борсада, у бир турдаги товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида бўлади. Рақобатда ғолиб чиқиш воситаси тажриба тўплаб, меҳнат маҳоратини ошириш ҳисобланади.

Иккинчи босқич - бу капиталистик эркин рақобат босқичидир. Бу босқич товар хўжалигининг оммавий тус олиши билан, майда товар ишлаб чиқариш ўрнига йирик машиналар тизимига ва ёлланган меҳнатга таянган товар ишлаб чиқаришнинг келиши билан характерланади. Рақобатни чеклашлар бўлмайди, у эркин курашга айланади, бу кураш маҳаллий бозорлар доирасидан чиқиб, миллий бозор миқёсида юз беради. Рақобат шиддатли боради, унинг иштирокчилари кўпчиликдан иборат бўлади. Рақобатда ғолиб чиқишнинг шарти янги техникани жорий этиб, меҳнат унумдорлигини ўстириш, янги товарларни ишлаб чиқариш бўлади.

Учинчи босқич - бу монопол рақобат босқичи бўлиб, у яқка ҳокимликка интилувчи йирик корхоналарнинг курашидир. Рақобат иқтисодни монополлашган ва монополлашмаган соҳаларида алоҳида боради, аммо бу соҳалар ўртасида ҳам кураш кетади. Рақобатда енгиб чиқиш шартлари иккинчи босқичдагидек бўлади, аммо ўзаро курашда бозорни эгаллаб олиш, сиёсий ҳокимиятдан фойдаланиш кабилар кенг қўлланилади. бу босқичда монопол рақобат етакчи бўлса-да, эркин рақобат йўқолиб кетмайди, у иккинчи қаторга сурилади. Иқтисодиётда монопол рақобат соҳаси ва эркин рақобат соҳаларига ажралиш бўлади.

Тўртинчи босқич - янгича эркин рақобат босқичи бўлиб, у аралаш иқтисодиётга хосдир. Бу босқичда рақобатчилар ғоят кўпчилик бўлиб, улар йирик корпорациялар, ўртача, майда ва ўта майда корхоналардан иборат бўлади. Рақобат доираси кенгайиб, у ишлаб чиқаришдан ташқари, хизмат кўрсатиш соҳасида ҳам фаоллашади, у молия бозорига шиддат билан кириб боради, хатто саёхат бизнеси, шоу (томоша) - бизнес, спорт бизнеси, ҳарбий бизнес кабиларни ҳам ўз домига тартади. Рақобатлашув байналмилаллашиб, халқаро бозор доирасида ҳам юз беради. Энг янги техника - технологияни қўллаш, бошқаришни компьютерлаштириш, товар таркибини зудлик билан янгилаш, энг малакали иш кучига эга бўлиш ва, ниҳоят, замонавий маркетинг хизматини уюштириш рақобатда енгиб чиқиш шартига айланади.

Рақобатни унинг характериға қараб ҳам баҳолаш мумкин. Қайси босқичда юз беришдан қатъий назар, рақобат 2 типда бўлади, яъни у тартибсиз **ёввойи рақобатдан** ва қонун - қоидалар билан тартибга солинувчи **цивилизациялашган рақобатдан** иборат. Турли босқичларда ҳар иккала рақобат типининг нисбати ҳар хил бўлади. Цивилизациялашган рақобат аралаш иқтисодиётга хос бўлади, аммо у бирдан эмас, балки секин - аста рақобатнинг асосий типига айланади. Бу бозор муносабатининг ривожланишидан келиб чиқади. Аралаш иқтисодиёт бозор ва нобозор муносабатининг яхлитлиги бўлганидан бу ерда рақобат билан биргаликда шерикчилик алоқалари ҳам амал қилади.

Рақобат иштирокчиларининг ижтимоий - иқтисодий мақоми бир хил эмас, шу сабабдан, уларнинг бевосита мақсади ҳам фарқланади. Тадбиркорнинг мақсади кўпроқ фойда кўриш, ишчиники яхши иш ҳақи олиш, ер эгасиники ердан даромад олиш, пулдорники пулидан кўпроқ пул чиқариб олиш. Рақобат фақат индивидуал манфаатни эмас, балки жамоанинг биргаликдаги манфаатини ҳам кўзлайди. Айрим кишининг манфаати бир томондан, алоҳидалашган, иккинчи томондан, жамоа манфаатига бирлашган, шу орқали юзага чиқади. Ишловчилардан ҳар бири яхши иш жойи учун курашади, улар жамоа доирасида унинг манфаати йўлида биргаликда, бошқа жамоалар билан рақобатлашади. Рақобат хўжаликнинг ҳамма соҳасида боради, унда иқтисодий фаол кишилар қатнашади.

Бозор хўжалигидаги рақобат ким бўлишидан қатъий назар, яхши ишлаганларни ютиб чиқишини билдиради. Шу жихатдан у бозор иқтисодиётини ҳаракатлантирувчи куч ҳисобланади, иқтисодий ресурсларни тежамли ишлатишга, товар ва хизматларни кўплаб ва сифатли ишлаб чиқаришга ундайди. У хўжалик юритишнинг энг самарали усулларини юзага келтиради, иқтисодий алоқаларнинг энг маъқулини топишга мажбур қилади.

Рақобат иқтисодий ўсишни таъминлайди, бу эса ўз навбатида рақобат доирасини кенгайтиради, чунки тадбиркорлар сафи кенгайиб боради. Рақобат бозорнинг ҳамма турларида амал қилади. Тадбиркорлар товар бозорида сотувчи сифатида, ресурслар бозорида эса ҳаридорлар сифатида рақобатда бўлишади. Ишчилар меҳнат бозорида яхши иш жойини эгаллаш учун курашадилар. Рақобат ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида ҳам

боради, бу сотувчи ва харидор рақобатида кўринади. Сотувчи қимматроқ сотишга интильса, харидор арзонроқ сотиб олишни мўлжаллайди. Бу молия бозорида ҳам бўлади. Пулдорлар ўз пулини қарзга берганда қарз ҳақини (фоизни) оширишга интиладилар, қарз олувчилар уни пасайтиришга ҳаракат қиладилар. Ер эгалари ерга ижара ҳақини оширишни мўлжаллайдилар, ижарачилар эса аксинча, пасайтириш чораларини кўрадилар. Жуллас, рақобатлашув иқтисодий фаолиятнинг ҳамма турларига хос бўлади, у бозорнинг ўзида ва бозордан ташқарида боради. Бозорда рақобат бевосита юз берса, бозордан ташқарида хусусан, ишлаб чиқаришда унга ҳозирлик кўрилади, рақобатда қолиб чиқиш чора - тадбирлари амалга оширилади. Бозорда нархни ўзгартириш, савдо рекламасини ташкил этиш орқали беллашув юз беради. Бозор рақобатнинг шартлари: - шароити қандайлиги ҳақида ахборот беради, унга асосланиб чора - тадбирлар ишлаб чиқилади. Бу ўринда маркетинг алоҳида аҳамият касб этади.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Бозор тушунчаси, бозорнинг функциялари, бозорнинг турлари, эркин бозор, монопол бозор, монопол рақобатли бозор, олигаполистик бозор, соф монополия бозори, бозор иқтисодиётининг белгилари, бозор иқтисодиётининг икки тури, бозор иқтисодиётига ўтишнинг уч йўли, Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишининг ўзига хос йўли, рақобат тушунчаси, рақобат турлари, рақобат воситалари, рақобат босқичлари, рақобат стратегияси.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бозор тушунчаси, моҳияти ва аҳамиятини тушунтириб беринг?
2. Айирбошлаш тизимида бозорларнинг роли ва ўрни нималардан иборат?
3. Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида тадбиркорликни ўрни ва аҳамиятини изоҳлаб беринг?
4. Бозор иқтисодиётига ўтишда жаҳоннинг илғор давлатлари андозалари, унинг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?
5. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишининг ўзига хос хусусиятларини изоҳлаб беринг?

6. Рақобат нима? Унинг тадбиркорликда тутган ўрни ва моҳияти нималардан иборат?

7. Рақобат босқичларини изоҳлаб беринг. Унинг хусусий тадбиркорликдаги роли нималардан иборат эканлигини асослаб беринг?

8. Рақобатнинг турлари ва воситалари нималардан иборат?

9. Рақобат стратегиясини тушунтириб беринг?

II боб. Кичик бизнеснинг моҳияти ва ривожланиши

2.1. Кичик бизнес тушунчаси ва унинг моҳияти

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

Ўзбекистонда ва Мустақил Ҳамдўстлик Давлатларида бизнес ҳақидаги мақолалар, адабиётлар 60-йилларнинг ўрталарида пайдо бўлган. Бироқ, у пайтдаги барча мақолалар танқидий тарзда ёзилар эди. Чунки бизнеснинг асосини хусусий мулкчилик ташкил этар эди. Хусусий мулкчилик эса ўша давр мафкураси учун бутунлай ёт нарса эди. Бизнесни фан сифатида ўрганиш 90-йилларнинг бошларида, бозор муносабатларига аста - секин ўтиш билан бошланди.

“Бизнес” сўзи инглизча сўз бўлиб, у тадбиркорлик фаолияти ёки бошқача сўз билан айтганда, кишиларни фойда олишга қаратилган турли меҳнат фаолияти маъносини билдиради.

Хорижий адабиётларда бизнес таърифининг кўп турлари мавжуд. Инсоният жамиятининг бутун ривожланиш тарихи у ёки бу жихатдан доимо бизнес билан боғлиқ бўлган.

Бизнесмен (тадбиркор) сўзи биринчи мартаба Англия иқтисодиётида XVIII асрда пайдо бўлиб, у “мулк эгаси” деган маънони билдирган. Жумладан, Адам Смит тадбиркорни мулк эгаси сифатида таърифлаб, уни “фойда олиш учун қандайдир тижорат ғоясини амалга ошириш мақсадида иқтисодий таваккалчиликка борадиган кишидир”, деб тарифлайди. Тадбиркорнинг ўзи, ўз ишини режалаштиради, ишлаб чиқаришни ташкил этади, маҳсулотни сотади ҳамда олган даромадига ўзи хўжайинлик қилади.

Хорижий мамлакат олимлари дарсликларда бизнесга тизимли таъриф берадилар. Америка Қўшма Штати (АҚШ) 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 тузилмасидир.

Бизнес - бу инсонларга керак бўлган маҳсулотларни яратишдир.

Бизнес - бу ишдир.

Бизнес - бу бизни қандай яшашимиздир.

Бизнес - бу ижтимоий-иқтисодий тизимимизнинг марказий кўчасидир.

Бизнес - бу ўзимизнинг хоҳиш - истакларимизни қондириш учун яратган тизимимиздир.

Бизнес - бу жамиятни хоҳиш ва эҳтиёжларини қондириш учун яратилган ишлаб чиқариш тизимидир - деб жавоб берганлар.

Бизнес нима? Бизнес - бу пулдан пул қилиш, лекин албатта инсонларга керакли бўлган маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш натижасида пулдан пул қилишдир. Бизнеснинг формуласи оддий, яъни П-П. Аммо бу оддий формула мазмунида мураккаб ҳаёт жараёни ётади. Бизнес - бу аввало ишлаб чиқаришни ташкил этиш, иқтисодий фаолият ва муносабатлар, ҳаётни ўзи, сўнгра эса пул ишлаши демакдир. Бизнес хорижий сўзбўлиб, у бутун дунё бўйича тарқалган, ундан барча мамлакатларда фойдаланилади. Ўзбек тилида эса бизнес сўзи тадбиркорликни, бизнесмен эса тадбиркор маъносини билдиради ва у маъно жихатдан хорижий сўзга тўғри келсада, унга қўшимча маъно ҳам беради. Бу сўзларни ортида “иш”, яъни иш билан шуғулланиш ёки корхона ташкил қилиш ётади. Шундай қилиб бизнес - бу корхона ташкил қилиш демакдир (саноат корхонаси, савдо дўкони, хизмат кўрсатиш корхонаси, аудиторлик контораси, адвокат контораси, банк ва ҳ.к.). Демак, бизнес бу йўқ нарсадан пул қилиш эмас, балки мураккаб ишлаб чиқаришни ёки хизмат кўрсатишни ташкил этиш демакдир. Тадбиркорлик - бу доимо ўз ишининг фидоийси, билимдони бўлиши дегани. Тадбиркорлик учун илм олиш - ўқиш керак, балки тадбиркор бир умр ўқиш, изланишда бўлиши зарур.

Тадбиркор нималарни билиши ва қилиши керак? У энг аввало, тадбиркорлик фаолиятини қандай амалга оширишни, қандай шароитда амалий ҳаракат қилишни, тадбиркор олдида учрайдиган тўсиқларни ҳал қилиш йўллари ва қандай ютуқларга эришишни билиши зарур. Тадбиркор ишлаб чиқаришни ташкил этишни ҳамда маҳсулотни сотишни билиши лозим. У бозор муносабатлари шароитида юзага келадиган аниқ шароитларни

баҳолашни ва тўғри йўл танлашни билиши шарт. Ҳеч ким, ҳеч қачон тадбиркорга нима қилишни ўргатмайди ва оғир пайтларда ёрдамга келмайди. Ҳар бир тадбиркор фақат ўз кучига, билимига ва заковатига ишониши ва суяниши лозим.

2.2. Кичик бизнесни иқтисодиётда тутган ўрни

Мамлакатимизда хорижий мамлакатлар тажрибасига суянган ҳолда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга давлат томонидан катта эътибор берилмоқда. Бунга 1995 йилнинг 21 декабрида Олий Мажлис томонидан қабул қилинган “Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси қонунини мисол қилиб кўрсатса бўлади. Эркин рақобатга тобора кенг имкон яратиш, турли мулкчилик шаклларидаги бозор субъектлари ўртасида бўладиган иқтисодий - ҳуқуқий муносабатларни жаҳон андозалари даражасида ташкил этиш борасида ушбу қонун муҳим аҳамият касб этади.

Мазкур қонуннинг 2 - моддасида кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг миқёси аниқ белгилаб берилган. Жумладан, саноат ва қурилишда - 50 кишигача, қишлоқ хўжалиги ва ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳаларида - 25 кишигача, фан ва илмий хизмат кўрсатиш соҳаларида - 10 кишигача, чакана савдода - 5 кишигача бўлган корхоналар кичик ва хусусий тадбиркорлик доирасидаги корхоналар бўлиб ҳисобланади. 2004 йилда кишилар сони тармоқларда 200 тагача ўзгартирилган.

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

Хорижий мамлакатларда кичик корхоналарни 2 та тамоман ўзгача турларга бўлиш мумкин:

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

Одатда кичик корхоналарнинг қарийиб 80-90% ўта кичик бўлиб, улар ўсиш учун чекланган имкониятларга эга. Бундай корхоналар ҳаётни таъминловчи корхоналар деб юритилади. Ушбу

турдаги корхоналарга маслаҳат хизмати кўрсатувчи фирмалар, тор доирада ихтисослашган дўконлар, кафе ва шу кабилар киради. Улардаги ходимлар тўлиқ бўлмаган иш кунига эга бўлиб, фирма манзиллари сифатида тадбиркорлар ўз ўйларидан фойдаланадилар. Ҳаётни таъминловчи корхоналар кичик бизнес корхонаси бўлиб, унинг эгаси етарли турмуш даражасини таъминлаш мақсадида ташкил этади.

Иккинчи турдаги корхоналар тез ўсувчи корхоналар деб номланади. Уларнинг бундай номланишига сабаб, уларнинг мақсади тезроқ кичик бизнес чегарасидан чиқиб ривожланишни мақсад қилиб олганлигидир. Тез ўсувчи корхоналар кичик бизнес корхонаси бўлиб, улар тезкор ўсиш тенденциясига ва қўйилган сармоянинг юқори қайтимлигига эга ҳисобланади. Одатда бундай туркум корхоналарга бир неча киши раҳбарлик қилади. Тез ўсувчи корхоналар йирик инвестиция манбаларига тез яқинлаша оладилар ва бунинг натижасида кенг бозорда янги товарлар ва хизматларни киритиш имкониятига эга бўладилар. 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 бўлди ва 56,8 минг иш жойини ташкил қилди. 1990 йилда бу рўйхатда “Коджентрикс” фирмаси пешқадамликни эгаллаб, унинг асосий фаолияти Шарлотта шаҳрида (Шим. Королина штати) электростанцияларни қуриш ва таъмирлаш бўлган. Маълум йилларда ушбу рўйхатда “Чарлз Шваб” ва “Микрософт” корпорациялари карвонбошлик қилганлар. Ҳозирги пайтда ушбу корпорациялар юксак ривожланган корпорациялар сафига киради.

2.3. Ўзбекистонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ўз кўлами жихатидан иқтисодиётни узлуксизлигини ва барқарорлигини таъминлашда катта ўрин эгаллайди. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг иқтисодиётга таъсир кўлами бир қатор иқтисодий, ижтимоий, маданий, маърифий ва бошқа жихатларни ўз ичига олади. Биз фақатгина иқтисодий жихатдан муҳим бўлган хусусиятлар ҳақида куйидагилар бўйича фикр юритамиз:

а). Иш жойларини ташкил этишдаги мавқеининг юксаклиги. Ўтган 10 йил мобайнида АҚШдаги кичик бизнес бўйича бошқарманинг ахборотиغا кўра, янги иш жойларининг ярмидан кўпи 100 кишидан кам ходим ишлаётган корхоналар ҳиссасига тўғри келади. Тез ўсувчи фирмалар янги фирмаларнинг 27% ташкил этиб улар 60% янги иш жойларини ҳосил қилишда қатнашмоқдалар. Шу билан бирга, кичик бизнесда ҳосил қилинган иш жойларининг хусусиятлари мавжуд:

- иш ҳақи ва кўшимча тўловлар, имтиёзларнинг бирмунча пастлиги;

- иш жойларининг қарийиб 25% нотўлиқ иш куни тартибида шаклланади;

- уларда ишловчилар таркибининг турли - туманлиги, яъни биринчи марта ишлаётганлар, ўта ёшлар ва ўрта ёшдан ўтганлар салмоғини кўплиги билан ажралиб туради.

б). Янги товарлар ва хизматларни татбиқ қилиш. АҚШ миллий фондининг ҳисобларига кўра 98% янги маҳсулот хусусидаги тадқиқотлар кичик бизнесда яратилган. Бу ўта муҳим кўрсаткичдир. Ваҳоланки, улар мамлакат бўйича изланишлар ва тадқиқотларга аниқ маблағнинг атига 5% дан камроғини сарфлайдилар. Энг йирик кашфиётлар: хавфсиз соқол олиш ускуналари, электрон соатлар, вертолётлар, зангламас пўлат ва бошқа товарлар кўлами бевосита кичик бизнесда яратилган.

в). Йирик корпорациялар эҳтиёжини қондириш. Йирик компаниялар маҳсулотларини сотиш, уни бозор талаблари асосида шаклланишига кўмак беришда кичик корхоналарнинг аҳамияти юқоридир. Ўз навбатида, йирик ривожланувчан фирмалар ўз иқтисодий стратегияларида майда таъминотчилар билан алоқа ўрнатишни самарали ҳисоблайдилар. Чунки улар мослашувчанлик хусусиятига эгадир.

г). Махсус товарлар ва хизматлар билан таъминлаш вазифаси. Кичик корхоналар миқозларининг ўзгача, махсус эҳтиёжларини қондиришда етакчи ўрин эгаллайдилар. Чунки, биринчидан, махсус талабнинг оммавий тусга эга эмаслиги ва уни йирик ишлаб чиқаришда ташкил этиш самарали бўлмаслиги сабаб бўлса, иккинчидан эса бой ҳаридорларнинг “ўзига хос” истаklarининг мавжудлигидир.

Кичик бизнесни ташкил этишда муҳим ўринни фирмани барпо этиш ва уни самарали соҳасини аниқ белгилаш эгаллайди. Статистика янги ишни бошлашдаги кўп омадсизликлардан далолат беради. Кўпчилик уни 30% миқдорда дейди, чунки 85% янги корхоналар дастлабки ишлашнинг 10 йиллик давридаёқ инкирозга учрайдилар. Шу билан бирга, қайд этилган кичик фирмаларнинг 40 фоизи 5 йилдан сўнг ўз ишларини яна давом эттирмақдалар.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланган мамлакатлар иқтисодиётида тутган ўрнини 2.1.-жадвал маълумотларидан кўриш мумкин.

2.1.-жадвал

Ривожланган мамлакатларда кичик, ўрта ва йирик бизнес корхоналарида саноат маҳсулотлари ҳажмининг тақсимланиши (жамига нисбатан фоизларда)

Кўрсаткичлар	АҚШ			Франция			Япония		
	Корхоналар шакли								
	йирик	ўрта	кичик	йирик	ўрта	кичик	йирик	ўрта	кичик
Корхоналарнинг умумий сони	0,5	7,9	91,6	0,1	1,5	98,4	1,4	21,6	77,0
Саноат маҳсулотлари ҳажмида ҳиссаси, %	35,0	28,4	36,6	42,1	19,1	38,8	34,4	30,1	35,4

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, АҚШда кичик корхоналар жами корхоналар сонининг 91,6 фоизини, Францияда - 98,4 фоизини, Японияда эса 77 фоизини ташкил этади. АҚШда саноат маҳсулотлари ҳажмининг 36,6 фоизи, Францияда - 38,8 фоизи, Японияда эса 35,4 фоизи кичик корхоналар ҳиссасига тўғри келади.

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

1) **Корхоналарнинг йириклашуви тенденциясининг пасайиши.** АҚШда яқин 15-20 йил ичида корхоналарнинг йириклашуви тенденцияси пасайди. Бу, асосан, хизмат кўрсатиш соҳасидаги силжишлар билан боғлиқ. Албатта, бу хизмат кўрсатиш соҳасида фаолият кўламини кенгайтириш имкони пастлиги билан

белгиланади. Ҳозирги пайтда хизмат кўрсатиш соҳасидаги кичик корхоналар йирик рақобатчиларига нисбатан айрим юмушларни самарали ташкил қила олмоқдалар. Бу биринчи навбатда бошқариш тизимининг соддалиги ва ихчамлиги билан боғлиқ.

2) **Аёллар иш кучининг иқтисодга кириб келиши.** 80 - йиллардаёқ 2 млн. аёл ўз иш жойларини очди. Ҳозир АҚШ да 4,6 млн. корхона аёлларга тегишли бўлиб, 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 қисқариши.** Бу айрим жихатдан демографик омиллар билан боғлиқ. Жумладан, “демографик портлаш” даврида туғилганлар ҳозирда 30 - 40 ёшга, яъни ўз ишини мустақил бошлаш вақтига етдилар. Бундан ташқари, йирик корхоналарда иш ўрни учун кураш, ўрта бўғин ходимларининг қисқартирилиши бевосита кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланишига таъсир кўрсатади.

4) **Янги корхоналар очиш суръатини ортиши.** АҚШ да ҳар йили ўртача 200 мингга яқин аҳоли ўзининг янги фирмасини очади. Уларнинг ярмидан кўпи 20 минг доллардан кам оборот билан ўз фаолиятларини бошлайдилар. Уларнинг қарийиб 75% ўз фирмаларида ҳафтасига 50 соат ишлайдилар, 25% эса 70 соат ва ундан ортиқ меҳнат қиладилар. Қарийиб 2/3 қисм янги бизнесни бошловчилар янги ёки энди иш бошлаётган компаниялар ҳисобланадилар, яъни улар амалда ишлаётган корхоналарни сотиб олмай, янгидан ўзлари хусусий бизнесни бошлайдилар. Уларнинг 80% дан ортиғи ўз ишларини ўта самарали ғояларни эмас, балки оддий ишларни тартибли ҳал қилиш билан бошлайдилар.

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

- корхоналар йириклашуви тенденциясининг пасайиши;
- аёллар иш кучининг иқтисодга кириб келиши;
- йирик ишлаб чиқаришда ходимларнинг қисқариши;
- янги корхоналарни очиш суръатининг ортиши ва бошқалар.

Барча янги мустақил давлатларда ислохотлардан олдинги даврда мулкчиликнинг давлат шакли устунлик қилган. Хўжаликнинг давлат секторида меҳнаткашлар умумий сонининг

4/5 қисми, кооперативларда 14 - 15 % (буларнинг ярмидан кўпи жамоа хўжаликлар (колхозлар)да), хусусий секторда 3% га яқини банд бўлган. Саксонинчи йилларнинг иккинчи ярмида хўжаликнинг кооператив секторини яратиш, ижарани ривожлантиришга ҳаракат қилинган. Бу ҳаракатлар бозор инфратузилмасини ривожланмаганлиги, давлат мулкчилигининг ҳукмронлиги, хўжалик юритишнинг янгича шакллари давлат секторига қарамлиги, хўжалик қонунларининг ноаниқлиги ва бошқа бир қатор сабаблар туфайли натижасиз бўлган.

Корхоналар, ташкилотлар, муассасалар ва бошқа объектларни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш иқтисодий ислоҳотларнинг етакчи бўғинидир. Хусусийлаштириш натижасида демократик жамиятнинг ижтимоий заминини ташкил қилувчи хусусий мулкчилик қатлами шаклланиши, бозор иқтисодиёти ва ишлаб чиқаришни самарали ривожланиши учун шароитлар яратилиши керак.

Хусусийлаштириш жараёни ўзича жуда оғир ўтади. Бу табиий. Чунки хусусий мулкчиликни яратишдек кенг кўламли фаолият турли хил соҳалар ва корхоналарнинг иқтисодий жихатдан тайёрлигини, иқтисодий манфаатларини, яқка ҳукмронликни енгиб ўтишни, шерикчилик асосида тадбиркорлик тузилмаларини ташкил этилишини, айнан шундай ташкилий ва молиявий муносабатларни шаклланишини, янги молиявий, ишлаб чиқариш, хусусий ўзаро алоқаларни ташкил бўлишини ва манфаатларни чатишиб кетишини ҳисобга олиши керак. Бозор тузилмаларини яратилишида умумдавлат миллий манфаатларни ҳисобга олган ҳолда давлат томонидан қўллаб - қувватлаш ва мувофиқлаштириш талаб қилинади. Хусусийлаштирилган мулкка ҳақиқий таклиф ва талабни ҳисобга олган ҳолда молиявий томони ҳақида ҳам ўйлаш ва ҳисоблаб чиқиш зарур.

Ниҳоят, амалга оширилаётган тадбирларни қўйилган мақсадларга мослигини таъминлаш керак: фаол ва самарали хўжалик фаолиятдан манфаатдор мулкчилар ва хусусий тадбиркорликнинг ташкилотчилари табақасини ташкил қилиш, бундай фаолиятнинг керакли қизиқтирувчи омиллари, рақобат муҳити ва инфратузилмани яратиш лозим.

Ўзбекистонда хусусий тадбиркорликни ривожланиши ва шаклланишининг тарихини уч босқичга бўлиш мумкин: **инқилобгача, шўро даври ва ҳозирги давр.**

Инқилобга қадар, Ўзбекистон жуда катта хом ашё ресурслари захираларига эга бўлган ҳолда, ўз саноатига эга бўлмаган. Подшо Россиясининг саноатчилари Туркистон ўлкасида саноат корхоналарини қуришга ўз сармояларини киритмаганлар. Улар учун арзон хом ашёларни олиб кетиш ва тайёр маҳсулотларни орқага олиб келиш фойдалироқ бўлган. Аҳолининг кундалик товарларга ва ҳар турли асбоб - ускуналарга эҳтиёжи, асосан, уларни ҳунармандлар ва майда корхоналар томонидан ишлаб чиқариш орқали қондирилган.

Ўрта Осиё халқларининг эстетик идеаллари тарихий сабабларга кўра амалий санъатда яққол ўз аксини топган. Ўзбек халқи турмушининг фазилатлари асрлар давомида кўп сонли ҳунарларни кенг ривожланиши учун шарт - шароитларни шакллантирган, улар орасида бадиий буюмларни ишлаб чиқариш фахрли ўринни эгаллаган. Ҳар бир уста турмуш учун зарур буюмни яратган. Аммо амалий буюмга ўз тушунчасига кўра, гўзаллик киритган ва буюм санъат асарига айланган.

Ҳар бир қишлоқда, ҳамма вақт ҳам юксак бадиий бойликка эга маиший буюмларни тайёрлаш бўйича усталар бўлган: кулоллар ва наққошлар, ёғоч ва ганч ўймакорлари, тўқувчилар ва гилам тўқувчилар шулар жумласидандир.

Ҳар бир мутахассислик бўйича ҳунармандлар шаҳарнинг алоҳида маҳаллаларига жойлашганлар. Наққошлар, заргарлар, эгарчи ва ҳоказо маҳаллалар мавжуд бўлган. Ҳар бир уста ўз уйида ишлаган ва шу ерда ўз товарларини сотган. Аммо бир мутахассисликнинг барча усталари “цех”ларга ёки корпорацияларга бирлашган, уларга сайланган оқсоқоллар раҳбарлик қилганлар. Бундай раҳбарлик маҳсулотлар сифати устидан раҳбарлик қилган, нарх - навонинг умумий сиёсатини амалга оширган, цех аъзоларининг ижтимоий - маиший муаммоларини ҳал қилган. Бундай кўриниш ўрта асрлар давридаги барча халқлар ва давлатлар учун хосдир.

Рус аҳолисининг Туркистонга, шу жумладан, Ўзбекистоннинг ҳозирги ҳудудига келиши, тарихан қисқа муддатда маҳаллий аҳоли ҳаётининг кўпгина соҳаларида анъанавий тартибни

ўзгартириб юборди. Жамиятнинг феодал тузилмаларига хўжалик юритишнинг капиталистик шакллари кира бошлади. Фабрикаларнинг арзон буюмларининг рақобати маҳаллий хунармандларни ишлаб чиқаришнинг янги усуллари ва янги таркибий ташкилотларга ўтишга мажбур қилди.

Туркистон ўлкасининг бойликлари Россия савдо - саноат давраларининг диққат - эътиборларини жалб қилди. Россия савдогарлари ва маҳаллий хунармандларнинг биринчи алоқалари (контактлари) ўз натижаларини берди. Россиянинг йирик шаҳарларидаги турли хил кўргазмаларда Туркистон халқ усталарининг буюмларига доир бўлимлар пайдо бўла бошлади. Бу буюмлар жамиятнинг юқори доираларини ҳам қизиқтира бошлади. 1870 йилда император хонимнинг манфактура кўргазмасининг Туркистон бўлимида бўлгандан кейин берилган буюртмаси билан тилла ва кулолчилик буюмларини Қишки Саройга етказиб берилганлиги ҳақидаги ҳужжатли маълумотлар мавжуд.

1867 йилдаёқ туркистонлик хунармандларнинг буюмлари Бутунжаҳон Париж кўргазмасининг Россия бўлимида намойиш қилинган эди. Ўзбек хунармандларининг буюмлари 1873 ва 1876 йиллардаги Москва политехника кўргазмаларида мукофотлар ва дипломлар билан тақдирланган. 1888 йилларда хунармандчилик саноат кўргазмалари Туркистонда ҳам ташкил қилина бошланди. Масалан, 1886 йилда ўзбек усталарининг буюмлари хунармандчилик - саноат ва қишлоқ хўжалиги кўргазмаларида намойиш қилинган, 1887 йилда Самарқандда хунармандчилик ишлаб чиқаришининг даврий кўргазмаси ташкил қилина бошланди, 1888 йилда эса йирик Туркистон кўргазмаси ўтказилган. Аста - секинлик билан ўзбек хунармандларининг буюмлари, шу жумладан, бадий буюмлари, Париждаги Бутунжаҳон кўргазмасида, 1904 йилдаги Сан - Луи (АҚШ) даги кўргазмада жаҳоннинг эътирофига эга бўлди.

Ўзбек хунармандлари бадий буюмларининг муваффақиятлари фақат нуфузли характерга эга бўлиб, Россия сармоясига эса йўлга қўйилган ишлаб чиқариш даркор эди. 1870 йилларнинг охирида Россия маъмурияти Туркистон ўлкасининг барча вилоятларидан жойлардаги мавжуд завод ва фабрикалар ҳақида маълумотларни жадаллик билан йиғади. Жавоблар деярли бир хилда эди. Масалан, Андижон тумани бошлиғининг Фарғона

вилояти бошлиғига 1878 йилнинг ноябридаги билдиришномаси қуйидаги жумла билан тугайди: “ менинг қарамоғимдаги туманда завод ва фабрикалар йўқ, барча маҳаллий асарлар ва буюмлар оддий қўл воситаларида тайёрланади”. Усталарнинг ҳунармандлик ва бадий асарларини саноат ишлаб чиқаришининг йўлга қўйишга биринчи қадамлар 1889 йилда қўйилди. Бу вақтда Тошкентда ҳунармандлик бошқармаси таъсис этилди. Аммо бошқарманинг раҳбарлиги анъанавий фикр юритувчи усталарнинг қўллаб - қувватлашига эга бўлмади. Бошқаришнинг марказлашуви уларнинг ташаббусларини бўғар эди. Шунинг учун 1902 йилда Туркистон губернатори иш юритиш хонасининг “Ҳунармандлик жамиятларини тарқатиш ҳақида”ги қарори чиқди. Аммо капиталистик муносабатлар бозор стихиясига ҳукмронлик билан кириб борди, ҳунарманд усталарнинг меҳнат артеллари ташкил бўла бошлади ва 1909 йилда “Усталар ва қора ишчилар артелининг Низоми” тасдиқланди.

Баён этилганлардан келиб чиқадики, маҳаллий ҳунармандларнинг биринчи ташкилоти 1889 йилда тузилган. Унга ҳам маиший, амалий буюмлар, ҳам халқ санъати асарлари, яъни бадий ҳунармандлик буюмларини ишлаб чиқариш кирган, аммо Россия журналларининг бир шарҳчиси “Тошкентда Туркистон кўрғазмаси” мақоласида (1890 йил) ҳунармандлик буюмларини саноат асосида яратиш тарихига анъанавий усталарнинг хусусий ишлаб чиқаришининг мавжудлиги даврини ҳам киритади. У: “25 йил давомида ўлкада кўпгина нарсалар ўзгарди, маҳаллий саноат кенгайди ва ривожланди” - деб ёзади. Бу кўрғазма шуниси билан характерлики, унда алоҳида павильон - Тошкентда яшовчи Ақром Асқарнинг ёдгорликлари павильони намоиш қилинган, яъни биринчи марта нафақат ўзбек устасининг буюмлари намоиш қилинган, балки унинг ўзи ҳам ушбу кўрғазманинг иштирокчиси бўлган. Кўрғазмада иштирок этганлиги учун Давлат мулк вазирлиги, Молия вазирлиги, Давлат от заводи ҳамда Императорнинг Москва қишлоқ хўжалиги жамияти томонидан кўп сонли олтин, кумуш ва бронза медаллари таъсис этилган.

Туркистондан келтирилган буюмлар иштирок этган кўрғазмалар ҳамма вақт ҳам тижорат характерига эга бўлган. Уларда павильонларга қўйилган товарлар сотилган. Ерни тузиш ва деҳқончилик Бош бошқармасининг Санкт - Петербург ҳунар

омборининг Сирдарё вилоят бошқармасига 1907 йил 15 сентябрида юборган хати сақланиб қолган, унда ҳунармандчилик буюмларини сотиш ҳам Петербургда ва ҳам хорижда кенгайганлиги учун ўлка билан алоқалар ва у ердан олиб келишларнинг маълум қийинчиликларига қарамасдан, омбор буюмларни олиб келишни оширишни сўраганлиги кўрсатилади. Шунинг билан бир қаторда Туркистон товарларининг миқдорини ошириш учун Бутунроссия Кўрғазмалар кўмитасининг фахрий раиси Туркистон генерал-губернаторининг кенгашидан аҳолини кўрғазмага жўнатиш учун буюмларни давлат томонидан харид қилишдан ташқари, ҳар бир хоҳловчи ўз буюмларини Петербургга ўз ҳисобидан жўнатиши мумкинлиги ҳақида аҳолини хабардор қилишни сўрайди.

Туркистон ҳунармандларининг бадий ва маиший буюмлари Петербург ва Москвадаги ҳар йиллик Бутунроссия кўрғазмаларига 1917 йилга қадар мунтазам етказиб берилган, 1910 йилларда эса Самарқандда ҳунармандлик буюмларининг бозор кўрғазмалари ўтказила бошланди.

Инқилобдан сўнгги давр тадбиркорлар учун мураккаб ва бир хил бўлмаган.

Шўро ҳукуматининг биринчи йилидан бошлаб ҳукумат мамлакатнинг бутун ҳудудида ҳунармандлик ишлаб чиқаришини қўллаб-қувватлашга ҳаракат қилган. 1919 йилнинг 25 апрелида Бутун Россия Марказий Ижроия Комитети ва Халқ Комиссарлари Кенгашининг ҳунармандчилик саноатига кўмаклашиш тадбирлари ҳақида Декрети чиққан, унда айтилишича, «ҳунармандлик саноатининг барча кичик корхоналарини на маҳаллийлаштириш, на хусусийлаштириш ва на мусодара қилиш фақат фавқулодда ҳоллардан ташқари, мумкин эмас». Шундан кейин ҳунармандлар ишлаб чиқарадиган ҳунармандлик буюмлари санаб ўтилган. Улар ичига тўқима буюмлар, халқ чолғу асбоблари, кашталар, ўйинчоқлар ва бошқа бадий буюмлар кирган. Бунинг устига таъкидланганки: “Кооператив бирлашмаларга юқорида санаб ўтилган буюмларни Россия Республикасининг барча ҳудудларига олиб бориш ва сотишга рухсат берилган”.

Аста - секинлик билан хусусий бизнесга талаблар ҳисобга олина бошланди ва у маълум доирага киритилди. 1921 йилнинг 8 августида Туркистон Республикасининг Советлар марказий Ижроия Комитети 88 - сонли “Ҳунармандчилик ва майда саноат

ҳақида”ги қарорини қабул қилди. Бу қарор билан хунармандлик ва майда саноатнинг регламенти ва статуси, уларнинг ҳуқуқлари ва давлат билан ўзаро муносабатлари белгилаб берилди. Амалда республиканинг барча ҳудудларида металл ва ёғочдан буюмлар ишлаб чиқариш, кулолчилик, кийимлар ва пойафзал тикиш, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлаш, аҳолига маиший хизматлар кўрсатиш, қишлоқ хўжалиги асбобларини ишлаб чиқариш бўйича кичик корхоналар ташкил қилинди. Кичик корхоналарнинг тез ривожланиши уларни бошқариш идораларини тузиш заруриятини келтириб чиқарди ва 1923 йилнинг 16 сентябрида Туркистон Республикаси Халқ Комиссарлари Кенгаши 139 - сонли қарорни қабул қилди, унда ТССР ҳудудида саноатни умумий тартибга солиш вазифалари белгилаб берилган ва вилоят ижроия комитетлари бўлимлари ҳуқуқида ҳаракат қилувчи ва вилоят ижроия комитети сметаси бўйича маҳаллий бюджетга кирувчи маҳаллий саноатнинг вилоят бўлимлари тасдиқланган.

Ўша узоқ йилларда саноатга раҳбарлик қилиш қандай амалга оширилган? Бу қизиқарли масалани алоҳида кўриб чиқиш зарур. Саноат устидан давлат назоратини ўрнатиш ва тартибга солиш масалаларини амалга ошириш учун жойларда вилоят иқтисодий Кенгашлари қошида ходимларнинг тегишли штати билан вилоят саноат нозирларининг лавозими таъсис этилган. Вилоят саноат нозирлари Марказга бўйсунганлар, унинг фармойишларига амал қилганлар, ўз фаолиятларини вилоят иқтисодий Кенгаши билан мувофиқлаштирган ва унга зарур ҳисоботларни тақдим қилганлар.

Барча фабрика-завод ёки ҳам давлат, ҳам маҳаллий кооператив, хусусий, умуман саноат ҳарактерига эга ҳамма корхоналар вилоят саноат нозирларининг ихтиёрида бўлган. Бунинг устига кучайтирувчи қурилмалар мавжуд бўлса ёки бештадан ортиқ ишчи хизмат қилса корхона деб ҳисобланган, агар иш ёлланма ишчилар томонидан эмас, балки оила ёки артел аъзолари томонидан бажарилса, унда бир ҳовли жойда ўнтадан ортиқ киши банд бўлиши керак бўлган. Ўттизинчи йилларнинг бошларида саноат корхоналарини белгилаш учун шундай мезонлар бўлган. Саноат нозирлари фабрика-завод корхоналарини рўйхатга олган, уларнинг ускуналари ва унинг техник ҳолати ҳақида мунтазам ахборотларни йиққанлар, корхоналар ишининг таҳлилини ўтказганлар. Корхоналарни техник қайта жихозлаш, уларни қайта

қуриш, янги фабрика ва заводларни қуриш, хом ашё ва материаллар, ёнилғини тежаш, ишчи кадрлар ва раҳбар ходимларни тайёрлаш, ишлаб чиқаришга кашфиётларни татбиқ этиш ва кашфиётчиларга ҳамкорликни яратиш бўйича масалалар ҳам уларнинг ҳуқуқ доираларига кирган.

Ҳозир маҳаллий саноатнинг бошланишида турган биринчи тадбиркор - ташаббускорлар ҳақида аниқ бир нарса айтиш қийин. Афсуски, ўша нотинч йилларда ҳали ҳисоблар, архивлар ва статистиканинг уйғун тизими мавжуд бўлмаган, биз учун ўтган воқеаларни ҳужжат билан тасдиқланган аниқликда тиклаш қийин. Аммо бир нарса шубҳасиз: бу мақсад сари интиланган, ўз интилишларида олижаноб бўлган, ўз меҳнатлари ва тадбиркорлик иқтидорлари билан ўзларининг маҳаллий саноатларини яратишга аҳд қилган бир мақсад билан бирлашган ходимлар эди, бу орқали ўша вақтнинг кундалик масаласи иш бериш, халқни тўйғизиш, кийинтиришни тез ва энг кам харажатлар билан ҳал қилиш мумкин бўлган. Бу пайтда айниқса, анъанавий ҳунармандлик вакиллари ўзларини кўрсатдилар.

Кулолчилик энг қадимий халқ ҳунармандлиги бўлиб, у жаҳоннинг барча халқларига қадимдан маълум. Ўзбекистон ҳудудида турли даврларнинг сопол буюмларининг энг қадимги даврдаги, антик даврдаги ва Ўрта асрлар давридаги археологик қолдиқлари топилган. Қадимги усталар турли хил бўёқларни тайёрлашнинг кўпгина сирларини билганлар, афсуски, ҳозир улар йўқолиб кетган.

Ўзбек усталари архитектура иншоотлари учун сопол безак плиталарини, майший анжомлар ва гўзаллиги бўйича ажойиб бўлган бадий идишлар намуналарини ишлаб чиқаришини давом эттирганлар. XIX асрнинг иккинчи ярмида Ўрта Осиёга темир йўл қурилиши сопол ишлаб чиқаришнинг кенгайишига, аммо содаллашишига олиб келди, бу йўл билан бу ерга Россия фабрикаларида ишлаб чиқарилган сифатлироқ ва арзонроқ маҳсулотлар оқими оқиб кела бошлади ва маҳаллий усталар янада арзонроқ кўп миқдордаги буюмларни ишлаб чиқаришга мажбур бўлганлар. Бу жуда қаттиқ рақобат ва бозор учун кураш эди.

Маҳаллий буюмлар ишлаб чиқарилиши. (1915-1924 й.й.)

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

Қадимий кулолчилик марказлари ҳамма вақт ҳам карвон йўллари бўйича жойлашганлар. Бу анъана Буюк Ипак йўли даврларидан сақланиб қолган. Бундан ташқари, усталар карвон ҳаётининг маиший шароитларини ҳам ҳисобга олганлар ва шунинг учун сополчилик устахоналари ўзбошимчалик билан эмас, балки бир - бирларидан тахминан 4 фарсанг (32 км) да жойлашган. Бу карвоннинг бир кунлик йўли эди. Аммо инқилобдан сўнг сополчилик марказлари янги жойларда ҳам вужудга кела бошлади. 1925 йилда Ўзбекистонда кулолларнинг 420 та хўжаликлари бўлган, улар уй - рўзғор буюмлари, нон ёпиш учун тандирлар ва бошқаларни ишлаб чиқарганлар.

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 Содиқов, Маҳмуд Эргашев ва Акбар Тожиалиев каби кейинчалик машҳур бўлган усталар бор эди.

Зардўзлик тарихи ҳам жуда қизиқ археологик маълумотлар бўйича Ўзбекистон ҳудудида 2 минг йилдан буён мавжуд. VI - VIII асрлардаги Болалик тепа, Варахши, Афросиёб саройларидаги суръатларда зар ип билан тикилган кийимлар кийган кишиларни акс эттиради. XIX асрнинг охирида бу қадимий санъат фақат Бухоро амирининг саройида сақланиб қолган. Тилла ип билан кўпчилик кийимлар, бош кийимлар ва отларнинг кўчалик анжомлари безалган. Иш жуда кўп меҳнатни талаб қилганлиги сабабли, бир буюм устида бир неча киши ишлаган, яъни меҳнат жамоаниқи бўлган. Қадимда халқ санъатининг бу турида фақат эркаклар ишлаган, эркаклар безакларни ўйлаб топганлар ва

тикканлар. Инқилобнинг бошларида Бухорода 300 - 350 та тилла ип билан тикувчилар зардўзлар бўлган.

Бухородаги инқилобий воқеалар бу хунарни бир оз тўхтатган. Аммо 1930 йилдаёқ эски усталар ва ёшларнинг янги авлоди, шу жумладан, аёллар “Қизил тўқувчи”, “Қизил аёллар”, “Меҳнаткаш”, Охунбобоев номли, Сталин номли артелларга бирлашган. Бу артелларнинг бошида зардўзлар наслидан бўлган Ниғмон Аминов (кейинчалик хизмат кўрсатган 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 зардўзлик фабрикасига айлантирилган. Қирқинчи йилларда усталар сони 70 гача етган. Уларнинг кўпчилигини аёллар ташкил қилган. Ниғмон Аминов, Раҳмат Мирзаев, Сайфуддин Саъдуллаевлар уларга ўзларининг бой тажрибаларини ўргатганлар.

Эски анъаналарни сақлаб қолиш зардўзликнинг замонавий буюмларида янги расмларни яратиш учун асос бўлган. Масалан, Ўзбекистон амалий санъат музейида 30 дан ортиқ турли хил безакларга эга Бухоро зардўзлик фабрикасида тикилган дўппилар сақланади, баҳор, чор - гул, хуржед, кубба, точ, хафтабарг каби бу безаклар қадимий ва янги номларга эга.

Хунармандларнинг сермеҳнат ҳаётида ташкилий тузилмалар кўп марта ўзгарган, аммо асосийси нафақат музейлар ва кўргазмаларни безовчи, балки кўплаб кишилар қалбига гўзаллик ва севинч олиб кирувчи миллий санъат асарлари қолган.

Шўро ҳокимияти йилларида усталар ва хунармандлар катта ва машаққатли йўлни босиб ўтдилар.

Ўзбекистоннинг мустақиллиги ҳақида Декларация қабул қилингандан бошлаб кичик ва хусусий бизнес ривожланишининг учинчи муддати бўйича энг қисқа, аммо энг катта даври бошланди. Бу 1990 йилнинг 20 июнида содир бўлди. 1992 йилнинг 30 августида Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг навбатдан ташқари сессиясида давлат суверенитети ҳақидаги қонун қабул қилинди.

Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати саноат салоҳиятини ўстиришга катта аҳамият бермоқда. Айниқса, бунда кичик ва хусусий корхоналарни ривожлантириш каби олижаноб ишга катта эътибор қаратилган.

1990 йилнинг апрель - май ойларида Президентимиз И. Каримов томонидан Ўзбекистонда биринчи хусусий корхоналарни очиш ҳақида қарор қабул қилинди. Республика раҳбарияти ишни хўжалик юретишнинг янги шакллари фаол қидиришдан бошлади. Биринчи хусусий корхоналар узоқ муддат мавжуд бўлдилар ва уларнинг тажрибалари асосида давлат корхоналарини оммавий равишда хусусийлаштириш бошланди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И. Каримовнинг туман - шаҳар саноат комбинатларини ташкил қилиш ҳақидаги қарорини 90 - йиллардаги энг кучли ва самарали қарорлардан бири бўлди. Уларга давлат - кооператив статуси берилди. 1990 йилда қабул қилинган бу қарор корхоналарга ижобий ташаббускорларнинг ташаббусларини амалга оширишга имкон берди.

Қисқа давр ичида Ўзбекистоннинг барча туманларида хусусий ва давлат мулки асосида деярли 200 та туман саноат комбинатлари ташкил қилинди. Белгиланган солиқлар ва бюджет тўловлари бўйича имтиёзлар, бинолар ва иншоотларнинг бепул берилиши уларнинг кўпчилигига тез оёққа туришга ва мустақкам хўжаликлар яратишга имкон берди.

Бу жараёнда учта ягона вазифа тез суръатларда ҳал қилинди:

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

2). Сиёсий - қишлоқ жойларда миллий ишчи синфини яратиш.

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

Республика учун уруш ва меҳнат ногиронларини, кўп 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 омборларига топширилади. Уйда ишловчи - касаналарнинг сони йилдан - йилга ошмоқда. 1995 йилдаёқ уларнинг сони 35 мингдан ошиб кетган эди.

Республикада якка тартибдаги иш фаолияти борган сари кенг ёйилмоқда. Соддалаштирилган рўйхатга олиш ва бухгалтерия ҳисоби тизимлари уларнинг афзалликларидир. У патентни ҳарид қилиш ва солиқ идораларида рўйхатдан ўтишдан иборатдир. Натижада, 1995 йилда республикада бундай шаклдаги мустақил бизнес билан 220 мингдан ортиқ киши шуғулланган.

Савдо, маиший хизмат, маҳаллий саноат, ижтимоий соҳалар корхоналарини давлат мулкликдан хусусий мулкка айлантириш жараёни анча қийин ўтди.

Бунда хусусийлаштириш аввал йириклаштирилган ишлаб чиқариш бўлинмалари бўйича бажарилди, уларнинг замирида очик турдаги акциядорлик жамиятлари тузилди. Аммо ҳаёт бу жамиятларни янада кичиклаштирилишини тақозо қилди, шу мақсадда унга кирувчи айрим таркибий бирликларга катта мустақиллик берилди. Натижада “Ўзбексавдо”, “Ўзмаишийиттифоқ”, “Ўзбекбирлашув” каби тармоқлар бўйича 13 мингга яқин хусусий корхоналар ташкил этилди.

1995 йилдан кичик ва хусусий корхоналарни ташкил қилишга янадакатта эътибор берилди. Шу йилнинг ўзида 61 минг янги тадбиркорлик тузилмалари тузилмалари ташкил этилди. 1995 йилнинг охирига келиб Ўзбекистонда деярли 100 мингга кичик ва хусусий корхоналарда ва 230 мингдан ортиқ якка тартибдаги меҳнат фаолиятлари патентлари билан ишловчи кичик бизнес тадбиркорларининг синфи пайдо бўлди.

1996 - 1998 йилдан бошлаб давлат мулкининг йирик объектлари, корхоналар ва бирлашма холдинглари, молия-саноат гуруҳлари акциядорлар жамиятини ва қишлоқ хўжалиги тармоқлари янги ташкилий шаклларини барпо этишга, қимматли қоғозлар бозорини жадал ривожлантириш, унинг сотилишини кучайтириш, товар, хом ашё биржалари ва ярмаркаларида хизмат ҳажмлари ва улгуржи бозорларининг кенгайтиришга, инвестиция сиёсати иқтисодиётимиздаги барқарорлик, таркибий ва сифат ўзгаришларини белгиловчи муҳим омил эканлигини инобатга олган ҳолда сармоя қўйилмаларини ва инвестициянинг бошқа турларини иқтисодиётга киритишга эътибор кучайтирилди. Жумладан 2003 йилда мамлакат иқтисодиётига 2 триллион сўмга яқин сармоя қўйилмалари киритилган, хорижий инвестициялар ва кредитларни ўзлаштиришнинг умумий миқдори 602,3 миллион

АҚШ долларини ташкил этган, бир неча ўнлаб қўшма корхоналар фаолият кўрсата бошлади. 2004 йил ҳисобот даврида хорижий шериклар томонидан 16,5 миллион АҚШ долларига ёки йиллик прогнознинг 103,4 фоизига тенг инвестициявий мажбуриятлар бажарилди. Айтилиши вақтда мамлакатимизда 250 мингга яқин кичик бизнес ва тадбиркор корхоналари фаолият кўрсатмоқда, бу соҳада 5,5 миллион киши ёки иш билан банд бўлган инсонларнинг 57 фоизи меҳнат қилмоқда. Ялпи ички маҳсулотнинг 35 фоизи, 2004 йилда 35,6 фоизи, 2005 - 2006 йил якунида, тегишли равишда 37,8% - 39,5%, ана шу корхоналар ҳиссасига тўғри келган.

2004 йилнинг ўзида тадбиркорликни ривожлантириш ҳисобидан 375 мингта янги иш ўринлари ташкил этилди.

Президентимиз томонидан 2007 йилга уларнинг салмоғини 45,0% га, 2010 йилда эса 50 – 52 фоизга етказиш мақсад қилиб қўйилган эди. 2007 йилда – 45,5%, 2008 йил якунида эса 48,2% фоизни ташкил этган.

2006 йилнинг ўзида тадбиркорликни рағбатлантириш, хизмат кўрсатиш соҳасини жадал ривожлантириш, фуқароларга касаначиликнинг турли шакллари билан шуғулланиши учун шарт – шароит яратиш бериш, муҳтож оилаларни чорва моллари билан таъминлаш борасида қилинган кўпгина ишлар туфайли мамлакатимизда қарийб 570 мингта янги иш ўринлари ташкил этилган. Айтилиши, шу йили йирик саноат корхоналари билан кооперациялашиш негизида касаначилик фаол ривожланиб, бунинг натижасида 60 мингдан зиёд янги иш ўринлари ташкил этилди.

2.4. Корхоналарни хусусийлаштиришнинг жаҳон тажрибаси

Хусусийлаштириш дастурини амалга ошираётиб, ҳар қандай ҳукумат энг камида икки асосий мақсадни: корхоналарга ажратилаётган маблағлар камайиши ва давлат фаоллигини (активлари) сотишдан тушувчи маблағлар ҳисобига бюджетни тўлдиришни кўзлайди. Бунга мисол тариқасида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

Америка Қўшма Штатларида хусусийлаштириш жараёни Рональд Рейгеннинг президентлик бошқаруви даврида кучайди. Хусусийлаштиришнинг Америка моделида муниципал мулкларни

хусусийлаштириш салмоқли ўрин эгаллади. Соғлиқни сақлаш ва тиббиёт соҳасидаги муниципал хизматларнинг 47 фоиздан кўпроғи давлат тасарруфидан чиқарилди. Дам олиш ва кўнгилочар соҳаларда хусусийлаштириш энг кўп амалга оширилди - 82 фоиздан ортиқ мулк хусусий қилиб берилди. Давлат шоссе йўллари хусусий пуллик йўлларга айлантириш кенг қўлланилди. 12 та штатда аҳоқ тузатиш муассаларини куриш ва эксплуатация қилиш хусусий фирмалар қўлига ўтди. Кўп жойларда қўриқлашга ихтисослашган хусусий фирмалар шаҳар қоровуллари билан алмашинди. Баъзи районларнинг маъмуриятлари йўл ишларини ўтказишга хусусий компаниялар билан шартномалар туздилар, шаҳар автобекатлари, клиникаларини хусусийлаштириш амалга оширилди, қўчаларнинг ёритилиши ва уларни жорий таъмирлаш бўйича таъмирлаш ишлари хусусий секторга топширилди.

АҚШ да муниципал хусусийлаштиришнинг кенг ёйилиши маҳаллий солиқлар кўпаймаган, федерал молиялаш эса анчагина ишончсиз манба бўлиб қолган бир пайтда, бюджет харажатларини камайтиришга интилиши билан боғлиқ эди. Бундай ҳолатларда аҳолининг шаҳар атрофига миграциясини келтириб чиқариши мумкин бўлган маҳаллий солиқларни кўпайтириш ўрнига, шаҳар ҳокимликлари хусусийлаштирилган манбаларга мурожаат қилдилар.

Муниципал мулкни хусусийлаштиришнинг икки хил шакли энг кўп тарқалди. Биринчиси - маъмурият ва тадбиркор ўртасида контракт тузилади, унда томонлар муниципал мулкни топшириш шартлари, шунингдек, маъмурият томонидан назоратнинг шакллари ва муддатлари тўғрисида келишиб оладилар. Аҳоли фикрини билиш учун 1987 йилда ўтказилган сўров шуни кўрсатадики, жавоб берувчиларнинг 74 фоизи шартнома бўйича ишлаётган корхоналарда сарф - харажат камайганлигини, 33 фоизи бундай корхоналарнинг ошганлигини таъкидладилар. Иккинчи шарт, муниципал мулкларни - маҳаллий аэропортларни, муниципал корхоналарни сотиш - бу бир томондан уларни бу объектларни сотиб олган компаниялар даромадларини ва кўчмас мулклардан олинадиган солиқ базасининг (асосининг) кенгайиши ҳисобидан маҳаллий бюджетга маълум миқдордаги маблағларни тушириш имконини беради.

Буюк Британияда хусусийлаштириш 1981 йилда бошланган. Ўн йил ичида Британия ҳукумати хусусийлаштиришдан 35 млрд. фунт стерлинг ёки 50 млрд. доллар даромад олган. Олдин миллийлаштирилган мамлакат машҳур компанияларининг кўпчилиги яна хусусий кўлларга ўтказилган. Булар - «Бритиш стил», «Бритиш Петролеум» (Роллс - Ройс). Уларнинг кўпчилиги ўз самарадорликларини сезиларли даражада оширдилар. Бунда иш ташлаш ҳаракати даражаси кескин пасайган. Хусусийлаштириш қимматли қоғозлар бозорининг ривожланишига янги туртки (импульс) берган, у акцияларни (хусусан «Бритиш Петролеум» ёки «Бритиш Эйруэйз» акцияларини) улгуржи сотиш шарофати билан Европада энг ликвидли бўлиб қолган, бу Лондоннинг Европанинг молия маркази сифатидаги позициясини мустаҳкамлади.

Бироқ 1991 йилдан бошлаб хусусийлаштиришнинг самарадорлиги камая бошлаган. Ҳукуматнинг темир йўллар ва кўмир саноатини хусусий кўлларга беришга уриниши ҳеч қандай натижа бермади. Англияда сув таъминоти соҳасининг хусусий эгалikka ўтиши билан сув истеъмоли нархи кескин ошиб кетгандан кейин, Шотландияда сув билан таъминлашни хусусийлаштириш режасини фақат 4 фоиз аҳоли кўллаб - қувватлаган. Ҳозирги вақтда, Буюк Британияда хусусийлаштириш жараёни ўзининг самарали тарқалиш чегараларига етгач, бутунлай тўхтаган. Шунинг назарда тутиш лозимки, рақобат мавжуд бўлган - нефть саноати, авиация соҳаларидаги компанияларни хусусийлаштириш ўртасида муайян фарқ мавжуддир. Сув ва газ билан таъминлаш тармоқларидаги хусусий монополистлар баҳони мавжуд бўлган инфляция даражасидан кўра юқорида кўтардилар, бунинг натижасида эса истеъмолчилар зарар кўрадилар. Бундан ташқари, осон хусусийлаштириладиган барча тармоқлар хусусий эгаларининг кўлларига ўтдилар. Темир йўллар ёки кўмир шахталари эса давлат субсидияларига эҳтиёж сезадилар ва шунинг учун ҳам хусусий инвесторлар хўжаликнинг бу тармоқларига ўз пулларини қўйишга шошилмайдилар.

Ғарбий Европанинг бошқа мамлакатларида, (Буюк Британиядан ташқари) хусусийлаштиришга анча эҳтиёткорона ёндашув мавжуд эди. Ҳукуматлар давлат тасарруфига ўтказилган мулклар билан ажралишга шошилмадилар. Аммо Буюк Британия ва АҚШнинг хусусийлаштиришни ўтказиш орқали иқтисодий ўсишни

рағбатлантириш бўйича муҳим муваффақиятлари уларни ҳам бу йўналишда кенг қамровли иш олиб боришга ундади.

Францияда конценваторларнинг 1986 - 1988 йилларда хусусийлаштиришни ўтказишга уринишлари ижтимоийистларнинг олдинги ҳукумати давридаги миллийлаштириш жараёнидан кам бўлмаган тортишувларни келтириб чиқаради. Франсуа Миттеран 1988 йилдаги сайловолди компанияда ҳеч қандай миллийлаштиришни ўтказмасликка ва ҳеч бир компанияни хусусийлаштирамасликка ваъда берган. Шунга қарамай, вақт ўтиши билан бу жараён биров жадаллашди. 1993 йилнинг октябрида Париж миллий банкининг умумий қиймати 43 млрд. франк ёки 7,6 млрд. доллар бўлган давлат акциялари сотилди. Ялпи инвесторларга ва акция эгаларининг максимал кенг доирасига қаратилган хусусийлаштиришнинг Британия моделидан фарқли равишда, француз моделида асосий диққат - эътибор фонд бозорида чуқур иш тажрибасига эга. Бундан ташқари, уларда хусусийлаштириш миллий йирик институтционал инвесторларга қаратилган.

Бироқ, амалда француз миллатига мансуб инвесторлар сотиб олинадиган давлат мулкига нисбатан алоҳида қизиқиш кўрсатмадилар ва уни ўзларига фойда қиладиган қилиб қайта сотиб юбордилар, айти пайтда эса кўзга кўринарли муваффақиятлари хорижлик йирик харидорлар билан боғлиқ бўлиб қолди.

Италияда давлат мулкани энг кўп ўзгартиришлар амалга оширилмоқда. Хусусий секторни кенгйтириш Британия ва француз моделларини ўрганиш асосида ишлаб чиқилган катта давлат дастури доирасида олиб борилмоқда. Бу соҳада амалга оширилган энг йирик лойиҳалардан «Италия кредити» ва «Италия тижорат банки» - давлатнинг йирик банкларини хусусийлаштириш бўлиб ҳисобланади.

Германияда хусусийлаштириш жараёни анча секинлик билан юз берди. Масалан, 1982-1992 йилларда унча аҳамиятли бўлмаган объектларни хусусийлаштиришдан бор - йўғи 10 млрд. марка ёки 4,2 млрд. доллар олинди. Лекин собиқ Германия демократик республикасини қайта тиклаш харажатлари ҳукумат қарзларини 1992 йилда 1300 млрд. маркадан 1995 йилда 1900 млрд. маркагача кўпайтириш мумкинлигини назарда тутиб, 1993 йилда Германия ҳукумати томонидан «Люфтганза» компаниясидаги ўз пайларини

(51 фоиз) сотиш тўғрисида эълон берилди ва биржада қиймати 50 - 70 млрд. марка атрофида баҳоланаётган «Дойче телеком» ни сотиш истаги билдирилди. Айти пайтда Германиянинг шарқий ерларидаги собиқ давлат корхоналарини хусусийлаштириш кенг миқёсда олиб борилмоқда.

Белгияда хусусийлаштириш жараёнлари фақат 1991 йилдангина бошланди. Ўша пайтда давлат корхоналарини сотишга рухсат берувчи қарор қабул қилинган эди, бироқ бу қонунда сотилган давлат корхоналарида 50 фоизли давлат сармояси иштирокининг сақланиб қолиниши айтилган эди. 1993 йилда хусусийлаштиришдан тушган даромад 15 млрд. Белгия франкини, 1994 йилда эса 25 млрд. Белгия франкини ташкил этди.

Грецияда консерваторлар ҳукумати 1993 йилда, иккита халқаро инвестицион банклар томонидан таклиф қилинган, давлатнинг йирик «OTE» телекоммуникацион корпорациясини хусусийлаштириш дастурини қабул қилган, унга кўра компаниянинг 49 фоиз акцияларини асосан трансмиллий телекоммуникацион корпорацияларга сотиш режалаштирилган эди, ҳукумат тепасига ижтимоийистларнинг келиши билан бу келишувнинг ҳаракати тўхтатиб қўйилган. Бироқ миллий валюта инқирози ва давлат бюджетининг сезиларли танқислиги 1994 йилда ҳукуматни бу компаниянинг 25 фоиз акцияларини Афина фонд биржасида, асосан, хорижий инвесторларига сотишга ва агар грек драҳмасининг курси барқарорлашмаган тақдирда «OTE»ни бутунлай хусусийлаштириш вариантларини кўриб чиқишга мажбур қилган. Бундан ташқари, таркибига мамлакатнинг иккита йирик нефтни қайта ишлаш комбинати кирувчи яна бир давлат компаниясини қисман хусусийлаштириш тўғрисидаги масала қўйилди.

Ғарбий Европа давлатларидаги хусусийлаштириш жараёнларининг тезлашуви (интенсификацияси) 90 - йиллар бошида, биринчи навбатда 1990 йилнинг баҳорида сезилиб қолган ҳамда Америка ва Европа иқтисодларида кўққисдан иқтисодий бўшашишга олиб келган инқирозий ҳодисалар билан боғлиқлик. Бу инқироз 20 млн. иш ўринларининг қисқаришига сабаб бўлди, кенг истеъмол моллари нархининг 1940 йилдаги рекорд даражасигача пасайишига олиб келди ва валюта бозорларининг ларзага келишлари билан давом этиб турди. Инқироз оқибатида Европа

давлатларида давлат бюджети танқислиги сезиларли даражада кўпайди, бу эса ҳукуматларнинг хусусийлаштириш жараёнларини кенгайтириш бўйича фаолиятларига бевосита туртки бўлди. Давлат корхоналари тушкунлик даврида, давлат томонидан сезиларли дотацияга эҳтиёж сезадилар, бу эса фақат умумиқтисодий ҳолатни ёмонлаштиради. Уларни хусусий секторга бериш, биринчидан, акцияларни сотишдан тезлик билан даромад олиш имконини беради, иккинчидан, хусусийлаштирилган корхоналардан солиқ тушумлари кўпаяди ва учинчидан, ҳукумат зарарига ишлайдиган хусусий корхоналарни (компанияларни) субсидиялаш бўйича ҳар қандай мажбуриятлардан озод бўлади.

90 - йиллар бошидаги «хусусийлаштириш тўлқини» билан бошқа омилларнинг биргаликдаги таъсири оқибатида ишлаб чиқаришнинг тушиши 1993 йилда бошланган ва 1994 йилда мустаҳкамланган кўтарилиш билан алмашди. Шундай қилиб, Ғарбий Европанинг 17 мамлакатада ялпи ички маҳсулот (ЯИМ) 2 фоизни ташкил қилди. Шундай қилиб ривожланган мамлакатларда хусусийлаштириш иқтисодий тушкунликни бартараф қилишга ёрдам беради ва иқтисодий ўсишни рағбатлантиради. Бунинг ўзига хослиги, агар монополлашган иқтисод шароитларида хусусий секторнинг хаддан ортиқ ривожланиши инфляцияни келтириб чиқарса, аксинча, етарлича рақобат мавжуд бўлган муҳит шароитларида эса у ишлаб чиқариш самарадорлигининг ошишини таъминлайди. Кейинги ўн йилликларда ривожланган мамлакатларда ўтказилган, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни фаол қўллаб-қувватлашни ўз ичига олган антимонопол сиёсат давлат сектори ҳажмларини умумиқтисодий барқарорлик ва мувозанат учун зарарсиз тарзда, сезиларли даражада камайтириш имконини берди.

Шарқий Европа ва собиқ Иттифоқининг аксарият мамлакатларида Чехия, Словакия республикалари, Польша, Россия, Қозоғистон ва бошқа давлатларда оммавий хусусийлаштириш давлат корхоналари акцияларининг аҳоли ўртасида «ваучер» (сертификатлар ёки гувоҳномалар)ни аҳоли ўртасида тарқатиш йўли билан бепул ёки энг кам тўловлар эвазига тақсимоли орқали амалга оширилган.

Ўзбекистонда хусусийлаштиришнинг ваучерлаштириш йўли бўйича олиб борилиши учун қатор қатъий ички ва ташқи

таклифлар бўлишига қарамасдан, ушбу усулдан воз кечилди. Бунда Президентимиз И. Каримовнинг «Биз шундай қатъий хулосага келдик - давлат мол - мулки фақат янги мулкдорларга сотиш йўли билангина мулкчиликнинг бошқа шаклига айлантирилиши мумкин... мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришга бундай ёндашишнинг мазмуни жуда оддий: «ваучерлашган» қиёфасиз мулкдордан қочиш ва топширилган мол - мулкни тўғри тасарруф эта оладиган, фаолиятнинг дастлабки босқичидаёқ ундан катта самара билан фойдаланишни таъминлайдиган шахсларга мулк беришдан иборат»² - деб айтган.

Муҳими шундаки, бундай ёндашув (мулкнинг сотилиши) хусусийлаштиришдан олинган маблағларни корхоналарнинг ўзини - ўзи қувватлашга, кичик, ўрта бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришга йўналтириш, улардан иқтисодиётнинг устувор тармоқлари ва йўналишларини молиялаштириш ва кредитлаш учун фойдаланиш имкониятини беради.

Иқтисодчи олимларнинг, мутахассисларнинг фикрича, жаҳоннинг турли мамлакатларида хусусийлаштиришнинг таҳлили натижасида унинг етгита асосий усулини алоҳида ажратиб олиш мумкин. Уларга:

1. Давлат корхоналари акцияларининг очик сотувини ўтказиш. Фонд бозорлари етарли ривожланмаган мамлакатларда акцияларни очик сотиш қийин бўлиб, қимматга тушиши мумкин. Бу кенг кўламли реклама компанияси учун заруратдан келиб чиқади. Лекин у тамомила ўзини оқлайди. Масалан, Ямайкада шундай компания давлат банкни сотиш бўйича кимошди савдосини муваффақиятли ўтказилишига ёрдам берди.

2. Акцияларни кимошди (аукцион) савдоси йўли билан сотиш. Хусусийлаштиришнинг кенг тарқалган бу усули кимошди савдоси орқали амалга оширилиши керак. Бунда айрим фуқороларга устунлик берилишининг олди олинади. Чунончи, Мексикада хусусийлаштиришнинг дастлабки босқичида корхоналар ҳукмрон партияга яқин турган шахсларга анча-мунча арзон нархларда сотилганликда айбланиш туфайли кўплаб баҳоларни келтириб чиқарган эди.

² И.А.Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. - Тошкент: Ўзбекистон. 1995, 47 бет.

3. Давлат корхоналарини хусусий инвесторлаш. Бу усул объектни тўғридан - тўғри сотиб олиш, акциялар пакетини сотиб олиш йўли билан амалга оширилади. Хусусий инвесторлашни йирик корхоналар учун самарасиз ҳисоблайдилар, чунки давлат акцияларнинг назорат пакетини ўз қўлида сақлаб қолади, бу эса келгуси муваффақиятлар олдида масъулият кучли бўлган асноларда инвестиция тўғрисидаги қарорларни қабул қилишда ўз аксини кўрсатиши мумкин. Янги инвестициялар, яъни акцияларни очиқ сотиш ёхуд хусусий бадаллар ёрдами билан жалб этилиши мумкин.

4. Корхонанинг мулкни сотиш ва кейинчалик мавжуд қарзларни тўлаш йўли билан Давлат корхонасини тугатиш. Бу жараён Польша давлатида кенг қўлланилган ва қўлланиб келинмоқда.

5. Давлат корхонасини алоҳида бўлинмаларга ажратиш ёки бўлиш ва қайта қуриш йўли билан уларни қисмлар бўйича сотиш. Бунда корхонанинг фойда келтирувчи бўлинмалари алоҳида корхоналар тариқасида сотилади.

6. Корхоналарни раҳбарлар ва меҳнат жамоаси аъзолари томонидан сотиб олиниши. Бу усулдан АКШда фойдаланиб келинмоқда.

7. Давлат корхонасини хусусий шахс томонидан ижарага олиниши ёки давлат ва хусусий корхоналар ўртасида корхонани бошқариш тўғрисида битим тузилиши. Бунда корхонанинг фаоллари ва пасивлари амалда давлат мулкчилигича қолади. Бундай ёндашув олис муддатдаги истиқболда кескин чекланиши мумкин.

Юқорида фикр юритилган жаҳон тажрибасига амал қилинган ҳолда жорий этилган ушбу усуллар мамлакатимизда хусусийлаштиришни жадаллаштиришга ва иқтисодиётни янада ўсишига олиб келиши мумкин.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Кичик корхона, қўшма корхона, бизнес, бизнесмен, тадбиркор, хусусийлаштириш, акциядорлик жамияти, тадбиркорлик тўғрисидаги қонун, хусусий тадбиркорлик субъекти миқёси, ҳаётни таъминловчи корхоналар, тез ўсувчи корхоналар, кичик бизнесни ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар,

Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантиришнинг тарихий босқичлари: инқилобгача, шўро даври, ҳозирги давр.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолияти тушунчаси ва моҳияти деганда нимани тушунасиз?

2. “Бизнес” ва “тадбиркорлик” сўзларининг иқтисодий тушунчаси ва уларнинг фарқи нимлардан иборатлигини тушунтириб беринг.

3. Ҳукумат қарорларида бизнес ва тадбиркорлик фаолиятларини қўллаб – қувватлаш борасидаги фикрлар моҳиятини очиб беринг.

4. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?

5. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига таъсир этувчи омилларни таъкидлаб ўтинг.

6. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига яна қандай (ички ёки ташқи) омиллар таъсири бўлиши мумкин?

7. Маҳаллий хунармандчилик ишлаб чиқаришига асосланган жамиятда тадбиркорлик ячейкаларини таркиб топишини қандай изоҳлайсиз?

8. Чор Россияси томонидан Туркистонда амалга оширилган ислохотларнинг салбий ва ижобий томонлари нималардан иборат?

9. Туркистонда бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий тенденцияларини таърифлаб беринг.

10. Ўзбекистонда тадбиркорликнинг тарихий шаклланиш босқичлари моҳиятини тушунтириб беринг.

11. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда қандай иқтисодий омиллар муҳим роль ўйнаган?

12. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг аҳамиятини белгиловчи қандай иқтисодий кўрсаткичларни биласиз?

13. Хусусийлаштириш ривожланган қайси хорижий давлатлар тажрибасини биласиз?

14. Хусусийлаштиришда ривожланган хорижий давлатлар тажрибаларидан қандай хулосалар чиқариш мумкин?

15. Хусусийлаштиришда ривожланган қайси хорижий давлатлар тажрибасини Республикамиз иқтисодиётига татбиқ этиш мумкин ?

III боб. Кичик бизнес тадбиркорлигининг ташкилий ва ҳуқуқий шакллари

3.1. Кичик бизнесни ривожлантиришнинг асосий қоидалари

Ўзбекистон Республикасининг мулкчилик, корхоналар, хусусийлаштириш ва давлат тасаруффидан чиқариш тўғрисидаги ва бошқа яна бир қатор меъёрий ҳужжатларида кўп укладлилик асослари белгиланиб, улар мулкчиликнинг барча шаклларининг тенг ҳуқуқлилигини қарор топтириш, мулкдорларнинг ҳуқуқлари қатъий ҳимояланиши, хусусий мулкни янада ҳимоя қилиш, тадбиркорликни ривожлантириш ва чет эл инвестицияларини жалб этишга қаратилгандир.

Товар - пул муносабатлари ривожланаётган ва бошқариладиган бозор шароитида мулкчиликнинг барча шаклига мансуб корхоналарни барпо этиш, улар фаолиятини ташкил этиши, қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари мазкур меъёрий ҳужжатларда кенг ёритиб берилган.

“Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида”ги (1990 йил 31 октябрь) қонунда белгилаб қўйилган мулк шакллари қуйидаги турдаги корхоналарга бўлинади:

- Ўзбекистон Республикаси фуқороларининг, шунингдек, ажнабий фуқороларнинг индивидуал (хусусий ва шахсий) мулкига асосланган корхоналар;

- жамоа (ширкат) мулкига асосланган жамоа, оила, маҳалла корхоналари, ишлаб чиқариш кооперативлари; кооперативларга қарашли корхоналар, акциядорлик жамиятларига, масъулиятли чекланган жамиятларга, ўзга хўжалик жамиятлари ёки ширкатларига қарашли корхоналар; жамоат ташкилотларининг корхоналари, диний ташкилотларнинг корхоналари ва жамоа мулкчилигининг бошқа шаклларига асосланган корхоналар;

- давлат мулкига асосланган республика давлат корхонаси, Қорақалпоғистон Республикаси давлат корхонаси, вилоятлараро, вилоят, туманлараро, туман, шаҳар давлат корхонаси ва корхоналарнинг бошқа турлари;

- тўла ёки улуш қўшиб иштирок этишга асосланган (қўшма корхоналар) республика мулки, Қорақалпоғистон Республикаси, ажнабий ҳуқуқий шахслар, фирмалар ва давлатлар мулки бўлган корхоналар;

- мулкчиликнинг аралаш шаклларига асосланган корхоналар.

Мулкчилик шаклларида қатъий назар, корхоналарда ишловчилар сонига қараб кичик корхоналар жумласига (4 мавзуда ёритилган) киритилган, бундай корхоналарни барпо этиш ва улар фаолиятининг ўзига хос 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 хусусий тадбиркорлик (бундан кейин **тадбиркор** деб аталади) фаолиятини ташкил этиш, уни ривожлантиришнинг ҳуқуқий асослари, шунингдек, рағбатлантириш йўллари “Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисида” (1991 йил 15 февраль) ва “Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида”ги (1995 йил 21 декабрь) қонунларида ўз аксини топди. Мазкур қонунлар тадбиркорликнинг иқтисодий ва ҳуқуқий мустақиллигига кафолат беради, уларнинг ҳуқуқ ва масъулиятини аниқлайди, тадбиркорларнинг бошқа корхоналар ва ташкилотлар, давлат бошқаруви идоралари билан муносабатларини тартибга солади.

Бундан ташқари, фуқороларнинг тадбиркорлик қобилиятини бутун чоралар билан ишга тушириш, уларнинг ишбилармонлик хусусиятларини ошириш, тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий кафолатларини белгилаш асосида бозор муносабатларини жадаллаштиришга қаратилган.

Тадбиркорлик тўғрисидаги меъёрий ҳужжатлар мулкчилик ва хўжалик юритиш шакллари эркин танлаш, бу шаклларнинг тенгҳуқуқлилиги асосида амал қилиши, ўзаро ҳамкорлик ва эркин рақобатлашув таъминланадиган шароитларнинг яратилишига кўмаклашади.

Хўш, тадбиркорликнинг ўзи нима? Унинг фаолиятини амалга ошириш асослари ва ривожлантиришнинг асосий қоидалари нималардан иборат?

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

Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик:

- тадбиркорнинг шахсий мол - мулки асосида;
- тадбиркорнинг бошқа фуқоролар ва юридик шахслар, шу жумладан, ажнабий фуқороалар ҳамда юридик шахсларнинг мол - мулкларини турли шаклларда жалб этиши асосида;
- тадбиркорнинг давлат ва жамоат ташкилотлари мол - мулкларидан фойдаланиши асосида;
- юқорида қайд этилган шаклларни қўшиб олиб бориш асосида амалга оширилади.

Тадбиркорлик фаолиятнинг ва мулкдор билан бўлган муносабатларнинг ҳарактеридан келиб чиққан ҳолда, тадбиркорлик фаолияти мулкдор томонидан ҳам, хўжаликни тўлиқ юритиш ҳуқуқи асосида (ана шу чегаралари мулк эгаси томонидан белгиланган ҳолда) мулкдорнинг мол - мулкни идора қилувчи субъект томонидан ҳам амалга оширилади.

Ҳар қандай шаклдаги тадбиркорлик мулк эгасининг ишлаб чиқариш жараёнида шахсан бевосита иштирок этишига ва (ёки) бошқа фуқороларнинг меҳнатидан фойдаланиш йўли билан фаолиятини амалга оширишига асосланади.

Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари қуйидагилардан иборат:

- қонун билан тақиқланмайдиган ҳар қандай тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда тадбиркорнинг ўзига тегишли бўлган мол-мулкдан фойдаланиш эркинлиги;
- тадбиркорнинг хўжалик фаолиятини юритишдаги ва фаолият маҳсулини тақсимлашдаги мустақиллиги;
- тадбиркорнинг барча турдаги ишлаб чиқариш - хўжалик фаолиятини юритишда, мулк шаклларида қатъий назар, қонун олдида тенг ҳуқуқлилиги;
- тадбиркорликни амалга ошириш ва ходимларни ишга олиш (ёллаш)нинг ихтиёрийлиги;
- даромад олишнинг манбалари ва усуллари қандай бўлишидан қатъий назар, солиқ идоралари ҳузурида ҳисоб беришнинг асосланган (декларатив) шакли, тадбиркорларнинг

даромадларини яшириб қолганлик (камайтириб кўрсатганлик) учун Ўзбекистон Республикаси қонунларига асосан жавобгарлиги.

3.2. Кичик бизнес корхоналарини ташкил этишнинг умумий асослари

Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун тадбиркорлик субъекти тадбиркорлик ташкилотлари (ширкатларини) тузади. Тадбиркорлик ташкилотларини (ширкатларини) тузиш, уларнинг фаолиятини кўрсатиш, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари Ўзбекистон Республикасининг “Ўзбекистон Республикасидаги корхоналар тўғрисида”ги қонуни билан тартибга солинади.

Тадбиркорлик корхоналарини барпо этиш ва уни рўйхатдан ўтказиш қуйидаги 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 Республикасининг бошқа қонун ҳужжатларида кўзда 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-мулки эгасининг (у вакил қилган идора, корхона ва ташкилотнинг) розилиги бўлса ва корхона илгари ўз зиммасига олган мажбуриятларнинг бажарилиши таъминланса, тузилади;

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

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

2. Корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби:

а) корхона, агар Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида ўзгача тартиб кўзда тутилган бўлмаса, корхона жойлашган ердаги маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идоралари томонидан давлат рўйхатидан ўтказилади. Корхона давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги маълумотларни Ўзбекистон Республикаси ягона давлат реестрига киритиш учун 10 кун муддат ичида Молия вазирлигига хабар қилинади;

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

Корхона, тегишли маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идорасига зарур ҳужжатлар илова қилиниб, ариза топширилган пайтдан бошлаб узоғи билан 30 кунда давлат рўйхатидан ўтказилади;

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

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

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

Суд корхонани рўйхатдан ўтказиш рад этилганлигини асоссиз деб топса, бу ҳол корхонани рўйхатдан ўтказмаган маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идорасининг моддий жавобгарлиги (суд чикимларидан ташқари) сабаб бўлади. Моддий жавобгарликнинг миқдори суд томонидан аниқланади ва қонунда белгиланган тартибда ундириб олинади.

г) корхонани давлат рўйхатидан ўтказганлик учун ундан Ўзбекистон Республикаси қонунларида белгилаб қўйиладиган миқдорида ҳақ олинади. Олинган маблағ маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораси томонидан корхона рўйхатдан ўтказилган жойдаги ноҳия, шаҳар, шаҳардаги ноҳия бюджетига ўтказилади.

3. Корхонанинг устав асосида иш олиб бориш тартиби.

Корхона уставида қуйидагилар белгилаб қўйилади:

- корхонанинг номи, унинг каерда 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 тўхтатиш шартлари.

Низомга корхона фаолиятининг хусусиятлари билан боғлиқ бўлган, қонунларга зид келмайдиган бошқа қоидалар ҳам киритилиши мумкин.

4. Корхонани бошқаришни ташкил этишнинг умумий қоидалари.

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

Мулқдор корхонани бевосита ёки ўзи ваколат берган идоралар орқали бошқаради. Мулқдор ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи субъекти ёхуд у ваколат берган идоралар ана шу ҳуқуқларни корхона кенгашига (идорасига) ё бўлмаса корхона Низомида кўзда тутилган ҳамда мулқдор ва меҳнат жамоаси манфаатларини ифода этадиган бошқа идорага топшириши мумкин.

Корхона раҳбарини ёллаш (тайинлаш, сайлаш) ва бўшатиш корхона мулки эгасининг ёки хўжаликни тўла 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 солувчи бошқа шакллар асосида қатнашувчи барча фуқоролар шу корxonанинг 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 тўғрисидаги масалани, ўз ходимлари учун қўшимча таътиллар, қисқартирилган иш куни ва ишлаб топилган ҳамда истеъмолга сарфланадиган маблағлар доирасида бошқа ижтимоий имтиёزلарни белгилайди.

6. Жамоа шартномаси (битими).

Жамоа шартномаси (битими) ҳамма турдаги корхоналарда тузилиши мумкин ва у амалдаги қонунларга зид бўлмаслиги 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 келишмовчилик чиққан тақдирда бу келишмовчилик қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда ҳал этилади.

7. Тадбиркорнинг ҳуқуқлари қуйидагилардан иборат:

- Республика ҳудудларида яшовчи ва фаолият юритувчи ҳар бир фуқоро (бир гуруҳ фуқоролар) хўжалик юритувчи бошқа субъектлар билан тенг асосларда қонунларда белгиланган шартларга риоя қилган ҳолда корхоналар ва ташкилотларни вужудга келтириш, таъсис этиш, сотиб олиш ва қайта тузиш йўли билан тадбиркорлик фаолиятини бошлаш ва давом эттириши;

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

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

Тадбиркор ёки у вакил қилган шахслар хўжалик юритувчи бошқа субъектларнинг ҳар қандай хатти - ҳаракатлари ва тадбиркорга қилаётган даъволари ҳамда белгиланган тартибда бериладиган жазо чоралари хусусида бахслашишга ҳақли, қонунларга мувофиқ сўзсиз қўлланадиганлари бундан мустаснодир.

8. Тадбиркорнинг мажбуриятлари қуйидагилардан иборат:

- тадбиркор амалдаги қонунлардан ҳамда ўзи тузган битимлардан келиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариши;
- ёлланиб ишлаётган ходимлар билан қонунларга мувофиқ меҳнат шартномалари (битимлар) тузиши, ёлланиб ишлаётган ходимларни ижтимоий ва тиббий суғурта қилиши;
- ишга жалб этилган барча ходимлар билан тузилган битимга мувофиқ, қорхонанинг молиявий аҳволдан қатъий назар, тўла ҳисоб - китоб қилиши;
- махсус билим ва кўникма талаб қилинадиган ишларга фақатгина зарур тайёргарликка эга, касб - кори жихатидан яроқли ва тегишли маълумотга эга бўлган шахсларнигина жалб этиши.

9. Тадбиркорнинг масъулиятлари. Солиқ ва кредит мажбуриятларининг, тузилган битимларининг ижроси, бошқа субъектларнинг мулкӣ ҳуқуқларни бузганлиги, хавфсиз меҳнат шароитларига риоя этмаслиги, истеъмолчиларга инсонларнинг саломатлигига зарар етказадиган маҳсулот етказиб берганлиги, атроф - муҳитга зарар етказганлиги, яққа ҳокимликка қарши қонунларни бузганлиги учун тадбиркор ўз мол - мулки доирасида амалдаги қонунларга мувофиқ жавобгар ҳисобланади.

Мулкӣ даъволар тадбиркорнинг меросхўрларига ҳам тааллуқли бўлади, лекин улар мерос қилиб қолдирилган мол - мулк ҳажмидан ошмаслиги зарур.

10. Молия ва кредит муносабатлари.

Фойда, амортизация ажратмалари, қимматли қоғозларни сотишдан тушган пул, меҳнат жамоаси аъзоларининг, қорхоналар, ташкилотлар, фуқороларнинг пай ва ўзга бадаллари, шунингдек, бошқа тушумлар қорхона молиявий ресурсларини ташкил этувчи манбалардир.

Қорхона тижорат шартномаси асосида банк кредитидан, бошқа қорхоналарнинг кредитларидан ҳам фойдаланади.

Тадбиркор пул маблағларини сақлаш ҳамда барча турдаги ҳисоб - китоб, кредит ва касса операцияларини амалга ошириш

учун корхона рўйхатга 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 тўлаш ва бюджетга тўловлар барча корхоналар учун биринчи галдаги тўлови бўлиб ҳисобланади. Ҳисоб - китобларнинг бошқа турларини корхона календарь тартибига мувофиқ амалга оширади.

Корхона ҳаридор (истеъмолчилар)га қарзга олинган маблағ учун фойда тўлаш тартибида қарзга маҳсулот етказиб бериши, ишни бажариши ва хизмат кўрсатиши мумкин. Бундай савдо битимларини расмийлаштириш учун корхона хўжалик оборотида вексел қўллаши мумкин. Корхона фоиз тўлаш шарти билан бошқа корхоналарга кредит бериши ҳам мумкин.

Ҳисоб - китоб қилиш юзасидан ўз мажбуриятларини мунтазам бажармайдиган корхона банк томонидан тўловга қобилиятсиз деб эълон қилиниши мумкин. Бундай корхоналарга таъсир ўтказиш чоралари ва уларни қўллаш тартиби банклар томонидан Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларига мувофиқ белгиланади.

11. Тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш ва уни қўллаб - қувватлаш йўналишлари.

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

Вазирликлар, давлат қўмиталари, идоралар ва маҳаллий давлат ҳокимияти органларининг кичик ва хусусий тадбиркорлик масалаларига оид, ҳамма учун мажбурий бўлган норматив ҳужжатлари тегишлича Адлия вазирлигида, унинг маҳаллий органларида ҳуқуқий экспертизадан ўтказилиши, давлат рўйхатига олинishi зарур ва бу ҳужжатлар оммавий ахборот воситаларида эълон қилинади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг хизмат ёки тижорат сири бўлган ахборотларнинг ҳимоя қилиниши кафолатланади.

Давлат органлари ва бошқа органларнинг, улардаги мансабдор шахслар ва ходимларнинг, меъёрий ҳужжатларида

назарда тутилган ҳолларни истисно этганда, кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятига аралашувига йўл қўйилмайди.

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

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

Давлат томонидан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг мол-мулки олиб қўйилишига йўл қўйилмайди, қонун ҳужжатларида белгиланган ҳоллар ва тартибда олиб қўйиш бундан мустаснодир.

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

Бу борада маҳаллий давлат ҳокимияти органлари ўз ваколатлари доирасида:

- кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун маҳаллий солиқлар ва йиғимлар бўйича имтиёзлар белгилайди;

- кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳудудий дастурларини ишлаб чиқади;

- кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг устувор йўналишларини аниқлайди.

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

Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг давлат ва ҳудудий дастурлари бозор инфратузилмасини 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 қуйидаги мақсадлар учун берилади:

- кредитлар, шу жумладан имтиёзли кредитлар бериш асосида инвестиция лойиҳаларини молиявий таъминлаш;
- устав сармоясида иштирок этиш;
- маслаҳат ва ахборот хизматлари кўрсатиш шаклида техник жихатдан кўмаклашиш;
- инфратузилмани ривожлантиришга кўмаклашиш;
- олинаётган кредитлар учун кафолатлар, мажбуриятлар ва кафилликлар бериш йўли ҳамда қўллаб - қувватлашнинг бошқа шакллари билан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш учун ҳосил қилинади.

Қишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини, шунингдек, рақобатбардош ва экспортга мўлжалланган маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва шундай хизматлар кўрсатиш юзасидан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини барпо этиш кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришнинг устувор йўналишлари бўлиб ҳисобланади.

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

Қишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари иморатни ижарага олиш ёки сотиб олишда, савдо ва хизмат кўрсатиш соҳаси объектларини улар жойлашган ер участкалари билан биргаликда сотиб олишда биринчи 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 инфратузилманинг бошқа объектлари тармоғини барпо этишга ёрдам бериш юзасидан тадбирлар ишлаб чиқилиши ва амалга оширилишини таъминлайдилар, ихтисослашган улгуржи бозорлар, ярмаркалар барпо этиш ва ташкил этишда ёрдамлашадилар.

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

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

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларидан, шу жумладан, қишлоқ жойларда фаолият олиб бораётган ёки рақобатбардош ва экспортга мўлжалланган маҳсулот ишлаб чиқариш билан шуғулланаётган кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун бирмунча ноқулайроқ шароитларни юзага келтирадиган ўзгартишлар киритилган тақдирда, мазкур субъектлардан кейинги 2 йил давомида улар давлат рўйхатидан ўтган пайтда амалда бўлган қонун ҳужжатларига мувофиқ, солиқ ундирилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари асосий фондлардан амортизация ажратмаларини ишлаб чиқариш чиқимларига мўлжалланган харажатларга киритиб, асосий ишлаб чиқариш фондларининг тезлаштирилган амортизациясини тегишли асосий фондлар учун белгиланган нормадан 2 мартадан кўпроқ ошиб кетмайдиган миқдорда қўллашга ҳақлидир.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари 3 йилдан кўпроқ 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 ўтгунга қадар ўз фаолиятини тугатган тақдирда қўшимча равишда ҳисоблаб чиқарилган (тезлаштирилган) амортизация суммаси кичик ёки хусусий корхонанинг баланс фойдаси кўпайиши ҳисобига қайтарилади.

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

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарига имтиёзли кредитлар бериш кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб - қувватлаш Фонди (Бизнес-фонди) томонидан амалга оширилади. Республика Давлат мулк қўмитаси ушбу мақсад учун хусусийлаштириш ва давлат тасаруффидан чиқаришдан тушган тушумлар ҳисобидан 50 фоиз маблағларни Бизнес- фондга ўтказди. Ўз навбатида, Бизнес - фонди кичик ва хусусий тадбиркорликни суғурталаш бўйича ҳимоя қилишни “Мадад” суғурта агентлиги ва бошқа махсус агентликларнинг тавсияномаларига асосан имтиёзли кредитларни ажратади. Мазкур ихтисослашган суғурта агентликлари тадбиркорлик таваккалчиликларидан ҳамда кредитлар қопланмаганлиги учун қарздорни жавобгарликдан имтиёзли шартларда суғурта йўли билан ҳимоя қилиш мажбуриятини ўз зиммасига оладилар.

Тижорат банклари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига зарар етказганлиги учун, шу жумладан бой берилган фойда тарзида зарар етказганлиги учун норматив - ҳуқуқий ҳужжатларда белгиланган тартибда жавобгар бўладилар.

Тижорат банклари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига банкдаги ўз ҳисоб вароқаларидан ўз маблағларини олишни рад этишга ҳақли эмаслар.

12. Тадбиркор корхонанинг ташқи иқтисодий фаолияти.
Корхона қонунларга мувофиқ, мустақил равишда ташқи иқтисодий фаолиятни амалга ошириш ҳуқуқига эга.

Олинган валюта корхонанинг валюта баланси ҳисобига ўтказилади ва ундан корхона мустақил фойдаланади. Корхонанинг валюта тушумидан мазкур корхона ўз валюта ҳисобидан қилган бевосита валюта харажатлари чегириб ташлангандан сўнг республика ва маҳаллий бюджетларга валюта ажратмалари ўтказилади.

Республика ва маҳаллий бюджетларга ажратмалар миқдори қонун ҳужжатлари билан тартибга солинади. Корхонанинг валюта маблағини ўзга йўл билан тортиб олиш таъкидлаб ўтилган

қонунлар ва бошқа меъерий ҳужжатларда кўрсатилганидек, қатъий ман этилади.

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

13. Корхона фаолиятини назорат қилиш тартиби.

Корхонанинг молиявий - ҳўжалик фаолияти мулкдорнинг ташаббуси билан ва бир йилда кўпи билан бир марта тафтиш қилиниши мумкин.

Норматив - ҳуқуқий ҳужжатлар талаби билан корхоналар фаолиятининг айрим жихатларини текшириш вазифаси юкланган солиқ ва бошқа давлат идоралари бундай текширувларни зарурат туғилганида ва қатъиян ўз ваколатлари доирасида амалга оширишлари мумкин. Корхона ўз навбатида, ана шу идораларнинг вазифасига кирмайдиган масалалар юзасидан мазкур идораларнинг талабларини бажармасликка ва назорат соҳасига кирмаган материаллар билан уларни таништирмасликка ҳақлидирлар.

Барча турдаги текширувлар ва тафтишлар корхонанинг нормал фаолият юритишига, ишлашига ҳалақит бермаслиги керак. Тафтишлар ва текширувларнинг натижалари ўз вақтида корхонага хабар 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 тузишга ваколатли бўлган идоралар қарорига биноан ёхуд суд ёки ҳакамлик судининг қарорига биноан амалга оширилади. Банкрот - синган корхоналарни тугатиш қонун ҳужжатлари 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 меъерий ҳужжатларда белгиланганга

мувофиқ уларнинг ҳуқуқлари ва манфаатларига риоя этилишига кафолатлар берилади.

Корхона бошқа корхона билан қўшилган тақдирда мазкур корхоналарнинг ҳар бирига тааллуқли барча мулкӣ ҳуқуқлар ва мажбуриятлар қўшилиши 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 ҳужжатлари (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 ҳужжатлари (баланси)га мувофиқ тегишли қисмларда уларнинг ҳар бирига ўтказилади.

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

Давлат тадбиркорлик корхоналари учун кадрларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш тизимини ривожлантиришни таъминлайди. Қишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик учун кадрлар тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш билан шуғулланувчи муассасалар ва ташкилотлар норматив - ҳуқуқӣ ҳужжатларда белгиланган тартибда имтиёзлардан фойдаланадилар.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Корхона ҳақида тушунча, хусусий мулкка асосланган корхоналар, давлат мулкига асосланган корхоналар, мулкчиликнинг аралаш шаклига асосланган корхоналар, қўшма корхоналар, тадбиркорлик тушунчаси, тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари, корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби, корхонанинг устави, корхонани бошқаришни ташкил этиш, корхонанинг молия ва кредит муносабатлари, корхонанинг ташқи иқтисодӣ фаолияти.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ташкил этишнинг ҳуқуқий асослари нималардан иборат?
2. Тадбиркорлик фаолияти тушунчаси, моҳияти ва аҳамиятини изоҳлаб беринг.
3. Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари нималардан иборат?
4. Корхонани ташкил этиш, иш юритиш, бошқариш тартибини изоҳлаб беринг.
5. Тадбиркорнинг ҳуқуқ ва бурчлари нималардан иборат?
6. Корхонада молия ва кредит муносабатлари қандай амалга оширилади?
7. Давлат томонидан тадбиркорлик субъектларини рағбатлантириш ва қўллаб - қувватлаш йўналишлари нималардан иборат?
8. Корхонанинг ташқи иқтисодий фаолият юритиш тартиби қандай?
9. Корхона фаолиятини назорат қилиш, тугатиш ва қайта ташкил этиш шартлари нималардан иборат?

IV боб. Кичик бизнес ҳақида маълумотлар йиғиш

4.1. Бизнесда маълумотларнинг аҳамияти ва уларнинг турлари

Бизнесда жуда катта миқдордаги ахборотлар хизмат қилади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик доирасида бажарилаётган ишларнинг турли хилларига жавоб берувчи ахборотларнинг шахсий базалари шаклланади.

Бизнес етарли ва аниқ ахборотларсиз амалга оширилиши мумкин эмас, бу ахборотлар тадбиркорлик фаолияти учун зарур бўлган маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат бўлади. Ахборот - бу ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги алоқа шаклидир.

Ишбилармонлар, асосан, турли хил ахборотлар: статистик, оператив, ташкилий, фармойишга оид, бухгалтерлик, молиявий, маркетинг, таъминот бўйича, ходимлар бўйича, маълумотли ва ҳ. к. билан ишлайдилар.

Ахборотлар **ички ташқи, дастурий ва меъёрийга** бўлинади.

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

Ташқи ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар, ҳокимият идоралари, банклар, рақиблар ва бошқа ташкилотлар билан алоқаларни таърифлайди. У товарларни сотиш ва харид қилиш шартлари ҳақидаги ташқи муҳит хабарларидан иборат бўлади.

Фойдаланиш вақти бўйича ахборотлар: тезкор (оператив), даврий ва узоқ муддатлига, ўзгартириш даражаси бўйича бирламчи ва иккиламчига бўлинади.

Бизнесда иқтисодий ахборотлар етакчи роль ўйнайди, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айирибошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида одамлар ўртасидаги муносабатларни акс эттиради.

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

Доимийлик даражасидаги ахборот доимий, шартли - доимий ва ўзгарувчан бўлади. Доимий ахборот ўз маъносини узоқ вақт давомида ўзгартирмайди.

Шартли доимий ахборотлар маълум вақт давомида ўз маъносини сақлаб қолади. Унга маҳсулот тайёрлаш учун техник шартлар, меъёрлар ва нормативлар, тариф миқдорлари, лавозим иш ҳақлари ва ҳ. к. киради.

Ўзгарувчан ахборотларни харид қилиш - сотишнинг ўсишини акс эттиради. Улар қарор қабул қилиш учун доимо тез қайта ишлашни талаб қилади, акс ҳолда уларни олишдан маъно қолмайди.

Ҳар қандай ахборот ҳужжатларда акс этирилади. Ҳужжат - бу ахборот тарқатувчи. Ҳар бир ҳужжатнинг вазифаси уни шаклида акс этирилади. Нафақат ишбилармонлар, балки бу ҳужжатларни ўқувчи, фойдаланувчи, қайта ишловчи ва сақловчи одамларнинг меҳнат харажатлари ҳам ҳужжатнинг шаклларига боғлиқ. Бизнесда кераксиз ҳужжатлар бўлиши мумкин эмас.

Ахборот оқимлари муваффақиятли бизнес учун керакли алоқаларни таъминлайди. Бундай алоқалар товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг истеъмолчилари, маҳсулотларни сотувчилар ва харидорлар, турли муассасалар ўртасида зарурдир.

Ахборот манбаалари ва қабул қилувчилар ўртасида энг яхши алоқаларни таъминлаш бизнес ва хусусий тадбиркорликни самарали ишлашининг ўзгармас шартларидан биридир.

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

Самарали ишлаётган ишбилармонлар алоқа қилишдаги самарали кишилардир. Улар алоқа қилиш жараёнининг моҳиятини тушунадилар, оғзаки ва ёзма муамоланинг уддасидан чиқа оладилар.

Алоқа қилиш жараёни - бу икки ёки ундан ортиқ кишилар ўртасида ахборот айирбошлаш жараёни. Алоқа қилиш жараёнининг асосий вазифаси - алмашув мавзуи бўлган ахборотни тушинишини таъминлаш. Аммо ахборот алмашувини ўзи бу жараёнда иштирок

этаётган ишбилармонларнинг алоқалари самарадорлигига кафолат бермайди.

Ахборот алмашиш жараёнида тўртта элемент иштирок этади: жўнатувчи, хабар, канал - ахборотни узатувчи восита ва олувчи. Бу элементларнинг иши аниқ йўлга қўйилган бўлса, ахборотлар аниқ ва ишонарли бўлади.

Ахборот алмашуви чоғида икки томон муҳим роль ўйнайди. Агар сотувчи товар нархини айтса, бу фақат ахборот алмашувини бошланиши. Ахборот алмашуви самарали бўлиши учун, ҳаридор товарни шу нархга ҳарид қилишга рози эканлигини сотувчига хабар қилиши лозим.

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

Алоқа қилиш техникаси турли - тумандир. Бизнеснинг алоқа қилиш техникасининг турларидан бири - компьютерлаштиришдир. Компьютерлаштиришнинг аҳамияти бозор муносабатларига ўтиш, ишбилармонларни жаҳон бозорига чиқиши муносабати билан таққослаб бўлмайдиган даражада ўсмоқда. Маълумки, бизнеснинг жаҳон амалиётида компьютерлаштириш кундалик ва муҳим техника бўлиб қолган. Компьютерлар ёрдамида бизнес - режалар тузилади, меҳнатга ҳақ тўлаш амалга оширилади, бозор тадқиқот қилинади, чакана ва улгуржи савдолар ўрганилади.

Айтилганлардан келиб чиқадики, ахборот бизнесда, кичик ва хусусий тадбиркорликда катта аҳамиятга эга, қабул қилинаётган қарорларни манбаи бўлади. Ҳақиқатда ахборотсиз, керакли маълумотларсиз ҳеч ким ишламайди. қабул қилинаётган қарорларни амалийлиги, кичик ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлиги ахборотлар сифати, уни ўз вақтида йиғиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқ.

4.2. Бизнесда ахборот тизими

Ахборотлар мажмуаси бизнесда ахборот тизимини ташкил қилади. Бизнеснинг ахборот тизими ўз ичига керакли ахборотлар, ҳужжатлар, бизнес тадқиқотлари тизими, алоқа каналлари ва техник воситаларни олувчи, мураккаб ахборот тузилмасидир.

Тадбиркорлар ўз иш кунларини кичик ва хусусий корхоналар, савдо нукталари иши ҳақидаги маълумотлар, маҳсулотларга буюртмалар ва ортиб жўнатиш ҳақидаги телекс ҳисоботлари билан танишиш, ҳақиқий ва режа кўрсаткичларини ўзаро муносабатларини фоизларда, ишлаб чиқариш харажатларида ўрганишдан бошлайдилар. Улар маҳсулотларни жорий ва ўтган вақтда сотилиш, товар-моддий захиралар, меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тўлаш, транспортда ташиш ва аҳолига бошқа хизматлар кўрсатиш ҳақидаги ахборотларни санокли дақиқаларда оладилар. Бунда уларга ҳисоблаш техникаси ва ахборотларни қайта ишлаш жараёнини компьютерлаштириш ёрдам беради.

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

Самарали ишлаётган корхоналар йиғилаётган ахборотлар сифатини ошириш ва миқдорини кўпайтиришга етарли даражада куч сарфлайдилар. Улар ўз ходимларини содир бўлаётган воқеаларни қайд этиш ва улар ҳақида хабар қилишга ўргатадилар ва бунинг учун тақдирлайдилар. Фирма улгуржи ва чакана сотувчилар ва бошқа иттифоқчиларини унга муҳим хабарларни узатишга рағбатлантиради. Ишбилармонларга рақиблари ҳақида ахборотлар зарур. Рақиблар ҳақидаги маълумотларни яна уларни ҳисоботларини ўқиб ва ҳиссадорлар мажлисларида иштирок этиб, рақиб корхона ходимлари, рақибларга мол етказиб берувчилар ва ҳаридорлар билан суҳбатлашиб ҳам олиш мумкин.

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

Ишбилармонларга мижозлар, дилерлар ва бозорда ҳаракат қилувчи бошқа кучлар ҳақида маълумотлар керак. Бозор муносабатларига ўтиш янада кенгроқ ва янада сифатлироқ ахборотлар олиш зарурлигини шарт қилиб қўяди.

Кичик ва ҳуқуқий корхоналар ўз бозорлари ҳудудини доимо кенгайтира борадилар ва ишбилармонлар ахборотларни қидириб топишнинг янги йўллари излаб, топишга мажбурлар.

Ишбилармонлар учун ҳаридорни товар хусусиятларига муносабатларини олдиндан башорат қилиш борган сари қийинлашмоқда ва улар тадқиқотларга мурожаат қилмоқдалар.

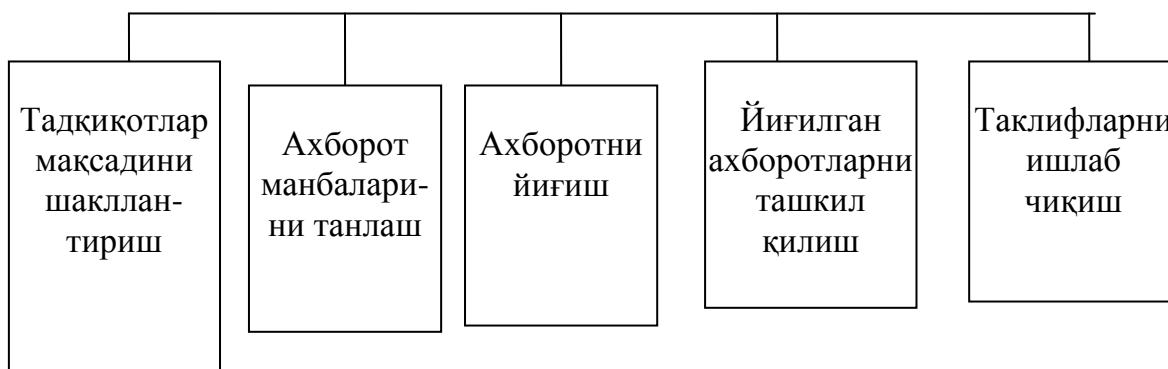
Ишбилармонларга борган сари кўпроқ ахборотлар керак бўлади, улар доимо етишмайди. Шунинг билан бир вақтда, ишбилармонлар ўзларига керакли аниқ ва фойдали маълумотларни етарли миқдорда йиға олмаётганликларидан шикоят қиладилар.

Баъзи бир корхоналарда жорий ахборотларни йиғиш ва тарқатиш бўйича махсус бўлимлар ёки лабораториялар мавжуд. Бу бўлимлар ходимлари керакли ахборотларни қидириб топиш учун энг муҳим нашрлар, газета ва журналларни кўздан кечирадидилар ва ишбилармонларга махсус тайёрланган ахборот вароқаларини жунатадидилар. Бундай хизматлар тадбиркорларга келиб тушаётган ахборотлар сифатини кескин оширишга имкон беради.

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

1 - чизма

Бизнес учун керакли маълумотларни тадқиқот қилиш кетма – кетлиги



Ишбилармонларда, қоидага кўра, ўз кучлари билан бизнес тадқиқотлари ўтказиш учун на вақт ва на кўникма бор, шунинг учун улар бундай тадқиқотларни буюришга мажбурлар. Корхона шартнома асосида тадқиқот ўтказишга соҳа илмий - тадқиқот институтига ёки олий ўқув юртига буюртма бериши мумкин. Йирик корхоналар ўз тадқиқот бўлимлари ва лабораторияларига эгалик қилишлари мумкин. Бўлим ходимлари орасида муҳандислар, иқтисодчилар, социологлар, психологлар, бизнес бўйича мутахассислар бўлиши мумкин.

Одатда, бизнес тадқиқотлари тизими ўз ичига қуйидагиларни олади:

- * бозорни тадқиқот қилиш;
- * реклама воситасини, реклама эълонлари самарадорлигини ошириш;
- * ходимларнинг ишга фаоллигини аниқлаш;
- * рақиблар товарларининг турлари ва сифатини билиш;
- * нарх - наво сиёсатидан хабардор бўлиш;
- * товар ассортиментларини ўрганиш;
- * халқаро бозорларни ўрганиш;
- * рақобатликни ахборотлар билан таъминланишини тадқиқ қилиш;
- * ходимлар билан ишлаш сиёсати ва ходимларнинг фаолиятини баҳолашни ўрганиш;
- * социологик тадқиқотлар ва ҳ. к.

Бизнес тадқиқотлари қуйидаги кетма - кетликда ўтказилади:

тадқиқотчилар муаммони аниқ белгилашлари ва тадқиқот мақсадини келишиб олишлари керак. Ахборотларни йиғиш анча қимматга тушади ва муммони мужмал ёки нотўғри белгилаш ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган харажатларга олиб келади. Аниқ қўйилган мақсад муаммони ҳал қилишни осонлаштиради.

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

Иккиламчи ахборот аввал бошқа мақсадлар учун йиғилган мавжуд ахборотдир.

Иккиламчи ахборотларнинг манбалари қуйидагилар:

- корхоналар ҳисоботлари;
- бўлғуси тадқиқотлар ҳақидаги ҳисоботлар;
- давлат муассасалари нашрлари;
- баланс ҳисоботлари;
- статистик маълумотномалар;
- биржалар маълумотномалари;
- газеталар, журналлар, радио, телевидение ва ҳ. к.

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

ҳолда тадқиқотчига янада кўпроқ маблағлар ва вақт сарфлаш орқали бирламчи ахборот йиғишга тўғри келади.

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

- 1) кузатиш;
- 2) тажриба;
- 3) сўров.

Кузатиш - бирламчи ахборот йиғишнинг эҳтимол тутилган услубларидан бири, унда тадқиқотчи одамлар ва вазият устидан бевосита кузатиш олиб боради. Кузатиш фойдали ғояларга, рақиблар тажрибасини ўрганишга олиб келиши мумкин.

Маълумот йиғишнинг бошқа услуби - **тажриба**.

Тажриба тадқиқотлари ўзаро таққосланаётган субъектлар гуруҳини танлаш, бу гуруҳлар учун турли хил ҳолатларни яратиш, таққосланаётганлар устидан назоратни ва кузатилаётган фарқларнинг даражаси ва аҳамиятини белгилашни талаб қилади. Бундай тадқиқотнинг мақсади - кузатиш натижаларини зиддиятли изоҳлашларни саралаш йўли билан сабаб - натижа муносабатларини очиқ ташламоқдан иборат.

Сўров - кузатиш ва тажриба ўртасида туради.

Кузатиш қидирув тадқиқотлари учун кўпроқ тўғри келади; тажриба - сабаб - натижа алоқаларини аниқлаш учун, сўров эса тасвирий тадқиқот ўтказишда энг қулай усулдир.

Бизнес тадқиқотчиси иш режасини ишлаб чиқиши керак, шу туфайли йиғилган ахборотлар тадқиқотчилар олдида турган вазифаларга жавоб беради.

Режада: Кимдан сўраш? Қанча миқдордаги одамлардан сўраш керак? Сўралувчиларни қандай тартибда танлаб олиш керак? Ишни бажариш муддати ва ҳо казолар белгиланган бўлиши керак.

Тадқиқотчи қандай ахборотлар ўзига зарурлиги ва улар кимда бўлишини ҳал қилиши керак.

Тадқиқот режасини ишлаб чиқиб, ахборотларни йиғилади. Қоидага кўра, бу тадқиқотнинг энг қийин ва қимматли босқичи. Керакли ахборотларни қаердан олишни, биринчи навбатда, кимлардан сўрашни аниқлаш керак бўлади. Баъзи бир сўралувчилар уйда ҳам, ишда ҳам бўлмасликлари мумкин. Бошқалар сўровда иштирок этишдан бош тортишлари мумкин. Учинчилар ғараз билан

ёки носамимий ҳолда жавоб беришлари мумкин. Белгиланган ахборотларга эга ҳужжатлар билан танишишда ҳам кийинчиликлар вужудга келади.

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

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

4.3. Бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

Бизнесни ахборот билан таъминлашдан мақсад барча лавозимлардаги ишбилармонларни сифатли ахборотлар тизими билан ўз вақтида таъминлашдир.

Ахборотларга эҳтиёж кичик ва хусусий бизнесни ахборотлар билан таъминланишининг асосий шарти 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 килинган керакли ҳужжатларнинг миқдори, кўрсаткичларни аниқлаш ахборотлар билан таъминлаш тизими ташкилотчиларининг биринчи навбатдаги иши бўлади. Ишбилармонлар самарали ишлаши учун етарли миқдордаги барча керакли ахборотлар билан таъминланган бўлишлари керак. Ахборот тўғри, ишончли ва аниқ бўлиши, ўз вақтида келиб тушиши керак.

Ҳар бир кичик корхонада ҳужжатларни ўрганиш жараёнида доимий, ўзгарувчан ва ҳосила ахборотларни, уларнинг даврийлигини, қарор қабул қилиш учун ишлатилишини аниқлаш керак.

Ҳужжатларни бизнеснинг бажарилаётган у ёки бу хизматларига тегишли эканлигини аниқлаш учун уларнинг йўналишлари: техник, режавий, молиявий, меъёрий, дастурий ва ҳ.к. бўйича гуруҳларга ажратилади.

Ҳужжатларни бундай туркумлаш улар ҳаракатининг умумий қонуниятини аниқлашга, ҳужжатларни тузилиши, маълумотларни қайта ишлашнинг кетма - кетлигини ва ходимларни иш билан банд қилиш даражасини, ҳамма ҳисоблаш техникасини белгилашга имкон беради.

Шундай туркумлашга мувофиқ ҳужжатлар айланишининг мавжуд тасвири таҳлили ўтказилади, маълумотларни қайта ишлаш тизимининг умумий доираларини аниқлашга ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқишга имкон беради. Ҳужжатларни шаклланиши ва ҳаракати қонуниятини ҳисобга олган ҳолда ҳужжатлар айлануви тасвирини кўриш мумкин. Ҳужжат айлануви тасвирлари ҳужжатлар таркиби ва қайта ишланишини батафсил тадқиқот қилиш натижаларини умумлаштиришдан иборат бўлади. Улар бажарилаётган ишлар турлари, ҳужжатлар шакллари ва ходимлар вазифалари орасида мавжуд бўлган алоқалар ва ўзаро бир-бирларини алмаштиришни график шаклида кўргазмали тақдим қилишга имкон беради.

Айрим ҳужжатлардан фойдаланиш тезлиги, уларнинг кўрсаткичлари ва шаклларини аниқлаш ҳужжатлар ва кўрсаткичлар сонини қисқартиришга имкон беради.

Ахборот оқимларини ташкил қилиш ўз ичига:

- ахборотлар манбалари ва истеъмолчиларни аниқлаш;
- ҳужжатлар айланувини ишлаб чиқиш;
- ахборотларни йиғиш, узатиш, қайта ишлаш ва сақлаш учун техник воситаларни аниқлаш ҳамда ҳужжатларни тузиш;
- расмийлаштириш, рўйхатдан ўтказиш, 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 мукамал бўлса, бизнес, ишбилармон меҳнатини ташкил қилиш шунчалик самаралидир. Техникага фақат ҳисоблаш машиналари ва компьютерларнигина киритиш керак эмас. Биринчи марта техник воситалар юз йидан ортиқ вақтда пайдо бўлган. Уларнинг кўп турлилигини, яъни ручка, чизғич ва энг оддий вароқдан тортиб то ЭҲМ гача икки асосий синфга бўлиш

мумкин: ташкил қилишнинг техник воситаси ва ҳисоблаш машиналари.

Ташкил қилишнинг техник воситасига ахборотларни олиш ва қайта ишлаш, нусха кўчириш ва уларни кўпайтириш учун ускуналар, мосламалар, машиналар ҳамда алоқа воситалари киради. Бунга яна ахборот ташувчилар ва хизмат кўрсатиш воситалари, хизмат хоналари асбоб - ускуналарини ҳам киритиш мумкин. Ишбилармонлар ўз ишларида жуда катта миқдордаги оддий курул ва мосламалардан: қаламлар, ручкалар, счётлар, идора дафтарлари, жадваллар, графиклар ва бошқалардан фойдаланадилар.

Ишбилармон меҳнатини автоматлаштириш ва механизациялаштириш меҳнатнинг оддий восита ва курулларини энг мувофиқ қўллаш муаммосини йўқ қилмайди, балки фақат ўзгартиради. Энг охири авлод ЭҲМ лари ва компьютерлар оддий қалам ёки чизғични қўллашни тўлиқ йўқ қила олмайди. Қулай, ихчам ва узоқ муддатли оддий техник воситалар бизнесда, айниқса кичик бизнесда, мураккаб техник қурилмалардан кам бўлмаган ҳолда муҳим ва зарурдир.

Кичик ва хусусий бизнесни ахборот билан таъминланишини ташкил қилиш яна ҳужжатларни сақлаш воситалари: токчалар, жовонлар, картотекалар, магнит тасмалари, магнит ва лазер дисклари мавжудлигини кўзда тутди. Алоқа воситаларининг: телефонлар, телекслар, АТС, директорлик ва диспетчерлик коммутаторлари, радиоалоқа, чақириш ва авария сигнали бериш қурилмалари ва ҳ. к. ларнинг мавжудлиги ҳам жуда муҳим.

Бизнесда ўлчов идишлари, тарозилар, соатлар, ҳисоблагичлар ва ахборотлар датчиклари, турли хил ўлчов асбоблари, ёзув ва нусха кўчириш машиналари муҳим аҳамиятга эга.

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

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

Ҳисоблаш - клавишли машиналар энг содда арифметик амалларни механизациялаштиришга имкон беради, жамловчи машиналар қўшиш ва олишни бажаради, ҳисобловчилар - қўшиш,

олиш, кўпайтириш ва бўлишни ҳамда энг мураккаб амалларни бажаради.

Электрон - ҳисоблаш машиналари мураккаб мантикий операцияларни: таққослаш, кейинги амални танлаш, ишлаб чиқарилган дастурлар бўйича мураккаб ҳисобларни ўтказишни бажариш қобилиятига эга.

Бизнесда техник воситалардан фойдаланишни ташкил қилиш шакллари турли - туман. Кичик корхоналарда машина - ҳисоблаш станциялари ташкил қилинади.

Кўпгина ишбилармонлар ахборот - ҳисоблаш марказлари хизматларидан хўжалик шартномалари асосида фойдаланадилар.

Ахборотлар билан таъминлашни ташкил қилиш ахборотларни йиғиш, узатиш ва қайта ишлаш билан машғул ходимлар меҳнاتини ҳам ташкил қилишни кўзда тутди. Унумли меҳнат учун қуйидагилар зарур:

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

Тадбиркор ишида ахборот бошқарув қарорини асослаш воситаси бўлади. Қабул қилинган қарорларнинг сифати, демак, бизнеснинг самарадорлиги ва фойдалилиги бундай ахборотнинг ўз вақтидалиги, ишончлилиги ва тўлалигига боғлиқ.

Ахборот бўйича иш ишбилармонга келиб тушаётган ахборотларнинг сифатини пастлиги ва ўз вақтида эмаслиги учун унинг ишчи вақтини анча катта қисмини олади. Тадқиқотлар кўрсатадики, ишбилармонлар 50 фоизгача бизнес учун керакли ахборотларни оладилар. Улар ахборот оқидамида ортиқча бўлади. Ишбилармонга ахборот хизмати кўрсатиш 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 таннархи, кичик корхона ичида

юкларни ташиш, ходимлар меҳнатига ҳақ тўлашни ташкил қилиш, уларнинг малакаларини ошириш ҳақида ва ҳ. к. ахборотлар бўлиши мумкин.

У тезкор ҳарактерга эга ва энг аввало, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишнинг боришни, ҳамда бизнеснинг иқтисодий кўрсаткичини акс эттиради. Тадбиркорга ички ахборотдан ташқари ташқи ахборот ҳам керак бўлади. У маълумотларни кенг доирасидан иборат бўлади. Ишбилармонга бозор, товарлар нархлари, транспорт харажатлари ҳақида ишончли маълумотлар керак. Тадбиркор энг янги ускуналар ва илғор технология, бизнеснинг уни қизиқтирган соҳасидаги фан ва амалиёт ютуқлари ҳақидаги маълумотларсиз ишлай олмайди, яна унга, шунингдек, рақиблари, уларнинг ютуқлари ва хатолари ҳақидаги маълумотлар ҳам керак. Ишбилармон солиқ солиниши, товарлар нархлари ҳақидаги маълумотларга эга бўлиши, бу борадаги янгиликларни ўрганиши керак. У тадбиркорлик ҳақидаги қонунлар, меҳнат қонунчилигини ва бошқа меъёрий ҳужжатларни ҳам яхши билиши керак. Ишлаб чиқариш хусусиятидаги бошқарув қарорларини қабул қилишда маҳсулот истеъмолчиларига бизнеснинг ушбу соҳасини ривожланиши суръати, реклама ва реклама берувчилар ва кўпгина бошқалар ҳақида маълумотлар керак.

Тадбиркорга яна қуйидаги ижтимоий-психологик ахборотлар ҳам зарур:

- атроф муҳитнинг экологик ҳолати ҳақида;
- маҳсулот истеъмолчиларининг яшаши ва маиший шароитлари ҳақида.

Тадбиркорнинг дунёқараши кенг бўлиши, одамларни ҳақиқий эҳтиёжини, ҳаридорларнинг интилишлари, талабларини билиш керак. У ходимлари, маҳсулотлар ва хизматлар истеъмолчиларининг ишончларига сазовор бўлиши керак. Тадбиркор кўйилган вазифалардан келиб чиққан ҳолда ахборотлар оқимидан энг зарурларини танлаб олиши, улар билан танишиб, кераксиз ва аҳамияти кам маълумотларни ташлаб юбориши ва у ёки бу масала бўйича бошқарув қарорини ишлаб чиқиши керак. Ишбилармон ўзининг ахборотга доир ишини, ҳамда унга ахборотларни тайёрловчи ходимлари меҳнатини мувофиқ ҳолда ташкил қилиши керак. Тасодифий маълумотлар раҳбаргача етиб бормаслиги лозим. Пастроқ даражадаги ходимлар қарор қабул

қилишлари мумкин бўлган ахборотлар раҳбарга етиб боришига йўл қуймаслик керак. Тадбиркорга ахборот хизматини кўрсатишни 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 борувчи, истеъмолчилар талабини ҳисобга олувчилар ютиб чиқади. Илмий - техник тараққиёт ўзагидан бориш учун тадбиркорга илмий ахборотлар, фан ва техника ютуқлари ҳақидаги билимлар керак.

Қисқача хулосалар

Бизнесда ахборотларнинг аҳамияти ва уларнинг турлари. Бизнеснинг ахборот тизими. Бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил этиш.

Бизнесда жуда катта миқдорда ахборотлар хизмат қилади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик доирасида бажарилаётган ишларнинг барча турига жавоб берувчи ахборотларнинг шахсий базалари шаклланади.

Бизнес етарли ва аниқ ахборотларсиз амалга оширилиши мумкин эмас, бу ахборотлар тадбиркорлик фаолияти учун зарур бўлган маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат бўлади. Ахборот - бу ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва ҳаридорлар ўртасидаги алоқа шаклидир. Ахборотлар ички ва ташқи, дастурий ва меъёрийга ҳам бўлинади. Ички ахборот кичик корхона ёки савдо ташкилоти ичида айланиб юради. У корхона фаолиятини, унинг техник - иқтисодий кўрсаткичларини, моддий ва меҳнат харажатлари ҳажмини, нақд пул ҳаракатини, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотларни акс эттиради.

Ташқи ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчилари ва истеъмолчилари билан, ҳокимият идоралари, банклар, рақиблар ва бошқа ташкилотлар билан алоқаларни таърифлайди. У товарларни сотиш ва ҳарид қилиш шартлари ҳақидаги ташқи муҳит хабарларидан иборат бўлади. Фойдаланиш вақти бўйича ахборотлар: тезкор, даврий ва узоқ муддатлига, ўзгартириш даражаси бўйича бирламчи ва иккиламчига бўлинади.

Бизнесда иқтисодий ахборотлар етакчи роль ўйнайди, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида одамлар ўртасидаги муносабатларни акс эттиради. Кичик корхоналар учун илмий - техник ахборотларни роли ҳам муҳим, улар ишлаб чиқаришнинг илмий - техника тараққиёти асосида ривожланишини акс эттиради. Доимийлик даражасидан ахборот доимий, шартли - доимий ва ўзгарувчан бўлади. Доимий ахборот ўз маъносини узок вақт давомида ўзгартирмайди.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Ахборот тушунчаси, ахборот турлари, ички ахборот, ташқи ахборот, дастурий ахборот, меъёрий ахборот, доимий ахборот, шартли - доимий ахборот, ўзгарувчан ахборот, ахборот алмашуви, ахборот тизими, бирламчи ахборот, иккиламчи ахборот, бирламчи ахборотни йиғиш усуллари, иккиламчи ахборотни йиғиш манбалари, ахборот оқими, бизнесни ахборот билан таъминлаш йўллари.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Тадбиркорлик ва ишбилармонликда ахборотнинг моҳияти ва аҳамиятини гапириб беринг.

2. Бизнесда ахборот турлари ва уларнинг тутган ўрни нималардан иборат?

3. Ахборот алмашувининг асосий элементлари ва ахборот тизимлари ҳақида сўзлаб беринг.

4. Ишбилармонлар ўз фаолиятини ривожлантиришда ахборотлар тизимидан қандай фойдаланадилар?

5. Сизнинг-ча, бизнес фаолиятида зарур ҳисобланган таҳлилий ҳужжатларга нималар киради ва улар ўз йўналишига кўра қандай турларга бўлинади?

6. Тадбиркорликда ахборотлар оқимини ташкил қилиш қандай амалга оширилади?

7. Ахборотлар тизими самарадорлигини оширишда қандай алоқа воситаларидан фойдаланилади?

8. Сизнинг-ча, ишбилармонликда изчил, мукамал, тез тарқалувчи ахборотлар қандай бўлиши мумкин?

9. Бизнес фаолиятида ахборот таъминотини ташкил этишнинг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?

У боб. Кичик бизнес фаолиятини бошқариш ва режалаштириш

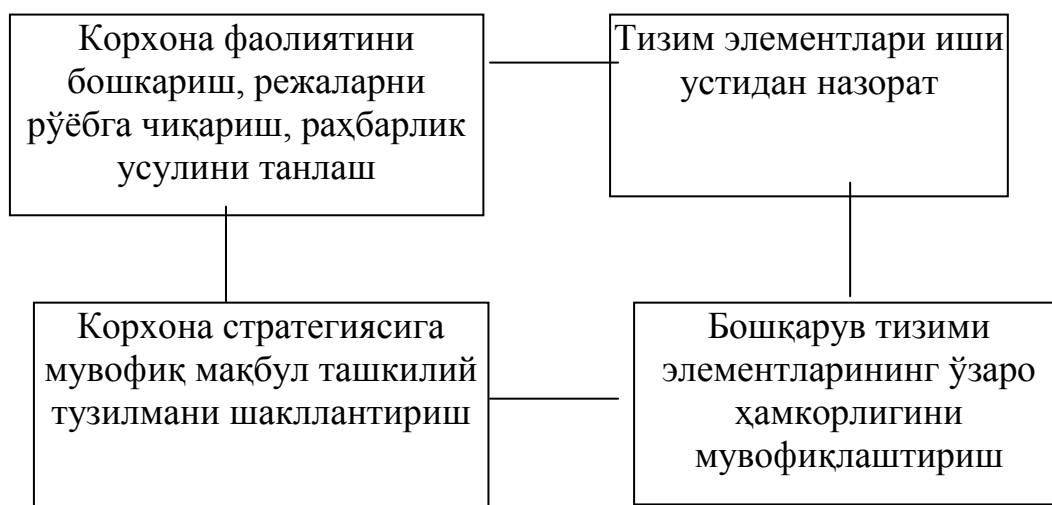
5.1. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари

Корхонани бошқаришнинг самарали тузилмасини вужудга келтириш бошловчи тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан биридир. У ташкилотни самарали ишлаши учун унга қайси ихтисосдаги мутахассислар қандай малакада, қандай шахсий фазилатларга эга бўлган қанча инсонни бирлаштириши кераклигини аниқлаб олиши керак. Корхона катталашиб, унинг фаолият соҳалари кенгайиб бориши билан оқилона тузилмага бўлган эҳтиёж янада ортади. Корхонанинг етуклик, хатто, гуллаб - яшнаган босқичида ҳам ташкилий тузилма инсоннинг ҳаётий қобилиятини белгиловчи муҳим омил бўлиб қолади. Корхонанинг рақобат курашига бардош бериши, ўз қувватини сақлаб туриши ёки ошириб бориши, унинг ўзгариб бораётган шароитларга мослашиш қобилиятига боғлиқ бўлади.

Корхона бошқарувининг ташкилий тузилмаси бўлимлар, ишчи - ходимлар ўртасидаги махсус ишлаб чиқилган алоқалар ва муносабатларнинг яхлит тизимини ўз ичига олади ва унинг доирасида ишловчи инсонлар олдига қўйилган мақсадга энг самарали йўл билан эришиш вазифасини бажаради. Мазкур тизимнинг ташкилий вазифалари 2-чизмада кўрсатилган.

2-чизма

Корхона бошқарувининг ташкилий тузилмаси



2- чизма. Корхона бошқарув тизимининг ташкилий вазифалари.

Корхона тузилмасида қуйидаги элементлар ажратиб кўрсатилади: раҳбарлик ва алоқа (горизонтал ва вертикал) бўғинлари (бўлимлар), даражалар (босқичлар).

Бўғин (бўлим) - бу ташкилий жихатдан алоҳида, мустақил бошқарув ташкилотидир. Бўлим (инсонлар гуруҳи) томонидан муайян вазифанинг бажарилиши уни шакллантиришнинг асосий мақсади ҳисобланади. Бўлимлар ўртасидаги алоқалар горизонтал тусга эга. Раҳбарлик (бошқарув) даражасини (босқичини) бошқарув иерархиясида маълум босқични эгаллаган бўлимлар гуруҳи (ёки битта бўлим) сифатида белгилаш мумкин. Босқичлар ўртасидаги алоқалар вертикал бўйича алоқадир. Улар қуйи даражалардан бошлаб юқори даражагача эркин ифодаланган изчил бўйсунуш тусига эга.

Ҳар қандай, хатто кичик корхоналарда ҳам, юқорида баён этилган учта тузилма элементларининг ҳаммаси мавжуд бўлади. Тадбиркор у ташкил этган корхонанинг мулкдори бўлиб, унинг ишига раҳбарлик қилади. Вертикал бўйича унга ходимлар бўйсунулади.

Корхонанинг турли вазифаларини (ташкилотчилик, маркетинг, бухгалтерия ва ҳ.к.) бажараётган ходимлар ўртасида горизонтал алоқалар ўрнатилади. Улар бевосита бўйсунуш тусида бўлмайди, лекин, кўпинча корхонанинг турли ишлаб чиқариш (амалий) операцияларининг изчиллиги ва ўзаро боғлиқлигини белгилайди.

Бошқарув бирлиги қондаси бошқарувчи тизим (бошқарув органи, ташкилоти) ва бошқариладиган тизим (ишлаб чиқариш)нинг борлигини англатади. Ҳар қандай кичик фирманинг бошқаруви ва бошқариладиган тизимлари ўртасида тўғри ва тесқари алоқа амалга оширилиши керак. Бошқарувчи тизим бошқарилувчи тизимдан ахборот олади.

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

Бўйсунуш бирлиги қуйидаги маънони англатади:

1). ходимлар гуруҳи ўзининг устидан қўйилган бир раҳбарга бўйсунулади;

2). бўйсунувчилар турли раҳбарлардан бир - бирига зид, ўзаро боғланган кўрсатмалар олмасликлари керак.

Маҳаллий бошқарув ташкилотлари, бу амалда туман (шаҳар) ҳокимияти, ташкилотлар, назорат органлари томонидан бажарилаётган бошқарув вазифаларидир. Маҳаллий ташкилотлар бошқаруви "Маҳаллий ўзини - ўзи бошқариш тўғрисида"ги қонунга асосланиб, амалга оширадилар.

Алоқа тизими барча бошқарув органлари ўз вазифаларини бир-бирлари билан мустаҳкам алоқада бажарадилар, деган маънони англатади. Алоқани йўқотиш - бошқаришни йўқотиш, деган маънони билдиради. Алоқалар турли шаклда: чизиқли (вертикал), функционал (горизонтал), тармоқли, минтақавий бўлиши мумкин.

Йўналтирилганлик қондаси ҳар бир корхонанинг маълум ташқи инфратузилмаларга - (банклар, биржалар, молия ташкилотлари, таъминот-сотиш ташкилотларига) мўлжал олиши ва ташқи муҳитнинг ўзгариб турган шароитларига мослаша олиши кераклигини билдиради.

Ишни табақалаштириш корхонада ишларни: ким нима учун жавоб бериши, ким назорат ёки шикоят қилиш ҳуқуқига эга эканлигини ва ҳоказоларга қараб, аниқ фарқлашни билдиради. Буларнинг ҳаммаси ходимларнинг бошқарув масалаларидаги мустақиллигини оширади. Ҳаммабоплик 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, техника хавфсизлиги тўғрисидаги ахборотлар шулар жумласига киради.

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 оширишни ривожлантиришда йўналишни белгилаш демакдир. Ҳар қандай фирма ўз фаолиятини пухта ва яхши режалаштириши керак, чунки, фирманинг омон қолиши ва фойда кўриши шунга боғлиқ бўлади.

Корхона бошқарув тизимини шакллантириш жараёни

Босқичлар	Мазмуни
Бажаралаётган иш характерини белгилаш	<p>Вазифаларни қўйиш.</p> <p>Қўйилган вазифаларни ҳал этиш учун зарур бўлган ишлар ҳажмини белгалаш. Фойдасиз ишни ва айрим операцияларни такрорлашни истисно этиш. Бошқарув ва такрорлашни истисно этиш. Бошқарув ва назорат тизими элементларининг ўзаро ҳамкорлиги жараёнини ишлаб чиқиш, қарорлар турлари ва уларни қабул қилишда у ёки бу менежернинг иштироки хусусиятини, менежер умумий ишга қўшиши керак бўлган ҳиссани белгилаш, менежер ўзаро ҳамкорлик қилиши керак бўлган шахсларнинг қарор қабул қилаётган бошқа шахсларнинг менежерга кўрсатадиган таъсирини ўз ичига олади.</p>
Ишни бошқарувнинг алоҳида элементлари ўртасида тақсимлаш	<p>Маъёрларни белгилаш ва андозаларни тасдиқлаш.</p> <p>Масалан, корхонани бошқаришнинг ҳар қандай даражасининг ҳар бир раҳбари учун аниқ лавозим мажбуриятларини белгилаш, қабул қилиш.</p> <p>Бошқарувнинг илмий услублари доирасидаги техник усуллар. Масалан, иш вақти, меҳнатни ташкил этиш ва бошқарув фаолиятининг бошқа омилларини таҳлил этиш услубларини тадқиқ этиш. Корхона доирасида ишлаётган барча шахсларнинг мустаҳкам ҳамкорлигини ва аниқ ўзаро ҳаракатини ташкил этиш.</p>
Бошқарувнинг мантикий гуруҳларини қуриш	<p>Бўлинмаларни ташкил этиш.</p> <p>Бошқарилаётган иш турига мувофиқ бошқарув элементларини гуруҳлаш. Масалан, обрўга эга бўлган раҳбарлар атрофида бўлинмалар (бўлимлар) тузиш.</p>

5.2. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмасида бўлинмаларнинг ўрни ва вазифаси

Корхона (фирма) ичида бўлинмаларни тақсимлаш маълум қоидаларга асосланиши керак. Жумладан, тенг гуруҳларга бўлиш қоидаси ходимлар малака тайёргарлигига эга бўлиб, қўйилган мақсадга эришиш учун яна муайян миқдордаги инсонлар зарур бўлган ҳолларда қўлланилади.

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

Худудий белги бўйича бўлиш қоидаси корхона ўз фаолиятини турли туманлар худудида амалга оширганда кўпроқ қўлланилади. Мазкур худудда корхонанинг барча турдаги операцияларининг бажарилиши, жумладан, сотиш бўйича ишлар минтақавий бажарувчига топширилиши мумкин.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот асосида тақсимлаш қоидаси ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турини кўпайтириб бораётган, бошқа ташкилий тузилмани қўллаш ишини фақат мураккаблаштириши мумкин бўлган йирик корхоналарда кенг оммалашган.

Истеъмолчилар манфаатларини ҳисобга олган ҳолда тақсимлаш қоидаси. Ҳаридор ҳал қилувчи омил бўлган тармоқларда унинг манфаатлари ташкилий тузилмага кучли таъсир кўрсатади. Шунинг учун, истеъмолчилар манфаати юқори қўйилган корхоналарда ушбу усул қўлланилади.

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

Бўлинмаларнинг бошқарув тузилмаларини шакллантиришда қуйидагиларни ҳисобга олиш зарур.

Стратификацияни, яъни, агар тадбиркор ўз ишини эндигина бошлаган бўлса, бошқарувнинг қандай даражасини қўллаш мақсадга мувофиқ бўлишини аниқлаш. Бунда бир ёки одатда, икки бўйсунуш даражаси мавжуд бўлади. Лекин, иш кенгайиб бориши билан, бошқарув даражалари сони ошиб боради. Маълумки, йирик

корхоналарда бошқарув зинапояси 12 тадан 20 тагача босқичдан иборат бўлади.

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

Марказлаштириш ёки марказлаштирамасликни, яъни олий раҳбарлик ҳал қилиши керак бўлган масалалар рўйхати бўйича қарорларни қабул қилиши ва қарорларни етказиш иерархиясини билиш демакдир. Марказлаштирилган раҳбарлик усулини ташкил этишда муҳим ва иккинчи даражали масалаларни раҳбарнинг (раҳбарлар гуруҳининг) ўзи ҳал қилишга интилади. Ишни раҳбар ўз ваколатларининг катта қисмини бошқарувнинг қуйи даражасига берадиган ва шу билан ўз ходимлари ижодий салоҳиятларини ривожлантиришга кўмаклашадиган тарзда ташкил этиш энг илғор ва самарали деб тан олинади.

Ташкилий тузилманинг мураккаблик даражасини билиш. Корхонадаги бўлимларнинг тури, миқдори ва ўзаро ҳамкорлиги, раҳбар ходимлар, ишчи-хизматчилар сони ва бошқалар бошқарувнинг мураккаблик даражасини белгилаб беради. Корхонанинг самарали ишлаши учун ходимларнинг вазифалари ва ваколатлари, шунингдек, уларнинг ўзаро муносабатлари тартиби белгиланади. Вазифалар ва ваколатларни белгилаш ва уларни ташкилот доирасида оммалаштиришнинг учта усули мавжуд: ташкилий схемалар, жадваллар тузиш; қўлланма (маълумотлар) ёки йўриқнома ишлаб чиқиш; вазифаларни тақсимлаш.

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

5.3. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмаларининг ташкилий турлари

Ваколатлар, ҳуқуқлар, вазифалар ва жавобгарлик нуқтаи назаридан, кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмаларининг: чизиқли; чизиқли - функционал; лойиҳаланадиган ва матрицали; венчур ва фирма ички инновацияли ташкилий турлари мавжуд.

Бошқарувни чизиқли ташкил этиш бевосита лавозим вазифаларини шу тариқа тақсимлаш асосида кўриладики, бунда, ҳар бир ходим фирма олдида турган вазифаларни бажаришга энг кўп даражада йўналтирилган бўлади. Чизиқли тузилма кўл остидагиларга бевосита таъсир кўрсатишни амалга оширишни ва тадбиркор раҳбарда барча бошқарув вазифаларини жамлашни назарда тутди. Барча ваколатлар тўғридан - тўғри (чизиқли) белгиланади.

Улар юқори бошқарув бўғинидан қуйи бошқарув бўғинларига қараб ўзгаради.

Бошқарувнинг чизиқли тузилмасининг афзалликлари:

- тадбиркор раҳбарнинг якка бошчилиги, бунда ходимларнинг иш натижалари учун шахсан жавобгарлиги қондасига қатъий риоя этилади;

- ходимлар ўз раҳбарларидан бир - бирига зид ва ўзаро боғлиқ бўлмаган кўрсатмалар олмайдилар. Тадбиркор ўз ҳаракатлари билан бутун масъулиятни ўз зиммасига олади;

- қарорлар қабул қилишнинг тезкорлиги;

- ахборотни тушуниш ва ундан фойдаланишнинг соддалиги;

- зарур интизомнинг мавжудлиги, бошқаришнинг пухталиги ва тежамкорлиги ва уларни сақлаб туриш мумкинлиги.

Чизиқли тузилманинг камчиликлари:

- мослашувчан эмаслиги, жиддийлиги, корхонанинг бундан кейинги ўсишига 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 ишчи - ходимларнинг кўплиги ва улар характери турли хил эканлиги билан ғоят катта қийинчиликлар туғдиради.

Амалда чизиқли тузилма якка тартибда эгалик қилишда ва ходимлар сони кам бўлган кичик корхоналарда қўлланилади.

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

Мазкур тузилманинг камчиликлари:

- чизиқли ва функционал ходимлар ўртасидаги келишмовчиликлар;

- тадбиркорга функционал ходимлар фаолиятини мувофиқлаштириш қийинроқ бўлади.

Амалда бошқарувнинг мазкур тузилмалари кичик бизнесда тадбиркорлик кенгайиб бораётган ва маҳсулот сотиш ҳажмлари кўпайиб бораётганда, қўлланилади.

Лойиҳавий ва матрицали бошқарув тузилмалари.

Лойиҳавий тузилма махсус лойиҳани ишлаб чиқиш ва унга раҳбарлик қилишда қўлланилади. У дастурий-мақсадли деб ҳам номланади. Матрицали ёки катакли ташкилий тузилма ана шу тузилманинг такомиллашгани ҳисобланади.

Лойиҳавий тузилма - бу аниқ вазифани ҳал этиш учун ташкил этиладиган вақтинчалик ташкилотдир. У функционал бўлинма ичида ташкил этилади. Муайян лойиҳани амалга ошириш учун тўпланган турли соҳаларнинг юқори малакали мутахассислари унинг аъзолари ҳисобланади. Лойиҳа тугалланганидан кейин гуруҳ тарқатиб юборилади. Мутахассисларнинг бир гуруҳи ўзининг аввалги иш жойига кетади, иккинчи қисми - янги лойиҳаловчи гуруҳга ўтади. Бу тузилманинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, ходимлар бир вақтнинг ўзида икки раҳбарга - лойиҳа раҳбарига ва бу гуруҳ доирасида ишлаётган бўлим раҳбарига бўйсундилар. Кўпгина тадбиркорлик фирмалари бор эътибор ва куч - ғайратини алоҳида-муҳим янги технологиялар ва маҳсулотларни ишлаб чиқариш, яъни инновация лойиҳаларини амалга ошириш мақсадида мана шундай тузилмаларни ташкил этадилар.

Матрицали тузилма лойиҳавий тузилмаларининг такомиллашгани ҳисобланади. У тақсимлашнинг икки тури: вазифалар бўйича ва маҳсулот бўйича тақсимлашнинг уйғунлашувидир. Матрицали тузилмалар 50 - 60 йилларда

АҚШнинг унча катта бўлмаган авиасозлик фирмаларида пайдо бўлган. Улар соф лойиҳавий (одатда, қиммат турадиган) тузилмадан самарали фойдаланиш учун ишлаб чиқилган.

"Женерал Электрик", "Шилл Ойл" ва бошқа корпорацияларда лойиҳавий тузилмани функционал тузилмага қўшиш юзасидан тажриба ўтказилади. Шу тариқа олинган схема катаклардан иборат бўлган матрица (пантера) шаклига эга бўлиб, тадбиркорлик фирмасида бир вақтнинг ўзида тўрт маҳсулот яратиш ва ишлаб чиқариш имконини беради. У гуруҳнинг ҳар бирига алоҳида раҳбар жавоб беради. Хизматчиларнинг тўртта гуруҳи маҳсулотни яратишдан бошлаб, уни ишлаб чиқариш ва сотишгача бўлган вазифаларни бажаради.

Матрицали усулнинг афзаллиги: фирма фаолиятининг ўзгариб бораётган ички ва ташқи шароитларига тез муносабат билдириши ва мослашишига имкон беради;

- истеъмолчи талаблари ва ресурсларни тежаш зарурати ўртасида самарали мувозанатни йўлга қўйиш имконини беради;
- мутахассислар ўртасида бевосита алоқаларни қўллаб - қувватлаш, зарур ахборот билан тўғридан - тўғри таъминлаш имконини беради;
- бўлим ичида бюрократик тамойилларни заифлаштиради; функционал тузилмада қабул қилинганига нисбатан хулқ - атворнинг янада демократик меъёрлари ҳисобига меҳнатдан манфаатдорликни кучайтиради ва меҳнатга иштиёқни орттиради.

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

Хорижий мамлакатлардаги тадбиркорлик фаолиятини таҳлил этиш натижаларининг кўрсатишича, лойиҳавий ва матрицали тузилмалардан қуйидаги шартлар мавжуд бўлганида фойдаланиш мақсадга мувофиқдир:

1. Ишлаб чиқилган лойиҳа ноёб ва долзарб (уни бажаришда эса сусткашлик бўлмаслиги керак);
2. Маҳсулот тури ёки технология тез - тез алмашганда.
3. Гуруҳнинг лойиҳа устида ишлаш вақти чекланган бўлиши керак. Буюмни оммавий ишлаб чиқариш бошланиши

билан, уни такомиллаштириш юзасидан ишлар оддий функционал бўлимларда олиб борилади.

4. Муаммо гуруҳ аъзоларининг умумий куч - ғайратлари ҳисобига ҳал этилдиган ҳолларда.

Венчур ва инновация тузилмалари. Венчур ва инновация тузилмалари лойиҳавий (дастурий-мақсадли) ташкилий тузилмаларнинг замонавий кўриниши ҳисобланади. Бу икки ном муайян даражада синоним ҳисобланади. Инглизча "venturi" сўзи "таваккал 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 кўрсатишича, бу бозорнинг тез ўзгараётган шароитларига тез муносабат билдиришнинг энг истиқболли йўлидир.

Қуйидагилар ана шундай тузилмаларнинг характерли хусусиятлари ҳисобланади:

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

* фан билан боғлиқ венчур фирмасида маҳсулотни яратиш ва ишлаб чиқаришгача етказиш катта фирмаларнинг функционал бўлимларидагидан анча тез (тўртдан уч, кўпинча бешдан уч баравар тез) рўй беради. Буни иккита сабаб билан тушунтириш мумкин: кичик жамоанинг йиғинчоқлиги ва фаолиятнинг бир мақсадга йўналтирилганлиги ҳамда бундай ташкилотларнинг инновация объектини танлашга ўзига хос ёндашуви. Венчур фирмасида, одатда, тез самара берадиган лойиҳалар ишлаб чиқилади. Ҳамма нарса мақсадга мувофиқликка ва пировард маҳсулотни ишлаб чиқаришга бўйсундирилади;

* венчур фирмаси яхлит кичик бизнес бўлганидан бизнес дунёсида катта тезкорликка эга бўлади. У мустақил ташкилот бўлиб, иш схемалари, усулларини тез ўзгартириш имкониятига эга.

* Тадбиркор (мулкдор, раҳбар, менжер)нинг уддабуронлиги, илғор фикрлаши, тиришқоқлиги, дадиллиги, таваккалчиликда

жўшқинлиги каби фазилатлар ғоят муҳим бўлиб, "венчур" номига бевосита мос келади.

Кичик бизнесда муваффақиятли ҳаракат қилаётган венчурларнинг самараси шунчалик юқорики, катта фирмаларнинг раҳбарлари кўпинча улар ичидан иттифоқчи излашади, улар билан инновация лойиҳаларини бажариш учун шартнома - буюртмалар тузадилар. Иккинчи йўл венчур гуруҳларининг ижобий тажрибасини ўрганиш ва фирма ичида тегишли инновация бўлинмаларини ташкил этишдир.

Инновация (венчур) фирмаси ички бўлинмаларининг турлари. Тадбиркорликда инновациялар қоидасига амал қилиш рақобат курашида фирманинг омон қолиши ва унинг самарали фаолият кўрсатишининг муҳим шарти ҳисобланади.

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

Янги маҳсулотни яратиш бўлими. Бу аслида, лойиҳавий маҳсулот тузилмасидир. Бўлим фирма учун стратегик аҳамиятга эга бўлган янгиликни ишлаб чиқиш учун ташкил этилади. Расман, у соҳага мос бўлган функционал бўлимга тааллуқли бўлади. Лекин инновация бўлимидаги ишланмалар мазкур бўлим иш режасига қўшилмайди.

Бевосита интеграция. Бу энг муҳим аҳамиятга эга бўлган маҳсулотни ишлаб чиқиш демакдир. Шу билан бирга, инновация асосий ишлаб чиқариш фаолияти билан мустаҳкам боғлиқликдадир. Ишни муваффақиятли амалга ошириш учун унинг асосида турадиган технология, конструкторлик ва бошқа хизматлар ҳам керак бўлади. Шу тариқа, янгиликни ишлаб чиқиш фирмани бошқаришнинг мавжуд тизимига интеграцияланади. Табиийки, фаолиятнинг янги, ижодий тури пайдо бўлиши ташкилотга жиддий таъсир кўрсатади, унинг аъзолари хулқ - атворида у ёки бу ўзгаришларни келтириб чиқаради.

Агар инновация фирма учун жуда муҳим аҳамиятга эга бўлса-ю, амалдаги асосий ишлаб чиқариш билан мутлақо боғлиқ бўлмаса, у ҳолда корхона бошқарувида янги маҳсулотни яратиш билан шуғулланувчи ихтисослаштирилган бўлинма ташкил

этилиши ва унинг воситасида бозорга чиқиш катта фойда келтириши мумкин. Муваффақиятга эришилса, бундай бўлинма мустақил бўлимга айлантирилади.

Янги тузилмаларни анъанавий функционал ва бошқа хизматлар билан боғлаш учун фирмада кўпинча воситачилик марказлари ташкил этилади. Бу - экспертларнинг мустақил гуруҳлари бўлиб, улар, бир томондан, яратилаётган маҳсулот хусусиятлари ҳақида, иккинчи томондан, унинг эҳтимол тутилган истъёмолчиси ёки унинг фойдаланувчиси ҳақидаги ахборотга эга бўладилар ва ишлаб чиқарувчи ва истъёмолчи ўртасида алоқа ўрнатишга ёрдам берадилар.

Тадбиркорлик фирмасида шу тариқа унинг фаолияти самарадорлиги ва рақобат курашида унинг матонатини кафолатлайдиган мувофиқлаштирувчи (мослаштирувчи), венчур ва инновация тузилмаларининг бутун бир тармоғи амал қилади.

5.4. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмалари аъзоларининг ўзаро муносабатлари

Тадбиркорлик тузилмаларини ташкил этиш турларининг ранг - баранглиги турли мансаб ва лавозимларни эгаллаб турган ташкилот аъзолари ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг ҳар хил турларини ўрнатиш заруратини келтириб чиқаради. Ташкилотнинг ички муносабатлари турлари унинг ташкилий таркиби тури билан бир хилдир. У қуйидаги вариантларни ўз ичига олади.

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

Чизикли муносабатлар - бу раҳбар ва унинг қўл остидагилари ўртасидаги муносабатлар. Масалан, цех бошлиғи ва уста; бош бухгалтер ва моддий бойликларни ҳисобга олиш бўйича бухгалтер ўртасидаги муносабатлар. Ўсиб бораётган корхонада бўйсунининг чизикли муносабатлари, жамоа тарзида бўлиши мумкин, бунда, бир даражадаги бир қанча бўлим анча юқорирок бошқарув даражасидаги бўлимга бўйсунди. Масалан, бригадирлар цех бошлиғига бўйсунди; бош муҳандиснинг қўл остида бир неча цех бошлиғи бор.

Функционал муносабатлар - бу ташкилот доирасида у ёки бу вазифани бажаришга ваколатли бўлган мутахассиснинг бошқа аъзолар билан муносабатидир. Одатда, бундай ишлаб чиқаришнинг вазифаси тавсия шаклида бўлади. Масалан, кадрлар бўлими бошлиғи ходимларни ишга қабул қилиш, ўқитиш ва ижтимоий жихатдан таъминлаш масалаларида цех бошлиғи билан функционал муносабатлар бўлади. Бухгалтер - пул билан таъминлаш, сотиш, реклама ва бошқа масалалар бўйича сотиш бўлими бошлиғи билан функционал муносабатларда бўлиши мумкин. Шу билан бир каторда, функционал раҳбарнинг ўзи ҳам ўз чизиқли ташкилот доирасида чизиқли муносабатда бўлади (масалан, кадрлар бўлими бошлиғи ўз бўлими ходимларига нисбатан чизиқли муносабатда бўлади). Функционал муносабатларнинг бошқа турига латеран деб номланган муносабатлар ҳам киради. У инглизча "Lateran" сўзидан олинган бўлиб, "ён томондаги" деган маънони билдиради. Латеран муносабатлар функционал муносабатларнинг бир тури ҳисобланади. Улар икки тоифада бўлиши мумкин:

коллегиал - битта бўлим ходимлари ўртасидаги (ҳамкасблар ўртасидаги) муносабатлар;

параллель - бу ташкилотда бир хил мавқега эга бўлган, лекин турли бўлимлар ва бўлинмаларда ишлаётган хизматчилар (ходимлар) ўртасида ахборот, ғоялар, фикрларни айирбошлаш зарурати билан вужудга келадиган муносабатлардир. Бунга бир неча бўлим (хизматлар) раҳбарлари ўртасидаги муносабатлар ёрқин мисол бўлади. Яна бир мисол сифатида битта касбдаги, аммо вазият тақозоси билан турли бўлинмаларда ишлаётган мутахассислар ўртасидаги иш бўйича муносабатлар ёки уларнинг ходимлари ўртасида ахборот айирбошлаш муносабатларини келтириш мумкин.

Бу муносабатларнинг мақсади ахборотларни оптималлаштиришдан иборатдир. Бироқ, шуни айтиш керакки, параллел муносабатлар ҳар доим ҳам бенифсон ва ўзаро манфаатли бўлавермайди. Улар доирасида зиддиятли вазиятларнинг вужудга келиш ҳоллари кам эмас (масалан, махфий ахборотнинг ошкор бўлиши, ҳокимият рақобати).

Бошқарув аппарати муносабатлари. Муносабатларнинг бу тури у ёки бу кишиларнинг ҳуқуқ ва ваколатларини ифодалаганда

рўй беради. Бунда, лавозим мажбуриятлари тавсиялар, маслахатлар беришдан иборат бўлади.

Масалан, корхонада янги ходимларни ишга қабул қилиш масалалари билан шуғулланадиган махсус гуруҳ тузилиши мумкин. Бунга, ходимлар бўлими вакили, бўш жойлар мавжуд бўлган бўлимларнинг раҳбарлари ёки раҳбар ўринбосарлари киради. Бунда, гуруҳ лавозимга номзод билан суҳбатлашиш, тест синовидан ўтказишни амалга оширади ва шундан кейин, мазкур кишини ишга қабул қилиш (ёки рад жавоб бериш) ҳақида хулоса - тавсиянома беради.

Муносабатларнинг тўртинчи тури **шахслараро муносабатлардир**. Бундай муносабатлар - жамоа ходимлари ўртасида бошқариб бўлмайдиган равишда - ташкилотда қабул қилинган қоидалар, кўрсатмалар, инсонларнинг хизмат мақомидан қатъий назар, вужудга келади. Бундай муносабатлар ўзаро симпатия – ёқтириш ёки антипатия - ёқтирмаслик, янгилик, дўстлик, ҳурмат ва бунинг аксига асосланиши мумкин. Бўлимда норасмий пешқадам, муҳим мансабга эга бўлмасида, шундай ҳарактер белгиларига эга бўлган инсон бўлиши мумкинки, бу белгилар бошқа инсонларни унинг фикрини тинглашга ёки унинг қарорларига бўйсунушга мажбур этади. Ҳар қандай, ҳатто энг кичик корхонада ҳам расмий тузилма билан бирга норасмий тузилма пайдо бўлади ва ривожланади. Бунда, турли шахслараро муносабатларнинг чирмашиб кетиши рўй беради. Норасмий алоқаларнинг йиғиндииси жамоадаги микроклимни белгилайдики, бу кўп жихатдан меҳнат самарадорлигига таъсир кўрсатади. Агар микроклим ижобий, дўстона бўлса, демак, бўлим ҳам катта самара билан ишлайди, аксинча бўлса, унинг иш қобилияти кескин пасаяди. Жамоа ичида шахслараро муносабатлар муаммоси билан, кўпинча кичик корхона раҳбарининг ўзи шуғулланишига тўғри келади.

5.5. Кичик бизнес корхоналарининг иқтисодий - молиявий фаолияти

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иқтисодий муаммолардан бири бўлиб, катта таваккалчиликни талаб этади.

Сарфланган маблағларни қайтариш, қоплаш муддати қанчалик узоқ бўлса, бу хавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради. Чунки, бу муддат ичида бозор конъюнктураси ҳам, нарх - наволар ҳам, иш ҳақи тўловлари ҳам зимдан ошиб боради. Шунинг учун, иктисодиёт барқарор бўлмаган шароитларда (айниқса, бу ҳолат нафақат айрим товар бозори, балки бутун мамлакат учун хос бўлса) харажатлар тезроқ қопланадиган самарали лойиҳаларга маблағ сарфлаш мақсадга мувофиқдир. Бундай ёндашиш илмий - техника тараққиётининг суръати энг юқори бўлган ва янги технология ёки маҳсулотларнинг кириб келиши олдинги инвестицияларни тезда қадрсизлантириб юбориши мумкин бўлган тармоқлар учун жуда муҳимдир. Бундан ташқари, пулни олувчи унчалик обрўга эга бўлмаса ва маблағ эгаси узоқ муддатга унга пулини ишонишни хоҳламаса ҳам маблағнинг ўзини қоплаш муддатига қараб иш кўрилади.

Мисол тариқасида, мустақил фаолият юргизаётган “Азизбек” кичик корхонасининг маблағ билан таминланиш ва ўзлаштириш тартибини кўриб чиқамиз. Корхона ихтиёрида ўзлаштириш учун 120 минг сўмлик хом ашё ресурслари ва тайёр маҳсулотлар мавжуд. Мазкур ресурслардан фойдаланиш натижасида корхона 35 минг сўм даромад олишни кўзда тутмоқда. Шу аснода корхонанинг ривожланиш фондидан ажратилган пуллар ва банкдан олинган кредитларни 4 йилдан кечиктирмасдан қайтариш режалаштирилган. Хўш, ушбу лойиҳа талабни қондира оладими?

Бунинг учун қуйидаги ҳисоб - китобларни амалга оширамиз.

Корхона харажатларини қоплаш муддати қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$\text{Харажатлар - Бошланғич инвестицияларни қоплаш } 120\ 000$$

$$\text{муддати} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}} = \text{-----} = 3,4 \text{ йил}$$

$$(1) \quad \text{Ҳар йилги пул даромадлари} \quad 35\ 000$$

Мазкур ҳисоб - китобдан кўриниб турибдики, ҳисоблаб чиқилган харажатларни қопланиш муддати белгиланган муддатдан анча кам (8 ой). Демак, инвестиция ажратишнинг ушбу варианты қулайдир.

Аммо амалда пул даромадлари ҳар йили ҳар хил бўлади. Одатда, улар иш бошида камроқ бўлиб, кейинчалик ўсиб бориши

мумкин (агар, лойиха бирор - бир аниқ мақсадни кўзлаган бўлса ва ишлаб чиқарадиган маҳсулот харидоргир бўлса, албатта). Бундай ҳолатда харажатларни қоплаш муддати анча бошқача бўлади.

Фараз қилайлик, инвестиция миқдори мисолимиздаги каби бўлсин, йиллар бўйича кўзда тутиладиган тушумлар қуйидагича бўлсин:

биринчи йил - 25 минг сўм;

иккинчи йил - 35 минг сўм;

учинчи йил - 48 минг сўм;

тўртинчи йил - 54 минг сўм.

Булардан кўринадикки, биринчи 3 йилда даромадлар ҳажми 108 минг сўмни ташкил этади, демак, инвестициянинг тўлиқ қопланиши учун тўртинчи йил давомида атига 12 минг сўм талаб этилади. Бу суммани тўртинчи йилда кўзда тутилган даромадлар суммаси (54 минг сўм) га бўлиб, шу йил учун харажатларни қопланиш муддатига - 0,22 йилга эга бўламиз. Шундай қилиб, харажатларни қоплаш муддати 3,22 йилни (3,0 + 0,22) ташкил этади.

Инвестицияларни таҳлил қилишнинг бундай усули соддалиги ва аниқлиги билан ажралиб туради. Унинг қулайлиги яна шундаки, агар инвестиция йўл қўйиладиган муддатда қопланиши нуқтаи назаридан баҳоланганда, у инвестициянинг қалтислиги ҳақида ҳам аниқ тасаввурга эга бўлишга ёрдам беради. Шу боисдан бундай ҳисоб-китоб инвестицияни баҳоланишнинг энг мукамал усулларига фойдали қўшимча бўла олади. Чунки улар кўпинча кутилиши мумкин бўлган иқтисодий инқироз хавфини унчалик яққол ифодалаб - кўрсатиб бера олмайди.

Бу усулнинг ҳам ўзига яраша камчилик ва нуқсонлари бор, албатта. Биринчидан, у пулнинг вақт давомида қиймат ўзгаришини ҳисобга олмайди. Иккинчидан, юқорида келтирилган формулада инвестиция тўлиқ қоплангандан кейин тушадиган даромадлар ҳам кўрсатилмаган. Зеро, янги фондлар ундан кейин ҳам ишлатилади. Шу сабабли, ушбу камчиликларни ҳеч бўлмаганда қисман бартараф этиш учун, харажатларни қоплаш муддатини сўмнинг бугунги ва кечаги қиймати ўртасидаги фарқни ҳисобга олган ҳолда, яъни дисконтлаштирилган усулни қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Дисконт [ингл. discount] ҳозирги пайтдаги баҳолар билан уларни қайтариш давридаги баҳолар ўртасидаги фарқлари ёки

қимматбаҳо қоғозлар номиналидир. Моҳияти, турли даврларда инвестиция сарфлари ва келгусида фирманинг ички даромадлилик нормаларини аниқлаш давомидаги пул тушумлари, яъни капитал маблағларни қопланиш (қайтарилиш) коэффициентидан иборатдир.

Пулларнинг ёки сарфланган маблағларнинг “бугунги” ва “кечаги” қийматлари ўртасидаги фарқни ҳисобга олиш учун инвестицияларнинг қопланиши ҳисоб - китоб қилинаётганда, келгусидаги даромадлар дисконтлаш коэффицентларига кўпайтирилади. Дисконт коэффицентларининг ҳисоблаш қуйидаги формула орқали аниқланади:

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

бунда, K - пул қийматининг ўзгариш суръати (одатда, банк кредитлари бўйича ўртача фоиз даражасида қўлланилади);

T - инвестиция ажратилган вақтдан бошлаб ўтган вақт, кунлар.

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

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

Бундан фойдаланиб, юқорида кўриб чиққан мисолимиз учун инвестицияни қопланиш муддатини аниқлаймиз. Бунинг учун (1) формуладан фойдаланиб, инвестициянинг қопланиши керак бўлган даврда пул қийматининг фарқини аниқлаб оламиз.

Шундай қилиб, банк фоизи 10% бўлган ҳолда, дисконтланиш даромадлари:

	Дисконтланиш коэффицентини:	Дисконтланиш даромадлари:
биринчи йилда	$- 1 / (1+0,1) = 0,9091;$	$25000 \times 0,9091 = 22728$
сўмни;		
иккинчи йилда	$- 1 / (1+0,2) = 0,8333;$	$35000 \times 0,8333 = 29166$
сўмни;		
учинчи йилда	$- 1 / (1+0,3) = 0,7692;$	$48000 \times 0,7692 = 36922$
сўмни		

ташкил этади. Жами бўлиб, уч йилда дисконтланган, яъни сўмнинг бугунги кундаги ҳарид қобилиятида ифодаланган, даромадлар

ҳажми 88 816 сўм (22728 + 29166 + 36922) ни ташкил этади. Демак, фирма бўйича инвестициянинг тўлиқ суммасини қоплаш учун фирмага 31184 (120000 - 88816) сўм етишмаяпти. Тўртинчи йилда инвестициянинг умумий ҳажмини етишмаётган қисмини янада аниқроқ қилиб ҳисоблаб чиқишимиз мумкин. Демак, тўртинчи йилда дисконтланган даромадлар:

$1 / (1 + 0,4) = 0,7142;$ $54000 \times 0,7142 = 38567$ сўмни ташкил этади.

Энди фирма учун инвестициянинг етишмаётган суммасини (31184 сўм) ҳисоблаб чиқилган тўртинчи йилдаги инвестиция суммаси (38567 сўм)га бўлиб 0,81га эга бўламиз. **Шундай қилиб, фирма инвестицияларининг қопланиш муддати 4 йилни эмас, балки 3,81 йилни ташкил этар экан.** Ваҳоланки, фирма инвестиция харажатларининг маълум вақт ўтиши билан қиймати (таннархи)нинг ўзгариб боришини ҳисобга олмасдан, амалга оширган олдинги ҳисоб - китобларимиздаги муддат 3,22 ни ташкил этган эди. Аммо белгиланган даврлардаги муддатлар ичида барча омилларни ҳисобга олиб, янада аниқроқ ҳисоблаб чиққан инвестицияларни қопланиш кўрсаткичи ишлаб чиқиладиган лойиҳа учун ажратилган маблағларни 4 йил муддатга зўрға етишини кўрсатиб берди. Агар, банк кредитларининг фоизлари ҳам инфляция даражасини ҳисобга олиб ўзгариб борса, унда ушбу лойиҳани қабул қилиш мақсадга мувофиқ эмас. Шунинг учун, инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни ишлаб чиқиш давомида кўзда тутиладиган (иктисодий) омиллардан ташқари, кўзда тутилмаган (табiiй, ижтимоий) омилларни эътиборга олган ҳолда бир нечта вариантларни ишлаб чиқиш тақозо этилади.

Лекин, буни қандай амалга ошириш мумкин?

Бундай ҳолатларда мавжуд барча инвестициялаш вариантларини инвестицияларнинг фойдалилик даражаларини аниқлаш орқали ўрганиб чиқиш тавсия этилади. Фойдалилик кўрсаткичи сифатида, **фойдалилик коэффиценти** деб аталувчи катталиқдан фойдаланиш мумкин. У қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\text{Фойдалилик коэффиценти} = \frac{\text{Кўзда тутилган даромадлар суммаси}}{\text{Кўзда тутилган харажатлар суммаси}}$$

(3)

Кўзда тутилган харажатлар суммаси

Кўзда тутилган даромадлар суммаси - бу мазкур инвестициялаштирилаётган лойиҳани амалга ошириш эвазига келгусида олинадиган фойда ҳажмидир. Аммо у келгусида кутилаётган мутлақ миқдорларда эмас, балки юқорида таъкидлангандек, дисконтлаш коэффициентлари билан тўғриланган ҳолда юзага келади. Бошқача қилиб айтганда, формуланинг суратида сўмнинг бугунги қийматида ифодаланган даромадлар суммаси акс этади.

Кўриб чиқиладиган инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун сарфланадиган барча харажатлар ҳажми ҳам худди шундай ҳисобланади. Бу ҳисоб-китоблар бир ннеча йилдаги инвестиция лойиҳаларини амалга оширишга қаратилган, агар инвестициялаштириш қисқа муддатларга (3 ой, 6 ой ёки 1 йилга) мўлжалланган бўлса, бундай ҳолда харажатлар ва даромадларни дисконтлашнинг ҳожати йўқ.

Фойдалилик коэффициентига асосланиб, агар коэффициент 1,00 дан юқори ёки унга тенг бўлган тақдирдагина инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни амалга ошириш мақсадга мувофиқдир.

Бирок, бу ҳисоб - китобларлар ҳам айтарлича етарли эмас. Негаки, маблағ билан таъминлаш тақчиллиги юқори бўлган шароитларда, фойдалилик коэффициентлари юқорироқ бўлган лойиҳаларни қўллаш афзал бўлиб қолади. Буни қуйидаги мисолда кўриб чиқайлик. Дейлик, иккита инвестицион лойиҳа тақдим қилинган бўлсин.

Биринчи лойиҳа бўйича харажатлар ҳажми 200 минг сўмни ташкил этиб, бунинг жами 1 млн. сўм миқдорда дисконтланган даромад келтириши кўзда тутилган. Бунда соф даромад (даромад - инвестиция, харажат) 800 минг сўмни ташкил этади.

Иккинчи лойиҳа бўйича эса жами харажатлар ҳажми 50 минг сўмни талаб этган ҳолда, дисконтланган даромадлар ҳажми эса 450 минг сўмни ташкил этади. Бунда соф даромад 400 минг сўмга тенгдир, яъни биринчи лойиҳадан 2 мартага кам.

Сиздаги мавжуд маблағ эса 200 минг сўмни ташкил этиб, биринчи лойиҳани инвестициялаштириш имкониятига эгасиз. Хўш, бу мақсадга мувофиқми?

Албатта, йўқ. Чунки, биринчи лойиҳа учун фойдалилик коэффициенти 5 га (1 млн. сўм / 200 минг сўм), иккинчи лойиҳа

учун эса 9 га (450 минг сўм / 50 минг сўм) тенг эканлигини ҳисоблаб чиқиш қийин эмас. Демак, агар 200 минг сўм маблағингизни фойдалилик коэффиценти 9 га яқин бўлган бир нечта кичик лойиҳаларга сарф қилсангиз, натижада сиз 1,6 млн. сўмга яқин соф даромадга эга бўласиз. Бу эса биринчи лойиҳа даромадига нисбатан 2 мартага кўпдир.

Бироқ ҳаётда бир вақтнинг ўзида фойдалилик коэффицентлари бир хил бўлган бир нечта лойиҳалар камдан - кам ҳоллардагина учрайди. Бу коэффицентлар кўпинча бир-биридан кескин фарқ қилади. Шунинг учун қайси лойиҳани танлаш масаласи ҳал қилинаётганда, авваламбор, уларнинг фойдалилик коэффицентларини катталиклари бўйича, яъни ушбу коэффицентлар миқдорини камайиб бориш тартибини кўрсатувчи схема тузиб, кузатиб бориш мақсадга мувофиқдир.

Буни харажатлар ва даромадлар имкониятига қараб қуйидаги жадвал тарзида ҳам ифодалаш мумкин (5.1 - жадвал).

5.1 - жадвал

“Азизбек” фирмасининг инвестициялаштирилган лойиҳалар бўйича фойдалилик коэффицентларининг ҳисоб-китоби.

Лойиҳа	Кўзда тутилган харажатлар суммаси, минг сўм	Кўзда тутилган даромадлар суммаси, минг сўм	Фойдалилик коэффиценти	Ранглар
А	600	840	1,4	1
Б	900	1305	1,45	2
В	300	390	1,3	3
Г	700	770	1,1	4
Д	1200	1260	1,05	5

5.1 - жадвалдан кўринадики, агар фирма 2,5 млн. сўмлик лойиҳаларни инвестициялаштириш имкониятига эга бўлса, бу маблағларни А, Б, В ва Г лойиҳалар учун сарфлаш мақсадга мувофиқ бўлиб, бундан жуда катта даромад келтириш имконияти бўлсада Д лойиҳадан воз кечмоқ зарур.

Агар фойдалилик коэффицентига эътибор бермасдан, фақат кўзда тутилган даромадларнинг максимал миқдорларига қараб иш кўрилганда, унда Д, Б ва В вариантлар танланган бўлинарди. Бунда

жами харажатлар 2,4 млн. сўмни ташкил этган ҳолда, фирма даромади 2,955 млн. сўмни ташкил қилар эди. Агар фойдалилик коэффициентини ҳисобга олиб тузилган инвестиция лойиҳаси амалга оширилганда, олинадиган даромад ҳажми 3,305 млн. сўмни ташкил қилиши мумкин эди.

Юқорида таъкидланганлардан ташқари, амалда бўлиши мумкин бўлган комплекс лойиҳаларни эътиборга олиш ҳам жоиздир. 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 қўйишни талаб этади. Бундай ҳолда, иккала инвестиция маблағини сарфлаш лойиҳасининг ҳам фойдалилик коэффициентини ҳисоблаб чиқиш лозим. Бунда ушбу коэффициентларнинг индивидуал даражаларига эътибор қаратиш шарт эмас. Мисол учун, фирмада 600 минг сўм маблағ сарфлаб, 840 минг сўм миқдорда даромад келтирадиган лойиҳа бор. Бунда фойдалилик коэффициенти 1,4 ($840/600$) ни ташкил этади. Лекин, шунинг билан бирга, фирма умумзавод хўжалигини такомиллаштиришга яна 100 минг сўм сарфлаши зарур. Бу эса даромадлиликни фақат 60 минг сўм 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 кутилаётган даромадларни қўшсак, бунда биринчи ҳолатда 700 минг сўм ($600 + 100$), иккинчи ҳолатда эса 900 минг сўм ($840 + 60$) келиб чиқишини кўрамиз. Шундай қилиб, умумий (интеграл) фойдалилик коэффициенти 1,29 ($900/700$) ни ташкил этади, яъни 1 дан анча юқори. Бу эса бизга иккала лойиҳани бир вақтда амалга ошириш учун қанча зарур маблағ сарфлаш мумкинлигини кўрсатади.

Фойдалилик коэффициентларидан фойдаланиш - ўзининг оддийлиги ва қулайлиги билан ажралиб турадиган усул бўлиб, етарлича асосли қарорлар (хулосалар)ни қабул қилишга ёрдам беради. Ягона мураккаблиги шуки, кўзда тутилаётган даромадларни ва инвестицияларни дисконтлаштириш бўйича ҳисоб - китобларни тўғри амалга оширишдан иборатдир. Айниқса, у янги

очиладиган ва иш бошлаётган корхона ва фирмалар учун жуда фойдалидир. Чунки улар олган қарзларидан тезроқ қутилиб, даромадларини янада кўпайтириши натижада маблағ сарфлашнинг энг фойдали лойиҳаларини танлаш имкониятларини яратмоқлари зарур.

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

Ўзбекистон Республикаси территориясида турли мулкчилик шаклларида фаолият кўрсатаётган тармоқлар молиявий фаолиятини таҳлил қилишни такомиллаштириш ва тўғри юритишни йўлга қўйиш борасида Молия вазирлиги томонидан тасдиқланган (1995 йил 27 январь, № 9), Давлат, Солиқ қўмитаси билан ўзаро келишилган (1995 йил 26 январь, № 01 - 8 - 18 ва 1995 йил 17 январь, № 5) ва Адлия вазирлигида рўйхатдан ўтказилган (1995 йил 13 март, № 130) ва 1998 йил 5 февралда қўшимча ва ўзгартиришлар киритиб, қайта қонун сифатида қабул қилинган, ҳозирда амал қилаётган “Маҳсулотлар таннархига киритиладиган маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш (ишлар, хизматлар) бўйича харажатлар турлари тўғрисида ва молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида”ги Низом (1999 йил 5 февралда янгитдан қонун сифатида қабул қилинган) муҳим меъёрий ҳужжатлардан бири ҳисобланади.

Қоидада кўрсатилган харажатлар классификацияси аввало харажатларни тўғри ва тўлиқ ифодалашга (ҳисобга олишга) йўналтирилган, шунингдек, корхоналарнинг молиявий ҳисоботларини тайёрлаш мақсадида молиявий натижаларни (фойда ёки камомадларни) ҳам тўғри аниқлашга қаратилгандир.

Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи **фойданинг** асосий кўрсаткичлари қуйидагилардан иборат:

а) маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ); бу реализациядан тушган соф тушум (СТ) ва сотилган маҳсулотнинг таннархи (МТ) ўртасидаги фарқдан иборат, яъни:

$$\mathbf{ЯФ = СТ - МТ}$$

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

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

в) умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (ёки камомад) (УХФ); бу алгебраик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланади: асосий фаолиятидаги фойда (АФФ) плюс дивидендлар (ДД) ва фоизлар (ФД) бўйича даромадлар плюс (ёки минус) чет эл валюталари бўйича операцияларидан даромадлар (ёки камомад) (+/- ЧЭВ) плюс (ёки минус) қимматбаҳо қоғозлар инвестицияларини қайта баҳолашдаги даромадлар (ёки камомадлар) (+/- КККБ) минус фоизлар бўйича харажатлардан (ФХ) иборат, яъни:

$$\mathbf{УХФ = АФФ + ДД + ФД +/- ЧЭВ +/- КККБ - ФХ}$$

г) солиқ тўловларигача бўлган фойда (СФ); бу кўрсаткич ҳам алгебраик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланиб, умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ) ва тасодифий (кўзда тутилмаган) фойда ва камомадлар (ТФК) сальдосидан иборат, яъни:

$$\mathbf{СФ = УХФ +/- ТФК}$$

д) йиллик соф фойда (ЙСФ); бу барча солиқларни тўлаб бўлгандан сўнг, корхона ҳисобига қоладиган даромад, яъни солиқ тўловларигача бўлган фойдадан (СФ), даромад ёки фойда солиғини (ФС) ҳамда бошқа солиқлар ёки тўловларни (БС) олиб ташлангандан қолган қисмидир, яъни:

$$\mathbf{ЙСФ = СФ - ФС - БС}$$

Корхоналарнинг хўжалик фаолияти юритиши давомида келиб чиқадиган харажатлар ўз хусусиятларига кўра, қуйидаги классификацияга бўлинади:

1. Маҳсулотлар ишлаб чиқариш таннари:

- а) тўғри ва эгри моддий харажатлар;
- б) тўғри ва эгри меҳнат харажатлари;
- в) бошқа тўғри ва эгри харажатлар;

2. Маълум даврдаги харажатлар:

- а) сотиш билан боғлиқ харажатлар;
- б) бошқариш билан боғлиқ харажатлар (администрация харажатлари);
- в) бошқа жараёнлар билан боғлиқ харажатлар ва камомадлар.

3. Молиявий фаолият билан боғлиқ харажатлар:

- а) фоизлар бўйича харажатлар;
- б) хорижий валюталар билан операциялар билан боғлиқ курсларнинг салбий фарқи;
- в) қимматбаҳо баҳолар бўйича сарф қилинган маблағларни қайта баҳолаш.
- г) молиявий фаолият билан боғлиқ бошқа харажатлар.

4. Тасодифий камомадлар.

Корхоналарнинг хўжалик фаолияти юритиш давомида келиб тушадиган даромадлар ўз хусусиятларига кўра қуйидагича гуруҳланади ва у ҳисоботларда қуйидаги асосий бўлимлар бўйича акс этади:

- реализациядан тушган соф тушумлар;
- асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар);
- молиявий фаолият соҳаларидги даромадлар;
- тасодифий даромадлар.

1. Реализациядан тушган соф тушумлар - маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотишдан тушган тушумлардан, қўшимча қиймат солиғи, акцизлар, экспорт солиғи (сотиб олувчи томонидан бериладиган айрим чегирмалар ёки товарларни қайтариш суммаси бунга киритилмайди) ва бошқа тўлов ҳамда ажратмаларни олиб ташлангандан қолган қисми каби ҳисобланади.

Корхоналарни экспорт фаолияти билан боғлиқ операцияларидан тушган фойда ва даромадларни ҳисоблаш,

маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни остишдан тушган тушумлар ҳажмини аниқлаш ва ҳисоб-китоб ишлари таъкидланган қоидада, белгиланган тартибда амалга оширилади.

2. Асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар) ҳисобот бўлимидаги “Бошқа даромадлар ва тушумлар” бандида ифодаланади.

Ушбу даромадларга:

- хўжалик шартномаларининг шартларини бузганлик учун турли хилдаги санкциялар, жарималар, неустойкалар, пенялар, шунингдек, келтирилган зарар ва камомадларни қоплаш;

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

- маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотиш ёки ишлаб чиқариш жараёнлари билан боғлиқ бўлмаган бошқа даромадлар, яъни рента даромадлари, ёрдамчи хизмат кўрсатиш тармоқларидан тушган даромадлар, корхона тизимидаги ошхоналар ва кафелар ҳисобидан келиб тушадиган тушумлар;

- асосий фондлар ва корхонанинг бошқа мол - мулклари фаолиятидан келиб тушадиган молиявий даромадлар;

- тўлов муддати тўлган кредиторлик қарзларини кўчириб ёзишдан тушган даромадлар.

3. Молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар бўйича бўлимлар куйидагиларни ўз ичига олади:

- роялти (лицензия битимида кўрсатилган нарсадан фойдаланиш ҳуқуқи учун сотувчига вақти - вақти билан пул ўтказиб туриш) ва трансфера (эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғозларни бир киши номидан бошқа кишига ўтказиш) капиталларини тўплаш;

- корхона тизимидаги фаолият кўрсатаётган тармоқларнинг қимматбаҳо қоғозларга қўшган улушларидан келиб тушадиган дивидендлар ҳисобидаги даромадлар;

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

- шўъба корхоналарнинг қимматбаҳо қоғозларига сарфланган маблағларни қайта баҳолаш ҳисобидан келиб тушадиган фойдалар ва бошқалар.

4. Тасодифий фойда ёки даромадлар хўжалик фаолиятини юргизиш давомида кўзда тутилмаган тасодифлар, ҳодисалар,

эйтиборга олинмаган жараёнлар ва воқеалар туфайли вужудга келадиган даромадлар ҳисобланади. Буларга асосий фаолият юргизиш давомида ифодаланган ҳисоботларда акс этган бошқа даромадлар бўлими бандидаги даромадлар киритилмайди.

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

Мулкый жавобгарлик мулк шаклидан қатъий назар, фақат корхонанинг ўз маблағларига қўйилиши мумкин. Ўз маблағларининг миқдори бухгалтерия баланси маълумотларига асосан аниқланади. Контракт-битим ҳисобланган ва импорт контракт - битими тузилган кунга даъво муддати тугаган дебиторлик қарзлари, кредиторлик қарзлари суммага тўғриланган (корректировка қилинган) охириги ҳисобот даври балансини маълумотлари қўлланилади.

Мулк шаклларидан қатъий назар, хўжалик юритувчи субъектлар ҳисобида бўлган **ўз маблағлари суммаси** қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$\text{Ў.маб.} = \text{БВ} - (\text{М} + \text{Маж.ус} - \text{Маж. сун}) - \text{Дд.туг.} - \text{З},$$

бунда: Ў.маб - ўз маблағлари;

БВ - баланс валютаси (балансининг ҳамма суммаси 360 кат. ёки 780 кат.);

М - узоқ ва қисқа муддатли мажбуриятлар (баланс пассивини иккинчи ва учинчи бўлимлари - 520 кат. ва 770 кат. суммалари);

Маж. ус.- мажбуриятларнинг ўсиши - охириги ҳисобот даври учун баланс маълумотлари билан таққослаганда контракт

имзоланган кунга қарз олинган ва жалб қилинган (кредиторлик қарзлари, заёмлар, кредитлар ва ҳ.к.) маблағлар;

Маж.сун. - контрактни имзолаш санаси ва охириги ҳисобот даври учун баланс тузиш санаси ўртасидаги давр учун сўндирилган мажбуриятлар;

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

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

Марказий банкнинг конвертация механизмини такомиллаштириш тўғрисидаги тушунтиришларига ҳамда Молия вазирлигининг 1996 йил 21 ноябрдаги 04 - 01 - 04/427 - сонли йўриқномасига мувофиқ, белгиланган тартибда қайта рўйхатдан ўтган ташкилотлар, корхоналар томонидан истеъмол товарларини реализация қилишдан олинган сўм тушумлари шартномавий курс бўйича (Марказий банк курсининг 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) солиғини ҳисоблаш чоғида солиқ солинадиган базадан чиқариб ташланади.

Мулк шаклларида қатъий назар, корхона ва ташкилотларнинг молиявий фаолиятининг фойда ва камомадларини ифодаловчи ҳисобот шакллари куйидагилардан иборат:

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

2. Сотилган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)нинг таннархи (баланс бандларини (статья) қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоланадиган бандларни қўшиш билан) - **Б 1**;

3. Маҳсулот (ишлар, хизматлар) ларни сотишдаги ялпи даромадлар ёки камомадлар;

4. Маҳсулотларни сотиш билан боғлиқ харажатлар (баланс бандларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоланадиган бандларни қўшиш билан) - **Б 2**;

5. Администрация харажатлари (баланс бандларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоланадиган бандларни кўшиш билан) - **Б 2**;

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

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

8. Асосий фаолият соҳаларидаги фойда.

9. Акциядорлик корхоналари ва шўъба (дочерных) компаниялардан тушган дивидендлар - **В 3**;

10. Бошқа дивидендлар - **В 3**;

11. Акциядорлик корхоналари ва шўъба компаниялар томонидан қимматбаҳо қоғозлар (облигациялар, заёмлар)дан тушган фоизлар - **В 3**;

12. Бошқа қимматбаҳо қоғозлар (облигациялар, заёмлар)дан тушган фоизлар - **В 3**;

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

14. Қимматбаҳо қоғозларга сарфланган маблағларни қайта баҳолаш натижалари (фойда ёки камомад) - **Б 3/ В 3**;

15. Акциядорлик корхоналари ва шўъба компаниялардан олинган заёмларга тўловлар фоизи - **Б 3**;

16. Бошқа тўланган фоизлар - **Б 3**;

17. Доимий фаолият соҳалари бўйича фойда ёки камомад

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

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

20. Фойда ёки даромадларга солиқлар.

21. Бошқа, юқорида қайд этилмаган бандлардан ташқари солиқлар.

22. Жорий йилдаги соф фойда ёки соф камомадлар.

Мулкчилик шаклларида катъий назар, тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланаётган 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 йўриқномасига асосан **йиллик бухгалтерия ҳисоботини** куйидаги ҳажмда тузадилар:

1. Корхона баланси - 1 шакл (шакл).
2. Молиявий натижалар тўғрисида ҳисобот - 2 шакл (шакл)
ва бюджетга тўланмалар ҳақидаги маълумотнома.

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

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 қўмитасининг 96 - 13 - сонли хатлари билан тасдиқланган “Йиллик ва чораклик бухгалтерия ҳисоботи шакллари тўлғизиш тартиби тўғрисида”ги Йўриқнома ва шакллардан фойдаланиш тавсия этилади.

5.6. Бизнесда таваккалчилик (риск)ни бошқариш

Ўзбек тилининг изоҳли луғатида "таваккал" тушунчаси: узоқ, мулоҳаза қилиб ўтирмай, нима бўлса бўлар, тарзида қилинган ҳаракат маъносида талқин қилинади. Таваккалчи тушунчаси эса таваккалига, таваккал билан иш қилувчи маъносини беради.

Америкалик ишбилармонларга хос бўлган таваккалчиликни Америка иқтисодиётига "чапани" муҳожирлар олиб келганлар ва сингдирганлар. Улар ўтроқ, ва эҳтиёткор ерли аҳолини ўз ишбилармонлик фаолиятида таваккалчилик ҳам қилиб туришга мажбур этишган.

Америкача таърифга кўра, таваккалчилик - бу бирон иш билан шуғулланиш оқибатида зарар кўриб қолишлардан қутулиш имконияти. Албатта, баъзи хавфларни суғурта компаниялари билан шартнома тузиш орқали олдини олиш мумкин. Бироқ, хавфнинг асосий оғирлиги, яъни:

- менежернинг хатоси;
- нарх ўзгариши;
- талабнинг сусайиши;
- нотўғри танланган лойиҳа;
- ишчиларнинг норозиликлари бошқа ишбилармоннинг елкасига тушади.

Аммо, умуман, хориж тажрибаси ишбилармонлик таваккалчиликсиз мумкин эмаслигидан гувоҳлик беради. Кимки ҳеч бир таваккал қилмаса, охир - оқибатда хонавайрон бўлади.

Ишбилармон ўн минг ёки миллионларни ҳали чиқармаган маҳсулотининг бозори юришиши кафолатига эга бўлмасдан, улар устида тадқиқотлар олиб боришини, янги товарлар ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва янгиларини кўришга таваккал қилиб, сарфлайди. Унинг ҳар бир ҳаракатида **омадсизлик хавфи** яширинган.

Хавфлилик омили маблағ ва қувватларни тежашнинг кучли рағбатлантирувчиси ҳисобланади. У:

- корхона (фирма)нинг лойиҳалар рентабеллигини минг бора таҳлил этишга;
- харажатлар бўйича ҳисоб - китобни пухта билишга;
- қувватларни сотиб олиш ва кадрларни ёллашга ўта жиддий ёндашишга мажбур этади.

Шундай қилиб, таваккалчилик ҳар қандай ишлаб чиқарувчи ёки ҳар қандай банк фаолиятининг вазиятга боғлиқ, бўлган томони бўлиб, шу фаолиятнинг охири нима билан тугаши ноаниқлигини ва омад юришмаса, оқибатда зарар кўриши мумкинлигини акс эттиради.

Таваккалчилик фойдадан маҳрум бўлиш ва бошқа сабабларга кўра **зарар** кўриш сингари ёмон оқибатлар рўй бериши эҳтимоли билан ифодаланади. Шу маънода:

таваккалчилик - бу оқибатнинг яхши бўлишига умид боғлаб, хавф бўлиши эҳтимолини зиммага олинган ҳолда қилинадиган ҳаракат.

Таваккалчилик - бу ресурс ёки даромадни тўла ёки қисман йўқотиш хавфи.

Таваккалчилик - бу ноаниқлик шароитида ҳар қандай довурак менежер учун табиий ҳолат, вазият.

Таваккалчилик - бу омадсиз оқибатнинг миқдорий баҳоланиши.

Яна ўзбек тилининг изоҳли луғатида бу иборалар қуйидагича талқин этилган:

хавф - бирор кўнгилсиз ҳодиса ёки фалокат юз бериши эҳтимоллиги, хатар; кўрқинч.

Хатар - бирор бахтсизликка, фалокатга олиб келиши мумкин бўлган шароит; хавф; таҳлика.

Хавф-хатар - хавф ва хатар, бирор нарсадан кўрқинч. Кўриб турибмизки, **хавф** тушунчаси эҳтимоллик билан боғланилаётган

бўлса, **хатар** иборасида эса асосий урғу шароитга, вазиятга бериляпти. Учинчисида ҳар иккала тушунча бир хил маънода талқин қилиняпти.

Бошқаришда, хусусан, таваккалчиликда хавф тушунчасини қўллаш маъқулроқдир. Чунки айнан бу тушунча эҳтимоллик, ноаниқлик тушунчалари билан ўзаро ҳамоҳангдир. Масалан, янглишиш хавфи, режанинг бажарилмаслик хавфи ёки эҳтимоллиги, компьютернинг ишламаслик хавфи, қарор қабул қилишда йўл қўйилиши мумкин бўлган хавф, таваккалчиликдаги хавф ва ҳоказо.

Албатта, бу ерда янглишиш ёки режанинг бажарилмаслик хатарлари ва ҳоказо юқоридагидек кўп маънони бермайди ва унга эҳтимоллик даражаси билан эмас, балки аниқ, бир шароит, вазият билан чамбарчас боғланган ҳолда қаралади.

Шундай қилиб, таваккалчилик бир бутун жараён дир. Уни шундай тасаввур қилиш мумкин. Эртанги кун ёки бўлажақда нима бўлишини олдиндан аниқ, башорат қилиб бўлмас экан, барча қабул қилинадиган қарорлар таваккалчилик билан боғланган. Шу сабабли таваккалчиликдан қочмаслик керак, балки уни олдиндан кўра билиб, эҳтимол тутилган хавф даражасини пасайтиришга ҳаракат қилиш лозим.

Бизнеснинг барча ташаббускорлари таваккалчиликка боришлари зарур.

Таваккалчилик фойда ёки зарар даражаси.

Тадбиркорнинг ёки раҳбарнинг таваккалчилик даражасига қараб хавф ва эҳтимоллик даражаси, фойда ёки зарар даражаси турлича бўлади. Шу сабабли хавфдан ҳоли ёки қисман ҳоли бўлиш учун таваккалчилик даражаси билан хавф даражаси ўртасидаги энг маъқул нисбати танлаб олиниши керак.

Хавфнинг турлари. Ресурсларни нотўғри тақсимлаш хавфи. Иқтисодий беқарорлик ва талабнинг ўзгариши давомида салбий оқибатларни камайтириш усуллари рискларни тақсимлашда улар миқдорини эҳтимолга яқин ҳолда - кимга қанча зарурлигини аниқ ва тўғри белгилаш:

- ишлаб чиқариладиган маҳсулотлари миқдорини аниқ билиб олиш учун тўғри маркетинг тадқиқотларини олиб бориш;
- режалаштиришни ўрганиш;

Хавф ва тадбирлар нисбати. Раҳбар ёки ишбилармон фаолиятида дуч келадиган хавфнинг турли кўринишлари мавжуд. Улар суғурта билан боғлиқ бўлган ва уни суғурта қилиб қўйиш маъқул бўлган турларга бўлинади.

Суғурталашдан мақсад, табиий офатлар ва кўнгилсиз ҳодисалар туфайли келтирилган зарарларни қоплаш учун пул жамғармаларини ҳосил қилишдир. Жисмоний ва юридик шахслар ҳисобидан шаклланадиган бу жамғармани ҳосил қилишда суғурта ташкилотлари билан суғурталанувчилар ўртасида муносабат юзага келади. Ўзбекистон шароитида бу муносабат юзлаб суғурта ташкилотлари билан минглаб корхона ва ташкилотлар, фуқаролар ўртасида шаклланади.

Суғурта объекти мулк суғуртасида: моддий бойликлар, мол-мулк; шахсий суғуртада: фуқароларнинг ҳаёти, соғлиғи ва меҳнат қобилияти ҳисобланади. Суғурта предмети қайд қилинганларнинг таркибий қисмларидир. Қишлоқ хўжалиги суғуртаси объект бўлса, экинлар (ҳосил), чорва молларининг сони, мол - мулклар - бинолар, иншоотлар, транспорт воситалари кабилар суғурта предмети ҳисобланади.

Шахсий суғурта предметиға маълум ёшга етиш, меҳнат қобилиятини йўқотиш ва вафот этиш ҳодисалари мисол бўла олади.

Раҳбар ва тадбиркорларнинг суғурта қилиб қўйиш маъқул бўлган хавфларни ва уларнинг салбий оқибатларини камайтириш йўллари билиб қўйганлари фойдадан ҳоли бўлмайди.

Республикамиздаги турли суғурта компаниялари мол - мулк, уй ҳайвонларини, тижорат ишларини, фуқароларни суғурта қиладилар. Кўчмас мулкнинг ҳамма турлари суғурталаниши мумкин. Бундан ташқари юкларни ташиш, банкротлик, валюта инвестициялари, фойдалар, кредитлар, тўловлар, ходимлар, ишсизлик суғурта қилинади.

Қуйидаги ҳолларда хавф даражаси ортиши мумкин:

- тўсатдан ва кутилмаганда муаммо пайдо бўлганда;
- банкнинг ҳозиргача орттирган тажрибасига тўғри келмайдиган янги вазифалар ўртага қўйилганда;
- раҳбарият зарур ва шошилинич чоралар кўра олмайдиган ва бу нарса молиявий зарар еткиза оладиган пайтларда;

- банк ёки бошқа ташкилот фаолиятининг мавжуд тартиби ёки қонунларнинг номукамаллиги аниқ, вазиятга тўғри келадиган чора-тадбирларни кўришга ҳалал берадиган ҳолларда.

Булардан ташқари тижоратга доир хавфлар:

- товарларни бозорда сотишга алоқадор хавф;
- юкларни ташиш пайтидаги хавф ёки транспортга алоқадор хавф;
- товарни харидор томонидан қабул қилинишга алоқадор хавф;
- харидорнинг ҳақ тўлашга қодир ёки қодир эмаслигига алоқадор хавф;
- харидорнинг ҳақ тўлашни истамаслигига алоқадор хавф.

Сиёсатга доир хавфлар:

- харидор мамлакатда импортнинг тақиқланишига алоқадор хавф;
- юкларни харидорга ташиб, етказиб бериш вақтидаги иш ташлашлар (уруш, ғалаёнлар)га алоқадор хавф;
- валюталарнинг алмашилишига ёки пул ўтказишнинг тақиқлаб қўйилишига алоқадор хавф.

Иқтисодиётга доир хавфлар:

- пулнинг қадрсизланиши;
- ишсизлик даражасини ошиши;
- солиқ сиёсати;
- технологик ўзгаришлар;
- хом ашё базаси билан боғлиқ хавф ҳам хавф даражасининг ортишига олиб келиши мумкин.

Раҳбар, хусусан, хавф бўйича менежер белгиланган рентабеллик даражасини сақлаган ҳолда юз бериш эҳтимоли бўлган хавф даражасини имкон қандай камайтиришни билиши керак. Бундан ташқари, у корхона учун жуда нохуш воқеа юз берган шароитларда ҳам хавфнинг салбий оқибатларини камайтириш имкониятларини олдиндан ҳисобга олиб қўйиши лозим.

Хавфни бошқарув соҳасидаги ишларни малакали йўлга қўйиш, унинг бир қисмини бошқа ҳамкорларга ўтказиш, бизнесни ва ходимларни суғурга қилдириш орқали анча камайтириш мумкин.

Хавфни камайтириш ва рентабелликни оширишнинг бир қанча усуллари мавжуд. Уларнинг баъзиларини келтирамиз:

Банк, биржа, тижорат амалиётида валюта хатарини суғурта қилишнинг турли усуллари **хежирлаш** деб юритилади.

- қўшимча ишчи кучига, бозорнинг аҳволи ва хусусиятлари тўғрисидаги ахборотга, етарлича молиявий маблағларга эга бўлган корхоналар орасида шериклар ахтариш;

- тор соҳаларнинг қайси бирида хавф ҳаммадан кўп бўлса, ўша соҳада ташқи маслахатчи - экспертлар хизматидан фойдаланиш;

- хавфни олдиндан билиш, сезиш: тор жойларни ва хавф манбаларини аниқлаб олиш;

- ўзини суғурта қилиш учун корхона айланма маблағларининг бир қисми ҳисобига захира жамғармаси тузиш;

- бизнесни ва ходимларни суғурта қилиш йўли билан хавфнинг бир қисмини бошқа шахслар ёки ташкилотларга ўтказиш.

Хежир - бу баҳо бўйича таваккалчилик суғуртаси; фьючерс шартномаси.

Қуйидаги омиллар хавфдан ҳолига бўлишга ёрдам бериши мумкин:

- миллий валютадаги қатъий баҳолар ёки чет эл валютасининг миллий валютага нисбатан курсининг олдиндан белгиланиши;

- экспорт ва импорт хавфини ўзаро мослаштириш;

- ўз миллий банкларидан фойдали шартлар билан қарз олиш;

- банклар билан маълум муддатга мўлжалланган махсус валюта битимлари тузиш ва ҳоказо.

Сўнгги иккита усул, яъни ўз - ўзини ва бизнесни суғурта қилиш махсус захира фондини ташкил этиш ва зарарларни айланма молия маблағлари ҳисобидан қоплаш билан боғлиқ. Бу усулдан фойдаланиш йўқотилиши мумкин бўлган мол - мулк бутун бизнеснинг мулкӣ ва молиявий миқёсларига нисбатан жуда кичик бўлган ҳолларда мантиқан тўғри бўлади.

Масалан, йирик корпорациянинг кичик бинода жойлашган озгина ускуналарини йирик суғурта компанияси орқали ёнғиндан суғурта қилдириш мақсадга мувофиқ эмас. Суғуртани ўз бўйнига олиш усули корхонанинг бир хил маҳсулоти кўп, уларнинг ишдан чиқиш эҳтимоли кам бўлган ҳоллари қўл келади. Масалан, юзлаб

танкерларга эга йирик нефт компаниялари шу усулдан фойдаланишади. Чунки, фирмага йилига битта танкерни йўқотиш (бу юз бермаслиги ҳам мумкин) ҳамма танкерлар учун суғурта солиғи тўлашдан кўра арзонга тушади.

Хежир (йўқотишлардан сақланиш) қилиш деб аталувчи суғурта шаклининг моҳияти шундаки, айтайлик, хом ашёни қайта ишлашга ихтисослашган фирма кутилаётган даромадларининг хавфини бошқа томонга ўтказиш орқали суғурта қилади. Хежирлашда сотувчи (харидор) фьючерс келишуви тузиш билан айна бир вақтда ўз савдосига тенг келадиган фьючерс шартномаларини харид қилади (ёки сотади).

Хежирлаш томонлар кўрадиган эҳтимолдаги зиённи камайтириш имконини беради.

Таваккалчилик турлари. Амалиётда раҳбар ёки тадбиркор ўз фаолиятида:

- мол-мулк талофотиغا;
- молиявий йўқотишларга;
- даромадларнинг камайишига;
- фойда даражасини аниқлашдаги хатоликларга йўл қўймаслик

ва шу жихатларни яхшилаш мақсадида турли - туман таваккалчиликка борадилар. Шундай шароитда қайси бир турдаги таваккалчиликни танлаш, қайси бири кўпроқ самара бериши мумкинлигини аниқлаш кўп жихатдан таваккалчилик турларининг илмий асосланган тавсифномасини билишни тақоза этади:

- соф;
- чайқовчилик (спекулятив) таваккалчилик;
- табиат билан боғлиқ таваккалчилик;
- экология билан боғлиқ таваккалчилик;
- сиёсат билан боғлиқ таваккалчилик;
- транспорт билан боғлиқ таваккалчилик;
- тижорат билан боғлиқ ва бошқа таваккалчилик;

Ишлаб чиқариш билан боғлиқ таваккалчилик - бу ишлаб чиқариш жараёнининг тўхтаб қолиши ёки бир маромда ишламаётганлиги, технологиянинг бузилиши, сифатсиз хом ашё оқибати ёки ходимларнинг сифатсиз ишлашлари эвазига эҳтимол (таваккал) қилинадиган зарар ёки қўшимча харажатлардир.

- **савдо** билан боғлиқ таваккалчилик
- **молия** билан боғлиқ таваккалчилик

- **инфляция** билан боғлиқ таваккалчилик

- **валюта** билан боғлиқ таваккалчилик

Тизимли таваккалчилик - бу, у ёки бу бозорда конъюнктуранинг ёмонлашиши ёки тушиб кетиши оқибатида эҳтимол қилинадиган зарар. Бу таваккалчилик инвестицияни аниқ, бир объектга эмас, балки муайян бозор (масалан, валюта бозори, қўзғалмас мулк бозори ва бошқалар) учун барча қўйилган маблағ бўйича таваккалчиликни ифодалайди. Бунда инвестор катта зарар етказмасдан туриб, ўз маблағини қайтара олмайди.

Тизимли таваккалчилик усулида инвестицияни қайси бир активга (айтайлик, қимматли қоғозларгами ёки қўзғалмас мулкка) таваккал қилиб сарфлаш мақсадга мувофиқлиги аниқланади.

Селектив таваккалчилик - бу у ёки бу бозорда инвестиция объектини нотўғри танлаб олиниши оқибатида кўриладиган таваккал зарар ёки бой берилган наф. Масалан, қимматли қоғозлар портфелини шакллантиришимизда фонд биржасидаги қимматли қоғозлар турини нотўғри танлаш оқибатида кўриладиган зарар таваккал турига киради.

Кредит таваккалчилиги бу қарз олган томоннинг ўз мажбуриятларини тўлай олмаслик хавфидир, банк яхши фойда кўриши учун кредитлаш хавфини камайтириши шарт. Банк ҳамиша қарзнинг ўз вақтида ва фоиз билан қайтиб келиши эҳтимоли қай даражадалигини назарда тутиб, таваккалга қилади. Бундай таваккалчиликка кредитни тўлаш муддатини кечиктириш ёки облигацияларга тўлашни музлатиб (тўхтатиб) қўйиш мисол бўлаолади.

Регионал таваккалчилик муайян регионларнинг иқтисодий ҳолати билан боғланган бўлиб, у:

- мазкур регионнинг асосий маҳсулотига (масалан, республикамизда) бўлган конъюнктура нархининг пасайиши оқибатида кўрилиши мумкин бўлган зарар хавфи;

- иқтисодий ёки сиёсий мустақилликка эришиш оқибатида кўрилиши мумкин бўлган зарар хавфи;

- ишлаб чиқаришнинг кескин тушиб кетиши ёки ишсизлик даражасининг ошиши оқибатида кўрилиши эҳтимол тутиладиган зарар хавфини ифодалайди.

Тармоқ билан боғлиқ таваккалчилик айрим тармоқ иқтисодиёти билан боғлиқ бўлиб, у иккита омил таъсири остида бўлади:

- тармоқдаги даврий беқарорлик;
- тармоқ, ишлаб чиқаришининг ҳаётий босқичларига, яъни кириш, ўсиш, етилиш, тўйиниш, тушкунлик даврига қараб тадбиркорлик фаолияти ёки инвестиция таваккалчилиги турлича даражада бўлади.

Корхона таваккалчилиги инвестиция объекти бўлган корхона фаолияти билан боғлиқ. Гарчи бу таваккалчилик тармоқ регионал таваккалчиликлари таъсири остида бўлсада, ундаги таваккалчилик даражаси корхонанинг бозордаги мавқеи, мижозлар (истеъмолчилар)нинг доимо бўлиши, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг сифати ва бошқаларга боғлиқ. Корхона фаолиятидаги таваккалчилик қуйидаги кўринишларда бўлади:

- ишлаб чиқарган маҳсулотни истеъмолчи томонидан талаб қилиб олишлиги оқибатида кўриладиган таваккалдан зарар;
- хўжалик талабларини бажармаслик оқибатида кўриладиган таваккалдан зарар;
- рақобатнинг камайши оқибатида кўриладиган таваккалдан зарар;
- кўзда тутилмаган харажатларнинг вужудга келиши ва даромаднинг камайиш оқибатида кўриладиган таваккалдан зарар;
- корхона маблағининг талофати туфайли кўриладиган таваккалдан зарар.

Инвестиция таваккалчилиги деганда товар ёки хизмат, янги технологияни ишлаб чиқиш ва жорий қилишга сарфланган харажатларнинг қопланмаслиги оқибатида кўриладиган таваккалдан зарар тушунилади.

Таваккал капитал - бу фан - техника янгиликларини жорий этиб, янги технологияни ўзлаштириб, бозор рақобатига бардош берадиган янги товарларни ишлаб чиқариш учун таваккалга қўйиладиган(сарфланадиган) капитал.

Таваккал капитал эгаси маълум иқтисодий хавфни ўз зиммасига олади, чунки янги ишга солинган капиталнинг фойда бериши ёки бермаслиги олдиндан маълум бўлмайди. Лекин капитал тусмолланиб, кўр - кўрона қўйилмайди, балки у янгиликка бўладиган талабни, бозорнинг умумий ҳолатини ҳисобга олади,

бизнес соҳаси талабининг ўзгаришига эътибор берувчи фирмалар хизматидан фойдаланади.

Таваккал капиталига, одатда, майда бизнес вакиллари ёки уларга алоқадор йирик фирмалар киради. Таваккал капитали фан - техника ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий этишда катта роль ўйнайди.

Инвестиция объект бўлиши учун у ёки бу товарни сотиш жараёнида унинг сифатини баҳолашдаги ўзгариш оқибатида кўзланган зарар хавфи инвестиция объекти (қимматли қоғозлар, қимматбаҳо нодир металллар, қўчмас мулк ва ҳ.к.)нинг тугатилиши таваккалчилиги деб аталади.

Юқорида таъкидлаганимиздек, аксарият ҳолларда иқтисодий баҳолашлар ва бошқарув қарорлари кўп вариантли бўлиб, эҳтимоллик характериға эға. Шу сабабли хато ёки янглишиш бу жараёнда табиий бўлса ҳам, барибир, нохуш ҳолдир. Қуйидаги шароитда менежер:

- таваккалчиликдаги хавф эҳтимолини;
- ушбу хавф даражасини пасайтириш чораларини;
- эҳтимол қилинаётган зарарни қоплаш йўллари олдидан ҳисоб - китобини қилиши лозим. Таваккалчиликни бошқаришнинг моҳияти ҳам ана шунда.

Таваккалчиликни бошқаришдан мақсад - бу корхонани фақат банкротликдан сақлаб қолиш эмас, балки қандай шароитда бўлса ҳам фойдани минимал даражадан паст бўлишиға йўл қўймасликдир.

Бошқаришдаги хато ва янглишишлар, банкрот бўлишнинг салбий сабабларидан бўлиб ҳисобланади. Бунини халқаро бизнес тажрибаси тасдиқламоқда. Шунинг учун ҳам менежер ва тадбиркор таваккалчиликни бошқариш самарадорлигига жуда катта аҳамият бермоқликлари лозим. Бу ўринда менежер олдидаги асосий вазифалар қуйидагилардан иборат:

- юқори хавф соҳасини билиб олиш;
- хавф даражасини баҳолаш;
- тадбирни ишлаб чиқиш ва уларни қўллаш;
- хавфни таҳлил қилиш ва оғоҳлантириш.

Амалиётда қуйидаги сабаблар оқибатида юқори даражадаги хавфларнинг туғилиш ҳолатлари учрайди:

- нотўғри қарорлар қабул қилинганда;

- бўйсунувчилар топшириқларни қониқарсиз бажарганларида,
- бажарувчиларни нотўғри танлашда;
- маркетинг истиқболини аниқлашда хатога йўл қўйилганда;
- раҳбариятнинг менежер таклифини қатъий рад этганида.

Таваккалчиликни бошқаришда, хавфни камайтириш.

1. Ахборот тизимини яхшилаш.

- ахборот олишни яхшилаш;
- ахборотни қайта ишлашни яхшилаш;
- ахборотни режалаштириш;
- алоқаларни яхшилаш.

1.2. Фойдани ҳисоб - китоб қилиш:

- эластикликни ҳисоблаш;
- режага ўзгартиришлар киритиш;
- муқобил режаларни тузиш

1.3. Хатога йўл қўйишни камайтириш:

- ходимларнинг таваккалчиликдаги масъулиятларини ошириш; ходимларни рағбатлантириш;
- ходимлар танловига жиддий ёндашиш;
- ходимларни ўқитиш;
- таъминот бўйича ваколатни таъминлаш.

1.4. Техник воситаларни шакллантириш:

- меҳнатни муҳофаза қилиш, ҳақсизликни таъминлаш;
- огоҳлантирувчи белгиларни ўрнатиш;
- техника созлигини таъминлаш;
- хавфли ҳолатни зудлик билан олдини олиш.

2. Хавфларнинг олдини олиш.

2.1. Хавфни чегаралаш:

- зарар кўриш хавфини чегаралаш;
- зарарни қоплаш;
- таваккалчилик ва хавфга эҳтиёткорона ёндашиш.

2.2. Ишлаб чиқариш омилига қараб:

- хом ашё таваккалчилиги (миқдорий, сифат, муддати бўйича),
- ускуналар, энергия, ходимлар, капитал таваккалчилиги.

2.3. Маҳсулотни ишлаб чиқариш, уни сақлаш жараёнига қараб:

- ишлаб чиқаришдаги таваккалчилик (ишлаб чиқариш усули, яроқсиз маҳсулотни ишлаб чиқариш хавфи ва бошқалар);
- тадқиқот ва ишланмалар таваккалчилиги;

- сақлашдаги таваккалчилик.

2.4. Маҳсулотни баҳолашга қараб:

- сотишдаги таваккалчилик;
- баҳолашдаги таваккалчилик;
- тўлашдаги таваккалчилик;
- кафолат бўйича таваккалчилик.

2.5. Суғурталанишига қараб:

- суғурталанадиган таваккалчилик (буни суғурта фондидан қоплаш мумкин);
- суғурта қилинмайдиган таваккалчилик (буни суғурта фондидан қоплаш мумкин эмас).

Бундай гуруҳлашлар хавфнинг олдини олиш ва уни камайтириш бўйича чора - тадбирларни ишлаб чиқиш учун жуда қўл келади.

Таваккалчиликнинг мақсадга мувофиқлигига баҳо бериш учун энг аввало, эҳтимол тутилаётган хавф даражасига қараб таваккалчиликнинг тайин зоналарни ажратиб олиш зарур. Зарар кутилмайдиган, яъни хўжалик фаолиятининг натижаси ижобий бўлган зона **хавфсиз зона** деб аталади.

Йўл қўйилиши мумкин бўлган хавф зонаси деганда эҳтимол (таваккал) қилинаётган зарар кутиладиган фойдадан кўп бўлмаган зона тушунилади. Шунда тадбиркорлик фаолияти иқтисодий нуқтаи назардан мақсадга мувофиқ, деб топилади. Йўл қўйилиши мумкин бўлган хавф зонасининг чегараси қуйидагача кўринишда бўлади:

Зарар даражаси кўлами; ҳисобланган фойда даражаси кўлами.

Жиддий (кескин) хавф зонаси деганда эҳтимол (таваккал) қилинаётган зарар нафақат кутиладиган фойда, шунингдек, ҳисобланган нақд пул даромад (тушум)дан ҳам кўп бўлган зона тушунилади.

Бошқача қилиб айтганда, бу ерда тадбиркор нафақат ҳеч қандай фойда олишни, шунингдек, барча ишлаб чиқариш харажатлари миқдорида тўғридан - тўғри зарар кўришгача таваккал қилади.

Фожиали хавф зонаси деганда эҳтимол (таваккал) қилинаётган зарарнинг жиддий хавф зонасини ўз домига тортиб, ундан ошиб корхонанинг хусусий капиталига тенг бўлган зона

тушунилади, яъни бундай хавф зонасининг чегараси куйидаги кўринишда бўлади:

Зарар даражаси кўлами, хусусий капитал

Бундай таваккалчиликнинг оқибати корхонани ёки тадбиркорни банкротликка ва емирилишга олиб келади. Фожиали хавф тадбиркор фаолиятига, унинг соғлиғига хавф туғдириши мумкин.

Хавфни бошқалар зиммасига юклаш:

- хавф ва унинг оқибатида кўрилган зарарни учинчи шахс (кредиторлар, ҳамкорлар, истеъмолчилар, давлат) зиммасига юклаш;

- зарарни қоплаш учун суғурта шартномаларини тузиш.

Зарар кўриш хавфини камайтириш мақсадида таваккалчиликнинг ўзи куйидаги муҳим белгилар бўйича гуруҳланади.

Объектга қараб:

- умумий таваккалчилик (бу корхонанинг умумий фаолиятига хавф туғдиради);

- махсус таваккалчилик.

Таваккалчиликнинг эгри чизиғи деганда эҳтимол тутилаётган зарар билан кутиладиган фойда ўртасидаги боғланишни ифодаловчи эгри чизиқ тушунилади.

Таваккалчиликнинг эгри чизиғини чизиш, ундаги хавф зоналарини аниқлаш, таваккалчилик самарадорлигига баҳо бериш куйидаги усулларни қўллашни талаб қилади:

- статистик усул;
- эксперт усули;
- аналит усул.

Статистик усул ёрдамида ўхшаш фаолият билан шуғулланадиган хўжаликларда кўриладиган зарар, унинг даражалари ва такрорланиб туриш ҳоллари ўрганилади.

Эксперт усули ёрдамида тажрибали тадбиркорлар фикри йиғилади, у қайта ишланади, менежер ва мутахассисларнинг аниқ тижорат операцияларида хавфнинг кутилиш даражалари тўғрисидаги фикрлари таҳлил қилинади.

Аналитик усул - эҳтимоллар, ўйинлар назариялари математик моделларни қўллашга асосланади.

Таваккалчиликни бошқариш фаолияти менежемент соҳасида энг тез ривожланиб бораётган профессионал фаолият ҳисобланади. Ғарб фирмаларининг штатида айнан шу хавфни камайтиришга жавоб берувчи таваккалчилик бўйича лавозим мавжуд (таваккалчи - менежер). Улар фирма раҳбарлари билан бир қаторда хавфга доир таваккалчилик бўйича қабул қилинадиган қарорларда қатнашадилар ва унинг оқибати учун барабар жавоб берадилар. Таваккалчиликни бошқариш қуйидаги фаолиятларни ўз ичига олади:

- таваккалчиликни аниқлаш, таҳлил қилиш ва унинг даражасини баҳолаш;
- таваккалчиликдан огоҳлантирувчи тадбирларни ишлаб чиқиш, уни минималлаштириш ва суғурталаш тадбирларини белгилаш.
- таваккалчилик оқибатида кўрилган зарарларни қоплаш ва корхонанинг тиклаш йўлини излаш.

Таваккалчиликни бошқариш стратегиясини белгилаб олишнинг ўзи етарли эмас. Бундан ташқари, шу стратегияни амалга ошириш механизмини, яъни таваккалчиликни бошқариш тизимини ишлаб чиқиш лозим. Бу қуйидагилардан иборат:

- қабул қилинадиган қарорларни самарали баҳолаш ва уни назорат қилиш тизимини яратиш;
- корхонада таваккалчиликни бошқариш учун махсус бўлимни ташкил қилиш ёки шахсни тайинлаш;
- таваккалчиликни суғурталаш, зарар ва йўқотишларни қоплаш учун махсус маблағлар ва захиралар ажратиш.

Амалиётнинг тасдиқлашича, бу тадбирлардан ташқари таваккалчиликни бошқариш бўйича махсус қўлланмаларни ишлаб чиқиш тақозо этилади. Айнан шу қўлланмада ҳар бир бўлим ва менежерларнинг таваккалчиликка бориш меъёрлари кўрсатилган бўлади.

Таваккалчиликни бошқаришда, асосан, икки усул қўлланилади:

- таваккалчиликни огоҳлантириш ва уни чегаралаш усули;
- зарарни қоплаш усули.

Таваккалчиликни пасайтириш усуллари қуйидагилардан иборат:

- қарор қабул қилиш муқобилларини ва таваккалчилик даражасини синчиклаб экспертизадан ўтказиш;

- таваккалчиликнинг муайян даражасини белгилаш, яъни муайян қарор қабул қилиш билан боғлиқ бўлган харажатлар суммасини ўрнатиш;

- қарздорнинг мажбуриятлари бажарилишини таъминлаш учун турлича кафолат ва беғараз операциялардан фойдаланиш.

Таваккалчиликни диверсификациялаш, яъни:

- корхона капиталини турли фаолиятларга инвестициялаш;
- турли кўринишдаги қимматли қоғозларга инвестиция киритиш;

- инвестиция портфели таркибини оптималлаштириш;
- товар етказиб берувчиларни кўпайтириш;
- бозорнинг бир қанча сегментларига товар ва хизматларни сотиш;

- ноёб молларни турли жойларга саралаш ва ҳ.к;
- кутилиши мумкин бўлган зарар олдини олиш ва самарали назорат қилиш тизимини қўллаш.

Иккинчи усул, яъни зарарни қоплаш учун қуйидаги тадбирлар амалга оширилади:

- махсус захира ва суғурта фондларини ташкил қилиш;
- таваккалчиликни суғурта ташкилотларида суғурта қилдириш.

Таваккачиликнинг миқдорий ўлчови зарарнинг мутлақ ва нисбий кўрсаткичлари билан ифодаланади. Мутлақ ифодаланиш натурал ёки қиймат кўринишида, нисбий ифодаланиш эса, кутилиши мумкин бўлган зарарнинг харажатлар суммаси ёки фойдага нисбати кўринишида бўлади.

Таваккалчилик корхонани банкротликка олиб борадими ёки йўқ? Бунинг миқдорий ўлчовини билиш ўта зарурдир.

5.7. Кичик бизнесда стратегик режалаштириш ва бизнес режа

Кичик ва хусусий тадбиркор корхоналар ўз фаолиятини мустақил режалаштиради, хом ашё ресурслари ва материалларнинг мавжудлигини ҳамда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотга, бажарилаётган ишга, кўрсатилаётган хизматга бўлган талабларни ҳисобга олиб, тараққиёт истиқболларини белгилайди.

Корхона давлат эҳтиёжлари учун шартнома асосида ишлар бажаради, маҳсулотларини сотади ва турли хилдаги хизматлар кўрсатади.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир тадбиркор олдида, дастлаб фаолият юргиза бошлаганиданоқ асосий муаммо маҳсулот ишлаб чиқариш, истеъмол бозорида потенциал мижозларни топиш ва бозорда ўз мавқеига эришиш чора - тадбирларини ишлаб чиқиш ва уни олдиндан тўғри режалаштиришдан иборат.

Тадбиркор тармоқлар иш юритишнинг дастлабки босқичида узоқни кўра оладиган мақсадга мувофиқ бизнес - режаларни ишлаб чиқишади. Бу **бизнес - режа** умумий жихатдан, фаолият юритиш соҳаларидан қатъий назар, қуйидаги бўлимлардан ташкил топади:

1. Товарнинг тавсифи, кимга мўлжалланганлиги ва тузилиши.
2. Товар сотиладиган бозорни баҳолаш.
3. Товар сотиладиган бозордаги рақобат.
4. Маркетинг режаси.
5. Ишлаб чиқариш режаси.
6. Ташкилий режаси.
7. Ҳуқуқий режаси.
8. Фаолият соҳаларини суғурталаш.
9. Лойиҳани маблағ билан таъминлаш.

“Товарнинг тавсифи, кимга мўлжалланганлиги ва тузилиши” бўлимида хўжалик фаолияти юритувчи тадбиркор ишлаб чиқараётган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ини қандай мақсадларга мўлжалланганлигини, товар тавсифини ва кўрсатилаётган хизматлар қандай эҳтиёжларни қондиришини таҳлил қилиши ҳамда мавжуд шунга ўхшаш товарлар ёки хизматлар билан таққослаши, янги товарнинг афзалликларини батафсил ўрганиб чиқишини тақозо этади.

Бу бўлим қуйидаги бир нечта кичик бўлимлардан иборат:

“Хом ашё манбаи, хом ашё билан таъминлаш ҳажми” кичик бўлимларида тадбиркор хом ашё, ёқилғи ресурсларини қаердан олишни (корхона саноат ёки моддий ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлса) ва унга бўлган истеъмол даражасини “товарлар ресурслари ва истеъмоли” балансида ҳисоб - китоб қилиб чиқиши лозим. Агар корхона турли хилдаги ишлар ёки хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ бўлса, у ҳолда тегишли технология жиҳозларини, қўлланмаларни, кўргазмали воситаларни, ишлар ва хизмат

кўрсатиш соҳаларини ташкил этиш бўйича барча услубий йўлланмаларни, яъни “ноу - хау”ларни қандай ва қай тартибда уюштириш режасини ишлаб чиқиши ва белгилаб олмоғи лозим.

“Хом ашё таъминоти учун лозим бўлган шарт - шароитлар, хом ашёни етказиб бериш учун кетадиган харажатлар” кичик бўлимнинг вазифаси, мавжуд маблағлар манбаларининг етарлилик даражаси, хом ашё ресурсларини етказиб бериш йўллари, транспорт воситаларининг ҳолати, замонавий техника, компьютерлар билан таъминланиш даражаси ва интеллектуал ахборот манбаларини кенгайтириш чора - тадбирларини ишлаб чиқишдан иборат қатор масалаларни ҳал қилишдан иборат.

“Зарур ишлаб чиқариш моллари ва ресурслари” кичик бўлимида тадбиркор маълум муддатларда ва даврларда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ҳамда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг ассортимент турларини белгилаб олади.

“Товарлар ва маҳсулотларни ишлаб чиқаришда янги технологияларнинг мавжудлиги. Қиёсий баҳолаш” кичик бўлимида, ишлаб чиқариш учун кўзда тутилган товар ёки маҳсулот билан боғлиқ барча маълумотлар таҳлил қилинади. Жумладан, ишлаб чиқарилаётган товар ёки маҳсулотга, кўрсатилаётган хизматларга мос келадиган ўзаро ўхшаш бошқа корхоналарда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг технологияси ёки ишлаб чиқариш усуллари, маҳсулотларнинг патентлилик даражаси ва бошқа маълумотлар ўрганилиб, таққосланади. Энг кам харажатли, қулай оптимал вариант танлаб олинади. Лицензияларни сотиб олиш харажатлари ҳисоб - китоб қилинади. Танлаб олинган технология патенти ёки гувоҳномаси эгасини (мутахассисни) корхона фаолиятида қандай шартларда ва шароитларда самарали фойдаланиш, уни қизиқишини орттириш мумкинлиги чамалаб чиқилади.

“Товар сотиладиган бозорни баҳолаш” бўлими қуйидаги кичик бўлимлардан иборат:

“Товарлар ёки маҳсулотларнинг потенциал истеъмолчилари. Миқдорий баҳолаш”. Бунда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар (товарлар)ни сотилиш даражаси, уларни аҳолининг қайси категорияси томонидан қай даражада қабул қилиниш ҳолати, мамлакат регионлари (вилоятлар, туманлар)да реализация қилиш даражаси каби масалалар ўрганиб чиқилади. Маҳсулотлар ва

товарларни ўтказиш бозорларининг ҳолати, улардаги рақобатчиларнинг тутган мавқеи, мазкур маҳсулотларга бўлган талабнинг даражаси ҳам чуқур ўрганилиб, муваффақиятга эришиш имкониятлари кўриб чиқилади.

“Ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг ёки товарларнинг умумий қиймати. Қиёсий (суммавий) баҳолаш”. Кичик бўлимида ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ёки товарларнинг ҳажмини ва миқдорини аниқлаб олингандан кейин, унинг умумий қиймати ҳисоб - китоб қилиб чиқилади. Бу эса маҳсулот ёки товарларнинг ҳарид қилиш қобилятини аниқлашга имкон беради. Кўрсатилаётган хизмат соҳалари бўйича уларнинг ўртача битта турининг қийматини ва ундан фойдаланиш ҳуқуқларининг тартибини аниқлашга ёрдам беради.

Ушбу кичик бўлимдан “Сотув ҳажмларини белгилаш ва унинг энг мутлақ миқдорини аниқлаш” бўлимчаси келиб чиқади. Мазкур бўлимчалардаги тавсия этилаётган кўрсатмаларни ҳисоб китоблари мақсадга мувофиқ ишлаб чиқилса, корхона фаолиятидаги моддий ресурсларни ортиқча сарфлаш, турли хилдаги исрофгарчиликлар, йўқотишлар, шунингдек, ортиқча ишлаб чиқариш ҳолатлари юз бермайди, ортиқча талабга мос келмайдиган, сифатсиз маҳсулотларни ишлаб чиқариш оқибатларининг олди олинади.

“Бир хил маҳсулот ва товарлар ишлаб чиқариш, унинг ҳажми ва тавсифи” бўлимчасида эса корхонада ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва товарлар ёки хизматларга ўхшаш, ўзаро мос келувчи маҳсулот ва товарларни қайтарилмаслик оқибатлари, шунингдек рақобатчиларнинг ишлаб чиқаришидаги заиф томонларни кўрсатувчи маълумотларга эга бўлинади.

"Товар сотиладиган бозордаги рақобат" бўлими қуйидаги бўлимчалардан иборат:

“Ўхшаш маҳсулот ва товарлар ишлаб чиқарувчилар”да регион (вилоят, туман)да мазкур корхонада ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва товарларга ўхшаш товар ассортиментларини қайтарувчи маълумотларга ва унинг салбий оқибатларининг олдини олиш имкониятларига эга бўлинади.

“Илғор технологияни жорий этиш”да истеъмол бозорида рақобатчилар фойдаланадиган мавжуд технология жараёнларининг нуқсонлари ва уларнинг камчиликлари аниқланади. Бу кичик бўлим ўз ичига қуйидаги бўлимчаларни олади:

“Ўхшаш маҳсулот ёки товарларнинг тавсифи”. Бунда ўзаро бир - бирига ўхшаш товарларни реклама қилишда рақобатчиларнинг ўз маҳсулот ва товарларига бераётган баҳоларини аниқлаш имкониятига эга бўлинади. Бу эса рақобатчининг нуқсон ва камчиликларини эътиборга олган ҳолда ўз маҳсулот ва товарларини реклама қилиш жарёнларини такомиллаштиришга, реклама манбаларини ва усулларини кучайтиришга ва бу билан реклама самарадорлигига эришилади.

“Ўхшаш маҳсулот ёки товарларнинг нарх - наволарининг тавсифи”да кузатув, сўров ва истеъмолчилар билан суҳбат натижасида маҳсулот ёки товарларга бўлган талаб ва таклифнинг қай даражадалиги, аҳолининг истеъмол ва ҳарид қилиш қобилиятини ўрганиш ва унинг ҳажмини аниқлаш имконига эга бўлинади. Бу эса аҳоли талаби ва таклифига мос равишда маҳсулот ва товарлар нарх - наволарини ошириш (агар рақобатчининг маҳсулотларининг нархлари паст бўлса) ёки пасайтириш (агар рақобатчининг маҳсулотлари нархлари юқори бўлса) имконини яратади. Шунини таъкидлаш лозимки, нархни оширишда товарнинг юқори сифатлилигини, унинг янгилик томонларини эътиборга олиш мақсадга мувофиқдир ва кўзланган натижани беради.

“Маркетинг режаси” бўлимида корхона хўжалик фаолиятининг мақсадга мувофиқ йўналтирилган жараёнлари намоён 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 тўғри ифодалаш, турли хизмат кўрсатиш жараёнларини ташкил этиш, самарали рекламаларни уюштириш ва аҳоли талаби ва таклифини изчил ўрганиш, потенциал истеъмолчилар қобилиятини ўрганиш ва уларнинг ишончига эришиш каби масалалар кенг ёритилган бўлади.

Маркетинг режаси бўлими қуйидаги масалаларни ўзида мужассамлантирган бўлимчалардан ташкил топган:

“Товарнинг тарқалиш схемаси” бўлимчасида маҳсулотлар ёки товарларнинг, кўрсатилаётган хизматларнинг ва ишларнинг амалга ошириш схемаларини тузиб чиқиш ҳамда уларнинг график тасвирлари намоён 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 кўрсатилади. Нархларни оширишда нафақат маҳсулот таннархини камайтириш ёки нархнинг бир - бирига мослаш учун ортиқча ҳаракат қилиш, балки маҳсулот ва товарларга, кўрсатилаётган хизматларга бўлган талабнинг ортиб бориши билан, талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатга эришиш лозим. Натижада ишлаб чиқариш жараёнларини такомиллаштириш туфайли ортиқча харажатларни имкони борича камайтиришга эришилади.

“Зарурий сервис хизматларини ташкил этиш” бўлимчасида, агар товар техник хизмат кўрсатиш билан боғлиқ бўлса, унда махсус хизмат кўрсатиш соҳаларида кўрсатилаётган хизматлар классификациялари ўрганилади ва уларнинг илғор услублари танлаб олиниб уларнинг иқтисодий кўрсаткичлари акс эттирилади. Бу таҳлил натижалари асосида хизмат кўрсатиш соҳалари бўйича кафолатли шартномалар асосида тегишли хизмат кўрсатиш тармоқларини ташкил этиш, маҳаллий устахоналар ёки хизмат кўрсатишнинг масус сервис - фирмаларини ташкил этиш чора - тадбирлари ишлаб чиқилади.

“Реклама воситаларини ва усулларини яратиш”. Ишончли ва чиройли реклама - бу ҳар қандай корхона ёки ташкилот фаолиятининг энг муҳим томонларидан бири ҳисобланади. Шу сабабли, ушбу бўлимчада, реклама яратувчи мутахассисларни ёллаш харажатларини, танланган ҳар бир реклама турлари бўйича сарфларнинг ҳажми ва умумий реклама харажатларининг ҳажми ҳисоб - китоблари акс эттирилади. Рекламанинг самарали бўлиши, корxonанинг мавқеини кўтариш учун, америкалик тадбиркорлар таъкидлаганидек, янги товар учун бозорда ўз мавқеини қўлга киритиш, харидор билан алоқани мукамал бўлиши учун бутун ишлаб чиқаришга кетганчалик пул ва вақт сарфлаш зарур. Шу сабабли корхона фаолиятининг ютуғи, реклама қилинаётган маҳсулотлар ёки товарлар рекламаларининг ҳаққонийлиги, талабга мослигини тўғри ва аниқ тарзда тасвирлашни тақозо этади. Бу албатта муҳим аҳамиятга эга бўлиб, потенциал харидорларда таклиф этилаётган товарлар ёки кўрсатилаётган хизматларнинг нафақат сифати, балки улар ёрдамида харидор ўзининг

муаммоларини қандай қилиб ҳал эта олиши, эҳтиёжини қондира олиши ҳақида ҳам маълумот бериладиган, муваффақият қозонадиган, самарали рекламага эришилади.

“Жамоат фикрини шакллантириш” бўлимчаси товарларни реклама қилиш воситаларидан бири бўлиб, бунда матбуот, радио, телевидение муҳим аҳамият касб этади. Шунинг учун бу бўлимчада, мазкур соҳаларда берилаётган реклама турлари ва усулларига алоҳида эътибор берилиб, ҳар бир банд, реклама матнлари мутахассислар томонидан ишлаб чиқилади. Рекламанинг ҳар бир элементи алоҳида олинган ҳолда, ҳар бир тингловчига тушунарли, аниқ ва равшан тарзда, жозибали, қисқа ва мазмунли ифодалаб берилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

“Ишлаб чиқариш режаси” бўлимида, корхонада ишлаб чиқариш жараёнини ташкил этиш ва бошқариш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг ҳажми, хом ашё манбаларини танлаш, шартномалар тузиш жараёнини ташкил этиш, ишлаб чиқариш кооперациясини ва оқимининг ташкилий схемаларини тузиш масалалари ёритилади.

Ушбу бўлим қуйидаги бўлимчалардан ташкил топади:

“Ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми” бўлимчасида, юқоридаги бўлимларда таъкидланган материалларни, яъни турли регионлардаги товарларга ва хизматларга бўлган талабни аниқлагач, кўрсатилаётган турли хилдаги сервис хизматлари режаларини тузиб бўлингандан сўнг, маҳсулотлар ёки товарлар тўғрисида жамоа фикрини шакллантириб бўлгач ҳамда чуқур таҳлил қилиб бўлингандан сўнг ишлаб чиқариш ҳажми режалаштирилади.

“Ишлаб чиқаришни бошқариш ва ташкил этиш структураси” бўлимчасида корхона ўз фаолият юритиш ҳолатидан, юзага келган вазият ва ўзининг 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 ўз аксини топади.

“Кадрларни танлаш” бўлимчасида корхона фаолият кўрсатаётган регион, территорияда кадрлар масаласи қандай ҳал этилаётганлиги аниқлаб олинади. Шунингдек, ишчи кучи ёллаш бўйича агентликларнинг бор - йўқлиги, давлат бандлик фондларида

қайд этилаётган кадрларнинг ҳолати билан зимдан танишиб борилади.

Иш жойи (мавжуд ёки ташкил этиладиган) бўлимчасида олдинги бўлимларда кўриб чиқилган бизнес - режага 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 тезкор (қисқа муддатли) ва молиявий (узоқ муддатли) тури мавжуд. Молиявий лизинг узоқ муддат фойдаланиладиган молларни қарзга бериш шаклидир. Бундан ташқари, қайтарилувчи деб аталмиш лизинг учун шерик топиш усулидан фойдаланиш ҳам эътиборга лойиқдир.

Хом ашё манбаалари, шартнома шартлари бўлимчасида маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур хом ашё ресурсларини топиш, танлаш ва улар асосида қулай шартномаларни тузиш лозим. Бу шартномаларни корхона юристи (ёки ёлланган юрист) томонидан тасдиқлаш учун тавсия этилгандан сўнг, расмийлаштириш зарур.

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

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

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

“Ташкилий тузилиш” бўлимида, корхонада ишчи - ходимлар сонини аниқлаш, уларни мутахассисликлари бўйича жойлаштириш, иш ҳақи билан таъминлаш, ижтимоий ҳимоя қилиш тадбирлари ишлаб чиқилади.

Бўлим қуйидаги бўлимчалардан иборат:

“Штат бўйича жалвал тузиш” бўлимчасининг фаолияти, ишлаб чиқариш соҳасини юрита оладиган, ҳисоб - китоб ишларини тўлиқ амалга оширадиган малакали мутахассисларни танлаб,

уларни иш билан таъминлашни йўлга қўйиш режасини пухта ишлаб чиқишдан иборат.

“Иш ҳақи даражаси” да эса, корхонага малакали ходимларни жалб этишда, аввало уларни иш ҳақлари билан тўлиқ ва мунтазам таъминлашни амалга оширишни йўлга қўймоқ зарур. Бу мутахассисни ишга бўлган қизиқишини орттиради. Корхонанинг ишлаб чиқариш фаолияти ёки тайёр маҳсулотларни сотиш давомида қийинчиликлар вужудга келиши кутилаётган пайтда, шунингдек, айланма маблағларга муҳтожлик сезиладиган пайтларда корхонани акционерлик жамиятига айлантириш орқали муаммони ҳал этиш тадбирларини ишлаб чиқмоқ мақсадга мувофиқдир.

“Юридик режа” бўлими корхонанинг хўжалик фаолиятини юритиш давомида унинг статусини ифодалаб бериш, фаолият даражасини аниқлаш масалаларини ҳал қилишга қаратилган.

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

Корхона (фирма)нинг статуси қуйидаги тартибда белгиланиши мумкин. Агар кўзда тутилган маҳсулот ишлаб чиқариш оддий (кустар) усулда, кўп маблағ ва харажат талаб қилмайдиган бўлса албатта, бунда хусусий фирма статусини ёки индивидуал (якка 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 борса, капитал маблағларнинг ўсиши мунтазам равишда ошиб бориши кузатилса, натижада устав маблағларининг бундай ўсиб боришида корхонани очик усулдаги акционерлик жамиятига айлантириш мақсадга мувофиқ бўлади.

“Суғурта фаолияти” бўлимида, асосан корхонани турли хилдаги иқтисодий номувофиқликлардан (ҳолатлардан), табиий офатлардан ҳимоя қилиш мақсадлари учун махсус ажратмаларни ажратиш тартиби ишлаб чиқилади. Бўлим қуйидаги бўлимчалардан ташкил топади:

“Ишлаб чиқаришнинг таваккалчилик даражасини аниқлаш” бўлимчасида, ишлаб чиқариш давомида турли хилдаги иқтисодий қийинчиликларга дуч келиниш тасодифлари, инқироздан

ҳимояланиш чоралари олдиндан ҳисоб - китоб қилиниб, режалаштирилади.

“Суғурта турларини танлаш” бўлимчасида эса, юқорида таъкидланган таваккалчиликдан ҳимояланиш мақсадида корхона фаолиятига мос келувчи, мақсадга мувофиқ қулай суғурта тури белгилаб олинади. Унга ажратилаётган маблағлар доимо назорат қилиб борилади.

Бу бўлим икки қисмдан иборат, жумладан:

“Молиявий лойиҳа” бўлимида, ишлаб чиқарилган маҳсулотларни кейинги йил учун кўзда тутилган ҳолатини аниқлаш, молиявий манбаларни белгилаш масалалари кўриб чиқилади.

Ушбу бўлим қуйидаги бўлимчалардан иборат:

“Маҳсулотларни ишлаб чиқиш ва сотиш бўйича истиқболдаги ҳажмини аниқлаш”, 2 (2 бўлимча) ва 5 (1 бўлимча) бўлимларида кўрсатилган кўрсаткичларга асосланиб кейинги йил учун кўзда тутилган (режалар) ҳажми тузиб чиқилади.

“Молиялаштириш манбалари” бўлимчаси бизнес - режанинг энг асосий масалаларидан бири бўлиб, дастлаб фаолият бошловчи тадбиркор учун тижорат ёки бошқа банклардан олинаётган кредитлар ҳажми эҳтимолини аниқлаш, ундан фойдаланиш учун таваккалчиликка йўл қўймаслик омиллари ишлаб чиқилиши зарур. Шунга кўра, бошловчи тадбиркор учун давлат томонидан тадбиркорларни қўллаб - қувватлаш фондларидан ёки шунга ўхшаш махсус ташкил этилган жамғармалардан фойдаланиш мақсадга молик ва молиявий манбаларнинг муҳим қисми бўлиб ҳисобланади.

“Ресурслардан фойдаланиш йўналишлари” бўлими, корxonанинг ишлаб чиқариш харажатларини аниқлашга, уларни ҳисобга олишга, тушумлар харажатларни ҳисоб - китоб қилиб боришга қаратилган.

Бўлим қуйидаги қисимларидан иборат:

“Ишлаб чиқариш бўйича харажатлар тўғрисидаги маълумотлар” бўлимчасида, ишлаб чиқаришни ташкил этиш бўйича харажатлар ва даромадларнинг молиявий режасини тузиш муҳим аҳамиятга эгадир. Масалан, харажатларни 04 счет “Номоддий актив” га ўтказиш, ундан кейин эса уни 05 счет “Номоддий активларни эскириши” бўйича кўчириб ёзиш ҳисобдан

чиқариш (списание) орқали “Даромад (фойда)дан олинадиган солиқлар тўғрисида”ги Қонунда кўрсатилганидек, корхонанинг солиққа тортиладиган базасини камайтиришга эришиш мумкин.

“Тушумлар ва пул харажатлари баланси”да, пул харажатлари ва тушумлари мақсадга мувофиқ равишда, шахмат жадвали тарзида тузилиб, жадвалнинг горизонтали бўйича харажатлар, вертикалида эса корхонанинг даромадлари акс эттирилади.

Хулоса қилиб айтганда, юқорида кўрсатилган тартибда тадбиркорлик бизнес - режасини мақсадга мувофиқ равишда тузиш иқтисодий самарадорликни оширишга, ишлаб чиқаришнинг мунтазамлигини таъминлашга ва корхонанинг молиявий мустақиллигини кафолатлашга жиддий омил бўлиб ҳисобланади.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Кичик корхона, инвестиция, даромад, харажат, баланс, фойда, дисконт, дисконтлаш коэффициенти, дисконтланган даромад, фойдалилик коэффициенти, бизнес - режа, бизнес режанинг асосий бўлимлари: кириш ёки қисқача маълумотнома бўлими, товарнинг тавсифи, товар сотиладиган бозорни баҳолаш бўлими, товар сотиладиган бозордаги рақобатни башоратлаш бўлими, маркетинг режаси, ишлаб чиқариш режаси, бошқариш режаси, ҳуқуқий режа бўлими, фаолият соҳаларини суғурталаш, молиявий режа, ташқи иқтисодий фаолият режаси бўлимлари; таваккалчилик, хавф турлари, хатарлар, инфляция хавф хатарлари, таваккалчилик омили, кредит билан боғлиқ хавфлар, кредит операцияларни суғурта қилиш, акция турлари ва акция бозоридаги таваккалчиликлар, дивиденд сиёсатидаги таваккалчиликлар, лизинг операциялари таваккалчиликлари, лизинг операциялари, молиявий таваккалчиликлар.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Корхонани маблағ билан таъминлашнинг иқтисодий моҳияти нима ва уни сиз қандай тушунасиш?
2. Инвестиция нима?

3. Инвестиция қадрсизланишининг олдини олишнинг қандай оптимал вариантлари бўлиши мумкин?
4. Дисконт нима? Уни қандай вазиятларда қўллаш мумкин?
5. Дисконтлаш коэффициентини нима, у қандай ҳисобланади?
6. Фойдалилик коэффициентини нима, у қандай ҳисобланади?
7. Бозор иқтисодиёти давридаги режалаштиришнинг мақсади ва моҳияти нималардан иборат?
8. Бизнес - режа лойиҳаларини тузиш бўлимларининг структурасини изоҳлаб беринг.
9. Маркетинг режаси нима ва уни тузиш тартиби қандай?
10. Корхоналарни молиявий фаолиятини таҳлил қилишнинг меъёрий асослари нималардан иборат?
11. Корхоналарнинг молиявий фаолияти натижаларини ифодаловчи ялпи даромад, фойда, соф фойда ва кўрсаткичларини ҳисоблаш йўлларини ифодалаб, мисоллар ёрдамида тушунтириб беринг.
12. Корхона харажатлари: ишлаб чиқариш таннари, камомадлари нималардан иборат?
13. Корхона фойда ва камомадларини ифодаловчи ҳисобот шакллари нималардан иборат?
14. Корхонанинг ўз маблағлари деганда нимани тушунасиз?
15. Корхонанинг ўз маблағлари қандай ҳисобланади?
16. Конвертация нима? Конвертациянинг шартномавий курси бўйича алмашинуви нимадан иборат?
17. Корхоналарнинг йиллик бухгалтерия ҳисоботлари қандай шакллардан ташкил топади?
18. Бизнесда таваккалчиликлар омили деганда нимани тушунасиз?
19. Бизнесдаги таваккалчиликлар, унинг функциялари ҳақида тушунча беринг.
20. Кредит таваккалчиликларининг қандай турларини биласиз?
21. Таваккалчиликларни суғурта қилиш қандай амалга оширилади?
22. Лизинг билан боғлиқ таваккалчиликни асосий турлари нимадан иборат?
23. Қимматли қоғозлар бозоридаги таваккалчиликлар ва уларни бошқариш қандай амалга оширилади?

24. Акцияларнинг қандай турларини биласиз?
25. Бизнес фаолиятида таваккалчиликларни баҳолашнинг аҳамияти нимада?
26. Таваккалчиликларнинг молиявий таҳлили қандай олиб борилади?
27. Таваккалчиликларни бошқариш қандай амалга оширилади?

VI боб. Кичик бизнесни молиялаштириш ва кредит билан таъминлаш ҳамда аудит муассасалари билан ўзаро муносабатлари

6.1. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли

Бозор иқтисодиётига ўтилиши туфайли жамиятда янги молиявий сиёсат ишлаб чиқилди ва амалга оширилмоқда. Жамиятдаги ҳар бир иқтисодий фаолиятнинг бошланиши давлатнинг яқиндан туриб берган молиявий ёрдами туфайли ривожланиб, такомиллашиб бориши мумкин. Жумладан, “Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида”ги 1995 йил 25 декабрда қабул қилинган қонунда кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб - қувватлашда банкларнинг ролини ошириб боришга алоҳида эътибор берилган.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият хом ашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, кўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, иш ҳақи билан ишловчиларни таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар, юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабатлар, яъни олинган фойдадан, даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлар учун тўловларнинг барча турлари, ўз навбатида, олиннадиган кредитлар ҳам, бошқа ҳисоб - китоблар ҳам банклар орқали амалга оширилади.

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, мамлакатимиз мустақилликка эришгунча банк ва банклар билан бўладиган турли иқтисодий муносабатлар унчалик ошқора этилмас эди. Жаҳон хўжалигини муҳим хўжалик юритиш қисми бўлган кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барча фаолияти банклар билан боғланганлиги бугунги кунда ҳаммага маълум бўлиб қолди. Шунинг учун ҳам ривожланган мамлакатларда, масалан, АҚШда банк тизими фаолияти ниҳоятда ривожланган бўлиб, тадбиркорларни фаол иқтисодий фаолият кўрсатишида банклар барча мулк шаклидаги корхоналарга комплекс равишда хизмат кўрсатади.

Умуман, банк операциялари пассив ва актив операциялардан иборат бўлиб, пассив операциялар пул маблағларини маълум бирор йўналишига сафарбар этишга қаратилган. Банклар пассив операциялари орқали жамғармаларни ва вақтинчалик бўш 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 мўлжалланган бўлиши;
2. Кредитларни ҳажми бўйича кичик, ўрта, йирик миқдорда, ҳар бир миқдорга индивидуал ва молиявий имкониятларини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади;
3. Айрим турлари бўйича махсус кафолатни 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 тўлаш асосан, экспорт ва импорт операцияларини бажариш учун бериладиган кредитлар.

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

Турли мулкчилик шароитида республикада кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб - қувватлаш тўғрисидаги 1995 йил 14 февралдаги Вазирлар Маҳкамасининг 55 - сонли Қарорида Ўзбекистон ҳудудидаги барча тадбиркор банкларни кичик ва хусусий тадбиркорларга, ҳисоб рақамларини 3 кун ичида уларни аризалари ва ҳокимиятда рўйхатга олинганликлари тўғрисидаги гувоҳнамалари асосида, бошқа ҳужжатларни талаб қилмай,

очишлари тўғрисида кўрсатма берилган. Бу Қарор туфайли республикада минглаб кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барпо этилишига имконият яратилиб, бу соҳадаги корхоналар сони кундан - кунга кўпайиб бормоқда. Шу билан бирга, кичик ва хусусий тадбиркорлар хорижлик мулк эгалари, тадбиркорлар билан ҳамкорликда фаолият олиб борадиган бўлса, давлат валюта операциялари олиб боришга рухсат берди. Республика банклари билан тадбиркорлар ўртасида бўладиган шартномалар, товарлар савдоси, хизматлар бўйича бўладиган тўловларни эркин конвертациялаштирилган валютада амалга ошириш мумкин.

Тадбиркорларни банклар билан бўладиган операцияларида турли эркинликлар бериб қўйилганлиги шунда намоён бўлмоқдаки, хусусий тадбиркор ўз жамғармасини Ўзбекистоннинг турли банкларида, ўз ҳисоб рақамида сақлаши, кредит ва касса операцияларини бажариш ҳуқуқига эга ҳисобланади. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги муносабатларда амал қилаётган қонунларга ва шартномаларга асосан пул ўтказиш йўли билан ҳисоб - китоблар олиб бориш мумкин. Банклар тадбиркор ҳисоб рақамида пул маблағлари, қимматли қоғозлар ва бошқа муҳим аҳамиятга эга бўлган ҳужжатларни сақлашини кафолатлайди. Банклар тадбиркорлар ва мижозлар билан бўладиган операцияларда пул эгаси томонидан топшириқ қоғози банкка келиб тушиши билан 12 - 13 соат давомида кейинги операцияларни бажариши зарур.

Мулк эгалари ҳисобига пул ўтказиш шаҳар ичида 4 иш кунида, вилоят ичида 5 иш кунида, республика ичида 10 иш кунида бажарилиши лозим. Агар бу қонун шартлари бузилса, мижозга йиллик фоиз миқдорида банк жарима тўлайди. Банк мижозларнинг аризасига биноан, уларга тегишли операцияларни бажаради. Банклар тадбиркорларни Республика Марказий банки томонидан киритилган қоидалар, айниқса ҳисоблар бўйича нақд пулсиз тарздаги операциялар бўйича ўзгаришлар тўғрисида тадбиркорни хабардор қиладилар. Ўз навбатида, кечикиб ўтказган операциялари, пулни нотўғри ўтказишгани учун банк айбдор сифатида ҳар бир кун учун мижозга ўтказилаётган суммани 3 фоизи миқдорида жарима тўлайди. Банкнинг айби билан ҳисоб ҳужжатлари йўқолса, мижозга ҳужжатда кўрсатилган суммани ҳар бир куни учун 3 фоиз миқдорда банк жарима тўлайди. Тадбиркор томонидан банкка

нотўғри маълумот берилган бўлса (масалан, пул ўтказиш бўйича миждознинг манзили нотўғри кўрсатилган бўлса) миждозлар маълум миждорда жарима тўлайди, агар шу ҳол яна такрорланса, хизмат кўрсатиши фаолият юргизиш тўхтатилади.

Тадбиркорлар билан банк ўртасидаги кредит бериш бўйича бўладиган операциялар икки томон ўртасида имзоланган шартнома асосида амалга оширилади. Операцияларни муваффақиятли бажариш учун ҳар бир тадбиркор “Банклар ва банк фаолияти тўғрисида”ги Республика қонунларини чуқур ўрганиб, унга риоя қилиши лозим.

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик корхоналарининг ҳаёти ва иқтисодий фаолияти валюта операциялари билан боғлиқлиги маълум. Тадбиркорлик корхоналарининг ташқи иқтисодий фаолиятини амалга оширишда миллий валюта ҳамда хориж валютасида операциялар бажаришга тўғри келмоқда. Айниқса ташқи савдо бевосита валюта операциялари билан боғлиқ.

Валюта операциялари валюта курси бўйича икки томон валютаси нисбати солиштирилиб, амалга оширилади. Халқаро майдонда АҚШ доллари валюта котировкасида база сифатида қабул қилинган. Бошқа мамлакатлар валютаси курс бўйича АҚШ долларига солиштирилиб борилади. Доллар курси доимо ўзгариб туради. Шунинг учун банклар банкнинг фаолият бошлаши вақтидаги ёки ёпилиши вақтидаги курслар бўйича ҳисоб - китоб ишларини олиб боради. Валюта курсини ўзгариб бориши ҳақида ҳар ҳафтада матбуотда жадвал бериб борилади. Бу ахборот тадбиркорларни иқтисодий фаолиятида муҳим ҳисобланади. Валюта операцияларида асосий ўринни кредит, қимматли қоғозлар, валютани фойда олиш мақсадида сотиб олиш ва сотиш кабилар эгаллайди. Хўжалик юритиш жараёнида ҳозирги кичик ва хусусий мулк эгалари валюта ҳисоб - китоб рақамига эга бўлиш ҳуқуқини олиб, эркин тарзда валютани сотиб олишлари ҳам мумкин. Тадбиркорлар хориж фирмалари ва тадбиркорлари билан савдо қилишлари натижасида валютани эркин сотиб олиш ҳуқуқига ҳам эгадирлар.

Умуман, бозор иқтисодиёти жаҳондаги йирик ривожланган мамлакатларни муомаладаги валюталарини мамлакат ички бозорида ҳаракат қилиши учун ҳуқуқий имкониятлар яратиб беради. Тадбиркорлар валюта билан боғлиқ бўлган фаолиятларидан

самарали фойдаланиб, хориж валютасига янги техника ва замонавий технология харид қилиб, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш корхоналарида хизмат сифатини оширишга, ишлаб чиқариш соҳасида сифатли товарлар ишлаб чиқариб, унинг реализациясидан катта фойда олиш имкониятларига эга бўладилар.

6.2. Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари

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

- **Хўжалик** юритувчи субъектларга пул ссудаларини ёки товарни капитал ўрнида тўғридан - тўғри бериш шакли.

- **Ҳисоб-китоб** турларидан бири сифатида кредит билан таъминлаш, яъни тўлов муддати узайтирилганлиги ҳисоби билан.

Бу ерда "кредит" тушунчаси кенг маънога эга. Биринчидан: Кредит тўлаш ва фоиз тўлаш шарти билан ссуда кўринишида пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин. Юридик ёки жисмоний шахслар қарзга восита берувчилар - кредиторлар, олувчилар - заёмчилар (қарздорлар) деб аталади. Кредитнинг асосий вазифаси пул воситаларини қайтариб бериш шарти билан корхоналар, ташкилотлар, тармоқлар ва туманлар орасида тақсимлаш ва вақтинча бўш пул маблағларини самарали ишлатишидан иборат. Кредитнинг яна бир вазифаси ҳақиқий пулларни кредит пулларга (банкноталар) ва кредит операцияларига (нақд пулсиз ҳисоб - китобга) алмаштиришдан иборат. Иккинчидан: кредит ўзини ссуда капитали ҳаракати шаклида намоён этади. Пул ёки товар шаклидаги ссуда қайтарилди ва тўлов шарти билан кредитор ва заёмчи орасидаги иқтисодий муносабатни акс эттиради. Кичик бизнесда кредит билан таъминлаш кенг шаклларда тасаввур этилади. Бу ерда: тижорат, банк, давлат, истеъмолчи, халқаро кредитлар ишлатилади. Уларнинг ҳаммаси кредит берилиш муддатига қараб, қисқа муддатли (бир йилгача), ўрта муддатли (бир йилдан уч йилгача) ва узоқ муддатли (уч йилдан ортиқ) бўлиши мумкин.

Тижорат кредити - товар шаклида (берилувчи) сотувчилар томонидан харидорларга бериладиган кредит бўлиб, сотилган товарнинг қийматини кейинроққа суришдан иборат. Натижада ҳисоб - китоблар вексель ёки очиқ ҳисоб билан амалга оширилади. Биринчи ҳолатда харидор товар ҳужжатларини олганидан сўнг, ўтказилиши сотувчи томонидан қўйилган векселни (траттани) ифодалайди ёки оддий вексель расмийлаштирилади. Иккинчи ҳолатда сотувчи харидорнинг қарз мажбуриятларини олмайди ва қарз бўйича ҳисоб очади, қарзни узиш даврий тўловлар сифатида қисқа муддатларда (1 - 2 ой) амалга оширилади.

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

Банк кредити ишбилармонларга ва корхоналарга пул ссудаси кўринишида бериледи.

Банк ссудаси - бу корхона ташкилотлари, алоҳида фуқороларнинг вақтинча бўш воситалари бўлиб, банк томонидан шартнома асосида, уларнинг розилиги билан жалб қилинади ва бундай ссуда фонди ташкил этилади. Кредит олиш учун кредит олувчи ва заемчи томонидан кредит шартномаси тузилади, у ўз ичига қуйидагиларни олади. Кредит тури, миқдори, унинг берилиш тартиби ва муддати, кредит бериш шарти, фоиз тўловининг миқдори, ҳар иккала томон жавобгарлиги, кредитор ва заёмчилар тўғрисидаги маълумотлар.

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

Истеъмолчи кредит: бу кредит шаклида қарз олувчи сифатида юридик шахс, қарз берувчи сифатида кредит идораси, корхона ва ташкилот чиқиши мумкин. Бу кредит шакли халқни истеъмол талабини қондириш воситаси сифатида хизмат қилади ва пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин.

Халқаро кредит - бу халқаро иқтисодий муносабатлар соҳаси бўлиб, у турли давлатлар кредиторлари ва қарз олувчилари орасида ссуда бериш, ишлатиш ва уни узиш бўйича фоиз тўлаш билан

амалга оширилади. Бу турдаги кредит кичик бизнесни тараққий топтириши учун давлатлараро банклар ва фирмалар томонидан халқаро ёрдам шаклида берилади. Халқаро кредит ўлчами ва уни бериш шарти кредит берувчи ва олувчилар ўртасидаги кредит шартномасида ўз аксини топади. Фирманинг нуқтаи назарида кредитлар бериш ва таъминлаш қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин: Товар, валюта билан таъминланган (товар, тижорат ҳужжатлари билан ва бошқа қийматлар билан) ва таъминланмаган (банк) кредитлари, қарз олувчилари бўйича кредитлар шахсий, давлат ва молиявий бўлиши мумкин. Кредитнинг асосий шартли ҳисоб - китоб тури (тўлаш муддати узайтирилган ҳисоб) фирма кредити, вексель (ҳисобли) ва факторингни ҳисобланади.

Фирма кредитида - мол берувчи ва сотувчи тўлаш муддати узайтирилган кредитни харидорга беради. Бу каби кредит шаклининг бирдан - бир мақсади маҳсулотни истеъмолчига аванс сифатида беришдир, аванс шартномага қўл қўйилгандан сўнг, ўтказилади. Вексель кредити - бу векселни банк томонидан сотиб олиш - вексель эгасидан тўлаш муддати келмасдан, сотиб олишдир, яъни вексел эгаси банкдан муддатидан илгари векселда кўрсатилган пул миқдорини, тижорат тўловларини, ҳисоб тўловини ва бошқа харажатларни айиргандан кейингисини олади.

Факторинг - бу айланувчи воситаларни кредит билан таъминлашда ўртада турувчининг (воситачи) фаолияти туридир, ўртада турувчи компания (банк) маълум тўлов эвазига ишбилармонлар таркибидан харидорлардан унинг ҳисобига олинмаган пул маблағини олиш ҳуқуқига эга бўлади (дебиторлик қарзини инкассага қўшиш ҳуқуқи). Шу билан бирга, ўртада турувчи миждозни айланувчи воситасини кредит билан таъминлайди ва унинг кредит ва валюта таваккалчилигини ўз зиммасига олади, ўртада турувчи товар сотувчининг ўзаро муносабатлари факторинг бўйича шартнома билан тартибга солинади.

Очиқ ҳисоб бўйича кредит билан таъминлаш - бу сотувчини доимий харидорига таъминлатмасдан ва тез фоиз тўламасдан тўлов муддати узайтирилган шаклдаги кредитидир. Сотувчи харидорга товарни унинг манзилига товар тақсимлаш ҳужжатлари билан бирга қарз миқдорини шартномада белгиланган муддатларда, ўз қарзини очиқ ҳисоб бўйича узиб боради.

Овердрафт - қисқа муддатли кредитлаш шакли бўлиб, банклар амалиётида ишлатилади. У Англияда пайдо бўлган. Овердрафтнинг мазмуни шундан иборатки, одатда банкнинг ишончли мижозига маълум чегарада чеклар билан қарз тўлаш ҳуқуқи берилади. Бу каби операция натижасида манфий баланс, яъни дебиторлик сальдоси - (мижозини банкга қарзи) пайдо бўлади. Банк ва мижоз ўзаро шартнома тузиб, унда овердрафтнинг энг катта миқдори, кредит бериш шарти, уни қайтариш тартиби ва овердрафт учун фоиз миқдори белгиланади.

6.3. Кичик бизнес корхоналарида солиқ муносабатлари

Турли мулкчилик шаклларида қатъий назар, корхоналар Ўзбекистон Республикасининг “Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан олинадиган солиқлар тўғрисида”ги қонун ва Вазирлар Маҳкамасининг “Халқ истеъмолчи моллари ишлаб чиқаришни рағбатлантириш мақсадида солиқ тизимини такомиллаштириш тўғрисида”ги Қарорларига мувофиқ, давлат ва маҳаллий бюджетларга тўланадиган солиқлар тарзидаги даромадлар манбалари белгилаб берилган. Бу солиқларни жорий этишдан кўзланган мақсад, давлат ижтимоий кафолатларининг тадбиркорлик фаолиятини тартибга солишдан, табиий бойликлардан тежаб - тергаб фойдаланиш ва атроф - муҳитни муҳофаза этишни рағбатлантиришдан иборат.

Солиққа тортиш объекти, корхонанинг **даромади (фойда)** ҳисобланади.

Солиққа тортиш базаси солиқ тўловчи деб ҳисобланган корхоналарга солиққа тортиш мақсадларида моддий ва унга тенглаштирилган ўзга харажатлар, шунингдек, мажбурий тўловлар ҳисобланади.

Тадбиркор корхоналардан ҳисоблаб чиқилган солиққа тортиш базасига мувофиқ солиқ ставкалари қуйидаги тарзда белгиланади :

1) мулкчиликнинг барча шаклидаги корхоналарнинг даромад (фойда)лари солиқ фоиз ставкаси бўйича солиққа тортилади;

2) видеосалонлар, кимошди савдолари, казинолар, пул ютуғи чиқадиган автомат ўйинлари, давлатга қарашли бўлмаган

идоралар ўтказадиган лотерея ўйинларидан ва оммавий концерт-томоша тадбирлари ўтказишдан олинadиган даромадлар 60 фоиз ставка бўйича солиққа тортилади;

3) чет эл капиталининг улуши устав фондининг 30 фоизидан камни ташкил этган қўшма корхоналарнинг даромадларига устав фондида чет эл капиталининг улуши 30 фоиздан кўп бўлган корхоналарнинг, шунингдек, чет эл корхоналарининг, уларнинг филиалларининг, ваколатхоналарининг ва шўъба корхоналарининг даромадларига эса 10 фоиз ставка бўйича солиқ солинади;

Устав фондида чет эл капитали бўлган қўшма корхоналар хорижий қатнашчиларининг даромадлари чет элга ўтказилаётганда, башарти, Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномаларида ўзга тартиб белгиланмаган бўлса, уларга 15 фоиз ҳажмда солиқ солиниши белгиланган.

Даромадлар чет элга ўтказилаётганда солиқ тўловининг суммаси ўтказилаётган даромад валютасида тўланади.

4) корхонанинг акциялар бўйича олинган дивидендларидан тушадиган даромадига ҳамда ўзга корхоналарнинг устав фондига киритилган капиталдан олинган бошқа даромадларига 15 фоиз ставка бўйича солиққа тортиш тартиблари белгиланган.

5) савдо корхоналарининг даромадлилик даражасига кўра ялпи даромаддан табақалаштирилган ставкалар бўйича солиқ Вазирлар Маҳкамасининг “Савдо корхоналари ва ташкилотларини солиққа тортишдаги айрим ўзгаришлар тўғрисида”ги Қарорида (1994 йил 16 март, 138 - сонли) кўрсатилган 6.1 - жадвалга мувофиқ жорий этиш тадбирлари белгиланган ва амалда қўлланилмоқда.

6) қишлоқ хўжалиги билан машғул дехқон-фермер хўжаликларининг фойдасидан олинadиган солиқ тўловларининг ставкалари уларнинг рентабеллик даражасига узвий боғлиқ равишда белгиланади. Хўжаликнинг рентабеллик даражаси 25 фоизгача бўлса 3 фоизга, 25 фоиз ва ундан ортиқ бўлса 20 фоиз солиқ ставкалари олинади.

6.1-жадвал**Мулкчилик шаклидан қатий назар савдо ва умумий овқатланиш корхоналарининг ялпи даромадларига табақалаштирилган солиқ ставкалари**

Даромадли-лик даражаси	Савдо корхоналарини даромадлилик даражаси (ялпи даромадларнинг товар оборотига нисбати)			Савдо корхоналари бўйича ялпи даромадга солиқ ставкалари, фоиз ҳисобида, жойлашган ўрнига қараб		
	улгуржи савдо	чакана савдо	умумий овқатла-ниш	шаҳар жойла-рида	қишлоқ жойла-рида	олис ва тоғли туманларда
Кам бўлганда	17	16	39	17	16	14
Ортиқ бўлганда	17	16	39	50*	50*	50*

* изоҳ: ставка даромадлиликнинг белгиланган даражаларидан ортиқ бўлган даромадларга нисбатан қўлланилади.

Республика ҳудудида ишлаб чиқарилаётган айрим акцизли маҳсулотларга акциз солиғи қуйидаги тартибда қўлланилади:

6.2. -жадвал**Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ишлаб чиқарилаётган акцизли товарлар бўйича акциз ставкаларининг миқдори**

Товарларнинг номи	Акцизларни ҳисобга олган ҳолда сотиш бўйича товар қийматидаги акцизлар ставкаси, фоизларда (%)
Ароқ	65
Узум виноси	30
Шампан виноси	25
Коньяк	50
Вино материаллари*	20
Пиво	20
Завод ичидаги оборотдаги спирт билан бирга озик - овқат спирти	20
Фильтрли сигаретлар	40
Фильтрсиз сигаретлар, папирослар	25

Гидамлар ва машинада ишланган гидам махсулотлари (майдалаб (бахялаб) тўқилган миллий гидам буюмлари, ип - газлама буюмлари ва тафтинг гимламларидан ташқари)	5
Заргарлик буюмлари	10
Кумушдан ясалган ошхона асбоб - анжомлари	10
Нефть махсулотлари:	
- автомобиль бензини А-72, А-76	38,3
- бензин А-92	28
- дизель ёқилғиси	34,8
Табиий газ	53,7
Нефть ва газ конденсати:	
Ўзнефтьгаказиб олиш ДХЖ, Муборақгаз ГПУ учун	55,4
Қаршинефть НПУ, Шўртангаз ГПУ учун	53,8
Ўсимлик (пахта) ёғи	46
“Восточное” ёғи	22

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

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

1. Корхонанинг улгуржи нархи 40-00
2. Сотиш нархига акциз солиғи ставкаси (%) 50
3. Сотиш нархи (акцизни ҳисобга олганда), сўмларда:

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

4. Акциз солиғи суммаси, сўмларда
(3 қатор - 1 қатор), ёки:
3 қатор x 2 қатор

100 40-00

Изоҳ: корхонанинг улгуржи нархи тўловчи томонидан мустақил равишда Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги томонидан 27 январь 1995 йилда тасдиқланган 9 - сонли “Молиявий натижаларни шаклланиш тартиби ва маҳсулот (иш, хизмат) таннархига киритиладиган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва реализация қилиш бўйича харажатлар таркиби тўғрисида”ги Низомга мувофиқ, қилинган барча харажатларни ўзида акс эттирган ҳолда аниқланади.

Корхона сотиш нархига акциз суммалари ҳам киради ва у қуйидагича аниқланади:

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

Бюджетга ўтказиладиган акцизлар суммаси қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{Курсив акциз суммаси} = \frac{\text{Сотиш нархи} \times \text{акциз ставкаси}}{100}$$

Акциз солиқ тўловлари бўйича қуйидаги имтиёзлар белгиланган.

Акциз солиқлари бекор қилинган товарлар гуруҳига:

- мебель комплектларига;
- биллур маҳсулотлар;
- чиннидан тайёрланган сервизлар ва комплектлар;
- холодильниклар, телевизорлар, термослар;
- 1,5 литрли ПТФ бутилкалардаги алкоғолсиз ичимликлар;
- спирт настойкалари ва экстарктлари киради.

Шунингдек, ўзи ишлаб чиқарган маҳсулотларни чет элларга етказиб берилганда, Қизил Яримой жамиятининг корхоналари ва ташкилотлари ишлаб чиқарадиган маҳсулотларга (бу маблағлар Жамият устав эҳтиёжларига ишлатилиши шарти) билан акциз солиғи солинмайди.

Нефть ва газ конденсатларига, гилам ва гилам маҳсулотларига, пахта ёғига қўшимча дивидендлар ажратиш ҳисобидан дифференциаллашган (табақалашган) акциз ставкалари белгиланган тартибда Вазирлар Маҳкамаси томонидан кўрсатилган ҳолда татбиқ этилади.

Қуйидаги ҳолларда акциз солиғи солинмайди:

- ўзи ишлаб чиқарган акцизли товарларни экспортга етказиб бериш; Мустақил Ҳамдўстлик Давлатлари қатнашчилари бўлган давлатларга етказиб берилаётган (олиб кетилаётган) акцизли товарлар бунга кирмайди;

- тайёр вино ишлаб чиқариш учун республика ичкарасидаги истеъмолчиларга вино материаллари етказиб бериш;

- Мустақил Ҳамдўстлик Давлатлари қатнашчилари бўлган давлатлар билан бирга, экспортга ва саноат қайта ишловига ўсимлик (пахта) ёғи етказиб бериш.

Изоҳ: 1. Республика ичкарасида савдо ва бошқа ташкилотларининг (юқорида кўрсатилган ҳоллардан ташқари) реализация қилинадиган вино материалларига акциз солиғи қўлланилади.

2. Ўсимлик (пахта) ёғига ва истеъмол идишида қадоқланган, тозаланган пахта ёғига акциз солиғи қадоқлаш бўйича харажатларни ҳисобга олмасдан, улгуржи нархдан келиб чиққан ҳолда ҳисобланади.

Солиқ суммасини аниқлашда ва уни тўлашда акцизларнинг суммаси солиқ тўловчи сотган товарлар рўйхати ва ҳажми ҳамда ана шу товарлар юзасидан белгиланган акциз ставкаларига қараб мустақил ҳолда белгиланади.

6.4. Кичик бизнес корхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш

Тадбиркорларни иқтисодий фаолият юритишларида, молиявий ва бухгалтерия ҳисоб - китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик фирмалари ҳам муҳим аҳамият касб этади. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим унсурларидан биридир. Улар мулкдорлар ва давлатнинг мулкрий манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустақил молиявий назоратни амалга оширади.

Ўзбекистонда аудит Ўзбекистон Республикасининг “Аудиторлик фаолияти тўғрисида”ги қонуни асосида амалга оширилади.

Аудит - хўжалик юритувчи субъектларни мустақил экспертиза ва молиявий ҳисоботини таҳлил этувчи ташкилотдир,

таҳлилни унга вакил қилинган шахслар - аудиторлар (аудиторлик фирмалари) бажаради.

Аудитнинг асосий мақсади - молиявий ва хўжалик операцияларининг тўғрилигини ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига ва бошқа меъёрий ҳужжатларига мослигини аниқлашдан, уларнинг тўла - тўқислиги, аниқ - равшанлиги, бухгалтер ҳисоби ёки бошқа молиявий ҳисоб юритишга қўйилаётган талабларга қанча мослигини аниқлашдан иборат. Аудит таркибига яна консалтинг, яъни мижоз билан шартнома тузиб, хизматлар кўрастиш ҳам киради.

Аудитролик фаолияти хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолияти устидан махсус ваколат олган давлат идораларининг назорати ўрнини босмайди.

Аудитнинг асосий “ҳаракатланувчи шахси” аудитор ва аудиторлик фирмасидир.

Аудитор белгиланган тартибда аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини олган ҳамда аудиторлик касби рўйхатига киритилган мутахассисдир.

Аудиторлик фирмаси - юридик ва жисмоний шахс томонидан тузилиб, белгиланган тартибда рўйхатдан ўтган, Уставига кўра ушбу фирмага аудиторлик хизмати кўрсатиш билан шуғулланадиган ташкилот.

Аудиторлик фирмалари кичик корхоналар, масъулияти чекланган жамиятлар ва бошқа корхоналарнинг ташкилий ҳуқуқий шаклларида очилиши мумкин, очиқ турдаги акциядорлик жамиятлари бундан мустасно.

Қуйидагиларга аудиторлик текширувини ўтказиш тақиқланади:

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

- текширилаётган хўжалик юритувчи субъектда шахсий мулкий манфаатлари бўлган шахсга;

- хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарларига, муассасаларига ёки мулкдорларига;

- текширилаётган хўжалик юритувчи субъект ёки унинг филиаллари ходимиغا; - давлат ҳокимияти ва бошқаруви идораларининг мансабдор шахсларига;

- кредиторлар, инвесторлар ва бошқа манфаатдор шахсларга.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари давлат рўйхатидан ўтиб, лицензия олганларидан кейин фаолият бошлайди.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари қонунда белгилаб қўйилган тартибда Ўзбекистон Республикасининг Адлия вазирлигида Давлат рўйхатидан ўтади.

Аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқи учун лицензия давлат рўйхатидан ўтгандан кейин берилади. Уларни бериш тартибини Ўзбекистон Республикасининг Вазирлар Маҳкамаси белгилайди. Аудиторлар (аудиторлик фирмаси) қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- хўжалик юритувчи субъектнинг ҳисоботини аудит қилиш ва тузилган шартномага биноан консалтинг хизмати кўрсатиш;

- Ўзбекистон Республикасининг “Аудиторлик фаолияти ҳақида”ги мазкур қонун, бошқа қонуний ва меъёрий ҳужжатлар талабларига биноан текширувнинг шакл ва усулларини мустақил белгилаш;

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

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

- лицензиядан маҳрум этиш ҳақида қарор қабул қилинганида судга ариза билан мурожаат қилиш. Аудитор (аудиторлар фирмаси)нинг бурчлари: - аудитор текширувини сифатли, мукамал ўтказиш, текширувлар ўтказиш билан алоқадор бошқа аудиторлик хизмати кўрсатиш;

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

- ўз вазифаларини бажариш чоғида сир сақлаш.

Мижозга зарар етказадиган маълумотлар фақат суднинг талаби билан ошкор қилиниши мумкин;

- узрли сабаблар бўлмаса, ўз фаолиятини тўхтатмаслик, уни охирига етказиш ва хулоса чиқариш;

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

- мабодо, иши ва хулосаларида холис ва объектив бўлишнинг имкони бўлмай қолса, ўз фаолиятини давом эттиришдан бош тортиш (тўхтатиш).

Аудитор мижоз билан шартнома тузган аудиторлик фирмаси хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари билан келишилган ҳолда тайинланади.

Хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари қарори билан ёки аудитор тайинлаган юридик шахснинг қарорига кўра, аудитор чақириб олиниши мумкин, аудитор бу ҳақда барвақт ёзма тарзда, унинг хизматидан воз кечиш сабабларини кўрсатиб, хабардор қилинади.

Текширув вақтида ёки буюртмага кўра, бошқа ишлар қилинаётганда хизматдан воз кечилса, хўжалик юритувчи мулкдор аудитор хизматига ҳақ тўлаши шарт.

Суриштирув органи, прокурор, терговчи ва суд топшириғи билан аудиторлик текшируви ўтказилса, харажатлар текширилаётган хўжалик субъекти зиммасига тушади, унинг қўлида етарли маблағ бўлмаса, текширувни тайинлаган орган зиммасига тушади.

Мабодо, хўжалик юритувчи субъект қўлида зарур маблағ бўлмаса-ю текширув харажатларини тўлашдан бўйин товласа, прокурор аудитор ёки аудиторлик фирмасининг мулкый манфаатларини ҳимоя қилиб, тегишли судга мурожаат қилиши шарт.

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

- молиявий - хўжалик фаолиятига дахлдор ҳужжатларни бериш; - оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар бериш;

- текширилаётган объектнинг молиявий - хўжалик фаолиятини сифатли 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 қуйидагича жавобгар бўлади:

* Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкӣ ва маъмурий жавобгарлик;

* Лицензия ҳуқуқини тўхтатиб қўйиш ёки аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш 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 ўтказиш учун уларнинг сони етарли эмас. Бу муаммони ҳал этиш учун Давлат мулки қўмитаси ташаббуси билан 1996 йилнинг май ойида қимматли қоғозлар бозори қатнашчиларига маслаҳат - аудиторлик ва ахборот хизмати кўрсатиш учун махсус агентлик - “Консаудитинформ” ташкил этилди.

Тез орада барча корхоналар иш юритадиган бозор иқтисодиёти шарт - шароитлари фавқулодда қаттиқ ва мамлакат ичидаги ҳамда шунингдек, чет эл рақобатчи корхоналар мавжуд бўлган бир пайтда самарали, фойдали фаолият йўллари ва воситаларини тўғри белгилаш қобилятининг аҳамияти ошади. Бу аудиторларга қўшимча вазифалар юклайди. Улар корхоналарнинг молиявий аҳволи ва унинг кейинги ривожланиши истиқболларини тўғри баҳолашлари зарур.

Таъкидлаш лозимки, анъанавий тафтиш эски фактлар, муайян даражада тезгина тарих мулкига айланувчи жорий воқеаларни қайд қилиш ҳамда баҳолаш билан кифояланади. Аудит бўлса, нафақат эски ва айни шу аснодаги ҳолатни баҳолаши, балки корхонанинг хўжалик фаолиятига ва унинг натижаларига таъсир кўрсатишга қодир бўлғуси ҳодисаларни ҳам олдиндан кўра билиши лозим. Алоҳида фактлар бўйича, уларни қиёслаш ва ўрганиш асосида хўжалик фаолиятининг ривождаги тамойилларни илғаб

олиш, у ёки бу маҳсулот, ишлар ва хизматларга талаб ҳажмини, бўлғуси даромадлар ва харажатларни, фойда ва рентабелликни таъминлаш зарур.

Табиийки, бу аудиторнинг малакасига оширилган талаблар қўяди. Аудитор башорат қила олиш фазилатига эга бўлиши, бунда у иқтисодий - математик ва замонавий ҳисоблаш техникасидан фойдаланиб, амалга ошириладиган хўжалик фаолиятининг иқтисодий таҳлили усулига таяниши керак.

Айтиш мумкинки, эндиликда қўшма корхоналардаги аудит, банк аудити, ўз ишлаб чиқаришига эга бўлган акциядорлик жамиятларида ишловчи аудит, инвестиция фондларининг аудити ва суғурта компанияларининг аудити шаклланиб бормоқда.

Бошқа бозор тузилмалари - биржалари, савдо - харид фирмалари, шунингдек, тижорат фаолияти билан шуғулланувчи жамоат ташкилотларида шуғулланадиган аудитларнинг ихтисослашуви кун тартибда турибди.

Албатта, аудиторлик ташкилотида бирон - бир тармоқда тижорат фаолиятининг хусусиятлари билан яхши таниш бўлган, молиявий аҳволни таҳлил қилиб, текшириладиган корхона ва муассасанинг ҳисоб - китоб ҳужжатлари бўйича малакали хулоса беришга қобилиятли мутахассислар бўлмаслиги мумкин. Шу туфайли ташкилотлар, одатда, ўз куч - ғайратларини ўзлари ишда чинакамига ёрдам бера олишларига қодир бўлган мижоз - корхоналарга жамлайдилар.

Маълумки, ҳар қандай фаолият муайян даражада ва муайян тартиб - қоидаларга риоя қилиниб амалга оширилиши керак. Аудит стандартлари аудиторлик фаолияти мобайнида ўзининг мақсадга мувофиқлиги ва пухталигини тасдиқлаган ҳамда жаҳоннинг турли мамлакатларидаги ғоят кўп сонли аудиторларнинг амалий иш тажрибасида етукланган профессионал меъёрлар ва қоидаларни ўз ичига олади. Бунда аудит бўйича ягона стандартларни дарҳол ва тўла ҳажмда жорий этиш вазифаси кун тартибига мутлақо қўйилмайди. Зеро, ҳар бир мамлакатда аниқ иқтисодий ва сиёсий шарт - шароитлар, турлича анъаналар ва миллий ўзига хослик мавжудки, аудиторлик хизматини ташкил этиш чоғида улар албатта, ҳисобга олиниши керак. Аудитнинг халқаро стандартлари хусусидаги гап - сўзларга келганда эса кенг қамровли ва умум

томонидан қабул қилинган стандартлар тизими табиатан мавжуд эмас.

Барча халқаро стандартларни тўрт гуруҳга бўлиш мумкин:

биринчи гуруҳ - ҳар қандай мамлакатда дарҳол, бутунича ва тўла қабул қилиниши мумкин бўлган;

иккинчи гуруҳ - маъқулланиб, арзимас ўзгаришлар билан қабул қилиниши мумкин бўлган;

учинчи гуруҳ - фақат аниқлик киритишгина эмас, балки ўзининг жорий этилиши учун тегишли шарт - шароитларни (масалан, бозор муносабатларининг янада ривожлантирилиши ва такомиллаштирилиши) вужудга келтиришга эҳтиёж сезувчи;

тўртинчи гуруҳ - мазкур мамлакатда унинг тарихий анъаналари ва миллий руҳиятига кўра, қабул қилиниши мумкин бўлмаган стандартларни ўз ичига олади. Аудиторлик ишида, у амалга ошириладиган мамлакатдан қатъий назар, қуйидаги мажбурий таркибий қисмлар мавжуд бўлади: у ёки бу хўжалик омилларини текшириш, кузатиш, ўрганиш ва тўғрилиги ёки мақсадга мувофиқлигини тасдиқлаш. Аудитнинг бундай ҳаракатлари аниқ вазифаларни ҳал қилиш учун энг кўп даражада яроқли бўлган фарқланиши мавжуд. Аудитнинг зарур шарти, ҳисоб - китобнинг қўлланилаётган шакл ва усуллари мутаносиблигини текшириш, ҳисобдаги мол - мулк ва маблағларни баҳолаш, у ёки бу мамлакатда ҳозирги вақтда амал қилаётган қонунлар ва меъёрий ҳужжатларга ҳисоботни қиёслашдан иборат.

Аудитнинг ўз стандартлари хусусида шуни айтиш керакки, улар аниқ, қисқа ва очиқ - ойдин таърифланиши, амалда бажариладиган ва ғоят кенг равишда маъқулланиб, малакали аудиторлар томонидан қўллаб - қувватланадиган бўлиши лозим. Шундай қилиб, аудит стандартлари аввало, мазкур хизмат турини ўтказишнинг мажбурий шартлари, хусусан, малака талаблари, тайёргарлик иши, аудитор текширишларини бевосита ўтказиш ва яқунловчи босқич-аудиторлик текшириш далолатномаси (акти) ҳамда аудиторлик хулосасини тузишга дахлдор бўлиши керак.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Банк, банк турлари, инвестиция, кредит, кредит турлари, депозит, аккредитив, валюта, валюта операцияси, валюта курси, солиққа тортиш объекти, солиққа тортиш базаси, солиқлар тизими,

умумдавлат солиқлари, маҳаллий солиқлар, солиқ тўловчиларнинг ҳуқуқлари, солиқ тўловчиларнинг мажбуриятлари, даромад (фойда) солиғи, қўшимча қиймат солиғи, акциз солиғи, мол - мулк солиғи, ер солиғи, бошқа солиқлар ва йиғимлар, аудит, аудиторлик фирмалари, аудиторлик фирмаларининг ҳуқуқлари, аудиторлик фирмаларининг бурчлари, кредит тушунчаси, кредитнинг асосий вазифаси, кредит турлари, тижорат кредити, банк кредити, давлат кредити, истеъмол кредити, халқаро кредит, фирма кредити, микрокредитлар, факторинг, овердрафт, депозит, сертификатлар.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Банкнинг актив ва пассив операциялари таркибини изоҳлаб беринг.
2. Банкнинг актив ва пассив операцияларининг моҳияти нималардан иборат?
3. Банкдан кредит бериш тартиби қандай ташкил этилган?
4. Банклар билан тадбиркорлар ўртасида бажариладиган операцияларда ўзаро муносабатлар қандай ташкил этилган?
5. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги валюта операциялари қандай бажарилади?
6. Тадбиркорлик фаолиятида солиққа тортиш тартиби, моҳияти ва аҳамиятини изоҳлаб беринг.
7. Солиққа тортиш объекти ва солиқ базаси нима?
8. Солиққа тортиш ставкаларининг структураси қандай тузилган?
9. Солиққа тортиш тартиби қандай амалга оширилади?
10. Акциз солиғи нима? Унинг амал қилиш тартиби қандай?
11. Аудиторлик фаолиятининг асосий соҳаси қандай?
12. Аудиторлик фирмасининг ҳуқуқлари ва бурчлари нималардан иборат?
13. Аудиторлик хизматлари нималардан иборат?
14. Аудитнинг халқаро стандартлари тўғрисида гапириб беринг?

VII боб. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти ва молиявий бошқарув

7.1. Бизнесда молиявий бошқарувнинг моҳияти ва аҳамияти

Тадбиркор учун маълум бир маблағга ёки ресурсларга эга бўлишнинг ўзи, бу ҳали муваффақият таъминланди деган сўз эмас, чунки уларни ўз ўрнида ишлата билиш ҳам керак. Бунда, аввало, «Молиявий бошқарув (менежемент) нима?» - деган саволга жавоб бериш керак. Бошқарув ёки менежементни иқтисодий бошқарув, ташкилотни бошқарув тизимлари сифатида, ёки тадбиркорлик фаолиятининг бир тури сифатида тушуниш мумкин. Инглиз тилида «бошқарув» маъносини «Менежемент» сўзи билдиради. Уни ишлаб чиқаришнинг иқтисодий бошқарув тизими сифатида белгиланса, бу ҳолда у ўз ичига бошқарувнинг тизимларини, тамойилларини, усулларини ва қоидаларини қамраб олади дейиш мумкин. Демак, менежементга бошқарув назарияси ва амалиётидаги энг самарадор ва текширилган усуллар киради. Уларнинг иккаласида ҳам бошқарувни бир - бирига узвий боғлиқ ва амалий бир жараён деб тушунилади. Бошқарув эса бирор - бир мақсадга эришиш йўлида зарур бўлган бошқарув таъсирларини ишлаб чиқариш жараёнидир. Бошқарув тасири - мақсадга эришиш йўналишида бошқарилувчи объектга қандайдир усуллар билан таъсир кўрсатишдир. Бошқарув тасирларини ишлаб чиқиш керакли маълумотларни йиғиш, тайёрлаш, узатиш, қайта ишлаш ва унинг асосида тегишли қарорлар қабул қилишни ўз ичига қамраб олади. Бошқарувни амалга ошириш эса бошқарув тасирини керакли кўринишга олиб келиб, уни бошқарув объектининг зарур бўғинига узатишни англатади. Менежемент (бошқарув) доимо иқтисодий нуқтаи назардан ҳаракат қилади ва ечимларни шунга асосан қабул қилади, ҳамда амалга оширади. Тадбиркор ҳам ўз ишини амалга оширар экан, ташқи ва ички шарт-шароитларга монанд равишда бир қанча турдаги қарорларни қабул қилишига тўғри келади ҳамда у ушбу қарорлар сифатига боғлиқ равишда у ёки бу натижага эришиши мумкин. Демак, унинг қабул қилган қарорлари ва бунинг асосидаги тадбиркорлик фаолиятини бошқариш жараёни тадбиркор муваффақиятининг гарови ёки ҳалокатининг сабаби бўлиши мумкин. Ҳар қандай тадбиркор бозор иқтисодиёти шароитларида

фаолият кўрсатади ва шунинг учун ҳам у бозорнинг асосий хусусиятларини билиши ва буни ўз фаолиятида ҳисобга олиши керак. **Бозор иқтисодиётининг асосида қуйидаги тамойиллар ётади:**

1. Ишлаб чиқарувчилар (сотувчилар) ва истеъмолчилар (харидорлар)нинг ташқи омиллар қаршисида тенг ҳуқуқлилиги, яъни эркин бозор мавжудлиги;

2. Баҳолар (нархлар, курслар, фоиз ставкалари) нинг талаб ва таклиф мувозанати натижасида бир хил даражага келиши;

3. Бозор иқтисодиёти иштирокчиларнинг (ишлаб чиқарувчилар, харидорлар, воситачилар, истеъмолчилар ва сотувчилар) ўзаро алоқалари иқтисодий жихатдан бошқарилиши;

4. Иқтисодий бошқарув учун ҳуқуқ - тартибот қонунларини мақсадга мувофиқ равишда ишлатиш;

5. Иқтисодий ривожланиш ва бошқарувнинг асосий шартларидан бири бўлган рақобатнинг мавжудлиги.

Шунинг учун бозор муносабатларининг моҳияти ишлаб чиқарувчилар ва сотувчиларнинг туб маънода озод бўлишлари, таваккалчилик асосида ҳаракат қилишлари ва бунда фақатгина бозор регуляторларига (баҳо, солиқ, фоиз ставкалари, курслар, дивидендлар ва ҳақозо) асосланишларини назарда тутди. Бу регуляторларнинг ичида баҳо асосий рол ўйнашини ҳам эслатиб ўтиши лозим ва у бозор шароитларида ўзига хос рақобат объекти бўлиб хизмат қилади.

Бозор иқтисодиётининг маъноси ишлаб чиқарувчилар (монополия ва олигополия) ва истеъмолчилар (монопсония, олигопсония) томонидан монополияларнинг барбод қилинишини, эркин олди - сотдини, ҳамкорларни танлаш мустақиллигини, баҳони бозор механизмлари асосида ташкил қилишни ва хўжалик жараёнларини давлат томонидан мақсадга мувофиқ тарзда бошқарилишини англатади. Бозор иқтисодиётининг асосий шартларидан бири хилма хил кўринишлардаги (шахсий, жамоа, муниципал, давлат, чет эл ва аралаш) ишлаб чиқарувчиларнинг

мавжудлиги ва уларнинг мулкка эгалик нуқтаи - назаридан хилма хил ташкилий - ҳуқуқий турлари мавжудлигидир. Бу хил ташкилий - ҳуқуқий турларга кичик корхона, ижара корхонаси, очик ва ёпиқ ҳиссадорлик жамиятлари, шерикчилик ёки ўртоқчилик туридаги жамиятлар, тўла ўртоқлик жамияти, масъулияти чекланган жамият, коммандит туридаги жамият, кооператив, 100 фоиз ва аралаш чет эл инвестициясига эга корхоналар ва қўшма корхоналар киради. Бундай ташкилот (корхона)лар истеъмолчи учун бўлган каттиқ кураш жараёнида бир - бирлари билан нафақат иқтисодий мулоқотларга, балки келишувсиз рақобат мулоқотларига ҳам киришадилар.

Молия пул муносабатларининг маълум бир тизими бўлиб, у пул фондларининг айланиш жараёнида маблағларнинг ҳосил бўлиши ва уларнинг ишлатилишини кўрсатади. Мамлакатимизда бир бутун молиявий тизим бўлиб, у икки ажралмас қисмни қамраб олади:

1. Умумдавлат молияси тизими - бунга Республика, вилоят, туман, шаҳар бюджетлари, Давлат кредит тизими, Давлат суғурта тизими, пенсия фонди, бюджетдан ташқари фондлар ва ҳақозолар киради.

2. Ишлаб чиқариш билан боғлиқ субъектлар молияси - бунга корхоналар молияси, ҳиссадорлик жамиятлари молияси, турлича тадбиркорлик фаолияти кўринишлари билан боғлиқ молия ташкилотлари, тижорат банклари, тижорат кредитлари ва суғурта, гаров бериш ёки олиш тизими, хилма хил турдаги биржалар (масалан, кўчмас мулк, қимматли қоғозлар, валюта) ва ҳақозолар киради.

Молиявий бошқарув (молиявий менежементт) молиявий ресурслар ҳаракати чоғида иш юритувчи субъектлар орасида молиявий ресурслар ва молиявий алоқаларни қандай қилиб бошқариш усуллари кўрсатади. Молиявий бошқарув - молиявий ресурсларни ва алоқаларни бошқарувни амалга ошириш мақсадида молия механизмининг турли хил усуллари билан биргаликда ишлатилишни ўз ичига олади. Шундай қилиб, молиявий бошқарув корхонани мақсадга мувофиқ равишда бошқаришнинг стратегияси

ва тактикасини ўз ичига олади. **Тактика** - мавжуд шароитларда қўйилган мақсадга эришиш учун қўлланиладиган усулларни ва ёндашувларни ўз ичига олади ҳамда қисқа муддатли горизонтда амал қилади. **Стратегия** эса узоқ муддатли мақсадларни ўз ичига олади ва мақсадга мувофиқ ечимларнинг энг яхшиларига диққат - эътиборни қаратишга имкон беради. Молиявий бошқарув икки асосий қисмлардан иборат: бошқарувчи қисм (бошқарув объекти) ва бошқарилувчи қисм (бошқарув субъекти). Бошқарув корхонанинг пул ресурсларига, уларнинг айланишига, бошқа молиявий ресурслар ҳаракатига ва молиявий муносабатларга нисбатан олиб борилади. Бошқарувчи орган махсус шахслар гуруҳи бўлиши мумкин, масалан, молиявий менежер ёки корхона дирекцияси. Улар хилма-хил турдаги молиявий бошқарув усулларида фойдаланиб, ташкилотнинг ташқи шароитларга монанд равишда мақсадга мувофиқ тарзда фаолият кўрсатишига интиладилар. Молиявий бошқарув (молиявий менежемент) корхона бошқарув тизимининг тузилишини аниқлаб беради ва у икки хил вазифани бажаради:

- ◆ бошқарув объекти функциялари;
- ◆ бошқарув субъекти функциялари.

Бошқарув объекти функцияларига пул айланишини ташкил қилиш, молиявий ресурслар билан таъминлаш, инвестицион воситалар билан таъминлаш, асосий ва айланма фондлар билан таъминлов, молиявий фаолиятни ташкил қилиш ва бошқалар кирди.

Бошқарув субъекти функциялари эса ўз ичига режалаштириш, башорат қилиш, ташкил қилиш, координация қилиш, назоратни ва манфаатдорликни амалга оширишни қамраб олади. Молиявий бошқарувнинг административ - бюрократик ҳолда бўлиши ҳеч қачон кўзланган мақсадга олиб келмайди. У ташқи оламдаги ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда ташкилот фаолиятига фаол аралашидир, десак тўғри бўлади. Бу тадбиркорлик фаолиятининг бир туридир. Унда корхонадаги мавжуд пул маблағлари молиявий бошқарувчи (молиявий менежер) кўрсатган ёрдам натижасида маълум бир миқдорга (баъзи пайтларда эса анча - мунча миқдорга) кўпайиши мумкин. Молиявий

менежер асосан молиявий бозорда фаолият кўрсатади. Бу бозор эса валюта бозори, қимматли қоғозлар бозори, пул бозори, капитал бозори, қимматли металлар (қимматбаҳо тошлар) бозори ва бошқалардан иборат бўлиши мумкин. Ушбу молиявий бозорларнинг фаолият кўрсатиши молиявий бошқарув соҳасидаги тадбиркорларнинг фаолияти учун ўзига хос майдон сифатида хизмат кўрсатади. Молиявий менежерларнинг самарали ишлаши молиявий механизмнинг ишлаш самарадорлиги, унда ишлатилиши мумкин бўлган усуллар ва қабул қилинган услубиятлар билан узвий равишда боғлиқ.

Молиявий механизмга қуйидаги беш асосий таркибий қисм киради:

- ◆ молиявий усуллар;
- ◆ молиявий ричаглар;
- ◆ муқуқий таъминот;
- ◆ норматив таъминот;
- ◆ информацион таъминот.

Молиявий усулларга режалаштириш, башорат қилиш, инвестиция, кредитлаш, молиялаштириш, солиққа тортиш, моддий рағбатлантириш, суғурта қилиш, трансферт операциялари, траст операциялари, лизинг, омилинг, франчайзинг ва шунга ўхшашлар киради.

Молиявий ричагларга фойда, тушум, амортизацион чегирмалар, молиявий санкциялар, баҳо, ижара тўлови, дивидендлар, фоизлар, йўналтирилган иқтисодий фондлар, қўйилмалар, бадаллар, тўғри, венчур ва портфел туридаги инвестициялар, валюта курслари, кредитларнинг турлари, преференция ва бошқалар киради.

Ҳуқуқий таъминотга қонунлар, Президент фармонлари, Ҳукумат қарорлари, вазирликларнинг буйруқ ва кўрсатмалари ҳамда ҳуқуқий шахснинг устави киради.

Норматив таъминотга инструкциялар, нормативлар, нормалар, услубий кўрсатмалар ва бошқа турдаги меъёрий (норматив) ҳужжатлар киради.

Информацион таъминотга ушбу фаолият билан боғлиқ бўлган ва бирор - бир турдаги қарор қабул қилишда назарга олиниши мумкин бўлган маълумот турлари киради. Тўлиқ ва ўз вақтида олинган маълумотларга эга бўлиш, молиявий бозорда самарали ҳаракат қилишга омил бўлади. Шунинг учун ҳам маълум турдаги маълумот ва билим турларига эга бўлмоқлик, ўша инсоннинг «ноу - хау»си бўлиши мумкин ва унинг қиймати ташкилот ёки ҳиссадорлик (акционерлик) жамиятининг устав жамғармасига маълум бир миқдорда баҳоланиб, кўшилиши мумкин. Етарли даражадаги малакага эга бўлган молиявий менежер ҳар - хил маълумот турларини тўплаб, улардан маълум бир хулоса чиқариш қобилиятига эга бўлиши лозим, яъни унинг аналитик қобилиятлари ривожланган бўлиши керак. Унинг кўлида ишончга сазовор маълумотлар тўпланиши ташкилот/фирма учун ҳаётий аҳамиятга эга бўлган чоғларда ақлга мувофиқ ва тўғри молиявий ҳамда тижорат ечимларини қабул қилишга имкон беради. Бу эса ўз навбатида, корхона оладиган фойда миқдорининг сезиларли равишда кўпайишига олиб келиб, балки тегишли молиявий ва тижорат ечимларини тезлик билан қабул қила олиш имконини беради.

7.2. Молиявий ресурслар ва капитал

Корхонанинг молиявий ресурслари - унинг ўз мақсадларини амалга ошириш йўналишида ишлатиши мумкин бўлган пул/маблағ ресурсларидир. Улар корхона фаолиятининг ривожланишига, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва ривожлантиришга, истеъмолга, ноишлаб - чиқариш фаолиятини ривожлантиришга йўналтирилиши ёки ҳозирча захира (резерв)да сақлаб турилиши мумкин. Капитал - молиявий ресурсларнинг бир қисмидир ва у ишлаб чиқариш - савдо жараёнининг ривожланиши учун (масалан, хом ашё сотиб олиш, иш қуроллари ва захира қисмлар ҳарид қилиш, иш кучини жалб қилиш ва бошқа ишлаб чиқариш учун зарур бўлган нарсалар олиш учун) мўлжалланиб, пул кўринишидаги капитал сифатида намоён бўлади. Демак капитал айланишга йўналтирилган пуллар бўлиб, улар маълум даражада фойда келтиради. Пул айланмаси уни тадбиркорлик фаолиятига жалб қилиш, қарзга бериш, ёлланма иш кучини жалб қилиш ва шунга ўхшаш бир қанча имкониятлар натижасида амалга оширилади. Капитал потенциал равишда,

оқилона ишлатилганда, яна ҳам кўпайиши мумкин бўлган бойликдир. Уни ишлаб чиқариш жараёнида қўллаш ва турлича усуллар билан инвестиция қилиш (бошқа ишга ёки фаолият турига жалб қилиш) маълум бир миқдорда фойда кўришга олиб келиши мумкин.

Капиталнинг ҳозирги пайтда кўпчилик тан олган умумий формуласини қуйидагича ифодалаш мумкин:

инвестор томонидан аванс сифатида берилган пул маблағлари -

Пул

Товар (маҳсулот, сотиб олинган ишлаб чиқариш воситалари, иш кучи ва бошқа ишлаб чиқариш элементлари) –

Товар

Товар сотишдан ҳосил бўлган ва инвестор томонидан олинган пул маблағлари, у фойдани ҳам ўз ичига олади –

Пул-1

Бу ерда,

Пул 1 - Пул инвесторнинг фойдаси,

Пул 1 - товар товарни сотишдан тушган тушум/маблағ,

Пул - товар товарни сотиб олиш учун инвестор томонидан қилинган сарф - харажат.

Инвестор томонидан қўйилган пуллар тўлиқ сарф қилинмайди, балки инвестор томонидан аванс тариқасида берилиб, пул айланмаси тугаганидан сўнг, инвесторга қўшимча даромад билан қайтарилади. Капитал таркибига асосий воситалар, айланма маблағлар, айланма фондлар, муомала фондлари ва номатериал активлар киради.

Капиталнинг асосий жалб қилиниш усулларига тадбиркорлик капитали ва жалб қилинган капитал киради.

Тадбиркорлик капитали ҳар хил корхоналарга тўғри ёки портфел инвестициялари усулида киритилган капиталдир. Капиталнинг бундай кўйилмаси маълум миқдорда фойда олишга ва корхонани бошқариш ҳуқуқига эга бўлишга қаратилади. Бундай ҳолат кўпроқ ҳиссадорлик жамиятларида ва масъулияти чекланган жамиятларда амалга оширилган.

Жалб қилинган капитал (қарз капитали, ссуда капитал) қайтарилиш лозим бўлган ва маълум бир баҳога эга бўлган ҳамда қарзга берилган капиталдир. Бундай капитал бирор - бир корхонага инвестиция сифатида берилмайди, балки бошқа бир тадбиркорга ёки инвесторга вақтинча фоизли фойда олиш учун берилади. Бунда жалб қилинган капитал маълум бир турдаги товар кўринишида бўлиб, унинг баҳоси олдиндан келишилган фоиз миқдорида бўлади.

Асосий фондлар (асосий капитал) меҳнат воситалари бўлиб, улар ишлаб чиқариш жараёнида кўп марталаб ишлатилиши мумкин, лекин бунда улар ўз натурал кўринишларни ўзгартирмайдилар. Уларнинг фаолияти қуйидаги босқичлардан иборат:

Корхонага келиш - > ишлаб чиқариш жараёнида иштирок этиш - > корхона ичида ҳаракатланиш - > таъмирлаш - > ижарага бериш - > инвентаризация - > ишлаб чиқаришдан чиқиш.

Асосий фондларнинг қиймати улар емирилган сари (ер майдонларидан ташқари) қисмларга бўлинган ҳолда товар (хизмат) баҳосига ўтказилади ва улар сотилган ўрни тўлдирилади. Бу жараёни амортизация деб аталиб, унга мос бўлган пул маблағлари амортизация фондида жамланади. Амортизация фонди ёки ўрнини тўлдиришга мўлжалланган пул маблағлари доимий ҳаракатда бўлади.

Асосий фонд (асосий капитал)ларнинг бу тарздаги ҳаракатини унинг айланма ҳаракати деб аталиб, уни қуйидаги тарзда ифодалаш мақсадга мувофиқдир:

Капитал (фонд)ларнинг ишлатилиши.

Уларнинг емирилиши ва баҳосининг тайёр маҳсулотга ўтиши.

Амортизацион фондларнинг чегирмаси (ажратилиши) ва уларнинг захира (резерв) фондда жамғарилиши.

Емирилган фондларнинг янги меҳнат воситалари билан қопланиши.

Асосий фондларнинг харид қилиниши учун ажратилган пул маблағлари асосий капитал деб аталади. Ушбу ажратмалар аванс тариқасида жалб қилингани учун уни аванс кўринишда ажратилган деб ҳисобланади.

Асосий фондларнинг классификацияси қуйидаги гуруҳларни ўз ичига қамраб олади:

- ◆ бинолар ва иншоотлар;
- ◆ қурилмалар;
- ◆ механизмлар;
- ◆ машина ва қўшимча воситалар;
- ◆ ўлчов ва назорат қурилмалари;
- ◆ лаборатория жиҳозлари;
- ◆ ҳисоблаш техникаси қурилмалари;
- ◆ машина ва транспорт воситалари;
- ◆ жиҳозлар;
- ◆ ер майдонлари ва ҳакозо.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари таркибидан актив ва пассив қисмларни ажратишимиз мумкин:

Актив асосий фондлар маҳсулот (хизмат) ишлаб чиқаришга бевосита таъсир кўрсатади, унинг миқёсини аниқлайди ва ишчи - хизматчиларнинг меҳнат унумдорлигини аниқлайди. Демак, ушбу гуруҳга машиналар, жиҳозлар, иш қуролилари киради десак ҳам бўлаверади. Асосий фондларнинг **пассив қисмига** ишлаб чиқаришни амалга ошириш учун тегишли шарт - шароитлари яратиб берадиган бино, иншоотлар, қурилмалар ва шунга

Ўхшашлар киради. **Номатериал активлар** эса корхона пул маблағларини ишлаб чиқариш жараёнида узоқ муддат давомида ишлатиладиган ва маълум миқдорда фойда келтирадиган номатериал объектларга йўналтиришдир. Бу номатериал объектлар корхона ишлаб чиқариш объектига тааллуқли интеллектуал ва бошқа турдаги ҳуқуқлардир. Буларга ердан фойдаланиш ҳуқуқи, табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқи, патентлар, лицензиялар, «Ноу - хау», программавий таъминот, муаллифлик ҳуқуқи, монополь ҳуқуқлар, афзалликлар, ташкилий сарф - харажатлар (масалан, брокерлик ўрни, ташкилотни давлат органларида қайд қилиш ҳақи, лицензия олганлик ҳақи ва бошқалар), савдо белгилари, маркалари, фирма эмблемалари ва шунга ўхшаганлар кириши мумкин. Улар ҳам асосий воситалар сингари узоқ вақт давомида ишлатилиб, фойда келтирадиган ҳамда вақт ўтиши билан уларни баҳоси ҳам йўқола бошлайди. Уларнинг нархини ва келтирадиган фойдаси миқдорини аниқлаш анча мураккаб бўлиб, реал материал кўриниши уларнинг кўпчилигида деярли мавжуд эмас. Масалан, бирор бир шахснинг билими миқдорини томонларнинг келишувига биноан устав капиталда аниқлаш мумкин. Уларнинг баҳоси ишлаб чиқарилган маҳсулот (хизмат) таннархига емирилувни (ёки манъавий эскиришни) ҳисобга олган ҳолда киритилади.

Айланма ишлаб чиқариш фондлари ишлаб чиқариш жараёнида кўп марта иштирок этади ва бунда ўз натурал кўринишини ўзгартиради. Уларнинг баҳоси тўлиғича янги ҳосил бўлган маҳсулотга (хизматга) ўтади. Уларнинг баъзилари (масалан, ёқилғи, электр энергияси) ишлаб чиқариш жараёнида бутунлай сарф бўлади ва охириги маҳсулот таркибига кирмайди, бошқалари эса (масалан, хом ашё) ишлаб чиқарилган маҳсулот таркибига киради ва ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол учун яроқли ҳолатга келади. Айланма фондларга тез ишлатиладиган ва баҳоси кам бўлган предметлар захираси ҳам киради.

Муомала фондлари икки гуруҳни ўз ичига қамраб олади – биринчиси, реализация жараёнида турган тайёр маҳсулот ва иккинчиси, кассадаги, йўлдаги, ҳисоб рақамларидаги ёки ҳисоб - китоб жараёнидаги пул маблағларидир. Айланма ва муомала фондлари алоҳида ва бир - биридан фарқли иқтисодий тушунчалардир. Айланма фондлар ва муомала фондларига жалб

қилинган пул маблағлари **айланма капитал** деб аталади. Айланма капитал ўз ҳаракати давомида, яъни, пул кўринишидаги, ишлаб чиқариш кўринишидаги ва маҳсулот (хизмат) кўринишидаги босқични босиб ўтади. Биринчи босқичда ишлаб чиқариш захираларини харид қилиш учун пул маблағлари аванс тариқасида ажратилади, иккинчи босқичда бевосита ишлаб чиқариш амалга оширилади, учинчи босқичда эса тайёр маҳсулот сотилиб, аванс қилинган маблағларнинг ўрни сотишдан тушган пуллар ҳисобига қопланади. Бундан ортиб қолган пул маблағлари йиғилиб, уларнинг ишлатилиш ва тақсимланиш режасига биноан ишлатилади.

Айланма капиталнинг ҳаракатини қуйидагича ифодалашимиз мумкин:

Иш юритувчи субъект томонидан аванс тариқасида ажратилган пул маблағлари

Ишлаб чиқариш воситалари

Ишлаб чиқариш жараёни

Тайёр маҳсулот

Маҳсулот (хизмат)ни сотишдан тушган пул маблағлари - у фойдани ҳам ўз ичига олади.

Ҳар қандай корхонанинг иш фаолияти иш юритувчи субъектнинг уставда кўзда тутилган устав капитални ташкил қилишдан бошланиб, унинг ҳисобига асосий ва айланма воситалар ташкил қилинади. **Устав капитали** (ёки фонди) корхонанинг иш фаолиятини таъминлаб берадиган маблағлар йиғиндиси бўлиб, у корхона таъсисчиларининг маблағларидан ибора. Устав капиталига мисол бўлиб бинолар, иморатлар, жиҳозлар, бошқа моддий бойликлар, қимматли қоғозлар, ердан ва табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқи, интеллектуал мулк, «ноу - хау», ихтирочилик ҳуқуқи, валютадаги ҳамда сўмлардаги пуллар ва бошқаларни мисол қилиш мумкин. Агар буларнинг бирортасини пулда - маблағида ифодалаш мумкин бўлмаса, томонларнинг келишувига биноан тегишли ва мос маблағ қиймати аниқланади ҳамда устав капитали таркибига киритилади. Ҳар бир таъсисчининг устав капиталига

қўшган маблағи миқдори унинг устав капиталидаги фоиз бўлаги сифатида ҳисобланалди. Агар таъсисчи ўз улушини чет эл валютасида қўшган бўлса, унинг миллий валютадаги қиймати марказий банкнинг тегишли курси бўйича ҳисобланади.

Активлар ва пасивлар ҳам корхона фаолиятини тушунишда катта аҳамиятга эга. **Активлар** корхонага тегишли бўлган мулквий ҳуқуқлар мажмуасидир. Буларга асосий воситалар, номатериал активлар, айланма воситалар киради. **Пасивлар** - корхонанинг қарзлари ва масъулиятлари бўлиб, улар жалб қилинган ва заём маблағларидан ҳамда кредитор қарзларидан иборат бўлади. Пасивларга дотацияларни ва субвенцияларни киритиш бўлмайди. Субвенция бюджетдан ташқари фондлардан Давлат томонидан бериладиган пул маблағларидир. Дотациядан фарқли равишда субвенция муҳим аҳамиятга эга бўлган маълум бир тадбирни молиялаштириш учун берилади ва унинг мақсадли ишлатилиши йўналиши бузилган тақдирда қайтарилиб олинади.

Молиявий ресурслар бир қанча манбалардан ҳосил бўлади, лекин бу ресурслар мулкчилик турига кўра иккига бўлинади:

- * корхонанинг ўз молиявий ресурслари манбалари;

- * бошқалардан жалб қилинган молиявий ресурсларнинг манбалари.

Молиявий ресурс манбаларига қуйидагиларни киритишимиз мумкин:

- * фойда;

- * амортизация тўловлар;

- * корхона ихтиёрида доимий равишда бўлган кредиторлик қарзи;

- * қимматли қоғозларнинг сотилишидан тушган маблағлар;

- * меҳнат коллективининг, ҳуқуқий ва жисмоний шахсларнинг улуш ва бадал тўловлари;

- * кредит ва заёмлар;
- * суғурта ҳужжатлари;
- * ихтиёрий ёрдам бадал тўловлари ва бошқалар.

Баъзи ҳолларда молиявий ресурсларнинг ўзига хос манбаси сифатида “**ноу – хау**” (инглизча “**ноу – хау**” - қандайлигини биламан) деб аталадиган тушунча ҳам ишлатилади. Бу техник билимлар ва тижорат сирларининг мажмуаси бўлиб, унга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- * маҳсулот ва товарларнинг қайд қилинмаган янги турлари, машина ва аппаратлар, деталлар ҳамда уларни тайёрлайдиган воситалар ва ҳакозо;

- * техник ҳужжатлар, яъни формулалар, чизмалар, ҳисоб - китоблар, тажриба натижалари, илмий ишлар натижалари, ўқув режалари;

- * кўрсатмалар, схемалар, маҳсулотни қандай ишлаб чиқариш ҳақидаги маълумотлар, рецептлар ва шу каби маълумотлар;

- * бирор бир соҳадаги билимлар тўплами;

- * савдо, божхона ёки солиқ қоидаларини пухта билганлик;

- * маълумотлар базалари ва мижозлар ҳақидаги маълумотлар, товар етказиб берувчилар рўйхати;

- * маҳсулотни сотишни фаоллаштириш усуллари;

- * реклама қилиш усуллари ва уларнинг қаерда амалга оширилиши мақсадга мувофиқлиги;

«Ноу - хау»ларга авторлик гувоҳномаси ёки патентлар олинмайди ва у бирор бир ҳуқуқий ёки жисмоний шахснинг мулки бўлади. Худди шу мулк олиш - сотиш объекти бўлиб хизмат қилади. Агар сотиб олувчи «ноу - хау» билан танишиш ниятини билдирса, унга асосий жихатларгина намойиш қилинади, акс ҳолда унинг эгаси «ноу - хау»ни йўқотиб қўйиши эҳтимоли юзага келади.

«Ноу-хау»ни ишлатганлик учун тўловнинг ҳам бир неча усуллари мавжудки, улар қуйидагилар:

* **роялти** - унинг ишлатилишига пропорционал равишдаги муттасил тўловлар. Бунда роялти фойданинг ўсиши ёки маҳсулот ишлаб чиқаришнинг кўпашишига монанд равишда аниқланилади.

* **Паушал тўлов** - олдиндан келишиб олинган ва бир марта тўланадиган тўлов тури. Ушбу усул «ноу - хау» келтирадиган самарани олдиндан айтиш қийин бўлганда ишлатилиши мақсадган мувофиқ. Бундай усул кўпроқ ноишлаб чиқариш соҳасида ишлатилади.

* **«Чост плус»** - келишилган баҳоларда амалга ошириладиган қўшимча тўловлар. Яъни, агарда «ноу - хау»нинг самарасини олдиндан айтиш мумкин бўлмаса ва унинг ҳаётга татбиқ қилинишида муаллифнинг ҳам иштироки талаб қилинса, эришилган қўшимча самара ва хизмат учун келишилган равишда ҳақ тўланади.

Инвестицион взнос иш юритувчи объектнинг ўз - ўзини кредитлаш усулларида бири бўлиб, ундаги ишловчилар ташкилотнинг ривожланиши учун имконият доирасида пул ёки бошқа турдаги маблағлар жалб этилади. Ташкилот эса ўз навбатида унга жалб қилинган маблағ миқдорида пропорционал равишда фоизлар ҳисоблаши, ёки ушбу фоизларни ҳам қайта равишда ташкилот ривожланишига жалб қилиши мумкин (реинвестиция). Масалан, сизда ҳиссадорлик жамиятининг акциялари бор. Сиз ушбу ташкилотдан сизнинг дивидендларингиз ҳисобига янги акциялар олишга розимисиз, деган хат олсангиз, демак билингки, сизга инвестицион взнос қилиш таклиф қилинди. Агар бу таклифга рози бўлсангиз, демак, сизнинг олган йиллик (ойлик, кварталлик) дивидендларингиз (ёки уларнинг маълум бир миқдори) ҳиссадорлик жамиятини ривожлантириш учун сарф қилинади. Демак, сиз ушбу ташкилот учун инвестор бўлиб қолдингиз.

Ишонч фонди - ушбу фонд хизматчиларнинг кўнгилли равишда берган взносларидан ташкил топиб, ташкилотнинг ишини қўшимча равишда молиялаштириш учун ишлатилиши мумкин. Масалан, янги ускуналар сотиб олиш, маҳсулот сифатини яхшилаш

учун кўшимча хом ашё турини харид қилиш, «ноу - хау»ни қўллашга маблағ жалб қилиш ва ҳақозолар. Албатта, бунда маблағ жалб қилганларнинг қизиқишини ҳам кўзда тутиш лозим бўлади. Масалан, улар билан у ёки бу тарзда келишиш, фойданинг бир қисмини бериш ёки бошқа турдаги рағбатлантиришлар буларга мисол бўла олади.

Кредит пул маблағини ёки товарни қарзга беришдир. Унинг қуйидаги асосий турлари мавжуд: банк кредити, тижорат кредити, инвестицион кредит ва солиқ кредити. Банк кредити маълум бир баҳога эга бўлиб, банк ёки бирор бир турдаги кредит муассасасидан (масалан, кредит иттифоқидан, донордан ёки ортикча маблағи бор ташкилотдан) қайтарилиши кафолатланган тарзда берилади. Ушбу маблағ маълум муддатга, қайтарилиш ва тегишли фоиз тўланиш шартлари билан берилади. қисқа муддатли кредитлар бир йилгача, узоқ муддатли кредитлар бир йилдан ошиқ муддатга берилади. Ундан ташқари, кредитлар айланма маблағларни ёки капитал қўйилмаларни кредитлаш учун берилиши мумкин.

Тижорат кредити - бир иш юритувчи субъектнинг бошқасига тўловлар муддатини кечиктириш. Улар масалан, маҳсулот ёки хизмат етказиб берувчи тижорат кредитини вексель кредити шаклида, фирма кредити кўринишида ёки очик ҳисоб рақами кўринишида бериши мумкин. Харид қилувчи маҳсулот етказиб берувчига ушбу кўринишдаги кредитни аванс шаклида бериши мумкин.

Инвестицион солиқ кредити корхонанинг солиқ тўлаш муддатини кечиктириш бўлиши мумкин. Масалан, ушбу турдаги кредит кичик корхоналарга янги технологик ускуналар ўрнатаётганда, санацияда ёки уларнинг бошланғич фаолият кўрсатиш даврларида берилиши мақсадга мувофиқдир. Солиқ кредити олиш учун ташкилот жойлардаги солиқ органи билан кредит шартномаси тузади ва унда барча шартлар олдиндан келишиб олинади.

Агар ташкилот кредитни банкдан эмас, балки бирор бир бошқа ташкилотдан жалб қилса, у ҳолда бундай кредит **заём** деб

аталади. Улар ҳам, ўз навбатида, қисқа муддатли ва узоқ муддатли турларга бўлиниши мумкин.

Молиявий ресурсларнинг бошқа манбаларига кўнгилли равишда берилган маблағлар, меценатлик (хайрия бадаллари), суғурта бадаллари, қарздорнинг мулкани сотишдан тушган маблағлар, ҳомийлик қилиш бадаллари ва бошқалар киради. Ҳомий - бирор бир тадбирни молиялаштирувчи ҳуқуқий ёки жисмоний шахс.

Агар молиявий ресурслар капитални узоқ муддатли жалб қилиш учун ишлатилса, буни **инвестициялаш** деб аталади. Инвестор ҳуқуқий ёки жисмоний шахс турига мансуб бўлиб, у аввало фойда олишни ва таваккалчиликни иложи борича камайтиришни режалаштиради ҳамда у асл моҳиятига кўра, капитал қўйилмалар амалга оширилишидаги воситачидир. Тадбиркорлар, олиб - сотарлар, ўйинчиларни ҳам инвесторлар дейиш мумкин. Инвестициялар таваккалли, бевосита, портфелли ва аннуитет каби турларга бўлинади. Таваккалчилик билан боғлиқ инвестициялар ёки венчур капитал - таваккал қилиб қўйиладиган капиталга айтилади. У масалан, ривожланаётган ва катта таваккалчилик даражасига эга бўлган йўналишлар билан узвий боғлиқ янги акциялар чиқаришни ва тарқатишни ёки сотиб олишни ўз ичига олиши мумкин. Бунда венчур капиталист ўз маблағларининг тезда оқланишига умид қилган ҳолда ҳаракат қилади. Бу турдаги молиялаштириш янги технологиялар билан боғлиқ бўлган кичик инновацион фирмалар фаолиятига қўлланилади.

Бевосита инвестициялар - тегишли фойда олиш ва корхонани бошқариш жараёнида иштирок қила олиш имкониятини яратиш мақсадида иш юритувчи объектнинг устав капиталига ҳисса қўшиш бўлиб, жуда катта миқёсда ишлатилади. Чунки бунда инвестор корхонанинг таъсисчилардан бири бўлиб қолади.

Портфел инвестициялари - бу турдаги инвестициялар инвестициялар портфелини ташкил қилиш билан боғлиқ бўлиб, кўпинча қимматли қоғозларни ва бошқа турдаги активларни сотиб олишни ўз ичига қамраб олади. Портфел - биргаликда тўпланган

инвестицион бойликларнинг мажмуаси бўлиб, уни ташкил қилувчининг (қўйилма эгасининг) аниқ инвестицион мақсадини амалга ошириш учун хизмат қилади. Ушбу портфел таркибига бир турдаги (акциялар) ёки турлича (акциялар, облигациялар, жамғарма ёки депозит сертификатлари, гаров қоғозлар, суғурта полислари, векселлар ва ҳакозолар) инвестицион бойликлар кириши мумкин. Портфелни тузаётганда инвестор ўзининг ва ўз маблағларининг хавфсизлигини, ликвидлилигини (яъни, тезда сотилиб, пул маблағларига айлантирилиши мумкинлигини), катта фойда келтиришини ва бу фойданинг вақт ўтиши билан кўпайиши эҳтимолини, бирор бир корхона ёки фирма фаолиятини назорат қилишга имкон берилишини ва ҳакозоларни кўзда тутди. Инвестор маблағларининг хавфсизлигини таъминлаш деганда бозор шароитлари ёки инфляция даражаси ўзгарганда, форс - мажор шароитлари рўй берганда ва бошқа бир қанча ҳолатларда фойда олиш даражаси иложи борича бир хил бўлишига интилишни тушунилади. Лекин шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, хавфсизлик даражасини оширишга интилинса, фойда миқдори камаяди. Масалан, агар қимматли қоғоз жуда ишончли бўлса, унинг фойда бериш даражаси камроқ бўлади ва аксинча. Демак, портфелни тузишда таваккалчилик билан фойда ўртасида маълум бир оптимал нисбатни таъминлаб бериш лозим бўлади. Бу эса портфелни бошқарувчи менежернинг билим даражаси ва иқтидорига боғлиқ. Портфел инвестицияси таваккалчилигини камайтиришнинг яна бир усули уни диверсификациялаш, яъни маълум бир қоидаларга асосланган ҳолда турлича қимматли қоғозлар сотиб олишдир. Бунда капитал бир неча турга мансуб қимматли қоғозлар орасида тақсимланади ва бир турдаги қимматли қоғозларнинг кам фойда бериши бошқаларининг фойдалилик даражаси билан қопланади. Ушбу қимматли қоғозлар ҳар хил тармоқларга мансуб корхоналар акцияларидан ташкил топган бўлса, таваккалчилик миқдори яна ҳам камаяди.

Инвестицион портфелни тузаётганда қуйидаги кўрсаткичларни назарда тутиш лозим:

1. Портфелнинг оптимал турини танлаб олиш:

* фойдани дивидендлар ёки фоизлар ҳисобига олиш;

* фойдани портфел таркибига кирган инвестицион воситаларининг баҳоси (курси) ошиши ҳисобига олиш.

2. Йўл қўйиш мумкин бўлган таваккалчилик даражаси ва фойда миқдорини чамалаш;

3. Портфелнинг бошланғич тузилишини аниқлаш, яъни қандай инвестицион воситалар ва қай миқдорда ишлатилиши режалаштирилган. Ушбу кўрсаткичга қараб инвесторлар агрессив ва консерватив турларга бўлинади. Агар инвестицион портфел катта таваккалчилик асосида катта фойда олиш учун тузилган бўлса уни агрессив (у кўпроқ акцияларни сотиб олади) ва аксинча, паст даражадаги таваккалчилик асосида ўрта миёна фойда олишга мўлжалланган бўлса, уни консерватив (у кўпроқ облигациялар ва қисқа муддатли қимматли қоғозларни сотиб олади) деб номлашади;

4. Инвестицион портфелни бошқариш усулини танлаб олиш:

* ҳар бир қимматли қоғоз инвестицион портфелда бир хил нисбатда бўлишига ҳаракат қилинади;

* портфелдаги инвестицион воситалар нисбати доимий равишда ўзгариб туради;

* инвестор фаол равишда фючерс контрактларини (келажакда амалга оширилиши лозим бўлган шартномалар) ишлатиб туради;

* бирорта ҳиссадорлик жамиятига тегишли акциялар ва облигацияларни харид қилишда молиявий леверж қандайлиги тамойилидан келиб чиқиш лозим. Бу кўрсаткич ҳиссадорлик жамиятининг қандайлигини билдириб, портфел инвестицияларининг фойдалилик даражасига ҳам таъсир қилади. Агар бу кўрсаткич жуда юқори миқдорда бўлса, ушбу ҳол ташкилот учун ҳам хавfli бўлиши мумкин, чунки бунда корхона банкрот бўлиши эҳтимоли кучаяди. Молиявий левереж кўрсаткичини қуйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$L = \frac{O \pm A 1}{A 2}$$

Бу ерда **Л** - левереж миқдори, **О** - облигациялар, **А 1** - имтиёзли акциялар, **А 2** - оддий акциялар.

Демак, **молиявий левереж** (инглизча **leverage** - мақсадга эришиш воситаси) - ҳиссадорлик жамиятидаги облигация ва имтиёзли акциялар билан оддий акциялар орасидаги нисбатдир.

Аннуитет (немисча **annuitat** - йиллик тўлов) - инвестор учун фойдани маълум вақт давомида даврий равишда келтириб турувчи инвестициялар тури (кўпчилик ҳолларда пенсияга чиққандан сўнгги даврларда). Кўпинча маблағларни суғурта ёки пенсия фондларига қўйиш ҳам ушбу турга мансуб бўлиши мумкин. Бундай фондлар ва компаниялар қарз бериш мажбуриятлари деб аталган ҳужжатлар чиқарадилар ва булар билан боғлиқ бўлган маблағларни уларнинг эгалари келажакдаги кўзда тутилмаган харажатларни қоплаш мақсадида ишлатадилар.

Инфляция - пул маблағларининг қиймати пасайиши сифатида тушунилиб, уни пул массасининг товарларга нисбатан кўпайиб кетиши ва нарх ошиши билан изоҳлаш мумкин. Инфляция даражаси йилига 2 - 3 фоиз бўлса, уни жуда ҳам катта дейилмайди, лекин унинг миқдори 10 ва ундан ортиқ фоиз бўлса, иқтисодиёт ночорлашаётганлигини билдиради. Инфляция кредиторлар учун ёмон, лекин заём берувчилар ҳаётини анча енгиллаштиради, чунки улар кўзда тутилмаган инфляция жараёнидан маълум бир ютукқа эришадилар, негаки улар энди қадри кетган пуллар билан тўловни амалга оширадилар. Масалан, заём олувчи 100000 сўм олди дейлик. Агар инфляция даражаси 30 фоиз бўлса, уларнинг олган кредити миқдори ҳақиқий қийматга нисбатан (харид қилиш қобилияти) 70000 сўм бўлади. Демак, пулнинг қадрсизланиши туфайли заём олувчи 30000 сўм катталигидаги ютукқа эга бўлади. Демак, кредит берувчи инфляция даражасини ҳисобга олиб, кредит берса, ютқизиш даражасини анча камайтириши мумкин. Бунга у кредит фоизини ошириш билан эришиши мумкин, яъни кредит беришда кутилаётган инфляция даражасини кредит бериладиган фоизнинг оддий даражасига қўшиб бериш мақсадга мувофиқ бўлади. Масалан, кредит фоизи 20% бўлсин, кутилаётган инфляция даражаси эса 45 % бўлсин. У ҳолда аванс берилётган капиталнинг кредит фоизи 65 % бўлса, мақсадга мувофиқ бўлади. Ўз навбатида,

заём олувчи ҳам йилига 65 % дан ошиқ фойда келтириши мумкин бўлган ишга қўл уриши лозим бўлади.

Дефляция - нархлар даражасининг пасайишига айтилиб, унинг иқтисодиёт миқёсида кўзга ташланилиши иқтисодий ўсишнинг пасайишига олиб келади ва охир - оқибатда стагнацияга, яъни иқтисодий кризисга олиб келади.

Стагфляция бир вақтда юзага келаётган стагнация ва инфляция жараёнларининг юз беришидир.

Индексация - инфляция шароитида капиталнинг, молиявий ресурсларнинг ва фоданинг реал миқдорини сақлаш усулидир. Улар биринчидан, ўтган даврдаги харид имкониятлари динамикасини баҳолаш учун ишлатилиши мумкин, иккинчидан, баҳолар ўзгариши тенденциясидан келиб чиққан ҳолда келажакда талаб қилиниши мумкин бўлган молиявий воситаларнинг миқдорини башорат қилиш учун қўлланилиши мумкин.

7.3. Капитал ва фойдани дисконтлаш

Асосини пул маблағлари ташкил қилган молиявий ресурсларнинг қиймати вақтга боғлиқ бўлади ва у икки хил йўналишда таҳлил қилиниши мумкин. Уларнинг **биринчиси** пулнинг харид қобилияти бўлиб, у бугунги кунда маълум бир миқдорга эга бўлса, бироз вақтдан сўнг бутунлай бошқа харид қобилиятига эга бўлиб қолади. Масалан, бизнинг 10 минг сўмимиз, агар инфляция миқдори 30 фоиз бўлган тақдирда маълум вақтдан сўнг 7 минг сўмлик харид қувватига эга бўлиб қолади. Демак, бирор-бир инвестиция жараёнига жалб қилинмаган ёки банкка маълум бир мақсадга мувофиқ фоизда қўйилмаган маблағлар тез орада ўзининг асл қимматини йўқотиб, унга каттароқ нарса харид қилиб бўлмайдиган бўлиб қолади. Молиявий ресурслар қиймати ўзгаришининг иккинчи томони эса, пул маблағларининг капитал сифатида айланиши ва ушбу айланмадан фойда олиш билан боғлиқ. Яъни, пуллар иложи бориша тезроқ ва каттароқ миқдорда қўшимча пул келтириши лозим. Пуллар келтирадиган фойда миқдори дисконтлаштириш усуллари орқали аниқланади. Фойдани дисконтлаштириш уни капитал қўйиш вақтидаги қийматини

аниқлашдир. Дисконтлаштириш кўпайтмаси қуйидагича аниқланади:

$$A = \frac{T}{1 \pm H}$$

Бу ерда H - фойда нормаси ёки фоиз ставкаси;

T - вақт омили, яъни, пул айланишда бўлган ва фойда келтирадиган давр (йиллар ёки ойлар);

A - дисконт кўпайтмаси.

Шундай қилиб, дисконт кўпайтмаси A келажакдаги пул миқдорининг ҳозирги кундаги қийматини билишга имкон беради. Инфляция жараёни мавжуд бўлгани учун қўлингиздаги пулларнинг қиймати кун сайин камаяверади. Шунинг учун пуллар тўхтовсиз ишлаб, унинг эгасига фойда келтириши керак. Демак, пуллар натижавий равишда ишлатилиши керак, яъни, улар банкда сақланиб, фоиз келтиришлари ёки келажакда фойда олиш мақсадида ишлаб чиқаришга ёки савдога жалб қилинишлари керак. Фойда нормаси K йиллар сайин ўзгармайди деб фараз қиламиз. Бошланғич маблағни эса C деб белгилаймиз. Бу ҳолда йиллар бўйича даромад қуйидагича тартибда аниқланилади:

1- йилги даромад: $C \times K$

1- йил охиридаги умумий даромад: $C + C \times K = C \times (1 + K)$

2 - йил охиридаги умумий даромад: $C \times (1 + K) + (C + C \times K) \times K = C \times (1+K) + C \times (1+K) \times K = C \times (1 + K) \times (1+K) = C \times (1+K)^2$

3 - йил охиридаги умумий даромад: $C \times (1+K)^2 + C \times (1+K)^2 \times K = C \times (1+K)^2 (1+K) = C \times (1+K)^3$

Худди шу тартибда давом этсак, n -чи йил охиридаги даромад миқдори:

$$D = C \times (1+K)^n$$

га тенг бўлади. Бу ерда, n – йиллар сони ва D – жами даромад.

Бу кўринишдаги фойдани дисконтлаш формуласи келажакдаги пул маблағлари тушуми миқдорини ҳозирги пайт нуқтаи назаридан аниқлаш учун қўлланилади. Инвестор бирор бир ишга маблағ жалб қилишда икки ҳолатни назарда тутиши лозим. Буларнинг биринчиси, вақт ўтиши билан пулнинг ўз қувватини йўқотиши, иккинчиси, капитал бўйича кўзда турилган миқдордаги доимий фойданинг мавжуд бўлиши. Демак, у келажакда қандай фойда олишини ва ушбу ишга кўпи билан қанча маблағ жалб қилиши мумкинлигини билиб олиши зарур. Масалан, банк йилига **60** фоиз ставкасини таклиф қилапти. Уч йилда ҳисоб рақамида **100** минг сўм бўлиши учун қанча миқдордаги бошланғич қўйилма лозим бўлади?

Масаланинг ечимини қуйидагича ҳисоблашимиз мумкин:

$$C = \frac{100\,000}{(1 \pm 0,6)^3} = \frac{100\,000}{4,096} = 24414 \text{ сўм}$$

Демак, агар ушбу банкдаги ҳисоб рақамига **24414** сўм қўйилса, уч йилдан сўнг ҳисоб рақамингизда **100000** сўм ҳосил бўлар экан. Ушбу формуладан фойдаланиб, қуйидаги турдаги масалани ҳам ечиш мумкин. Фараз қиламиз, бизда **100** минг сўм бор ва мақсад, уни тўрт йилда бир миллион сўмга етказиш. Қандай катталиқдаги фоиз ставкаси таклиф қиладиган банкка пул қўйган маъқул? Бу масалани ечиш учун яна юқорида келтирилган ифодадан фойдаланилади. Ундан n - ни топиш формуласини келтириб чиқариб, оддий ҳисоб - китобни амалга оширамиз ва натижада қуйидагига эга бўламиз:

$$\frac{1}{4} n = \sqrt[4]{D / C} - 1 = (1\,000\,000 / 100\,000) - 1 = 1,8 - 1 = 0,8$$

Демак, йилига **80** фоиз ёки ундан ортиқ фоиз ставкаси таклиф қиладиган банк, инвестицион фонд ёки инвестицион компанияни рўёбга чиқара олади. Лекин, бу мақсадни амалга ошириш учун

битта кичкина муаммони ҳал қилиши лозим, яъни, ортиқча 100 000 сўмни топиш ва у билан банкка бориш.

7.4. Молиявий ресурслар ҳаракати ва капитални бошқариш усуллари

Капитал айланиши жараёнида ва товарларнинг сотилиши сабабли қўшимча капитал ҳосил бўлиб, у янги ҳосил қилинган маблағлар кўринишини олади. Ушбу пул маблағларини яна ишга тушириш мумкин ва бунда улар корхона харажатларини қоплаш учун ишлатилади. Шундай қилиб, капитал ва молиявий ресурслар доимий ҳаракатда бўладилар. Молиявий бошқарувнинг (менежементнинг) асосий вазифаси ва пировард мақсади ушбу доимий ҳаракатни бошқаришдир. Бу вазифа молиявий механизм орқали амалга оширилади. Ушбу таъсир бошқарув усуллари деб аталади ва уларга қуйидагилар кириши мумкин:

- ◆ ҳисоб - китоб ва унинг усуллари;
- ◆ кредитлаш ва унинг турлари;
- ◆ депозитлар ва қўйилмалар;
- ◆ валюта бўйича операциялар;
- ◆ суғурталаш;
- ◆ трансферт операциялар;
- ◆ траст операциялари;
- ◆ ижара;
- ◆ лизинг;
- ◆ селенг;
- ◆ инжиниринг;
- ◆ транстинг;
- ◆ фрэнчайзинг;
- ◆ эккаунтинг.

Ҳисоб - китоб ва унинг усуллари қуйидагилардан иборат:

- ◆ нақд ҳисоб - китоб - пул билан тўғридан - тўғри ҳисоб - китоб қилиш, дебет ва кредит карточкалари орқали ҳисоб - китоб қилиш;

◆ Накд бўлмаган ҳисоб - китоб - тўлов топшириғи, тўлов талабномаси, инкасса, ҳужжатли аккредитив ва чеклар орқали ҳисоб - китоб қилиш.

Кредит карточкалар (card of credit) банклар томонидан чиқарилган ва ундаги маблағ эгаларининг сотиб олган товар ва хизматларининг тўловини амалга ошириш учун мўлжалланган электрон пул муомаласи воситаси.

Дебет карточкалари банк томонидан берилиб, маблағ эгаларининг сотиб олган товар ва хизматлари тўловини амалга ошириш ва банкоматлардан нақд пул олишларда қўлланилади.

Инкасса - банк операциясининг бир тури бўлиб, банк ўз миждозининг талаби билан тегишли ҳужжатлар асосида тўловчидан унга юборилган товарлар ёки кўрсатилган хизматлар учун пул ундириб (ёки уни тўлашга ваъда олиб), уни миждознинг банкдаги ҳисоб рақамига ўтказиб қўяди.

Аккредитив - (accreditive - ишончли) банкнинг шартли пул бериш масъулияти бўлиб, ҳаридор талаби билан сотувчи фойдасига берилади. Банк ушбу ҳужжат ёрдамида унда ҳисоб рақами очган сотувчи фойдаси учун ҳисоб - китобни, агарда аккредитив томонидан назарда тутилган тегишли ҳужжатлар мавжуд бўлса, амалга ошириши мумкин. Унинг бошқача номи «ЛС тизими бўйича ҳисоб - китоб» деб ҳам аталади (аккредитивнинг инглизча номи **letter fo credit**). Аккредитивлар пулли ва ҳужжатли турларга бўлинади. Пулли аккредитив номланган ҳужжат тури бўлиб, эмитент - банк томонидан бошқа банкка йўналтирилган ва ҳаридорга пул маблағини тўлаш ҳақидаги буйруқни ўз ичига қамраб олади. Ҳисоб - китоблар учун ҳужжатли аккредитив тури ишлатилади.

Аккредитивлар қуйидаги асосий турларга бўлинади:

- ◆ чақириб олиннадиган ва чақириб олинмайдиган;
- ◆ тасдиқланган ва тасдиқланмаган;
- ◆ ўтказиладиган (трансферабель кўринишдаги аккредитив);
- ◆ револьверли (янгиладиган аккредитив);
- ◆ таъминланган ва таъминламаган аккредитив.

Чақириб олинадиган аккредитивда у сотувчи билан келишмасданок, банк томонидан ўзгартирилиши ёки рад қилиниши мумкин. Шунинг учун ҳам ҳар бир аккредитивнинг тури аниқ кўрсатилиши лозим.

Чақириб олинмайдиган аккредитив эса сотувчининг розилигисиз ўзгартирилиши ёки рад қилиниши мумкин эмас.

Тасдиқланган аккредитивлар бошқа банк томонидан қўшимча равишда тўлов кафолотини олган аккредитивлардир. Аккредитивни тасдиқлаган банк, агарда эмитент - банк тўлашдан бош тортса, аккредитив шартларига мос келадиган ҳужжатлар бўйича тўлаши лозим. Бундай кафолотга эга бўлмаган аккредитив турлари **тасдиқланмаган аккредитивлар** деб аталади.

Ўтказиладиган трансферабел - аккредитив бир қанча корхоналар (ёки тўловчилар) томонидан ишлатила олинадиган аккредитив турларидир.

Револьверли (янгиладиган аккредитив) доимий йўсинда амалга ошириладиган қисқа муддатли ва ҳажмли товар етказиб беришда қўлланиладиган аккредитив турларидир. Ушбу муддатлар ва маблағ миқдорлари тегишли график бўйича мавжуд контрактда назарда тутилиши мумкин. У тўловнинг барча миқдорига нисбатан очилмайди, балки унинг маълум бир қисмига очилиб, товарларнинг кейинги партияси/тўплами учун тўлов муддати келганда автоматик равишда янгиланади.

Таъминланган аккредитив шундай турдаги аккредитивки, бунда эмитент - банк тўловчининг ҳисоб рақамидаги барча маблағни ёки у олган кредитни аккредитив ҳисоби учун ишлата олади. Таъминламаган аккредитив бундай ҳусусиятга эга эмас.

Чеклар қимматбаҳо қоғозлар турига мансуб бўлиб, уларни коплаш учун чек берувчи томонидан алоҳида ҳисоб рақамида ажратилган маблағ ёки унинг ўз ҳисоб рақамидаги маблағлар ишлатилиши мумкин. Чеклар номланган (яъни, бирор - бир шахс номига ёзилган) ёки кўрсатувчи учун берилган (яъни, номсиз) ёки ордерли (яъни, бир одам фойдасига ёки бирор шахснинг буйруғи билан) бўлиши мумкин. Чек эгаси (**индоссант**) уни янги шахсга

(индоссатга) индоссаменент орқали бериши мумкин. Демак, қайси бир томонлари билан бундай чек векселга ўхшаб кетади. Индоссамент деб чекнинг орқа томонидаги махсус ёзувга айтилади. Чекни тўлашга кафолот бериш **авал** деб аталади.

Кредитлаш икки хил бўлиши мумкин:

1. Молиявий кредит - бунда пул маблағлари тўғридан - тўғри талаб қилувчига берилади.

2. Пул тўловлари кўринишидаги кредит, бунда тўлов кечиктирилиши мумкин.

Таъминланилган қарз бериш уч турга бўлиниши мумкин:

А) Вексел эвазига,

Б) Маҳсулот эвазига,

В) Фонд эвазига (қимматбаҳо қоғозлар кафолоти билан),

Г) Ипотекали (кўчмас мулк эвазига).

Қарзнинг узилиши эса бир мартаба бадал тўлаш орқали амалга оширилиши ёки кечиктирилган ҳолда бўлиши мумкин.

Қарз олувчиларнинг турлари ва ишлатилиш соҳаларига қараб **молиявий кредитни иккига** бўлиш мумкин:

- ◆ банклараро кредит, бунда қарздор сифатида банклар иштирок қиладилар;
- ◆ коммерция қарзи, бунда кредит савдо - сотиқ мақсадлари учун берилади ва қарздор сифатида ташкилот, хиссадор/акционерлик жамияти ёки бошқа хилдаги корхоналар бўлиши мумкин.

Кредитларни кўпинча банклар беришига қарамай, уни алоҳида ташкилотлар ҳам бериши истисно этилмайди. Бунда уларда эркин пул маблағлари бўлиши лозим. Бундай турдаги ташкилотларга суғурта компаниялари, инвестицион фондлар, селенг компаниялар, траст компаниялар ва бошқалар кириши мумкин. Кредит олиш,

унинг тартиби, ҳужжатлари ва уни қайтариш шарт - шароитлари кредит шартномаси билан аниқланади. қарз олувчи кредит олиш учун банкка ёки тегишли ташкилотга (кредиторга) ариза билан биргаликда керакли ҳужжатларни тайёрлаб, топширади. Унда кредит олишнинг мақсади, унинг қиймати ва муддати кўрсатилади. Талаб қилиниши мумкин бўлган ҳужжатларнинг турлари ва маъноси кредитор томонидан аниқланади. Ҳужжатларни қабул қилиб олаётган вақтда кредитор қарз олувчининг кредит олишга лаёқатлилигини ва унинг тўлов қобилиятини, кредитни ўз вақтида қайтара олишини, унинг устама фоизларни тўлашга қобилияти бор ёки йўқлигини текширади. Буни амалга оширишнинг ҳар бир кредитор томонидан аниқлаб қўйилган хилма хил усуллари бўлиб, улар қаттиқ сир тутилади.

Кредит беришнинг асосий томонларидан бири унинг таъминланувидир. Кредит таъминлануви товар - материал бойликлар, кўчмас мулк, қимматли қоғозлар ва келажакда ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми билан ўлчаниши мумкин.

Кредитнинг олувчига берилиши ҳам хилма - хил усулларда амалга оширилиши мумкин. Масалан, уларнинг асосий турлари - зудлик билан бериладиган қарз, контокоррект кредит, онкол деб аталадиган кредитдир. Зудлик билан бериладиган қарз - кредитнинг оддий тури бўлиб, бунда банк қарз олувчининг ҳисоб рақамига керакли миқдордаги маблағни ўтказди ва кредит муддати тугаганидан сўнг, қарздор бу маблағни кредиторнинг ҳисоб рақамига қайтаради. Контокоррект кредит беришда қарздор учун банкда махсус контокоррект ҳисоб рақами очилади (бу сўз италянча **чонто чорренте** сўзидан олинган бўлиб, бу ҳисоб рақамида банкнинг мижоз билан ўтказилган барча операциялари ҳисобга олинади). Демак, бунда кредит олувчининг ушбу маблағни ишлатиш жараёни назоратда бўлади. **Онкол кредит** (инглизча - **On call** - талаб қилингунча бериладиган қарз) қисқа муддатли кредит бўлиб, кредиторнинг биринчи талаби бўйича қайтарилиши лозим. Бу турдаги кредит кўпинча қимматли қоғозлар ёки товарлар учун берилади. Бунда банк қарз олувчига ундаги қимматли қоғозлар ёки товар моддий бойликларни гаровга қўйган ҳолда махсус ҳисоб рақами очади ва ўша маблағ миқдорига мос равишда унинг ҳисобларини тўлайди. Кредит тўлови банкнинг биринчи талаби

бўйича қарздорнинг ҳисоб рақамига тушган маблағлар ҳисобига ёки гаровга қўйилган қиммали қоғозлар ёки товар - моддий бойликларни сотиш ҳисобига амалга оширилади. Кредитнинг қайтарилиши ва унинг таъминлануви нуқтаи - назаридан онкол кредити банк активининг кассадаги нақд пулдан кейинги иккинчи ўринда турадиган ликвидлик даражасига эга. Агар кредит кўчмас мулкни гаровга қўйиш орқали олинса, уни ипотекали кредит деб аталади. Бундай турдаги кредитлар ипотека банклари томонидан берилади. Бундай кредит катта миқдордаги капитал сарф - харажатларни қоплаш учун қўлланилади. Масалан, янги қурилиш амалга оширилаётганда қурилиш объекти гаров сифатида бўлади. Объектнинг қурилиш босқичлари билан ҳамоҳанг равишда ҳам кредит берилиши мумкин. Масалан, тадбиркор ерни сотиб олади ва уни фундамент учун гаровга қўяди, фундамент битганидан сўнг уни гаровга қўйиб, кейинги босқич учун кредит олади ва ҳоказо.

Кредитнинг ҳисоб - китоб усули сифатида ишлатганда унинг қуйидаги турларини келтиришимиз мумкин:

- ◆ фирма кредити;
- ◆ векселли кредит;
- ◆ омилинг.

Экспорт - импорт операциялари амалга оширилганда кредитнинг қуйидаги турлари қўлланилиши мумкин:

- ◆ форфетлаштириш;
- ◆ очиқ ҳисоб рақами бўйича кредит бериш;
- ◆ овердрафт.

Фирма кредити - кредитлашнинг анъанавий усули бўлиб, бунда товар берувчи ёки хизмат кўрсатувчи ҳаридорга тўловни кечиктириш шаклида кредит беради.

Векселли кредит - банк вексел эгасига векселнинг тўлов муддати тўлмасданок уни сотиб олиш кўринишида вексел кредити беради. Векселнинг эгаси банкдан векселда кўрсатилган миқдордаги маблағни (албатта, учет ставкаси, комиссия тўлови ва бошқаларни чегирган ҳолда) олади. Томонлар тўлов муддатларини кечиктиришлари мумкин (яъни, векселни пролонгация қилишлари

муддатини чўзишлари мумкин). Пролонгация жараёни уч хил усулда амалга оширилиши мумкин - тўғри, оддий ва билвосита. Тўғри пролонгацияда томонлар векселда имзолар билан тасдиқланган тегишли ёзувлар ёзадилар. Оддий пролонгацияда эса бундай ёзув қилинмайди. Билвосита пролонгацияда эски вексел муомаладан чиқарилиб, унинг ўрнига янгиси тузилади. Масалан, векселнинг номинал баҳоси 10 миллион сўм. Агар уни банк вексел бўйича тўлов амалга оширидан 6 ой олдин сотиб олса, учёт фоизи 0,5 миллион сўм бўлади, учёт ставкаси эса йилига 10 фоиз бўлади, яъни

$$((10 - 9,5)/10 \times 6) \times 12 \times 100 = 10 \%$$

Учет ставкалари банклар томонидан аниқланилиши ёки давлат томонидан кўрсатилиши мумкин.

Оффшор операциялари - (инглизча **off - shore** сохилдан олис масофада жойлашган, мамлакат ҳудудидан ташқарида). Капитални экспорт қилаётганда оффшор операциялари жуда муҳим аҳамият касб этади. Оффшор операциялари - «офф - шор» молиявий марказларида амалга ошириладиган банк операциялари турига киради. «Офф - шор» молиявий марказлари шундай турдаги ҳудудларки, уларда асосий тадбиркорлик фаолияти халқаро молиявий операциялардир. Уларни ўзига хос молиявий «фискал оролча»лар деб ҳисобласа ҳам бўлади ва улар сохилларда, ҳамда халқаро туризм ривожланган ҳудудларда жойлашган бўлади. Ушбу дунё миқёсидаги молиявий марказларда жойлашган молия - кредит муассасалари бошқа мамлакатлар валютасидаги операцияларни амалга ошира олади ва бунда маълум бир енгилликлар мавжуд бўлади. қарзга олинadиган капиталнинг ички бозори халқаро (ташқи) бозордан резидентларнинг ҳисоб рақамларини норезидентларникидан ажратиш йўли билан алоҳида ҳолда юритилади ва уларга турлича солиқ имтиёзлари берилиб, улар валюта назоратидан озод қилинади ва ҳоказо. Бундай турдаги халқаро молиявий марказлар валюта операциялари юргизиш учун жуда қулай бўлади, чунки бунда бу иш билан шуғулланувчи кимсаларга маълум бир қулайликлар яратилади. Масалан, ҳозирги даврда қуйидаги «офф - шор» марказлар мавжуд: Барбадос, Бермуд ороллари, Гонконг, Антил ороллари, Багом ороллари, Виржин

ороллари, Делавер, Ғарбий Самоа, Панама, Сингапур, Лихтенштейн, Швейцария ва ҳоказолар. Бу давлатларнинг қонунчилиги тижорат ташкилотларини солиқдан озод қилишни кўзда тутди ёки уларни озгина миқдордаги паушал туридаги солиққа (олдиндан аниқланилган миқдордаги солиқ катталиги) тортилишини назарда тутди. Масалан, Швейцарияда озгина миқдорда ўрнатилган солиқ миқдори баъзи бир ҳолларда умуман олинмаслиги ҳам мумкин. Офф - шор марказларида ташкил қилинган тижорат фирмалари «офф-шор компаниялари» номини олган. Уларда бухгалтерия ҳисобини юритиш ва ҳисобот тайёрлаш учун бўлган талаблар энг содда кўринишда ёки баъзи бир ҳолларда булар талаб қилинмайди ҳам. Масалан, Антил ороллари, Норманд ороллари, Либерия, Лихтенштейн ва Панамадаги офф - шор компанияларидан бухгалтерия ҳисобини юритиш умуман талаб қилинмайди. Офф - шор компанияларига, унинг иштирокчиларига ва компания молиявий фаолиятига тўла эркинлик берилган. Улар жаҳон миқёсида ҳар қандай турдаги молиявий ва савдо - сотиқ операцияларини амалга ошира оладилар. Офф - шор компанияларнинг афзаллиги тез ва осон савдо келишувларини тузиш мумкинлиги, сотувчи ва харидорнинг валюталари асосида халқаро молиявий операциялар ўтказиш имконияти борлиги, савдо келишувлари билан боғлиқ ҳамма сарф - харажатларни тезда тақсимлаб, у билан боғлиқ муаммолардан озод бўлиш мумкинлиги, аноним харидор ва сотиб олувчилар орасида ўзаро келишувлар мумкинлиги, лицензия ва рухсатномалар олиш жуда осонлиги ва шунга ўхшаш ҳолатларни амалга ошириш соддалаштирилганлигидир. Офф - шор компаниялар жуда паст нархларда қайд қилиниши (баъзи ҳолатларда телефон орқали ҳам) ёки сотиб олиниши мумкин

Суғурта қилиш - фуқароларнинг ёки ташкилотларнинг мулкий муносабатларини маълум бир кўзда тутилмаган/тутилган ҳодисалар юз берган тақдирда ҳимоя қилишнинг асосий турларидан бири бўлиб, бу ҳимоя улар томонидан маълум муддатда - тўланган суғурта маблағлари ҳисобидан амалга оширилади. Суғуртанинг қуйидаги асосий турлари мавжуд:

- ◆ шахсий суғурта;
- ◆ мулкий суғурта;

- ◆ жавобгарлик бўйича суғурта;
- ◆ суғурта қилинишни суғурталаш.

Шахсий суғуртага қуйидагилар киради:

- ◆ касаллик суғуртаси;
- ◆ бахтсиз ҳодисалардан суғурта;
- ◆ тиббиёт суғуртаси;
- ◆ ҳаёт суғуртаси ва бошқалар.

Мулкий суғурта турига мисол қилиб қуйидагиларни келтириш мумкин:

- ◆ транспорт воситаларининг суғуртаси;
- ◆ ҳаво транспорти суғуртаси;
- ◆ сув транспорти суғуртаси;
- ◆ ташиладиган мулк суғуртаси;
- ◆ молиявий таваккалчилик суғуртаси ва бошқалар.

Жавобгарлик бўйича суғурта қуйидагиларни ўзига қамраб олиши мумкин:

- ◆ транспорт эгаларининг жавобгарлиги суғуртаси;
- ◆ кредит берган ёки олганларнинг масъулияти суғуртаси;
- ◆ бошқа хил турдаги жавобгарликлар суғуртаси.

Юқорида кўрсатилган ҳар бир суғурта турига монанд қонунлар ёки кўрсатмалар туркуми мавжудки, уларни яхши билиш ва тушуниш тадбиркорнинг ҳуқуқий саводхонлигини оширишда катта аҳамиятга эгадир. Суғурта икки томон орасида тузиладиган шартнома асосида амалга ошади. Кредит суғуртасини эса уч томонлама тузган мақсадга мувофиқ, яъни, банк - қарз олувчи - суғурта агентлиги. Ушбу шартнома бўйича суғурта компанияси ўз зиммасига суғурта қилинган ҳолат рўй берган тақдирда етказилган зарарни шартномада кўзда тутилган ҳолда қоплаш мажбуриятини олади. Суғурта шартномасига баъзи бир шарт - шароитлар киритилиши мумкинки, уларни «клаузула» (**clausula** - лотинча) деб аталади. Улардан бири «франшиза» (**franshiza** - французча - енгиллик) бўлиб, суғурта қилувчи компанияга зарар етган маълум

бир катталиқдан ошиб кетмаган тақдирда уни қопламаслик ҳуқуқини беради. Франшиза шартсиз ёки шартли бўлиши мумкин. Унинг қандай кўринишда эканлиги суғурта полисидаги махсус клаузулалар шаклида келтирилади. Масалан, компаниянинг суғурта шартномасида «1,5 миллион сўмдан озод этилган ва зарар 1,4 миллион сўм деб ёзилган бўлса, (яъни, франшиза миқдоридан кам бўлса), у қопланмайди. Агарда зарар 1,6 миллион сўм бўлганда эди (яъни, франшиза миқдоридан кўп бўлса), у тўла миқдорда қопланарди.

Хеджлаштириш - (инглизча - ҳимоя қилмоқ, тўсиқ) банк, биржа ва тижорат амалиётида валюта таваккалчилигидан суғурта қилинишининг ҳар хил усулларини англатади. Курслар (баҳолар) ўзгаришидан суғурта қилиниш учун хизмат қиладиган контракт «хеж» деб аталади (инглизча **hedge** - ҳимояланган, ўралган жой). Хеджлаштирувчи ташкилот ёки шахс эса «хежер» деб номланади. Хеджлаштириш операцияларининг икки тури мавжуд:

- ◆ кўтарилишга нисбатан хеджлаштириш;
- ◆ камайишга нисбатан хеджлаштириш.

Кўтарилишга нисбатан хеджлаштириш усули келажакдаги курс (нарх) кўтарилишига нисбатан ҳимояланиш (суғурта қилиниш) лозим бўлгандагина қўлланилади. Масалан, товарнинг нархи (валютанинг курси ёки қимматли қоғозларнинг баҳоси) тўрт ойдан сўнг бир қанча миқдорга ошиши аниқ ва ушбу товар бизга тўрт ойдан кейингина керак бўлади деб фараз қилайлик. Фараз қилинаётган ўзгаришлар туфайли кўриладиган зарарнинг олдини олиш учун, ушбу товар билан боғлиқ контрактни бугунги нархларда сотиб олиш лозим бўлади ва уни (контрактни) тўрт ойдан сўнг, товар сотиб олинаётганда керакли субъектга сотиш лозим бўлади. Товар ва у билан боғлиқ контрактнинг баҳоси бир йўналишда ўзгарганлиги учун (яъни кўпайганлиги), олдиндан сотиб олинган контрактни товарнинг нархи ҳозирги давргача қанчага ўзгарган бўлса, шунча миқдорга сотиш мумкин бўлади. Шундай қилиб, «хежер» келажакда нархлар ўсишидан ўзини ҳимоя қилган бўлади. **Камайишга нисбатан хеджлаштириш** контрактни сотиш билан боғлиқ биржа операцияси ҳисобланади. Бунда хежер келажакда ўз товарини сотишни режалаштиради ва шунинг учун

ҳам биржада контрактни ёки опционни сотиш билан ўзини келажакдаги нархлар тушиб кетишидан ҳимоялайди (суғурта қилади). Масалан, товарнинг (валютанинг курси ёки қимматли қоғозларнинг баҳоси) уч ойдан сўнг бир қанча миқдорга камайиши аниқ ва ушбу товарни уч ойдан кейингина сотиш мумкин, деб фараз қилайлик. Келажакда бўлиши мумкин бўлган зарарнинг олдини олиш учун ҳежер бугунги кунда баланд баҳоларда бўлган контрактни сотиб юборади уч ойдан сўнг худди шундай контрактни олдингидан пастроқ бўлган нархларда қайта сотиб олади. Шундай қилиб, камайишга нисбатан ҳежлаштириш товарни кечроқ сотиш мўлжалланганда, қўлланилади. Демак, ҳежер бозорда баҳоларнинг ноаниқлиги туфайли келиб чиқадиган таваккалчиликлардан контрактларни ҳарид қилиш ёки сотиш орқали қутулиш (ёки таваккалчиликни камайтириш) учун ҳаракат қилади.

Гаровга бериш операцияларини амалга ошириш қуйидаги асосий ҳолатлар билан боғлиқ:

1. Мол - мулк учун гаров ҳуқуқи ушбу мулкни ҳарид қилган янги ҳаридорга мулк билан биргаликда ўтади;

2. Кредитор - гаровга олган томоннинг талаблари бажарилиши учун кафолат бўлиб, қарздорнинг мол - мулкигина хизмат қилади;

3. Қарздор гаровга олган томоннинг талаблари бажарилишини таъминламаганда, гаров ҳуқуқини бошқа субъектга ўтказишга ҳақлидир;

4. Гаров мулкнинг турларига нисбатан қўлланилиши мумкин. Мулкӣ муносабатлар ҳам гаров предмети бўлиши мумкин.

Гаров жавбобгарликни таъминлаш усулидир. Унда кредитор қарши томон ўз масъулиятларини бажармаган тақдирда гаровга қўйилган мулк асосида ўз талабларини қондира олади. Гаровга бериш операциялари ҳам махсус шартнома асосида амалга оширилади.

Ипотека - (грекча **Hypoteke** - гаровга олмоқ) кўчмас мулкни гаровга қўйиш орқали кредитор - гаровга олганнинг маълум миқдордаги маблағга бўлган талабини таъминлашни билдиради.

Кўчмас мулк - ер майдони, иншоотлар, ускуналар ва шунга ўхшаш ер билан шундай узвий боғлиқ асбоб - ускуналарки, уларни катта миқдорда зарар етказмасдан ердан ажратиш мумкин эмас. Корхонани гаровга қўйиш ҳам ипотеканинг бир тури ҳисобланади. Маблағларни кўчмас мулк сотиб олиш йўли билан инфляциядан қутқариш мумкин, чунки уларнинг нархи кўпинча доимий равишда ўсиб боради.

7.5. Молиявий бошқарув усуллариининг тадбиркорликда қўлланилиши

Омилинг - (инглизча **factor** - воситачи сўзидан олинган) савдо - комиссия операцияларнинг бир тури бўлиб, айланма маблағларни кредитлаш билан боғлиқ. Омилинг харидорнинг дебиторлик қарзларини инкасса қилиш бўлиб, қисқа муддатли кредитлаш ва воситачилик фаолиятининг бир туридир. Омилинг ўз ичига қуйидагиларни олади:

а) харидорнинг дебиторлик қарзларини ундириш (инкассалаш);

б) унга қисқа муддатли кредит бериш;

в) уни операциялар бўйича кредит олиш билан боғлиқ таваккалчиликдан озод қилиш.

Омилингнинг асосий мақсади шартнома орқали аниқланган маблағларни зудлик билан ёки маълум бир муддат мобайнида олишдир. Натижада сотувчи харидорнинг тўлов қобилиятига боғлиқликдан қутулади.

Банк харидор билан молиявий қийинчиликлар юзага келган пайтда тўловларнинг кафолоти ҳақидаги шартнома тузади. Худди шундай шартнома харидор ва сотувчи билан ҳам бир вақтда тузилиши мумкин. Ушбу ишни банкнинг омилинг бўлими бажаради. Омилинг бўйича сотувчи ва банк орасидаги

муносабатлар шартнома орқали бошқарилади. Шартнома тузишдан олдин банк сотувчи ва харидорнинг тўлов қобилиятини маълум бир усуллар асосида текширади ва бунинг асосида омилинг операциялари бўйича имкон бўлган маблағ миқдорини аниқлайди. Демак, худди шу маблағ миқдори доирасида харидорга товар етказиш амалга оширилиши мумкин. Ушбу миқдордан ортиғи катта таваккалчилик асосида бўлиши мумкин. Бу маблағ доирасида банк сотувчига харидор номидан тўловларни амалга ошириб туради. Шартнома очик ёки ёпик (конфиденциал) бўлиши мумкин. Очик шартномада дебитор ўзининг омилинг операциясида иштирок қилиши тўғрисида маълумот беради, ёпик турдаги шартномада эса дебиторларга омилинг шартномаси мавжудлиги ҳақида маълумот берилмайди. **Омилинг қуйидагича амалга оширилади.**

Банк ёки омилинг билан шуғулланувчи ташкилот сотувчидан харидорнинг дебиторлик қарзини сотиб олади (албатта, ўзи учун иложи борича фойдали шарт-шароитларда) ва сотувчига харидор қарзининг 70 - 80 фоизини 2 - 3 кун ичида тўлашни амалга оширади. Қолганини эса шарт - шароитга мувофиқ равишда бир қанча муддатдан сўнг тўлайди. Энди банк ёки омилинг билан шуғулланувчи ташкилот харидордан қарзни ундириб олиш ҳуқуқига эга бўладилар. Улар харидорнинг қарзини арзонга сотиб олганликлари туфайли унинг ҳақиқий қийматини ундирганда маълум миқдорда фойда олишга эришадилар. Омилинг хизматининг баҳоси хизмат турига, миждознинг молиявий аҳволига ва бошқа иқтисодий омилларга узвий боғлиқ бўлади. Омилинг учун тўлов миқдорини аниқлаганда томонларнинг кредит фоизи даражаси ва тўлов муддати бўйича келишувлари мавжуд бўлиши керак.

Форфетлаштириш - (французча **a forfay** - тўлалигича, умумий миқдорда) банк ёки молиявий компания томонидан экспортни кредитлашнинг бир тури бўлиб, унда ташқи савдо операциялари бўйича вексел ва бошқа қарздорлик билан боғлиқ ҳужжатлар сотиб олинади. Форфетлаштириш кўпинча жуда қиммат машина ва механизмларни узоқ муддатли (одатда 7 йилгача) кредитлашда қўлланилади.

Форфетлаштириш механизми қуйидагича ташкил қилинади:

Форфетор (банк ёки молиявий компания) экспорт қилувчидан маълум бир дисконт асосида вексел сотиб олади. Дисконт миқдори импортернинг тўлов қобилиятига, кредит муддатига ва ушбу валютадаги бозорий фоиз ставкаларига боғлиқ бўлади. Форфетор экспорт қилувчидан сотиб олинган векселни иккиламчи бозорда сотиши ҳам мумкин. Форфетлаштириш экспорт қилувчини кредит таваккалчилигидан озод қилиб, дебиторлик қарзларини қисқартиради. Форфетлаштириш экспорт қилувчи учун банк кредитига кўра қимматроқ бўлади.

Очиқ ҳисоб бўйича кредит - экспорт - импорт операцияларида очиқ ҳисоб бўйича ҳисоб - китоб маъносини ҳам билдиради. Бундай кредитлар доимий мижозлар (контрагентлар) орасидаги ўзаро ҳисоб - китобларда қўлланилади. Бу усул бир хил товарларни кўп марталаб етказилганда мақсадга мувофиқ бўлиши мумкин. Унинг маъноси қуйидагича: сотувчи ҳаридорга товарни жўнатади ва унинг манзилгоҳига ушбу товар билан боғлиқ ҳужжатларни ҳам жўнатади. Бунда у қарзни ҳаридор номига очилган ҳисобнинг дебетига йўналтиради. Контрактда келишилган муддатларга асосан, ҳаридор ўзининг очиқ ҳисобдаги қарзини тўлашни амалга оширади. Ҳаридор учун очиқ ҳисоб усули кредит олишнинг ва ҳисоб-китобнинг жуда қулай усулидир, чунки бунда етказилмаган товарни тўлаш таваккалчилигининг олди олинади ва ушбу кредитни ишлатганлик учун ҳеч қандай фоиз олинмайди. Иккала томон галма - галдан сотувчи ва ҳаридор сифатида иш юритса, уларнинг бир - биридан кўнгли қолмайди.

Овердрафт - (инглизчасига - **овефдрафт**) банкдаги мижознинг ҳисоб рақамидаги манфий баланс. Бу қисқа муддатли кредитнинг махсус тури бўлиб, мижозга маълум миқдордаги маблағ унинг банкдаги қолдиғидан кўра кўпроқ катталиқда берилади. Демак, бундай операция натижасида манфий баланс ҳосил бўлади, яъни мижоз банкдан қарздор бўлиб қолади (дебит салдоси). Овердрафтнинг максимал миқдори, кредит бериш шарти, уни қоплаш усули ва кредит фоизи ҳақида банк ва мижоз орасида махсус шартнома тузилади. Бу қарзни тўлаш учун мижоз ҳисоб рақамига келиб тушаётган барча маблағлар жалб қилинади. Шунинг учун кредит ҳажми маблағлар келиб тушиши билан ўзгариб боради ва бу уни оддий қарз беришдан фарқлайди.

Депозит - (инглизча **Depositum** - сақлаш учун берилган нарса) пулни ёки қимматли қоғозларни сақлаш учун банкка топширилишини билдиради. Улар банкнинг қарз берилиши мумкин бўлган капитални (фондни) ташкил қилишнинг, омилинг операциялари ўтказишнинг, инвестициялар қилишнинг ва бошқа банк тадбирларининг манбасидир. Шунинг учун ҳам депозит учун банк томонидан маълум миқдорда фоиз тўланади. Депозитлар талаб қилингунича ва маълум муддатга қўйилган бўлиши мумкин.

Аукционлар (ким ошди савдоси) орқали пулни банкка жойлаштириш - ушбу иш республика фонд биржаси томонидан амалга оширилиши мумкин. Бунда банклараро кредитларни, депозит ва тижорат кредитларини жойлаштириш амалга оширилади. Бундай аукционларда фуқаролар ва юридик шахслар иштирок этиши мумкин. Албатта, ушбу аукционда қатнашувчилар маълум бир малака даражасига эга бўлишлари лозим (масалан, брокерлар ва молиявий бозорда ишлай оладиган мутахассислар).

Репорт - (французча **report**) бунда қимматли қоғозларнинг ёки валютанинг эгаси уларни биржада кейинчалик маълум муддатдан сўнг юқорироқ нархда (курсда) қайта сотиб олиш мажбурияти билан банкка сотади. Сотув ва қайта сотиб олиш нархи орасидаги фарқ кредит учун тўловни англатади. Ушбу фарқ репорт деб ҳам аталади. Репорт қимматли қоғозлар ёки валютанинг курсини кўтаришга мўлжалланган. Ушбу иш билан валюта курсини кўтаришдан манфаатдор бўлганлар шуғулланадилар.

Депорт - (французча **deport**) репортга қарама - қарши бўлган жараёни билдиради. Депорт қимматли қоғозлар ёки валютанинг курси камайиши ҳисобига фойда олишни назарда тутаяди.

Валюта арбитражи - валюталарнинг олди - сотдиси билан боғлиқ операция тури бўлиб, валюта курслари орасидаги фарқдан фойдаланган ҳолда маълум миқдорда фойда олишни кўзда тутаяди. У вақт бўйича, фазо бўйича ташкил қилиниши ва оддий ёки мураккаб кўринишларда бўлиши мумкин. Вақт бўйича валюта арбитражи вақт ўтиши билан валюта курслари ўзгариши оқибатида фойда олишни назарда тутаяди. Фазовий валюта арбитражи эса берилган валюта курсининг ҳар хил бозорлардаги фарқидан

фойдаланган ҳолда, фойда олишни кўзлайди. Оддий валюта арбитражи икки хил валюта билан ишлашни, мураккаб валюта арбитражи эса бир неча тур валюталар билан ишлашни билдиради.

Фоиз (фоиз) арбитражи - бир неча хил валюта турлари билан иш олиб борадиган корхоналар ўз валюта захираларининг шундай тузилмасини танлаб оладиларки (ёки ўзгартирадиларки), бунда ҳар хил валюталар орасидаги фоиз ставкасида фарқи мавжудлиги сабабли иложи борича кўпроқ фойда олиш имконияти пайдо бўлсин.

ЛИДЗ анд ЛЭГЗ - (инглизча **leads and legs** - ўтиб кетиш ва орқада қолиш) валюта операцияларининг бир тури бўлиб, у молиявий ва бошқа турдаги фойда олиш мақсадида ҳисоб - китоб муддатларини ўзгартириш (тезлатиш ёки чўзиш) билан боғлиқ. Лидз ва легз томонлар орасидаги контракт сифатида ташкил қилиниб, тўлов муддатлари ва шартларини ўзгартиришни кўзда тутди. У ташқи савдода валюта курслари ва фоиз миқдори катта миқдорда ўзгариши кўзда тутилганда, валюта бўйича чегараланишлар бўлиши мумкин бўлганда, солиқ ставкаси ўзгартилиши назарда тутилганда ва шу каби бошқа ҳолларда қўлланилади.

Трансферт (французча - **transfert** - кўчириш, узатиш, ўтказиш) икки хил маънога эга:

1. Бир молиявий ташкилотдан ёки бир мамлакатдан иккинчисига маблағ ўтказиш;
2. Номланган қимматли қоғозларни бир мулкдордан иккинчисига ўтказиш.

Шунинг учун ҳам трансферт операциялари ва трансферт хизматлари деган тушунчалар мавжуд.

Трансферт операциялари пул маблағларини ўтказиш билан боғлиқ операциялардир. Бу хилдаги операциялар ўз таркибига трансферт тўловларини қамраб олади (давлат томонидан фуқароларга тўланадиган барча тўлов турлари - пенсиялар, субсидиялар, ишсизларга тўланадиган тўловлар, болалар учун

тўловлар ва ҳоказо). Валюта трансфертлари ташқи иқтисодий алоқалар билан боғлиқ бўлиб, уларнинг асосида чет эл ташкилотлари ёки фирмалари билан ҳужжатлар орқали тасдиқланмаган ва тегишли равишда аниқланилмаган келишувлар ётади. Масалан, сўмни маркага алмаштириш ҳақидаги «Жентельмен келишуви». Бунда чет эл фирмаси номига бирор - бир Ўзбекистон банкида сўмни ҳисоб рақами очилади, Ўзбекистонга тегишли фирма учун ҳам бошқа бир чет мамлакатда худди шундай валюта ҳисоб рақами очилади. «Жентельмен келишуви»да сўмнинг валютага нисбатан курси олдиндан келишиб олинади. Кейинчалик эса чет эл фирмаси Ўзбекистондаги ҳисоб рақамидан керакли маблағларни ишлатаверади, Ўзбекистонга тегишли фирма эса чет эл банкидаги валюта маблағини ҳам худди шу тарзда ишлатаолади. Шундай қилиб, трансферт операцияларида сўмлар ва валюта маблағлари давлат чегараларини кесиб ўтмайди. Ҳисоб рақами очиш ҳам унчалик зарурий эмас ва масаланинг моҳиятини ўзгартирмайди, чунки томонларнинг ўзаро келишувига биноан Ўзбекистондаги харажатларни Ўзбекистон томони, чет элдаги харажатларни эса чет эл томони тўлаши шартлари олдиндан келишиб олинади. Бундай келишувлар «Ўзаро келишув битимлари» асосида биргаликда фаолият кўрсатаётганда жуда қўл келиши мумкин. **Трансферт хизматлари** қимматли қоғозлар бозорининг ривожланиши билан янада муҳим аҳамият касб қила бошлади. Трансферт хизматлари, юқорида айтиб ўтганимиздек, қимматли қоғозларни бир мулкдордан иккинчисига ёки қимматли қоғозларга эгалик ҳуқуқини бир шахсдан бошқасига ўтказишдир. Трансферт хизматларидан фойдаланувчилар қимматли қоғозларнинг эмитентларидир. Ушбу ишларни трансферт агентлари ҳам бажаришлари мумкин. Булар жумласига тижорат банкларининг траст бўлимлари, брокерлик ташкилотлари, бўлимлари ва бошқалар киради.

Трансферт хизматлари қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

- ◆ қимматли қоғозларни марказий депозитарийда сақлаш;
- ◆ депозитарийда қимматли қоғозларнинг ҳисобини олиб бориш;
- ◆ қимматли қоғозларнинг эгаларини қайд қилиш;

- ◆ олди - сотди шартномалари асосида қимматли қоғозларнинг котировкаси ҳақида тезкор маълумот бериш;
- ◆ қимматли қоғозларнинг айланиш архивини ташкил қилиш (яъни, уларнинг эгалари алмашилиши тарихини).

Траст операциялари (инглизча **trust** - ишонч, ўз зиммасига олиш, масъулият, жавобгарлик, ишонч бўйича бошқарув) банклар, молия компаниялари ва инвестицион фондларнинг мулкни бошқариш ва шунга ўхшаш бошқа хизматлар билан боғлиқ ишонч операциялари жумласига кириб, улар миждозлар топшириғи билан ва уларнинг талаблари орқали амалга оширилади. Бу турдаги компаниялар кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришда катта аҳамият касб этади. Улар эндигина ривожланаётган корхоналарни ўз қарамоғига олиб, уларнинг тезлик билан Ривожланишига олиб келиши мумкин. Траст - компаниялар мустақил ёрдамчи ташкилотлардир. Масалан, траст - компаниялар касалхоналар, олий ва ўрта махсус ўқув юртлари, жамоа ташкилотлари, пенсия ташкилотлари, суғурта компаниялари ва бошқа турдаги фондларнинг молиявий маблағларини ўз ҳисобига олиши ва профессионал равишда бошқариши мумкин.

Траст - компаниялар фуқаролар мол - мулкларини бошқалар номига ўтказиш ва самарадор бошқариш хизматини кўрсатиши мумкин. Акционерлик жамиятлари учун траст - компаниялар трансферт бўйича агент сифатида хизмат кўрсата олади. Масалан, бирор - бир акционер жамият устидан назорат ўтказиш учун акцияларнинг эгалари ўзаро келишиб, овоз берувчи траст ёки вотинг - траст (**voting - trust**) ташкил қиладилар. Бу траст ташкилоти барча акциядорлардан уларга тегишли акцияларни олиб, уларнинг ўрнига ўз сертификатларини беради. Акциялар траст - компанияга сақлаш учун топширилади, у эса ўз навбатида сертификат эгаларига дивидендларни беришни ташкил қилади. Шундай қилиб, вотинг - траст ташкилоти акционер жамият устидан ўз назоратини ўрнатади ва уни самарадор бошқаришга ҳаракат қилади.

Аренда/ижара мол - мулкни ишлатиш ҳуқуқини сотиб олишдир. Масалан, бино, хона, жиҳоз, корхона, ер, табиий ресурслар ва бошқа турдаги мол - мулкни аренда/ижарага олиш

мумкин. Бунда бу нарсалар товар мақомини олади. Аренда/ижаранинг моҳияти бир томоннинг иккинчи томонга юқорида келтирилган товар турларини ижара шартномаси асосида, келишилган нархларда ва маълум муддатга беришидир.

Лизинг (инглизча **lease** - аренда) - узоқ муддатли ижаранинг бир тури бўлиб, у асбоб - ускуна, жиҳозларни, транспорт воситаларини, ёки кўчмас ва бошқача турдаги мулк турларини маълум бир муддатга ишлатиш учун беришидир. Бухгалтерия ҳисобида лизингни молиявий ижара турига мансуб деб ҳисобланади.

Лизингнинг икки тури мавжуд:

- ◆ молиявий лизинг;
- ◆ операцион лизинг.

Молиявий лизинг (**financial leasing**) контрактнинг давом этиш муддатида аренда/ижарага топширилган жиҳоз/мулкнинг тўла амортизация қийматини ёки унинг катта бир қисмини ва арендага берувчи учун фойда тўлашни кўзда тутди. Ижара шартномаси тугагандан сўнг арендатор қуйидагиларни амалга ошириши мумкин:

1. Лизинг объектини аренда берувчига қайтариш;
2. Аренда учун янги шартнома тузиш;
3. Лизинг объектини қолдиқ баҳоси бўйича сотиб олиш.

Лизингда арендага олувчи учун маълум бир мажбуриятлар ҳам бўлиши мумкин. Объектни кўрсатилган муддатда сотиб олиш ёки унга бошқа сотиб олувчини ёки арендага олувчини топиш сингари мажбуриятлар бунга мисол бўла олади.

Операцион лизинг (**операцион леасинг**) мулкнинг амортизация давридан кам бўлган муддатга тузилади. Шундан сўнг объект ўз эгасига топширилади ва у яна арендага берилиши мумкин.

Лизингнинг икки хил усули мавжуд:

- ◆ бевосита ёки тўғридан - тўғри лизинг;
- ◆ қайтарма лизинг (қайтиб бериш шарти билан).

Бевосита ёки тўғридан - тўғри лизингда лизинг фирмаси харид қилинадиган мулкни 100 фоиз молиялаштиради. Техника воситаси ишлатувчига бевосита келади ва у бутун аренда муддати давомида лизинг фирмаси билан ҳисоб - китоб қилиб боради. Қайтарма лизинг эса олувчининг асосий воситаларини гаровга қўйган ҳолда қўшимча молиявий ресурслар олишни англатади. Унинг моҳияти шундаки, лизинг фирмаси лизинг олувчидан унинг мол - мулкни сотиб олади ва буни унинг ўзига ижарага беради. Бу турдаги лизинг жиҳознинг барча фойдали хизмат муддатига киради ва унга эгалик ҳуқуқи лизинг олувчига ўтишини назарда тутди. Демак, ташкилот бу турдаги лизингда лизинг фирмасига ўз мол-мулкни гаровга қўяди ва натижада молиявий ресурсларга эга бўлади.

Лизинг шартномаси қуйидаги шартлар асосида тузилади:

1. Лизинг муддати асосий фондларнинг хизмат муддатига тенг бўлганда;
2. Лизинг тўлови асосий фондларнинг қийматини, кредит учун фоизни ва комисион тўловларни ўз ичига олади;
3. Лизингга олинган жиҳоз учун таваккалчиликни (синиш, авария, бузилиш) лизингга олувчи ўз зиммасига олади;
4. Асосий фондлар лизинг фирмасининг мулки ҳисобланади;
5. Лизинг муддати тугагандан сўнг, шартнома асосида асосий фондлар лизинг олувчининг мулки бўлиб қолади.

Маҳсулот етказиб берувчилар учун лизинг фирмалари билан ҳамкорлик қилиш маҳсулот бозорининг кенгайишига ва янги илғор технологияларни ишлатишга имкон беради, бу эса ўз навбатида корхонанинг молиявий барқарорлигини ва кредитга лаёқатлилигини оширади.

Селенг - лизингнинг бир тури бўлиб, унинг қўлланилиши бирлашган Европа лизинг жамияти томонидан ишлаб чиқилган қоидалар билан аниқланилади. Селенг икки тарафлама жараён бўлиб, масъулиятнинг махсус усулидир. Бу масъулият ўз навбатида, мол - мулк шартномаси билан боғлиқ ва унда мулкдор ўз мулкни ишлатиш ва бошқариш ҳуқуқини маълум бир миқдордаги тўлов асосида селенг компаниясига беради. Лекин мулкдор ўз мулкнинг эгаси бўлиб қолаверади ва ушбу мулкни доимо ҳамда хоҳлаган пайтда қайтариб олиш ҳуқуқига эга бўлади. Селенг компания бундай жалб қилинган мулкларни ва мулкрий ҳуқуқларни ўз билганича ишлата олади. Мол - мулк сифатида қуйидаги мулкдорлик ҳуқуқи объектлари ишлатилиши мумкин: пул, қимматли қоғозлар, ер майдонлари, корхоналар, бинолар, жиҳозлар ва ҳақозо. Молиялаштириш нуқтаи – назаридан, селенг компаниялар банк муассасаларига ўхшаб кетади. Фуқаролар кўпинча селенг компанияларга ўз пулларини топширишни афзал кўрадилар. Чунки пулини селенг компанияга топширган шахс унга эгалик ҳуқуқини йўқотмайди. Селенг компания банкларга ўхшаб, захира фонд сифатида ишлатиш учун катта миқдордаги капитални банд қилиб қўймайди. Солиққа тортишда ҳам баъзи бир фарқлар вужудга келади. Шунинг учун ҳам селенгни иқтисодиёт чуқур таназулга учраган пайтларда қўллаш яхши натижалар беради. Селенг таваккалчилик шароитида тадбиркорлик фаолиятини молиялаштириш учун самарадор механизм ҳисобланади, чунки бунда селенг жуда ҳам муҳтож корхоналарга молиявий ёрдам бериш имконига эга бўлади. Селенг - аҳолидаги ортиқча маблағларни ишлаб чиқаришга жалб қилиш ва иқтисодиётни жонлаштириш учун реал механизмдир.

Инжиниринг (инглизча **engineering**) корхона ва бошқа турдаги объектлар яратиш учун мўлжалланган инженерлик маслахатлари беришдир. Инжиниринг бирор - бир объект куриш ёки янгилик яратиш учун ажратилган капиталнинг самарадорлигини ошириш учун жуда яхши қуролдир. У хизматлар экспортининг маълум бир усули деб ҳисобланилиши ҳам мумкин (масалан, билимларни бериш, технология узатиш ёки тажриба алмашилиш). Инжиниринг алоҳида техник - технологик изланишларни амалга ошириш, техник - иқтисодий ҳужжатлар тайёрлаш, бизнес - режа ёзиш, лойиҳа билан боғлиқ ҳужжатлар

тайёрлаш, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, технологик жиҳозларни ишлатиш ва тайёр маҳсулотни сотишни уюштириш бўйича амалий ишларни ўз ичига олади.

Инжиниринг хизматларини сотиб олиш бўйича тузилган контракт қуйидаги мажбурият ва шартларни ўз ичига олиши мумкин:

- ◆ мажбуриятлар ва бажариладиган ишлар ҳамда уларнинг бажарилиш муддатлари;
- ◆ ишларнинг бажарилиш графиклари;
- ◆ инжиниринг фирмасида иштирок этувчи мутахассислар;
- ◆ уларнинг яшаш шароитлари ва таъминоти;
- ◆ мажбуриятларни бузганлик учун томонларнинг жавобгарликлари;
- ◆ контрактда кўзда тутилган баъзи бир хизмат турларининг бошқа фирмаларга топшира олиш ҳуқуқи ва шарт - шароитлари;
- ◆ лойиҳада иштирок этувчи ходимларни ўқитиш ва ўргатиш шартлари;
- ◆ технологик ускуналарни созлаш шарт - шароитлари ва ҳакозолар.

Инжиниринг хизматларининг баҳоси қуйидагилар орқали аниқланади:

1. Мутахассисларнинг вақтбай иш ҳақи;
2. Ҳақиқий бажарилган ишларнинг ва мукофотларнинг тўлови;
3. Объектнинг нархидан келиб чиққан ҳолда маълум фоизли тўлов;
4. Хизмат ҳақи ҳамда унга қўшимча объектни ишлатишдан тушган фойда фоизи.

Транстинг (лотинча **trans** - нимадир орқали) - тадбиркорлик фаолиятига жалб қилинган бошланғич капиталдан олинган фойдани қимматли қоғозлар бозорига жалб қилган ҳолда

иккиламчи даромад олишни ташкил қилишдир. Транстинг капитал тўплашнинг самарадор усулларида бири бўлиб хизмат қилади. У қуйидаги ҳолда амалга оширилади:

* фуқаролардан пул маблағлари йиғилади;

* йиғилган маблағга бирор - бир турдаги фойда келтира оладиган ишлаб чиқариш ёки савдо ташкилоти ташкил қилинади;

* ушбу ишлаб чиқариш ёки савдо ташкилоти томонидан олинган фойда ҳисобига ушбу ишда иштирок этаётганлар учун акция ёки бошқа фойда олиш мумкин бўлган қимматбаҳо қоғозлар сотиб олинади. Зарар кўриш эҳтимолини камайтириш учун бир канча ҳиссадорлик жамиятларини акциялари сотиб олинади.

Шундай қилиб, компания ўзининг бу ишга ажратган маблағидан икки томонлама фойда олиш имконига эга бўлади: бир томондан ишлаб чиқариш ёки савдо ташкилотининг фойдаси улушини ва иккинчи томондан, акцияларга дивидендларни олади.

Френчайзинг - товар белгиларига ёки технологияларга лицензиялар бериш ёки сотиш билан боғлиқ фаолият тури. Бозорда катта обрў-эътиборга эга бўлган фирма (френчайзор) унчалик таниқли бўлмаган фирмага (френчайзиат) ўзининг технологиясини ва товар белгисини ишлатган ҳолда фаолият кўрсатиш ҳуқуқини сотади ва бунинг учун маълум миқдорда ҳақ/фойда олади. Демак, френчайзингнинг асосий тамойили френчайзор «ноу - хау»сининг френчайзиат капитали билан биргаликда бўлишига эришишдир. Френчайз - бизнес билан шуғулланишга рухсат берувчи лицензия, маълум бир қийматга эга бўлади. Френчайзор - бошқа фирмага ўзининг товар белгиси асосида иш юритиш ҳуқуқини берувчи фирма бўлиб, у бунинг учун маълум миқдорда компенсация олади. Френчайзиат - френчайзордан унинг товар белгиси асосида фаолият юргизишга рухсат олган фирма. У товар билан боғлиқ сифат стандартларига риоя қилишни ўз зиммасига олиши лозим бўлади.

Френчайзингнинг афзалликлари сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

1. Мустақил тадбиркор бўла олиш имконияти;

2. Ўз тадбиркорлик фаолиятини ҳамма таниган ва билган товар белгисини ишлатган ҳолда олиб бориш;

3. Таниқли фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш усулларидадан фойдалана олиш имконияти.

Френчайзиатлар икки вазифани бажарадилар - савдо ташкилоти ташкил қилиш учун капитал етказиб бериш ва савдо корхонаси фаолиятини бошқариш. Уларнинг капитал манбаси эканлиги франчайзингнинг асосий маъносидир.

Франчайзиатлар томонидан қўлланиладиган анъанавий молиялаштириш усули ўз ресурсларини ва банк кредитларини, ҳамда мол - мулкни гаровга қўйиш орқали олинadиган маблағларни жалб қилишдир.

Чет мамлакатларда франчайзингни ташкил қилишдаги анъанавий молиялаштириш усулларида кўйидагиларни мисол сифатида келтириш мумкин:

1. «Кичик бизнесга капитал етказиб берадиган компаниялар» ташкил қилиш. Бундай компаниялар кичик корхоналарга қарз бериши ёки уларга акциялар сифатида капитал жалб қилиши мумкин;

2. Бир қанча савдо корхоналари ташкил қилиш учун масъулияти чекланган жамият кўринишидаги ташкилотлар ҳосил қилиб, уларни франчайзиатларга ижарага бериш;

3. Кўчмас мулкни бошқариш билан шуғулланиш ва франчайзиат томонидан тўхтатилган тадбиркорлик фаолиятини давом эттириш. Бунда молиялаштириш сифатида кўчмас мулкни ишлатиш хизмат қилади (масалан, ер майдони, жиҳозлар, иншоотлар ва биноларни);

4. Френчайзор ер майдонини сотиб олади ва уни қизиққан шахслар ёки ташкилотларга сотади. Ташкилотлар ёки алоҳида шахслар ушбу ер майдонини френчайзорнинг режалари ва шартлари асосида ободонлаштирадилар. Кейин франчайзор бу ободонлаштирилган ер майдонларини ўз корхоналари учун ижарага

олади, улар эса ўз навбатида бу жойларни френчайзиатларга субарендага берадилар;

5. Биргаликда френчайзинг мақсадлари ва йўналишларини тушунтирадиган ва унга бошқаларни жалб қила оладиган реклама компаниясини уюштириш;

6. Френчайзор томонидан бошланғич ва давомий ўқишлар ташкил қилиш;

Шундай қилиб, френчайзинг катта миқдордаги инвесторлар томонидан капитални жалб қилиш воситаси сифатида хизмат қилади. Френчайзингнинг икки асосий тури мавжуд: товар кўринишидаги ва ишбилармонлик йўналишидаги. Агар товар кўринишидаги френчайзингда товар гуруҳларини френчайзордан френчайзиатга сотиш назарда тутилса, ишбилармонлик йўналишидаги френчайзингда френчайз учун маълум бир миқдордаги тўлов талаб қилинади. Френчайзор ўзининг асосий фондларини ижарага бериши ёки френчайзиатни молиялаштириши мумкин ёки ўзининг френчайзиатлари учун товар етказиб берувчи ролини ўйнаши мумкин.

Френчайзорнинг даромадлари бошда тўланган маблағдан ва доимий ўтказилиб туриладиган чегирмалардан ҳосил бўлади. Ундан ташқари френчайзорнинг даромад манбалари қуйидагилар ҳам бўлиши мумкин:

- ◆ френчайзиатга кўчмас мулкни ижарага берганлик;
- ◆ кредитлаш;
- ◆ мол - мулкни гаровга бериш;
- ◆ френчайзиатга маҳсулот ва хизматларни сотиш;
- ◆ маҳсулотларни чакана савдо тармоқларига сотиш;
- ◆ френчайзиатнинг чакана савдо корхоналарини сотиб олиш ва қайта сотиш.

Эккаунтинг хилма - хил турдаги ва кўринишдаги молиявий маълумотларни йиғиш, қайта ишлаш, классификациялаш, таҳлил қилиш ва тушунарли ҳолда ифодалаш билан шуғулланадиган тадбиркорлик фаолиятининг бир йўналишидир. Чет мамлакатларда худди шу хилдаги ишни бажариш натижасида

корхоналар учун бизнес - маълумотномалар тайёрлаб берадиган кўпгина фирмалар мавжуд. **Бизнес - маълумотнома** корхонанинг тўлов қобилияти, кредитга лаёқатлилиги, молиявий аҳволини аниқлашга имкон яратиб, улар учун ҳар хил таваккалчиликларни ҳисобга олишга асос ҳосил қилади.

Бизнес - маълумотнома қуйидагиларга имконият яратади:

- ◆ ушбу ташкилот билан ишлаш мақсадга мувофиқ ёки йўқлигини аниқлашга имкон беради;
- ◆ ишончсиз мижозларга қарз ва кредит беришдан эҳтиёт бўлишга чақиради;
- ◆ бошқа фирмалар билан алоқаларни тўғри ташкил қилишга имкон яратади;
- ◆ потенциал мижозлар, товар етказиб берувчилар, рақобатчилар ва ҳамкорларнинг молиявий барқарорлигини аниқлашга имкон бериб, улар билан мулоқот қилишдаги таваккалчилик даражасини аниқлашга пойдевор яратади.

Бизнес - маълумотнома қуйидаги кўринишда тайёрланиши мумкин:

- ◆ оддий - бу маълумотномада фирма ёки ташкилот ҳақида умумлашган кўринишдаги маълумотлар мавжуд бўлади ва у мулоқот қилинадиган корхона дастлабки танишишда кўл келади;
- ◆ Тўлиқ - бу кўринишдаги маълумотномада ташкилотнинг молиявий ва тадбиркорлик фаолиятини ёритувчи барча мумкин бўлган маълумотлар келтирилади.

Бизнес - маълумотноманинг иккала тури ҳам қуйидагиларни ўз ичига олади:

1. Тезкор молиявий маълумотлар ва корхона баланси. Бу бўлимда ташкилотнинг молиявий аҳволини кўрсатувчи нисбий катталиклар ҳам келтирилиши зарур;

2. Корхонанинг молиявий барқарорлигини ва тадбиркорлик фаолиятини юргизишдаги таваккалчиликни аниқлайдиган кўрсаткичи фирма томонидан махсус ишлаб чиқилган рейтинг

ёрдамида ташкилотнинг қандай ишлаётганини яққол кўрсатиб беради;

3. У ёки бу мижозга берилиши мукин бўлган кредит миқдорини аниқлаш учун қўлланилиши мумкин бўлган тавсиялар, унга чегирма бериш мумкинми ёки бу ишни қилмаслик мақсадга мувофиқми ёки йўқлигини аниқлашга имкон беради;

4. Фирма томонидан тўловларни ўз вақтида тўлаш қандай амалга оширилаётганлиги билиш. Бу хилдаги маълумотлар ташкилотнинг олдинги даврдаги фаолияти асосида олинади.

5. Ташкилотнинг турли тадбирларда иштирок этганлиги ҳақида маълумотлар, судларда ва арбитражларда иштирок қилганми ёки йўқлиги ҳамда шунга ўхшаш корхонани таснифлайдиган бошқа кўрсаткичлар;

6. Компаниянинг тузилиши, унинг тарихи, бошлиқлар ҳақида биографик маълумотлар, филиаллар борлиги ва уларнинг аҳволи, ташкилот мулоқот қилган банклар ва уларнинг фикри, оммавий ахборот воситаларида фирма фаолиятининг ёритилиши ва бошқалар.

Шунинг учун ҳам эккаунтинг бозор иқтисодиёти шароитида катта зарар келтириши мумкин бўлган молиявий таваккалчиликларнинг олдини олиш учун муҳим тадбирлар мажмуаси бўлиб чиқадики, буни ҳар бир ақлли ҳамда фикрлайдиган тадбиркор тушуниши ва ўз фаолиятида доимий равишда ишлатиши лозим бўлади.

7.6. Тадбиркорликда молиявий таҳлил усуллари

Ташкилотнинг молиявий аҳволи унинг рақобатбардошлигини аниқлаб беради, яъни, ушбу аҳвол билан боғлиқ бўлган кўрсаткичлар мажмуаси унинг тўлов қобилияти, кредитга лаёқатлилиги, молиявий ресурсларни ва капитални ишлата олиши ҳамда ўз мажбуриятларини бажара олишининг умумлашган кўрсаткичидир. Корхонанинг молиявий аҳволини аниқлаш унинг қуйидаги кўрсаткичларини таҳлил қилишни ўз ичига қамраб олади:

- ◆ даромадлилик (рентабеллилик);
- ◆ молиявий барқарорлик;
- ◆ кредитга лаёқатлилик;
- ◆ капитални ишлатиш кўрсаткичлари;
- ◆ ўз - ўзини молиялаштира олиш;
- ◆ валюта билан ўз - ўзини таъминлай олиш.

Корхонанинг молиявий аҳволини таҳлил қилишнинг асоси бўлиб бухгалтерия баланси, унинг иловалари, статистик ҳамда тезкор ҳисобот ва бошқа турдаги ҳисобот маълумотномалари хизмат қилади. Маълумотларни қайта ишлаш усуллари адабиётлар рўйхатида келтирилган китоблардаги тегишли қоидалар ва формулалардан фойдаланган ҳолда ёки мавжуд дастурий таъминот орқали амалга ошириш мумкин. Корхонанинг молиявий аҳволини таҳлил қилиш солиштириш ва гуруҳлаштириш, занжирли қўйиб чиқиш ва фарқларга асосланган усуллар орқали амалга оширилади. Баъзи бир ҳолатларда таҳлил иқтисодий математик усуллар, шу жумладан регрессион ва корреляцион таҳлил, чизикли ва чиқизсиз дастурлаштириш, тасодифий сонлар ёрдамида моделлаштириш ёки дифференциал тенгламалар ёрдамида амалга оширилиши мумкин.

Солиштириш усули ҳисобот давридаги кўрсаткичларни режа кўрсаткичлари билан солиштириш орқали амалга оширилади.

Гуруҳлаштириш усули инфор­мацион материалларни аналитик жадвалларга бирлаштириш орқали ҳаётга татбиқ қилинади. Бу эса, ўз навбатида, солиштириш ва хулосалар чиқариш учун хизмат қилади. Масалан, таҳлил жараёнида ҳар турли иқтисодий жараёнларнинг ўзаро боғлиқлигини аниқлаш ва омилларнинг ўзаро таъсирини ўрганиш мумкин. Бу эса молиявий жараёнлар ривожланишидаги қонуниятлар ёки тенденцияларни аниқлашга имкон беради.

Занжирли қўйиб чиқиш усули умумий кўрсаткичларга алоҳида омилларнинг таъсирини ўрганиб чиқишга имкон беради. Бу усул иқтисодий кўрсаткичлар орасида функционал боғлиқликни математик модел кўринишида ифодалаш мумкин бўлган ҳолларда ишлатилади. Унинг маъноси шундан иборатки, барча иқтисодий

кўрсаткичларни ўзгартирмаган ҳолда, навбатма - навбат ҳар бир ҳисобот кўрсаткичини базис кўрсаткич билан алмаштирилади ва натижада ҳар бир омилнинг умумий иқтисодий кўрсаткичга таъсирини аниқлаш имконияти яратилади. Бунда олдин миқдорли, сўнгра сифатли кўрсаткичлар таъсири ҳисобланади.

Даромадлилик (рентабеллик)ни таҳлил қилиш

Корхонанинг фойда бериш даражаси мутлақ ва нисбий кўрсаткичлар билан аниқланади. Мутлақ кўрсаткич - фойда ёки тушум миқдори, нисбий кўрсаткич эса рентабеллилик даражасидир. Рентабеллилик ишлаб чиқариш жараёнининг қанчалик фойда бериш даражасини аниқлайди. Ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) билан боғлиқ бўлган хўжалик субъектларининг рентабеллик даражаси (**Р**) маҳсулот (хизмат) сотишдан келган фойданинг (**Ф**) маҳсулот (хизмат) таннархига (**Т**) нисбати билан аниқланади. Яъни

$$P = (F/T) \times 100 \%$$

Бу ерда, **Р** - Рентабеллилик даражаси;

Ф - маҳсулот (хизмат) сотишдан келган фойда миқдори;

Т - маҳсулот (хизмат)нинг таннархи.

Корхонани молиявий таҳлил қилганда фойдани ўзгариш динамикаси, рентабеллиликнинг даражаси ва уни аниқлайдиган асосий омилларни ўрганиш амалга оширилади. Соф фойдага таъсир қиладиган асосий омиллар маҳсулотни сотишдан тушган маблағ ҳажми, таннарх даражаси, рентабеллик даражаси, маҳсулот реализацияси билан боғлиқ бўлмаган тушумлар, маҳсулот реализацияси билан боғлиқ бўлмаган сарф харажатлар, фойда солиғи ва бошқа турдаги фойдадан тўланадиган солиқлардир. Хўжалик субъектининг қанчалик самара билан ишлашини унинг бирор бир даврдаги натижаларини режа кўрсаткичлари билан солиштириш орқали амалга оширилади. Агарда иқтисодиётда жуда кучли инфляция жараёнлари юз бераётган бўлса, турли йилларга оид кўрсаткичларни солиштиришда нархларни индексация қилишни амалга ошириш лозим бўлади, чунки шундагина тўғри хулосалар чиқариш мумкин бўлади. Ҳар бир корхона ўзи учун режа

кўрсаткичларини ишлаб чиқади ва уни бажаришга интилади. Таҳлил жараёнида эса ушбу режа кўрсаткичларининг қай даражада бажарилганлиги текширилади ва тегишли саволларга жавоб топишга ҳаракат қилинади:

* нега баъзи бир кўрсаткичлар бўйича режа бажарилмади?

* Бунинг сабаби нима – режалаштиришнинг нотўғрилигимми ёки корхона ишининг яхши ташкил қилинмаганлигимми?

* Ишлаб чиқариш кўрсаткичларини яхшилаш учун нималарга аҳамият бериш лозим (в.х)?

Маҳсулот (хизмат) таннархига қуйидаги икки гуруҳга мансуб омиллар таъсир қилади:

1. Корхонанинг фаолиятига боғлиқ бўлмаган ва мамлакат иқтисодиётининг умумий ривожланиш даражасини кўрсатадиган ташқи омиллар. Ушбу омиллар таъсири хом ашё нархи, транспорт, сув нархи, энергия, фоиз ставкаси, суғурта ва бошқаларда яққол кўринади.

2. Корхонанинг иш фаолияти натижалари билан боғлиқ бўлган ички омиллар. Буларга сотувдан тушган тушум ҳажми, меҳнатга ҳақ тўлаш тизими ва усуллари, ишлаб чиқариш унумдорлигининг ошиши, асосий фондлар ҳамда айланма маблағларнинг яхши ишлатилиши ва бошқалар киреди.

Таннарх таҳлилининг икки йўналишда олиб бориш мақсадга мувофиқ бўлади:

- ◆ таннархнинг умумий даражасини ва асосий сарф - харажатлар миқдорига таъсир қиладиган омилларни ўрганиш;
- ◆ сарф - харажатларнинг аниқ элементларига тегишли бўлган иқтисодий захираларни аниқлаш мақсадида харажатларнинг алоҳида турларини таҳлил қилиш.

Таннарх даражасига маҳсулот сотишдан тушган тушум миқдори катта таъсир қилади. Тушумга нисбатан бўладиган сарф - харажатларни ўзгарувчан ва шартли-доимий бўлган турларга бўлиш мумкин.

Шартли - доимий харажатлар маҳсулот сотишдан тушган тушум миқдори ўзгарганда ҳам ўзгармайди ва уларга қуйидагилар киради:

- ◆ ташқи корхоналар хизмати;
- ◆ ходимларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш харажатлари;
- ◆ капитал кўринишга эга бўлмаган харажатлар;
- ◆ таъмирлаш фондига чегирмалар;
- ◆ ижара (аренда) тўлови;
- ◆ асосий фондлар амортизацияси;
- ◆ номатериал активлар емирилиши;
- ◆ материаллар ва тез емириладиган предметлар емирилиши;
- ◆ иншоот ва бинолар ҳолатини сақлаш учун сарф қилинадиган харажатлар;
- ◆ мол - мулкнинг мажбурий суғуртаси ва бошқа турдаги харажатлар;

Ўзгарувчан сарф - харажатлар миқдори маҳсулот сотишдан тушган тушум ҳажмига пропорционал бўлиб, қуйидагиларни ўз ичига олади:

- ◆ иш ҳақи билан боғлиқ тўловлар;
- ◆ транспорт харажатлари;
- ◆ хом ашё учун ажратилган харажатлар;
- ◆ ишлаб чиқариш учун сарф қилинадиган газ ва электр қуввати;
- ◆ маҳсулотни ўраш - жойлаш учун керак бўлган харажатлар;
- ◆ Давлат ижтимоий суғуртасига чегирмалар;
- ◆ тиббиёт суғуртаси;
- ◆ бандлик ва пенсия фондига тўловлар ва ҳакозолар.

Ушбу маълумотлардан фойдаланиб, рентабеллик графигини чизма равишда ифодалаш мумкин (бунда горизонтал ўқда маҳсулот (хизмат) ҳажми, вертикал ўқда эса тушум миқдори кўрсатилади). Графикдан корхонанинг зарарсиз ишлаш нуқтасини топиш мумкин. Бу нуқта сотувдан тушган тушумнинг шундай критик миқдорини аниқлаб берадики, агар корхонанинг тушуми бундан кам бўлса, у зарар кўра бошлайди, чунки бу ҳолатда маҳсулот (хизмат) таннархи

маҳсулот сотилганда тушган пул тушумига қараганда кўпайиб кетади. Корхонанинг зарарсиз ишлаш нуктасини қуйидаги формуладан ҳисоблаб, топиш ҳам мумкин:

ШД х Т

$$ТМ = \frac{\text{ШД}}{\text{Т}}$$

Т - Ў

Бу ерда **ШД** – шартли - доимий харажатлар миқдори, сўмларда;

Т - маҳсулот сотишдан тушган тушум, сўмларда;

Ў - ўзгарувчан харажатлар миқдори, сўмларда;

ТМ - Рентабеллик даражаси ноль фоиздан юқори бўлган минимал тушум миқдори, сўмларда

Корхонанинг молиявий барқарорлигини таҳлил қилиш

Ўзига тегишли бўлган шахсий маблағлар орқали активларга (асосий фондлар, номатериал активлар, айланма маблағлар ва воситалар) ажратилган маблағларни тамомила қоплай оладиган ва ўз мажбуриятлари бўйича вақтида ҳисоб - китоб қиладиган ҳамда зарурат бўлмаганда кредитор ва дебитор қарзларига йўл қўймайдиган турда фаолият кўрсатувчи корхона молиявий барқарор ташкилот дейилади.

Корхонанинг молиявий барқарорлигини аниқлашда қуйидагиларни таҳлил қилиш лозим бўлади:

- ◆ молиявий ресурслар манбаларининг тузилиши ва динамикаси;
- ◆ ўз айланма маблағларининг мавжудлиги;
- ◆ иш юритувчи объект активлари тузилиши ва жойлаштирилиши;
- ◆ дебитор қарзлари;
- ◆ тўлов қобилияти.
- ◆ кредитор қарзлари;

- ◆ айланма воситаларнинг мавжудлиги ва уларнинг тузилиши.

Корхонанинг молиявий барқарорлигини таҳлил қилишнинг яна бир муҳим кўрсаткичи реал активларнинг ўсиш суръатидир. Реал активлар корхонанинг мавжуд бўлган мол - мулки ва молиявий кўйилмаларидир. Реал активларга номатериал активлар, асосий фонд ва материалларнинг емирилиши, фойданинг ишлатилиши ва заём маблағлари кирмайди. Реал активларнинг ўсиш суръати мол - мулкнинг кўпайиши интенсивлигини кўрсатиб беради ва қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$AB\ 1 \pm 3X\ 1 \pm П1$$

$$A = \frac{\quad}{\quad}$$

$$AB\ 0 \pm 3X\ 0 \pm П0$$

Бу ерда **AB 1** - ҳисобот йилидаги асосий воситалар;

AB 0 - олдинги йилги асосий воситалар;

3X 1 - ҳисобот йилидаги захиралар ва харажатлар;

3X 0 - олдинги йилги захиралар ва харажатлар;

П1 - ҳисобот йилидаги пул маблағлари (заёмлардан ташқари);

П0 - олдинги йилги пул маблағлари (заёмлардан ташқари).

Иш юритувчи субъектнинг молиявий барқарорлигини баҳолаш учун автономия коэффиценти ва молиявий барқарорлик кўрсаткичи ишлатилади. Автономия коэффиценти корхонанинг заём воситаларига нисбатан молиявий мустақиллигини аниқлаб беради. Демак, бу кўрсаткич молиялашнинг умумий манбалари ичида корхонанинг ўз маблағларининг миқдори қанча эканлигини кўрсатади:

$$KA = AB / M$$

Бу ерда **AB** - асосий воситаларнинг пулда ифодаланган қиймати, сўмларда;

М - манбаларнинг умумий йиғиндиси, сўмларда.

КА - автономия коэффиценти.

Автономия коэффицентининг қиймати 0,6 дан катта бўлса, демак, унинг барча мажбуриятлари ўз маблағлари ҳисобидан қондирилиши мумкин ва у етарли даражада молиявий мустақил деб тушунилади. Ушбу коэффицент қанчалик катта бўлса, корхона шунчалик мустақил ва молиявий қийинчиликларга дуч келмайди деб тушунилади.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичи (коэффиценти) корхонанинг ўз маблағлари ва заём воситаларининг қиймати нисбатига тенг бўлади:

$$\mathbf{МБК} = \mathbf{АВ} / (\mathbf{ЗВ} \pm \mathbf{Кк})$$

Бу ерда **МБК** - молиявий барқарорлик кўрсаткичи (коэффиценти);

АВ - асосий воситалар, сўмларда;

ЗВ - заём воситалари, сўмларда;

Кк - кредит қарзи ва пассивлар, сўмларда.

Асосий воситалар қийматининг заём воситалари қийматидан ошиб кетиши корхонанинг етарлича молиявий барқарорлик даражасига эга эканлигини кўрсатади ва бундай молиявий мустақил корхона ташқи таъсирларга нибатан бирмунча чидамлилигини билдиради.

Таҳлилнинг яна бир босқичи, корхонанинг тўлов қобилиятини аниқлашдир. Тўлов қобилияти биринчи навбатда амалга ошириладиган тўловлар билан корхонада мавжуд бўлган ва унга келиши мумкин бўлган маблағларнинг ўзаро нисбати билан аниқланади. Корхонанинг тўлов қобилияти тегишли коэффицент орқали аниқланади:

$$\mathbf{Тк} = \mathbf{ПМ} / \mathbf{ТТ}$$

Бу ерда **Тк** - корхонанинг тўлов қобилиятини аниқловчи коэффициент;

ПМ - корхонада мавжуд бўлган пул маблағлари;

ТТ - маълум муддатда тезкор равишда тўланиши лозим бўлган тўловлар миқдори.

Агар ушбу кўрсаткич бир ёки ундан катта бўлса, демак корхонанинг тўлов қобилияти етарли даражада, акс ҳолда корхонада маълум бир муаммолар мавжуд.

Корхонанинг кредитга лаёқатлилигини текшириш

Корхонанинг кредитга лаёқатлилиги деганда, унда кредит олиш учун имкониятлар борлиги ва олинган маблағни ўз муддатида қайтара олиши тушунилади. Ундан ташқари, корхонанинг кредитга лаёқатлилиги унинг олдин олган кредитларининг ҳисоб - китобида аниқликни, жорий мажбуриятларига бўлган масъулиятни, ҳозирги молиявий аҳволини ва калажакда кутилаётган ўзгаришларни, керак бўлганда турли манбалардан пул маблағларини жалб қила олиш имкониятларини қамраб олади. Кредит беришдан олдин ҳар қандай банк муассасаси тегишли корхонага кредит беришда қандай даражадаги таваккалчиликни ўз зиммасига олаётганини, кредит миқдори қандай бўлишлигини ва гаровга нималар (ёки кимлар) қўйилишини аниқ ва билиб олиши лозим.

Кредит бериш шартларини таҳлил қилиш қуйидаги масалаларни ҳал қилишни ўз ичига олади:

* кредит нима мақсадда олиниши батафсил ўрганиб чиқилади;

* қанча миқдорда кредит олиниши аниқланиб, ушбу сумма заём олувчининг баланси ликвидлиги билан солиштириб чиқилади (корхонанинг ўз маблағлари ва ташқаридан жалб қилинган заём маблағларининг нисбати);

* кредит олувчининг рақобатбардош маҳсулот ишлаб чиқара олиш имкониятларини ўрганиш унинг имкониятларини таҳлил қилиш билан амалга оширилади;

* кредит берилган тақдирда банк олиши мумкин бўлган фойда миқдори банкнинг ўртача фойда даражаси билан солиштирилиб чиқилади;

* олувчининг «обрўси - мавқеи» қандай эканлигини аниқлаш унинг аввал олинган кредитлар билан қандай тарзда ишлаганлигини, ҳисоботларни вақтида топширганлигини, масъулиятлилиқ ва бошқарув бўғинининг билимдонлик даражаси билан амалга оширилади;

* кредит бериш билан боғлиқ бўлган таваккалчилик даражаси ҳисобга олинади;

* кредитнинг қайтарилиши билан боғлиқ бўлган масалалар, бунга қандай кафолот берилиши ва гаров ҳуқуқи қандай ишлатилиши ўрганилади:

* кредитнинг таъминланиш масалалари кўриб чиқилади, яъни корхонанинг материал бойликлари, қимматли қоғозлар, пули ва шунга ўхшаш воситаларнинг гаровга олиниш қоидалари, уларнинг қиймати ва бунга корхона устави имкон берадими йўқми каби масалалар ўрганилади.

Корхонанинг кредитга лаёқатлилигини аниқлаш жараёнида бир қанча кўрсаткичлар ишлатилиши мумкин. Буларнинг ичида энг муҳими, ликвидлилиқ ва қўйилма капиталга нисбатан фойда нормаси ҳисобланади. **Қўйилма капиталга нисбатан фойда нормаси** жами фойда миқдорининг баланс бўйича жами пассивлар йиғиндисига нисбати билан аниқланади, яъни:

$$\text{ФН} = \text{Ф} / \text{П}$$

Бу ерда **ФН** - қўйилма капиталга нисбатан фойда нормаси;

Ф - фойда миқдори, сўмларда;

П - баланс бўйича жами пассивлар йиғиндисиги, сўмларда.

Ушбу кўрсаткичнинг ўсиши заём олувчининг фойда билан ишлаётганини кўрсатади.

Иш юритувчи субъектнинг ёки корхонанинг **ликвидлилиги** - унинг ўз қарзларини тезлик билан тўлай олиш имкониятини билдиради. Бу кўрсаткич қарз миқдорининг ликвид воситаларга (яъни, ҳисоб рақамидаги нақд пуллар, депозитлар, қимматли қоғозлар, айланма воситаларнинг сотилиши мумкин бўлган қисмлар ва бошқалар) бўлган нисбати билан аниқланади. Демак, корхонанинг ликвидлилиги унинг баланси ликвидлигини англатади. Баланснинг ликвидлиги корхонанинг ўз зиммасига олган мажбуриятларини тегишли муддат ичида ўз активлари орқали қоплаш даражасини кўрсатади. Ликвидлик корхонанинг сўзсиз равишда тўлов қобилиятига эга эканлигини билдириб, унинг активлари ва мажбуриятлари уларнинг умумий миқдорига кўра ва тўлов вақтига нисбатан доимий тенглигини билдиради. Баланснинг ликвидлилигини таҳлил қилиш ликвидлиги бўйича кетма - кет жойлашган активларни **пассивлар** бўйича мажбуриятлар билан солиштиришдан иборат.

Ликвидлик даражаси бўйича (яъни, нақд пулга айлантирилиш тезлиги бўйича) корхонанинг активлари қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

А 1 - жуда ҳам ликвид бўлган активлар, уларга барча пул маблағлари (шу жумладан, нақд ва ҳисоб рақамларида бўлган) ва қисқа муддатли молиявий қўйилмалар (яъни, ҳар турли қимматли қоғозлар) киради.

А 2 - тез суръатда сотиладиган активлар, буларга дебитор қарзлари ва бошқа активлар киради.

А 3 - секин суръатда сотиладиган активлар, буларга заҳиралар ва харажатлар, узоқ муддатли молиявий қўйилмалар ва таъсисчилар билан ҳисоб - китоблар киради.

А 4 - қийин сотиладиган активлар, буларга асосий воситалар, номатериал активлар, тугалланмаган капитал қўйилмалар ва ҳали ўрнатилмаган қурилмалар ва жиҳозлар киради.

Баланснинг **пассивлари** ҳам тўлов муддатига қараб, қуйидаги гуруҳларга бўлинадилар:

П 1 - тезкор пассивлар, уларга кредитор қарзлари ва бошқа турдаги пассивлар киради.

П 2 - қисқа муддатли пассивлар, булар қисқа муддатли кредитларни ва заём воситаларини ўз ичига олади.

П 3 - узоқ муддатли пассивлар, улар узоқ муддатли кредит ва заём воситаларидан иборат.

П 4 - доимий пассивлар, уларга корхонанинг ўз воситалари манбалари киради ҳамда актив ва пассив орасидаги балансни сақлаш учун ушбу гуруҳ жами келажак давр харажатлари миқдорига камайтирилади.

Корхона балансининг ликвидлилигини текшириш учун актив ва пассив бўйича жами натижаларни солиштириб чиқиш лозим бўлади. Агар қуйидаги тенгсизликлар қаноатланса, баланс **мутлак ликвид** ҳисобланади:

$$A 1 > П1$$

$$A 2 > П2$$

$$A 3 > П3$$

$$A 4 < П4$$

Ликвидлиликни ҳисоблаш учун қуйидаги ифодани ҳам ишлатиш мумкин:

$$КЛ = (П \pm ққ) / (К1 \pm К2)$$

Бу ерда, **КЛ** - корхонанинг мутлак ликвидлик коэффициенти;

П - пул маблағлари (кассадаги, ҳисоб ва валюта рақамидаги, ҳисоб - китоблардаги, йўлдаги ва бошқа пуллар), сўмларда;

ққ - қимматли қоғозлар ва қисқа муддатли қўйилмалар, сўмларда;

К1 - қисқа муддали кредитлар ва заём воситалари, сўмларда;

К 2 - кредиторлик қарзлари ва бошқа пассивлар, сўмларда.

Ушбу кўрсаткич корхонанинг пул маблағларини қисқа муддатли қарзларни узиш учун йўналтириш имконини кўрсатади ва у қанча катта бўлса, корхона шунчалик ишончли заём олувчидир. Унинг қуйидаги катталикларини кўрсаиш мумкин:

- $КЛ > 1.5$ корхона кредитга тўла лаёқатли;
- $1.5 > КЛ > 1$ корхона кредитга чегараланган тарзда лаёқатли;
- $КЛ < 1$ корхона кредитга лаёқатли эмас.

Корхонанинг ликвидлиги унинг молиявий барқарорлиги коэффиценти (буни юқорида кўриб ўтган эдик - **МБК**) ва воситаларни жалб қилиш коэффиценти орқали аниқланади. Воситаларни жалб қилиш коэффиценти қарзларнинг жами жорий активларга нисбати билан аниқланади, яъни:

$$КВ = Қ / ЖА$$

Бу ерда **КВ** - воситаларни жалб қилиш коэффиценти;

Қ - қарзлар, сўмларда;

ЖА - жами жорий активлар, сўмларда.

Ушбу коэффицент корхонанинг заём манбаларидан молиявий мустақиллиги даражасини билдиради ва у қанчалик катта бўлса, корхона ҳам шунчалик кредитга лаёқатли бўлади.

Капитал ишлатилиши таҳлили

Капитал қўйилмалар самарадор бўлиши лозим, яъни, унинг бир сўмига тўғри келадиган фойда катталигининг ишлатилиши етарли даражада самарадор бўлмоғи керак. Капитал самарадорлиги комплекс тушунча бўлиб, у айланма маблағларнинг қай даражада ишлатилишини, асосий фондларнинг ва номатериал активларнинг қандай ишлатилишини ўз ичига олади. Шунинг учун ҳам капитал қўйилмаларнинг самарадорлиги унинг таркибий қисмлари бўйича амалга оширилади ва умумий хулосалар чиқарилади.

А. Айланма маблағларнинг ишлатилиш самарадорлиги аввало уларнинг айланувчанлиги билан аниқланади. Айланма маблағларнинг айланувчанлиги бир айланишнинг кунларда ифодаланган қийматига тенг (айланма маблағларнинг айланувчанлиги, кунларда) ёки ҳисобот давридаги айланишлар сони (айланувчанлик коэффиценти) билан аниқланади. Бир айланишнинг кунларда ифодаланган катталиги айланма маблағларнинг ўртача қолдиғининг ўша даврдаги бир кунлик тушумга нисбати билан аниқланади.

$$A1 = K / T$$

Бу ерда **A1** - айланма маблағларнинг айланувчанлиги, кунларда;

K - айланма маблағларнинг ўртача қолдиғи, сўмларда;

T - таҳлил қилинаётган даврда маҳсулот сотишдан тушган тушум, сўмларда.

Юқоридаги формулага мансуб **K** - айланма маблағларнинг ўртача қолдиғи қуйидагича ҳисобланиши мумкин:

$$K = (1/2 k1 \pm k2 \pm k3 \pm \dots \pm 1/2 kN) / N - 1$$

Бу ерда **k1, k2, k3, ...**

kNлар - айланма маблағларнинг ҳар ойнинг биринчи кунига бўлган қолдиғидир

N - ойлар сони.

Айланувчанлик коэффиценти айланма маблағларнинг бир сўмига тўғри келадиган тушум миқдорини аниқлаб беради. У маҳсулот (хизмат) сотилишидан тушган тушумнинг айланма воситалари ўртача қолдиғига нисбати билан аниқланади:

$$AK = TM / ABK$$

Бу ерда, **AK** - айланувчанлик коэффиценти;

ТМ - таҳлил қилинаётган даврдаги маҳсулот (хизмат) сотилишидан тушган тушум, сўмларда;

АВҚ - айланма воситаларнинг ўртача қолдиғи, сўмларда.

Айланувчанлик коэффиценти айланма маблағларнинг фонд қайтармасидир ва унинг кўпайиши айланма маблағларнинг самаралироқ ишлатилаётганини кўрсатади. Бундан ташқари айланувчанлик коэффиценти айланма воситаларнинг таҳлил қилинаётган даврда неча марта айланганлигини ҳам кўрсатади. Уни қуйидагича ҳисоблаб чиқиш мумкин:

$$AK = K_{ун} / A 1$$

Бу ерда **Кун** - таҳлил қилинаётган даврдаги кунлар сони

АК ва **А 1** ларга юқорида тушунтириш берилган.

Б. Асосий фондларнинг ишлатилиш самарадорлиги фонд қайтаруви ва фонд сиғими билан аниқланади. Фонд қайтаруви маҳсулот сотишдан тушган тушум ҳажмининг асосий фондларнинг ўртача нархига бўлган нисбатига тенг, яъни $\Phi_k = T / \Phi_n$

Бу ерда, **Φк** - фонд қайтаруви;

Т - маҳсулот сотишдан тушган тушум, сўмларда;

Φн - асосий фондларнинг ўртача йиллик нархи, сўмларда.

Асосий фондларнинг ўртача йиллик нархи асосий фондларнинг ҳар бир гуруҳи учун уларнинг ишга туширилган йили ва ишлаб чиқаришдан чиқарилган вақтига қараб, алоҳида аниқланади. Агарда фонд қайтаруви кўрсаткичи ошса, демак у, асосий фондларнинг ишлатилиш самарадорлиги ҳам кўпайганига далил бўлади. Фонд сиғими - **ΦС** фонд қайтарувига тесқари бўлган катталиқ бўлиб, у сотилган маҳсулотнинг бир сўмига тўғри келадиган асосий фондлар сарфини кўрсатади:

$$\Phi C = \Phi n / T$$

Фонд сифими кам бўлса, асосий фондларнинг ишлатилиш самарадорлиги ошганлиги билинади.

В. Номатериал активларнинг самарадорлиги асосий фондлар каби фонд қайтаруви ва фонд сифими кўрсаткичлари орқали аниқланади

Г. Капиталнинг самарали ишлатилиши. Умуман айтганда, капитал айланма воситаларнинг, асосий фондларнинг ва номатериал активларнинг йиғиндисидан иборатдир. Капитал ишлатилишининг самарадорлигини рентабеллик тўлароқ кўрсатади. Капиталнинг рентабеллик даражаси баланс фойдасининг капитал катталигига бўлган нисбати билан аниқланади ва қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланилиши мумкин:

$$P = (BF \times 100) / T \times (1 / (1/A1 \pm 1/\Phi_k \pm 1/\Phi_n))$$

Бу ерда,

P - рентабеллик даражаси;

BF - баланс фойдаси, сўмларда;

T - тушум, сўмларда;

A 1 - асосий фондларнинг айланиш коэффиценти;

Φк - асосий фондларнинг фонд қайтаруви, сўмларда;

ΦН - номатериал активларнинг фонд қайтаруви, сўмларда.

Ўзини - ўзи молиялаштириш (инглизча **self - financing**) даражасини таҳлил қилиш корхонанинг ўз манбалари ҳисобидан ўзини молиялай олиш имкониятларини кўрсатади. Ушбу манбаларга амортизацион чегирмаалар ва фойда киради. Бу хилдаги таҳлилнинг моҳияти корхона ўзининг жорий ва капитал талабларини қанчалик ўзи қондира олиш даражасини аниқлашдан иборат. Бу кўрсаткични қуйидаги ифода билан ҳисоблаш мумкин:
МК = (ФЖ ± А) / (ЗВ ± Кк)

Бу ерда, **МК** – ўзини - ўзи молиялаштириш кўрсаткичи;

ФЖ - жамғариш фондига йўналтирилган фойда, сўмларда;

А - амортизацион чегирмаалар, сўмларда;

ЗВ - заём воситалари, сўмларда;

Кк - кредитор қарзи ва бошқа жалб қилинган маблағлар, сўмларда;

Валюта маблағлари бўйича ўзини - ўзи оқлаш принципи валюта тушумининг сарф - харажатдан кўра кўплигини билдиради. Демак, бундай корхона ўзининг ҳисоб рақамига келиб тушган барча валютани ҳазм қилмасдан, уни йиғади ва ўзининг ривожланиши учун ишлатади.

7.7. Қимматли қоғозлар бозори ва унда тадбиркор фаолияти

Қимматли қоғозлар маълум бир қийматга эга бўлган ҳужжатлар бўлиб, улар унинг эгаси ушбу ҳужжатни чиқарувчига нисбатан (яъни, эмитентга нисбатан) мулкка эгалик ҳуқуқи мавжудлигини тасдиқлайди. Қимматли қоғозларнинг ҳар қандай тури ҳам алоҳида ва махсус ҳужжатлар тариқасида ёки махсус ҳисоблардаги ёзувлар кўринишида бўлиши мумкин. Яъни, улар физик жисм ёки компьютердаги (ахборот ташувчилардаги) махсус ёзувлар кўринишида бўлиши мумкин. Шунинг учун қимматли қоғозлар бозорида уларнинг ўзи ёки уларга эгаликни тасдиқлайдиган махсус қоғозлар - сертификатлар ҳам мавжуд бўлиши ва молиявий операцияларда қатнашиши мумкин. Қимматли қоғозларнинг қуйидаги асосий турлари мавжуд:

- **акциялар** - уларнинг сақланиши махсус ҳисоб рақамларида олиб борилади ва уларни «Депозит» счетлари деб аталади, ушбу иш билан шуғулланадиган ташкилотларни эса депозитарий деб номланади. Акциялар ҳиссадорлик жамиятини бошқаришда иштирок этиш ва дивиденд олиш ҳуқуқини беради. Очиқ акциядорлик жамияти акциялари бир мулкдордан иккинчисига бошқа ҳиссадорлар розилигисиз ҳам ўтаверади, ёпиқ акциядорлик жамияти акциялари эса бир мулкдордан иккинчисига фақатгина бошқа ҳиссадорлар розилиги билан ўтиши мумкин. Акциялар бир

субъект номига берилиши ёки субъектсиз (уни тақдим этган одамга тегишли) кўринишда бўлиши мумкин. Даромадга эгаллик жихатидан акциялар оддий ва имтиёзли бўлиши мумкин. Оддий акциялар ҳиссадорларнинг умумий йиғилишида овоз бериш ҳуқуқини кўзда тутуди ва дивиденд катталиги ҳиссадорлик жамиятининг йиллик иш фаолиятига боғлиқ бўлади. Имтиёзли акциялар эса уларнинг эгаларига умумий йиғилишда овоз бериш ҳуқуқини бермайди, аммо кафолатланган ва олдиндан аниқланилган дивиденд олиш ҳуқуқини беради. Лекин бундай акцияларнинг миқдори низом фондининг 10% дан кўп бўла олмайди.

Биржада айланиши нуқтаи - назаридан акциялар қайд қилинган ва қайд қилинмаган турларга бўлинадилар. Уларнинг биринчиси биржада айланади, иккинчиси эса биржадан ташқари бозорда айланади.

Агар акциялар баҳоси нуқтаи - назаридан фикрласак, баҳоларнинг қуйидаги турлари мавжуд:

Номинал баҳо – ушбу баҳо акцияда кўрсатилган ёки депозитарийда акс эттирилган бўлади ва битта акцияга тўғри келадиган устав капитали миқдорига тенг бўлади.

Эмиссион баҳо – акция биринчи марта сотиладиган баҳо. У номинал баҳодан фарқ қилиши мумкин, чунки эмитент ўз акцияларини воситачи фирма орқали ҳам сотиши мумкин.

Бозор баҳоси – иккиламчи бозорда акциянинг баҳоланиши (котировкаси) бўлиб, бу акция баҳосининг асосий туридир ва акциянинг ҳақиқий баҳосини аниқлайди.

Акциянинг баланс қиймати – бу баҳо молиявий ҳисобот ҳужжатлари асосида ҳисобланади ва у ҳиссадорлик жамиятининг ўзига тегишли капиталининг бир акцияга мос бўлган миқдорини кўрсатади. Шундай қилиб, у номинал баҳо ва эмиссион фойдадан иборат бўлади.

Акциянинг ликвидацион баҳоси деганда банкрот бўлгани учун тугатилаётган корхонанинг битта акциясининг баҳоси тушунилади.

Акция овоз бериш ва дивиденд олиш ҳуқуқини беради. Очик ҳиссадорлик жамиятининг акциялари бир мулкдордан бошқасига қолган акция эгаларининг розилигисиз ўтиши мумкин, ёпиқ ҳиссадорлик жамиятининг акциялари эса ўз мулкдорини фақатгина бошқа ҳиссадорлар розилиги асосида амалга ошириши мумкин. Фонд биржасида айланиши хусусиятига кўра, акциялар қуйидаги турларга бўлинади: қайд қилинган акциялар ва қайд қилинмаган акциялар. Агар уларнинг биринчилари фонд баржасида айланса, иккинчилари биржадан ташқари бозорда айланадилар. Ундан ташқари “актив” деб аталган махсус категорияга мансуб акциялар ҳам мавжудки, улар фонд биржасида жуда катта миқдорларда айланадилар ва худди шундай акциялар орқали қимматли қоғозлар бозори индикаторлари бўлган махсус индекслар ҳисобланадилар. Конвертация қилинадиган акциялар эса келишилган муддатда келишилган баҳода бошқа турдаги акцияларга (масалан, оддий акцияларга) алмаштирилиши мумкин бўлган акциялардир. Олтин акция унинг эгасига хал қилувчи овоз беришга имкон беради.

Облигациялар – пул маблағлари эгасининг облигация чиқарган ташкилотга маълум миқдорда пул киритганини тасдиқлайдиган ва бунинг эвазига кўзда тутилган муддатда ушбу қимматли қоғознинг номинал қийматини ва олдиндан аниқланилган фоизи қопланиши керак бўлган қимматли қоғоздир. Облигацияларнинг қуйидаги асосий турлари чиқарилади:

- давлат ёки унинг жойлардаги бошқарув органлари таклифи билан чиқариладиган ички давлат заёмлари облигациялари;

- акционер жамият бошқаруви ёки корхона раҳбарияти томонидан чиқариладиган турли хил йўналишдаги ва тармоққа оид корхоналарнинг облигациялари;

Облигацияларнинг чақарилиш ҳажми Молия Вазирлиги томонидан аниқланилади ҳамда ҳиссадорлик жамиятлари низомий фонднинг 20 % дан ортиқ облигация чиқара олмайдилар. Ҳиссадорлик жамияти облигациясига эга бўлиш уни бошқаришда иштирок этиш ҳуқуқини бермайди. Облигацияларнинг ютуқли ва оддий турлари мавжуд. Оддий облигацияларда олдиндан аниқланиб қўйилган фоиз тўланади, ютуқли облигацияларда эса бирор - бир

миқдорда пул ёки товар ютилиши мумкин. Барча облигациялар эмиссионер корхоналар томонидан маълум бир муддатга чиқариладилар ва ушбу муддат давомида облигация эгаси 5-14% атрофидаги даромадни олиши мумкин. Облигациялар қимматли қоғозларнинг иккилачми бозорида бемалол айланиши, сотилиш ва сотиб олиниши мумкин.

◆ **пул ва товар билан боғлиқ бўлган ҳужжатлар** - уларга масалан, чеклар ва коносаментлар мисол бўлиши мумкин

◆ **тижорат билан боғлиқ қимматли қоғозлар** - булар тавар айланилиши жараёнига хизмат қиладилар ва баъзи бир мулкый олди соттиларда қўлланадилар. Масалан, чеклар, товарларни омборларда сақлаш ва гаровга беришни тасдиқлаудиган ҳужжатлар ва бошқалар.

◆ **фонд биржаларида айланадиган қимматли қоғозлар** - улар фонд биржаларини олиш ва сотиш объекти бўлиб хизмат қила оладилар. Масалан, опционлар, фьючерслар, векселлар ва ҳакозолар.

Қимматли қоғозлар билан хилма-хил операциялар ўтказилиши мумкин бўлган бозорни **қимматли қоғозлар бозори** деб аталади.

Ушбу бозор қуйидаги асосий турларга бўлинади:

◆ **бирламчи бозор** - ушбу бозор қимматли қоғозларни чиқаришда (буни эмиссия деб аталади) ва қимматли қоғозларни бирламчи жойлаштиришда ёрдам беради.

◆ **иккиламчи бозор** - бу бозорда олдин чиқарилган қимматли қоғозларнинг олди-соттиси амалга ошуролади

◆ **биржа бозори** - ушбу бозорда қимматли қоғозлар устида бевосита операциялар амалга оширилади ва у ҳам иккига бўлинади - фонд биржаси ва валюта биржаси (валютадаги қимматли қоғозлар).

◆ **биржадан ташқари бозор** - бу бозорда фонд биржаларида қатнашиш ҳуқуқини ололмаган (биржада котировка қилинмаган) қимматли қоғозлар айланади ва унда дилерлар фаолият кўрсатадилар. Бундай бозор тури телефон орқали, факс орқали ёки комп-ютер тармоқлари орқали амалга оширилиши мумкин. Масалан, бу бозорда иштирокчилар фонд

биржаларида қайд қилина олмаган (листингдан ўта олмаган) ҳиссадорлик жамиятлари акциялари олди - сотти предмети бўлиши мумкин.

Фонд биржаси қимматли қоғозларнинг олди - соттисини амалга оширадиган ташкилот - бозор сифатида фаолият кўрсатади. Ушбу бозорда қимматли қоғознинг эгаси бошқасига ўзгаради. Тегишли ташкилот сифатида биржа қимматли қоғозлар устида хилма хил турдаги операциялар ўтказиш учун жой ажратади, информацион хизматлар кўрсатади, ҳисоб - китобда ёрдам беради, маълум бир турдаги кафолотлар беради, савдо жараёнида қўлланиладиган чекланишлар киритади ҳамда олди - соттилардан ўз улушини олади (комиссион тўловлар). Фонд биржаларининг асосий функцияси - қимматли қоғозларни сотиш орқали аҳолининг вақтинча озод бўлган пул маблағларини жалб қилиш (инвестициялаш) ва қимматли қоғозларнинг бозорий нархини аниқлашдир. Фонд биржаси иштирокчилари - сотувчилар, харидорлар ва воситачилардир. Брокер - қимматли қоғозлар бозоридаги воситачилар бўлиб, улар мижознинг топшириғи билан ва унинг ҳисобига қимматли қоғозларнинг олди - соттиси билан шуғулланадилар ва бунинг учун комиссия тўлов оладилар.

Ривожланган мамлакатларда барча узоқ муддатли инвестициялар турли хил қимматли қоғозлар воситасида амалга ошириладилар. Шунинг учун ҳам инвестицион лойиҳалар ва бевосита инвестициялар тижорат банклари ҳамда алоҳида ташкилотларнинг асосий фаолият доираси ҳисобланади. Фақатгина қимматли қоғозлар бозорида фаолият кўрсатадиган ва уларни жойлаштириш билан машғул бўлган ташкилотлар инвестицион институтлар деб аталади. Уларни қуйидаги уч асосий гуруҳга бўлиб кўрсатишимиз мумкин:

- Холдинг компаниялари;
- Молиявий гуруҳлар;
- Молиявий компаниялар.

Холдинг компаниялари қандайдир молиявий бирлашма ёки монополиянинг асосий ташкилоти бўлиб, у ўзига боғлиқ компанияларнинг акциялари контроль пакетига эга бўлади ва ўша

акция пакетини бошқариш билан шуғулланади. Албатта, холдинг компаниялари узок муддатли асосда ўз молиявий монополиясининг ҳолатини яхшилаш ва муваффақиятли фаолиятини таъминлаш учун инвестиция қиладилар.

Молиявий гуруҳ - ўзаро бирлашган бир неча ташкилот ёки корхона бўлиб, улар холдинг компаниялардан фарқли - ўлароқ, ушбу гуруҳни бошқаришга мўлжалланган алоҳида фирмага эга бўлмайдилар.

Молиявий компания - қандайдир бир кўрсаткичга асосланган ҳолда ўз инвестицияларини диверсификация қилмаган ҳолда кичик гуруҳга мансуб корпорацияларни молиялаштиради. Молиявий компаниялар холдинг компаниялардан фарқли равишда ўзлари молиялаштираётган корпорациялар акцияларининг назорат пакетларига эга бўлмайдилар. Энди қимматли қоғозлар бозорида фаолият юритадиган инвестицион институтларнинг асосий турларини кўриб чиқамиз:

- Инвестицион банклар;
- Инвестицион компаниялар;
- Инвестицион фондлар;
- Траст компаниялари;
- Суғурта компаниялари;
- Нодавлат пенсия фондлари.

Инвестицион банк потенциал инвесторлар ва ўз қимматли қоғозларини сотмоқчи бўлган корпорациялар орасида воситачилик хизматини бажарадилар. Инвестицион банклар ўз капиталларини инвестиция қилиш мақсадида кўплаб акция ва облигациялар сотиб олмайдилар, балки узок муддатли турли хил қимматли қоғозларни олиб - сотиш билан шуғулланадилар. Улар хилма - хил корпорацияларга акция ва облигацияларни бўйича турли операциялар ўтказишни осонлаштирадилар ҳамда мақсадли қимматли қоғозларни сотадиган турли хил давлат ташкилотларига хизматлар кўрсатадилар. Масалан, мактаб ёки тозалаш иншоотларини қуриш учун капитал жалб қилиш керак бўлса, бу ишнинг қандай амалга оширилиши мумкинлигини инвестицион банк мутахассислари таҳлил қилиб беришлари ва ақлга мувофиқ

бўлган ечимни таклиф қилишлари мумкин. Инвестицион банклар илмий ва техникавий янгиликларни ҳаётга тадбиқ этиш жараёнидаги таваккалчилик билан боғлиқ бизнесда (венчур бизнес) тижорат рискинни инвестицион лойиҳа иштирокчилари орасида тақсимлашда фаол иштирок қилиши мумкин.

Инвестицион компаниялар акционер жамиятлар бўлиб, ўз капиталларини акциялар чиқариш ва уларни сотиш орқали ҳосил қиладилар. Кўпчилик ҳолларда инвестицион компаниялар очик турдаги ҳиссадорлик жамиятлари кўринишида ташкил қилинадилар. Улар ўз капиталларини турли хилдаги ёки фақат бирор бир турдаги қимматли қоғозларга жалб қилишлари мумкин.

Инвестицион фондлар очик ва ёпиқ турларда бўлишлари мумкин. Ёпиқ турдаги инвестицион фондлар ташкил қилинганида аниқ сондаги оддий акциялар чиқарилади ва улар капитал кўювчилар томонидан сотиб олинади. Лекин бу акциялар очик инвестицион фондлар акциялари сингари акция эгасининг биринчи талабидаёқ эмитент томонидан сотиб олинмайди. Шундай қилиб, ёпиқ инвестицион фонд томонидан аккумуляция қилинган капитал акцияларнинг янги чиқарилиши билан кўпайиши ёки акциялар сотилиши билан камайиши мумкин эмас. Демак, ёпиқ турдаги инвестицион фонднинг акцияларини сотиб олиш амали аниқ инвестор учун капитални узоқ муддат сақлаш усулидир деса ҳам бўлаверади. Бунда инвесторлар инвестицияларнинг тезда кўпайишига эмас, балки инвестицион фонд акциялари бозорий баҳосининг кўпайишига пул тикадилар. Шунинг учун ҳам ушбу инвестицион фондларнинг менежерлари узоқ муддатли инвестицион сиёсат олиб борадилар.

Траст компаниялари 19 аснинг ўрталарида АҚШ да вужудга келган бўлиб, улар банклар ва инвестицион институтлар функциялари бажарганлар. Бундай компаниялар қуйидаги турдаги ишонч билан боғлиқ операцияларни амалга оширадилар:

- Мерос билан боғлиқ операцияларни амалга оширишда администратор ёки бажарувчи бўлиб меросхўр фойдасига ва унинг учун фаолият кўрсатадилар;

- Маълум бир миқдордаги мукофот ёки тўлов эвазига улар алоҳида ҳуқуқий ёки юридик шахсларнинг мол - мулкани бошқаришга ёрдам берадилар;
- Алоҳида шахслар ёки ташкилотларнинг фойда келтирадиган қимматли қоғозлар портфелини бошқаришга кўмак берадилар ҳамда ушбу олинган фойданинг бир қисмини мижознинг турли хил доимий тўловларни тўлаш учун ишлатадилар;
- Қимматли буюмлар, ҳужжатлар ва нарсаларни сақлаш ҳамда кўрсатилган шахсларга кўрсатилган вақтда топшириш амалини бажарадилар;
- Ташкилотлар ёки алоҳида компанияларнинг пенсия фондларини бошқариш билан шуғулланадилар. Ушбу операцияларнинг моҳияти шундан иборатки, траст компанияси пенсион фонд ташкил қилинадиган маблағларни йиғадилар, уларни назорат қиладилар ва бошқарадилар, бу маблағларни қимматли қоғозлар ва бошқа ишларга инвестиция қилиб, даромаб келтиришга ҳаракат қиладилар;
- Ҳуқуқий шахсларга нисбатан траст компаниялари қуйидагилар сифатида бўлиши мумкин:
 - ишончли шахс
 - трансферт бўйича агент
 - қайд қилиш бўйича ишончли одам
 - банкротликка учраган ташкилотларни тугатишда масъул шахс
 - фискал шахс
 - “Овоз берувчи траст”га тегишли шахс.

Охирги ҳолатда ҳиссадорлик жамиятининг акция эгалари назорат пакетини қўлга киритиш мақсадида овоз берувчи траст ташкил қилиб, бошқарув йиғилишида овоз бериш ҳуқуқини унинг ихтиёрига топширадилар. Ушбу траст акционерлардан уларга тегишли акцияларни қабул қилиб, унинг ўрнига ўз сертификатларини берадилар. Акциялар траст компаниясида сақланади ва улар дивидендларни олиб, уни сертификат эгаларига топширадилар.

Қимматли қоғозлар бозорида инвестицион фаолиятни ташкил қилиш - Инвестор ҳар қандай қимматли қоғозни сотиб олишда унинг инвестицион сифатларига эътибор бериши лозим бўлади. Бундан мақсад, энг яхши ва фойда келтирадиган активни харид қилишдир. Лекин ҳамма ҳам қаноатлантирадиган қимматли қоғоз мавжуд эмас, шунинг учун ҳам ҳар бир инвестор унинг мақсадларига ва интилишларига монанд бўлган турдаги қимматли қоғознигина сотиб олади. Лекин жуда кўпчилик инсонлар қимматли қоғозларни иложи борича кўпроқ фойда олиш учун сотиб оладилар. Бу ҳолда қимматли қоғозлар бозорида қуйидаги **“инвестицияларнинг олтин қонуни”** таъсир кўрсатади: “Қимматли қоғозларга бўлган инвестиция қилиш натижасида олинадиган даромад уни олиш учун инвестор тайёр бўлган таваккалчилик даражасига тўғри пропорционалдир”. Бунинг маъноси шуки, қимматли қоғозлар бозорида қанчалик кўп таваккалчилик қилинса, даромад ҳам (зарар ҳам) шунча кўп бўлиши мумкин. Масалан, агар инвестор қариб қолган инсон бўлса ва у энг кам таваккалчилик даражаси бўлган ҳамда кам бўлса ҳам турғун даромад келадиган қимматли қоғозлар турини танлайди. Демак, унинг учун мос бўлган қимматли қоғозлар давлат томонидан чиқариладиган қимматли қоғозлардир - улар кам даромад келтирсалар ҳам, бу даромад миқдори доимий равишда ва кафолатланган бўлади. Агар инвесторлар ўрта ёшда бўлсалар ва улар озроқ таваккалчилик қилган ҳолда ўз капиталларини кўпайтиришни мақсад қилган бўлсалар, у ҳолда улар учун кўпроқ фойда келтирадиган корпорация акциялари ёки ипотека облигациялари мос бўлади. Агарда ёш ва кучга тўлган хоним ва жаноблар ўз капиталларини инвестиция қилиш ниятида бўлсалар, улар учун катта фойда келтирадиган ва таваккалчилик даражаси анча юқори бўлган венчур компаниялари акциялари ёки ривожланаётган корпорациялар қимматли қоғозлар жуда мос бўлади.

Шундан қилиб, инвестиция мақсадларидан, инвесторларнинг қизиқиш ва интилишлардан, инвесторлар олдида қўйилган мақсадлардан келиб чиққан ҳолда инвесторларнинг қуйидаги асосий турлари мавжуд:

- **Консерватив инвесторлар** - уларнинг мақсади қисқа ёки узок муддатли даврларда компенсация сифатида маълум бир фоиз олган ҳолда ўз капиталларини хавфсиз қилишдир.
- **Бироз агрессив бўлган инвесторлар** - уларнинг мақсади каттагина фойда олиш билан бир қаторда ўз капиталларининг ҳам хавфсизлигини таъминлашдир.
- **Агрессив инвесторлар** - максимал таваккалчилик қилган ҳолда капитални катта фойда келтириш манбасига айлантириш.
- **Тажрибали инвесторлар** - даромад олишга, капитал миқдорини оширишга ва қимматли қоғозларнинг ликвидилигини таъминлашга интиладилар.
- **Таваккалчи инвесторлар** - биржа савдогарлари бўлиб, улар қимматли қоғозлар билан боғлиқ операциялардан иложи борица кўпроқ даромад олишга интиладилар.

Юқорида кўрсатиб ўтилган барча инвесторлар учун қимматли қоғозлардан олиниши мумкин бўлган даромаб йўллари қуйидагилардир:

- Акциялар бўйича дивидендлар ёки бошқа турдаги қимматли қоғозлардан фоизлар.
- Қимматли қоғозлар бозорида акцияларнинг баҳоси ошиши билан боғлиқ бўлган қўйилма капиталнинг ўсиши.
- Қимматли қоғозлар курсларидаги фарқ билан боғлиқ бўлган биржа спекуляцияси (арбитраж).

Энди қимматли қоғозлар билан боғлиқ муҳим бир масалани - дивидендларни аниқлаш муаммосини кўриб чиқамиз, чунки буни билиш қимматли қоғозлар бозорида инвестицион фаолиятни ташкил қилишда муҳим аҳамиятга моликдир. Дивиденд - ҳиссадорлик жамияти фойдасининг бир қисми бўлиб, у ушбу жамият акционерлари эга бўлган акциялар сонига пропорционал равишда тақсимланади. Дивидендлар тўлаш ҳақидаги қарор қабул қилиш ва дивиденднинг катталиги молиявий йил натижаларига асосан акционерларнинг умумий мажлисида аниқланади. Дивиденд ставкасининг интеграл катталиги қуйидагилар билан аниқланилади:

*Дивиденд катталиги тижорат банкларидаги депозитларнинг ўртача фоизига боғлиқ равишда аниқланилади, чунки потенциал инвесторлар (бўш пул маблағлари эгалари) доимо икки танлов орасида турадилар ва агар қимматли қоғозлар бўйича фоиз миқдори банк ўртача ставкасидан етарли даражада катта бўлсагина, ўз маблағларини қимматли қоғозларга инвестиция қилишлари мумкин.

*Дивиденд ставкаси ўша ҳудуддаги инфляция миқдорини ҳам назарда тутиши лозим, акс ҳолда инвестиция қилишнинг ўзи мақсадга мувофиқ бўлмай қолади. Инвесторлар доимо инфляция даражаси ва қимматли қоғозларнинг паст ликвидлилик даражасини компенсация қиладиган миқдорда максимал дивидендлар тўланишини талаб қиладилар. Лекин катта миқдорда дивидендлар тўлаш акционер жамиятнинг инвестицион имкониятларини чегаралаб қўйиши мумкин. Шунинг учун комплекс дивиденд сиёсати юргизадиган акционер жамиятлар акцияларнинг курсини кўтаришга ҳаракат қиладилар ва инвесторлар акциялар курси кўтарилаётгани билан қониқиб, катта миқдордаги дивидендларни талаб қилмайдилар. Демак, бунда ҳиссадорлар фойдани дивидендлардан эмас, балки акцияларнинг баҳоси ошишидан олишга интиладилар.

Акцияларнинг бозорий баҳосини қуйидаги формуладан фойдаланган ҳолда аниқлаш мумкин:

$$P = (D + J / K (E - D)) / K$$

Бу ерда, **P** - акцияларнинг бозорий баҳоси,

D - дивиденд катталиги,

E - битта акцияга тўғри келадиган фойда миқдори,

J - фирма инвестицияларининг даромадлилик даражаси,

K - акциялар бўйича талаб қилинган бозорий даромад нормаси.

Фараз қилинган J ва K қийматларида ҳамда берилган E катталигида дивиденднинг оптимал катталиги акцияларнинг бозорий баҳоси P -ни максималлаштириши лозим.

Бир акцияга нисбатан фойда миқдори $E = 400$ сўм бўлса, акциялар бўйича талаб қилинган бозорий даромад нормаси $K=50\%$ га тенг бўлса ва фирма инвестицияларининг талаб қилинган даромадлилик даражаси $J = 60\%$ ни ташкил қилса ва битта акцияга $D = 100$ сўм миқдорида дивиденд ҳисобланиши талаб қилинсин фараз қилсак, юқоридаги формуладан фойдаланган ҳолда қуйидагига эга бўламиз:

$$P = (100 + 0,60 / 0,50 (400-100)) / 0,50 = 920 \text{ сўм.}$$

Ушбу формуладан кўришиб турибдики, $J > K$ бўлган ҳолларда дивидендлар қанча кам тўланилса, акцияларнинг бозорий баҳоси шунчалик юқори бўлади. Шунинг учун, агарда акционер жамият бу йил дивиденд тўлашдан воз кечса ва фойдани реинвестиция қилса, у ҳолда олдинги формулага $D = 0$ қиймати қўйилиб, қуйидаги формула олинади:

$$P = J * E / (K * K) = 0,60 * 400 / (0,50 * 0,50) = 960 \text{ сўм}$$

Шундай қилиб, дивидендларнинг тўловини фойдага боғламасдан, кам миқдорда ва ўзгармас равишда тўлаб борадиган акционер жамиятларда акцияларнинг нархи баландроқ бўлади. Инфляция шароитларда эса турғун дивиденд деганда, уларнинг миқдорини инфляция даражасига қараб мослаштирадиган тўлов тушунилади. Агар акционер жамиятда маблағларини катта фойда келтирадиган инвестицияга йўналтириш имконияти бўлса, у дивидендларни минимал равишда тўлашга ҳаракат қилади, ҳиссадорлар эса кўроқ олишни истайдилар. Бундай ҳолатдан чиқишнинг бир йўли - акционер жамият дивидендларни ўз акциялари орқали тўлашидир. Дивидендлар тўланганидан сўнг, акционер жамият ўз маблағларини фойдали инвестицияга жалб қила олмаса, у ҳолда у бозорда айланаётган ўз акцияларининг бир қисмини сотиб олиши мумкин ва бу амал ҳар бир акцияга тўғри келадиган фойда миқдорининг бирмунча кўпайишига олиб келади. Акцияларнинг даромадлилигини ва дивиденд ставкасини ҳисоблашда акцияларнинг бозорий баҳосидан фойдаланилади ва у

олинган дивидендлар катталиги билан солиштирилади. Бунда ҳисоб - китоблар тартиби қуйидагича бўлади:

- Берилган даврдаги дивидендлар тўлаш учун ишлатиладиган соф фойда миқдори **F** ҳисобланилади.
- Битта акцияга мос келадиган дивиденд миқдори ҳисобланилади:

$$D = F / A$$

Бу ерда **A** - дивидендлар тўлаш керак бўлган акциялар сони.

- Юфорида келтирилган формуладан ёки биржа котировкаларидан акцияларнинг бозорий баҳосини аниқлаш.
- Ушбу турдаги акцияларнинг даромадлилигини ёки дивиденд ставкасини ҳисоблаш:

$$C = (D / P) * 100$$

Турли хил акцияларнинг дивиденд ставкаларини солиштирган ҳолда энг даромадли акциялар гуруҳларини аниқлаш мумкин бўлади.

Инвестор у ёки бу компаниянинг акцияларини танлашда қуйидаги масалалар бўйича маълумот йиғиши керак бўлади:

- Ушбу компания қандай турдаги фаолият билан шуғулланади.
- Компания акцияларининг даромаж даражаси қандай.
- Компания дивидендлар тўлайдими ва унинг миқдори қанчани ташкил қилади.
- Қимматли қоғозлар бозорида унинг акцияларининг нархи қанча ва бу нарх илгариги даврлардаги максимал юқори ва пастки нарх даражаларига нисбатан қандай кўринишда.
- Компаниянинг ривожланиш захиралари қандай.
- Компаниянинг ҳозирги ва келажакдаги маҳсулот сотиш бозорлари қандай кўринишда.
- Компанияни ким ва қандай бошқаради ҳамда компания ишчиларининг раҳбариятга ишончи қандай даражада.

- Компаниянинг ривожланиш ва кенгайиш билан боғлиқ режалари борми ва улар нималардан иборат.

Юқоридаги саволларга ижобий жавоблар олинган тақдирдагина инвестор ушбу компания қимматли қоғозлари билан ишлашда муваффақият қозонишга, яъни, турғун дивиденд олишга ҳамда акцияларнинг баҳоси (курси) ошишига умид қилиши мумкин.

Қимматли қоғозлар сифатини баҳолаш

Қимматли қоғозларнинг сифати уларни қимматли қоғозлар бозорида баҳолашда (котировкада) жуда муҳим аҳамиятга эга. Қимматли қоғозларнинг сифати уларнинг доимий равишда дивиденд келтириш имкониятлари билан, бозорий баҳолари турғун равишда ошиши билан, ушбу қимматли қоғозларнинг фонд биржаларида сотилиш қандайлиги ва уларнинг ликвидлик кўрсаткичлари билан аниқланади. Лекин бошқа томондан, қимматли қоғозларнинг сифати уни чиқарган корхонанинг инвестицион кўрсаткичлари воситасида аниқланади. Шунинг учун ҳам қимматли қоғозлар сифатини аниқлашда корхонанинг инвестицион имкониятларини чамалаш асос қилиб олинган куйидаги икки асосий усулдан фойдаланилади:

- Корпорациянинг банкрот бўлишини башорат қилиш.
- Ишлаб турган корпорацияларнинг акциялари қийматини баҳолаш ёки дисконт усули.

Корпорациянинг банкрот бўлишини башорат қилиш усули турли хил корпорацияларга оид катта ҳажмдаги маълумотларни статистик қайта ишлаш асосида ишлаб чиқилган. Бу усул кўпгина америка, европа ва япон корпорацияларининг амалиётида ишлатилади. Ушбу усулда акцияларнинг инвестицион имкониятлари умумлашган Z кўрсаткичи орқали баҳоланади. Бу кўрсаткич беш бошланғич кўрсаткич асосида асосида ҳисобланилиб, уни корпорацияларнинг молиявий барқарорлик кўрсаткичи деб аталади. Z кўрсаткичини ҳисоблаш учун куйидагилардан фойдаланилади:

- $P1$ – Ишчи капитал / Корпорациянинг умумий активлари.

$$P1 > 0.25$$

- **P2** – Тўпланган капитал / Корпорациянинг умумий активлари.

$$P2 > 0.21$$

- **P3** – Фойда / Корпорациянинг умумий активлари.

$$P3 > 0.10$$

- **P4** – Капитал / Корпорациянинг умумий қарзи.

$$P4 > 1.90$$

- **P5** – Сотув ҳажми / Корпорациянинг умумий активлари.

$$P5 > 1.60$$

Юқоридаги ҳар бир кўрсаткичнинг иқтисодий моҳиятини кўрсатиб ўтамиз.

- **P1** - акционер жамиятнинг мажбуриятлардан озод бўлган активлари ҳажмини кўрсатади.
- **P2** - акционер жамиятнинг олдинги даврлардаги фаолиятининг самарадорлигини кўрсатади ва бунда “Тўпланган капитал” жамиятнинг тақсимланмаган фойда миқдорига мос келади.
- **P3** - акционер жамиятнинг фойдалилик даражасини билдиради ва у ишлаб чиқаришнинг умумий рентабеллигини кўрсатади.
- **P4** - акционер жамиятнинг кредиторлардан мустақиллик даражасини кўрсатади ва бунда капитал тушунчасига компаниянинг барча мулки киради.
- **P5** - компания активларининг бозорда талаб бор бўлган маҳсулот ишлаб чиқаришга жалб қилиниш самарадорлигини кўрсатади.

Z кўрсаткичининг маълум бир тренд модели асосида ҳисобланган ва қабул қилиш мумкин бўлган нормал катталиги қуйидагича:

$$Z > 2,4$$

Юқорида кўрсатилганлардан ташқари, корхона фаолиятининг баъзи бир томонларини кўрсатувчи яна уч кўрсаткич мавжуд бўлиб, улар қуйидагиларни англатади:

- **P6** - жорий активлар / жорий қисқа муддатли мажбуриятлар.

$$P6 > 2, 2$$

- **P7** - умумий қарз / умумий активлар.

$$P7 > 0,40$$

- **P8** - Фойда / Капитал. **P8 > 0,15**

Охирги **P8** кўрсаткич ҳиссадорлик жамиятининг умумий фойдалилик даражасини кўрсатади ва капитал қўйилмалар самарадорлиги деб номланади. **P7** кўрсаткич ҳиссадорлик жамиятининг молиявий мустақиллигини ифодаласа, **P8** кўрсаткич баланс ликвидлигини, яъни, ҳиссадорлик жамиятининг ўз қарзларини тўлай олиш имкониятини кўрсатади.

Акциялар қийматини ҳисоблашнинг дисконт усулида акциянинг ҳақиқий нархи тушунчаси киритилади. Акциянинг ҳақиқий нархи ушбу акциялар келажакда келтириши мумкин бўлган барча дивидендларнинг бугунги кундаги баҳоси билан аниқланади. Шунинг учун бундай усулни қўллашда акциялар келажакда келтирадиган дивидендлар дисконтлаштирилади. Бунда ҳозирги вақтга келтирилган турли даврлардаги капитал қўйилмалар қиймати қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$K = \sum K1 / (1 + E)$$

Бу ерда **K** - жорий вақтга келтирилган капитал қўйилмалар,

K1 - жорий йил капитал қўйилмалари ёки жорий йил дивидендлари,

T - акция муддати ёки даври,

E - дисконтлаштириш нормативи.

Капитал инвестиция қилиш учун бирор бир турдаги акцияларни танлаш жараёни икки асосий босқичдан иборат бўлади:

- Акцияларни чиқарган ҳиссадорлик жамиятининг қайси тармоққа мансублиги.
- Ҳиссадорлик жамиятининг жорий ва келажак тадбирларини таҳлил қилиш ёки техник таҳлил босқичи.

Биринчи босқичга мувофиқ, барча тармоқлар қуйидаги турларга бўлинадилар:

- Энди ташкил этилаётганлар.
- Ўсаётганлар.
- Турғун ишлаётганлар.
- Спекулятив тармоқ ёки ташкилотлар.
- Сўниб бораётган тармоқ ёки корхоналар.

Энди ташкил этилаётган тармоқларга янги перспектив маҳсулот яратган компаниялар кириб, инвесторлар учун уларнинг акцияларини олиш бир қанча муаммолар туғдиради, чунки кўпинча бундан компаниялар ёпиқ ҳиссадорлик кўринишида ташкил қилинадилар. Бундай компаниялар кецинчалик юқорида кўрсатилган барча турларга мансуб бўлиб қолишдари мумкин. Ўсаётган тармоқларга сотув ҳажми ҳамда фойда доимий равишда ва бошқаларга нисбатан тезроқ кўпаяётганларни мисол қилиб келтириш мумкин. Бундай тармоқ компаниялари ўсувчи компаниялар деб аталади, уларнинг акциялари эса ўсувчи акциялардир. Акция баҳоси ошиши фактининг ўзигина акцияларни ижобий қилмайди, чунки акция қиймати ўсиши юқори фойда нормаси, активларнинг баҳолари ўсиши, келиб тушаётган пул маблағларининг кўпайиши, капитал айланиши ошиши каби факторлар билан тасдиқланиши лозим. Бундай акцияларга қуйидаги кўрсаткичлар мос бўлади:

- Инвестиция қилинган капиталга нисбатан юқори даражадаги даромад даражаси.
- Асосий фондларга инвестиция қилиш учун тақсимланмаган капитал ҳосил қилиниши.
- Уддабурон ва агрессив менежемент.

- Пул тушумининг кўпайиши учун кенг имкониятлар мавжудлиги.

Турғун тармоқларда ўсиш, сотув ҳажми ва пул тушуми нисбатан турғун бўлиб, улар иқтисодий рецессияси даврларида ҳам нисбатан текис фаолият кўрсатадилар. Турғун тармоқлар компаниялари қийин пайтларда ҳам етарли бўлган захираларга эга бўлади. Улар учун акцияларнинг қуйидаги категориялари мос бўлади:

- “**Blue Chips**” турига мансуб акциялар.
- Химоя акциялари.
- Даромадли акциялар.

“**Blue Chips**” турига мансуб акциялар энг яхши инвестицион хусусиятга эга бўлган акциялардир. Улар энг ёмон иқтисодий шароитларда ҳам фойда олиш имконини яратадилар. Бу хусусиятни компаниянинг бозордаги монопол ҳолати, молиявий қудрати ва самарали менежменти таъминлаб беради. Химоя акциялари деб, ёмон бозор шароитларида ҳам турғун равишда қайндайдир миқдорда фойда олишга имкон берувчи ва оз бўлса ҳам дивиденд тўлаб турувчи компанияларнинг акцияларига тушунилади. Бунга мисол қилиб, коммунал хўжалик компаниялари акцияларини келтириш мумкин. Яхшигина дивидендлар тўлаб турувчи компанияларнинг акциялари даромадли акцияларга мисол бўла олади.

Агарда компания ҳолати ҳақида ишончли маълумотлар олиш имкони бўлмаса, у ҳолда инвесторлар учун катта таваккалчилик мавжуд бўлади. Шунинг учун бундай компаниялар мансуб бўлган тармоқларни спекулятив тармоқ ёки ташкилотлар деб тушунилади. Янги ташкил қилинаётган ва венчур компаниялар спекулятив компанияларга мисол бўла олади. Агарда тармоқда ишлаб чиқариш ҳажми доимий равишда камаётган бўлса ва у ишлаб чиқараётган маҳсулотлар узоқ вақт давомида талабга эга бўлмаса, уларни сўниб бораётган тармоқ ёки компаниялар деб аталади.

Қимматли қоғозлар сифатини таҳлил қилишнинг иккинчи босқичининг мақсадини рўёбга чиқариш учун компаниянинг

фаолиятини тағлил қилиб чиқиш керак бўлади (корпоратив таҳлил). Бу иш компаниянинг кейинги бир неча йил ичидаги нашр қилинган молиявий ҳисоботларини таҳлил қилиш ва натижаларни баҳо ҳамда фоиз нуқтаи - назаридан солиштиришдан иборат бўлади. Бундай таҳлил жараёнининг амалга оширилишида қуйидаги молиявий кўрсаткичлар ҳисобланилади ва кўриб чиқилади:

- Сотув ҳажми ва умумий тушум.
- Баланс фойдаси.
- Солиқ ставкаси.
- Активлар тақсимланиши.

Шундан сўнг ушбу ҳиссадорлик жамиятининг фаолиятини кўрсатадиган молиявий коэффициентлар ҳисоблаб чиқилади:

- Акционер капиталнинг фойда нормаси:

$$\text{НП} = \text{ЧП} / \text{АК}$$

Бу ерда, **НП** – фойда нормаси,

ЧП – соф фойда,

АК – акционер капитал.

Бу кўрсаткич компания томонидан ўз капиталининг ишлатилиш самарадорлигини кўрсатади. У комплекс кўрсаткич бўлиб, уни қуйидаги кўпайтма кўринишида ёзиш мумкин:

$$\text{НП} = \text{КП} * \text{КО} * \text{КУ}$$

Бу ерда, **КП** – фойда олиш коэффициенти,

КО – капитал айланиш коэффициенти,

КУ – заём воситалар иштироки коэффициенти.

Юқорида келтирилган формуладаги бу учта коэффициент қуйидаги формулалар воситасида ҳисобланилиши мумкин:

$$\text{КП} = \text{ЧП} / \text{ВР}$$

Бу ерда **ВР** – маҳсулот сотишдан тушган маблағ.

$$\mathbf{КО = ВР / А}$$

Бу ерда **А** - компания активларининг баҳоси (баланг “активлар” бўлимининг жами). Ушбу **КО** коэффиценти ҳиссадорлик жамиятининг бир сўмга нисбатан айланмаси миқдорини билдиради.

$$\mathbf{КУ = А / АК}$$

Доимо $\mathbf{А > АК}$ эканлиги тушунарли бўлса керак деб ўйлаймиз.

- Ҳиссадорлик жамиятининг ўз ва заём воситаларининг нисбати:

$$\mathbf{КЗ = С / ЗС}$$

Бу ерда, **С** - Ҳиссадорлик жамиятининг ўз воситалари

ЗС - Ҳиссадорлик жамиятининг ўз ва заём воситалари.

- Ликвидлилик коэффиценти:

Ликвидлилик деб, ҳиссадорлик жамиятининг ўз вақтида қарзларини тўлай олиш қобилиятига тушунилади, яъни унинг ўз активларини тезлик билан сота олиш имкониятига тушунилади. Бунда тез ва осон сотила олинadиган активларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- Пул маблағлари;
- Қимматли қоғозлар;
- Дебиторлик қарзи.

Дебиторлик қарзи икки гуруҳга бўлинади: ташқи ва ички. Масалан, ташқисига жўнатилган товарга бўлган тўлов кирса, ичкисига хизматчиларнинг ҳиссадорлик жамияти олдидаги қарзи киради. Жамиятнинг қийин сотиладиган активларига товар захираларини, охирига етказилмаган қурилишни, кўчмас мулкни, бино ва қурилмаларни, ерни киритиш мумкин. Зудлик билан

кўриладиган ёки критик ликвидлик коэффициенти қуйидагича ҳисобланилади:

$$\text{КНЛ} = (\text{ЛА} - \text{ДЗ}) / \text{КОП}$$

Бу ерда **КОП** - қисқа муддатли қарзлар ёки жорий пассивлар,

ЛА - осон сотиладиган активлар,

ДЗ - дебиторлик қарзи.

Бу ердаги жорий пассивлар тшлов муддати келган кредиторлик қарзи ва қисқа муддатли қарзларнинг йиғиндисидир.

- Компания соф фойдасидан облигацияларга фоизларни ва акциялар дивидендларини тўлай олиш. Облигацияларнинг таъминоти бўлиб соф материал активлар хизмат қилади ва улар қуйидагича ҳисобланилади::

$$\text{МАЧ} = \text{МА} - \text{КОП}$$

Бу ерда, **МАЧ** – соф материал активлар,

МА – материал активлар.

Облигацияга бўлган даромад эса қуйидагича ҳисобланилади:

$$\text{ДО} = \text{МАЧ} / \text{ОБ} > 1$$

Бу ерда, **ОБ** – облигациялар бўйича мажбуриятлар.

Имтиёзли акцияларнинг таъминоти сифатида соф активлар (**ЧА**) хизмат қилиб, у қуйидагича ҳисобланилади:

$$\text{ЧА} = \text{МАЧ} - \text{ДЗ}$$

Бу ерда **ДЗ** – узоқ муддатли заём. Бунда имтиёзли акцияларнинг таъминоти (ёки даромад) қуйидагича ҳисобланилади:

$$\text{ДАП} = \text{ЧА} / \text{АП} > \text{ДФ}$$

Бу ерда, **АП** - имтиёзли акцияларнинг сони ва **ДФ** - имтиёзли акциялар бўйича белгиланган дивиденд.

Оддий акциялар облигациялар ва имтиёзли акцияларга тўловлар тугатилганидан сўнг қолган воситалар билан таъминланадилар. Шунинг учун, битта оддий акцияга тўғри келадиган даромад **ДА** қуйидаги тенглама орқали ҳисобланилади:

$$ДА = (ЧА - ОБ - ОП) / А > ДСР > БСТ$$

Бу ерда **ОП** – имтиёзли акциялар бўйича мажбуриятлар,

А – оддий акцияларнинг сони,

ДСР - ушбу ҳудудда депозитлар бўйича ўртача ставка,

БСТ - ушбу ҳудудда банк қўйилмалар бўйича ўртача банк ставкаси.

Қимматли қоғозларнинг сифатини баҳолашда ҳиссадорлик жамиятининг молиявий ҳолатини аниқловчи бир қанча омилларни ҳам ҳисобга олиш муҳим:

- ҳиссадорларга тўланадиган дивидендларнинг фойданинг умумий ҳажмидаги ҳиссаси;
- бир оддий акцияга тўғри келадиган фойда коэффиенти;
- акция / фойда катталиги қанчани ташкил қилишини;
- ушбу ҳиссадорлик жамиятини бошқариш (менежемент) самарадорлигини.

Биржа индекслари

Биржа индекслари турли хил услубларда ҳисобланиши мумкин. Баъзи биржа индекслари акциялар курслари катталикларининг ўртача арифметик қийматини, бошқалари эса биржа савдоларида иштирок этаётган ҳиссадорлик жамиятларининг корпорациялараро ўртача қийматини ташкил қилади. Ўлчаш миқёси жихатидан ҳам индекслар турли хил бўлиши мумкин. Уларнинг баъзилари бутун бозор ҳолатини англатса, бошқалари маълум бир тармоқ ёки бозор секторининг ҳолатини билдиради. Кўпгина индекслар фонд биржаси савдосининг алоҳида обектига

ҳам айланганлар – улар бўйича опционлар ва фьючерс контрактлари учун опционлар тузилади. Қуйида энг аҳамиятли ва оммавий индексларнинг баъзиларини кўриб чиқамиз.

Доу - Жонс индекслари

Бу индексларнинг тўрт хили мавжуд:

1. Доу - Жонснинг саноат индекси (**The Dow Jones Industrial Average – DJIA**) – 30 та катта саноат корпорацияларининг акциялари курсининг ўртача арифметик катталигидир. Бу индекс энг эски ва энг кўп тарқалган фонд биржаси индексларидандир. Унинг таркибий қисмларига Нью - Йорк фонд биржасида котировка қилинадиган акциялар бозор баҳосининг 15-20 фоизи тўғри келади. Индекс унинг таркибидаги корпорациялар акцияларининг биржа ёпилиш пайтидаги баҳоларини кўшиш ва олинган йиғиндини деноминаторга бўлиш билан ҳисобланади. Доу - Жонс индекси пунктларда ҳисобланилади. Ҳар куни эрталаб “**Уолл Стрит жорнел**” ва бошқа оммавий ахборот воситаларида унинг қиймати нашр этилади ва эълон қилинади, аммо Нью Йорк фонд биржасида унинг қиймати ҳар ярим соатда билдирилиб турилади.
2. Доу - Жонснинг транспорт индекси (**The Dow Jones Transportation Average – DJTA**) - 20 та транспорт компанияларининг акцияларига бўлган баҳонинг ҳаракатини кўрсатадиган ўртача кўрсаткичдир (авиакомпаниялар, темир йўл ва автомобил компаниялари).
3. Доу - Жонс коммунал индекси (**The Dow Jones Utility Average – DJUA**) - газ ва электр таъминоти билан шуғулланадиган 15 та компаниянинг акциялари курси ҳаракатининг ўртача кўрсаткичи.
4. Доу - Жонснинг таркибий индекси (**The Dow Jones Composite**) - бу кўрсаткич “**Индекс-65**” номи билан ҳам маълум бўлиб, у саноат, транспорт ва коммунал индекслар асосида ҳисобланилади.

Булардан ташқари Доу - Жонс компанияси облигациялар бўйича ҳам икки муҳим индекс нашр қилади: Доу - Жонснинг

облигацион индекси - 40 (**The Dow Jones 40 Bond Average**) ва муниципал облигациялар бўйича Доу - Жонснинг облигацион индекси (**The Dow Jones Municipal Bond Yield Average**).

Энди “**Стандарт энд Пуэрз**” мустақил фирмаси томонидан чоп этиладиган ва “**Стандарт энд Пуэрз**” деб номланган индексни кўриб чиқамиз. Бу индекс икки вариантда ҳисобланади - 500 корпорация акциялари маълумотлари бўйича ва 100 та корпорация акциялари курслари асосида.

1. “**Стандарт энд Пуэрз - 500**” қуйидаги пропорцияларда киритилган 500 та корпорацияларнинг акциялари бозорий нархи асосида ҳисобланади: 400 та саноат корпорациялари, 20 та транспорт компаниялари, 40 нафар молия ташкилотлари ва 40 та коммунал компаниялар. Унга асосан Нью - Йорк фонд биржасида қайд қилинган компанияларнинг акциялари киритилган бўлиб, Америкадаги бошқа компанияларнинг акциялари котировкаси киритилиши ҳам истисно этилмайди. Бу индекс Доу - Жонс индексига нисбатан аниқроқ ва унда кўпроқ компанияларнинг ҳолати акс эттирилган. Ушбу индекс опционлари бўйича савдо Чикаго фонд биржасида амалга оширилади, фьючерс контрактлари учун опцион ва фьючерслар эса Чикаго товар биржасида сотилади.

2. “**Стандарт энд Пуэрз - 100**” ҳам худди олдингисига ўхшаб ҳисобланилади, аммо у Чикаго биржалар опциониди қайд қилинган опционлари мавжуд корпорациялар акцияларидан иборат бўлади. Улар асосан Нью - Йорк фонд биржасида қайд этилган саноат корпорациялари акцияларидан иборат бўлиб, унда яна баъзи бир транспорт, коммунал ва молиявий корпорациялар ҳам иштирок этиши мумкин. “**Стандарт энд Пуэрз - 100**” индекси бўйича опционлар Чикаго фонд биржасида котировка қилинади, фьючерслар эса Чикаго товар биржасида айланади. Фьючерслар бўйича опционлар эса бу индекс бўйича берилмайди.

Нью - Йорк фонд биржаси индекси (**New York Stock Exchange Index**) Нью - Йорк фонд биржасида ўз акцияларини қайд этган барча корпорацияларни ҳисобга олади. Агар Доу - Жонс индекси фунтларда ифодаланса, Нью - Йорк фонд биржаси индекси долларларда ифодаланади. Ушбу индекс бўйича опционлар

Нью - Йорк фонд биржасида амалга оширилади, фьючерслар бўйича операциялар эса (контракт ва опционлар) Нью - Йорк фьючерслар биржасида амалга оширилади. Нью - Йорк фонд биржасининг умумий индексидан ташқари, унинг транспорт, саноат ва коммунал ҳамда телефон компаниялари индекслари ҳам мавжуд. Америка Фонд Биржасининг индекслари ҳам алоҳида аҳамиятга молик. Америка Фонд Биржаси икки асосий индексни нашр қилади:

1. **НАСДАҚ баҳолар индекси (NASDAQ - ORC Price Index)** га 3500 дан ортиқ биржаларда котировка қилинмайдиган корпорацияларнинг акциялари ҳақидаги маълумотлар киритилади. У илк бор 1971 йил февралда ҳисобга олинган бўлиб, у пайтда компаниялар сони 100 та эди холос. Опцион ва фьючерслар бўйича операциялар ушбу индекс бўйича амалга оширилмайди. 1984 йилдан сўнг НАСДАҚ саноат, транспорт, коммунал, суғурта ва бошқа компанияларнинг акциялари бўйича ҳам тармоқ индексларини нашр қила бошлаган.

“Валю Лайн” (Value Line Composite Index) деб номланган таркибий индекс унчалик кўп ишлатилмайди. Ушбу индекс мустақил **“Валю Лайн” (Value Line)** инвестицион хизматлари кўрсатувчи компания томонидан ҳисобланилади. У Нью - Йорк фонд биржасида котировка қилинадиган, Америка Фонд Биржасида ва биржадан ташқарида муомалада бўлган тахминан 1800 турдаги акциялар курсининг ўртача геометрик катталигини билдиради. У илк бор 1961 йилда ҳисобга олинган бўлиб, у пайтда 100 хил акция ҳолатини ҳисобга олар эди. Бу индекс бўйича опционлар билан боғлиқ амаллар Филадельфия фонд биржасида амалга оширилади, фьючерслар эса Канзас-Сити биржасида сотилади.

Қизиқарли индекслардан яна бири **“Уилшир - 5000” (Wilshire 5000)** бўлиб у бошқалардан кўра аниқроқ, Нью - Йорк фонд биржасида, Америка Фонд биржасида ва биржадан ташқари бозорда котировка қилинадиган барча корпорацияларнинг акциялари баҳоларини ҳисобга олади. Ушбу индекс бўйича опционлар ва фьючерс амаллари бажарилмайди.

Лондон фонд биржаси **FTSE** индексидан фойдаланса, Токио фонд биржаси **NIKKEI** индексидан фойдаланади.

Биржа индексларининг ўзгариш тенденциялари бир неча хафтадан бир неча йилгача бўлган давр динамикасида ўрганилади. Мутахассислар учун узок муддатли тенденциялар (кўтарилиш ёки тушиш) ни ўрганиш катта қизиқиш уйғотади. Лекин бирор бир пичокқа илинадиган хулосалар чиқариш учун фонд бозорларидаги, иқтисодиётдаги, сиёсатдаги ва савдодаги тенденцияларни яхшилаб ўрганиш талаб қилинади.

Қимматли қоғозларнинг рейтинги

Қимматли қоғозларнинг рейтинги инвесторлар учун таваккалчилик даражасини кўрсатади. Қимматли қоғозларнинг бир рейтингдан бошқасига ўтиши уларнинг нархига таъсир қилади. АҚШ да рейтинг масалалари бўлан шуғулланадиган энг таниқли хизматларга АҚШ да “**Стандарт энд Пуэрз**”, “**Мудиз инвестор сервис**” ни, Канадада эса “**Канадиэн бонд рейтинг сервис**”ни киритиш мумкин. Корпорациялар рейтингсиз ҳам бозорга чиқишлари мумкин, лекин бу ҳолда унинг чиқарган қимматли қоғозлари бозорда сотиб олинмайди. Ундан ташқари, бир қанча институционал инвесторларга маълум бир турдаги рейтингга эга бўлмаган қимматли қоғозларни харид қилиш ман этилади. Қуйида қимматли қоғозларнинг рейтинглари турларини кўриб чиқамиз:

A - классига мансуб қимматли қоғозлар бир - биридан баъзи кўрсаткичлари билан фарқланади. Масалан, **A** классига мансуб қимматли қоғозлар яхши сифатга эга, аммо у бозор конъюнктурасига жуда боғлиқ, шунинг учун уларни чиқарган компанияларнинг молиявий ҳолати яхшилигича қолишига ишонч йўқ. **A +** классига мансуб қимматли қоғозлар эса жуда яхши сифатга эга, лекин уларни чиқарган компания активларининг (ёки тушумининг) қарзга нисбати камроқ. **A ++** олий сифатли қимматли қоғозлар бўлиб, улар нисбатан фоизга ҳам, қарзга нисбатан ҳам максимал хавфсизликни таъминлаб беради. Бундай рейтинг кўрсаткичига катта миллий ва трансмиллий компанияларнинг қимматли қоғозлари эга бўлиши мумкин. **AAA** жуда олий сифатли қимматли қоғозларнинг рейтинги бўлиб, улар АҚШ нинг икки

асосий рейтинг компаниялари - Мудиз ва Стандарт анд Пуэрз томонидан котировка қилинади. **В** - классига мансуб қимматли қоғозларнинг сифати ёмон бўлиб, уни чиқарган компаниянинг қарзларини қоплай олиш даражаси минимал даражадан кам, ривожланиши турғун эмас, фаолияти яхшиланишига тўла ишонч йўқ. **С** классига эса спекулятив қимматли қоғозларни англатади. Уни чиқарган компания ҳали ёш ва келажакда қандай ривожланиши номаълум. **Д** классига дифлот деб номланади ва унга мансуб қимматли қоғозларни чиқарган компания тугатилиш арафасида, фоизлар тўлаш эса тўхтатилган. **S** қимматли қоғозлари рейтингдан маҳрум бўлган компания бўлиб, у жуда катта молиявий ёки оператив муаммолар гирдобиди, келажакда ноаниқ ва қарзлари узилиши даргумон.

“**Бизнес Уик**” журнали томонидан аниқланиладиган **BW** - 1000 рейтинг дунёнинг 1000 та йирик компанияларини ўз ичига қамраб олади. “**Файнансиал Таймс**” газетаси эса **FT** - 1000 рейтингини нашр қилади ва у Европанинг етакчи компаниялари рейтингини билдиради. **BW** ва **FT** рейтингларини аниқлашда энг асосий кўрсаткич компаниянинг капитализация даражаси (яъни, компания томонидан чиқарилган барча акцияларнинг бозори нархи) бўлиб, у қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$P = A \times C$$

Бу ерда, **P** - акцияларнинг жами бозор нархи, **A** - акциялар сони ва **C** - битта акциянинг бозор нархи.

Бундан ташқари рейтинг жадвалида компаниянинг иш фаоллиги кўрсаткичлари ҳам келтирилади:

- натижавий кўрсаткичлар - активлар умумий суммаси, сотув ҳажми ва компания обороти;
- фойда миқдори ва капитал катталиги;
- нисбий кўрсаткичлар - асосий фондлар ёки асосий капиталнинг рентабеллиги, инвестициялар самарадорлиги;

- қиёсий катталиқлар - ўсиш даражаси ёки турли хил кўрсаткичларнинг олдинги даврга ёки базага нисбатан нисбий катталиги.

Шундай қилиб, **BW** ва **FT** рейтинг жадваллари ҳиссадорлик туридаги ҳар қандай компания учун универсал кўринишга эга бўлиб, уларни мутахассислигидан қатъий назар, баҳолашга имкон беради.

Эксперт кўринишига эга бўлган рейтинглар йил давомида энг яхши саноат корпорациялари, банқлар, молиявий компаниялар, суғурта компаниялари ва бошқаларни ҳарактерлаб, улар “Форчун” ва “Экономист” журналлари томонидан амалга оширилади. Бу ишни амалга оширишга иқтисод, молия ва бошқарув соҳасидаги бир неча минглаб мутахассислар жалб қилинади. Улар 10 балли шкала ёрдамида катта компанияларни таҳлил қиладилар. Бунда асосий кўрсаткичлар сифатида қуйидагилардан фойдаланилади:

- бошқарув сифати;
- ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ёки кўрсатилаётган хизматлар сифати;
- ресурсларнинг ишлатилиши;
- узок муддатли капитал қўйилмалар;
- иқтидарли шахсларни жалб қила олиш ва уларнинг касбий ўсишига кўмак бериш;
- инновацияга муносабати;
- жамият ва табиат олдидаги жавобгарлик.

Рейтинг жадваллари алоҳида кўрсаткичлар бўйича, умумлашган мезонлар асосида ёки тармоқлар бўйича дифференциаллашган ҳолда тузилиши мумкин.

Яна бир мисол сифатида баҳолаш кўрсаткичларини келтириш мумкин. Улар қуйидаги кўрсаткичларни ҳисобга оладилар:

- низом фонди катталиги;
- бир акцияга тўғри келадиган даромад;
- акцияларнинг баланс қиймати;
- тўланган дивидендлар катталига;

- компания рентабеллиги.

Қимматли қоғозларнинг таваккалчилик кўрсаткичлари

Ҳар қандай хўжалик жараёнини амалга оширишда маблағларни йўқотиш эҳтимоллиги мавжуд бўлади. Бундай молиявий йўқотиш хавфлари молиявий риск (таваккал) деб аталади. Улар тижорат рисклари турига мансуб бўлади. Соф ва спекулятив рисклар мавжуд бўлиб, уларнинг биринчиси мусбат ёки манфий натижа олиш имкониятини англатади, иккинчиси эса молиявий рискдир. Ўз капиталини венчур корхонага қўяётган инвестор олдиндан икки хил натижа – катта фойда ёки йўқотиш бўлишини яхши билади. Молиявий рискнинг хусусиятлари молия - кредит соҳасида ёки биржада қимматли қоғозлар билан ишлаганда зарар кўриш эҳтимоллиги билан ҳарактерланади. Молиявий рискка кредит rischi, фоиз rischi, валюта rischi ва молиявий фойдани қўлдан чиқарилиш rischi киради. Кредит rischi - заём олувчи томонидан асосий маблағни ва унга бўлган фоизларни тўламаслик билан боғлиқ, фоиз rischi эса фоиз даражаси кўтарилиб кетиши оқибатида кредит ташкилотларининг, инвестицион фондлар, селенг компаниялари кўриши мумкин бўлган зарар билан боғлиқ riskни англатади. Валюта рисклари бир чет эл валютасининг иккинчисига нисбатан курси ошиб ёки камайиб кетиши оқибатида кўриладиган зарарлар хавфи билан боғлиқ бўлади. Бой берилган молиявий фойда rischi эса қандайдир тадбирни амалга оширмаганлик ёки хўжалик жараёни тўхтаб қолиши билан боғлиқ бўлади.

Капитални инвестиция қилишда доимо инвестиция вариантлари ва riskни танлаш имкониятлари мавжуд бўлади. Масалан, инвестор ўз капиталини қаерга ва қандай қилиб жойлаштиришни танлаши керак: агар у пулини банкка қўйса, фоиз кам, лекин риск ҳам жуда кам бўлади, агар у пулини венчур компаниясига жойлаштира, унда фойда анча кўп, лекин риск ҳам жуда юқори бўлади. Молиявий риск, бошқа ҳар қандай риск сингари, йўқотилиш эҳтимоллиги билан ҳарактерланади ва уни математик усуллар ёрдамида аниқ ҳисоблаб чиқиш мумкин. Масалан, капитални икки хил усулда жойлаштириш имконияти мавжуд деб фараз қилайлик. Агар капитал **A** вариантда жойлаштирилса, **0,6** эҳтимоллик билан **15** миллион сўм олиш

мумкин, агар капитални **В** вариантда жойлаштирилса, **0,4** эҳтимоллик билан **20** миллион сўм олиш мумкин. У ҳолда капитал қўйилиши оқибатида олинадиган фойда миқдори (фойданинг математик кутилиши катталиги) қуйидагича бўлади:

- **А** вариантда $15 \times 0,6 = 9$ миллион сўм олиниши кутилади;
- **В** – вариантда $20 \times 0,4 = 8$ миллион сўм олиниши кутилади.

Ҳодисанинг рўй бериш эҳтимоллиги объектив ёки субъектив усулларда аниқланиши мумкин. Объектив усулда ўрганилаётган ҳодисанинг пайдо бўлиш эҳтимоллиги ҳисобланади. Масалан, агар бирор бир ишга капитал жалб қилинганида бундай ҳолларнинг 200 тасидан 120 тасида 15 миллион сўм миқдорда фойда олинган бўлса, у ҳолда бундай катталиқдаги фойда олиш эҳтимоллиги $120 / 200 = 0,6$ га тенг бўлади. Субъектив усул эса турли хил фаразлар асосида қурилган турли субъектив кўрсаткичлардан фойдаланишга асосланган. Бундай фаразларга баҳоловчининг фикри, шахсий тажрибаси, эксперт баҳоси, молиявий маслаҳатчи фикри ва бошқалар мисол бўлиши мумкин.

Риск катталиги ёки риск даражаси икки хил кўрсаткич билан аниқланади:

- ўртача математик кутилиш;
- кутилаётган натижанинг тебраниш даражаси (ўзгарувчанлиги).

Мисол учун, агар **А** тадбирга капитал қўйилганда 120 ҳолатдан 48 тасида 12,5 миллион сўм фойда олинган (эҳтимоллик 0,4), 42 тасида 20 миллион сўм фойда олинган (эҳтимоллик 0,35), 30 тасида эса 12 миллион сўм фойда олинган (эҳтимоллик 0,25) бўлса, ушбу ҳодисанинг ўртача математик кутилиши (яъни, фойданинг ўртача катталиги) 15 миллион сўмга тенг бўлади:

$$12,5 \times 0,4 + 20 \times 0,35 + 12 \times 0,25 = 15,0 \text{ миллион сўм.}$$

Шундай тартибда **Б** тадбирига капитал жалб қилинганида ўртача фойда миқдори 20 миллион сўмга тенг бўлган:

$$15 \times 0,3 + 20 \times 0,5 + 27,5 \times 0,2 = 20 \text{ миллион сўм.}$$

Бу икки **А** ва **Б** инвестицион имкониятларга капитал жалб қилиш натижасида олиниши мумкин бўлган фойданинг кутилаётган катталикларини солиштириш натижасида, олинadиган фойда катталиги **А** имкониятда 12,5 миллиондан 20 миллионгача бўлиши мумкинлигини ва ўртача фойда миқдори 15 миллион сўм бўлишини ҳамда **В** имкониятда эса олинadиган фойда катталиги 15 миллиондан 27,5 миллионгача бўлиши мумкинлигини ва ўртача фойда миқдори 20 миллион сўм бўлиши мумкинлиги ҳақида хулоса чиқаришимиз мумкин.

Ўртача катталик (ёки ўртача қиймат - **Хк**) умумлашган сонли кўрсаткич бўлиб, капитал жойлаштиришнинг бирор бир вариантини танлаш учун асос бўла олмайди. Қайсидир бир вариантдаги аниқ бир инвестицион қарор қабул қилиш учун эҳтимол тутилган натижанинг ўзгариш даражасини, яъни, тебраниш даражасини ҳисоблаб чиқиш керак бўлади. Эҳтимол тутилган натижанинг тебранувчанлиги кутилаётган қийматнинг ўртача қийматдан четлашиш даражасини билдиради. Бунинг учун амалиётда кўпинча икки ўзаро бир - бирига боғлиқ бўлган кўрсаткичлардан фойдаланилади. Улар дисперсия ва ўртача квадрат четлашувдир. Дисперсия (уни **G** деб белгилаймиз) - тажриба натижаларининг ўртача кутилаётган қийматдан фарқлари квадратлари йиғиндисининг ўртача қийматидир. Дисперсия ва ўртача квадрат четлашув мутлақ тебранувчанликнинг ўлчамидир. Таҳлил мақсадлари учун вариация коэффициентидан фойдаланилади. Вариация коэффициенти (уни **V** деб белгилаймиз) - ўртача квадрат четлашув ва ўртача арифметик қийматнинг нисбатидан иборат бўлиб, у ўртача қийматга нисбатан четлашув даражасини кўрсатади:

$$V = (G / X_k) \times 100 \%$$

Вариация коэффициенти нисбий катталик, шунинг учун унинг катталиги ўрганилаётган кўрсаткичнинг мутлақ қийматига таъсир қилмайди. Бу коэффициент 0 дан 100% гача диапазонда ўзгариши мумкин. Вариация коэффицианти қанча катта бўлса,

тебранувчанлик шунчалик кўп бўлади. Иқтисодий статистикада вариация коэффициентининг қуйидаги катталиклари фарқланади:

- 10% гача - паст даражали тебранувчанлик;
- 10% дан 20% гача - ўрта даражадаги тебранувчанлик;
- 25% дан катта - юқори даражадаги тебранувчанлик.

Дисперсия ва вариация коэффициентининг ҳисобланиш жараёнини қуйидаги мисолдан тушуниш мумкин:

7.1. - жадвал

Биринчи тадбир

Ҳодиса номери	Олинган фойда, X миллион сўмда	Кузатишлар сони, n	Фарқлар (X-X _к)	Фарқлар квадратлари Ф _{кв} = (X - X _к)*(X-X _к)	Ф _{кв} x n
1	12,5	48	-2,5	6,25	300
2	20	42	+5	25,0	1050
3	12	30	-3	9,0	270
Жами:	X_к = $\sum X$ / 3=15	$\sum n = 120$			$\sum = 1620$

7.2. - жадвал

Иккинчи тадбир

Ҳодиса номери	Олинган фойда, X миллион сўмда	Кузатишлар сони, n	Фарқлар (X-X _ў)	Фарқлар квадратлари Ф _{кв} = (X - X _к)*(X-X _ў)	Ф _{кв} x n
1	15	24	- 5	25	600
2	20	40	-	-	-
3	27,5	16	+ 7,5	56,25	900
Жами:	X_к= $\sum X$ / 3=20	$\sum n = 80$			$\sum = 1500$

Капитал қўйилгандаги ўртача квадрат четлашув:

Биринчи тадбирда $X_{кв\ddot{y}} = \sqrt{1620 / 120} = + 3,67$

Иккинчи тадбирда $X_{кв\ddot{y}} = \sqrt{1500 / 80} = + 4,33$

Вариация коэффиценти:

Биринчи А тадбирда $V = +3,67 / 15 = + 24,5\%$

Иккинчи В тадбирда $V = + 4,33 / 20 = +21,7\%$

Ушбу натижалардан маълум бўлдики, В тадбирга капитал жойлаштирилгандаги вариация коэффиценти А тадбирга капитал жойлаштирилгандаги вариация коэффиценти нисбатан кам, шунинг учун капитални В тадбирга жойлаштириш мақсадга мувофиқ бўлади.

Молиявий рисклардан қутулиш турли хил воситалар ва усуллар ёрдамида амалга оширилади. Масалан, уларга чап бериш, бошқага узатиш, риск даражасини камайтириш. Аммо рискдан воз кечиш кўпинча фойдадан воз кечишга олиб келади. Рискка ёки таваккалчиликка бориш венчур капитал жойлаштириш мисолида кўриб чиқилиши мумкин. Бунда инвестор катта таваккалчилик қилиб, катта миқдорда фойда олишни ёки венчур капитали йўқолишини ўз капитали билан қоплашни ўз зиммасига олади. Рискни бошқага узатиш - инвестор молиявий жавобгарликни кимгадир, масалан, суғурта компаниясига беришини англатади. Буни молиявий рискни суғурталаш деб аталади. Риск даражасини камайтириш йўқотув ҳажмини ва эҳтимоллигини камайтиришни англатади. Молиявий риск билан боғлиқ аниқ тадбирларни қўллашда инвестор қуйидагиларга аҳамият бериши лозим:

- ўз шахсий капитали имкон берганидан ортиқ таваккал қилиш керак эмас;
- риск қандай натижаларга олиб келиши мумкинлигини яхшилаб ўйлаб олиш керак;
- оз нарса учун жуда катта таваккалчилик қилиш ярамайди.

Биринчи ҳолатда инвестор капитал жойлаштиришдан аввал:

- ушбу риск бўйича зарарнинг энг катта миқдорини аниқлаши лозим;
- бу зарар миқдорини жойлаштирилаётган капитал катталиги билан солиштириш керак;
- Бу зарар миқдорини ўзининг барча молиявий ресурслари билан солиштириб, бу иш капиталнинг йўқолиши ва инвесторнинг банкротлигига олиб келиш - келмаслигини аниқлаш зарур.

Молиявий риск даражасини камайтириш учун қуйидаги усуллар ишлатилиши мумкин:

- диверсификациялаш;
- танлов ва кутилаётган натижалар ҳақида қўшимча маълумотлар йиғиш;
- лимитлаштириш;
- суғурталаш ва хежлаштириш.

Диверсификациялаш - капитални ёки даромадни йўқотиш рискинни камайтириш мақсадида инвестиция қилинаётган воситаларни турли хил бир-бирига бевосита боғлиқ бўлмаган объектларга жойлаштириш бўлиб, бунда бирор бир йўналишда капитал йўқотилган тақдирда, бошқасидан келадиган фойда унинг ўрнини қоплаши назарда тутилади. Инвестицион фондларнинг фаолияти диверсификацияни қўллашга яққол мисол бўла олади. Чунки бунда инвестицион фонд мижозларга акцияларни сотишдан тушган пулларга биржада котировка қилинадиган ва даромад келтирадиган турли хил қимматли қоғозларни сотиб олади ва бу билан акция эгаларига турғун даромад олишни таъминлаб беради. Диверсификация капитални турли хил фаолиятлар билан шуғулланадиган компаниялар акциялари орасида тақсимлаган ҳолда, рискни тақсимлаб, ундан бир қадар қутулишга имкон беради. Масалан, акционер томонидан 5 хил ҳиссадорлик жамиятлари акцияларини сотиб олиш унинг ўртача даромад олиш эҳтимолини 5 марта оширади ва шунинг учун ҳам риск даражасини 5 марта камайтиради. Рискни камайтиришда аниқ маълумотларга эга бўлиш катта аҳамиятга молик бўлгани учун, информация ҳам товарга айланади. Чунки аниқ ва тўлиқ информация асосида риск

даражасини башорат қилиш ва зарарни камайтирган ҳолда катта фойда олиш мумкин.

Лимитлаштириш - инвестиция қилинаётган капитал миқдорини, харажатларни, сотувларни, кредитни ва бошқаларга маълум даражада чегара қўйиш бўлиб, бу тадбир натижасида риск даражасини чегараланган миқдор билан боғлиқ равишда анча камайтириш мумкин бўлади.

Молиявий рискни суғурталаш - инвестор томонидан рискдан қутулиш мақсадида даромаднинг бир қисмидан воз кечиш бўлиб, у бу рискни маълум бир суммага суғурта компаниясига сотади. Демак, агар инвестор молиявий йўқотишга учраган тақдирда, бу йўқотишларни суғурта компанияси суғурта полисига асосан қоплайди.

Хежлаштириш деб, фонд бозорлари амалиётида фонд бозоридаги курслар ўзгариши натижасида кўрилиши мумкин бўлган зарар билан боғлиқ рисклардан қутулиш амалларига айтилади. Акция сотиб олинишида икки турдаги хежлаштириш усули ишлатилади:

- Акция ҳарид қилиш / сотиш учун опцион ҳарид қилиш (**long stock/long put**);
- Акция ҳарид қилиш / сотиб олиш учун опцион ёздириш (**long stock/short call**)

Бу операциялар сотиб олинган акцияларнинг нархи тушиб кетган тақдирда риск даражасини камайтиради. Қимматли қоғозларни сотиб олаётган шахс доимо ўз капитали билан таваккал қилади. Шунинг учун риск даражаси капиталнинг бир қисмини ёки барча капитални йўқотишнинг ўзига қамраб олади ёки бошқа турдаги қимматли қоғозларга нисбатан камроқ даромад олиш билан боғлиқ бўлади. Шунинг учун ҳам инвестор бирор бир турга мансуб қимматли қоғозларни сотиб олишдан аввал барча мумкин бўлган рискларни баҳолаши мақсадга мувофиқ бўлади. Қимматли қоғозлар бўйича рискларни икки категорияга бўлишимиз мумкин:

- Ўзига хос риск;
- Бозорӣ риск.

Ўзига хос риск - эмитентнинг тўлов қобилиятини йўқотиши билан боғлиқ рискдир. Уни қуйидаги турларга бўлиб ўрганиш мумкин:

1. Бошқарув билан боғлиқ бўлган риск. У компания раҳбариятининг тажрибасизлиги туфайли юзага келади.

2. Операцион риск. Бу турдаги риск компаниянинг харажатлари тузилиш билан боғлиқ бўлади. Компаниянинг операцион ричаги қанча катта бўлса, бу билан боғлиқ равишда риск ҳам юқори бўлади.

3. Молиявий риск. Бу турга мансуб риск компания капитали тузилиши билан боғлиқ бўлади. Компаниянинг молиявий ричаги (левереж - заём капиталининг компания ўз капиталига нисбати) қанча катта бўлса, молиявий риск ҳам шунча катта бўлади.

4. Таъминланув rischi. Бу турдаги риск инвесторнинг мулкий талабларини қондириш нуқтаи назаридан аниқланади. Бу маънода облигациялар жуда кам даражадаги рискка эга бўлади, чунки облигация эгалари биринчи бўлиб даромад олиш ҳуқуқига эгадирлар. Масалан, агар компания тўлов қобилиятини йўқотган бўлса, облигациялар бўйича фоизларни тўлаш учун унинг мулкидан фойдаланилади. Облигация эгалари суд орқали ўз ҳақларини талаб қилишга ҳақлидирлар. Агар корхона банкрот бўлса, облигация эгалари биринчи навбатда компенсация олишга ҳақлидирлар. Шунини ҳам айтиб ўтиш керакки, бирор бир мулк эвазига чиқарилган облигациялар (закладой облигациялар) ҳеч қандай таъминотсиз чиқарилган облигацияларга нисбатан ишончлироқ бўладилар.

Бозор билан боғлиқ бўлган риск корхонани характерлайдиган бирор бир хусусият билан эмас, балки иқтисодиётнинг ҳолати қандайлиги билан аниқланади. Ушбу рискни диверсификациялаш мумкин эмас, чунки у барча қимматли қоғозларнинг динамикасида турли кўринишларда ва даражада акс этади. Бу риск акция ва облигацияларги турли хилда таъсир қилади. Агар бу рискнинг акцияларга таъсири иқтисодиёт ўсиши ёки пасайиши билан боғлиқ бўлган даромад даражаси орқали аниқланса, облигацияларга таъсири фоиз ставкаларининг ўзгариши орқали билинади. Хўжалик конъюнктурасининг ўзгариши фоиз

ставкаларининг кўтарилишиги ёки камайишига сабаб бўлади ва бу ҳолат облигациялар баҳосининг ошиши ёки камайишига олиб келади.

Жаҳон амалиётида риск даражасини чамалашда, асосан, рейтинг усулларидадан фойдаланилади. Рейтинг усулларидадан энг асосийлари юқорида кўрсатиб ўтилган **BW - 1000** ва **FT - 1000** кўрсаткичлар бўлиб, улар компаниянинг капитализация даражасини, яъни улар чиқарган барча акцияларнинг бозордаги қийматини ҳисобга оладилар:

$$P_{ц} = N_{а} \times Ц_{р}$$

Бу ерда, **P_ц** - компания барча акцияларнинг бозордаги қиймати,

N_а - акциялар сони,

Ц_р - битта акциянинг бозордаги нархи.

Рейтинг жадвалида фирма фаоллигининг яна бошқа бир қанча кўрсаткичлари ҳам келтирилади ва уларни қуйидаги гуруҳларга бўлиб чиқиш мумкин:

- натижавий кўрсаткичлар - компания обороти миқдори ёки сотув ҳажми катталиги, активларнинг умумий йиғиндиси;
- фарқлаш кўрсаткичлари - фойда миқдори ва капитал миқдори;
- нисбий кўрсаткичлар - асосий фонд ёки асосий капиталнинг рентабеллиги, инвестициялар самарадорлиги;
- Солиштирма кўрсаткичлар - базавий ёки олдинги даврларга нисбатан турли хил кўрсаткичларнинг ўсиши ёки ўзгариш фоизи.

Шундай қилиб, **BW - 1000** ва **FT - 1000** рейтинг жадваллари акционерлик туридаги ҳар қандай компания учун универсал кўринишга эга ва уларни мутахассислиги ва йўналишидан қатъий назар, баҳолашга имкон беради.

Бирор бир корхона ёки ташкилотнинг рейтинги тўғрилигини текшириш учун бу компаниянинг турли хил усуллар ёрдамида

ҳисобланган рейтингларини бир - бири билан солиштириб чиқилади ва қуйидаги тартибда қарор қабул қилинади:

1. Рейтингни 100% тўғри дейиш мумкин - агар барча усулларда ҳисобланган рейтинглар бир - бирига тенг ёки юқори даражада бўлса;

2. Рейтингни 75% тўғри дейиш мумкин - агар барча рейтинг баҳолари орасида бирор бир рейтинг баҳоси пастроқ даражада бўлса;

3. Рейтингни 50% тўғри дейиш мумкин - агар барча рейтинг баҳолари орасида иккита рейтинг баҳоси пастроқ даражада бўлса;

4. Рейтингни 25% тўғри дейиш мумкин - агар фақат биттагина рейтинг баҳоси юқори, қолган рейтинг баҳолари эса пастроқ даражада бўлса;

5. Агар барча усуллар ёрдамида ҳисобланган рейтинг баҳолари паст бўлса, демак, компаниянинг рейтинги жуда ҳам паст ва унинг қимматли қоғозларига ишонч йўқ.

7.8. Тадбиркорликда инвестицион лойиҳалар таҳлили

Юқоридаги материалларни диққат билан ўқиб чиқилса, қуйидаги мисол ва масалаларни ечиш ҳамда уларни таҳлил қилиш мураккаб бўлмайди:

1. 2008 йил 1 январдан бошлаб 5 млн сўм маблағ йилига 20 % фойда нормаси билан банкка қўйилаяпти. Ушбу капитал 4 йилда қанчага ўсади?

2. 3 йилдан сўнг янги автомобил сотиб олиш учун 6 миллион сўм керак бўлсин. Агар қўйилган пуллар йилига 30 % фойда келтириши мумкин бўлса, ҳозир қанча пулни банкка қўйиш керак бўлади?

3. Фараз қиламизки, қандайдир инвестиция натижасида биринчи йил охирида 2 млн сўм, иккинчи йил охирида 3 млн сўм, учинчи йил охирида 5 млн сўм ва тўртинчи йил охирида 6,5 млн сўм даромад кутиш мумкин. Агар пуллар йилига 24% фойда келтирса, юқоридаги барча даромадларнинг бугунги қиймати қанча бўлишини ҳисобланг.

4. Фараз қиламиз, ҳар йили банкка 20% фойда нормаси бўлган ҳолатда 2,5 млн сўмдан қўйилаяпти. Беш йилдан сўнг банкдаги ҳисоб рақимида қанча пул ҳосил бўлади?

5. Олти йилдан сўнг янги ховли қуриш учун 40 млн сўм керак бўлса, йилига 20% даромад берадиган банкка ҳар йили қанчадан пул қўйиб туриш керак бўлади?

6. 25 йил муддатга (ёки 300 ойга) қарзга ҳар ойда 1% дан тўлаб бориш шарти билан 15 млн сўм олиш имконияти мавжуд. Ҳар ойда тўланадиган пулнинг миқдори қанча бўлади?

7. Бирор бир компаниянинг акциялари бир донаси 1000 сўмдан сотиб олинган. Биринчи йили олинган дивидендлар ҳар бир акция учун 50 сўмни, иккинчи йили олинган дивидендлар эса ҳар бир акция учун 120 сўмни ташкил этди. Шундан сўнг акциялар 1050 сўмми бозор нархи билан сотилди. Ушбу даврдаги соф фойда миқдори неча фоиз бўлди?

8. Қимматли қоғозларга қилинган инвестицияларнинг қандай таваккалчилик турларини биласиз? Ушбу таваккалчилик турларини тушунтиринг.

9. Акцияларнинг талаб қилинадиган фойдалилик даражасини аниқланг (ТҚФД). Фойдалиликнинг хавфсиз даражаси (ХД) давлат облигацияларининг фоиз ставкасига мос келади, масалан, йилига 10%. Ўтган йиллар бўйича йиғилган маълумотлар асосида ушбу акциялар учун ҳисобланилган “Бета” (В) коэффиценти 1.5 га тенг деб ҳисобланг. Бозор миқёсида қимматли қоғозларнинг ўртача фойдалилик даражаси (ЎФД) кузатувчилар томонидан йилига 14% деб баҳоланган.

10. Йилига 2 млн. сўм даромад олиш шарти билан 10 млн. сўмни 5 йил муддатга инвестиция қилиш таклифи кўриб чиқилмоқда. Беш йил ўтганидан сўнг яна қўшимча 3 млн. сўм тўланиши ҳам таклиф этилаяпти. Агарда ўша пулларни (10 млн. сўмни) банкда “хавфсиз” равишда йилига 12 % даромад олиш шарти билан сақлаш имконияти ҳам мавжуд бўлса, юқоридаги шартлар асосидаги инвестиция мақсадга мувофиқми?

11. Йилига 2 млн. сўм даромад олиш шарти билан 10 млн. сўмни 5 йил муддатга инвестиция қилиш таклифи кўриб чиқилмоқда. Беш йил ўтганидан сўнг яна қўшимча 3 млн. сўм тўланиши ҳам таклиф этилаяпти. Ушбу инвестициянинг ички фойда нормаси қанча бўлишини ҳисобланг.

12. Бугунги 10 млн. сўм, йиллик инфляция даражаси 2% бўлган ҳолатда 6 йилдан сўнг қандай ҳарид қувватига мос келади?

13. Йилига 2 млн сўм даромад олиш шарти билан 10 млн. сўмни 5 йил муддатга инвестиция қилиш таклифи кўриб чиқилмоқда. Беш йил ўтганидан сўнг яна қўшимча 3 млн. сўм тўланиши ҳам таклиф этилаёпти. Агарда ўша пулларни (10 млн. сўмни) банкда “хавфсиз” равишда йилига 12 % даромад олиш шарти билан сақлаш имконияти мавжуд бўлса ҳамда йиллик инфляция даражаси 2,5 % бўлса, юқоридаги шартлар асосидаги инвестициялаш мақсадга мувофиқми?

14. Келажакда бўлиши эҳтимол тутилган даромадлар (дивидендлар) асосида акцияларнинг бугунги ҳақиқий қийматини ҳисоблаш формуласини ёзинг ва унинг маъносини тушунтириб беринг.

15. Акцияларнинг йиллик дивиденд миқдори битта акция учун 280 сўмни ташкил қилади. Ушбу акцияларнинг талаб қилинган фойда даражаси уларнинг эгалари томонидан йилига 12% деб баҳоланган ва акцияларнинг жорий бозор баҳоси 1200 сўмни ташкил қилади. Ушбу акцияларни яна сотиб олиш керакми ёки уларда тезроқ қутулиш маъқулми?

16. Фараз қиламизки, олдинги йил охирида акционерлик жамияти ҳар бир акция учун 250 сўмдан дивиденд тўлади. Акция эгаси олдинги йилларнинг статистик маълумотлари асосида дивидендларнинг йилига 5% дан ўсиб боришига умид қилади. Ушбу ишлаб чиқариш тармоғи ва аниқ фирма учун акционер томонидан баҳоланган фойда даражаси 15% ни ташкил қилади. Бундай шароитлардаги битта акциянинг ҳақиқий қиймати қандай?

17. Бирор бир корхонанинг икки акциядори ушбу ташкилот акцияларининг талаб қилинган фойда даражасини турли хил таваккалчиликлар ҳамда келажакда дивидендларнинг қандай кўпайишини турлича фараз қилган ҳолда турлича баҳолайдилар. Биринчи акциядор талаб қилинган фойда даражасини 15% ва дивидендларнинг кўпайишини 6% деб фараз қилса, иккинчиси талаб қилинган фойда даражасини 18% ва дивидендларнинг кўпайишини 4% деб фараз қилади. Олдинги йили дивидендлар ҳар бир акцияга 260 сўмни ташкил қилган бўлса, акцияларнинг қийматини иккала акциядор нуқтаи назаридан баҳоланг ва бу қандай оқибатларга олиб келиши мумкинлигини аниқланг.

18. Фараз қиламиз, молиявий хизматлар билан машғул акционерлик жамиятининг битта акциясининг жорий баҳоси 960 сўм. Олдинги йили ҳар бир акция учун 160 сўмдан тўланган. Ушбу фирма учун “**бета**” коэффиценти 1,6 га тенг деб қабул қиламиз. Давлат облигациялари ёки банкда депонент қилиш орқали кафолат берилган хавфсиз фойда даражаси 9% га тенг. Инвестор томонидан дивидендларнинг келажакдаги ўсиши йилига 6% бўлиш кутилади. Ушбу акцияларнинг ҳақиқий баҳоси қандай ва бундай инвестиция мақсадга мувофиқми?

19. Фараз қиламиз, электр энергияси ишлаб чиқарадиган акционерлик жамиятининг акцияларининг ҳар бир донаси бозорда 900 сўмдан сотилаёпти ва улар йилига 180 сўмда дивиденд келтираяпти. Ушбу акцияларнинг “**бета**” коэффиценти 0,5 га тенг (демак, баҳоларнинг 1% ли ўзгариши ушбу корхона акциялари баҳосининг атиги 0,5% ли ўзгаришига олиб келади). Хавфсиз фойда даражаси 8% га тенг. Бозор бўйича фойда даражаси 14% ни ташкил этади ва дивидендларнинг йиллик ўсиши 0,5% .

Ушбу корхона акцияларининг бугунги ҳақиқий баҳосини аниқланг.

Акциянинг ҳақиқий баҳосини билиш қандай оқибатларга олиб келиши мумкинлигини кўрсатинг.

20. Фараз қиламиз, фирманинг тақсимланаётган дивиденди умумий фойданинг 0,6 қисмини ташкил этади, яъни, $D_1 / \Phi_1 = 0.6$. Бу ерда D_1 - биринчи йил охирида кутилаётган дивидендлар, $D_1 = D_0 (1 + P)$, бунда D_0 – олдинги йил тўланган дивидендлар ва P – дивидендларнинг йиллик кутилаётган ўсиши (0 дан 1 гача бўлган катталиқда). Φ_1 – йил охирида кутилаётган фойда. Кузатувчиларнинг фикрига кўра ёки инвестордаги маълумотларга асосан, биринчи йил охирида битта акцияга тўғри келадиган фойда миқдори 300 сўмни ташкил қилади.

Таваккалчилик ёки талаб қилинадиган фойда даражаси ҳақида уч хил имкониятни фараз қилган ҳолда ва дивидендларнинг йиллик кутилаётган ўсиши P бўлишини ҳам уч хил имкониятни фараз қилган ҳолда ҳамда фирманинг тақсимланаётган дивиденди умумий фойданинг 0,6 қисмини ташкил этади деб, уччала ҳолатда ҳам фирма акцияларининг ҳақиқий баҳосини аниқланг.

21. Акционерлик жамиятининг самарадорлиги қандай асосий молиявий кўрсаткичлар асосида баҳоланади ва ушбу кўрсаткичлар қандай ҳисобланилади?

22. Акционер капиталининг фойдасини ошириш учун (ёки акционерлар фойда миқдорини ошириш учун) Банкдан янги маблағ олиш фойдалими ёки қўшимча акциялар чиқаришми? Фикрингизни мисоллар воситасида тушунтиринг.

7.3. - жадвал

23. Охирги 3 йил ичида уч компания учун биржа маълумотлари

Кўрсаткичлар	2003	2004	2005
ББ ₁	1000	1100	600
ББ ₂	250	320	360
ББ ₃	180	250	250
АС ₁	2	2	4
АС ₂	10	10	10
АС ₂	20	20	20

Бу ерда ББ_i – тегишли компания акцияларининг сўмлардаги бозор баҳоси ва АС_i компания чиқарган акциялар сони (млн. дона).

Ушбу уч фирма бўйича биржа индексининг ўртача қийматларини ҳисоблаб чиқинг.

2005 йил учун акцияларнинг бўлинишини ҳисобга олинг (акциялар миқдори 4 млн бўлди ва унинг баҳоси 600 сўм бўлиб қолди).

24. Бозор бўйича молиявий активларнинг ўртача баҳоларига нималар ва қандай омиллар таъсир қилади? Ҳар бир сабабни алоҳида кўрсатинг ва уларни мисоллар ёрдамида тушунтиринг.

25. Кузатувчилар томонидан жорий йил охирида қандайдир акционерлик жамиятининг дивидендлари кўпайиши ва фойдасининг ортиши ҳақида ишончли маълумотлар эълон қилинган деб фараз қилайлик. Ушбу маълумотлар бирор бир биржа индекси бирликларида ифодаланган:

$$D_1 = 1.45 \quad \Phi_1 = 3.10$$

Ундан ташқари, кузатувчилар кейинги йилда ҳам фойданинг ўсишини $\Phi = 3.90$ бўлишини башорат қилишмоқда.

Ушбу акцияларнинг бозор нархлари даражасини турли хил шароитларда ҳисобланг ва олинган натижаларни муҳокама қилинг.

26. Қимматли қоғозлар портфели тушунчасига изоҳ беринг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг:

- нега портфел умумий таваккалчилик даражасини камайтиради?
- нега портфел дивидендларива қимматли қоғозлар баҳолари ўзгарганда даромадлар унчалик катта миқдорда камаймайди?

27. Акционерлик жамиятининг охириги ўн йилликдаги хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш қуйидаги натижаларни кўрсатди:

- кейинги йил охирида бу фирманинг соф фойда миқдори (СФМ₁) 60% бўлишининг эҳтимоли (W_1) 40% ни ташкил қилади. Шу билан бир пайтда кейинги йилда фирманинг соф фойда миқдори (СФМ₂) 15% бўлишининг эҳтимоли (W_2) 20% ни ташкил қилиши ҳақида ҳам маълумот мавжуд. Яна бир маълумот эса фирманинг янаги йилдаги соф фойда миқдори (СФМ₃) 5% бўлишини 20% эҳтимоллик (W_3) билан таъкидлайди. Ва ниҳоят, кейинги йил фирманинг - 15% катталиқдаги манфий фойдага (СФМ₄) эга бўлиши мумкинлиги 20% эҳтимоллик (W_4) билан кўрсатилади.

Башорат қилинаётган кейинги йилда фирма соф фойда миқдорининг кутилаётган катталигининг ўртача қийматини ҳисобланг ва олинган натижаларни тушунтириб беринг.

28. Олдинги йилларнинг статистик маълумотлари асосида ҳисобланган уч хил турдаги корхона акцияларининг кутилаётган фойда миқдори қуйидаги ўртача қийматлар билан баҳоланади: 12%, 20%, 17%. Агарда инвестор ўз жамғармаларини ушбу корхоналар акциялари орасида 50%, 30% ва 20% пропорцияларда тақсимласа, бундай қимматли қоғозлар портфелидан кутилиши мумкин бўлган фойданинг қиймати қандай катталиқни ташкил қилади? Натижаларни муҳокама қилинг.

29. Фараз қиламиз, инвестор 20 млн. сўмни энг фойдали тарзда жойлаштиришни режалаштирмоқда. У фақат иккита компания акцияларидан бирини танлаб олиши мумкин ёки инвестицияни улар орасида тенг тақсимлаши мумкин. Ушбу акцияларнинг олдинги йиллардаги баҳолари ва фойда миқдорлари ҳақидаги статистик маълумотларни таҳлил қилиш биринчи

компаниянинг эҳтимол тутилган соф фойдаси 25% ва иккинчисиники 23% эканлигини кўрсатди. Соф фойданинг ўртача квадратик фарқланувини (ёки таваккалчилик даражасини) ҳисоблаш мос равишда 30% ва 25% га тенг бўлган натижаларни берди. Ушбу иккала фирманинг акцияларига бўлган бозор баҳоларининг орасидаги корреляция коэффиценти + 0.15 ни ташкил этди. Қуйидагиларни ҳисоблашингиз лозим бўлади:

- иккала компаниянинг тенг миқдордаги акцияларидан иборат бўлган портфелдан олинган фойданинг эҳтимол тутилган катталигини;
- бундай қимматли қоғозлар портфелининг соф фойдаси катталигининг ўртача квадратик фарқланувини баҳоланг.
- бундай қимматли қоғозлар портфелининг таваккалчилик даражасини икки фирма ўзгарувлари орасидаги корреляция коэффицентининг - 0.15 га тенг бўлган катталигида ҳисобланг.

Олинган натижаларни муҳокама қилинг.

30. “Аббос” номли паром хизмати кўрсатиш фирмаси Амударёдан ўтиш хизматини кўрсатади. Унинг битта пароми жуда ҳам эскириб қолган. Ушбу паромни таъмирлаш учун 20 млн. сўм керак. Кейинги таъмир ва мотор ременти 5 йилдан сўнг қилиниши лозим ҳамда бунга яна 8 млн. сўм керак бўлади. Агар ушбу ишлар амалга оширилса, паромни яна 10 йил ишлатиш мумкин. 10 йилдан сўнг эса паромни 5 млн. сўмга сотиб юбориш мумкин. Паромнинг ҳозирги кундаги нархи тахминан 7 млн. сўм. Бу эски паромни ишлатиб туриш учун йилига 16 млн. сўм керак ва олинган даромад йилига 25 млн. сўм бўлиши кутилмоқда.

Муқобил ҳолда “Аббос” фирмаси 36 млн. сўмга янги паром сотиб олиши мумкин. Ушбу янги паром 10 йил яхши хизмат кўрсата олади, лекин у 5 йилдан сўнг 2,5 млн. сўмга таъмир талаб қилади. Ўн йил ўтганидан сўнг, ушбу паромни 5 млн. сўмга сотиб юбориш мумкин. Уни ишлатиб туриш учун йилига 12 млн. сўм керак ва олинган даромад йилига 25 млн. сўм бўлиши кутилади.

“Аббос” фирмаси барча инвестицион лойиҳалардан камида 18% қайтарув нормаси бўлишини талаб қилади (солиқларни ҳисобга олмаганда).

Юқорида кўрсатилган иккала инвестицион лойиҳаларни таҳлил қилинг. Улардан қайси бирини қабул қилиш “Аббос” фирмаси учун фойдалироқ бўлади ва нима учун?

7.4. - жадвал

31. Қуйида “Чорсу гиламлари” фирмасининг инвестициялар жалб қилиш мақсадида ишлаб чиқилган бизнес режасида акс эттирилган 7 йиллик фаолияти ҳақида маълумотлар берилган

Миллион сўмларда	2006 йил	2007 йил	2008 йил	2009 йил	2010 йил	2011 йил	2012 йил
Сотув ҳажми	9	16	20	25	25	25	27
Сотув билан боғлиқ харажатлар	6	8	9	10	10	9	9
Қўшимча харажатлар	5	3	4	5	5	4	4
Солиқлар миқдори	-	1	2	3	3	4	4
Солиқдан сўнгги қолган фойда	-2 (9-6-5)	4 (16-8-3-1)	5	7	8	9	10
Инвентарь	27	8	6	-	-	-	-

Ушбу инвестициянинг ички қайтарув нормасини ҳисобланг ва унга изоҳ беринг. Агарда инфляция даражаси 12% бўлса, инвестициянинг ички қайтарув нормаси қанчага ўзгаради?

32. “**DVD - Cinena**” корпорациясининг бизнес - режаси йиллар миқёсида амалга оширилган инвестицияларни қуйидаги тартибда акс эттиради:

Инвестициялар:	Й И Л Л А Р								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Минг сўмларда	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Асосий фондлар	8 000	4 000	1000	-	-	-	-	-	-
Ишчи капитал	3 000	2 000	2000	-	-	-	-	-	-
Қолдиқ қиймат	- 1 000								

Даромад:	Й И Л Л А Р								
Минг сўмларда	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Сотув ҳажми:	-	3000	5000	5000	7000	7000	8000	8000	8000
Сотув билан боғлиқ харажатлар:	-	1800	3000	3000	4200	4000	4400	4400	4400
Брутто маржин (ВМ) = Сотув ҳажми – Сотув билан боғлиқ харажатлар									
Операцион харажатлар (ОХ):	-	700	1200	1200	1400	1400	1500	1500	1500
Солиққа тортишдан олдинги операцион пул оқими (СТОПО) = ВМ - ОХ									
Солиқлар:	-	100	200	200	400	400	500	500	500
Солиққа тортишдан кейинги пул оқими (СТКПО) = СТОПО - Солиқлар									

Билвосита самара: (Indirect effects) – ишлаб чиқаришининг кўпайиши туфайли “DVD - Cinena” корпорацияси пул оқимининг кўшимча равишда ўсишига эришди ва бу ўсиш биринчи йили 300 минг сўмни, кейинги йилларда эса 600 минг сўмни ташкил қилди. Яъни, билвосита самара: – 300 600 600 600 600 600 600 600

Сиздан ушбу инвестицион лойиҳанинг ички қайтарув нормасини аниқлаш талаб қилинади.

Қуйида эса юқорида келтирилган 31- сонли масаланинг ечими амалий мисол сифатида батафсил равишда келтирилган. Агар бу масаланинг ечилишини яхшилаб таҳлил қилиб, тушуниб олинса, қолганларини ечиш қийин бўлмайди.

“Аббос” фирмасининг инвестицион лойиҳаси таҳлили бўйича

масланинг ечими

Масала шартлари бўйича берилган икки инвестицион имкониятни алоҳида таҳлил қилиб чиқамиз ва уларнинг қайси бирини амалга ошириш мақсадга мувофиқлигини ҳар бир инвестицион лойиҳанинг соф фойда миқдорини (**NPV – Net Present Value**) ҳисоблаш йўли билан аниқлаймиз.

1. Биринчи лойиҳа - янги паром сотиб олиш.

- а) Янги паром
 б) Таъмир қилинган паром

* Йиллик даромад	25 млн.	25 млн.
	-	-
* Операцион харажатлар	12 млн.	16 млн.
	_____	_____
*Йиллик пул оқими	3 млн.	9 млн.

Янги паромга тегишли маълумотлар:

	Йил	Пул оқими	Омил
Пул оқимининг бугунги қиймати			
Бошланғич инвестиция	Ҳозир	36 млн.	$X \ 1 = 36$ млн.
сўм			
Таъмир қилиш 5 йилдан сўнг	2,5 млн.	$X \ (1/1,18^5) = 1,093$	
млн. сўм			
Пул оқими 10 йил давомида	13 млн.	$X \ 4,494 = 58,422$	
сўм			
Бу ерда 13 млн. янги паром учун йиллик пул оқими 13 млн.			
сўм ва	$4,494 = \sum_{I=1-10} (1/1,18^I)$		
Эски паромни сотиш ҳозир	7 млн.	$X \ 1 = 7$ млн. сўм	
Янги паромни сотиш 10 йилдан сўнг	5 млн.	$X \ (1/1,18^{10}) = 955$	
минг сўм			

Энди соф фойда миқдорини ҳисоблаймиз:

* Ҳозирги пул оқими	58,422 млн.
	+
* Экси паромни сотилиш қиймати	7 млн. сўм
	+
* Янги паромни сотилиш қиймати	0,955 млн. сўм

Даромад: 66,377 млн. сўм

* Таъмир қилиш 1,093 млн сўм

Пул миқдори: 65,284 млн. сўм

* Бошланғич инвестиция 36 млн. сўм

- Янги паром сотиб олган ҳолдаги бугунги кунга келтирилган

соф фойда миқдори (NPV_1): 29,284 млн. сўм

2. Иккинчи лойиҳа - эски паромдан фойдаланишни давом эттириш.

Эски паромга тегишли маълумотлар:

Йил	Пул оқими	Омил	Пул оқимининг бугунги қиймати
Бошланғич инвестиция ҳозир	20 млн.	X	$1 = 20$ млн. сўм
5 йилдан сўнг таъмир қилиш	5	йилдан сўнг	8 млн. X $(1/1,18^5) = 3,496$ млн. сўм

Соф пул оқими 10 йил давомида 9 млн. X $4,494 = 40,446$ млн. сўм

Эски паромни сотиш 10 йилдан сўнг 5 млн. X $(1/1,18^{10}) = 955$ минг сўм

Энди 2 - лойиҳа учун бугунги кунга келтирилган соф фойда миқдорини ҳисоблаймиз:

- ҳозирги кунга келтирилган пул оқими

40,446 млн.

+

- * Эски паромни сотилиш қиймати $0,955$ млн. сўм

Даромад:	41,401 млн. сўм
----------	-----------------

-

* Таъмир қилиш	3,496 млн. сўм
----------------	----------------

Пул миқдори:	37,905 млн. сўм
--------------	-----------------

-

- * Бошланғич инвестиция 20 млн. сўм

Эски паромни ишлатишни яна давом эттиришни назарда тутган ҳолдаги бугунги кунга келтирилган соф фойда миқдори (NPV_2): 17,905 млн. сўм

Энди иккала инвестицион лойиҳанинг бугунги кунга келтирилган соф фойда миқдорларини солиштирамиз:

- янги паром сотиб олган ҳолдаги бугунги кунга келтирилган соф фойда миқдори (NPV_1): 29,284 млн. сўм

-

- Эски паромни ишлатишни яна давом эттиришни назарда

тутган ҳолдаги бугунги кунга келтирилган соф фойда
миқдори (NPV₂): 17,905 млн. сўм

Иккала катталиқ орасидаги фарқ: 11,379 млн сўм

Хулоса: Демак, агар биз янги паром сотиб олишни кўзда тутган инвестицион лойиҳани қабул қилсак, ушбу танловимиз натижасида 10 йилда 11 миллион 379 минг сўм фойда қилар эканмиз.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Холдинг компаниялари; молиявий гуруҳлар; молиявий компаниялар, инвестицион фондлар; инвестицион компаниялар; траст компаниялари; инвестицион банклари; суғурта компаниялари; Давлатдан ташқари пенсия жамғармалари, қимматли қоғозлар бозори, фонд биржалари, пул маблағлари; қимматли қоғозлар; дебиторлик қарзлари. рисклар, ўзига хос риск; бозор rischi. Диверсификациялаш, лимитлаштириш, хежлаштириш, молиявий бошқарув (молиявий менежемент), тактика, стратегия бошқарув объекти ва субъекти функциялари, молиявий механизм, молиявий усул, молиявий дастак, молиявий таъминот, молиявий меъёрий ҳужжатлар, ахборот (информацион) таъминоти.

Молиявий ресурслар, асосий капитал, асосий фондлар, актив ва пассив асосий фондлар, товар, пул муомаласи, кредит, молиявий левереж, инфляция, дефляция, стагфляция, индексация, инвестиция, инвестицион портфел. Ишлаб чиқариш, фойда, даромад, дисконтлаш, инвестор.

Ҳисоб - китоб ва унинг усуллари; кредитлаш ва унинг турлари; депозитлар ва кўйилмалар; валюта бўйича операциялар; суғурталаш; трансферт операциялар; траст операциялари; ижара; лизинг; селенг; инжиниринг; транстинг; фрэнчайзинг; эккаунтинг, кредит ва дебет карточкалари, инкасса, вексель, чек, оффшор операциялари, хежлаштириш, аккредитив, ипотека, кўчмас мулк.

Омилининг, форфетлаштириш механизми, овердрафт, аукцион, депозит, депорт, валюта ва фоиз арбитражлари, трансперт ва траст

операциялари, лизинг, селенг, инжиниринг, транстинг, френчайзинг, эккаунтинг.

Молиявий таҳлил усуллари: солиштириш, гуруҳлаштириш, занжирли қўйиб чиқиш, даромадлилик (рентабелилик); молиявий барқарорлик; корхонанинг кредитга лаёқатлилиги, ликвидлилиги, капитални ишлатиш кўрсаткичлари; ўзни - ўзи молиялаштира олиш; валюта билан ўзини - ўзи таъминлай олиш.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бизнесда молиявий бошқарувнинг моҳияти нимадан иборат?
2. Молиявий бошқарув нима?
3. Молиявий бошқарув нуқтаи назаридан бозор иқтисодиётининг асосий тамойиллари нималар?
4. Мамлакат молиявий тизимининг икки асосий қисми ҳақида сўзлаб беринг.
5. Стратегия ва тактика ҳақида нималарни биласиз?
6. Бошқарув объекти ва субъекти функциялари нималардан иборат?
7. Молиявий механизмга қандай асосий таркибий қисмлар киради?
8. Молиявий усуллар ҳақида нималарни биласиз?
9. Молиявий дастак деганда нималарни тушунасиш?
10. Молиявий механизмнинг ҳуқуқий, меъёрий (норматив) ва ахборот таъминотига нималар киради?
11. Молиявий ресурслар ва капитал деганда нимани тушунасиш?
12. Капиталнинг умумий формуласини қандай ифодалаш мумкин?
13. Капиталнинг асосий жалб қилиниш усулларига нималар киради?
14. Тадбиркорлик капитали нима?
15. Жалб қилинган капитал нима?
16. Асосий фондлар нима ва уларнинг ҳаётий босқичлари қандай?
17. Амортизация фонди харажатига тушунча беринг?

18. Капиталнинг айланма ҳаракати нима ва у қандай тасвирланади?
19. Асосий фондларнинг классификацияси қандай гуруҳларни ўз ичига олади?
20. Асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив ва пассив қисмлари ҳақида тушунча беринг.
21. Номатериал активлар деганда нималарни тушунасиз?
22. Айланма ишлаб чиқариш фондлари ҳақида маълумот беринг.
23. Муомала фондлари қандай гуруҳларни қамраб олади?
24. Айланма капитал нима ва у ўз ҳаёти давомида қандай босқичларни босиб ўтади?
25. Айланма капиталнинг ҳаракатини қандай ифодалаш мумкин?
26. Устав капитали ҳақида тушунча беринг.
27. Корхонанинг актив ва пассивлари ҳақида нималарни биласиз?
28. Молиявий ресурсларнинг манбаларига нималарни киритиш мумкин?
29. **Ноу-хау** деганда нималарни тушунасиз?
30. **Ноу-хау**ни ишлатганлик учун қандай тўлов усуллари мавжуд?
31. Инвестицион бадал (взнос) нима учун жалб қилинади?
32. Ишонч фонди нима учун ва қандай ташкил қилинади?
33. Кредит нима ва у нима учун берилади?
34. Тижорат кредити қандай шароитларда олинади?
35. Инвестицион солиқ кредити деганда нималарни тушунасиз?
36. Заём, меценатлик, ҳомийлик ва инвестициялаш тушунчаларига изоҳ беринг.
37. Таваккалчилик билан боғлиқ бўлган инвестициялар ёки венчур капитал ҳақида нималарни биласиз?
38. Бевосита инвестициялар нима мақсадда амалга оширилади?
39. Портфел инвестициялари қандай ташкил қилинади?
40. Инвестицион портфелни тузаётганда қандай кўрсаткичларни назарда тутиш лозим?

41. Инвестицион портфелни бошқариш усуллари ва молиявий левереж нима?
42. Аннуитет, инфляция ва дефляция ҳақида тушунча беринг.
43. Стагфляция ва индексация нима?
44. Молиявий ресурсларнинг қиймати вақтга боғлиқлиги қандай икки йўналишда таҳлил қилиниши мумкин?
45. Дисконтлаш тушунчаси нима?
46. Дисконтлаш қандай амалга оширилади?
47. Нима учун фойдани дисконтлаш амалга оширилиши лозим?
48. Келажакдаги соф фойда миқдори (Net Profit Value – NPV) қандай аниқланади?
49. Келажакдаги соф фойда миқдорини аниқлаш нима учун керак?
50. Молиявий механизм нима ва уни бошқарув усуллариининг қайси бирларини биласиз?
51. Ҳисоб - китобнинг қандай усуллари мавжуд?
52. Кредит ва дебет карточкалари ҳамда инкассо тушунчаларига изоҳ беринг.
53. Аккредитив деганда нимани тушунаси?
54. Аккредитивнинг қандай турларини биласиз?
55. Аккредитивнинг беш хил турини тушунтиринг.
56. Чеклар ҳақида тушунча беринг. Кредитлашнинг икки асосий турини тушунтиринг.
57. Таъминланган қарз беришнинг уч асосий тури ҳақида нималарни биласиз?
58. Молиявий кредитнинг икки тури ҳақида маълумот беринг.
59. Контокоррект ва онкол кредит ҳақида тушунча беринг.
60. Фирма кредити ва векселли кредит тушунчаларига изоҳ беринг?
61. Оффшор операциялари нима ва у нимага хизмат қилади?
62. Суғурта қилиш ва унинг асосий турлари ҳақида маълумот беринг.
63. Шахсий суғуртанинг асосий турлари нималардан иборат?
64. Мулкӣ суғуртанинг асосий турлари ва унинг моҳияти нималардан иборат?
65. Жавобгарлик бўйича суғуртанинг асосий турларини тушунтиринг.

66. Суғурта шартномасидаги клаузула ва франшиза нималарни англатади?
67. Хежлаштириш нима ва унинг қандай турлари мавжуд?
68. Кўтарилишга нисбатан хежлаштиришнинг моҳиятини тушунтиринг.
69. Камайишга нисбатан хежлаштиришнинг моҳиятини тушунтиринг.
70. Гаровга бериш операциялари ва у билан боғлиқ бўлган асосий ҳолатлар нималар?
71. Ипотека ва кўчмас мулк харажати ҳақида тушунча беринг.
72. Молиявий менежементнинг асосий усуллари нималардан иборат?
73. Омилинг нинма ва у ўз ичига нималарни қамраб олади?
74. Омилинг қандай амалга оширилади?
75. Форфетлаштириш нима ва унинг механизми қандай?
76. Очиқ ҳисоб - китоб бўйича кредит ҳақида тушунча беринг.
77. Овердрафт нима ва у нима учун хизмат қилади?
78. Депозит ва аукционлар ҳақида нималарни биласиз?
79. Репорт, депорт ва валюта арбитражи нима учун хизмат қилади?
80. Фоиз арбитражи, ЛИДЗ ва ЛЕГЗ ҳақида нималарни биласиз?
81. Трансферт операциялари нима учун қўлланилади?
82. Трансферт хизматларининг моҳияти нимадан иборат ва унинг асосий турлари қандай.
83. Траст операциялари нима ва улар нима учун ишлатилади?
84. Аренда ва лизингнинг моҳияти ва фарқи нимада?
85. Молиявий ва операцион лизинг харажати ҳақида тушунча беринг.
86. Лизинг шартномаси қандай шартлар асосида тузилади?
87. Селенг операцияларининг моҳияти ва ташкил қилинишини тушунтириб беринг.
88. Инжиниринг қандай масалаларни ҳал қилиш учун хизмат қилади?
89. Инжиниринг хизматларини сотиб олиш бўйича тузилган контракт қандай шарт ва мажбуриятларни ўз ичига олади?
90. Трастинг қандай масалаларни ҳал қилишга ёрдам беради?

91. Френчайзингнинг моҳияти нимадан иборат ва у нима учун ишлатилади?
92. Френчайзингнинг қандай афзалликлари мавжуд?
93. Ноанъанавий молиялаштириш усулларига қандай мисоллар келтира оласиз?
94. Френчайзорнинг даромад манбалари нималардан иборат бўлиши мумкин?
95. Эккаунтинг ҳақида маълумот беринг. У қандай фаолият турига мансуб?
96. Бизнес - маълумотнома нима ва ундан қандай маълумотлар олиш мумкин?
97. Бизнес маълумотноманинг қандай турини биласиз ва уларда мавжуд бўлган маълумотлар нималардан иборат?
98. Қандай турдаги инвестицион институтларни биласиз?
99. Траст компаниялари қандай асосий ишларни бажаради?
100. “Олтин акция” нима ва у нега бу ном билан аталади?
101. Имтиёзли акция нима ва уни бошқа акциялардан фарқи нималарда кўринади?
102. Акциялар портфелини бошқаришнинг қандай усуллари биласиз?
103. Инвестицияларнинг қайтарув нормаси нима ва у қандай ҳисобланилади?
104. Инвесторлар неча хил турда бўлади ва уларнинг ўзаро фарқи нимада?
105. Қимматли қоғозлардан олинadиган даромаднинг неча хил тури маълум?
106. Оддий ва имтиёзли акцияларнинг орасида қандай фарқ мавжуд?
107. Векселларнинг неча хил тури мавжуд ва турлар орасида қандай фарқ бор?
108. Қимматли қоғозларнинг сифати қандай кўрсаткичлар орқали аниқланади?
109. **Blue Chips** туридаги акциялар нимани англатади?
110. Биржа индекслари ҳақида нималарни биласиз?
111. Биржа индексларининг қандай асосий турлари мавжуд?
112. Доу - Жонс биржа индекси нимани англатади ва унинг қандай турлари мавжуд?

113. Стандарт энд Пуэрс индекси нима ва унинг қандай турларини биласиз?

114. Нью - йорк фонд биржаси индекси нима ва у нимани кўрсатади?

115. Опцион ва фьючерслар билан қайси асосий биржалар операциялар олиб борадилар?

116. **НАСДАК** нима ва қандай фаолият билан шуғулланади?

117. Қимматли қоғозларнинг таваккалчилик даражаси турлари ҳақида нималарни биласиз?

VIII боб. Кичик бизнес психологияси

8.1. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг психологик хусусиятлари

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбарлардан тадбиркорлик ва ишбилармонликни, бошқарув услубларини такомиллаштириш ва бошқа кўплаб ишларни муваффақиятли амалга ошириши талаб этилади. Бошқариш услублари, асосан, онгли равишда муайян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Уларнинг моҳияти ва мақсадига кўра тарбиявий, моддий - рағбатлантирувчи, маъмурий - ташкилий турларга бўлиш мумкин.

Тарбиявий услуб, асосан, инсонни маънавий такомиллашишига, психологиясига ва бошқа ижтимоий характерига мос равишда ташкиллаштириб борилади.

Моддий - рағбатлантириш услуби эса меҳнат самарадорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилаш учун ишчиларни моддий қизиқтириш йўллари билан ташкил этилади. Моддий рағбатлантиришни тарбиявий услуб билан доимий уйғунлаштирилиб борилиши натижасида юқори кўрсаткичларга эришиш мумкин.

Маъмурий - ташкилий услуб, асосан, жамият талабларини қондиришга қаратилган бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнини ва меҳнат тақсимотини режали олиб бориш учун қўлланилади. Бу услуб икки турда: узоқ муддатга мослаштирилдиган ва бир марталик - ташкилий бўлиши мумкин. Шарт - шароитига кўра керакли услуб қўлланилади ва у фаолият жараёнида такомиллаштирилиб борилади. Бошқариш усулларини такомиллаштиришдан мақсад, даромадни тўғри тақсимлаш, ҳар бир ишчи, хизматчи ўз меҳнати билан даромад олишини таъминлашдир. Демак, бошқариш услубларини ҳаётга шундай татбиқ этиш керакки, ҳар бир инсон меҳнат қилсагина турмуши яхши бўлишига ишонч ҳосил қилсин.

Бошқариш санъати нима? Бошқариш санъати тадбиркор раҳбарлардан талаб қилинадиган ҳислатлардан энг асосийси бўлиб, унинг ўз қўл остидаги хизматчилар билан жуда яхши муносабат ўрнатиш, корхонада ишлаб чиқаришнинг энг самарали натижаларини берадиган муҳитни яратишидан иборат бўлиши мумкин.

Япониянинг бошқариш услуги ана шу тамойил асосига қурилган. Японларнинг бошланғич ижтимоий шароити шундайки, улар ишчини ижтимоий ҳимоя қилиш билан бирга маънавий тарбиялаб боришади, инсон психологиясидан тўғри фойдаланишади, ишчини ишга тайёрлаш жараёнида халққа маълум бўлган услубларни қўллашади, яъни бажариладиган ишнинг нозик томонларини ва қатъийликнинг ўргатишади. Ишчи тез - тез иш жойини ўзгартириши қаттиқ қораланади, шу сабабли ишчилар бир иш жойида узок йиллар давомида ишлаб, ўз компаниясига жуда содиқ бўлишади. Натижада ишчиларнинг тажрибаси ва малакаси жуда юқори бўлади, бу эса ўз навбатида меҳнат унумдорлигининг ўсишига, юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқарилишига олиб келади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш билан унинг сифатини назорат қилиш жараёни ҳеч қачон ажратилмайди ёки бир - бирига қарама - қарши қўйилмайди. Уларнинг фикрича, назоратни ёки назоратчининг ҳуқуқини кучайтириш билан юқори сифатли маҳсулот олиб бўлмайди. Ваҳоланки, маҳсулот сифатини тайёр бўлгандан кейин эмас, аксинча уни тайёрлаш жараёнида, ҳар бир бажарилган ишдан сўнг, назорат қилиш керак. Назоратчининг асосий вазифаси, сифатсиз маҳсулот ишлаб чиқараётган ишчини топиб, уни жазолаш эмас, балки унинг сабабини излашдан ва бартараф қилишдан иборат бўлиши керак. Мана шу услубни японлар тўғри йўлга қўйганлиги сабабли ҳар бир ишчи ўзини - ўзи назорат қилишга ўрганган ва доимо ўз устида изланишлар олиб боради. Компанияларда сифат гуруҳлари ташкил қилинган.

Бизда ҳам ҳар бир тадбиркор раҳбар иш жойларида мана шундай услубни ташкил қила олиши мақсадга мувофиқ бўлади. Шундагина сифатсиз маҳсулот сонини камайтириб, юқори сифатли маҳсулот олишга эришиш мумкин. Юқори сифат фақат маҳсулот сотиш кўламини кенгайтириб, таннархини камайтирибгина қолмай, балки меҳнат унумдорлигини оширишдаги асосий омиллардан бириҳамдир. Шундагина ишлаб чиқаришни кенгайтирмасдан, ишчилар сонини ўзгартирмасдан кўплаб маҳсулотлар ишлаб чиқаришга эришиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароити бошқарувида узок ва яқин муддатларга мўлжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул қилиш, ижрочилар ўртасида ишларни тақсимлаш, қарорлар ижросини

назорат қилиш, ижрочиларни рағбатлантириб бориш каби ишлар ҳам тадбиркор раҳбар зиммасида бўлади. Бошқарув қарорлари ички ва ташқи омиллардан иборат бўлиб, улар оддий ва шошилинич вазиятларда бир қарор тайёрлаш ва қабул қилишда жамоа фаолларининг қатнашуви ҳамда тадбиркор раҳбар ташкилотчилигини, бошқарувни обрў - демократик услубда олиб борилишини кўрсатади. Тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги меҳнат жамоасини уюштириш, жипслаштириш, ишлаб чиқариш ва тарбиявий жараёнларга таъсир кўрсатиш, гуруҳ фаолиятини олий мақсадларга қарата олиш қобилияти каби масалаларни қамраб олади. Тадбиркор раҳбар жамоани моддий ва маънавий неъматлар ишлаб чиқаришига раҳнамолик қилар экан, шунинг унутмаслиги керакки, инсонлар бир - бирлари билан ўзаро муносабатда бир - бирларига ҳар жихатдан муҳтож, шахсий эҳтиёж ва мақсадларга эгадирлар. Шу боис ҳар қандай тадбиркор - раҳбар энг аввало инсоний кадрларга диққат - эътиборини қаратмоғи лозим бўлади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилиятининг иккинчи йўналиши – ишлаб чиқариш тизимини яхшилаш тадбирларига қаратилмоғи, яъни жамоада ахлоқий - руҳий муҳитни қарор топтириш, янги технологияни жорий этиш, куч - ғайратларини тезкор ишларни бошқаришга қаратиш, бошқарувдаги инсонларни имкон қадар камайтириш, янги ходимлар малакасини ошириб бориш, инсонлардаги “боқимандачилик” руҳиятига барҳам бериш, ишда ҳар хил можаролар келиб чиқишига йўл қўймаслик, меҳнат интизомига катъий риоя қилиш кабилардан иборат бўлиши лозим.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбар фаолиятининг мазмуни - унинг бошқариш санъатини нечоғлик эгаллагани, яъни инсонларни жамоага уюштириш, ишларни узоқ ва яқин муддатларга режалаштириш, назорат қилиш, ахборотлар аирбошлаш, бошқаришни ўқув амалиёти тарзида ташкил этиш каби мезонлар билан ҳам изоҳланади. Бунда раҳбар онглилиги, тадбиркорлиги, ишлаб чиқаришни ўқув билан ташкил эта олиш натижаларига эришиши, инсонларнинг моддий ва маънавий эҳтиёжларининг қондириб борилиши, унинг гуруҳ, жамоа жамият олдига масъулият, бурч туйғусини чуқур ҳис қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорнинг ташкилотчилик қобилияти ҳамма нарсада муваффақиятга эришувининг муҳим шартидир. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятга тез эришади? Психолог олимлар унинг бир неча омиллари борлигини таъкидлаган. Булар қуйидагилардир:

1. Тадбиркор раҳбар ташкилотчилик қобилиятининг унинг шахсида намоён бўлиши:

- жамоада соф ахлоқий муҳит пайдо қила олиши, ҳамманинг ҳамкорликда ҳаракат қилишини таъминлай олиши;

- инсонларни ишонтира олиши ва жамоада ўзаро яхши муносабатларни қарор топтириши учун шарт-шароит яратиши.

2. Тадбиркор раҳбарнинг ходимлар билан тил топиб ишлаш маҳорати:

- тадбиркор ўз кўл остидагиларнинг нимага қодирлигини ҳисобга олиб ишларни тақсимлаши;

- ходимларни уюштиришнинг энг муҳим омилларидан фойдаланиши;

- ҳар бир кишининг руҳий - психологик кайфиятларига мос равишда мулоқот қилиши.

3. Тадбиркор раҳбарнинг меҳнатга муносабатида ишбилармонлиги:

- ишлаб чиқариш ва бошқа жабҳаларда ҳар хил муаммоларни ҳал этишда энг қулай йўлларни излаб топиш;

- виждонлилик ва адолатлилик;

- бошлаган ишларни охирига етказиш.

4. Тадбиркор раҳбарнинг фаолиятида ижро этиш қобилияти намоён бўлиши:

- касбий малака ва кўникмага эга бўлиши;

- техник вазифаларни ҳал этишга уқувлилиги;

- янгиликлар ва ғояларни ишлаб чиқаришга жорий этиб бориши.

5. Тадбиркор раҳбарнинг қарорларни қабул қилишмалакаси:

- мустақил равишда қарорлар қабул қила олиши;

- қабул қилган қарорининг оқибати ва натижаларини кўра билиши;

- ишлаб чиқаришда содир бўлиши мумкин бўлган турли ҳолатларни ҳисобга олиб бориши, тангликдан қутулиш йўлларини излаши;

- нотўғри қарор қабул қилганда ўз хатоларини бўйнига олиши;

- ходимларни бошқарув масалаларини ҳал этишга кўпроқ жалб этиши.

6. Тадбиркор раҳбарнинг инсонларга муносабати:

- муомала маданияти, одоб - ахлоқи, маънавияти, билими билан бошқаларга ўрнак бўлиши;

- ўз ваъдаси, сўзининг устидан чиқиши, бир сўзли, қатъий фикрли, омилкор бўлиши;

- ходимларни ажратмасдан - ҳаммага баравар муносабатда бўлиши;

- ўз қўл остидагиларга ва бошқаларга ҳурмат билагн қараши ва ўзини тута олиши, одоблилиги ва мулойимлиги;

- инсонларга эҳтиётлик билан муносабатда бўлиш, имкон қадар ҳар бир кишининг руҳий - психологик хусусиятларини ҳисобга олиб, муомалада бўлиши.

7. Тадбиркор раҳбарнинг ўз - ўзига талабчанлиги:

- ўз хатти - ҳаракатларини танқидий баҳолай олиши;

- ўз имкониятларини ҳисобга олиб ишлаши;

- бошқаларнинг унга берган яхши ва ёмон баҳоларини таҳлил этиб бориши ва ўз фаолиятида намоён қилиши;

- танқидни тўғри қабул қилиши.

Тадбиркор раҳбар ўзида қуйидаги психологик, физиологик, ахлоқий, маънавий ва ишбилармонлик хусусиятларини мужассамлаштирган бўлиши керак:

1. Нутқ ва тафаккур сифатлари:

- кучли хотира, доимий диққат, соғлом ақл, фикр кенглиги, чуқурлиги, тезлиги, муаммо моҳиятини тез англаб олиш, ижодийлик, маънавий қизиқишларнинг ҳар томонламалиги, фикрни оғзаки ва ёзма шаклда қисқа, тушунарли, аниқ тарзда ифодалаш.

2. Ҳарактер сифатлари: мақсадга интилувчанлик, далиллик, мардлик, ишонч, ўзини тута билиш, ўзи ва бошқаларни бўйсунтира олиш ва таваккал қилиш қобилияти, қийин вазиятларда ҳам мулоҳазакор бўлиш қобилияти, ҳазил - мутоиба туйғуси бўлиши.

3. Ҳис - туйғу сифатлари: ҳис - туйғуларнинг турғунлиги, аниқлиги, ифодалилиги, кучли ҳаяжонли ҳолатларда тўғри ҳаракатлар қилиш қобилияти, мулоқатга киришганда бошқалар кайфиятини ҳис - туйғуларини ҳисобга олиш, ўз ҳис - ҳаяжонлари ва кайфиятларини бошқара олиш.

4. Хулқ - атвор сифатлари: ҳаракатга интилиш ва уни ҳимоя этиш, самимийлик, ҳалоллик.

Тадбиркор раҳбар шахсининг руҳий - физиологик сифатлари:

1. Арзимас нарсалардан жаҳли чиқмаслик, аччиқланмаслик, баъзан кўриб, кўрмаганга олиш.

2. Руҳий жараёнларда босиқлик.

3. Руҳий, ҳаяжонли хавф - хатар ҳолларида ўртача бўлиш.

4. Ўзини англашда фаоллик кайфиятда ўта сезгирлик.

5. Жисмоний соғлом ва бошқалар.

Тадбиркор раҳбарнинг ахлоқий, маънавий сифатлари:

1. Меҳнатсеварлик, инсонларга нисбатан дўстлик, инсонпарварлик, самимийлик, ҳалоллик, виждонлилик, сабр - матонат, холислик.

2. Тартиблилик ва интизомлилик, ўзига ва бошқаларга талабчанлик, ўзгалар фикрини тушуниш ва ҳисобга олиш.

Тадбиркор раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари:

соҳа ва касб сирларини яхши билиш, юқори ўқув ва малака, янги технология талабларига мос билими ва тажрибаси, ишлаб чиқариш техника ва технологиясини чуқур билиши, бошқариш усулларини яхши ўзлаштирган бўлиши, ўз билими, малакаси кўникмаларини ошириб бориши, ахборат айирбошлашни билиши ва ҳ.к.

Тадбиркор раҳбарнинг ташқи кўриниши: озодалик, тартиблилик, зиёлилик, кийим - кечакда, хулқ - атворда нафосатлилик, саранжом - саришталик ва бошқалар.

Мана шу хусусиятларни ўз фаолиятида намоён қилган тадбиркор раҳбар бозор иқтисодиёти талабларига тўлиқ жавоб беради. Зеро, бозор муносабатлари меҳнатни жиддий асосларда технологик жараёнлар билан қўшиб олиб боришни, тезкорликни, малака ва ўқувни, касб - ҳунарни яхши эгаллашни тақозо қилади. Ишлаб чиқариш, савдо - тижорат, хизмат идоралари, халқ хўжалигининг барча тармоқлари тадбиркорлари хорижликлар билан ҳамкорлик қилиш, шартномалар ва битимлар тузиш, музокаралар олиб бориш малакасини намоён этишлари ҳам бозор муносабатлари талабларидандир.

Тадбиркор раҳбар ўз кўл остидагиларга фаоллик, онглилик, ижодкорлик, интизомлилик, ўз - ўзини тарбиялаб бориш сифатларини қарор топтирсагина, у меҳнатда ҳам, хизматда ҳам, эл

- юрт орасида ҳам обрў топади. Шунингдек, тадбиркор раҳбарнинг кўпчилик билан муомала - мулоқат қила олиш қобилияти ҳам унинг ташкилотчилиги белгисидир.

Тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги ўз кучи ва вақтини тўғри тақсимлашида, қарорлар қабул қилиши ва ҳал этишда ғоят аниқлик, зукколик билан иш кўришида ҳам намоён бўлади. Хусусан, тадбиркор раҳбарнинг ниҳоятда ақлли, тарбияланган, фикри теран бўлиши, бозор иқтисодиёти шароитининг муҳим талабидир.

Тадбиркор раҳбар меҳнат жамоаларини уюшиши, жипслашиши ва ривожланишининг руҳий - психологик жараёнлари босқичларини ҳисобга олиши керак.

1. Уюшиш - жипслашиш босқичи. Жамоага уюшиш ҳамкорликда фаолият кўрсатиш заруратидан келиб чиқиб, аъзоларнинг малакаси, қобилияти, қизиқишларининг бир жойга жамланиши билан изоҳланади. Шахсий эҳтиёжларни қондиришдаги фаолият кишиларни жипслаштиради. Тадбиркор раҳбар меҳнат жараёнида кишиларнинг билими, касби, малакаси, ёшини ҳисобга олиб, уларни жамоага тўплайди. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилияти намоён бўлади.

2. Жамоанинг таркиб топиш босқичи. Тадбиркор раҳбар жамоанинг ҳар бир аъзосининг меҳнатга муносабатини аниқлашга киришади. Ходимлар, ўз фаолиятининг ижтимоий аҳамиятини чуқур англасагина, ўзининг бор кучи, билими, ижодкорлигини ишга сафарбар этади. Жамоада “фаоллар ва дангасалар, ҳалақит берувчилар” бўлиши мумкин.

Тадбиркор раҳбар бундай ҳолларда ходимлар ўрнини алмаштириш, меҳнатга муносабатини ўзгартириши, ўз ишига қизиқтириши, ташаббус кўрсатишга ундаши орқали жамоа фаоллигини таъминлайди. У бу ишларни қўл остидагилар фаолиятини кузатиш, назорат қилиш, баҳолаш, меҳнат натижаларини салмоғлаб кўриш билан қўшиб олиб боради.

3. Ҳар бир аъзонинг жамоага мослашув босқичи. Бу босқичда “қолоқлар”, “ҳалақит берувчилар” қолмайди. Уларнинг шахсий қизиқишлари ва эҳтиёжлари жамоа фаолияти билан қўшилиб, мослашиб кетади. Соф ахлоқий - руҳий муҳит яратилган меҳнат жамоасида фаоллик, ижодкорлик, касбга қизиқувчанлик барқарор тус олади. Шахсда яхши ният пайдо бўлади, мақсад ва эҳтиёжларини қондиришга интилиш, меҳнатсеварлик кучаяди.

Ҳамкорликдаги меҳнатдан завқ олиш шахслараро муносабатларни яхшилайти.

4. Инсоний кадриятларга эришиш босқичи. Бу босқичда жамоа ҳис-туйғулари бир мақсад йўлида умумлашади. Жамоавий фаоллик вужудга келади, анъанавийлик қарор топади. Инсон ўз қизиқишлари ва интилишларини жамоа ҳаётига боғлайди. Атрофдагиларга ишончи ортади, дўстлик ва муҳаббат ришталари мустаҳкамланади. Бу жараёнларда тадбиркор раҳбар зиммасига катта масъулият юки тушади. Бунда тадбиркорнинг ўзига хос иш юритиши, бошқарув уқуви, ташкилотчилиги, тарбиявий ишларни олиб бориш маҳорати яққол намоён бўлади.

Яхши тадбиркор раҳбар учун маълум шахсий сифатлар зарур. У қаттиътли ва чакқон, ҳақиқатли, билимли, зийрак бўлиши, ўзига керакли фикрларни йиға билиши керак. 99 фоиз илғор ғоялар мутахассислар билан мулоқотда юзага келса, 1 фоиз ғоялар инсонларни эшита билишига қараб, юзага келади. Бунинг учун бошқалар билан суҳбатлашишни билиш, ўрганиш, шахсий ғаразларни унутиш, ғояларни тартибга солиш, энг асосийси, доимо ўқиши керак. Акс ҳолда у ўз ишини баҳолай олмайди.

Тадбиркор раҳбар бозор шароитида ўз ҳуқуқидан тўла фойдаланиши ва зарур ҳолларда қуйидагиларни амалга ошириш зарур:

- ёмон ходимлардан воз кечиш; ўз ходимларидан зарурий натижаларни талаб этиш; фикрлаш қобилиятига эга бўлганларни ғояларга йўналтириш; кўрсатмаларни бажараётганларга буйруқ бериш ва бошқалар.

Тадбиркор раҳбар қатъий буйруқлар бериши, буйруқнинг бажарилиши оқибатларидан воқиф бўлиб туриши зарур. Шунинг учун у ходимларнинг ички ҳусиятларини билиши керак. Баъзан ходимлар қасддан меҳнат интизомини бузадилар. Бунга сабаб, моддий таъминотнинг ўз вақтида бўлмаслиги, бир неча вазифани бир вақтда берилиши, аниқ бажарилиш вақти кўрсатилмаганлиги, мукофотлаш шаклининг номукамаллигидир. Бунинг учун тадбиркор раҳбар ходимлар камчиликларига тўғри, сабр - тоқат билан ёндашиши керак.

Тадбиркор раҳбарда мансаб обрўси ва демократик бошқариш усули бўлади. Уларга хос барча яхши томонларни уйғунлаштириб қабул этиш керак. Масалан, мансаб лавозим усулидан - мустақил

қарор қабул қилиш, журъат, шахсий жавобгарлик; демократик усулидан - кишиларни фаолликка чақириш, ижодга, шахсий ғурурни шакллантиришга чақириш.

Тадбиркор раҳбар камсуқум, қатъий, ҳалол, шижоатли бўлиб, у ишчи - хизматчиларнинг фикри, таклифи, мулоҳазалари билан ҳисоблашиб иш кўради. Шу билан бир қаторда корхонада интизомни, тартибни талабчанлик билан назоратга олдиради. Сифат билан кўрсаткични эътибордан соқит қилмайди. Меҳнатни аниқ ҳисоб - китоб, режа билан қилишга эришади. Ўзининг қобилиятига объектив баҳо бера олади. Кадрлар танлашда, иш жараёнида таниш-билишчиликка эмас, асл мутахассисларга суянади.

8.2.Тадбиркорликда раҳбарнинг нутқ маданияти ва унинг психологик жихатлари

Кишиларнинг тил воситасида ўзаро муносабатда бўлиш жараёни **нутқ** дейилади. "Нутқ" ва "тил" тушунчалари бир - биридан фарқ қилади. Нутқ - инсонларнинг ўзаро муносабатда бўлиш мақсадида тилдан фойдаланиш фаолиятидир. Ҳар бир киши муомалани ўзича амалга оширади. Муомала муайян тил воситалари ёрдамида юз беради.

Тил - ана шу воситалар - товушлар, сўзлар, жумлалар, уларнинг боғланишлари тизими, яъни товуш ва сўз бойлиги ҳамда грамматик шакллари дир. Тил - нутқ воситасида, муомала жараёнида пайдо бўлади ва тайёр ҳолда ўзлаштирилади.

Нутқ билан тафаккур ўзаро узвий боғланган. Инсон ўйлаётганида фикрларини аввал миясида сўзлар, 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 ишонч ҳосил қилиши, яъни мазмундор, аниқ, тушунарли, мантиқий, образли, ҳис - ҳаяжонли бўлиши керак.

Нутқ - мантиқий изчиллик ва адабий тил қоидаларига риоя қилингандагина сифатга эга бўлади. Лексик, грамматик, услубий қоидалар адабий тилнинг ҳамма кўринишлари учун характерли бўлса, орфография ва пунктуация нормалари адабий тилнинг фақат

ёзма шакли учун, орфоэпия нормалари эса оғзаки шакли учун хос бўлади.

Нутқ маданияти деганда мантикий изчилликка ва адабий тил нормаларига риоя қилган ҳолда тўғри, аниқ, ва ёқимли сўзлаш тушунилади. Нутқ қанчалик тўғри ва аниқ бўлса, у шунчалик тушунарли бўлади; нутқ қанчалик ёқимли ва ифодали бўлса, у тингловчига (ўқувчига) шунчалик кучли таъсир этади. Тўғри, аниқ ва ёқимли гапириш учун тил бойликларида мазмунга мос зарур сўзни танлай олиш, сўзни ўринсиз такрорламаслик (лексик нормаларга риоя қилиш), сўз шаклини ва гап турини тўғри қўллаш (грамматик нормаларни ва қоидаларни яхши билиш), услуб бирлигини сақлаш (услубий нормаларга риоя қилиш), нутқнинг таъсирчан бўлишини таъминлаш оғзаки нутқда орфоэпия, ёзма нутқда эса тўғри ёзиш қоидаларига риоя қилиш) лозим. Тилнинг софлиги, мазмуннинг аниқлиги ва таъсирчанлиги учун кураш сўзлашув маданияти учун курашдир.

Нутқ инсонларнинг қарашлари, саъй - ҳаракатлари, эътиқодларига таъсир этади. Нутқда инсоннинг сифат ва фазилатлари - хушфёъллиги ёки бадфёъллиги, самимийлиги ёки тошюраклиги, мулойимлиги ёки қўполлиги, жасурлиги ёки журъатсизлиги акс этади. Нутқ оғзаки ва ёзма кўринишларга эга. Нутқнинг бу шакллари, аввало, у ёки бу тил воситасида вужудга келиб, улар грамматик тузилиши, баён усули билан бир - биридан фарқ қилади.

Оғзаки нутқ. Ҳар қандай ишнинг ечими нафақат билиш, балки коммуникатив жараён ҳамдир. Агар билиш томони кўпинча ёзма нутқ шаклида гавдалантирилса, коммуникатив жараён эса асосан, оғзаки нутқ билан боғлиқдир. Оғзаки нутқ расмий вазиятда (турмуш вазияти, уй шароитидан фарқли ўлароқ) икки ёки бир неча киши ўртасидаги суҳбат (диалог ёки монолог) сифатида кўринади. Жонли алоқанинг соддалиги оғзаки нутқнинг бирмунча тартибсизликка олиб келади: инсон бир вақтнинг ўзида ҳам фикрлайди, ҳам гапиради, сўзларни пухта танлаш учун унда деярли имконият йўқ; фикрни идодалаш шакли ҳам уни унчалик ташвишлантормайди - агар суҳбатдоши тушунмаса, қайта сўрашига ишонади, бунинг устига, оғзаки алоқа пайтида кўпинча имо - ишора, мимика, баъзан эса гапирувчиларнинг назар доирасида бўлган ашёлар ҳам "ёрдам беради". Хатто олдиндан тайёрланган

оғзаки нутқ сўзлашаётган пайтда гапираётган киши ўзини қайта тиклаб, нутқини "табиий" йўлга йўналтираётганда тузилган аниқ вазият туфайли қатор ўзгартиришларга дуч келиши мумкин.

Оғзаки нутқнинг тил хусусияти соддалиги билан фарқланади. Оғзаки нутқда сўзларни ишлатиш ёзма нутққа қараганда эркин - гапирувчи ўз ихтиёрига қараб фақат мазкур ходисага қўлланувчи сўзни қандайдир маъно билан бериши мумкин.

Нотиклик санъати кўхна санъатлардан бири. Бу санъатда тарихий давр ва жамият ҳаёти акс этади. Ижтимоий - иқтисодий ва маънавий ҳаёт ўз ифодасини топган. Тараққиёт ва таназзул давомлари бўлган. Европада юнон, Шарқда Хитой, Ҳинд, ислом нотиклик санъатлари тараққиёт этган.

Жамият ҳаётининг ҳамма жабҳаларида нотиклик санъати мавжуд. Нотиклар - раҳбарлар, диндорлар, муаллимлар, ҳуқуқ ходимлари ва бошқалар. Нотиклик санъати ижтимоий мавқе жихатдан қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

I. Ижтимоий - сиёсий нотиклик:

- 1) ижтимоий - сиёсий, иқтисодий - маънавий мавзудаги маърузалар;
- 2) ҳисобот маърузалари;
- 3) сиёсий нутқлар;
- 4) дипломатик нутқлар;
- 5) митинг нутқлари;
- 6) ҳарбий мавзудаги нутқлар;
- 7) илмий-оммабоп нутқлар;
- 8) тарғубот нутқлари;
- 9) сиёсий шарҳлар.

II. Илмий (академик) нотиклик:

- 1) ўқув маърузалари;
- 2) илмий маърузалар;
- 3) илмий ахборотлар;
- 4) илмий шарҳлар.

III. Суд нотиклиги:

- 1) қораловчи (прокурор) нутқи;
- 2) оқловчи (адвокат) нутқи;
- 3) ўз-ўзини ҳимоя қилиш нутқи.

IV. Ижтимоий - маиший нотиклик:

- 1) мадҳия (юбилей, бағишлов) нутқлари;

- 2) таъзия (мотам) нутқи;
- 3) табрик - қутлов нутқи.

V. Диний нотиклик:

- 1) хутба (жума ва ҳайит номозларида диний арбоб нутқи)
- 2) ваъз (кенг оммага мўлжалланган бадиий-эмоционал нутқ).

Нутқ маданияти анча сертармоқ, мураккаб воқелик. Нутқ маданияти тушунчаси тил грамматикасининг барча қонун-қоидаларини, адабий талаффуз нормаларининг мажмуасидан иборат бўлган орфоэпик қоидаларни, талаффуз масалаларини, билим, маданий савия ва ахлоқий қарашлар каби жуда кўп соҳаларни ўз учига олади.

Содда, ҳар бир аниқ вазиятда тушунарли бўлган, адабий талаффуз нормаларига мос келувчи аниқ ва раван нутқни маданиятли нутқ дейиш мумкин.

Бироқ аниқлик, соддалик, тушунарлилик ҳодисаларининг ўзи ҳам нисбий ҳарактерга эга. Ана шундан нутқ маданияти ҳодисасига хос бўлган хусусият, яъни нутқ маданиятининг касб - кор билар, аниқроғи, турли соҳалар билан алоқадорлик хусусияти келиб чиқади. Бошқача қилиб айтганда, нутқ маданиятининг ўзи, оғзаки маънода ҳам, ёзма маънода ҳам бир неча кўринишга бўлинади. Улардан энг муҳимлари:

- 1) оммавий нутқ маданияти;
- 2) касб - кор нутқ маданияти;
- 3) сахна нутқи маданияти.

Ҳар бир соҳанинг ўзи таркибан яна бир қатор хусусиятларга эгаки, уларнинг ҳар бири ҳақида айрим - айрим мулоҳаза юритилиши зарур.

Маълумки, илм - фаннинг ҳар бир соҳаси ўз атамалари, тушунчаларига эга. Шунинг учун ҳам, бирор кишининг нутқ маданияти даражасига баҳо беришда ана шу омилни ҳисобга олиш керак.

Амалий йиғилишлар ва суҳбатлардаги нутқларда содир этиладиган ҳолатларни, аввало, кечириб бўлмайди. Аммо нотикнинг сўзини бўлиб, луқма ташлаш ҳам одобдан эмас. Нотик сўзини тамомлагунча сабр этиш, кейин руҳсат олиб сўзлаш, "тузатиш"да қўполликка, беандишаликка, одоб - ахлоқ доирасидан четланишга йўл қуйиб бўлмайди. "Тузатиш"да ғоят назокат ва мулойимлик зарур.

Амалий мулоқотда раҳбар "мен"ни кўп такрорламаслиги, шахсий ва оиласига тегишли масалалардан сўз очмаслиги керак. Мабодо, сўзловчининг ташқи киефасида ёки уст - бошида камчилик кўрса, уни кўрмаганга олиш, ёнида ўтирган суҳбатдошларга кўрсатиб, унинг диққатини шу нарсаларга тортиш, кулиш ҳам ёмон фазилат ҳисобланади. Амалий мулоқот пайтида бошни сарак - сарак қилиш, пичирлашиб, уйқусираб ўтириш, қўлни силташ, дастак қилиш ҳам тарбиясизликдир.

Телефонда сўзлашишнинг ўзига хос маданияти, одоби, коидалари бор. Телефон рақамлари учун алоҳида ён дафтар ёки махсус дафтар тутиш лозим.

Хуллас, нотиклик санъати (нутқ маданияти, сўзлашиш одоби) раҳбар фаолиятининг муҳим таркибий қисмидир. Яхши нутқ - қобилиятлилиқ ва истеъдодлилиқ нишонасидир.

8.3. Тадбиркор раҳбар фаолиятида низоли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари

Тадбиркор раҳбар фаолиятида ҳар хил низоли ҳолатлар учраб туради. Меҳнат шарт - шароитлари, меҳнат натижалари, моддий ва маънавий эҳтиёжларнинг қондирилмаслиги, меҳнатдан қониқмаслик туфайли тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасида низолар ва можаролар келиб чиқади. Бу тадбиркор раҳбар билан ходимлар ўртасидаги ва шахслараро зиддиятлардир. Бу ҳоллардаги зиддиятларнинг бир неча сабаблари мавжуд.

1. Моддий - техника сабаблари - меҳнат воситалари билан меҳнат жараёнлари, шарт - шароитлари ўртасидаги зиддиятлар. Асбоб - ускуналар, жиҳозлар эскилиги учун меҳнат шароити ёмон, меҳнат унумдорлиги паст ва ҳоказо. Булар ходимларга ғамхўрлик қилишга тўсиқ, моддий ва маънавий эҳтиёжлар қондирилмаслигига сабаб бўлади.

2. Хўжалиқ - ташкилий сабаблари - меҳнат натижаларини тўғри баҳоламаслик, меҳнатни тўғри тақсимламаслик. Булар ходимларга норозилик туғдиради.

3. Ижтимоий-касбий сабаблар - ходимларнинг билими, малакаси ва касб маҳоратини писанд этмаслик, ундан ўз ўрнида фойдаланмаслик, меҳнат қонунчилигига амал қилмаслик.

4. Ижтимоий-демографик сабаблар - ходимларнинг ёши, жинси, миллати, маълумоти каби омилларни, оилавий шароитларини инобатга олмаслик.

5. Ижтимоий - психологик сабаблар- ходимлар фаолиятидан яққол кўзга ташланадиган яхши ва ёмон ҳуққларини, қобилияти, қизиқишлари, хотираси, тафаккури, ҳис - туйғуси каби руҳий ҳолатлар билан ҳисоблашмаслик.

Тадбиркор раҳбар фаолиятида қўл остидагилар билан мулоқот - муомалада ҳам зиддиятли ҳолатлар рўй беради. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ёки ходимнинг калондимоғлиги, муомала маданиятининг пастлиги, қизиққон - жиззакилиги, кўрс - кўполлиги, тундлиги ва бошқалар сабаб бўлади. Ходимнинг дангасалиги, ялқовлиги, мақтанчоғлиги, лоқайдлиги, бепарволиги каби ёмон одатлар ҳам баъзан зиддиятлар туғдиради.

Тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасида психологик зиддиятлар келиб чиқиши уч ҳолатда яққол кўзга ташланади: 1) меҳнат жараёнининг нотўғри уюштирилиши; 2) шахслараро муносабатларнинг хилма - хиллиги ва мураккаблиги; 3) жамоа аъзоларининг шахс сифатида ўзига хослиги.

Тадбиркор раҳбар бундай зиддиятли ҳолатларни тўғри идрок этиши, уларни таҳлил этиш, баҳолаши муҳим аҳамиятга эга. Агар тадбиркор раҳбар ҳар бир зиддиятли ҳодисага холисона, дўстона, самимий муносабатда бўлса масала тўғри ечимини топади, душманларча, хатто жиззаки, енгилтаклик билан баҳоласа, жамоада носоғлом ахлоқий - руҳий муҳит пайдо бўлишига йўл қўяди. Тадбиркор раҳбар ҳар қандай зиддиятли ҳолатда ўзини тутиши, босиқ бўлиши, узоқни кўзлаши, мураса - мадора қилиши, ҳолатга мослашиши, суҳбатдошини ҳамкорликка, яхшиликка даъват қилиши яхши натижа беради. Агар у мансабини, обрўсини суистеъмол қилиб, ўчакишса, адоват қилса, ўзига ва бошқаларга, жамиятга ахлоқий - маънавий жихатдан катта зарар келтиради. Тадбиркор узоқни кўзлаб, иш тутса, ҳамсуҳбат ҳар қанча қайсарлик қилсада, мазкур муаммога яна қайтишини, бироз кутиб туришни таклиф қилиб, уни кўндиради ва таранг муносабатни юмшатади.

Тадбиркор раҳбарнинг ҳар қандай зиддият ва низони бартараф этиш йўллари:

1. Низонинг келиб чиқиш сабабларини аниқлаш ва унинг кескинлашувига йўл қўймаслик учун чора - тадбирлар кўриши.

2. Низоли вазиятни юмшатиши - зиддиятга борган кишилар билан ошкора суҳбат ва улар сонини камайтириш чораларини излаши.

3. Вазиятни тўла идрок этиши, унинг “хўжайини” бўлиб олиши ва қатъий чора кўриши.

4. Низо ва унинг айна вазиятларини чуқур таҳлил қилиши:

а) можаролашаётган томонлар ва гувоҳлар билан алоҳида суҳбатлашиши;

б) уларнинг мақсади, қизиқишлари, хулқ - атвори, касби, тажрибаси, турмуш шароити ва бошқа руҳий - маънавий жихатларни ўрганиш;

в) низоли вазиятнинг келиб чиқиш сабаблари, унга жамоанинг муносабатини аниқлаши;

г) низо ҳақидаги ахборотларни солиштириш;

5. Низони ҳал этишнинг ҳар хил усулларини ишлаб чиқилиши ва таҳлил қилиш.

6. Низони ҳал этишнинг энг қулай усули, шакли, воситаси ва шароитларини танлаш.

7. Танланган усулларни жамоанинг тарбияси, меҳнат вазифалари, мақсадлари билан қиёслаб кўриши.

8. Танланган ва текширилган усулни қўллаб низони бартараф этиш.

9. Низо бартараф этилганидан ҳаммани хабардор қилиш.

10. Низо келтириб чиқарган томоннинг ҳақ ёки ноҳақлиги исботлангандан сўнг, уларни тўғри йўлга бошлаш ва бошқалар.

Хуллас, бозор иқтисодиёти шароитида ҳар қайси бўғиндаги тадбиркор шуни тушуниб етмоғи керакки, ҳар қандай шароитда ҳам инсонга ғамхўрлик қилиш, инсон руҳий ҳолатини барқарор этишга қаратилган жараёнларни ташкил этиш ва унга йўналтириш, жамоанинг ҳар бир аъзосини меҳнатдан моддий ва маънавий қониқиш ҳосил қилишига эришиш унинг зиммасидаги муқаддас вазифадир.

Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

Бошқарув услублари: тарбиявий, моддий - рағбатлантирувчи, маъмурий - ташкилий, бошқариш санъати, Япониянинг бошқариш услуби, бошқарув қарорлари, раҳбарнинг

ташкilotчилик қобилияти, раҳбарнинг психологик хусусиятлари, раҳбарнинг руҳий - физиологик сифатлари, раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари, раҳбарнинг нутқ маданияти, раҳбар томонидан зиддиятларни бартараф этиш усуллари.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бозор иқтисодиёти шароитида бизнес психологиясининг мазмуни ва моҳияти нималардан иборат?
2. Бошқариш санъати деганда нимани тушунасиш?
3. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг бошқариш санъатидаги характерли хусусиятлари нималардан иборат?
4. Тадбиркор раҳбарнинг психологик хусусиятларининг муҳим томонлари нималардан иборат?
5. Раҳбар ходимнинг бошқариш фаолиятидаги психологик жараёнлар босқичларининг моҳиятини тушунтириб беринг.
6. Хўжалик фаолиятини бошқариш давомида раҳбар билан ходим ўртасида юзага келиши мумкин бўлган зиддиятлар сабабларини изоҳлаб беринг.
7. Раҳбар томонидан зиддиятларни бартараф этишнинг яна қандай йўллари бўлиши мумкин?

9. Иш ўйинлари

Интерактив дарс ўтказиш жараёнида ишлатилиши мумкин бўлган «музёралар», «активаторлар» ва «ўйинлар»

1. Ўйиннинг номи: «Мақоллар ўйини»

Ўйиннинг тури: активатор

Мақсад: ўқувчиларнинг бир - бирларини яхшироқ таниб олишлари

Вақти: 20-30 дақиқа дақиқа

Гуруҳ катталиги: хоҳлаганча катталиқда

Ишлатиладиган материаллар: мақоллар ёзиш учун кичик бўлакли қоғозлар ва гуруҳ учун етарли бўлган мақоллар

Амалга оширилиши:

қатнашувчиларнинг ҳар бирига мақолнинг ярми ёзилган қоғоз бўлаги берилиб, унинг қолган ярмини топиш ва ёзиш топшириғи берилади. Улар мақолнинг кейинги қисмини биладиган шахсни ўқувчилар орасидан топишлари лозим бўлади. Бундай қатнашувчи топилганидан сўнг, бир - бирларини яхшироқ билиш учун суҳбатлашадилар. Кейин эса катта гуруҳга мақолни тўлалигича айтиб беришлари лозим бўлади.

2. Ўйиннинг номи: «Ҳақиқат ва ёлғон»

Ўйиннинг тури: активатор

Мақсад: тегишли мавзу бўйича ўқувчиларнинг билимларини янада ошириш

Вақти: 10 - 15 дақиқа

Гуруҳ катталиги: хоҳлаганча

Ишлатиладиган материаллар: ўқитувчи томонидан ўрганилаётган мавзу бўйича ҳар бир талаба учун қоғоз бўлагида

ёзилган битта рост ва битта ёлгон факт, қоида, кўрсаткич, сўз ёки мисол.

Амалга оширилиши:

ўқитувчи ҳар бир талабага маълумотлар ёзилган қоғоз бўлақларини тарқатади ва 4 кишидан иборат гуруҳларга бўлинган ҳолда буни муҳокама қилишни топширади. Ўйин сўнггида ҳар бир гуруҳдаги бир талаба гуруҳга тегишли барча маълумотларни таҳлил қилиб бериши лозим. У буларнинг ичида қайси бири тўғри ва қайси бири нотўғри эканлигини айтиб, талабаларнинг ушбу мавзу бўйича билимларини оширади.

3. Ўйиннинг номи: «Исм белгилари»

Ўйиннинг тури: кириш қисмида қўлланилиши мумкин.

Мақсад: ўқувчи/талабаларнинг бир - бири билан танишишга ва кейинчалик улар ўзаро биргаликда ишлашлари учун ёрдам беради. **Вақти:** 5 - 10 дақиқа

Гуруҳ катталиги: 30 - 35 кишидан ортиқ ва бир - бирини яхши билмайдиган гуруҳлар учун

Ишлатиладиган материаллар: ҳар бир шахс учун олдиндан чоп қилинган исм ёзилган белгилар.

Амалга оширилиши:

гуруҳнинг қандай ажойиб ва билимдон эканлиги ҳақида сўзлаган ҳолда ўйин бошланади. Барча исм белгиларини тасодифий тарзда ўқувчи/талабаларга тарқатиб чиқилади. Бунда ҳеч ким ўз номи ёзилган исм белгисини олмаслигини назорат қилиб туриш лозим. Ҳар бир шахс ўзидаги исми ёзилган шахс билан учрашиши ва у билан бир неча дақиқа суҳбат қилиши керак. Ўқувчилар бир ёки бир неча талаба билан бу ҳақда фикр алмашганларидан сўнг, ўйин тўхтатилади ва улардан бир нечасига ўз суҳбатдоши ҳақида гуруҳга қисқа маълумот бериш сўралади.

4. Ўйиннинг номи: «Сизнинг белгингиз қандай?»

Ўйиннинг тури: музёра

Мақсад: номларни эслаб қолиш

Вақти: 8 - 12 дақиқа ва гуруҳнинг катталигига боғлиқ

Гуруҳ катталиги: талабалар сони 5 тадан кўп ва 20 тадан кам.

Ишлатиладиган материаллар: ҳеч нарса керак эмас

Амалга оширилиши: барча доира шаклида туради ва кимдир «Менинг исмим **ЎЎЎЎЎЎЎ** ва менинг белгим **ЎЎЎЎЎЎЎ**» дейди. Белги сифатида бирор-бир гулнинг номи, тана ҳаракати, чеҳра ифодасига ўхшаганлар берилиши мумкин. Кейинги талаба унинг номини ва белгисини қайтаради ва ўзининг номи ҳамда белгисини айтади. Ундан кейинги шахс олдингиларнинг номлари ва белгиларини қайтариши ҳамда ўзиникини айтиши лозим бўлади. Ўйин шу тарзда давом этиб, ҳамма иштирокчилар бир - бирларининг исм ва шартли белгиларини билиб оладилар. Агар бу ўйинни дарслар бошланишида ўтказсангиз, барча талабалар бир-бирларининг номларини эслаб қоладилар.

5. Ўйиннинг номи: «Гуруҳдаги ўхшашликларни аниқлаш»

Ўйиннинг тури: музёра

Мақсад: кичик гуруҳлар орасидаги ўхшашликларни аниқлаш

Вақти: 20 - 25 дақиқа

Гуруҳ катталиги: 20 - 30 ўқувчи

Ишлатиладиган материаллар: Ўқитувчининг танлови ва ўтиладиган дарс материаллари билан боғлиқ равишда танланган материаллар. Мавзунинг йўналишлари, мавзучалари, рамзлари ва шунга ўхшашлар билан боғлиқ объектлар. Масалан, агар лойиҳа

тузиш билан боғлиқ дарс ўтаётган бўлсангиз, лойиҳаларнинг номини қоғозларга ёзиб қўйишингиз мумкин ва бунда ҳар бир шахс ўзини қизиқтирган лойиҳа номини танлаб олиш имкониятига эга бўлади.

Амалга оширилиши:

1. Объектлар (масалан, лойиҳаларнинг номлари ёзилган қоғозлар) солинган идишни ўқувчилар орасида айлантириб чиқиш ва ҳар бир талабага ундан ўзини қизиқтирган объектни танлашни таклиф қилиш;

2. Бир хил объектларни танлаган ўқувчиларни бир хил гуруҳларга бирлашишларини таклиф қилиш;

3. Ҳар бир гуруҳга қуйидагиларни муҳокама қилишни таклиф қилиш:

А) нега гуруҳингиз бу хилдаги бир хил объектларни танлади;

Б) ўз гуруҳ аъзоларингиз орасида бир - бирига ўхшаш томонлар борлигини муҳокама қилинг (масалан, қизиқишлар, туғилган кунлар, интилишлар, хоббилар ва бошқалар);

В) ўз гуруҳ аъзоларингиз ҳақида қизиқарли равишда бошқа гуруҳ аъзоларига сўзлаб беринг.

6. Ўйиннинг номи: «Сўзлар тузиш»

Ўйиннинг тури: музёрап

Мақсад: янги гуруҳ аъзоларига бир - бирларини яхшилаб билиб олишлари

Вақти: 8 - 15 дақиқа

Гуруҳ катталиги: ҳар қандай катталиқда

Ишлатиладиган материаллар: ручка ёки қалам, қоғоз бўлаклари

Амалга оширилиши:

ҳар бир иштирокчига биттадан қоғоз бўлаги (вароқ) тарқатинг ва унга алифбонинг бирор - бир ҳарфини катта қилиб ёзишни сўранг.

Барча қатнашувчилар ўрниларидан туриб, қўлларидаги ҳарфлардан фойдаланган ҳолда бошқалар билан биргаликда тўрт ҳарфдан иборат сўзлар тузишлари керак. Бунда қуйидагиларга эътибор берилса, яхши натижаларга эришиш мумкин:

- ◆ Тузиладиган сўзлар дарс мавзуси билан мос бўлиши.
- ◆ Энг узун сўзлар тузишга кўрсатма бериб, узунроқ сўз топган гуруҳга мукофот бериш.
- ◆ Ўрганилаётган тил билан боғлиқ сўзлар тузиш.

7. Ўйиннинг номи: «Машҳур инсонлар»

Ўйиннинг тури: активатор

Мақсад: Дарсни фаоллаштириш

Вақти: 10 - 15 дақиқа

Гуруҳ катталиги: хоҳлаганча

Ишлатиладиган материаллар: доска ва бўр

Амалга оширилиши:

1. Қатнашчиларга машҳур инсонлар номларини доскага ёзиш таклиф қилинади ва хоҳловчилар бу номларни доскага чиқиб ёзадилар;

2. Талабалар ичидан бирортасини чақириб, машҳур инсонлардан бирининг кимлиги ва у нима қилганлиги сўралади ва у бу қандай маълумотларни айтади;

3. Агар чақирилган талаба ҳеч нима билмаса ёки кам билса, синфдаги бошқа хоҳловчиларга бу ҳақдаги маълумотларни тўлдириш таклиф қилинади;

3. Шундай қилиб, бирин - кетин талабаларни доскага чақирган ҳолда машҳур инсонлар ва уларнинг нима учун машҳурлиги ҳақида билиб олинади.

8. Ўйиннинг номи: «Телефон»

Ўйиннинг тури: фаоллаштирувчи

Мақсад: Инсонлар орасидаги мулоқот ва бир одамдан иккинчисига маълумотлар қандай боришини кўрсатиш ва ўқувчиларнинг қизиқиши даражасини ошириш

Вақти: 10 дақиқа атрофида

Гуруҳ катталиги: Хоҳлаганча

Ишлатиладиган материаллар: Ҳеч нарса керак эмас.

Амалга оширилиши:

ўқувчилар хонада доира шаклида турадилар. Бир ўқувчи ёнидагига шивирлаб бирорта маълумотни айтади. У эса ушбу маълумотни кейинги шахсга айтади ва бу иш доира бўйлаб давом этади. Маълумот ҳар бир шахсга бир мартагина айтилиши лозим. Охирги ўқувчи ўзи эшитган маълумотни барчага эшиттириб айтади ва шундан сўнг уни бошда айтган биринчи ўқувчи ҳам қайтаради. Оригинал ва охирги маълумотлар орасидаги фарқ таҳлил қилинади.

9. Ўйиннинг номи: «Сирли мактуб»

Ўйиннинг тури: гуруҳ бўлиб ишлаш

Мақсад: бир-бирини яхшироқ билиб олиш

Вақти: 10 - 15 дақиқа дақиқа

Гуруҳ катталиги: Бир гуруҳда ёки синфда

Ишлатиладиган материаллар: ручка ва қоғоз

Амалга оширилиши:

ҳар бир талаба ўзи ҳақида бирор - бир маълумотни ёки маълумотларни қоғозга ёзади ва уни бир идишга солади (сават, яшик, шляпа ва ҳ.к.). Кейин уларни яхшилаб аралаштирилади ва талабаларга улардан биттадан олиш таклиф қилинади. Улар бу маълумотларни ўқиб, уни ким ёзганини айтишлари керак. Бунда кўпчилик синфдошлар бир-бирлари ҳақида янги, олдин билмаган нарсаларни билиб олишга муваффақ бўладилар.

10. Ўйиннинг номи: «Сиз ажойибсиз»

Ўйиннинг тури: машғулотлар охирида ўтказилади

Мақсад: дарсни ёки семинарни ижобий равишда тугаллаш учун

Вақти: 15 - 20 дақиқа

Гуруҳ катталиги: хоҳлаганча

Ишлатиладиган материаллар: қоғоз ва ручка

Амалга оширилиши:

Ҳар бир иштирокчига бир вароқ қоғоз тарқатилиб, унинг юқори қисмига ўз номларини ёзишлари сўралади. Энди бу вароқлар йиғилиб олинади, аралаштириб, яна гуруҳ орасида тарқатилади, ҳар бир иштирокчидан вароқда номи ёзилган шахс ҳақида ижобий фикрлар ёзиш сўралади. Вақт тугагандан сўнг, ҳар бир вароқ номи ёзилган инсонга қайтарилади. У эса ўзи ҳақидаги яхши маълумотларни ўқиб, қувонади.

10. Тест саволлари

1. «Ўзбекистон Республикаси кичик бизнесни ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни қўллаб - қувватлаш Давлат дастури» қачон қабул қилинган?

- а) 1998 й. 15 февраль
- б) 1995 й. 28 август
- в) 1999 й. 24 декабрь
- г) 1995 й. 21 декабрь

2. Ўзбекистон Республикасининг «Нодавлат нотижорат ташкилотлари тўғрисида»ги қонуни қачон қабул қилинган?

- а) 25 май 2000 й.
- б) 24 апрель 2003 й.
- в) 14 апрель 1999 й.
- г) 19 апрель 1999 й.

3. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга олиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»ги Қарори қачон қабул қилинган?

- а) 2001 йил 22 август
- б) 2001 йил 10 октябрь
- в) 2002 йил 5 февраль
- г) 2002 йил 22 август

4. Ўзбекистон Республикасида «Банкротлик тўғрисида»ги қонун қачон қабул қилинди?

- а) 1999 йил 14 апрель
- б) 2003 йил 24 апрель
- в) 2000 йил 25 май
- г) 1995 йил 5 январь

5. Ўзбекистон Республикасида «Кичик ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш тўғрисида»ги қонун қачон қабул қилинган?

- а) 1991 йил 15 февраль
- б) 1990 йил 31 октябрь
- в) 1995 йил 21 декабрь
- г) 1992 йил 13 ноябрь

6. Ўзбекистон Республикасининг «Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги қонун қачон қабул қилинган?

- а) 1998 йил 15 февраль
- б) 1998 йил 29 август
- в) 1998 йил 10 май
- г) 1998 йил 24 июнь

7. Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятининг кафолатлари тўғрисида” ги қонуни қачон қабул қилинган?

- а) 2004 йил 12 май
- б) 2005 йил 20 июнь
- в) 1999 йил 22 январь
- г) 2000 йил 25 май

8. Ўзбекистон Республикасининг «Хўжалик юритувчи субъектлари фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги қонун қачон қабул қилинган?

- а) 1998 йил 15 апрель
- б) 1998 йил 10 май
- в) 1998 йил 21 ноябрь
- г) 1998 йил 29 август

9. Тадбиркорлик фаолиятининг мақсади:

- а). Самарадорликни ошириш, фойдани кўпайтириш;
- б). Ўз ишини яратиш ва ривожлантиришда муваффақиятга эришиш;
- в). Бойиб кетиш, фойда ҳисобига капиталини кўпайтириш.
- г) Тўғри жавоб йўқ.

10. Мақсад – бу:

- а) муддао;
- б) у ёки бу ниятга эришиш учун кўзда тутилган муштарак орзу;
- в) бу - навбатдаги босқичда “жанг” билан забт қилинадиган бамисоли чўққи;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

11. Бошқаришнинг поғона (даража)ларига қараб, мақсадлар қандай турларга бўлинади?

- а) сиёсий мақсадлар;
- б) туман мақсадлари;
- в) иқтисодий мақсадлар;
- г) ижтимоий мақсадлар.

12. Умумжамият миқёсидаги муносабатларни акс эттиришга қараб мақсадлар қандай гуруҳларга бўлинади?

- а) ижтимоий мақсадлар;
- б) корхона мақсадлари;
- в) бўлим мақсадлари;
- г) якка ходим мақсади.

13. Менежемент (бошқариш) тушунчалари:

а) бир йил ичида, квартал, бир ой мобайнида ва ундан ҳам камроқ муддат ичида амалга ошириладиган мақсадлар;

б) беш йиллик ёки ундан кўпроқ давр мобайнида амалга ошириладиган мақсадлар;

в) корхонанинг асосий мақсадини аниқлаш ва ходимларнинг вазифаларини ишлаб чиқиш;

г) бирор бир муаммони ҳал этиш зарурати туғилган ҳолларда пайдо бўладиган мақсадлар.

14. Ташкилотнинг ташқи муҳити деганда:

а) ҳар кун қабул қилинадиган ва амалга ошириладиган одатий мақсадлар тушунилади;

б) корхонага ва айрим ходимларга қийинчиликлар туғдирадиган мақсадлар тушунилади;

в) ташкилотнинг умумий ва бевосита ишчи муҳити тушунилади;

г) ходимлар малакасини ошириш соҳасидаги мақсадлар тушунилади.

15. Бошқарувнинг тамойиллари:

а) мақсаднинг муҳимлиги жихатидан ранжирланиши, тартибланиши;

б) мақсадни қўйиш ва амалга оширишнинг мавжуд шарт - шароитларга боғлиқлиги;

в) бир мақсаднинг бошқа мақсадга бўйсунishi;

г) демократиялаш, иерархия, режалаштириш, жавобгарлик тушунилади.

16. Ташкилот бошқарув объекти сифатида:

а) фаолият соҳалари бўйича корхонанинг умумий мақсадлари аниқланади;

б) ишлаб чиқарувчи ёки хизмат кўрсатувчи корхона;

в) хусусий, якка мақсадларни режалаштириш ва уларнинг бажарилиш усуллари ишлаб чиқилади;

г) қабул қилинган режаларга айрим тузатишлар киритилади.

17. Бошқарув функцияси деганда:

а) у ёки бу объектни бошқаришга оид аниқ вазифаларни ҳал этишга қаратилган фаолият тушунилади;

б) корхонанинг моддий – техника базасини яратишга қаратилган фаолият тушунилади;

в) ходимларни корхонанинг режасини бажаришга сафарбар қилишга қаратилган фаолият тушунилади;

г) а + б.

18. Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири бошқариш функцияси ҳисобланади?

а) режалаштириш;

б) ташкил қилиш;

в) тартибга солиш ва мувофиқлаштириш;

г) нотўғри жавоб йўқ.

19. Бошқариш фаолияти турларига қараб, бошқариш функциялари:

а) худудий ва тармоқ функцияларига бўлинади;

б) раҳбар ва бўйсунувчи функцияларига бўлинади;

в) умумий (асосий) ва аниқ функцияларга бўлинади;

г) нотўғри жавоб йўқ.

20. Қуйида қайд қилинган функцияларнинг қайси бири бошқаришнинг иқтисодий функциясига киради?

а) меҳнат шароитини яратиш;

б) ходимларни инсонийлик руҳида тарбиялаш;

в) маркетинг хизматини уюштириш;

г) ишлаб чиқаришни ташкил қилиш.

21. Қуйида қайд қилинган функцияларнинг қайси бири бошқаришнинг ижтимоий функциясига киради?

а) маблағларнинг доиравий оборотини таъминлаш;

б) ходимларнинг ижтимоий, маданий-маънавий эҳтиёжларини қондириш;

в) ходимларни меҳр-шафқатли ва ўзаро муносабатларда сабр - тоқатли бўлиш руҳида тарбиялаш;

г) ахборотлар оқимини ташкил қилиш.

22. Қуйида қайд қилинган функцияларнинг қайси бири бошқаришнинг маънавий - маърифий функциясига киради?

- а) фойда олишни таъминлаш;
- б) ходимларнинг ижтимоий, маданий-маънавий эҳтиёжларини қондириш;
- в) бошқариш аппарати ходимлари ўртасида масъулиятларни белгилаш;
- г) ходимларга ҳалолликни, адолат туйғусини тарбиялашга хизмат қилиш.

23. Ташқи муҳит таҳлили деганда:

- а) истеъмолчининг хоҳишини ўрганиш, рақобат даражасини аниқлаш, хом ашё сифатини баҳолаш тушунилади;
- б) бошқарув органлари тизимида қуйи органларнинг юқори органларга бўйсунishi ва улар ўртасидаги ўзаро алоқа тушунилади;
- в) бўлинмалар йиғиндиси, уларнинг таркиби ва ўзаро алоқа шакллари тушунилади;
- г) б + в.

24. Ташкилий структураларни ҳосил қиладиган бошқариш органлари:

- а) бошқарув тизими шаклида;
- б) бошқарув бўғинлари шаклида;
- в) бошқарув босқичлари шаклида;
- г) б + в.

25. Агар бошқаришнинг ҳамма функциялари корхона раҳбари қўлида тўпланиб барча қуйи раҳбарлар ва ишлаб чиқариш ячейкалари унга бўйсунса, у ҳолда бошқаришнинг бундай ташкилий структураси:

- а) чизиқли (поғонали) структура кўринишида;
- б) чизиқли штабли структура кўринишида;
- в) функционал структура кўринишида;
- г) чизиқли функционал структура кўринишида бўлади.

26. Раҳбарлик турлари:

- а) автократик;
- б) либерал;
- в) демократик;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

27. Ташкилот мақсадларининг тавсифи:

а) барча қуйи раҳбарлар ва ишлаб чиқариш ячейкаларини корхона раҳбарига бўйсундириш орқали ташкил этилади;

б) ишлаб чиқариш воситалари сонини ошириш, қўшимча ишчи кучини жалб этиш, ишчилар меҳнат самарасини ошириш;

в) ҳар бир чизиқли раҳбар қошида ихтисослашган хизматлар, маслаҳатчилар кенгаши, яъни штаблар тузиш орқали ташкил этилади;

г) а + б.

28. Қуйида қайд этилган органларнинг қайси бири бошқаришнинг умумдавлат органларига киради?

а) вилоят ҳокимияти;

б) туман ҳокимияти;

в) Олий суд;

г) шаҳар ҳокимияти.

29. Раҳбар маданиятига баҳо бериш учун қўлланиладиган кўрсаткичлар:

а) раҳбарнинг ўзига ва жамоага нисбатан маданиятлилиги;

б) Вазирлар Маҳкамаси;

в) вазирлик ва кумиталар;

г) Олий Кенгаш.

30. Раҳбар маданиятининг тушунчалари:

а) одоб;

б) инсоф;

в) адолат;

г) нотўғри жавоб йўқ.

31. Қуйида қайд қилинган услубларнинг(методика) қайси бири бошқариш услуби бўлиб ҳисобланади?

а) ташкилий - маъмурий;

б) иқтисодий;

в) ижтимоий - руҳий;

г) нотўғри жавоб йўқ.

32. Бошқаришнинг иқтисодий услублари:

а) бошқариш аппаратининг муайян структурасини тузишга асосланади;

б) буйруқлар, фармойишлар ва қўлланмалар чиқариш уларнинг бажарилишини назорат қилишга асосланади;

в) кадрларни тўғри танлашга асосланади;

г) иқтисодий манфаатлардан фойдаланишга асосланади.

33. Бошқаришнинг ташкилий – маъмурий услублари:

а) умумжамият манфаатларидан фойдаланишга асосланади;

б) жамоа манфаатларидан фойдаланишга асосланади;

в) ҳар бир бошқарув бўғинининг функцияларини белгилашга асосланади;

г) буйруқлар, фармойишлар, қўлланмалар чиқариш; уларнинг бажарилишини назорат қилишга асосланади.

34. Бошқаришнинг ижтимоий – руҳий услублари:

а) ишлаб чиқариш жамоаларини, улардаги “психологик иқлимни”, ҳар бир ходимнинг шахсий хусусиятларини ўрганишга асосланади;

б) кадрларни тўғри танлашга асосланади;

в) жамоаларда соғлом ижтимоий - руҳий муҳитни яратишга асосланади;

г) нотўғри жавоб йўқ.

35. Менежер – бу:

а) ёлланма бошқарувчилар бўлиб аҳолининг алоҳида ижтимоий қатламидир;

б) маҳсус тайёргарлик кўрган, бошқаришнинг сир - асрорлари, қонун - қоидаларини чуқур билувчи малакали мутахассисдир;

в) бошқарувчи;

г) нотўғри жавоб йўқ.

36. Фирманинг истиқболини белгилаш, унинг келажаги учун аҳамиятли чора - тадбирларни ишлаб чиқиш билан:

а) юқори поғонадаги менежерлар;

б) ўрта поғонадаги менежерлар;

в) қуйи поғонадаги менежерлар шуғулланади;

г) вазирлик.

37. Ишлаб чиқариш захира оптимал ўлчамини аниқлаш омиллари:

а) пул воситалари миқдори;

б) ишлаб чиқариш характери;

в) транспорт, коммуникация;

г) нотўғри жавоб йўқ.

38. Қуйи поғонадаги менежерлар:

а) фирма истиқболини белгилаш билан;

б) фирма фаолиятининг айрим томонларини бошқариш билан;
в) цех, бригада доирасидаги ишни ташкил қилиш ва уни бошқариш;

г) ишлаб чиқаришни ташкил этиш билан шуғулланади.

39. Бошқарув услуги – бу:

а) бошқарув функцияларини самарали бажариш мақсадида бирор бир органнинг ёки раҳбарнинг бўйсунувчиларига аниқ таъсир кўрсатиш усули ва йўллари мажмуасидир;

б) бошқарув жараёнида келиб чиқадиган муаммоларни ҳал қилиш усуллари, йўллари, мажмуасидир;

в) ишлаш, бошқаришдаги ўзига хос йўл, усулдир;

г) раҳбарнинг ўзига хос ёндашуви.

40. Бошқарув жараёнида у ёки бу масалаларни ҳал қилишда раҳбарнинг ўзига хос ёндашиши бошқарувда:

а) бошқарув услуги;

б) рағбатлантириш услуги;

в) кўрсатма бериш услуги;

г) раҳбарнинг иш услуги деб юритилади.

41. Қарор қабул қилишда якка бош, жамоа фикри билан ҳисоблашмайдиган раҳбарларни:

а) автократик раҳбарлар;

б) либерал раҳбарлар;

в) демократик раҳбарлар;

г) а + в.

42. Қарор ечимларини бўйсунувчиларга таклиф орқали етказувчи раҳбарларни:

а) либерал раҳбарлар;

б) автократик раҳбарлар;

в) демократик раҳбарлар;

г) консерватив раҳбар дейишади.

43. Автократик раҳбарлар бўйсунувчиларнинг:

а) ташаббускорлигига тўла - тўқис таянади;

б) ташаббускорлигига йўл қўймайди;

в) ташаббускорлигини рағбатлантиради ва ундан фойдаланади;

г) фаоллигини рағбатлантиради.

44. Либерал раҳбарлар кадрларни танлашга:

а) бепарволарча ёндашадилар;

б) кучли рақобатдошлардан қутулиш пайида бўладилар;
в) ишчан, билимдон ходимларга мўлжал оладилар, уларнинг ўсишига ёрдам берадилар;

г) ташқаридан мадад кутади.

45. Демократик раҳбарлар билимга бўлган муносабатда:

а) ҳамма нарсани ўзим биламан деб ҳисоблайдилар;

б) бепарво, эътиборсиз бўладилар;

в) мутассил ўқийдилар ва қўл остидаги бўйсунувчилардан ҳам шуни талаб қиладилар;

г) б + в.

46. Демократик раҳбарлар муомалада:

а) ижобий, мулоқотда киришимли ва фаол бўладилар;

б) салбий, бўйсунувчилардан масофа сақлайдилар;

в) ташаббус кўрсатмайдилар;

г) а + б.

47. Либерал раҳбарлар рағбатлантиришга келганда:

а) онда - сонда рағбатлантириб, тез - тез жазолаб туриш тарафдори бўладилар;

б) аниқ мўлжаллари бўлмайди;

в) онда - сонда жазолаб, тез - тез рағбатлантириб туриш тарафдори бўладилар;

г) б + в.

48. Автократик раҳбарлар масъулиятни тақсимлашда:

а) тўла - тўқис ўзлари тақсимлайди;

б) тўла - тўқис ижрочиларнинг фикрига биноан тақсимлайди;

в) фақат ўзининг ваколатига биноан тақсимлайди;

г) а + в.

49. Ўзини жамоадан узоқ тутиш, жамоа аъзоларини бевосита мулоқотда бўлишларини чегаралаб қўйиш:

а) демократик раҳбарларга хос;

б) либерал раҳбарларга хос;

в) автократик раҳбарлар хос;

г) б + в.

50. Ўз зиммасига масъулият олишни ёқтирмаслик:

а) автократик раҳбарларга хос;

б) либерал раҳбарлар хос;

в) демократик раҳбарлар хос;

г) а + б.

51. Сангвиниклар:

- а) хушчақчақ, ҳаракатлари шиддатли кишилардир;
- б) таъсирчанлиги суст, фаолликлари кам кишилардир;
- в) нутқи тез, келажакка ишонч билан қарайдиган кишилардир;
- г) а + в.

52. Флегматиклар:

- а) ўта таъсирчанлик хусусиятига эга бўладилар;
- б) тез толиқадиган ва ўзига ишонмайдиган бўладилар;
- в) ниҳоятда аразчи бўладилар;
- г) ўта жиддий бўладилар.

53. Меланхолитклар:

- а) нутқи тез, ҳаракатлари шиддатли бўлади;
- б) фаоллиги суст, тортинчок, кам ғайрат бўладилар;
- в) янги кишилар билан тез тил топишадиган бўладилар;
- г) хушчақчақ бўладилар.

54. Қуйида қайд қилинган ҳислатларнинг қайси бири раҳбарда мужассамланган бўлиши керак?

- а) довюрлик;
- б) сабрлик;
- в) таваққалчилик;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

55. Қуйида қайд қилинган ҳислатларнинг қайси бири раҳбарни эл назаридан қолишига олиб келади?

- а) маҳаллийчилик;
- б) баландпарвозлик;
- в) таъмагарлик;
- г) а + б + в.

56. Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири раҳбарларга хос характер бўлиши мумкин?

- а) жанжалкаш, урушқок;
- б) курашчан;
- в) ғийбатчи;
- г) умидсиз.

57. Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири раҳбар айтиши мумкин бўлмаган жавоблардир?

- а) мен ўз фикримни аниқ ва тўла айта олмадим;
- б) менинг иш тажрибам шу;

- в) мен хатога йўл қўйдим ва уни тузатаман;
- г) буни бошқача тушунтиришга ҳаракат қиламан.

58. Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири раҳбар айтиши мумкин бўлган жавоблардир?

- а) бешикдан қабргача илм изла деганлар;
- б) бу баҳона бўла олмайди;
- в) бир - биримизнинг фикримизни тушунмадик;
- г) мен ўз фикримда қоламан.

59. Қарор – бу;

- а) мавжуд ҳолатнинг, эҳтимол тутилган ҳолат билан мос тушмаслиги натижасида юзага келувчи жараён дир;
- б) бажарилиши мумкин бўлган ишнинг аниқ бир йўлини танлаб олиш дир;
- в) бир неча муқобил пайдо бўлганда вужудга келадиган жараён дир;
- г) а + б.

60. Қарор қабул қилиш – бу:

- а) мақсадга эришиш учун ташкилот раҳбарининг ўз ваколати ва омилкорлиги доирасида муқобилни танлаш жараёни дир;
- б) у ёки бу йўлни танлаб олишда бир тўхтамга келиш ёки қандай бўлмасин бир фикрга келиш дир;
- в) менежернинг фикрини доим банд қилиб турадиган ташвиш дир;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

61. Қуйидагиларнинг қайси бири бошқарув қарорларининг унсури ҳисобланади?

- а) вазифа;
- б) восита;
- в) жавобгарлик;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

62. Стратегик қарор:

- а) бир хил муаммога дахлдор бўлиб, барча бўғинлар учун бирдек амал қилади;
- б) тор доирадаги муаммога тааллуқли бўлиб, корхонанинг муайян бир бўлими ёки бир гуруҳ ходимлар юзасидан қабул қилинади;
- в) юқори бошқарув органлари томонидан туб ва истиқболли дастурларни ишлаб чиқиш мақсадларида қабул қилинади;

г) корхонанинг жорий, тезкор режаларини тузиш мақсадида қабул қилинади.

63. Амал қилиш даврига қараб қарорлар:

а) ижтимоий – иқтисодий қарорларга;

б) техникавий қарорларга;

в) стереотип ва ташаббусли қарорларга;

г) стратегик ва тактик қарорларга бўлинади.

64. Такрорланиш ва янгилик даражасига қараб қарорлар:

а) анъанавий ва тавсияли қарорларга;

б) аниқ ва ноаниқ қарорларга;

в) якка бошчилик ва коллегиал принципи асосида қабул қилинган қарорларга;

г) “ринги” усули асосида қабул қилинган қарорларга бўлинади.

65. Стереотип қарорлар - бу:

а) новаторларча, мазмунига кўра истиқболли бўлган қарорлардир;

б) раҳбар фаолияти қатъий равишда йўриқномалар, меъёрий ҳужжатлар доирасида амалга оширилиши лозим бўлган ҳолларда қабул қилинадиган;

в) одатий вазиятларда қабул қилинадиган;

г) таваккал билан чала ахборотга асосланиб, қабул қилинган қарорлардир.

66. Консенсус тамойили:

а) турли иттифоқ ёки бирлашмалар аниқ маълум бўлиб турган вазиятларда, ҳар хил фикрлар рақобат қиладиган ҳолларда;

б) олдинга сурилаётган муқобил фикрни сўзсиз қўллаб – қувватлаш ҳолларида;

в) бу қарорларни ишлаб чиқиш жараёнида барча баҳсли масалалар ва турли – туман фикрлар юзасидан бир битимга келиш ёки келишишдир;

г) а + б.

67. Бошқарувчининг шахсий фазилатлари таъсирида қуйидаги қарорларнинг қайси бири қабул қилиниши мумкин?

а) мўътадил, мувозанатлашган;

б) туртки берувчи;

в) таваккал (рискли) қарорлар

г) нотўғри жавоб йўқ.

68. Қуйида қайд қилинган босқичларнинг қайси бири қарорни ишлаб чиқиш жараёни таркибига киради?

- а) вазиятни таҳлил қилиш;
- б) муаммони аниқлаш;
- в) мезонларни танлаш;
- г) ҳаммаси.

69. Ўта эътиборли ҳолатларни олдиндан башорат қилиш мақсадида ишлаб чиқиладиган стратегиялар:

- а) диверсификациялашган стратегиялар;
- б) махсус стратегиялар;
- в) функционал стратегиялар;
- г) мужассамлаштирилган стратегиялар дейилади.

70. Диверсификациялашган стратегия :

а) корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлар турини кенгайтириш олдидаги вазифаларнинг амалга ошириш йўлларини;

б) корхонанинг яхлит фаолиятини ўзида жамлаган мўлжални;

в) корхонанинг айрим бўлимлари ва хизматлари олдидаги вазифаларнинг амалга ошириш йўлларини;

г) жуда эътиборли ҳолларни олдиндан башорат қилиш мақсадида ишлаб чиқилган мўлжални ифодалайди.

71. Стратегик бошқарув – бу:

а) корхонанинг истиқболдаги мақсади ва имконияти билан ходимлар манфаатини уйғунлаштиришга мўлжалланган узоқ муддатли бошқарув усулидир;

б) стратегик мақсадни амалга оширишга қаратилган бошқарув фаолиятидир;

в) корхонага узоқ даврга берилган топшириқдир;

г) нотўғри жавоб йўқ.

72. Стратегик режа – бу:

а) бозор ҳолатини асосли ўрганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш ва сотишни ташкил этиш ҳамда шу йўсинда яхши фойда топишни уюштиришга қаратилган фаолиятдир;

б) корхона фаолиятидаги жорий тадбиркорларни маълум тартибга ва қонун - қоидаларга солиб турувчи режалардир;

в) корхонага узоқ даврга берилган топшириқдир;

г) б + в.

73. Қуйида қайд қилинган босқичларнинг қайси бири стратегик режалаштиришнинг олтинчи босқичи бўлиб ҳисобланади?

- а) ташқи муҳитни ташкил қилиш;
- б) кучли ва кучсиз томонларни ташкил қилиш;
- в) стратегияни баҳолаш;
- г) муқобилни таҳлил қилиш ва стратегияни танлаш.

74. Қуйида қайд қилинган қайси омиллар корхонанинг ташқи муҳитига таъсир қилувчи омиллар бўлиб ҳисобланади?

- а) иқтисодий омиллар;
- б) сиёсий омиллар;
- в) рақобат;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

75. Сиёсий омилларни таҳлил қилиш жараёнида:

- а) инфляция суръати, солиқ ставкаси, бандлик даражасига;
- б) мамлакатлараро савдодаги таъриф келишувларига;
- в) бозор мувозанатига;
- г) ишлаб чиқаришдаги технология ҳолатига эътибор берилади.

76. Рақобат омилларини таҳлил қилиш:

- а) рақобатдош корхоналарнинг хатти - ҳаракатларини кузатишга, уларни назорат қилишга имкон беради;
- б) ишлаб чиқаришдаги технологиянинг ҳолатини , унинг ўзгариш суръатини, замон талабига жавоб бера олишини аниқлашга имкон беради;
- в) корхонанинг тўловчанлик даражасини аниқлашга имкон беради;
- г) б + г.

77. Менежемент соҳасидаги тадқиқотчилар муқобилнинг қайси турларини эътироф этишади?

- а) ўсиш;
- б) чекланган ўсиш;
- в) камайиш;
- г) а + б.

78. Чекланган ўсиш муқобили (стратегияси)ни:

- а) корхона иқтисодий таназзулга учраган даврда танланади;
- б) корхона жуда оғир шароитга тушиб унинг аҳволи ёмонлашиб бораётган ҳолларда танланади;

в) асосан технологияси барқарор бўлган корхона раҳбарлари танлайди;

г) технологияси тез - тез ўзгариб турадиган ва иқтисодиёти тез суръат билан ўсаётган корхона раҳбарлари танлайди.

79. Ўсиш муқобили (стратегияси):

а) технологияси тез - тез ўзгариб турадиган ва иқтисодиёти тез суръат билан ўсаётган корхоналар учун қўлланилади;

б) корхона иқтисодий таназулга учраган даврларда қўлланилади;

в) корхона жуда оғир шароитга тушиб унинг аҳволи ёмонлашиб бораётган ҳолларда қўлланилади;

г) асосан, технологияси барқарор бўлган корхоналарда қўлланилади.

80. Камайиш муқобили (стратегияси):

а) асосан, технологияси барқарор бўлган корхоналарда қўлланилади;

б) технологияси тез-тез ўзгариб турадиган ва иқтисодиёти тез суръат билан ўсаётган корхоналар учун қўлланилади;

в) корхона ҳалокатга учраши арафасида қўлланилади;

г) корхона иқтисодий таназулга учраган ҳолда қўлланилади.

81. Бизнес режа – бу:

а) корхона (фирма)нинг ривожланиш стратегиясини белгилаб берувчи асосий ҳужжатдир;

б) асосан ишлаб чиқариш бўлимининг режасидир;

в) асосан маркетинг бўлимининг режасидир;

г) асосан молиявий режадир.

82. Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири бизнес режанинг бўлимига кирмайди?

а) лойиҳанинг рентабеллиги;

б) маҳсулот ва хизмат турлари;

в) хулоса (резюме) ;

г) нотўғри жавоб йўқ.

83. Хулоса (резюме):

а) бизнес - режанинг таркибий қисмига кирмайди;

б) бизнес - режанинг биринчи ва энг қисқа бўлиmidир;

в) дастлабки материал бўлиб, унинг мазмуни ҳамда ёзилиш сифатига қараб потенциал инвестор лойиҳа ҳақида ҳукм қилади;

г) б + в.

84. Корхонанинг имижи – бу:

- а) харидорларнинг корхона тўғрисидаги фикри;
- б) корхонанинг ўзига ўхшаш корхоналардан афзаллик томонлари;
- в) корхонанинг савдо белгиси қаерларда маълумлиги ва унинг асосий харидорлари кимлар эканлиги;
- г) корхонанинг ўз мижозлари доирасида эришган обрў - эътибори ва нуфузи.

85. Рентабелликнинг чегаравий нуқтаси, яъни «зарарсизлик нуқтаси» деганда:

- а) ялпи харажатларнинг ўзгарувчан харажатларга бўлган нисбати;
- б) ўзгарувчан харажатларнинг доимий харажатларга бўлган нисбати;
- в) фойда ва зарар зоналарини бир - биридан ажратиб турадиган маржинал нуқта тушунилади

г) $a + b + v$

86. Қуйида қайд қилинган харажатларнинг қайси бири ўзгарувчан харажатларга киради?

- а) хом ашё ва материаллар;
- б) ижара ҳақи;
- в) ишбай иш ҳақлари;
- г) мукофот суммалари.

87. Қуйида қайд қилинган харажатларнинг қайси бири доимий харажатларга киради?

- а) доимий маошлар;
- б) амортизация ажратмалари;
- в) суғурта бадаллари;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

88. Ишлаб чиқаришни бошқариш деганда:

- а) ишлаб чиқариш доирасида амалга ошириладиган раҳбарлик, ташкилотчилик ва маъмурий характеридаги аълоҳида фаолият;
- б) корхона доирасида амалга ошириладиган раҳбарлик, ташкилотчилик ва маъмурий характердаги алоҳида фаолият;
- в) буюмларни истеъмолчилар талабига мос келувчи сифат таснифлари билан ишлаб чиқаришни таъминловчи, мақсадга қаратилган фаолият тушунилади;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

89. Корхона доирасида амалга ошириладиган раҳбарлик, ташкилотчилик ва маъмурий ҳарактердаги алоҳида фаолиятини:

- а) ишлаб чиқаришни бошқариш;
- б) корхонани бошқариш;
- в) маҳсулот сифатини бошқариш;
- г) ходимларни бошқариш деб юритилади.

90. Бошқарилувчи – бу:

- а) бошқарувчи субъект;
- б) бошқарув аппарати;
- в) бошқариш объекти;
- г) а + б.

91. Мотивлаштириш – бу:

- а) руҳий омил бўлиб, шахс фаоллигининг манбаси, сабаби, далили ва ҳар турли эҳтиёжларидир;
- б) ходимларни жонли меҳнат фаолиятига рағбатлантирувчи воситадир;
- в) кишилар фаолиятини руҳий йўллар билан мақсадга мувофиқ йўналтиришдир;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

92. Қуйида қайд қилинган эҳтиёжларнинг қайси бири бирламчи эҳтиёжларга киради?

- а) физиологик;
- б) ижтимоий;
- в) маърифатга бўлган;
- г) маънавиятга бўлган эҳтиёжлар

93. Америкалик руҳшунос Абрахам Маслоунинг мотивация назарияси:

- а) боисий тозаланиш назарияси;
- б) эҳтиёжлар устунлиги назарияси;
- в) “гигиеник омиллар” назарияси;
- г) кутиш назарияси деб юритилади.

94. Фредерик Герцбергнинг мотивация назарияси:

- а) кутиш назарияси;
- б) адолатлилик назарияси;
- в) боисий тозаланиш назарияси;
- г) эҳтиёжлар устунлиги назарияси деб юритилади.

95. Ваколат – бу:

- а) вакиллик ҳуқуқини берувчи ҳужжат, ишонч қоғози, тилхат;
- б) бирор давлат томонидан ўзга ерда таъсис этилган ва унинг манфаатларини кўзлаб иш кўрадиган муассаса;
- в) ваколоти бор, вакиллик ҳуқуқига эга бўлган субъект кабилар;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

96. Қуйида қайд қилинган ваколатларнинг қайси бири фармойишли ваколат турига киради?

- а) тавсияли;
- б) чизиқли;
- в) мувофиқлаштирувчи;
- г) ҳисоб ва назорат қилиш бўйича ваколатлар.

97. Қуйида қайд қилинган ваколатларнинг қайси бири идоравий ваколатлар турига киради?

- а) функционал;
- б) тавсияли;
- в) муросага келтирувчи;
- г) в + г.

98. Чизиқли ваколатлар:

- а) ташкилотларнинг иерархик тузилишининг пайдо бўлиши биланок вужудга келган бўлиб, у якка ҳокимлик тарзида раҳбарлик қилишга асосланади;
- б) одатда, билвосита алоқалар шароитида амалга оширилиб, улар маълум доирада чекланган бўлади;
- в) фақат тавсия ҳарактерига эга бўлади;
- г) даъват этувчи ваколатлардир.

99. Функционал ваколатлар:

- а) даъват этувчи;
- б) тавсия ҳарактерига эга;
- в) одатда, билвосита алоқалар шароитида амалга оширилиб, улар маълум доирада чекланган бўлади;
- г) ҳамкорликда қарорларни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш билан боғлиқ ваколатлардир.

100. Хизмат қилувчи аппарат:

- а) раҳбариятга ўз ваколоти доирасида хизмат қилади. Бунга кадрлар бўлими мисол бўла олади;

б) ўз билим соҳалари бўйича чизиқли раҳбарга маслаҳатлар беради;

в) раҳбар нимани талаб қилса ўшани бажаради;

г) б + в.

101. Низо – бу:

а) ўзаро келишмовчилик ёки қарама-қаршилик, душманлик, адоват орқасида туғилган ҳолат муносабат, ихтилоф, нифок;

б) асабийлик, кескинлик;

в) асабларнинг кўзғалиши билан боғлиқ бўлган ҳолат;

г) ҳиссий зўриқиш.

102. Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири низонинг келиб чиқишига сабаб бўлиши мумкин:

а) раҳбар савиясининг қониқарсизлиги;

б) меҳнат шароитининг қониқарсизлиги;

в) ҳақ тўлашнинг такомиллаштирилмаганлиги;

г) нотўғри жавоб йўқ.

103. Низолар:

а) икки шахсий муносабатларда намоён бўлиши мумкин;

б) шахслараро муносабатларда намоён бўлиши мумкин;

в) шахс ва гуруҳ ўртасидаги муносабатларда намоён бўлиши мумкин;

г) нотўғри жавоб йўқ.

104. Ички шахсий низолар:

а) шахсларнинг гуруҳ билан тўқнашувини билдиради;

б) моҳияти жихатидан бир хил, лекин сабаблари, эҳтиёжлари, кизиқишлари қарама - қарши бўлган шахслар ичидаги тўқнашувни билдиради;

в) гуруҳларнинг ўзаро тўқнашувини билдиради;

г) бўлимлараро тўқнашувларни билдиради.

105. Шахслараро низолар:

а) кўп ҳолларда айрим шахснинг у ёки бу нарсага, масалага нисбатан бўлган фикрининг ёки манфаатининг гуруҳ фикрига ёки манфаатига мос тушмаслиги оқибатида вужудга келади;

б) кўп ҳолларда шахсларнинг у ёки бу масалага бўлган нуқтаи назарларининг мос тушмаслигидан вужудга келади;

в) кўп ҳолларда бўлимлар билан бўлимларнинг у ёки бу масалага бўлган нуқтаи назарларининг мос тушмаслигидан вужудга келади;

г) чизиқли бошқарув гуруҳлари билан штабли бошқарув гуруҳларининг манфаатлари мос тушмаган ҳолларда вужудга келади.

106. Ҳеч қандай асосга эга бўлмаган низо:

- а) деструктив ёки субъектив низо деб юритилади;
- б) субъектив ёки конструктив низо деб юритилади;
- в) ёпиқ ёки деструктив низо деб юритилади;
- г) ёпиқ ёки субъектив низо деб юритилади.

107. Корхонада мақсадга мувофиқ ўзгартиришлар қилиниши сабабли юзага келган бўлса, у ҳолда бундай низолар:

- а) ёпиқ низолар;
- б) конструктив;
- в) деструктив низолар деб юритилади;
- г) а + б.

108. Қуйида қайд қилинган усулларнинг қайси бири низоли вазиятларнинг олдини олиш ёки зиддиятни юмшатиш учун қўлланилади?

- а) узоқлашиш;
- б) силлиқлашиш;
- в) мажбурлаш;
- г) нотўғри жавоб йўқ.

109. Стресс – бу:

а) ўзаро келишмовчилик ёки қарама - қаршилик сабабли туғиладиган ҳолат;

- б) ихтилоф;
- в) асабларнинг кўзғалиши билан боғлиқ бўлган ҳолат;
- г) нифоқ.

110. Бизнес - режа нима учун тузилади?

- а) янги бизнесни бошлаш учун;
- б) мавжуд бизнесни кенгайтириш учун;
- в) ссуда олиш учун;
- г) барча жавоблар тўғри.

111. Кичик бизнес қандай ютуқларни келтириб чиқаради?

- а) аҳоли даромадларини оширади;
- б) рақобат муҳитини жадаллаштиради;
- в) иқтисодийтни бир текисда ушлаб турмайди;
- г) катта капитал сарфлашни тақозо этади.

112. Кичик бизнесда қандай камчиликлар бор?

- а) бешафқат рақобат муҳитида фаолият юритиш;
- б) кўп жинсли иқтисодий муҳит;
- в) қайтариш хусусиятига эга муҳит;
- г) ишлаб чиқаришнинг ривожланишини таъминлайди.

113. Кичик бизнес ривожланишига қанча капитал талаб қилинади?

- а) кичик капитал ҳажми;
- б) катта капитал ҳажми;
- в) ўрта капитал ҳажмини;
- г) бошланғич капитал ҳажмини.

114. Венчур молиялаштириш - бу:

- а) рискни қоплаш учун керакли бўлган маблағ;
- б) кичик бизнесни ривожлантириш учун ишлатиладиган маблағ;
- в) контракт тузилаётганда қўйиладиган кафолат;
- г) молиявий натижалар проектлари рискига қўйиладиган қўйилмалар.

115. Кичик бизнесни ривожланишига нима тўсқинлик қилади?

- а) монополия: катта фоизли кредитлар, лицензиялар олиш;
- б) эркин фаолият юритиш;
- в) фаолиятини режали юритиш;
- г) иқтисодиётнинг ёпиқлиги.

116. «Тадбиркор» тушунчаси илк бор қачон ва ким томонидан назарияга киритилган?

- а) XIX асрда Ж.Б. Сей томонидан;
- б) XIX асрда В. Зомбард томонидан;
- в) XX асрда И. Шумпетер томонидан;
- г) XVIII асрда Р. Кантильон томонидан.

117. «Пулдорлик санъати» асарининг муаллифи:

- а) Ф.Хайек;
- б) Кембелл Р. Макконел;
- в) Герберг Ньютон Кесон;
- г) Ж.Б. Сей.

118. Имзоланган шартнома неча кун ичида Давлат солиқ инспекциясига топширилиши керак?

- а) 3 кун;

- б) 4 кун;
- в) 7 кун;
- г) 8 кун.

119. Кичик бизнеснинг аҳволи ва тараққиётини давлат томонидан назорат қилишда қўлланадиган усуллар.

- а) фискал, монетар ва бевосита аралашув;
- б) фискал, инфляция;
- в) дефляция, дисконт;
- г) дисконт, бюджет, солиқ.

120. Бизнес нима?

- а) пул топишга, фойда олишга йўналтирилган иқтисодий фаолият;
- б) банк соҳасини ривожлантиришга қаратилган иқтисодий фаолият;
- в) қимматли қоғозлар бозорини расмийлаштиришга қаратилган фаолият;
- г) давлат миқёсида бюджет масалаларини хал қилишга қаратилган фаолият.

121. Баҳо дискриминацияси нимани англатади?

- а) товарларни пулга айирбошлаш меъерини;
- б) даромад келтирувчи қимматли қоғозларни;
- в) молия бозорининг бир кўринишини;
- г) бир хил, ўхшаша товарларга ҳар хил баҳо белгилаш амалиётини.

122. Анъанавий турдаги тадбиркор, новатор - тадбиркор бизнеснинг қайси турига киради?

- а) савдо - воситачилик;
- б) хизмат кўрсатиш;
- в) халқ хўжалигини таъминловчи маҳсулот ва хизматлар яратади;
- г) ишлаб чиқариш.

123. Ваколатли давлат ташкилоти томонидан айрим шахслар ёки фирмаларга чет мамлактлардан маълум товарлар олиб келиш ёки четга товар чиқариш учун бериладиган рухсатнома – ҳужжатнинг номи:

- а) лицензия;
- б) патент;
- в) сертификат;

г) декларация.

124. Тадбиркор қандай ҳуқуқларга эга?

а) шаҳар маъмурияти тақиқлаган корхона, фирмалар яратиши мумкин;

б) чегараланган даромад олиш ҳуқуқига эга;

в) эркин фаолит танлаш, ишчиларни ўз имкониятига кўра танлаш, ўз мулки ва даромадлари билан мустақил иш олиб бориш;

г) ишлаб чиқарилган маҳсулотни фақат ўзининг давлатида сотиш.

125. Тадбиркорнинг асосий хусусиятлари нимада?

а) иш юзасидан ўз мажбуриятларини бошқаларга юклаш;

б) аниқ мақсад белгилайди, қарор қабул қилишни ўз зиммасига олади, таваккалчи;

в) режалаштирилган ва юқори ташкилотлар буйруқларини сўзсиз бажаради;

г) рақобатчилар ва улар ҳолатини инобатсиз қолдиради.

126. Кичик бизнеснинг ривожланишини қўллаб - қувватлаш қандай гуруҳларга ажратилади?

а) давлат - ҳуқуқий ёрдами, психологик;

б) ташкилий ва бошқарув ёрдами;

в) молиявий - иқтисодий, моддий - техникавий, ижтимоий - психологик, ҳуқуқий, ташкилий ёрдам;

г) маъмурий, ташкилий, ижтимоий ёрдам.

127. «Оферта» сўзининг маъноси нима?

а) таклиф бериш ва шу таклиф асосида шартнома тузиш;

б) маблағ олиш ва уларни сарфлаш;

в) талаб қилиш ва муҳокама ўтказиш

г) шартнома муносабатларини бекор қилиш;

128. Оферта шартноманинг қандай тури?

а) шартнома таклифини қабул қилиниши;

б) бир ёки бир нечта кишиларга таклиф киритган шартнома тузилади деб ҳисобланган таклиф;

в) шартнома таклифи юборилган шахснинг шартнома таклифини рад этганлиги ҳақидаги жавоби;

г) шартнома таклифига эътирозлар жавоби.

129. «Унитар корхона» қандай корхона?

а) якка тартибдаги хўжалик;

б) қўшма корхона;

в) мулк эгаси томонидан мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини олмаган корхона;

г) уюшма корхона.

130. Қандай жараёнда баҳоли ва баҳосиз усулдан фойдаланилади?

а) ишлаб чиқариш;

б) рақобат;

в) хизмат кўрсатиш;

г) монополия.

131. Турли хил бозорлардаги товарларга талабнинг ниҳоятда ўзгарувчанлиги асосида, бир хил ўхшаш товарларга ҳар хил баҳо белгилаш амалиёти:

а) баҳо дискриминацияси;

б) дисконт баҳо;

в) баҳо либерализацияси;

г) баҳо сементацияси.

132. Танъема бу...

а) мулк шакли;

б) ҳиссадорлик жамиятлари, суғурта компаниялари директорлари хизматчиларга бериладиган фойдадан фоиз ҳисобидаги қўшимча мукофот;

в) брокерлик фирмалари фойдаси;

г) ишлаб чиқарувчиларнинг тадбиркорлик қобилиятини сақлаб туриш учун минимал тўлов миқдори.

133. Лизинг муносабатлари дастлаб қайси мамлакат ҳудудида қўлланила бошланган?

а) Японияда;

б) Англияда;

в) Америкада;

г) Францияда.

134. Агар мулк амортизация муддатидан камроқ муддатга ижарага олинса, бу...

а) оператив лизинг;

б) молиявий лизинг;

в) кўчмас мулк лизинги;

г) қайтариб бериладиган лизинг.

135. Кичик бизнеснинг катта бизнесдан афзаллиги нимада?

- а) шафқатсиз рақобат муҳотида фаолият юргизиши;
- б) эгилувчанлик, мустақиллик, бозор талабига тез мослашувчанлик;
- в) кўп миқдорда капитал маблағларни ўз фаолиятига жалб этиш;
- г) масъуллик, таваккалчилик.

136. Ким тадбиркор бўлиши мумкин?

- а) ташаббускор, ташкилотчи, янгиликни ихтиро этувчи, таваккалчи шахс;
- б) давлат идораларининг вакили;
- в) солиқ инспектори ёки давлат автомобиль инспекцияси ходими;
- г) атроф - муҳитни химоя қилиш органлари ишчиси.

11. Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. Тошкент, “Ўзбекистон”, 2008 йил.
2. Ўзбекистон Республикасининг «Қимматли қоғозлар ва фонд биржаси тўғрисида»ги қонуни, 1993 й. 2 сентябр.
3. Ўзбекистон Республикасининг «Қимматли қоғозлар бозорининг фаолият кўрсатиш механизми тўғрисида»ги қонуни, 1996й 25 апрел.
4. Ўзбекистон Республикасининг «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги қонуни, 1996 йил 26 апрел.
5. Ўзбекистон Республикаси “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги қонуни, 2000 йил 25 май.
6. Закон Республики Узбекистан от 30 апреля 1998 года №609 - 1 "Об иностранных инвестициях"
7. Закон Республики Узбекистан от 24 декабря 1998 года "Об инвестиционной деятельности".
8. Ўзбекистон Республикаси Банк тизимини ислоҳ қилиш ва эркинлаштириш бўйича Қонунчилик ҳужжатлари тўплами. Тошкент «Ўзбекистон» 2000.
9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Фонд бозорини янада ривожлантириш ҳамда давлат мулк негизида ташкил этилган акциядорлик жамиятларини қўллаб - қувватлаш чора - тадбирлари тўғрисида»ги Фармони, 1998 йил 4 март ПФ – 1938 сон. Ўзбекистон Республикаси Молиявий қонунлар тўплами. 15 - сон Тошкент 1998.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги "Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора - тадбирлари тўғрисида"ги ПФ-1987-сон Фармонига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида"ги ПФ-3305-сон Фармони , 2003 йил 30 август.
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тўғридан - тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора - тадбирлари тўғрисида»ги 11.04.2005 й. ПФ 3594 - сонли Фармони.
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга

оширилишини жадаллаштириш чора - тадбирлари тўғрисида»ги 14.06.2005 й. № ПФ 3618 - сонли Фармони.

13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора - тадбирлари тўғрисида»ги 14.06.2005 й. № ПФ 3619 - сонли Фармони.

14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида»ги 15.06.2005 й. № ПҚ 100 - сонли Қарори.

15. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора - тадбирлар тўғрисида»ги 20.06.2005 й. ПФ 3620 -сонли Фармони.

16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида»ги 24.06.2005 й. ПФ 3622 - сонли Фармони.

17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик субъектларини текширишни янада қисқартириш ва унинг тизимини такомиллаштириш чора - тадбирлари тўғрисида”ги Фармони. 5.10.2005 й.

18. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Шахсий, ёрдамчи, деҳқон ва фермер хўжаликларида чорва молларини кўпайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Қарори. 29.03.2006 й.

19. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “2007 - 2010 йилларда хусусийлаштириш жараёнларини янада чуқурлаштириш ва хорижий инвестицияларни фаол жалб қилиш чора - тадбирлари тўғрисида”ги Қарори. 20.07.2007 й. Т.: “Ўзбекистон овози” газетаси. 24.07.2007 й.

20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ерларнинг мелиоратив ҳолатини яхшилаш тизимини тубдан такомиллаштириш чора - тадбирлари тўғрисида”ги 29.10.2007 й. Т.: Халқ сўзи газетаси. 30.10.2007 й.

21. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йилда мамлакатни ижтимоий - иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2007 йилда иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим

устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маърузаси. 12.02. 2007 й.

22. Каримов И. А. “Ўзбекистон бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли, Т., “Ўзбекистон” 1993 й.

23. Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент. «Ўзбекистон» 1995.

24. Каримов И.А. Ҳозирги босқичда демократик ислохотларни чуқурлаштиришнинг муҳим вазифалари. Тошкент «Ўзбекистон» - 1996.

25. Каримов И.А. Ўзбекистон ХХI аср бўсағасида: Хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т. «Ўзбекистон» 1997.

26. Каримов И.А. Ўзбекистон буюк келажак сари. Тошкент. «Ўзбекистон», 1998.

27. Каримов И.А. Жаҳон молиявий - иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

28. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маърузаси «2003 йилнинг биринчи ярмида мамлакатимиз иқтисодиёти ҳамда ижтимоий соҳани ривожлантириш яқунлари ва бу соҳаларда энг муҳим устувор йўналишлар бўйича амалга оширилаётган чора - тадбирлар» 2003 йил 19 июль, «Халқ сўзи» газетаси.

29. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги «2003 йилда мамлакатни ижтимоий - иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2004 йилда иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришнинг асосий йўналишлари»га бағишланган маърузаси. 2004 йил 11 февраль, «Халқ сўзи» газетаси.

30. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси Қарори. «2003 йилда ижтимоий - иқтисодий ривожлантириш яқунлари, иқтисодий ислохотларнинг боришини баҳолаш ҳамда 2004 йилда иқтисодиётни янада эркинлаштиришнинг асосий йўналишлари тўғрисида». 2004 йил 11 февраль, «Халқ сўзи» газетаси.

31. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 259-сонли "Кичик корхоналар учун солиққа тортишнинг соддалаштирилган тизимини қўллаш тартиби тўғрисида" Қарори, 1998 йил 15 апрел

32. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 232 - сонли "Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида"ги Қарори, 1998 йил 27 май.

33. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 366 - сонли "Кичик корхоналар, деҳқон ва фермер хўжалиklarини маблағ билан таъминлаш, моддий техника - таъминлаш ва бошқа хизматлар кўрсатиш кўшимча чора - тадбирлар тўғрисида"ги Қарори, 2001 йил 10 сентябрь

34. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 390 - сонли "Бозорларни истеъмол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ва савдо ташкилотларининг ўзаро муносабатларини такомиллаштириш чора - тадбирлари тўғрисида"ги Қарори 2002. 13.Х1

35. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 17 апрелдаги «2003 - 2004 йилларда корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш давлат дастури тўғрисида»ги 185 - сонли Қарори

36. Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги, Давлат солиқ қўмитаси, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 2004 йил 28 декабрдаги «2005 йил учун Ўзбекистон Республикаси Давлат бюджетининг параметрлари тўғрисида» 610 - сонли қарорига мувофиқ 2005 йилда юридик ва жисмоний шахсларга солиқ солиш тартибидаги асосий ўзгартиришлар тўғрисида. 2004 йил 31 декабрь. Тошкент 2005 й.

37. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг "2005 йилда ижтимоий - иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2006 йилда ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишлари тўғрисида"ги Қарори, 2006 15 феврал

38. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг «2006 йилда ижтимоий - иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2007 йилда ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишлари»га бағишланган Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маърузаси. 2007 йил 13 февраль «Халқ сўзи» газетаси.

39. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг «2007 йилнинг ижтимоий - иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2008 йилда ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор

йўналишлари”га бағишланган Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маърузаси. 2008 йил 9 февраль, «Халқ сўзи» газетаси.

40. Мамлакатимизни модернизация қилиш ва янгилашни изчил давом эттириш – давр талаби. Президент Ислам Каримовнинг Вазирлар Маҳкамасининг “2008 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2009 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишлари”га бағишланган Вазирлар Маҳкамаси Мажлисидаги маърузаси. Халқ сўзи, 2009 йил 14 февраль.

41. Ўзбекистон - Қозоғистон: ҳамкорликнинг янги босқичи. Бизнес форум. 20 - 21 март. 2006 йил. “Фидокор” газетаси.

42. Абдугафуров А. Ғозиев М. «Ривожланган мамлакатлар фонд биржалари». Бозор, пул ва кредит. 2000 йил.

43. Ақромов Э.А. Корхонанинг фаолиятини молиявий таҳлил қилиш, Тошкент, ТДИУ, 2000 йил.

44. Аюпов Р.Х., Ходжаев Р.С., Имомқориева Ш.Р. Молиявий менежемент. Ўқув - услубий қўлланма. Солиқ ва божхона органлари академияси. Тошкент, 2000 йил.

45. Бутиков И.Л. “Қимматли қоғозлар бозори” Дарслик. Консаудитинформ. Т. 2001 йил.

46. Банковское дело. Управление и технологии. Под ред. док. экономических наук, профессора Н.М. Тавасиева. М. - ЮНИТИ; 2001 г.

47. Бизнес этикаси ёки муваффақият калити. – Т.: ТМИ. ”IQTISOD - MOLIYA” 2006 йил.

48. Джон Д. Дэниелс., Ли Х. Радеба. Международный бизнес. М. «Дело ЛТД» - 1994 г.

49. Ишмухамедов А. Э., Аҳмедов Д. К. Лойиҳалар таҳлили ва бошқариш. Ўқув қўлланма. ТДИУ, Тошкент, 1998 йил, - 99 бет.

50. Маликов Т., Олимжонов О. Молиявий менежемент. Т «Академия» 1999 йил.

51. Мокшин А. "Кичик бизнес: кенгайтириш истиқболлари" “Солиқ ва божхона” газетаси, 2003 йил 7 ноябрь, 45-сон, 15-16 бет.

52. Отахонов Ф. Акционерлик жамиятлари. Тошкент «Адолат», 1996.

53. Рўзиназаров Ш. ва бошқалар. Тадбиркорлик ҳуқуқи. Дарслик, Тошкент, 2002 йил.

54. Рябова Р.И. Операции в банке с ценными бумагами. Бухгалтерский учет. Налогообложение, Москва «Интел синтез» 1995 г.

55. Санақулова Б. "Кичик ва ўрта бизнес: солиққа тортиш масалалари" "Солиқ тўловчининг журнали", 10 - 11- сон.

56. Тадбиркорлик асослари. 1 - қисм. Асосий тушунчалар, тадбиркорлик маркетинги, тадбиркорлик маданияти. – Т.: ТМИ. "IQTISOD - MOLIYA" 2006 йил.

57. Тадбиркорлик асослари. 2 - қисм. Тадбиркорликда менежемент ва молиявий бошқарув, лойиҳалар тузиш ҳамда уларни бошқариш. – Т.: ТМИ. "IQTISOD - MOLIYA" 2006, - 148 бет.

58. Қурбонов З., Йўлдошев П. Тадбиркорлик фаолиятида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг ҳуқуқий қоидалари, Тошкент, "Адолат" 2002 йил.

59. Ғозибеков Д. Ғ. Инвестицияларни молиялаштириш масалалари. Т - Молия 2003 йил.

60. Умаров Ғ.Д. «О деятельности банков республики по развитию и укреплению фондового рынка». Рынок ценных бумаг. 2000г.

61. Хўжаев Б. Кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш давр талаби, 2006 йил.

62. Яхеев К. "Солиққа тортиш назарияси ва амалиёти" Тошкент, 2003 йил.

63. Кичик тадбиркорлик субъектлари томонидан соддалаштирилган тартибда ҳисоб юритиш ва ҳисоботлар тузиш тўғрисида. "Солиқ тўловчининг журнали", 5 - сон 2000 йил.

64. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки депозит сертификатларини чиқариш тўғрисида»ги Низом, 624 1999 йил 9 феврал.

65. Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг «Банкларнинг депозит сертификатларини чиқариш, рўйхатга олиш ва муомалада бўлиш қоидалари», 522 1998 йил 9 ноябр.

66. «Положение о порядке изменение размера уставного капитала, состав акционеров, наименование и место нахождения, регистрации изменений и дополнений в уставе банка» 573 ДБРУ 19 декабря 1998 г.

67. «Положение о порядке налогообложения операций с ценными бумагами», 449 от 30 июня 1998 г.

68. Ўзбекистон Республикаси Давлат мулк қўмитаси ҳузуридаги "Қимматли қоғозлар бозори фаолиятини мувофиқлаштириш ва назорат қилиш маркази тўғрисида"ги Низом. Вазирлар Маҳкамасининг 1996 йил 30 мартдаги 126 - сон Қарорига 3 - илова.

69. Ўзбекистон Республикаси Давлат мулк кўмитасининг 1996-2003 ҳисоб ва ҳисобот материаллари.

70. “Бизнес Вестник журналлари материаллари, 2003 – 2006 й.й. сонлари.

71. С.Раҳимов тумани ДСИ, туман маҳаллий бюджети ва хўжалик юритувчи субъектларнинг бошланғич ва ҳисобот материаллари. 2002 - 2006 й.й.

Виртуал кутубхонанинг электрон дарсликлари ва ўқув қўлланмалари.

72. Ходжаев Р.С., Эгамбердиев А., Шоюсупова Ф.Қ. Кичик бизнесни бошқариш. 1 - 2 қисм. Ўқув қўлланма. ТМИ. ”IQTISOD - MOLIYA”, 2008 йил.

73. Ходжаев Р.С., Эгамбердиев А. Кичик бизнес ва тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. ТМИ. ”IQTISOD - MOLIYA”, 2008 йил.

74. Интернет сайтлари:

<http://www.dit.perm.ru>

<http://www.refportal.ru>

<http://www.allbest.ru>

<http://www.reflist.ru/docnext/12231/3.shtml>

<http://el.tfi.uz/pdf/kbbbo - uzl.pdf>.

<http://el.tfi.uz/pdf/bizmd - uzl.pdf>.

<http://www.tfi.uz>

<http://www.cer.uz>

www.review.uz

<http://www.uza.uz/business>

busec@tfi.uz

Кичик бизнесни бошқариш – Дарслик. 2009 йил. 335 бет.

Муаллифлар: профессор Фатхулла Шукурович Каримов
раҳбарлигида: проф. Ходжаев Рихсивой Султанмуродович
проф. Эгамбердиев Анорбой

проф. Аюпов Равшан Ҳамдамович

к.ўқ. Шаюсупова Феруза Қодировна

ТДИУ- и.ф.д., проф. Зайнутдинов Шавкат Нуритдинович

Ўртача бирон бир инсонга нисбатан кўпроқ нарсага эришиш учун унга нисбатан кўпроқ ва яхшироқ ишлашингиз керак бўлади. Ушбу китобни ўқиб бўлган бўлсангиз, унда мужассамлантирилган материалларни қандай ўзлаштирганлигингиз ҳақида маълум бир фикр ҳосил қилиш учун ҳар бир бобдаги мавзулар бўйича қўйилган назорат ва мулоҳаза саволлар мажмуасини диққат билан кўриб чиқсангиз ва уларга жавобларни билиб олсангиз, фойдадан ҳоли бўлмайди:

Мундарижа

Кириш	3
I - боб. Кичик бизнес тизимида бозор ва рақобат	5
1.1. Бозор тушунчаси ва турлари, бозорнинг функциялари.....	5
1.2. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзига хос йўллари.....	10
1.3. Рақобатнинг турлари ва воситалари.....	18
1.4. Рақобат стратегияси ва рақобат босқичлари.....	20
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар...	24
II - боб. Кичик бизнеснинг моҳияти ва ривожланиши.....	26
2.1. Кичик бизнес тушунчаси ва унинг моҳияти.....	26
2.2. Кичик бизнесни иқтисодиётда тутган ўрни.....	28
2.3. Ўзбекистонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар.....	29
2.4. Корхоналарни хусусийлаштиришнинг жаҳон тажрибаси.....	44
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар...	51
III - боб. Кичик бизнес тадбиркорлигининг ташкилий ва ҳуқуқий шакллари	53
3.1. Кичик бизнесни ривожлантиришнинг асосий қоидалари.	53
3.2. Кичик бизнес корхоналарини ташкил этишнинг умумий асослари.....	56
Таянч сўз иборалари, Назорат ва мулоҳаза учун саволлар.....	67
IV - боб. Кичик бизнес ҳақида маълумотлар йиғиш	69
4.1. Бизнесда ахборотларнинг аҳамияти ва уларнинг турлари.....	69
4.2. Бизнесда ахборот тизими.....	71
4.3. Бизнесни ахборот билан тахминлашни ташкил этиш.....	76
Қисқача хулоса.....	81
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар...	82
V - боб. Кичик бизнеснинг фаолиятини бошқариш ва режалаштириш	83
5.1. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари.....	83
5.2. Кичик бизнес корхоналари бошқаруви тузилмаларининг ташкилий турлари.....	87
5.3. Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмасида бўлинмаларнинг ўрни ва вазифаси.....	89

5.4. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмалари аъзоларининг ўзаро муносабатлари.....	94
5.5. Кичик бизнес корхоналарининг иқтисодий - молиявий фаолияти.....	96
5.6. Бизнесда таваккалчилик (риск)ни бошқариш.....	111
5.7. Кичик бизнесда стратегик режалаштириш ва бизнес - режа.....	125
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар.	135
VI - боб. Кичик бизнесни молиялаш, кредит билан таъминлаш хамда унинг аудит муассасалари билан ўзаро муносабатлари.....	138
6.1. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли.....	138
6.2. Кичик бизнесни кредит билан таъминлашнинг шакллари.....	142
6.3. Кичик бизнес корхоналарини солиққа тортиш муносабатлари.....	145
6.4. Кичик бизнес корхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш.....	150
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар.....	156
VII - боб. Кичик бизнеснинг молиявий фаолияти ва молиявий бошқарув.....	158
7.1. Бизнесда молиявий бошқарувнинг моҳияти ва аҳамияти.....	158
7.2. Молиявий ресурслар ва капитал.....	163
7.3. Капитал ва фойдани дисконтлаш.....	177
7.4. Молиявий ресурслар ҳаракати ва капитални бошқариш усуллари.....	180
7.5. Молиявий бошқарув усуллариининг тадбиркорликда қўлланилиши.....	191
7.6. Тадбиркорликда молиявий таҳлил усуллари.....	206
7.7. Қимматли қоғозлар бозори ва унда тадбиркор фаолияти.....	222
7.8. Тадбиркорликда инвестицион лойиҳалар таҳлили.....	259
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар	270

VIII - боб. Кичик бизнесни бошқариш психологияси.....	277
8.1. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий - психологик хусусиятлари.....	277
8.2. Тадбиркорликда раҳбарнинг нутқ маданияти ва унинг руҳий - психологик жihatлари.....	285
8.3. Тадбиркор раҳбар фаолиятида низоли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари.....	289
Таянч сўз ва иборалар. Назорат ва мулоҳаза учун саволлар.....	291
9. Иш ўйинлари (Деловая игра).....	293
10. Тест саволлари.....	300
11. Адабиётлар рўйхати.....	325
12.Мундарижа.....	335