

Ўзбекистон Республикаси Олий ва Ўрта Махсус
Таълим Вазирлиги

Андижон муҳандислик - иқтисодиёт институти

“Менежмент” кафедраси



«ТАДБИРКОРЛИК ВА ТАВАККАЛЧИЛИКНИ БОШҚАРИШ»

Ўқув қўлланма

Андижон - 2007 йил

Тузувчилар: и. ф. н. доцент Э. Қўлдошев
ассистент М. Жўрахонов

Тақризчилар:

Андижон қишлоқ хўжалик институти
«Иқтисодиёт ва бошқарув» кафедраси доценти и. ф. н. О. Шерматов.

Андижон муҳандислик иқтисодиёт институти
«Иқтисодиёт» кафедраси доценти и. ф. н. У. Собиров.

Институт илмий – услубий Кенгашиниг 2007 йил « 3 » июль кунги
№ 10 - сонли йиғилишида муҳокама қилингин ва мақулланган.

МУНДАРИЖА

Кириш.....
1. Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш фанини ўрганиш предмети, мақсад ва вазифалари.....
2. Тадбиркорликнинг юзага келиши ва ривожланиши.....
3. Тадбиркорликнинг ташкилий шакллари.....
4. Тадбиркорлик ҳуқуқи.....
5. Тадбиркорликда рақобат.....
6. Тадбиркорлик фаолиятида бизнес режа.....
7. Таваккалчилик, уни иқтисодий асослари ва чегаралари.....
8. Таваккалчиликни бошқариш ва суғурта.....
9. Тадбиркорлик фаолиятида қарор қабул қилиш таваккалчилиги.....
10. Кадрларни тайёрлаш ва ўқитиш.....
11. Бизнес инфраструктураси.....
12. Тадбиркорликда ахборот тизими.....
13. Тадбиркорлик этикаси ва маданияти.....
Мустақил ўзлаштириш учун мавзулар.....
Ўз – ўзини текшириш учун тест саволлари.....
Ўз – ўзини текшириш учун саволлар тўплами.....
Таянч иборалар.....
Фойдаланишга тавсия этиладиган адабиётлар.....

Кириш

Мустақилликнинг дастлабки давридан бошлаб, Республикамизда хусусий мулкчиликни хар томонлама кенгайтиришга, аҳолини тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантиришга алоҳида эътибор берилди бошланди. Тадбиркорликни ривожлантириш давлат сёсатининг устивор йўналишларидан бири сифатида белгиланди. Мамлакат иқтисодиётини равнақида алоҳида ўрин тутувчи тармоқ аҳолини иш билан таъминлаш, кишиларни турмуш фаровонлигини оширишнинг муҳим омили бўлиб хисобланади.

Шу сабабдан хозирда мамлакатимизда тадбиркорлик билан шуғулланувчи шахслар кўпайиб, турли соҳаларда фаолият кўрсатмоқдалар.

Республикамизнинг ватанпарвар, ишбилармон, интилувчан, тадбиркор ва ташаббускор, юқори малакага эга бўлган илғор фуқаро гуруҳлари республикамиз иқтисодиётини ривожланишига ўзларининг салмоқли хиссаларини қўшмоқдалар. Шу билан бирга уларнинг фаолиятларида турли муаммолар, қийинчиликлар ҳам учрамоқда. Бунга яққол мисол қилиб, Президентимиз И.А. Каримовнинг 2006 йилда Республика ижтимоий – иқтисодий ислохотларни боришини баҳолаш, 2007 йилги вазифаларга бағишланган Вазирлар Маҳкамаси йиғилишида сўзлаган нутқини олишимиз мумкун.

Президент И. Каримов таъкидлайдики: **«Бешинчи энг муҳим устивор масала – бу кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг жадал ривожланишини хар томонлама қўллаб-қувватлаш, шу асосда аҳолининг бандлиги ва фаровонлигини ошириш муаммоларини хал этишдан иборат»**.¹

Ишбилармон раҳбар ва имони пок тадбиркоргина Республикамиз ижтимоий-иқтисодий ривожланишига муносиб хисса куша олади. Шу сабабли хозирги замон талабларига жавоб бера оладиган раҳбар ва мутахассисларни тайрлаш, айникса, уларда тадбиркорлик ва таваккалчилик хислат ва фазилатларини шакллантириш ва уларни ривожлантириш жуда муҳим вазифадир.

Мавжуд муаммоларни хал этишда тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш бўйича маълум бир йўл-йўриқлар, маслаҳатлар бериш зарур хисобланади.

Юқоридагиларни инобатга олган холда, ҳамда хорижий мамлакатлар тажрибаларига таяниб тайёрланган ушбу ўқув қўлланма алоҳида ўрин эгаллайди.

Тайёрланган қўлланмада тадбиркорлик моҳияти ва унинг асосий шакллари ёритиб берилган бўлиб, иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида тадбиркорлик фаолиятини ташқил этиш, юритиш ҳамда бошқаришнинг назарий ва амалий жиҳатлари келтирилган.

Ана шу мақсадларга эришиш йўлида тайёрланган ўқув қўлланмада қуйидаги вазифаларни бажариш кўзда тутилади:

- Тадбиркорликни бозор иқтисодиётининг бирламчи категорияларидан бири сифатида, унинг ижтимоий-иқтисодий негизларини яратиш;
- Тадбиркорлик ва таваккалчиликни ўзаро боғлиқлиги ва уни бошқариш заруриятини ёритиш;
- Мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг намоён бўлиш жиҳатлари шарт-шароитлари ва хусусиятларини таърифлаш;

¹ И. Каримов «Янгилашиш ва барқарор тараққиёт йўлидан янада изчил харакат қилиш, халқимиз учун фаровон турмуш шароити яратиш – асосий вазифамиз», «Халқ сўзи» 13 феврал 2007 йил.

- Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида тадбиркорликни жумладан кичик бизнесни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш чора тадбирларини амалий аҳамиятини ўрганиш;

- Рақобатли бозор муҳити тадбиркорлик шакллари намоён бўлиши ва унда кадрлар масаласини ўрганиш.

Ушбу ўқув қўлланмани тайёрлашда Олий Мажлис Қонунлари, Президентимиз И.А.Каримовнинг фармонлари ва асарларидан, тадбиркорлик ва таваккалчиликка оид ўқув адабиётлардан мақола, монография ва бошқа адабиётлардан, муаллифлар томонидан Андижон Мухандислик Иқтисодиёт институтининг талабаларига, Андижон қишлоқ хўжалиги институти талабаларига, корхона ва ташкилотларининг раҳбарларига, ўқилган маърузаларидан шунингдек муаллифларнинг «Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» масалаларига алоқадор бўлган илмий ишларидан фойдаланилди.

Табиийки, ушбу ўқув қўлланма тўла ва камчиликлардан холи бўлмаслиги мумкин, бу йўлдаги фикр, таклиф ва хулосалар АндМИИ «Бошқарув» факультети «Менежмент» кафедрасига йўлланиши мумкин.

МАВЗУ №1: ТАДБИРКОРЛИК ва ТАВАККАЛЧИЛИКНИ БОШҚАРИШ ФАНИНИ ЎРГАНИШ ПРЕДМЕТИ, МАҚСАД ВА ВАЗИФАЛАРИ

РЕЖА:

1. Бозор иқтисодиёти муносабатлари тизимида тадбиркорликнинг роли.
- 2.«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанини ўрганиш предмети.
- 3.«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанининг мақсад ва вазифалари.
- 4.Фанининг бошқа ижтимоий – иқтисодий фанлар билан ўзаро алоқадорлик жиҳатлари.

1. Бозор иқтисодиёти муносабатлари тизимида тадбиркорликнинг роли

Миллий иқтисодиётда амалга оширилаётган бозор ислохотлари ҳар бир кишининг тадбиркорлик хусусиятларига эга бўлишлигини объектив тарзда тақозо этиш билан бирга, тадбиркорликни мазкур ислохотларнинг муваффақиятини таъминлашда бош омил эканини алоҳида таъкидламоқда. Макроиқтисодий барқарорликга эришиши ва ривожланиш стратегияси нуқтаи назаридан ўтказилаётган институтчионал - таркибий ўзгаришлар, энг аввало мулкчиликнинг давлат секторида ёки хусусий секторда бўлишлигидан катъий назар маълум бир таваккалчилик асосидаги тадбиркорлик фаолиятини бозор муносабатларини ҳаракатга келтиришнинг асосий шarti сифатида талқин этмоқда. Одатда, бирор иқтисодий категория тўғрисида сўз кетганда унинг тарихий хусусиятларига алоҳида тўхталиш муҳим ҳисобланади.

Хўш, тадбиркорликнинг тарихий илдизлари қандай тузум ёки формацияларга бориб тақалади? деган мантикий савол туғилади. Бизнинг Шарқ халқларида бозор тушунчаси нафақат тирикчилик ёхуд рўзғор ўтказиш воситаси, балки маънавий - маърифий тарбия макони сифатида ҳам шархланади. Негаки, Буёқ Ипак йўлининг Марказий Осиё минтақасидан ўтиши, соҳибқирон Амир Темур тузукларида бозорларнинг аҳамиятини тушунтирилиши ва Ибн - Халдун каби чуқур иқтисодий тафаккур асосларини яратган уламоларнинг айнан шарқда донг таратиши каби мисоллар бозорнинг, тадбиркорликнинг негизлари жуда ҳам узоқ даврларга бориб тақалишидан далолат беради.

Бозор назарияси ва амалиётининг ривожланиш босқичлари шунга далил бўлмоқдаки, тадбиркорлик халқимизнинг тарихий бойлиги, мероси, қолаверса фаҳри ҳамдир. Демак, айтиш мумкинки бозор муносабатлари ҳам ва унинг амал қилишини бош шarti бўлган тадбиркорлик ҳам кутилмаган янгилик ёхуд топилма эмас.

Жаҳон хўжалигида иқтисодий муносабатларининг такомиллашиб бориши тадбиркорликнинг мазмун моҳиятини, амал қилиш географияси ва турларини тамомила бойитиб бормоқда. Бинобарин, бозор иқтисодиёти тадбиркорлик эркинлигига, хусусий мулкчиликнинг амал қилишига ва рақобатчилик кўрашига асосланар экан, тадбиркорлик учун билим ёки амалий тажрибалар билан бир қаторда табиий салоҳият, қобилият ва энг муҳими қизиқиш керак бўлади.

Бозор назариясининг қатор намоёндалари ва амалиётчи – бозоршунослар тадбиркорликка турли позициялардан таъриф берадилар. Хусусан, жаҳон илм-фанига юксак ҳисса қўшган Абул Қосим Махмуд аз-Замахшарий шундай дейди: «Тадбиркорлик тақдир қисматларда ғолибликка олиб келиш демакдир».

Иқтисодий билимларнинг етук намоёндаларидан бири Френк Найт эса: «**Хали ҳеч кайси бир миллат савдо – сотиқ (яъни тадбиркорлик)дан талофот кўрган эмас**», деб, тадбиркорликни тараққиёт омили эканига урғу беради.

Ҳақиқатдан ҳам, тадбиркорлик фаолияти бозор иқтисодий муносабатлари тизимининг муҳим таркибий қисми бўлиб, у ўзида катта таваккалчиликка асосланган иқтисодий - молиявий, ташқилий - ҳуқуқий тадбирлар мажмуини ифода этади. Хусусан, А. Ўлмасов ва Н. Тўхлиевлар муаллифлигидаги «Бозор иқтисодиёти: қисқа луғат – маълумотнома»да **тадбиркор** – бу соҳибкор, уддабурон киши, корхона эгаси каби хислатлар билан таърифланади (137-бет). Компьютерлар бозорида етакчи ҳисобланган «INTEL» компаниясининг вице-президенти Эндрю Гроув эса: «**Тадбиркорликда киши оройиш ва фароғат топадиган нозик хислар тизими бор**» деб фикр билдиради.

Хуллас, бозор муносабатлари ривожланиб борар экан, тадбиркорлик фаолиятининг амал қилиш миқёслари ҳам кенгайиб боради.

Тасаввур қилайлик, рақобатчилик кўраши такомиллашмаган маҳаллий бозорга янги фирманинг кириш имкониятлари маълум бир даражада чегараланган бўлади. Фирма эса хўжалик таваккалчилиги асосида бозорга ўз маҳсулотларини кирита бошлайди. Агар фирма фаолияти бозорга мослаша олса натижа самарали бўлиши турган гап, бироқ рақобатчилар томонидан турли тактик қаршиликларга дуч келинса-чи? Ана шунда фирма раҳбариятидан тадбиркорлик салоҳияти талаб қилинади. Яъни: ё бозорда мустаҳкам ўрнашиш керак, ёки янги сотиш каналларини қидириш керак бўлади. Бунда асосий муаммо қайси вариантнинг камроқ харажат талаб қилиши ва кўпроқ фойда келтиришини ҳисоблашдадир.

Олий таълим тизимида тайёрланаётган кадрларга тадбиркорлик сир-асрорларини қунт билан ўрганиб бориш нафақат замон талаби, балки мамлакатимизнинг буюк келажагини барпо этишдаги масъулиятлилик ҳисси ҳамдир.

Демак бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркорликнинг роли шу қадар фаоллашадикки, миллий бозорнинг қиёфаси мамлакат иқтисодиётининг ривожланиш тенденциялари; халқ фаровонлиги ва пировардида тараққиётга эришиш кўп томонлама тадбиркорликнинг қай даражада идрок этишимизга ундан нечоғли фойдаланишимизга боғлиқ бўлиб бораверади.

2. «Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанини ўрганиш предмети.

Ҳозирги шароитда республикамизни иқтисодиётини ҳар тамонлама ривожлантириш энг долзарб масалалардан биридир. Ушбу долзарб вазифаларни амалга оширишда тадбиркорлик ва таваккалчилик сирларини қонун ва қоидаларини, тамоилларини билиш жуда муҳимдир. Халқ хўжалигини турли тармоқларида муваффақиятли фаолият кўрсатиш учун «тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанини ҳар бир раҳбар, мутахассис ходимлар ва талабалар ҳар тамонлама ўрганмоқлари зарур.

«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанининг мавзуи раҳбар ва мутахассисларни (ҳар қандай инсонни) тадбиркорлик фаолиятида объектив қонунлар ва тамоиллардан фойдаланиб, қандай таваккалчилик қилиш билан

муваффакиятга эришиш йўлларини ўрганишдан иборат.

«Тадбиркорлик ва таваккалчилик» фанининг асосий мақсади бозор муносабатларида шароитида ишлай оладиган тадбиркорларни тайёрлаш, яъни турли йўналишларда тахсил олаётган талабаларда «тадбиркорлик ва таваккалчилик» сифатларини шакллантириш, уларда хўжалик юритиш ва бошқаришда янгича усулларни кўллайдиган ташаббускорлик ва бошқарув санъати сирларини ўргана оладиган даражада назарий ва амалий билимларни беришдан иборат.

«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фан сифатида бозор муносабатлари жараёнидаги барча иқтисодий-молиявий ва хўжалик ҳолатларига оид бўлган вазиятларни ўрганиб боради. Бевосита тадбиркорлик тузилмалари, бозор хўжалиги инфраструктурасининг энг мухим бўғинлари ва таркибий қисмлари (акционерлик тижорат ва хусусий банклар, кўчмас мулклар биржалари, валюта биржалари, қимматбаҳо қоғозлар - фонд биржалари, интеллектуал мулк биржалари, меҳнат биржалари, товар - хом ашё биржалари, савдо уйлари, консалтинг ва аудиторлик фирмалари, инжинеринг ва холдинг компаниялари, инвестицион фондлар, суғурта хиёмати, молиявий компаниялар ва солиқ - божхона хизмати ҳамда хусусий ташкилий инвестиция фондлари кабилар)нинг асосий фаолият турлари, хусусий сектордаги ишбилармон доиралар фаолияти ва шу йўналишдаги фаолият турларининг рўй бериши жараёнлари, халқаро иқтисодий муносабатларда юзага келадиган вазиятлар, ҳамкорлик масалаларининг самарали ривожланиши, маҳаллий, миллий, минтақавий ёки бўлмаса халқаро бозор миқёсларидаги барча иқтисодий-молиявий муносабатлар миссияси албатта тадбиркорлик фаолияти билан чамбарчас боғлиқликда бўлади ва бу юқорида тилга олинган муносабатлар мажмуи пировардида тадбиркорлик фанининг ўрганиш предмети бўлиб хизмат қилади.

1997 йил 29 августда Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг IX сессиясида қабул қилинган «Кадрлар тайёрлаш бўйича Миллий Дастур» ҳам бугунги таълим олувчиларга ҳар томонлама сифатли ва юксак билимларни беришни тақозо қилади. Чунончи, мамлакатимиз таълим тизимида тайёрланаётган кадрларнинг рақобатбардошлилиги кўп жихатдан улар эгаллаган назарий билимларнинг сифатига, замонавийлигига ва энг мухими пухталилигига боғлиқдир. Шунини ҳисобга олган ҳолда ёш авлодга тадбиркорликнинг турли кўринишларда намоён бўлишини илмий - назарий томондан кенгроқ ўргатишда амадиётда ўтказилаётган бозор ислохотлари ҳам катта мазмун касб этади.

Яна шунини алоҳида зикр этиб ўтиш керакки, тадбиркорлик фаолиятини эркинлаштириш, унинг - ҳуқуқий базасини мустаҳкамлаш ва тадбиркорликка иқтисодий - молиявий замин тайёрлаш ҳамда уни такомиллаштириб бориш муаммолари бўйича мамлакатимиз ҳукумати Президентимиз И. А. Каримов бошчилигида салмоқли ишларни олиб бормоқдалар. Жумладан, жаҳоннинг 100 га яқин мамлакатлари билан ўзаро манфаатли алоқалар миллий иқтисодиётга истиқболли хорижий инвестицияларнинг кириб келиши ва пировардида миллий иқтисодиётда тадбиркорлик билан шуғулланиш муҳитининг пайдо бўла бошлаши ҳамда тадбиркорликни давлат томонидан рағбатлантирилиб борилиши ҳам юқоридаги фикримизнинг ёрқин далилидир.

3. «Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанининг мақсад ва вазифалари.

«Тадбиркорлик асослари» фанининг асосий мақсади бугунги кунда мустақил юрт фидоийлари бўлиб етишишга чорланган ҳар бир талабага бозорнинг назарий ва амалий қирраларини изоҳлаб бериш, уларни асосий категорияларни талқин қилишни ўргатиш ва муҳими ёшларда тадбиркорликка ишонч, ҳавас уйғотишдан иборатдир.

Ана шу мақсадга эришиш йўлида «Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фани куйидаги вазифаларни бажаришни кўзда тутди:

- тадбиркорлик фаолиятининг ташқилий - ҳуқуқий, иқтисодий - ижтимоий аспектларини изчил ўрганиш;
- рақобатли бозор муҳитининг қарор топишида тадбиркорликнинг объектив заруриятини белгиловчи омиллар классификациясини ўрганиш;
- тадбиркорликнинг иқтисодий мазмун ва моҳиятини турли позициялардан талқин қилинишини умумий ва хусусий жиҳатларини ўрганиш;
- тадбиркорликнинг ташқилий ҳуқуқий шакллари – яқка тадбиркорлик, хусусий тадбиркорлик, ўртоқликлар, масъулияти чекланган жамият ва корпорациялар, қўшма корхоналар тўғрисида асосий тушунчалар ва таянч иборалар тизимини ўрганиш;
- товар ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг тадбиркорликка доир стратегияларини таҳлилин аналга ошириш услубларини ўрганиш;
- иқтисодиётдаги тадбиркорлик тузилмаларининг бизнес таркибий қисмлари билан ўзаро алоқаларини ўрганиш;
- тадбиркорлик ва таваккалчиликни ўзаро мантқиқий боғлиқлигини ўрганиш;
- хўжалик таваккалчилиги билан боғлиқ бўлган тадбиркорлик қарорларининг қалтислик даражасини аниқлаш ва уни суғурталаниш механизмига таъриф бериш;
- тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш;
- таваккалчиликда зарар хавфини камайтириш учун суғурта қилиш;

Умуман олганда тадбиркор фирмасининг социал иқтисодий ривожлантириш қандай таваккалчилик қилиши вазифаларини билиши зарур.

Тадбиркорлик фаолиятининг бозорни ривожлантириш ва иқтисодиётни соғломлаштиришдаги аҳамиятли таъсирини эътиборга олган ҳолда яна шуни таъкидлаш зарурки, тадбиркорлик тушунчаси иқтисодий моҳиятига кўра жуда кўп позициялардан ва турли нуқтаи назарлардан шарҳланиши мумкин. Шунга кўра тадбиркорлик молиявий муносабатлар соҳасида ҳам(фонд биржаларидаги қимматбаҳо қоғозлар билан, тижорат банкларида кредит ресурслари билан, ХИФларда имтиёзли акциялар билан тадбиркорлик қилиш ва шу кабилар), товар ишлаб чиқариш соҳасида ҳам(янги маҳсулот ишланмаларини яратишдан то уни тайёр маҳсулот холига келтириб, сотиш жараёнларидаги тадбиркорлик фаолияти назарда тутилаяпти), хизматлар кўрсатиш ва транспорт, қурилиш, савдо - тижорат ҳамда қишлоқ хўжалиги каби тармоқларда ҳам кенг қўлланилиш асосларига эгадир.

4. Фанининг бошқа ижтимоий - иқтисодий фанлар билан ўзаро алоқадорлик жиҳатлари.

«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанини ўрганишда системали ёндашишда комплекс тадқиқотлар, амалий машғулотлар ўтказиш талаб этади. Бу фанни ўрганиш иқтисодий математик моделлаштириш, график иқтисодий ташкилий синов (эксперимент), ўйинлар назарияси, корреляцион - регрессион таҳлил, социологик масалаларни анкеталаштириш ва бошқа усуллардан фойдаланилади.

Иқтисодий муносабатлар тўғрисидаги замонавий билимларнинг йирик намоёндаларидан бўлган Шломо Майталь ўзининг «Экономика для менеджеров» китобида шундай ёзади: «Хаммадан кўра яхшироқ ҳамкорлик қилган раҳбарлар, хаммадан хам яхшироқ рақобатлашадилар» (338-бет). Шу билан бир каторда **Ш.Майталь: «Хаётнинг ўзи-таваккалчиликдир»** (326-бет) дея раҳбарлик муваффақиятини таваккалчилик билан боғлайди. Бирок, биз шунлай ғояни илтари сурамизки раҳбарлик муваффақияти хам, таваккалчилик натижасидаги иқтисодий манфатдорлик хам энг аввало тадбиркорлик салоҳиятининг амалла намоён бўлиш шакллариандир.

В. И. Даль куйидаги таърифни беради: **«Тадбиркор бўлиш янги ишни бажариш демакдир»** Дунё автомобилсозлигининг асосчиларидан бири хисобланган Генри Форд шундай деган эди **«Кимда ғоя бўлсагина у хақиқий тадбиркордир»**. Америкаликлар тадбиркорларни миллатнинг **«олтин фонди»** дсб атайдилар.

Жаҳон бошқарув амалиётининг илғор вакиллариандан бири Ли Яккока (54 ёш (1981 йил)да «Крайслер» компаниясининг менежери сифатида) ўзига куйидагиларни маслаг қилиб олган эди: **«хаётнинг бори бу вақт омилидир. Ўз олдинга мақсадни қўй. Қандай эплай олсанг, шундай таълим олгин, бирок худо хаққи нимадир қилгин»**.

«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фани ўзининг ривожланиш босқичларида «Иқтисодиётназарияси», «Макроиктисодиёт», «Микроиктисодиёт», «Ходимларни бошқариш», «Хўжалик таваккалчилиги», «Менсжмент», «Стратегик менежмент», «Маркетинг асослари», «Солиқ ва солиққа тортиш», «Банк иши», «Бизнес режа», «Суғурта», «Социология», «Психология» «Эхтимоллар назарияси» ва шу каби бошқа иқтисодий ва ижтимоий фанлар билан ўзаро алоқада бўлади.

Тадбиркорлик ва таваккалчиликни илмий асосини куйидагилар ташқил этади:

- Фалсафий билимлар ва жамиятнинг объектив конунлари
- Тадбиркорлик ва таваккалчиликни ўрганиш асосини эса билишнинг диалектик усуллари ташқил этади:
- Бостракциялаштириш ва умумлаштириш;
- Таҳлил қилиш ва хулоса қилиш;
- Индукция ва дедукция;
- Сўров ва кузатиш;
- Ўхшатиш ва таккослаш;
- Моделлаштириш ва истикболни белгилаш.

«Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш» фанининг мураккаблиги уни қатъий илмий асосда ва илғор корхоналар тажрибаларини умумлаштириб

ўрганишликни тақозо этади.

МАВЗУ № 2: ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ЮЗАГА КЕЛИШИ ВА РИВОЖЛАНИШИ

РЕЖА:

1. Тадбиркорлик ҳақида умумий тушунча.
2. Тадбиркорликнинг юзага келиши.
3. Ўзбекистонда тадбиркорликни юзага келиши ва шаклланиши.
4. Тадбиркорликни ташқил қилиш сабаблари, шартлари ва ривожланиши.

1. Тадбиркорлик ҳақида умумий тушунча.

Классик иқтисодий назариётчилар жамият бойликлари (ер, капитал ва меҳнат) ичида энг муҳими – тадбиркорлик фаолиятига алоҳида эътибор берганлар.

Тадбиркорлик инсонни қонида бўлиши керак. Шу билан бирга тадбиркор қуйидаги хусусиятларга эга бўлиши лозим:

1. Тадбиркор иқтисодий ресурсларни – ер, капитал (сармоя) ва меҳнатни бир жойга тўплаб ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш жараёнини бошқариш қобилиятига эга бўлиши керак;
2. Тадбиркор бир ишни бошлашга ташаббус кўрсатиш, сўнг ишни тезлаштирувчи катализатор бўлиши билан бирга, ишлаб чиқаришни ҳаракатга келтиришни, бир-бирига боғлиқ бўлмаган кўпчилик ресурсларни боғловчи кўприк бўлиши ва шу меҳнатдан фойда чиқишини таъминловчи бўлиши лозим;
3. Тадбиркор жуда кўп номаълум ҳолатларни таҳлил қилиш ва қарор қабул қилиш идрокига эга бўлиши ва ўз олдига аниқ мақсад қўйиб, унга етишиш учун курашда ташқилотчилик қобилиятини мукамал эгаллаган бўлиши зарур;
4. Тадбиркор янгиликка интилувчан, тажриба асосида янги товарлар ишлаб чиқариш ёки янги хизмат турини яратиш йўлларини биладиган, ҳар қандай воқеа-ҳодисани иқтисодий тафаккур орқали таҳлил қилиб, фойда зарарни фарқлай оладиган бўлиши шарт;
5. Тадбиркор хавф-хатарга, таваккалчиликка мойил одам бўлади. У нимаики иш қилмасин, фойда олиш учун қилади, аммо фойда олишим 100 фоиз аниқ деб ҳеч қачон айта олмайди. Унинг хавф-хатарга тўла меҳнати ўта юқори фойда ўрнига зарар келтириши ҳам мумкин.

Бозор иқтисодиётига ўтишимиз муносабати билан тил бойлигимизда тадбиркор, бизнес, менежер, маркетинг, биржа каби бир қатор тушунча ва иборалар кириб келди. Лекин кўпгина адабиётларда бу сўзларнинг мазмуни аниқ кўрсатилмаган. Баъзи ҳолларда эса тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари аралаштирилиб юборилган (1-жадвалга қараңг) аслида эса буларнинг фарқи бор.

Тадбиркор - бу таваккалчиликни бўйнига олиб, ғояни, ишлаб чиқаришни ва хизмат кўрсатиш турларини амалга оширадиган ҳамда халқга, жамиятга наф, яъни

фойда келтириш шу билан бирга ўзига даромад келтирувчи шахсдир.

Бизнес - бу бойлик ортириш мақсадида бирор иш билан шугулланиш демакдир.

Тадбиркор юқоридагидан ташқари ўзига хос бўлган хусусиятлар - ҳаракатчанлик ва жўшқинлиликни ўзида мужассамлаштиради. Тадбиркор ўзининг фикри бўйича муваффақиятга олиб келувчи янги ҳаракат усулларини, маҳсулот турини ва технологияни, истеъмолчилар доирасини, маҳсулоти ва кўрсатадиган хизматининг сифатини яхшилаш йўлларини тинимсиз ахтаради. У шундай инсонки, тадбиркор пул маблағлари, материаллар ва ишчи кучини жамлаштириб, янги маҳсулот, янги бизнес, янги ишлаб чиқариш жараёнини ташқил этади ёки ишни ташқил этишнинг такомиллашганроқ усулини яратади. Тадбиркорлар йирик бюрократик ташкилотларнинг замон билан ҳамнафас кадам қўйишга қобилиятсизлигини бошқаларга нисбатан аниқроқ кўра олади.

1-жадвал

Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари маъноларини тахлили

№	Адабиёт номи ва муаллифлари	Тадбиркорлик	Бизнес
1.	А. Улмасов, Н. Тўхлиев. «Бозор иқтисодиёти» 1991 й 13 б		Сохибкорлик, тижорат ишлари билан шугулланиш пул топиш мақсадида бирор иш билан банд бўлиш
2.	Г. Гперман «Бозор иқтисодиёти»	- бу фуқароларни шахсий даромад ёки фойда олиш учун ташаббускорлиги мустақил фаолиятларидир	
3	С. Жизнин, В Крупнов. «Как стать бизнесменом» 1991 г 5 ст	- бу дадил ва муҳим ва оғир лойиҳаларни руёбга чиқариш, бу янги ғояларни амалга ошириш билан боғлиқ бўлган масъулиятни ихтиёрий равишда ўзига олиб таваккал иш тутиш. Бу доимо янги нарсани ўйлаб топиш ва бунёд қилиш, борини янада яхшилашга ўриниш.	- тижорат, савдо, тармоқ, фирма фаолиятларидаги иш билармонликдир
4.	М. Ортиқов, Э. Кўлдашев, «ДСМД бозор муносабатлари» 1993 й 33 б	- бу ўзига таваккалчиликни олиб бирор янги ишни (ғояни, маҳсулотни, хизмат тўрини) амалга ошириш демакдир	- бу бойлик ортириш мақсадида бирор иш билан шугулланиш демакдир
5.	К.Муфтайдинов, Х. Айбешов «Кичик бизнесни бошқариш» 2003 й 6-7 б	- ўзида маълум бир миқдорда молиявий маблағни таваккал қилган ҳолда бирор янги ғоя, маҳсулот, хизмат ёки ишни амалга ошириш жараёнидир	- бу даромад олиш билан боғлиқ бўлган унумлий фаолиятдир
6.	В. Кушлин «Эканомика производства» 1997 г 45 ст	- бу таваккалчилик, яратувчанлик фаолиятларига асосланган хўжалик юритиш тизими бўлиб тадбиркорлик даромадини олиш	- бу даромад келтурувчи ҳар қандай фаолият соҳасидир

		мақсадида ўзида ишлаб чиқариш жараёнларини тўлиқ ёки қисман қамраб олади	
--	--	--	--

Шахсий жавобгарлик, ихтирочилик ва муомила санъати нсгзида ташқил этилган ташқилотлар, корхоналар бугунги, тинимсиз ўзгариб турувчи имкониятлардан самарали фойдаланишга кўпроқ қобилиятлидирлар. Тадбиркор ҳаракатчанлик, жўшқинлик, мослашувчанлик ва янгиликка интилуҷчанликка асосланган замонавий хўжалик юритиш усулини амалга ошириб, ўзининг мавжудлигини эслатиб туради. Тадбиркор ҳар доим кечаю кундуз ахборот тўплайди, одамларга раҳбарлик қилади, қарорлар қабул қилади, ишни ташқил қилади ва янги турдаги маҳсулот ҳамда хизмат турларини ишлаб чиқаради, эҳкисини такомиллаштириш йўлларини излайди.

У иқтисодиёт, сиёсат, техника ва технология, ҳуқуқ, психология ва ахлоқ қоидалари кесишган жойда ҳаракат қилади, шунинг учун у барчаси тўғрисидаги билимларга эга бўлиши керак. Бундан ташқари ишбилармон муваффақиятга эришиши учун ўтиш тажрибасига танқид кўзи билан қараши керак. У етарли даражада ресурсларга эгаман деб жуда кам гапиради. Улар йўқ нарсани яратишга, иқтисод қилиш ва бор қилишни урганадилар.

Тадбиркор ўзи учун иқтисодий ҳаракатлар усулини излайли ва танлайди. Муаммони ечишнинг ҳар хил йўлларини излаш, уларни танлаш ва ўзгартириш фақат улар бўйича муқобил спекторнинг мавжудлигига боғлиқ. Бу эса тадбиркорлик ва бозор ўртасидаги узвий боғлиқликни белгилаб беради.

Фақат бозор муносабатлари шароитидагина иқтисодий кенгликда мақсадга мувофиқ ҳаракат усулини танлаш эркинлиги пайдо бўлади. Иқтисодиётнинг маъмурий-буйрукбозликка асосланган корхоналарни узок ва номаълум даврга мулжалланган режа ва топшириқларни бажариш учун ташқи муҳитга мослашишга мажбур қилар эди. Бозор шароити эса корхоналарни-нг биринчи даражадаги диққат-эътиборини тезлик билан тадбиркорлик муҳитига мослашувига қаратишни талаб этади.

Тадбиркор фақат бозорда қандайдир маҳсулот ёки иш кучининг егмаслигига эмас, балки уларни хаддан ташқари кўплигига ҳам тезлик билан диққат эътиборини қаратади. Тадбиркорлик узипинг барқарор ҳаракатчанлиги, эркинлиги, ташаббускорлиги билан кўпроқ, доимий техника ва технология ўзгаришлар билан тавсифланувчи инновацион фаолиятга ухшайди.

Тадбиркор - бу ташаббускор киши бўлиб, ишлаб чиқаришга кенг куламдаги йўналишлар бўйича янгиликлар киритали, яъпи новаторлик г.ояларини узлаштириш, ҳозирги кунгача маълум булмаган маҳсулотларни яратиш. янги, истиқболли ресурсларга эғалик қилиш. капитални куйиш учун янги соҳаларни танлаш, илғор тармоқларни ривожлантириш каби-ларни амалга оширади. Тадбиркор учун ижодий фаолият ҳаелнинг чексиз парвози эмас. балки у ҳар доим аниқ муҳитда қилипадиган қарорлар билан боғлиқ бўлади. сарф харажатларни натижа билан таккослаш ва хўжалик юритишнинг энг кам харажат йўлларини топйш тадбиркорга хос бўлган хусусиятдир.

2. Тадбиркорликнинг юзага келиши.

Иқтисодиёт фанида тадбиркорлик фаолиятига лоир дастлабки тадқиқотлар XVIII асрда Р. Кантильон, А. Тюрго, Ф. Кене, А. Смит ва Ж. Б. Сей асарларида уз ифодасини топган. Бироқ хозирга қадар жамоатчилик фикрида «Тадбиркорлик» тушунчасининг кўп маънолилиги сақланиб қолмоқда. Ушбу тушунча хақида илмий адабиётларда кўпича - бу фавкулотда ходисанинг иқтисодий, ташқилий ҳамда рухий тавсифлари эклетик тўпламидан иборат турли хил тасаввурлар мавжуд. Тадбиркорлик вазифасига доир муҳим жихатларнинг тарихий ўзгарувчанлиги билан бирга бу тушунчага янги маънолар киритилмоқда. Дастлабки босқичларда тадбиркорликнинг энг муҳим аломати бирон бир шахс тадбиркор фаолиятининг фойдали ёки зарарлилигини белгиловчи ноаниқлик омили ҳисобланган. Унинг ижтимоий-иқтисодий вазифаси турли бозорларда талаб билан таклиф ўртасидаги мувозанат ўрнатишга доир таваккалчилик фаолиятидир.

Кейинчалик «Сармоя эгаси» ва «Тадбиркор» тушунчалари бир-бирларидан фарқ қилина бошланди. Тадбиркор сармоянинг муомалада юришини, кўпайиб боришини таъминлайди ва бу борада у венчур сармоядор, яъни жалб қилинган молиявий маблағларни мохирлик билан тасарруф этувчи шахс сифатида ишни бошлашга ўз ғоялари, билими ва кўникмаларини қўллаб, кўп фойда олиш мақсадида ўз маблағларини таваккалли ишларга сарфлайди.

Ришар Кантильондан кейин неоклассик мактаб намоёндалари асарларида ўзига хос бўлган таваккалчилик асосида рақобатлашиб, савдо фаолияти билан шуғулланувчи корхона эгасини тадбиркор деб билишган. Олинадиган даромаднинг тарзи хусусий сармоядор ва бошқарувчининг тадбиркорликка доир вазифаларини бир - бирдан фарқлаб туради аммо бу вазифаларни битта жисмоний шахснинг ўзи бажариши мумкин.

Тадбиркорликнинг таваккалчилик ва инновация фаолиятига доир вазифаларни умумлаштириш мумкинлигига И. Фон Тюнен эътиборни қаратади. Унинг тасаввурига кўра тадбиркорнинг даромади таваккалчилик фаолиятидан келадиган даромад ва янгиликни қўллаш туфайли иқтисодий самарага эришиш натижасида олинадиган даромаддан ташқил топади.

Инновация фаолиятининг тадбиркорликка доир асосий функционал тавсиф эканлигини Й. Шумпетер асослаб берган: унинг фикрича тадбиркор катта хусусий хўжалик фаолияти бошидаги иқтисодий ҳаётни ўзгартиришга қодир ишлаб чиқарувчи кучлар тараққиётида хал қилувчи шахс сифатида намоён бўлади. Бу муаллиф тадбиркорни иқтисодий ўсишнинг табиий омили сифатида ижтимоий-иқтисодий тараққиётда доимо марказий ролни уйнайдиган шахс, деб таърифлайди. Агар тадбиркорлик вазифасининг мохияти ишлаб чиқаришни ислох қилишдан иборат бўлса, тадбиркорлик фаолиятининг мазмуни маҳсулотни тайёрлаш имкониятининг очилиши ва ундан амалда фойдаланилиши, технологиянинг қўлланилиши, янги хом ашё манбаларининг ишлатилиши ва янги бозорларнинг топилиши, ишлаб чиқаришнинг қайта ташқил қилиниши ва ҳақозо туфайли ишлаб чиқариш ва муомила омиллариининг янги уйғунликларини амалга оширишдан иборат.

Юқоридагилардан келиб чиқиб тадбиркорлик назариясининг ривожланишини учта босқичи бугунги кунга қадар шаклланишини айтишимиз мумкин, яъни XVIII асрдаёқ вужудга келган **биринчи босқич** - тадбиркорлик хавф-хатарини ўзига олиш,

бошқача айтганда таваккалчилик билан боғлиқ, **иккинчи босқич** - тадбиркорлик фаолиятини янгиликлар киритиш асосида олиб бориш ёки инновация жараёни билан боғлиқ, **учинчи босқич** - тадбиркорликнинг алоҳида шахсий сифатлари: иқтисодий ва ижтимоий вазиятни ўзгаришида тўғри йўл топа билиш қобилияти, бошқарув қарорларини танлаш ва қабул қилишда мустақиллик, бошқарув қобилиятларининг тўла намоён бўлиши билан таърифланади.

Тадбиркорлик назариясининг ривожланишидаги ҳозирги босқични **тўртинчи босқичга** киритиш мумкин. Унинг пайдо бўлишини тадбиркор харақатини таҳлил қилишдаги бошқарув аспектига қўчирилиши билан боғлайдилар. Бу ҳозирги вақтда назарияда тадбиркорлик муамолари таҳлили кўпга ўзаро боғлиқ фанлар доирасида олиб борилишини билдиради.

У тадбиркор учун мулк эгаллиги мақомининг зарур эканлигини инкор қилиб, тадбиркорлик вазифаси ходимларнинг турли тоифаларга хос бўлган ва уни ҳар қандай ижтимоий формациянинг иқтисодий вазифаси деб ҳисоблаш тўғри эканлигини таъкидлаган. Бунда ижтимоий формация тадбиркорлик фаолиятининг бозор - рақобат тизими ва маъмурий буйруқбозлик хўжалик-сиёсий тизими учун фарқланадиган усуллари, шакллари ва мавзуларини белгилайди.

Шундай қилиб, тадбиркорлик, кенг маънода, шахсий манфаатга асосланган субъект олдида турган мақсадга эришишга қаратилган, унинг бевосита иштирокида ўзининг шахсий омилларига асосланиб амалга ошириладиган интеллектуал фаолиятдир.

Тор маънода - тадбиркорлик фаолияти фақат иқтисодий соҳанинг турли-туман даражалари - оила хўжалигини юритишидан тортиб, товарлар ишлаб чиқариш ва сотиш ҳамда хизматлар кўрсатишгача бўлган ишлар билан боғлиқдир.

Хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, тадбиркорлик кенг фаолият турларини ўз ичига олади: янги маҳсулотни яратиш, янги технологияни ишлаб чиқариш, янги бозорларга кириб бориш, янги истеъмолчилар доирасини шакллантириш, ишлаб чиқаришга янги ресурсларни, маблағ билан таъминлаш манбалари ва шакллари жалб қилиш, ташқилий - бошқарув янгиликларини ўтказиш, янги кооперацион муносабатлар, шу жумладан халқаро муносабатларни шакллантириш.

3. Ўзбекистонда тадбиркорликни юзага келиши ва шаклланиши.

Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорлик тараккиёти бир неча тарихий даврларга булинади.

Биринчи давр: бу давр мутахасислар томоидан «Вужудга келиш даври» деб эътироф этилади. Бу давр ХХІ аернинг учинчи чорагидан то 1917 йилга қадар иқтисодиётда хусусий бўлимнинг ривожланиш палласилар. Ушбу вақтда Ўзбекистонда сармомдорлик тизими шаклланиб келаётган эди.

Иккинчи давр: бу давр «Стагнация», яъни «Харақатсизлик» деб аталди. Бу давр етмиш йиллик вақтни 1918 —1985 йилларни камраб олади ва кичик бизнес учун акс емирувчи замон ҳисобланади. Ушбу йилларда хусусий тадбиркорлик маъмурий равишда бостирилади, яъни қонуан тақиқланади.

Учинчи давр: бу давр «Жонланиш» даври деб аталди, амалда социалистик иқтисодиётни ислох қилишдан бошланиб, то собиқ Иттифокни парчаланиб кетишига қадар давом этади (1985 - 1991). Бу эса уз навбатида кичик бизнесни ноқонуний негиздан чиқишига туртки берди ва уни ижобий тарзла

жадаллаштирди. Натижада, 1991 йилнинг 15 февралда Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуни қабул қилинди.

Туртинчи давр: бу давр «Тикланиш» деб аталиб, Ўзбекистон уз мустақиллигига эришган вақтдан бошлаб ҳозирги кунларгача бўлган вақтни уз ичига олади.

қисқа вақт ичида кичик ва ўрта корхоналар ривожланишини бошқарувчи ва рағбатлаштирувчи асосий меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар қабул қилинди.

Ўз навбатида мустақиллик йилларида тадбиркорликни ривожланиши ҳам бир неча босқичларни уз ичига олади.

Биринчи босқич: 1992 - 1995 йиллар иқтисодий ислохотларнинг бошланиши, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштиришнинг кенг даражала олиб борилишидан иборат. Бу даврда аҳолини аксарият қисми кичик корхоналарни, савдо, умум оқатланиш корхоналарини, хизмат курсатиш-объектларини, енгил транспорт- ва бошқа воситаларни хусусийлаштириб олди. Бу даврда кичик тадбиркорлик айниқса савдо ва хизмат курсатиш соҳасида кенг тарқалди. Тадбиркорликнинг кенгайишида эркин нархларга утилиши ҳам ижобий рол уйнади.

Иккинчи босқич: 1996 - 1999 йилларни уз ичига олади. бу йилларда қисқ ва урга бизнесни ривож анча секинлашди. Шу соҳада банд бўлганлар сони 1998 йилда 1995 йилга нисбатан деярли икки баробарга камайди, рўйхатдан ўтган корхоналарнинг» анчагина қисми ишга тушмасдапоқ уз фаолиятини тухтатди. Бунинг асосий сабаби сифатида давлат ваколатли ва маҳаллий органларининг тадбиркорлар фаолиятларига асосиз аралашуви, инфратузилма субъектларини фаолиятларини яхши йўлга қуйилмагани, қоғозбозликнинг қуилиги, текширувчиларнинг таъмағирлиги, порахўрлик, тайзиқ ўтказиш ва бошқаларни айтишимиз мумкин.

Учинчи босқич: 1999 - 2004 йилларни камраб олади. Бу даврда иқтисодиётни эркинлаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш йўлидаги тусиқларга кескин ва қатъий зарба берилди леиш мумкин. айниқса Президентнинг республика Олий мажлисининг кейинги сессияларида, 2001, 2002. 2003 йиллар якупларига бағишланган маърузаларида бу соҳадаги ютуқ ва камчиликлар таҳлил қилинди ҳамда уларни баргараф этиш йўл-йуриқлари аниқ кўрсатиб берилди. Тадбиркорликни рағбатлантирувчи, уни қафолатлайдиган қучли механизм яратилди, ҳуқуқий асослар мустаҳкамланди. Тадбиркорлик субъектлари учун солиқ тўлаш тизимида сезиларли даражада енгиллик киритилди. Уларни ҳисоб юритиш тизими, кредит бериш тизими, рўйхатдан ўтказиш тартиблари, асосиз текширувлар тартиби содалаштирилди.

4. Тадбиркорликни ташкил қилиш сабаблари, шартлари ва ривожланиши.

Тадбиркорликнинг вужудга келиши бозор иқтисодиёти шароитида бир неча сабаларга боғлиқдир:

1.Моддий ва маънавий қоникмаслик. Бу омил тадбиркорликни ривожланишининг энг муҳим шартидир, чунки оила, жамият, шахсдаги моддий ва маънавий қоникмаслик уларда тадбиркорлик хусусиятларини ривожлантиради ёки ривожланишига асос солади.

2.Моддий ҳолатни яхшилаш ва иқтисодий эркинликни таъминлаш зарурияти. Бу омил тадбиркорлик учун сифат белгиларини аниқлаш, унинг ривожланиш даражасини белгиловчи омилдир.

3. Фойда олиш ва шахсий даромад. Бу ҳозирги даврда тадбиркорликнинг

ривожланишини таъминловчи асосий сабабдир.

Тадбиркорликни ривожланишида нафақат бу сабаблар тизими, балки унга яратилаётган шарт - шароитлар ҳам муҳим аҳамият касб этади: Унга

1. Бозор - тадбиркорликнинг яшаш муҳитидир, чунки шундай бозор қонунлари, бозор муҳофазаси керакки, тадбиркор эркин ривожланиши зарур.

2. Бозор инфратузилмасининг мавжудлиги, ривожланиши. Бу - маҳсулот (хизматлар) ишлаб чиқарувчини истеъмолчи билан ягона бозор маконида бирлаштириб, ишлаб чиқариш ва истеъмол кўламлари ўртасида зиддиятни бартараф эчувчи ҳамда унинг барча иштирокчилари олдиларига қўйган мақсадларига эришишларини таъминловчи муассасалар ва воситачилик тартиблари тизимидир.

3. Тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб - қувватланиши, тадбиркорлар учун кафолатлар.

4. Жамиятнинг тадбиркорлик тўғрисида муруватли, ижобий фикри.

5. Мулкни хусусийлаштирилганлиги, яъни давлат тасарруфидан чиқариш айниқса қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлайдиган кичик ва қўшма корхоналар ташкил қилиш, фермер хўжалиklarини тараққий эттириш ишларини жонлантиришни талаб этади. Мана шуларнинг ҳаммаси, Ўзбекистоннинг саноати ва қишлоқ хўжалиги ривожланган ҳамда бой ишчи кучи бозорига эга бўлган мамлакат эканлиги билан биргаликда тадбиркорликни ривожлантириш учун шарт- шароитлар ва истиқболлар очади.

Бозор иқтисодиёти ривожланган барча мамлакатларда тадбиркорлик фаолияти билан бизнесни ривожлантиришнинг зарур шarti - мулкчиликдир. лекин тадбиркор билан бизнесмен хамиша ҳам хусусий мулк эгаси булавэрмайди. Тадбиркорлар орасида мулк эгалари билан бир каторда менежерлар, ишлаб чиқариш ташкилотлари ҳам булиши мумкин. Равнакка эришаман деб интиладиган корхоналар ва фирмалар бошқаришнинг тадбиркорликка хос услубларини янада кенгрок қўллаб бормокдалар. Кимки хушёр бўлиб, жамият талабларига мое равишда тезкорлик билан харакат киладиган, янги технологияларни жорий этиш хисобига бозордаги уз иштирокини кенгайтириб, замонавий, харидоргир товарларни ишлаб чиқаришни узлаштириб борса, уша галаба козонади.

Хозирги шароитларда хусусийлаштириш - тадбиркорликнинг асоси бўлмиш хусусий мулкчиликни қайта тиклашга даъват этилган. Хусусийлаштириш ижтимоий - иқтисодий вазибаларни хал қилиш, бозор муҳитини шакллантириш воситасидир. У рақобатни юзага келтириб, тадбиркорларга ва турлича мулкый шаклдаги корхоналарнинг рахбарларига эркинлик бериши керак.

6. Иқтисодий ва ижтимоий давлат сиёсатининг барқарорлиги, тадбиркорлик ва бизнес хусусида ижобий - ижтимоий фикр юзага келган бўлиши, имтиёзли солиқ тартиби, тадбиркорликни қўллаб-қувватловчи ривожланган инфратузилма ақлий мулкни химоя килувчи самарали тизим бўлиши керак.

7. Тадбиркорлар учун қулай кредит тизимини яратиш, уларга зарур ишлаб чиқариш воситалари, хом ашё ва бошқа буюмларни сотиб олиш имконини бериш керак.

8. Маълумот билан таъминлаш ва кенг ҳамда ишончли базасининг булиши ҳам жуда зарур. Маълумот баъзасининг булиши яна шунинг учун ҳам муҳимки, ишлаб чиқаришнинг кайси турларини хусусий мулк асосида ривожлантириб

бориш кераклиги, кайси коидаларга риоя қилиб инвестициялар ажратиш ёки бошқа турдаги фаолиятни олиб бориш кераклиги ҳозир кўпларга унча аниқ эмас. Шунинг учун тадбиркорлик фаолияти амалга оширувчи, ушбу соҳада ишловчи ёки ишлашга аҳд қилган кишилар зарур маълумотга эга бўлиши ва қонунларда нималарга рухсат этиладию, нималар тақиқланганлигини билиши керак. Бунинг учун махсус «Мароканд» ахборот тизими ташкил этилган ва у тадбиркорлар фаолиятларида узига хос аҳамият касб этмоқда.

Бу масалаларнинг деярли ҳаммасида тадбиркорларимиз ҳозирча маълум қийинчиликларга учраб турибдилар. Мана шу қийинчиликларни енгиш ва бошқа муҳим муаммоларни муваффақият билан ҳал қилиш тадбиркорлар олдидаги энг муҳим вазифаларидан биридир.

Тадбиркорликнинг ривожланишини қуйидаги асосий омиллар таъминлайди:

- халқ хўжалиги тармоқларининг бозор муносабатларига ўтиши ва истеъмол бозорининг яратилиши:

Бу манфат ва талаб доирасини янада кенгайтиради ҳамда фақат оммавий талабдаги товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжни яратибгина қолмай, шахсий талаб бўлган нарсаларга эҳтиёжни ҳам тўғдиради. Бундай талаб ва эҳтиёжларни тез ва сифатли қилиб фақатгина кичик корхоналаргина қондира олади;

- тадбиркорларнинг мулки, ҳуқуқи ва иқтисодий манфатларининг ҳимояланишига ҳуқуқий ва давлат идоралари қафолатларининг мавжудлиги;

- ишбилармонликнинг давлат томонидан солиқ, молиявий кредит ва амортизация сиёсати орқали муносиб қўллаб-қувватланиши;

- давлат ва муниципал корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш, кичик фирмаларни яратиш;

- камдаромад, паст рентабелли ва зарар кўриб ишловчи корхоналарнинг инкирозга учрашининг аниқлиги ва улар асосида кичик корхоналар очиш;

- давлатнинг ижтимоий - сиёсий барқарор ҳолати;

- тадбиркорликнинг ташкилий - ҳуқуқий шаклини тўғри танлаш;

- бозор иқтисодиёти инфратузилмасининг тез ривожланиши.

Шундай қилиб ишбилармонларни ҳаракатлантирувчи куч - бу даромад олиш иштиёқи бўлиб бу даромад уларга ишбилармонлик фирмаларини ривожлантириш ҳамда ўз ишини кенгайтириш ва унда ишловчиларни моддий рағбаглантириш учун керак бўлади.

Аммо тажрибаларга кўра бу асосий сабаб ҳисобланмайди. Балки тадбиркорнинг даромад олмасдан бошлаган ишини давом эттира олмаслиги ва корхонанинг ўзидан-ўзи тараққий топмаслиги аввалдан назарда тутиши шарт.

МАВЗУ №3: ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ ШАКЛЛАРИ

РЕЖА:

1. Хусусий тадбиркорлик.
2. Ўртоқликлар командит, тўла ва чала ширкатлар.
3. Кичик ва кўшма корхоналар. Очиқ ва ёпиқ турдаги ҳиссадорлик жамиятлари.

1. Хусусий тадбиркорлик.

Ўзбекистан Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонунининг 3 - моддасига биноан тадбиркорликнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

1. якка тартибдаги тадбиркорлик;
2. хусусий тадбиркорлик;
3. жамоа тадбиркорлиги;
4. аралаш тадбиркорлик.



1-чизма: Тадбиркорлик шакллари.

Кичик бизнесда тадбиркорликни ташқил қилишнинг энг оддий шакли - бу якка хусусий тадбиркорликлир. У хўжалик юричишнинг шундай ташқилий-хуқуқий шаклики, унда мулк эгаси шахс ёки оила бўлади ва фаолиятдан келган даромаднинг ҳаммасига эгалик қилади, ва бизнесдаги хавф-хатар ҳамда таваккалчилик учун Фақат узи жавоб беради.

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

Тадбиркорликнинг ушбу шакли чакана савдода, умумий овқатланиш соҳасида, маслаҳат соҳасидаги бизнесда, маиший хизматда, фермерчиликда, тиббиётда ва хунармандчиликда кўпроқ учрайди. У икки хил кўринишда ташқил қилиниши мумкин:

- а) индивидуал - яъни корхона ташқил қилмасдан;
- б) хусусий корхона - яъни юридик шахсни ташқил қилган холда;

Хусусий тадбиркорликда қуйидати афзалликлар мавжуд:

- Ишни ташқил қилишдаги оддийлик, тўла мустақиллик, эркин ҳаракат ва тезкорлик. Тадбиркор бирор қарор қабул қилиш учун юқори ташқилотларга ва шерикларга мурожат қилмайди.
- Ишга қизиқтирувчи сабабларнинг кўплиги. Сабаб барча фойда фақат мулкнинг ёлғиз эгасига келиб тушади ва у кўпроқ ишлашга рағбатланади, иш устидан керакли назорат ўрнатиш, эҳтиётлик билан қарор қабул қилиш ҳамда иш кўламини кенгайтиришга интилади.
- Ишдаги махфийлик сақланади.
- Хусусий тадбиркорликда унинг ташқилий-хуқуқий шаклини ўзгартириш энгил кўчади.
- Хусусий тадбиркорлик афзалликлари билан бир қаторда узининг камчиликларига ҳам зга ва улар қуйидагилар:

- Заиф молиявий пойдеворга эгаллиги. Бу катта миқдордаги капиталларни жалб қилишдаги қийинчиликларга сабаб бўлади.
- Хўжалик фаолиятида хавф-хатар ва таваккалчилик юқори даражада бўлганлиги сабабли фаолият давомийлиги ноаниқлиги.
- Барча хўжалик фаолияти учун чекланманган жавобгарликни хукм суриши.
- Якка хўжалик мулккининг мулкни бошқа шахсга беришда ноқулайлиги ва ишчан эмаслиги.
- Мулк эгасини ўлими, меҳнатга нолойиқ бўлиб қолиши ёки ишдан чекланиш холлари юз берганда якка хўжалик мулки таркибини сақлаб қолиш мушкуллиги.

Юқорида келтирилган камчиликларни бартараф этиш мақсадида тадбиркорлар молк-мулки, касб ёки кипиталларни қўшиб бирлаштирадлар.

2. Ўртоқликлар коммандит тўла ва чала ширкатлар.

Ишбилармонлик фаолиятини амалга ошириш учун турли хил шахслар бирлашуви орасида энг оддийси ўртоқликдир, яъни ширкатчилик.

Ўртоқлик – бу икки ёки ундан ортиқ шахслар мулкни умумий манфаатларини кўзлови мақсадлардаги тадбиркорлик харакатини уюштириш бирлашувидир. У шартнома асосида ташқил қилинади, унинг қатнашчилари эса аввало ўзининг ва бошқа аъзоларининг манфаатини кўзлаган холда харакат қиладилар. Ушбу холатда шериклар бир хил миқдорда капитал қўйишлари шарт эмас, чунки баъзи бир холларда бир шерик хеч нарса қўшмасдан ўзининг тажрибаси, касби ва билими билан иштирок этиши мумкин. Ўртоқликнинг асосан 3 турли мавжуд бўлиб, улар қуйдагилардир:

- чала;
- тула;
- коммандит ширкатчилиги.

Чала ширкатчилик - Бу икки ёки ундан ортиқ шахсларнинг шартномавий бирлашув бўлиб унда мулк ва тадбиркорлик харакатлар умумий ширкатчилик манфаатига эришишдир. Бундай бирлашиш шаклида ташқилот умуман булмайд чунки ширкатчилик шериклари хар бири олохида харакат қилади. Учинчи шахслари учун ушбу бирлашма умуман йук ёки махфий хисобланади. Аммо чала ширкатчиликда иштирок этувчи шахслар, уз хуқуқ ва мажбуриятларини умумий манфаат учун ишлатадилар. Мулк масаласида учинчи шахс олдидаги мажбуриятлар тула сакланиб қолинади. Бу каби ширкатчилик аъзолари келишилган улишини кушишлари зарур вақурилган зарар ва карзларни тулашда баробар қатнашишлари шарт.

Тўла ширкатчилик – бу икки ёки ундан ортиқ шахсларнинг шартнома асосида бирлашиб, умумий мақсадга эришиш учун уз мулклари ва тадбиркорлик кучларини бирлаштирилишига асосланган келишувдир

Ушбу ширкатчиликда чала ширкатчилик сингари унинг эгалари манфаатининг бирлиги мавжуд. Агар чала ширкатчиликда умумий манфаат махфий холда номоён бўлса, тула ширкатчиликда учинчи шахслар билан бўладиган барча муносабатларда умумий ширкатчилик манфаати яккол кўриниб турали.

Оддий ширкатчиликдаги сингари гула ширкатчиликла хам' ташкилот булмайти. Битимлар барча уртоклар манфаатини куздаб ва уларниш биттасн ски бир нечтасн номидан тузилади. копун бўйича ширкатчилик аъзоларининг сони чекланмаган бўлсалар хам кўпчилик ширкатчиликлар асосан икки ёки учта аъзога эга бўладилар. Ширкатчилик ёлланган ишловчилар меҳнатидан хам фойдаланади. Ширкаагчилар мулки унинг аъзолари хиссасида ва олинкан фойладан ташкил топади ва у шеркларга умумий мулк бўлиб хизмат кидали.

Аъзолар ўртасидаги келишув барча ширкатлар фаолияти учун асос хисобланади. Ширкатчилик келишув қўйидаги мажбурий

иловаларни и уз ичига олади:

- ширкатчиликнинг номи,
- хар бир шерикнинг фамилияси, исми на отасининг исми,
- тадбиркорлик фаолиятининг тури ва уриашган жойи,
- хар бир шерикнинг кушгам маблағининг миқдори,
- даромад ва содир булиши мумкин бўлган зарарнинг таксимланиш тизими,
- хар бир шерикнинг компенсация олиш усули,
- бир шерикнинг ширкатчилик капиталидан оладиган чекланган пул маблағи. Бундай фаолиятлаи келалигаи даромад барча шерикларга тегишли бўлади ва фондами улар узаро келишган холда таксимлашлари мумкин. Ушоу ширкатчиликла шериклар бир хил миқдорда капитал кушиши мажбурий эмас, чунки бази бир холларда бир шерик хсч нарса қўшмасдаи узининг тажрибаси, касби ва билими билан иштирок этиши мумкин.

Коммандит ширкатчилиги - бу икки ёки унлан ортиқ шахснинг мулки ва тадбиркорлик харакатларни умумий мақсадга эришиш ниятида бирлаштиришга асосланган шартномавий келишув бўлиб, бунда шериклар ичида камида биггаси кредиторлар олдида туда жавобгарликка, яна битгаси чекланган жавобгарликка эга булиши керак. Тула жавобгар шахслар хакикий аъзолар, чекланган жавобгарлар эса омонатчи аъзо ёки коммандитлар дейиладн. Улар кредиторлар олдида узининг шахсий мулки билан эмас, балки умумий мулкка кушган хиссаси билан жавобгар бўлади. Коммандитлар ширкатчиликка уз мулкини киритишдан бошқа мажбуриятга эга эмаслар. Улар учинчи шахслар билан бўладиган битимларда иштирок этмайдилар ва уларнинг номи учинчи шахслар учун номаълум бўлиб қолади.

Хўжалик ширкатчилигининг тадбиркорликнинг бошқа ташкилий шаклларида афзалликлари:

- Ишбилармонликнинг якка хўжалик шаклига қараганда ширкатчилик ўзининг пул маблағлари билан бироз кувватлироқ;
- Мажбуриятлар бўйича юқори жавобгарликка эгалик хўжалик ширкатчилигининг мжозларга ишончли шерик қилиб куяди;
- Бошқарувининг чекланган сондаги шахслар атрофида жамланиши бирор; қарорнинг қабул килипишида зарурий мустақиллик, эркинлик ва тезкорликни таъминлайди;
- Бегона инвесторларнинг капиталини жалб қилиш имконияти тадбиркорлик фаолиятини кенгайтириш ва такомиллаштириш, хамла маҳсулот, иш ва курсатиладиган хизматларнинг рақобат бардошлилигини ошириш учун шароит яратади;

- Ижобий иқлим мавжудлиги;
 - Ширкатчилик аъзоларининг ишига юқори даражадаги кизикиши.
- Ширкатчилик учун фойдали бўлган барча нарса унинг хар бир аъзоси учун хам фойдалидир.

2-жадвал

Хусусий ва ширкат фирмалар ўртасидаги фарқлар

Хусуси фирмаларда	Ширкат фирмаларда
<ul style="list-style-type: none"> * ўзгаларни ёллаб ўз фаолиятларини олиб борадилар * фирма эгаси якка сохиб, унинг устидан хеч ким хўжайинлик қила олмайди. * топган фойдасини ўзи олади, яъни уни бошқалар билан бахам кўрмайди, зарарни хам фақат ўзи кўтаради. * фирма мулки тадбиркорнинг хусусий мулки эвазига шаклланади. 	<ul style="list-style-type: none"> * ширкат аъзолари хўжалик шартномаси асосида иш юритадилар. * фирмага якка сохиб эмас, балки жамоа сохиблик қилади. Унинг фаолияти учун барча аъзолар жавобгар бўлади. * олинган фойда ширкат аъзоларининг устав фондидаги хиссасига қараб тақсимланади. Зарар хам бахам кўрилади. * фирма мулки ширкат аъзоларининг хиссавий бадаллари асосида шақилланади.
<ul style="list-style-type: none"> * фирмада хавф-хатар фақат бир киши-сохиб зиммасига тушади. Агар у ўз мулкини гаровга қўйиб қарз олса ва уни тўлай олмаса, мулкидан махрум бўлади. * фирма солиқ, қарз, иш ҳақини тўлай олмаса, унинг эгаси ўз уйи, қўлга илинадиган асбоб-анжомларини сотиб бўлса хам ўз зиммасидаги пулни тўлашга мажбур этилади. 	<ul style="list-style-type: none"> * фирмада хатар тенг ҳуқуқли шериклар зиммасига тушади. Бордию фирма синса, шериклар зарарини хамжихатликда кўтариш, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини хам ўз зиммасига олади. * бу ерда “кемага тушганнинг жони бир”, деган қоида амал қилади.

3. Кичик ва қўшма корхоналар. Очик ва ёпиқ турдаги хиссадорлик жамиятлари.

Корхоналар иш кўламига қараб кичик, ўрта ва йирик корхоналарга бўлинади. Кичик корхоналар жамиятда мухим ижтимоий - иқтисодий рол уйнасалар хам улар бозор шаротила чидамли эмаслар, шунинг учун улар давлатнинг қўллаб-қувватлашига мухтождир. Ушбу ҳолни хисобга олиб барча давлатлар кичик корхоналарни катталарлан ажратиш учун маълум кўрсаткичлардан фойдаландилар ва уларни қонуний ҳужжатлар воситасида банкрот бўлишдан химоя қилдилар. Ўзбекистон Республикасида амал қилувчи қонуний меъёрларга кўра иқтисодиёт тузилмаларида кичик ва йирик корхоналар туркуми мавжуд бўлиб, кичик корхоналар туркумига одатда қуйидаги янги бунёд этилаётган ва амалдаги корхоналар киради:

3-жадвал

Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес субъектлари фаолият кўрсатиш тартиби

№	Фаолият кўрсатиш тармоғи	Микрофирмалар	Кичик корхоналар
1	Саноатда	1-20	21-100
2	Транспор ва алоқа	1-10	11-25
3	Қурилиш ва қишлоқ хўжалиги	1-20	21-50
4	Савдо ва умумий овқатланиш	1-5	6-25
5	Техник таъминот ва савдо	1-10	11-25
6	Уй-жой – коммунал хўжалик	1-10	11-25

Ушбу мезонларга асосланган ҳолда мулкчилик шаклига кўра кичик корхоналарнинг қуйидаги турларини ажратиш мумкин:

1. давлат мулкига асосланган кичик корхоналар;
2. жамоа мулкига асосланган кичик корхоналар;
3. хусусий мулкга асосланган кичик корхоналар;
4. ижара корхоналари;
5. кичик қўшма корхоналар.

Кичик корхона бунёд этилиши учун қуйидагилар зарур:

1. Кичик корхонани асослайдиган мулк шаклини аниқлаш.
2. Таъсисчини танлаш. Агар кичик корхона маълум мулк эгасининг мулки асосида бунёд этиладиган бўлса, унинг розилигини олиш.
3. Таъсис ҳужжатларини тайёрлаш.
4. Кичик корхона жамоасини бунёд этиш ва таъсис ҳужжатларини тасдиқлаш юзасидан мажлис ўтказиш.
5. Кичик корхонани маҳаллий давлат идораларининг рўйхатидан ўтказиш.

Кичик тадбиркорликнинг ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат;

- муомила капиталининг кичиклиги;
- унинг тез айланувчанлиги;
- ишлаб чиқариш воситаларини тезда алмаштириш имкониятлари ва бошқалар.

Кичик корхоналар орасида қўшма корхоналар алоҳида ўрин тутди. Қўшма корхоналар икки ёки ундан ортиқ юридик шахс, яъни корхоналар мулкни қўшиш йўли билан ташкил қилинган корхоналардир.

Аммо амалиётда хўжалик субъектларининг хорижий шериклар билан биргаликда ташкил қилинаётган корхоналарига қўшма корхоналар деб ҳам юритилмоқда. Бу корхоналар мамлакатимизга илғор хорижий технология, бошқарув тажрибаси ва қўшича молиявий ресурсларни олиб киради ва экспортни кўпайтириш имконини беради.

Қўшма корхоналар, асосан чет - эл техникаси ва технологияси асосида барпо этилиб, маҳаллий хом-ашё ва ишчи кучи ҳисобига ишлайди.

Хиссадорлик жамияти - бу жисмоний шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан бунёд этилади.

Акциялар фонд биржаларида муомалада бўлади - бир шахсдан иккинчисига эркин ўтади ва акциядор учун унинг хиссаси ҳақидаги ҳужжат бўлади. I.

Кейинги вақтларда бу термин бошқа малакатларда ҳам шу жумладан республикада ҳам кенг тарқалмоқда. Қонун бўйича хиссадорлик

жамиятларини ташкил этувчилар сони чегараланади. Хиссадорлик жамиятларига якка шахслар, юридик шахслар аъзо бўлиш ҳуқуқига эга. Қимматбаҳо қоғозлар чиқариш ва уларни тарқатиш бўйича хиссадорлик жамиятлари ёпиқ ва очик бўлиши мумкин.

Очиқ хиссадорлик жамиятларида акциялар эркин холла муомалада булалди. Ёпиқ хиссадорлик жамиятларини олсак, акциялар Фақат ташкил этувчилар утасида тарқатилади ва акциялар эркин бозорга тушмайди. Шунинг учун бунда жамиятни ташкил этувчилар хиссадорлик жамиятининг устав капиталини тўла шакллантира олиш имкониятига эга бўладилар.

Хиссадорлик жамиятлари хозирги бозор иқтисодиёда йирик ишлаб чиқаришни ташкил қилишда асос бўлиб хисобланади. Агар АҚШда 80-йилларда 16 миллиондан ортиқ корхона мавжуд бўлган бўлса, улардан тахминан 3.2 миллиони корпорациялар, яъни хиссадорлик жамиятлари бўлган. Барча корхоналар 8753 миллиард доллар хажмида товар ишлаб чиқарган бўлса, шунинг 7861 миллиард доллари хиссадорлик жамиятларига тўғри келади.

МАВЗУ № 4: ТАДБИРКОРЛИК ХУҚУҚИ.

РЕЖА:

1. Тадбиркорлик субъект ва объектлари.
2. Тадбиркорликнинг ҳуқуқий асослари (тадбиркорлик тўғрисидаги қонунлар).
3. Тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари.

1. Тадбиркорлик субъект ва объектлари.

Тадбиркорлик фаолиятини олиб боришда қуйидаги тадбиркорлик субъектлари мавжуд:

- қонунда белгиланган тартибда муомала лаёқати чекланмаган Ўзбекистон Республикасининг ҳар қандай фуқароси;
- фуқаролар гуруҳи (шериклар), шу жумладан давлат, кооператив ва бошқа корхоналарнинг меҳнат жамоаси - жамоа тадбиркорлари;
- қонунларда кузда тутилган ваколатлар доирасида бошқа ижобий давлатларнинг фуқаролари ёки юрилик шахслар, шунингдек фуқаролиги булмаган шахслар;
- аралаш мулк субъектлари булар қаторига кирадилар.

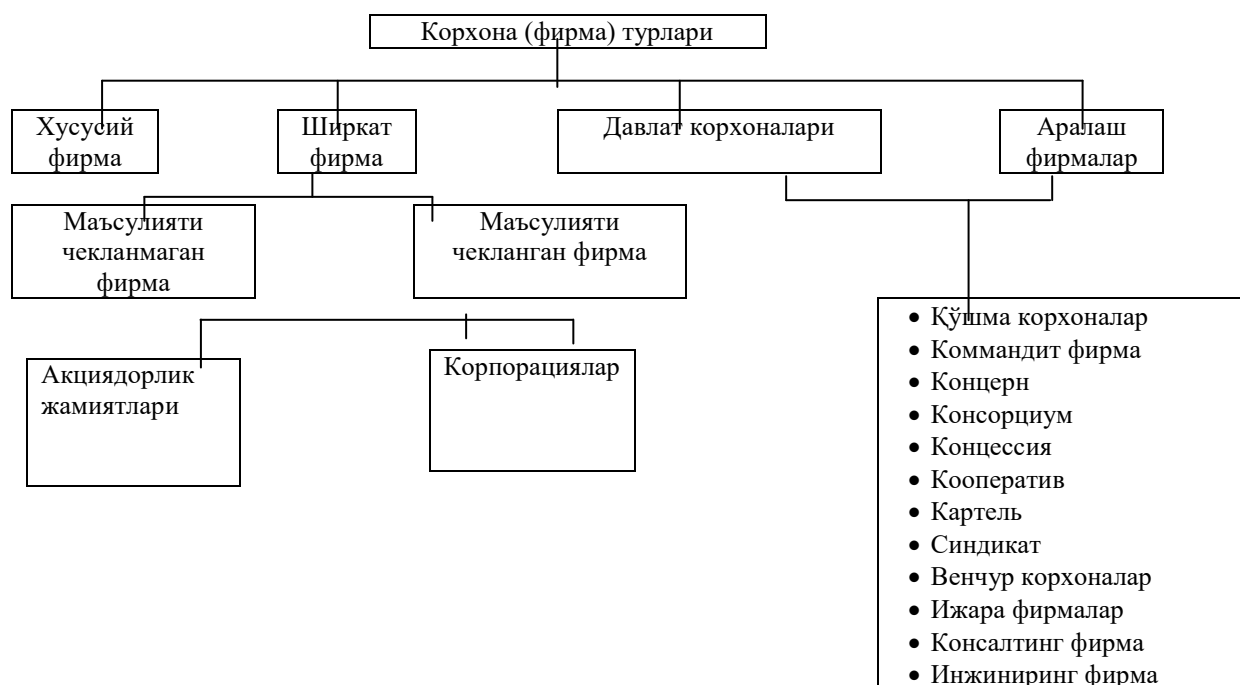
1995 йил 21 декабрдаги Қонун билан тасдиқданган фойда олишни уз фаоллигининг асосий мақсади қилиб олган тижорат ташкилотлар давлат рўйхатидан ўтказилиши лозим. Давлат рўйхати ҳақидаги маълумотлар барчанинг танишиб чиқиши учун очик бўлган юридик шахсларнинг ягона давлат реестрига киритилади.

Амалдаги қонунларга асосан тадбиркорлик билан шуғулланиш шахсан ўзи ёки юридик шахс таркибида бўла туриб, айрим категориядаги фуқароларга ман этилалди. Булар қаторига давлат ҳокимияти, давлат бошқарув идораларининг раҳбар ходимлари ва қонунларда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши ман этилган шахсларнинг бу фаолият билан шуғулланишларига рухсат берилмайди. Қонунда назарда тутилган ҳуқуқлардан ташқари тадбиркорларни оператив хўжалик ва хўжалик тижорат ишларига аралашшига йўл қуймаслик, яъни давлат,

хокимят ва бошқарув органлари ишбилармонлари хўжалик-тижорат ишларига аралашмасликлари, уларнинг фаолиятини эркин равишда амалга оширишга йўл қўйиб беришлари лозим.

Тадбиркорлик шакллари қуйидагилардан иборат:

- 1) Яқка меҳнат фаолияти асосида.
- 2) Айрим фуқаролар томонидан ёлланган меҳнатни жалб этиш асосида амалга ошириладиган хусусий тадбиркорлик.
- 3) Бир гуруҳ фуқаролар томонидан амалга ошириладиган жамоа тадбиркорлиги.
- 4) Юридик шахслар ва фуқароларнинг уз мулклари асосида амалга ошириладиган ҳамкорликдаги тадбиркорлик.



2 - чизма: Фирма (корхона) турлари.

Яқин ўтмишда биз жамиятимиз капитализмдан социализмгача бўлган йўлни муваффақиятли босиб ўтиб ривожланган социализм даврига кирди ва эндиликда коммунизм сари илдам қадам ташлаб бориш керак деган ғоялар билан юрар эдик. Аммо ҳаёт бундай ғояларни нотўғри эканлигини амалда кўрсатди. Бугунги кунда республиканинг кўпгина шаҳарлари ва қишлоқларидаги бозор ва савдо расталарини айланиб чиқадиган бўлсак, бунга бутунлай аксинча манзарани кўриш мумкин, лекин, бу - янги бозор механизми тўла ғалаба қозонди дегани эмас. Аммо ҳеч ерда, ҳеч нарса тез ва осонликча барпо этилмаган. Жамиятнинг эскича русумидан янгичасига ўтиши бемашаққат ва биз истаганча тез битмаслиги Жаҳон тажрибасидан маълум.

Собиқ иттифоқнинг барча жабхаларида бўлганидек, 70 йилдан кўпроқ муддатга узилиб қолган тадбиркорлик фаолияти Ўзбекистонда ҳам ўзининг бой тарихига эгадир. Ушбу асрнинг дастлабки йилларида ва ундан олдинги даврларда тадбиркорлик, бизнес анча кенг русум олган ва асосан бозорларда ҳамда қарвон саройларда олиб борилар эди, аммо ушбу сўзлар ўзларининг ҳақиқий номлари билан юритилмаган. Ўша давр тадбиркорлигига мисол қилиб «Буюк ипак йўли»ни келтириш мумкин. Аммо ўша даврдаги тадбиркорлик табиати ва кўлами

жихатидан эмас балки ташқил этилишининг усул – амаллари, воситалари жихатидан ҳам бошқача бўлган. Тадбиркорларнинг ўзлари кўнгли кенг, олди - сотди ишлари ва бошқа муомилалари жуда халол, самимий бўлган. Улар ўзларига олган мажбуриятларини муддатидан олдин бажаришга ҳаракат қилганлар. бажарганда ҳам, қойиллатиб бажарганлар. Афсуски ҳозирги тадбиркорларнинг ҳаммасини ҳам шундай деб бўлмайди. Ўша даврдаги тадбиркорликнинг яна бир хусусияти шунда эдики, бу турдаги фаолият билан шуғулланган кишилар ўз бойлиги, мол - дунёсини ортириш, сармоясини кўпайтиришга интилиш билан бирга дунёни, ўзга ўлкаларни кўриб – билишга, у ердаги тадбиркорлар билан савдо алоқаларини ўрнатишга ҳаракат қилганлар.

Шунинг учун ўз мол - дунёсини икки - уч маротаба оширибгина қолмасдан, иқтисодиётга, маданиятга ва атрофдаги дунёга қизиқиб қарайдиган ташаббускор тадбиркорлар орасидан буюк кишилар етишиб чиқиб, кўпинча ҳокимларнинг маслаҳатчилари бўлиб қолганлари ҳам тасодифий эмас.

Бироқ замон ўзгарди, замон билан бирга жамият ҳам ўзгарди. Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримовнинг «Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулкчиликни химоя қилишни таъминлаш ва тадбиркорликни ривожлантириш чоралари тўғрисида»ги 1994 йил 21 январда қабул қилган Фармони тадбиркорлик ва бизнес фаолиятини кенгайтириш учун имкон очиш билангина чегараланиб қолмай, балки республика халқ хўжалиги мажмуасининг жаҳон бозорига мос равишда кириб бориши учун ҳам кенг йўл очди.

Давлат бозор муносабатларини ривожлантириш ва иқтисодиётнинг хусусий секторини шакллантиришни жадаллаштириш юзасидан бош ислохотчи сифатида кўп ишларни қилмоқда. Кўп укладли иқтисодиётни шакллантириш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга оид ягона сиёсатни олиб боришни кўзда тутувчи қонунлар ва айниқса Президентнинг «Давлат мулкни бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш бўйича Ўзбекистон Республикаси Давлат қўмитасини тузиш тўғрисида»ги 1994 йил 7 февралда қабул қилган Фармони ана шунга яққол мисол бўла олади. Бу ҳужжатларнинг муҳим томони шундан иборатки, улар давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнида аҳолининг мулкӣ ҳуқуқларини химоя қилади, тадбиркорлик фаолияти ва бизнес билан шуғулланиш хоҳшини билдирган кишиларга қулай замин яратиб берди.

Ҳозирча ҳамма ерда аҳвол кўнгилдагидек эмас, албатта. Айрим чоратадбирлар эндигина кучга кириб бормоқда, аммо умуман олганда иқтисодиёт илгари томонга қараб ривожланмоқда, ривожланганда ҳам сакраб - сакраб эмас, балки бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос усулида, кўзда тутилганидек, босқичма-босқич ривожланиб бормоқда. Масалан, савдо-сотиқ, хизмат кўрсатиш соҳалари ва маҳаллий саноатга доир корхоналарни хусусийлаштиришда имтиёзлар илгари фақат меҳнат жамоаларига бериладиган бўлса, эндиликда барча жисмоний ҳамда юридик шахслар бу имтиёзлардан баҳраманд бўлишмоқда.

Яна бир нарсани назардан қочирмаслик керак - Тадбиркорлик ва бизнес Республиканинг ўзидаги ишлаб чиқаришга, жумладан ундаги ресурсларга, хомашё, моддий, илмий имкониятлар ва бошқаларга таянмайдиган бўлса, фикримизча раванқ топиши бир қадар қийин. Лекин хом ашё ресурслари катта бўлмагани холда яхши ривожланиб, раванқ топаётган мамлакатлар ҳам борлиги барчамизга

маълум (Япония, Тайвань, Сингапур ва бошқалар).

Тадбиркорлик турли характердаги муносабатлардан иборат, чунончи, маҳсулот ишлаб чиқариш, уни товар сифатида харид қилиш, ташқилот ва фуқароларга турли кўринишларда хизмат кўрсатиш, бирор бир ишни бажариш бўйича вужудга келадиган муносабатлардан иборат.

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

Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик:

- тадбиркорларнинг шахсий мол-мулки асосида;
- тадбиркорларнинг бошқа жисмоний ва юридик шахслар, шу жумладан ажнабий, жисмоний ҳамда юридик шахсларнинг мол-мулкларини турли шаклларда жалб этиш асосида;
- тадбиркорларнинг давлат ва жамоат ташқилотлари мол-мулкларидан фойдаланиш асосида;
- юқорида қайд этилган шаклларни қўшиб олиб бориш асосида амалга оширилади.

Бозор тадбиркорликнинг яшаш муҳитидир. Бозор бугунги кунда халқнинг ижодий ва меҳнат имкониятларини очиб бера олади. Ташаббускорлик ва ишбилармонликни ривожлантиради, рағбатлантиришни ва йўқотилган хўжалик туйғусини қайта тиклайди. Фақат бозор ишлаб чиқаришни истеъмолчининг манфатларига бўйсунтиради, маҳсулотга бўлган талабни аниқ хисобга олади, ўзгаришларга қараб тезликда иш тутиш имконини беради.

Фақат бозоргина янгиликларга сезгир, яратилган фан ва техниканинг энг сўнги ютуқларини ғайрат билан жорий этади, ўз ишининг устасига, касб маҳоратига муносиб баҳо беради. Бозорни ривожлантириш учун уни ўзгаришларини билиш, уларга тайёр туриш, уларни бартараф этиш юзасида тўғри ечимлар топа билиш керак.

Илғор мамлакатларни тажрибасига кўра фақат бозор муносабатларигина халқ фаровонлигини, унинг турмуш даражасини ва равнақини таъминлаш йўлида Республика ишлаб чиқарувчи кучларидаги жуда катта имкониятларидан фойдаланишни таъминлаш мумкин.

Бозор иқтисодиёти сари буюк сакрашлар инқилобий қайта ўзгаришлар йўли билан эмас, балки босқичма-босқич ҳаракат қилиш керак.

Биринчи босқични тугатиб, зарур шарт - шароитлар яратиб бўлинганидан кейингина янги босқичга ўтилиши керак. Зарур шарт – шароитни яратмай туриб одамларни ўзгаришларга, рухан тайёрламай туриб, бозор муносабатлари белгиларини ўта жадаллик билан сунъий равишда ўтказиш кутилган натижаларни бермайди. Бозор муносабатларига асосланган ривожланган жамиятни куриш бу узоқ, мураккаб жараён эканлигини тушуниш керак. Кишиларнинг тушунчаларини ўзгартириш айниқса муҳимдир. Мамлакатнинг барча фуқароларида ташаббус кўрсатиш ва ишбилармонликни, тадбиркорликни ривожлантириш учун хўжалик фаолиятининг Қонун томонидан ман этилмаган барча турларини амалга ошириш учун тенг имкониятлар яратиш, монополияга қарши фаол сиёсат ўтказиш соғлом рақобат муҳитини шакллантириш, меҳнатни рағбатлантириш механизминини яратиш ана шунга ёрдам бериш керак. Кўплаб хорижий мамлакатлар тажрибаси

шунини кўрсатадики, иқтисодий ислохот халқ хўжалигини барча соҳаларида баробар, бир вақтда амалга оширади.

2. Тадбиркорликнинг ҳуқуқий асослари (тадбиркорлик тўғрисидаги қонунлар)

1992 йил 8 декабрда қабул қилинган «Ўзбекистон Республикаси Конституцияси»да инсон ҳуқуқларига ва давлат суверенитети ҳолига содиқлигини тантанали равишда эълон этиб, ўзбек давлатининг тарихий тажрибасига таянган ҳолда, демократия ва ижтимоий адолатга садоқатини намойиш қилиш билан бирга халқаро ҳуқуқнинг умумэътироф этилган қоидалари устуңлигини тан олган ҳолда Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинган.

Бу қоидалар айниқса фуқаролик, меҳнат ва халқаро ҳуқуқни қўлланишида катта аҳамиятга эга.

Тадабиркорлик Ўзбекистон Республикасининг 1990 йил 31 октябрида қабул қилинган «Мулкчилик тўғрисидаги» Қонуни билан айниқса мулк ҳуқуқ объектлари ва мулк ҳуқуқ субъектлари, мулк шакллари билан чамбарчас боғлиқдир. Бу борада ҳуқуқий мулкка кенг йўл очиб берган Республика Президенти томонидан «Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш хусусий мулк манфаатларини ҳимоя қилиш ва тадабиркорликни ривожлантириш чора тадабирлари тўғрисида»ги 1994 йил 31 январда, «Хусусий тадабиркорликка ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш тўғрисида»ги 1995 йил 5 майда қабул қилинган Фармонларнинг аҳамияти ва тутган ўрни муҳимдир. Тадабиркорлик биринчи галда тадабиркорликнинг хусусий мол-мулки асосида амалга оширилади. Тадабиркорликни амалга ошириш учун Ўзбекистон Республикасининг 1993 йил 7 майда қабул қилинган «Мулкчилик тўғрисида»ги Қонунга ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақидаги қонуннинг 7 - моддасига мувофиқ, тадабиркорлик билан шуғулланишда хусусий мулк асос бўлади.

Ушбу Қонун бўйича мулкчиликнинг ҳамма шакллари тенг ҳуқуқли ва уларнинг ривожланиши учун тенг шароит ҳратилган. Қонун тадабиркорларнинг иқтисодий ва ҳуқуқий мустақиллигини кафолатлайли, уларнинг ҳуқуқлари ва бир-бирлари билан, бошқа корхоналар ҳамда ташкилотлар билан, барча бошқарув идоралари билан ўзаро муносабатларини Ўзбекистон Республикаси Конституциясида мустаҳкамлаб қўйилган мулкчилик шакллари асосида ва уларга мувофиқ тартибга солиниб турилади. Республикада ҳозирги пайтда хусусий тадабиркорликка катта аҳамият бериб келинмоқда. Қонунда мулкчилик ва хўжалик юритиш шакллари эркин танлаш, бу шаклларнинг тенг ҳуқуқлилик асосида амал қилиши, ўзаро ҳамкорлик ва эркин рақобатлашув таъминланадиган шароитларнинг яратилишига қўмақлашади.

Юқоридагилар билан бир қаторда Ўзбекистон Республикасининг «Тадабиркорлик тўғрисида»ги Қонуни ҳам тадабиркорлик фаолиятини ташкил этиш, олиб бориш ва ривожлантириш учун муҳим ҳужжат бўлиб ҳисобланади. Ушбу Қонун 1991 йил 16 февралда қабул қилинган бўлиб, 1993 йилда ўзгартиришлар киритилган. Ушбу қонуннинг 2 - моддасига асосан тадабиркорлик билан боғлиқ муносабатлар мулкчиликнинг шаклидан, фаолият туридан, қайси соҳага ихтисослаштирилишидан қатъий назар, ушбу Қонун билан Ўзбекистон

Республикасининг бошқа Қонун ҳужжатлари билан тартибга солинади. «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонунда асосий, муҳим масалалар, яъни тадбиркорликнинг иқтисодий манбалари, шакллари, тадбиркорликнинг асосий ҳуқуқ ва бурчлари кўзда тутилади.

Тадбиркорлик фаолияти ушбу Қонун билан бир қаторда Ўзбекистон Республикасининг бошқа қонуний ҳужжатлари билан ҳам тартибга солинади.

4 - Жадвал

Ўзбекистонда тадбиркорлик ва бизнесга оид қабул қилинган Фармонлар,
Қонунлар ва Қарорлар

№	Фармонлар, қонунлар ва қарорлар	қабул қилинган	
		йил	кун, ой
1. Президент фармонлари			
1	Республикада деҳқон (фермер) хўжалиқларини мустахкамлаш ва тадбиркорлик фаолиятини давлат йўли билан қўллаб-қувватлаш тўғрисида	1991	29.11
2	Ўзбекистон Республикаси тадбиркорлар уюшмасини ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш ташкилотларини ташкил қилиш тўғрисида	1992	7.04
3	Ўзбекистон Республикасида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришга қўмаклашувчи жамгармани ташкил қилиш тўғрисида	1993	21.07
4	Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк манфаатларини химоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғ-да	1994	21.01
5	Ўзбекистон Республикасининг давлат мулкни бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат қўмитасини ташкил қилиш тўғрисида	1994	8.02
6	Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш тўғ-да	1995	6.01
7	Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни суғурта йўли билан химоя қилувчи Агентликни ташкил қилиш тўғрисида	1995	27.07
8	Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш фонди (Бизнес-фонд)ни ташкил этиш тўғрисида.	1995	27.07
9	Ўзбекистон Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатасини ташкил қилиш тўғрисида.	1996	12.03
10	Хорижий сармоялар иштирокидаги корхоналарга бериладиган қўшимча рағбатлантириш омиллари ва имтиёзлар тўғрисида.	1996	30.11
11	Хорижий сармоялари бўлган корхоналар ишлаб чиқарадиган маҳсулот экспортини рағбатлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида.	1997	27.08
13	Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида	1998	11.04
14	Кичик тадбиркорлик субъектларини молиявий қўллаб-қувватлашни такомиллаштириш тўғрисида	2003	23.12
15	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги ПФ-1987-сон фармониغا ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида	2003	30.08
16	Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий химоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора тадбирлари тўғрисида	2005	14.06
17	Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида	2005	20.06
II. Ўзбекистон Республикаси Қонунлари			

1	Ўзбекистон Республикаси Конституцияси	1992	8.12
2	Мулкчилик тўғрисида	1990	31.10
3	Корхоналар тўғрисида	1991	16.02
4	Кооперация тўғрисида	1991	24.07
5	Тадбиркорлик тўғрисида (1993 й 7 майла ўзгартириш киритилган)	1991	16.02
6	Ижара тўғрисида	1991	20.10
7	Банклар ва банк фаолияти тўғрисида (1992 й 2 июлда ўзгартиришлар киритилган)	1991	16.02
8	Хўжалик жамиятлари ва ширкатлари тўғрисида	1992	10.12
9	Монополистик фаолиятни чеклаш тўғрисида	1992	3.07
10	Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғ-да	1995	20.12
11	Истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини химоя қилиш тўғрисида	1996	17.05
12	Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида	1997	8.01
13	Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар фаолияти кафолатлари тўғ-да	1997	5.04
14	Солиқ кодекси	1997	25.04
15	Ер кодекси	1998	20.01
16	Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат хўжалиги) тўғрисида	1998	10.06
17	Фермер хўжалиги тўғрисида	1998	10.06
18	Дехқон хўжалиги тўғрисида	1998	10.06
19	Чет эллик инвесторлар ҳуқуқларининг кафолатлари ва уларни химоя қилиш чоралари тўғрисида	1998	21.05
20	Акциядорлик жамиятлари ва акциядорлар ҳуқуқларини химоя қилиш тўғ-да	1996	26.04
21	Ўзбекистон Республикасида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришга кўмаклашувчи жамғармани ташкил этиш тўғрисида	1993	21.07
22	Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида	1999	22.01
23	Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини давлат томонидан назорат қилиш тўғрисида	1998	9.01
24	Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида	2000	25.05
25	Хусусий корхона тўғрисида	2003	11.12
26	Ўзбекистон Республикаси Савдо саноат палатаси тўғрисида	2004	3.12

Ш. Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари

1	Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш бўйича кечиктириб булмайдиган чора-тадбиолар тўғрисида	1995	15.02
2	Чорвачиликда хусусийлаштиришни давом эттириш ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида	1995	25.05
3	Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш давлат дастури тўғрисида	1995	28.08
4	Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлашириш учун хорижий кредитлар беришни ташкил этиш масалалари тўғрисида	1997	7.02
5	Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслардан солиқлар ва йиғимларни ундиришни тартибга солиш тўғрисида	1997	24.10
6	Давлат мулкни хусусийлаштиришда хорижий сармояларни жалб қилишни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида	1998	19.11
7	Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида	2001	22.08
8	Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторни улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора тадбирлари тўғрисида	2003	7.01
9	Тадбиркорлик субъектларини фақат юридик шахслар томонидан қонун	2003	1.03

	хужжатларида белгиланган тартибда амалга ошириладиган фаолиятнинг айрим турлари рўйхатига қўшимча киритиш тўғрисида		
10	2003-2004 йилларда корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш дастури тўғрисида	2003	17.04
11	Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизимини тубдан такомиллаштириш тўғрисида	2003	30.08
12	Кичик тадбиркорлик субъектларига тегишли бўлган корхоналар ва ташкилотлар классификациясини тасдиқлаш тўғрисида	2003	11.10
13	Хусусийлаштиришдан тушадиган маблағларни тақсимлаш тартибини такомиллаштириш тўғрисида	2003	14.11
14	Кичик тадбиркорлик субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш механизмини такомиллаштиришга доир ташкилий чора тадбирлар тўғрисида	2003	24.12
15	Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида	2005	15.06

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1996 йил 12 мартдаги «Ўзбекистон товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатасини ташкил этиш тўғрисида»ги Фармони билан товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси тузилган. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг 3.12. 2004 йил кунги «Ўзбекистон Республикаси Савдо саноат палатаси тўғрисида»ги Қонуни билан бу ташкилот «Савдо саноат палатасига» айлантирилган ва республикамизнинг барча вилоят ва шаҳарларида унинг бўлимлари ташкил этилган.

3. Тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари.

Ўзбекистонда хусусий тадбиркорлик кенг қулоқ ёймоқда. Энг муҳими ишбилармонлар учун жуда катта қулайликлар ва имкониятлар яратилди.

Мамлакатимиз Президентининг 1991 йил 21 июль кунги Фармони ҳамда республика Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 25 июлда қабул қилинган қарори ватанимизда хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш, уларни химоя қилиш мақсадида ташланган жадал қадам бўлди. Юқорида кўрсатилган ҳуқуқий меъёрлар билан бирга 2003 йил 30 август куни қабул қилинган «Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизимини тубдан такомиллаштириш тўғрисида»ги Вазирлар Маҳкамасининг қарорига мувофиқ шаҳар ва туман хокимиятлари қошидаги тадбиркорлик субъектларини рўйхатга олиш инспекциялари ташкил этилиб, улар томонидан тадбиркорлик субъектлари қисқа муддатларда давлат рўйхатидан ўтказилиши таъминланди. Маълумки, Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонунининг 3-моддасида «Тадбиркорликнинг умумий қоидалари» баён этилган.

Бу асосий қоидалар қуйидагилардан иборат

- Қонун билан таъқиқланмаган ҳар қандай тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда тадбиркорнинг ўзига тегишли бўлган мол-мулкдан фойдаланиш эркинлиги;
- тадбиркорларнинг барча турдаги ишлаб чиқариш, хўжалик фаолиятини юритишга мулк шаклларида катъий назар Қонун олдида тенг ҳуқуқлилиги;
- даромад олишнинг манбалари ва усуллари қандай булишидан катъий назар солиқ идоралари хузурида ҳисоб беришнинг асослов (декларатив) шакли тадбиркорларнинг

даромадларини яшириб қолганликлари (пасайтириб кўрсатганлик) учун Ўзбекистон Республикаси қонунларига асосан моддий жавобгарлик ва бошқалар.

«Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуннинг 7 - моддасига биноан тадбиркорлик субъектлари қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- қонунларда белгиланган шартларга риоя қилган ҳолда корхоналар ва ташкилотларни вужудга келтириш, таъсис этиш, сотиб олиш ва қайта тузиш;
- тадбиркорлар турли даражада мулкӣ жавобгар бўладиган ўз тадбиркорлик ташкилотини таъсис этиш;
- бу фаолиятни бажариш учун бошқа юридик шахслар ва фуқароларнинг мол-мулклари ва пул маблағларини ихтиёрий асосларда жалб этиш;
- қонунларга мувофиқ ходимларни мустақил ёллаш ва ишдан бўшатиш;
- тадбиркорликдан қонунларда белгиланган тартибда солиқ солинадиган чексиз миқдорда шахсий даромад олиш;
- қонунларга мувофиқ ижтимоий таъминлаш ва ижтимоий суғурта; ва бошқалар.

«Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуннинг 8 - моддасига биноан тадбиркорлик субъектларига қуйидаги мажбуриятлар юклатилган:

- амалдаги қонунлардан ҳамда тузилган шарт-шароитлардан келиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариш;
- ёлланиб ишлаётган ходимлар билан қонунларга мувофиқ меҳнат шартномаларини тузиш;
- ишга жалб этилган барча ходимлар билан тузилган битимларга мувофиқ корхонанинг молиявий ахволидан қатъий назар улар билан тўла ҳисоб китоб қилиш;
- ёлланиб ишлаётган ходимларни ижтимоий ва тиббий суғурта қилиш;
- махсус билим ва кўникма талаб қилинадиган ишларга фақатгина зарур тайёргарликка эга, касб-қори жихатидан яроқли ва тегишли маълумотга эга бўлган шахсларнигина жалб қилиш;

Булардан ташқари тадбиркорлар зиммасига юкланадиган махсус мажбуриятлар ҳам мавжуд. Улар қуйидагилардан иборат:

- амалдаги йўриқномаларга биноан корхона фойдаси эвазига атроф - муҳит (экология) хавфсизлигини, ишлаб чиқариш санитария гигиенаси ва маданиятини юксалтириш бўйича чора тадбирларни амалга ошириш;
- истеъмолчиларни ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларига амал қилиш;
- қонунларга биноан лицензияланиши кўрсатилган фаолият турларига белгиланган тартибда махсус рухсатнома (лицензия) олиш;
- ўзининг банк ҳисоб варағини очиш.

Тадбиркор, юқорида баён қилингандек, ўз фаолиятини таваккалчилик принципига асосан ўзи танлайди ва мустақил амалга оширади. Олинган даромад тадбиркор учун фойда, олинмаган даромад эса зарар. Тадбиркор зарар учун одатда фақат ўзи жавобгар. Унинг фаолияти ва ушбу фаолиятнинг натижалари учун тадбиркорнинг ўзи жавобгар. Агар тадбиркор хўжалик фаолиятини унумли олиб бора олмаса, яъни синса, инқирозга учраса, хўжалик судининг қарори билан тугатилади.

Тадбиркорлик натижасида олинган даромаддан қоладиган соф фойда корхонанинг тўла тасарруфига тушади. Бу ўринда 1997 йил 7 февралда «Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш учун хорижий кредитлар бсришни

ташқил этиш масалалари тўғрисида»ги Республика Президентининг Фармони тадбиркорликни ривожланишида ўзига хос ахамиятга эга бўлиб, тадбиркор фойдадан ўз манфаатлари йўлида мустақил белгилашда, ҳамда чет эл инвестицияларини киритишда катта ахамиятга эга.

Юқоридагилар билан бир қаторда мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш мақсадида жуда кўплаб ҳуқуқий меъёрлар қабул қилинди ва у аста секин ўзининг ижобий натижаларини бермоқда.

МАВЗУ № 5: ТАДБИРКОРЛИКДА РАҚОБАТ.

РЕЖА:

1. Рақобатнинг моҳияти ва шакллари.
2. Рақобат турлари ва усуллари.
3. Рақобат стратегияси ва уни тартибга солишда давлатнинг роли.

1. Рақобатнинг моҳияти ва шакллари.

Рақобат - мустақил товар ишлаб чиқарувчилар, корхоналар ўртасида товарларни қулай шароитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нархда, катта хажмда сотиш, умуман бозор иқтисодиётида ўз мавқеини мустаҳкамлаш учун кураш. Рақобат асоси товар ишлаб чиқарувчилардан мустақил бўлиши ва ўз манфаати учун кураш, интилишдан иборат.

Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатлантирувчи кучдир. Чунки рақобатда ғолиб келиш учун ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш, товар сифатини ошириш, товар сотилишини харидор учун қулайлаштириш зарур, акс ҳолда товарларни пуллаб, катта фойда олиб бўлмайди.

Рақобатнинг бир неча жихатлари мавжуд. Яхши ривожланган бозорда асосий рақобат усули баҳо бўйича рақобатлашув ҳисобланади. Рақобатнинг иккинчи томони маҳсулот сифати бўйича рақобат. Маҳсулотнинг баҳоси ва сифати унинг истеъмол қийматини белгилаб боради ва шу қиймат ортиб бориши билан ўша маҳсулотни истеъмолчи афзал деб билади.

Рақобат майдони бозор бўлиб, унда тадбиркорни қай даражада жойлашиши, бозор талабларига мослашиши ҳам муҳим омиллардан ҳисобланиб, рақобат курашида енигиб чиқиш ёки мағлуб бўлишга асос бўлади, шу билан бирга маҳсулот ишлаб чиқариш шарт-шароитлари ҳам юқоридаги ҳолатларга замин яратади. Аммо рақобат курашида ўз товарига харидор топа билиш ҳам муҳим масаладир.

Рақобатни шаклланиши биринчи навбатда истеъмолчиларга қулайликлар, имкониятлар яратади, улар ўз эҳтиёжларини қондиришда арзон, сифатли, қулай маҳсулот ва хизматлар харид қилиш билан бирга танлаш имконига ҳам эга бўладилар. Шу билан бирга маҳсулот сотиб олишда тежалган маблағ ҳисобига ўзларининг иккиламчи эҳтиёжларини қондиришга эришадилар. Маълумки, рақобатсиз муҳитда фирмалар ўсишдан тўхтайдилар ва бир қолипда иш олиб борадилар. Ўз навбатида рақобат муҳити тадбиркорларни курашга жалб этади, бу эса тадбиркорларни изланишга, янгиликларга интилишга мажбур этиб, унинг натижасида улар ўз фаолиятларини мустаҳкамлаб борадилар. Рақобатни ривожланиши яна бир томондан давлатга ҳам фойдали бўлиб, бюджет тушумлари ортади, янги иш ўринлари яратилиши орқали ишсизлик муаммоси маълум

даражада хал этилади, миллий валюта қадри ортади, мамлакатни экспорт салоҳияти ошиб хорижий валюта тушуми кўпаяди.

2. Рақобат турлари ва усуллари.

Рақобат курашиш воситалари ва усуллари жихатидан икки хил кўриниш (тур)да бўлади:

- халол рақобат;
- ғирром рақобат;

Халол рақобат қонуний, йўл берилган ва ҳамма тан олган, инсоний усуллар билан ўзаро беллашувдир. Халол рақобатда маданий усуллар қўлланилади. Бу усуллардан:

- нарх воситасида рақобатлашув;
- товар сифатини ошириш орқали курашиш;
- сервис хизмат кўрсатиш орқали беллашув;

каби рақобат усуллари кенг тарқалган.

Нарх билан рақобатлашувда маҳсулот ва хизматлар нархи арзон ёки қиммат белгиланади, аммо нархни ошириш ёки туширишнинг чегараси бор. Нарх харажатлардан пасайиб кетса, зарар кўрилади. Бундай усулда беллашув хаамиша ҳам қўл келавермайди.

Иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда товар сифатини ошириш орқали рақобатлашув катта аҳамиятга эга, чунки аҳолининг харид қобилияти юқори бўлиб, қиммат товарларни ҳам сотиб олишга қурби етади. Товар сифатини ошириб бориш доимий равишда товарлар таркибини янгилаб туришни ҳам талаб қилади. Товарнинг сифати деганда унинг дизайни (чиройи), истеъмол учун қулайлиги, узоқ ва ишончли хизмат қилиши, экологик тоза бўлиши кабилар тушинилади.

Рақобатнинг сервис (хизмат кўрсатиш) воситаси, товардан фойдаланишда хизмат кўрсатиш ёки фойдаланишни қулайлаштириш, маҳсулотни сотиш жараёнида қўшимча хизматлар жорий қилиш (қадоқлаш, етказиб бериш, ўрнатиш, кафолат нарх чегирмалари ва х.к.) хозирда жадал тарқалиб бораётган усулдир. Техникавий товарлар сотилганда уларни ишлатиш юзасидан хизматлар кўрсатилади. Товарни харидор дидига мослаштириш, уйига элтиб бериш, бепул таъмирлаб туриш каби хизматлар кўрсатилади ва хизматларни ким яхши бажариши орқали рақобат боради.

/ирром рақобат ман этилган воситалар ёрдамида ва ғайриинсоний усуллар билан олиб бориладиган курашдир. /ирром рақобат юз берганда жосуслик, қўпоровчилик, рекет, тухмат, товар белгисини ўғирлаш, хатто қотиллик каби усуллар қўлланилади, рақибни турли йўллар билан обрўсизлантириш чоралари кўрилади.

Хозирги рақобат курашида товар рекламасига алоҳида эътибор берилади. Реклама товарнинг авзалликлари хақида холисона ахборот бўлиб, турли йўллар билан харидорларга етказилади. Реклама ахборотига қўйиладиган асосий талаблар, биринчидан, товарнинг хусусияглари хақида тўғри, холис ва халоллик билан ахборот бериш, иккинчидан, ўзгалар товарини ва хизматини ерга урмаслик, ёмонламасликдан иборат. Бозор қондасига биноан рекламага пул аямаган фирма рақобатда ғолиб чиқади.

Реклама - савдо сотиқни харакатга келтирувчи кучдир. У ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасида коммуникатив алоқани ўрнатади. Истеъмолчи реклама

қилинаётган товар тўғрисида малакали билимга, яъни тасаввурга эга бўлиши керак. Реклама хабарлари шундай бўлиши зарурки, у истеъмолчида товарга нисбатан ижобий муносабат уйғотиши ва уни сотиб олишга ишонч уйғота олиши лозим.

Реклама мазмунига келганда, унга товарларни ва уларнинг истеъмол қилиш хусусиятини ташвиқот қилиш деб қаралиши шарт. Айрим қараш ва ғояларнинг шаклланишини ташвиқот қилиш рекламани ривожлантиришнинг янги имкониятларини очади.

Маркетинг фаолияти тажрибаси шуни тасдиқлайдики, рекламанинг таъсирчанлиги унга товарларни ишлаб чиқарувчидан тортиб истеъмолчигача бўлган ҳаракат тизимидаги ўрнига нечоғли аҳамият берилишига боғлиқдир. Рекламанинг самарадорлиги эса жамоатчилик фикрининг шаклланиши ва истеъмол баҳоларининг ўзгариши билан ўлчанади.

Тадбиркорлик субъектлари реклама фаолиятлари қуйидагиларни ўз ичига олади:

1. истеъмолчининг реклама қилинаётган товар ва хизматга ҳамда бозорга бўлган эҳтиёжини ўрганишни;

2. мақсадга эришишни стратегик режалаштириш, бозор чегарасини аниқлаш, реклама воситаларидан фойдаланиш режаларини ишлаб чиқиш ва уни молиялаштириш юзасидан зарур тадбирлар ишлаб чиқиш;

3. реклама воситаларини танлаш бўйича харажатлар тизимини белгилашда тактик қарорлар қабул қилиш, матбуотда эълонларнинг ёритилиши ва намойиш қилиши юзасидан тадбирларни ишлаб чиқиш;

4. матн ёзишни ҳисобга олган ҳолда эълон тузиш, макет тайёрлаш, уни бадиий безаш ва уларни ишлаб чиқаришни ўз ичига олади.

Реклама воситалари бўлиб оммавий ахбарот воситалари (телевидение, радио, газета ва журналлар), эълон, кўргазма, плакат, афиша, проспектар, буклетлар ва махсус реклама агентликлари ҳисобланади.

Тадбиркорлар томонидан маҳсулот ва хизматлари рекламасини қай даражада ташкил этганликлари келгуси рақобат курашида муваффақиятга эришишига имкон яратади.

3. Рақобат стратегияси ва уни тартибга солишда давлатнинг роли.

Рақобат стратегияси - рақобат курашининг узоқ даврига мўлжалланган бош йўли ва йўл йўриқларни ифода этади, стратегиянинг мақсадлари тез кунда фойдани максимумлаштиради, оз фойда билан қаноат қилган ҳолда ўз бозорини кенгайтириш ёки рақибни бозорда сиқиб чиқариш, янги бозорга секин аста кириб бориш каби масалаларда ҳаракат йўллари белгилашдан иборат.

Рақобат қўл қовуштириб ўтиришга йўл қўймайди, у ўз хусусиятига кўра хаммани 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 кетади, ёмон ишлагани синади, енгиледи ёки кучли фирмаларга кўшилиб кетади.

Шу сабабли ҳар йили дунёда миллионлаб фирмалар ёпилса, миллионлаб янгилари очилади. Рақобатга бардош бераолмаган фирмалар зарар кўрадилар, ўз мажбуриятлари бўйича пул тўлай олмай қоладилар, яъни банкрот холига тушадилар.

Рақобат ишчи - хизматчиларни ҳам яхши ишлашга ундайди, улар яхши даромад

берадиган иш жойидан ажралиб колмаслик учун доимо харакат қиладилар. Рақобат уларнинг иш унуми ва сифати, ўз фирмасининг обрўси учун жавобгарликни оширади.

Тадбиркор фаолияти давомида рақибдан устунликка эришишда қуйидаги ҳолатларга эътибор бериши керак:

- агар рақиблар тенг имконият шароитида бўлсалар, устунликка эришиш учун маълум бир янгиликлар яратиши шарт;
- бозорга камёб товар олиб чиқиш ва нисбатан паст баҳода сотиш;
- сир сақлаш ва тижорат сирига эга бўлиш;
- рақобат жараёнида ўзининг имкониятларидан, устунлигидан, афзалликларидан оқилона фойдаланиш;
- рақобат пайтида маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайишини асосий кўрсаткич деб билиш;
- корхонани бошқаришни такомиллаштириш, яъни бошқарув самарадорлигини ошириш;
- товарларни етказиб бериш муддатини қисқартириш ва хизматни тезлаштириш.

Бозор иқтисодиёти фақат ҳалол рақобатни тан олади ва рақобат орқали иқтисодиётни соғломлаштириб туради.

Мустақил Ўзбекистонда «Мулк тўғрисида»ги Қонун қабул қилинганидан сўнг ҳар хил мулкчиликка ва хўжалик шаклларига руҳсат берилди. Айниқса халқ итсеъмоли товарлари ишлаб чиқарадиган турдош корхоналар кўпайтирилмоқда ва маҳсулот турлари кўпайтирилиб товарларни рақобатга чақирадиган шароитлар яратилмоқда.

Республика иқтисодиётида монопол фаолиятни чеклаш ва рақобатни ривожлантириш мақсадида «Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш» бошқармаси ташкил этилган бўлиб, унинг бўлимлари барча вилоятларда самарали фаолият кўрсатмоқда ва рақобат курашини ривожланишига ўз хиссасини қўшмоқда.

Мамлакатимизда истеъмолчилар ҳуқуқларини ҳимоя қилишга қаратилагн бир қатор ҳуқуқий меъёрий ҳужжатлар қабул қилинган, шу билан бирга «Истеъмолчилар ҳуқини ҳимоя қилиш жамияти» фаолият кўрсатмоқда.

МАВЗУ № 6: ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА БИЗНЕС РЕЖА

РЕЖА:

- 1.Тадбиркорликда бизнес режанинг моҳияти ва зарурияти.
- 2.Бизнес режа тузиш тартиби.
- 3.Бизнес режалар структураси ва мазмуни.
- 4.Бизнес режа асосий бўлимлари тавсифи.

1. Тадбиркорликда бизнес режанинг моҳияти ва зарурияти.

Бозор иқтисодиёти бизнес режа тадбиркорликнинг барча соҳаларида қўлланиладиган гуё бир меҳнат қуролидир. У фирманинг иш жараёнини тасвирлаб, фирма раҳбарлариниш ўз мақсадларига эришишларини, биринчи ўринда ишнинг даромадлилигини қай тариқа ошириш мумкинлигини кўрсатиб

беради. Яхши ишлаб чиқилган бизнес режа фирмани ўсиб боришга, бозорда ўз мавқеини қўлга киритишга, ўз тарақиётининг истиқболларини белгилаб олишига ва янги товарлар чиқариш ҳамда хизмат турларини яратишга ҳамда мўлжалларни тўғри амалга оширишга ёрдам беради.

Бизнес режа доимий хужжат бўлиб, у мунтазам янгиланиб борилали, унга ҳам фирманинг ичида, ҳам умуман иқтисодиётдаги шароитларга қараб, рўй берган ўзгаришлар киритилади.

Бизнес режа фирманинг муайян бозордаги фаолиятнинг аниқ йўналишини ўрганиш мақсадида ўтказиладиган тадқиқотлар ва ташқилий ишнинг нагжаси бўлгани сабабли, у қуйидагиларга асосланади:

- маълум товарни ишлаб чиқаришнинг аниқ лойиҳасига, янги турдаги буюмлар яратиш ёки янги хил хизматлар кўрсатишга;
- фирманинг заиф ва кучли томонларини аниқлаб, ўзига хос хусусиятларини ва ўзига ўхшаш бошқа фирмалардан фарқларини аниқлаб олиш мақсадида, хар томонлама ўтказиладиган ишлаб чиқариш, хўжалик ва тижорат тахлилига;
- аниқ вазифаларни амалга ошириш учун қўлланиладиган молиявий, техник-иқтисодий ва ташқилий механизмларга.

Бизнес режа бир қанча вазифаларни хал қилишга имкон беради, буларнинг асосийлари қуйидагиларидир:

- фирма тарақиёти йўналишларининг иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқлигини асослаш;
- фаолиятнинг кутилаётган молиявий натижаларни, сотув хажмларини, сармоядан олинadиган даромадлар, фойдани ҳисоблаб кўриш;
- танлаб олинган стратегияни амалга ошириш учун керакли маблағлар манбаини, яъни молиявий ресурсларни жамлаш усулларини белгилаш;
- мазкур режани амалга ошира оладиган ходимларни танлаб олиш.

Режанинг хар бир бандини бошқа бандлар билан боғланган холда олиб ечиш мумкин. Бизнес режа бўлғуси шериклар билан музакоралар олиб борилаётганда бизнес таклиф учун асос бўлиб хизмат килади, у фирманинг асосий ходимларини ишга таклиф этишда катта рол ўйнайди. Бизнес режа фирманинг нафақат ички хужжати бўлибгина қолмай, балки ундан инвесторлар ва кредиторларни таклиф қилишда ҳам фойдаланиш мумкин.

Бизнес режа у тадбиркорга танглик ҳолатларини тўғри баҳолаш имконини беради ва ундан олиб чиқиб кетиш йўлларини кўрсатади. Бу ўз навбатида бошқарув самарадорлигини ортишини характерлайди. Қўшимча маълумот келиб тушиши ва маълум тажрибага эга бўлиш билан мақсад ва вазифа мосланиб олинади. Бизнесрежанинг бошмақсади - фирманинг кўзлаган мақсадига эришиши, режа-иқтисод бўлими ходимларига ва сармоядорларга танланган йўлнинг мақсадга мувофиқлигини кўрсатиб беришдир.

Бундан ташқари бизнес режа тадбиркорларнинг қуйидаги саволларига жавоб ҳам беради:

- Бизнеснинг жорий ҳолати (Биз қаерда турибмиз?);
- Кўзланган мақсад (қайси томонга ҳаракат қилмоқдамиз?);
- Энг қулай йўл (мақсадга қандай эришамиз?).

Бундан шуни хулоса қилишимиз мумкинки, бизнес режада ҳозирги ҳолатда кўзланган мақсадга эришишнинг самарали йўллари кўрсатилиши жорий

мақсадларга эришиши ўрта ва узоқ даврлардаги вазифалари хал этилиши акс эттирилади.

Хулоса қилиб айтишимиз мумкинки, бизнес режа тадбиркорларнинг иш қуроли бўлиб, ривожланаётган кичик бизнес субъектлари фаолиятида катта аҳамиятга эга.

Кўпчилик иш юритувчилар, тадбиркорлар, корхона (фирма) раҳбарлари «Бизнес режа» қачон керак дейилганда, банкдан ссуда ёки сармоядордан қарз маблағи олишда зарур бўладиган хужжат деб ҳисоблайди. Шу сабабли айрим қўшимча маблағ талаб этилмайлиган, корхоналар бизнес режа тузмайдилар. Ўз навбатида режалаштириш жараёнини тўлиғича тўғри тушунмайдилар ва унинг афзаллиги, фойдаси ҳақида етарли тасаввурга ҳам эга бўлмайдилар. Бундай қарашлар нотўғри ҳисобланади. Мулк формасидан қатъий назар барча тадбиркорлик фаолияти учун бизнес режа зарурдир. Бизнес режалар кимларни кўпроқ қизиқтиради. У асосан хўжалик фаолият юритувчилар ва инвестиция (сармоя)га мухтож бўлганлар учун тузилади. Содда қилиб бизнес режалардан фойдаланувчиларни қуйидаги 3 гуруҳга киритиш мумкин:

1. Иш юритувчилар.
2. Мулкдорлар.
3. Сармоядорлар.

Иш юритувчилар одатда бизнес режа тузувчиси ва бажарувчи ҳамдир. Кам эътибор берилсада, иш юритувчининг имконияти бизнес режада эмас балки уни режалаштириш жараёнида юқори бўлади. Мулкдорнинг бизнес режа тузишдан манфаатдор бўлиши ўз фирмасини келгусидаги ривожланиши ҳақида маълумотга эга бўлишдир. Кичик корхоналарда иш юритувчи бир вақтнинг ўзида мулкдор ҳам бўлиши мумкин ёки ҳар хил ролни бажариши ҳам мумкин, яъни бизнес режа ташкилотчиси, бажарувчиси ва назорат олиб боровчиси. Одатда бизнес режалар банклар учун тузилади. /арб банкларининг кўпчилигига бизнес режаларни тақдим этилиши мажбурийдир. Кредит берувчилар бизнес режани ахборотларни қўшимча манбаи сифатида кўрадилар, яъни кредит бериш ҳақидаги қарорларни қабул қилишда унга асосландилар. Аммо кредит аниқ бир шахсларга белгиланган мақсадлари учун берилади. Бундан кўриниб турибдики, мақсадни ҳам билиб олиш фойдадан холи булмайди.

Бизнес режа тузилиши иш юритувчи, мулкдор ва сармоядор учун манфаатлидир.

Бизнес режа ҳақида гап юритишдан олдин бизнесни баҳолаш бош ролни ўйнайди. Бу ерда биз бизнесни таҳлил этишимиз лозим.

Бизнес таҳлил - бу корхоналарда самарали режа ишлаб чиқишнинг зарурий шартларидан бири ҳисобланиб, уларда ташқи ва ички муҳит ҳолатлари ҳақида кенг маълумот берилади. У ташкилотнинг ички ва ташқи талабларига мувофиқлигини аниқ маълумотлар асосида баҳолайди.

Ташқи муҳит тахлили жараёни бу - бошқарувчи ёки тадбиркорга ташқи хавфни имкониятни баҳолаш, кўзланган мақсадга эришишдаги тўсиқ ва муаммоларни олдиндан билиш имконини беради. Ташқи муҳит омилларига қуйидагилар киради: маҳсулот ишлаб чиқариш ва тармоқ ривожланиши истиқболлари; рақобат ҳолати; маҳсулотнинг истеъмолчилари (харидорлар); сотиш фаолияти; макромуҳит ривожланиши тенденцияси ва бошқалар. (5-жадвал)
Улар асосан корхонапинг мавжуд имкониятларига боғлиқ бўлмайди.

5 - Жадвал.

Бизнесга таъсир этувчи муҳитлар таркиби

Ташқи муҳит	Ички муҳит
1. Маҳсулот ва тармоқ ривожланиши истиқболлари	1. Маркетинг
2. Рақобат ҳолати.	2. Молия
3. Маҳсулот истеъмолчилари	3. Ишлаб чиқариш фаолияти
4. Сотиш фаолияти.	4. Инсон омили (одам манбалари)
5. Макромуҳит ривожланиши тенденцияси.	5. Административ фаолият.

Ички муҳит тахлили бу корхонанинг барча фаолиятига услубий жихатдан баҳо беришдир. Унинг омилларига қуйидагилар киради: маркетинг; молия; ишлаб чиқариш фаолияти; инсон омили; административ (маъмурий) фаолият.

Ички муҳитни тахлил этиш ёрдамида корхонанинг кучли (ижобий) ва кучсиз (салбий) томонлари аниқланади ва келгусида улардан оқилона фойдаланиш тадбирлари белгиланади. Бундан ташқари муваффақиятсизлик сабабларини ўрганиш имконияти туғилади. Ички муҳит тахлили ёки ўз-ўзини тахлил этиш корхонанинг барча фаолиятига услубий баҳо беришдир. Унинг ёрдамида: корхонанинг кучли ва кучсиз томонларини аниқланади, унга ёрдам бериш йўли шакллантирилади, жорий йилда турли вазифаларни ҳал этиш ва муваффақиятсизлик сабабларини ўрганиш имкони туғилади.

2. Бизнес режани тузиш тартиби.

Бизнес режа фирманинг ички ҳужжати бўлибгина қолмай, балки ундан ивесторлар ва кредиторларни таклиф қилишда ҳам фойдаланиш мумкин. Инвесторлар таваккал қилиб, сармоя беришдан аввал лойиҳанинг синчиклаб ишлаб чиқилганлигига ишонч ҳосил қилишлари ва унинг самарали эканлигидан хабардор булишлари керак. Бизнес режада асосий, муҳим масалалар ёритилган, унинг материали раво ва тушинарли қилиб баён этилган бўлиши керак. У ҳар хил тоифадаги одамларга, ҳатто маҳсулот ва бозор тўғрисидаги билимлари чекланган кишиларга ҳам тушунарли бўлмоғи лозим.

Бизнес режанинг ҳажми 7 бетдан 50 бетгача бўлиши мумкин, имкон қадар уни 50 бетдан ошмайдиган бўлишига ҳаракат қилиш керак. Бизнес режаларни тадбиркор, менежер, консалтинг ташкилоти тайёрлаши мумкин. Менежерда янги маҳсулот тайёрлашни ўзлаштириб олиш, янги хил хизмат кўрсатиш фикри пайдо бўлган бўлса ёки у ўз концепциясини мустақил равишда амалга оширишга аҳд қилган бўлса, у ўз бизнес режасини яратади.

Бизнесни режалаштиришнинг биринчи қадамларидан бири юқори малакали кадрларга асосланган ишчи гуруҳни ташкил этиш хисобланади.

Ушбу гуруҳга ўта маъсулиятли вазифа юклатилиб, корхона учун бизнес режа ишлаб чиқиш ва бозор шароитида муваффақиятли ишлаш имконини яратиб беришдир. Бутун бир «Бизнес режа» ва унинг бўлимлари кенг ва хар томонлама муҳокама қилиниши зарур. Бизнес турига қараб ишчи гуруҳ таркибига маркетинглар, ҳуқуқшунослар, инженер-техник ходимлар, иқтисодчилар, социологлар жалб этилиб улар таркибидан майда ишчи гуруҳлар ташкил этилиши мумкин. Хар бир гурӯпага маъсулиятли шахс ёки раҳбар тайинланади. Бизнес моҳиятидан келиб чиқиб аниқ топшириқлар берилали ва уларни бажаришнинг аниқ муддати белгиланади. Агар бизнес режа ишлаб чиқишда маълум бир чегараланган шахслар иштирок этса, ушбу бизнес ўта юқори муваффақиятга эришмайди. Шу мақсадда бизнес режа ишлаб чиқишга корхонанинг барча асосий бўлимлари бошлиқлари (менеджерлари)ни жалб этилиши мақсадга мувофиқлир. Чунки улар доимий равишда раҳбарият олдида режа бажарилиши ҳақида хисобот бериб турадилар.

Бизнес режани яратишда унда иштирок этадиган концепция муалифларидан ташқари кредит бозорининг хусусиятларини, қаерда бўш сармоялар борлигини, мазкур бизнесни таваккалчилик даражаси, хатарли томонларини билладиган молия ходимлари ҳам фаоллик билан қатнашадилар. Бизнес режани ишлаб чиқадиган мутахассислар гуруҳининг асосини иқтисодчилар, маркетинг ва молиячилар ташкил этади.

3. Бизнес режанинг структураси ва мазмуни.

Бизнес режалар таркибий тузилиши (структураси) дейилганда биз унда ёритилладиган материаллар қисқача тавсифига эътибор берамиз. Агар корхона ўз фаолиятига четдан сармоя (капитал) жалб қилишни назарда тутса, банклар ва инвестицион компаниялар учун бизнес режа визит карточкаси вазифасини ўтайди. Унинг яна бир вазифаси имкониятли (потенциал) инвесторни корхона билан яқиндан таништириш ва ҳамкорликда ушбу лойиҳани жорий эттишга ундаш хисобланади. Хар бир корхона ўз-ўзига бизнес режа тузади, уларнинг режа тузишдаги тутган йўллари, режанинг тузилиши бизнес характеридан, аниқ мақсадидан ва қарз берувчининг алоҳида талабларидан келиб чиқади. Масалан: саноат маҳсулоти ишлаб чиқарувчиларнинг бизнес режаси билан аҳолига сервис хизмат кўрсатувчилар режаси бир биридан тубдан фарқ қилади. Бизнес режага қўйилган талаблар ўзгариб туради: биринчидан; у инвестиция жалб этишга қаратилганми; иккинчидан; корхонага раҳбарлик қилишдаги ички ҳужжат вазифасини ўтайдими. Аммо бизнес режалар тузилиш шаклилан қатъий назар, шундай асосий саволлар борки, бизнес режа тузишда улар хар томонлама ўйланиши, баҳолиниши ва акс эттирилиши даркор.

Хозирги кунда жаҳон амалиётида бизнес режаларнинг 5 бўлимдан тортиб 18 бўлимгача тузиб чиқилган кўринишлари мавжуд. Бизнес режалар таркиби одатда бизнес мазмуни, моҳияти, доираси ва даражасидан келиб чиқиб белгиланади. Аниқ тасаввур ҳосил қилиш мақсадида айрим мисоллар келтирамиз.

Бизнес режалар тахминий тузилиши.
1 бўлим. Фирма имкониятлари (кириш).

- 2 бўлим. Товарлар (хизматлар) турлари.
- 3 бўлим. Товарларни (хизматлар)ни сотиш бозорлари.
- 4 бўлим. Сотиш бозорида рақобат ҳолати.
- 5 бўлим. Маркетинг режаси.
- 6 бўлим. Ишлаб чиқариш режаси.
- 7 бўлим. Ташкилий режа.
- 8 бўлим. Фирма фаолияти ҳуқуқий таъминоти.
9. бўлим. Таваккалчиликни баҳолаш ва суғурта.
- 10 бўлим. Молия бўлими.
- 11 бўлим. Молиялаштириш стратегияси.

Бизнес режалар таркибий тузилишини аниқ бир стандарти мавжуд эмас шу сабабдан ҳар бир тадбиркорлик субъекти ўзининг имкониятлари ва мақсадидан келиб чиқан ҳолда ўз режасини тайёрлайди. Юқорида келтирилган бўлимлар тахминий бўлиб, улар ўзгариши мумкин. Лекин шуни айтиш зарурки ҳар қандай бизнес режалар таркиби қуйидаги бўлимлар асосида ташкил этилади, яъни ушбу бўлимлар ҳар қандай бизнес режалар таркибида бўлади.

1. Титул рўйхати ва кириш.
2. Маркетинг режаси.
3. Ишлаб чиқариш режаси.
4. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва бошқариш режаси.
- 5 Молиявий режа.

Бизнес режа бўлимлари ўртасидаги ўзаро боғлиқликни таъминлаш мақсадида баъзи маълумотлар бир неча бўлимларда қайтарилиши мумкин. Бизнес режалар текст шаклида ёритилиши зарур, унда келтирилган ҳар бир жадвал маълумотлари тахлили келтирилиши керак.

4. Бизнес режа асосий бўлимлари тавсифи.

Бизнес режа мўлжалланаётган лойиҳанинг табиатидан келиб чиқиб, уни ўзига хос хусусиятларини акс эттирадиган бўлиши керак. Аммо бизнес режалар аксарият ҳолларда ҳужжатнинг мазмунидан қатъий назар бир қатор саволларга жавоб бериши керакки, қўппинча бу умумий кўринишни ҳосил қилади. Қуйида бизнес режа бўлимларининг мазмуни ва таркиби ҳақида қисқача тўхталамиз.

1 бўлим: Титул рўйхати ва кириш.

Бизнес режа титул рўйхатида қуйидаги маълумотлар акс эттирилиши керак:

- ◆ корхона номи;
- ◆ манзили, телефон ва факс;
- ◆ мулк шакли;
- ◆ ташкилотчилар исми шарифи, фамилияси, манзили;
- ◆ корхона фаолияти ва бизнес характери;
- ◆ банк реквизитлари;
- ◆ лойиҳа қиймати;
- ◆ молиявий маблағларга бўлган эҳтиёж ва молиялаштириш манбалари, шартлари;
- ◆ бизнес режа тузилган кун;

◆ бизнес режа тузувчи исми ва фамилияси;

Бизнес режани кириш қисмида бизнеснинг мазмуни қисқа ва аниқ тасвирланган бўлиши керак. Бундан бизнеснинг мақсади ва стратегияси ёритилиши, маҳсулот ва кўрсатилган хизматнинг алоҳидалиги ифодаланиши керак. Бир сўз билан айтганда кириш қарз берувчи ва инвесторни бизнес режада ёритилган текст билан тўла танишишга мажбур этиши зарур.

Агар корхона бизнес режасининг кириш қисми инвесторни жалб қила олган бўлса, ишнинг ярми бажарилди деб ҳисоблаш мумкин. Чунки бу қисм инвестор учун етарли бўлади, белгиланган миқдорда қарз бериш учун бизнес режани тўла матни билан танишиши шарт эмас. Шундай қилиб бизнес режада асосий ҳолатлар, молиявий маблағга эҳтиёж, бозор имкониятлари ва бошқа ҳолатларга асосланган маълумотлар кўрсатилиши керак.

Одатда кириш резюме (хулоса) шаклида ёзилиб, у 2 - 4 бетни ўз ичига олади. У бизнес режанинг барча бўлимлари тузиб чиқилгандан сўнг ёзилади.

Кириш қисмини ёзишда тадбиркорлардан қуйидагиларга алоҳида эътибор бериш талаб этилади:

- корхона фаолият кўрсатиши учун кўзда тутилган технология ҳолати;
- ўтган фаолият даври ҳақида қисқача ҳисобот (тахлил) маълумотлари;
- етарли даражада малакали ходимлар мавжудлиги ҳақида маълумотлар;
- кўзлаган мақсад ва молиявий нағижаларни қисқача мазмуни ва натижалари;
- зарурий маблағнинг ҳажми, шаклланиш механизми, муддати ва кредитни қайтариш қобилияти ва хоказо.

2 бўлим: Корхона фаолияти ва уни келтусида ривожлантириш.

Бизнес режанинг ушбу бўлимида корхона фаолиятига кенг ва ҳар томонлама тавсифнома берилди. Тавсифномада ўтган даврда эришилган ютуқлари, бугунги кундаги ҳолати ва келгусида ривожланиши учун зарур ҳолатлар тахлили кенг ёритилади. Бу бўлимни асосий элементлари қуйидагилардан иборат бўлади:

- корхонанинг ўтган даврдаги фаолияти, мулк шакли даражаси бугунги кундаги ва келгусидаги мақсади;
- фаолият тури (чакана савдо, ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш);
- корхонанинг тармоқда тутган ўрни (аниқ бир маҳсулот, бозор сегменти ва мавжуд рақобатчилар бўйича);
- корхонанинг асосий мақсадлари;
- бизнесни ташкилий шакли ва кутилаётган ўзгаришлар;
- ташкилотчилар, асосий инвесторлар ва раҳбарлар;
- ўтган даврдаги ютуқлари ва ҳозирги кундаги кучли томонлари;
- ўтган даврдаги муаммолари ва ҳозирги кундаги кучсиз томонларни;
- фойдаланилаётган технологиянинг ҳолати;
- корхонанинг жойлашган ўрни, афзаллиги, камчилиги.

Юқоридагилардан кўриниб турибдики, бу бўлимдаги маълумотларнинг кўпчилиги ўтган давр ва ҳақиқий ҳолатга асослангандир. Кам ҳолатларда келгуси даврда ривожланиш ҳақида маълумотлар берилди. Барча талаб этилган маълумотларнинг ёритилиши бизнес режа сифатини ошишини таъминлайди.

3 бўлим: Ишлаб чиқариладиган маҳсулот (кўрсатиладиган хизмат) турлари.

Ишлаб чиқариладиган маҳсулот (кўрсатилган хизмат) турлари корхона бизнес режасини асосий бўлимларидан биридир. Бу бўлимда асосий эътибор ишлаб чиқарилаётган маҳсулотга тўла тавсифнома бериш ёки маҳсулотнинг рақобатбардошлиши, афзалликлари ва камчиликларини ёритишга қаратилади, яъни:

- * маҳсулотга тавсифнома (товарнинг ижобий томонлари, алоҳидалиги ва бошқа маҳсулотлардан фарқ қилиши сабаблари);
- * маҳсулотлар (хизматлар) ассортименти;
- * маҳсулот ёки хизмат тури бўйича фойда ва реализация қилинган маҳсулотлар таннари;
- * харидор, яъни маҳсулотни охирги истеъмолчиси;
- * ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш ҳуқуқи;

Айрим ҳолларда бўлимга қўшимча бўлинма киритилиши мумкин. Масалан: янги турдаги маҳсулотлар ишлаб чиқариш, янги технологияни жорий этиш қабиларни алоҳида бўлим сифатида ёритилиши мақсадга мувофиқдир.

Ушбу бўлим кўп ҳолларда маркетинг таҳлили бўлими таркибига киритилади.

4 бўлим: Тармоқ фаолият таҳлили.

Тармоқ фаолияти таҳлили. Бизнес режанинг асосий бўлимларидан бири ҳисобланади. Бўлимнинг вазифаси корхона фаолият кўрсатаётган тармоқ ишини таҳлил этиш ҳисобланади. Бизнес режада тармоқда яратилган ва ишлаб чиқариш кўзда тутилаётган янги маҳсулотлар ҳақида ҳам маълумотлар бериб борилади. Бу бўлимнинг яна бир асосий қисми рақобатни (бахолаш) таҳлил этишдир. Шунинг учун бизнес режада рақобатчилар, уларнинг кучли ва кучсиз томонларини ёритиш мақсадга мувофиқдир. Бундан ташқари асосий мол етказиб берувчилар ва харидорлар ҳақида ҳам тўла маълумотлар бериб борилишига эътибор қаратилиши лозимдир. Ушбу бўлимни ишлаб чиқишда қуйидаги саволларга жавоб беришимиз керак:

- * корхонани келгусида ривожланишига таъсир этувчи тўсиқлар, янги корхоналарни тармоқ таркибига қўшилиши ва тармоқ таркибидан чиқарилиши;
- * технологияни модернизация ва янгилашда тармоқнинг роли;
- * фаолиятни тартибга солишни ҳуқуқий асослари;
- * тармоқнинг режадаги ривожланиши;
- * сўнгги йилларда тармоқ таркибга кирган корхоналар сони;
- * тармоқда охирги йилларда юзага келган янги маҳсулотлар;
- * асосий рақиблар ва уларнинг бозордаги ўрни;
- * асосий рақибларнинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ортиш суръатлари;
- * ҳар бир рақибнинг кучли ва кучсиз томонлари;
- * бош рақибнинг молиявий аҳволи;
- * асосий истеъмолчилар ҳақида маълумот;
- * рақиб маҳсулотларига нисбатан харидорларнинг асосий фикрлари ва хоказо.

Юқоридаги саволларни етарли даражада ёритилиши бизнес режа муваффақиятининг гаровидир.

5 бўлим: Маркетинг таҳлили.

Бизнес режанинг яна бир муҳим бўлими маркетинг таҳлили бўлидир. Бизнес режани ушбу бўлими жуда катта эътибор берилган ҳолда чуқур таҳлил этилиб тайёрланиши керак. Бозорни маркетинг таҳлили ўта аниқ, реал асосланган бўлиши шарт. Сабаби бозор ҳолати имкониятли инвестор билан тадбиркор ўртасидаги муносабатни шакллантиради. Айрим ҳолларда жуда яхши маҳсулот ҳам тижорат муваффақиятига эга бўлмаслиги мумкин. Чунки инвестор уни керакли деб ҳисобламайди. Яъни бозор имкониятларини тўла таҳлил эта олмайди ёки бир сўз билан айтганда маҳсулотни тўла баҳолай олмайди.

Бу бўлимнинг бош вазифаси бозор имкониятларидан келиб чиқиб корхона кўзлаган мақсадига эриша олишлигини кўрсата билишидир. Маҳсулотни бозорда муваффақиятли сотилиши, маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги берилган эътиборга ҳам боғлиқдир. Бизнес режаларда маркетинг стратегиясини шакллантириш мақсадида қуйидаги саволларни ёритилиши шартдир:

- * танланган бозор ҳақида маълумотлар;
- * танланган бозор сегментлари;
- * рақиблар: номи; ҳажми; бозордаги ҳиссаси; афзаллиги ва камчиликлари;
- * харидорлар, уларнинг маҳсулот тўғрисидаги фикрлари, сотиб олишнинг асосий сабаблари;
- * Корхонанинг ҳозирги кундаги ва келгусида кўзланган бозордаги ҳиссаси;
- * кафолат ва сотишдан кейинги хизматлар соҳасидаги сиёсати;
- * маркетингнинг тадқиқотлар ўтказишнинг аниқ усуллари;
- * баҳони шаклланиши, бозор таҳлилидан келиб чиқиб уни белгилаш ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва кўрсатилган хизмат харажатларига асослаш;
- * товарлар ташқи кўриниши маҳсулотлар сифатга тавсифномаси;
- * маҳсулотни тақсимлаш усули ва йўллари;
- * сотиш стратегияси;
- * имкониятли харидорлар сони ва уларни қайерда жойлашганлиги;
- * қайси бозорлар тўғридан-тўғри сотиш бўйича қамраб олиш мумкин, қайсиларига товар хом ашё биржалари, брокерлар, диллерлар ва дистрибьюторлар орқали кирилади;
- * реклама қандай кўринишда танланган ва уни бозорга мослаштирилганлиги.

Юқоридаги маълумотлар илмий жихатдан асосланган бўлиши фойдадан холи эмас. Маркетинг режаси бизнес режанинг муҳим қисмидир. Унда маҳсулотлар тақсимланиши, баҳони ўрганиш, бозорда маҳсулот харақати ҳақида маълумотлар доимо бериб турилади. Бундан ташқари айрим маҳсулотлар турлари бўйича фойдалилик ҳақида олдиндан маълумотлар берилиши мумкин. Потенциал инвесторлар маркетинг режани корхона иши муваффақиятининг критик шартлари деб қарайдилар.

6 бўлим: Корхона ишлаб чиқариш режаси.

Корхона ишлаб чиқариш режаси бўлими бизнес режанинг ядровий бўлимларидан бири ҳисобланади. Ишлаб чиқариш фаолиятини техник иқтисодий жихатдан асослари бизнес характеридан келиб чиқиб белгиланади.

Бу ерда режада ишлаб чиқарилиши керак бўлган маҳсулот бўйича мавжуд кўзда тутилган жараёнлар ва активлар тасвирлаб берилади. Агар корхона қайта ишловчи ёки саноат маҳсулотлари ишлаб чиқарадиган бўлса ишлаб чиқариш режаси зарур бўлади. Бу бўлимда ишлаб чиқариш ва технологик жараён тўла тасвирланган бўлиши керак. Режадаги тадбирлар босқичлар бўйича жуда аниқ шаклга эга бўлиши лозим. Масалан янги турдаги маҳсулотни ишлаб чиқиш, тайёрлаш муддати, истеъмол бозорини ташкил этиш, бозорга маҳсулотни олиб чиқиш даври ва хоказо. Бундан ташқари бу бўлимда ишлаб чиқариш куввати, ходимлар сони, хом ашё материаллар манбаи ва сотишдан кейинги хизматлар стратегияси кўрсатилган бўлиши керак. Корхона ишлаб чиқариш режаси бўлимини ишлаб чиқишда қуйидаги саволларга тўла жавоб берилиши керак. Бу бўлимни ишлаб чиқишда қуйидаги саволлар ёритилиши шарт:

- ишлаб чиқариш харажати хажмини жорий ва режадаги миқдори;
- ишлаб чиқариш жараёнини назорат қилиш тартиби ва ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар сифати;
- хом ашёларни сотиб олиш билан боғлиқ бўлган харажатлар;
- хом-ашё ва материалларни асосий етказиб берувчилар: номи, жойлашган ўрни, маҳсулот етказиб бериш шarti, афзалликлари ва камчиликлари, кутилаётган ўзгаришлар;
- жой мавжудлиги, жойга бўлган тўла эҳтиёж, уни таъминлаш йўллари (хусусий ёки ижара);
- корхонада мавжуд ишлаб чиқариш қувватлари, шуларнинг қайси қисми корхонани ўзига қарашлилиги, афзаллиги, камчилиги, таклиф этилаётган ўзгаришлар;
- мавжуд технологияни ҳолати, уларни таъмирлаш ва модернизация қилиш тартиби;
- ишлаб чиқариш учун зарур бўлган қурилмалар рўйхати, келгусида қурилмалар сотиб олиш учун ажратилаётган капитал маблағлар;

Ташқи инвесторлар ишлаб чиқариш режасининг стратегик элементларига қизиқадилар, яъни ҳақиқий ва режадаги ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражаси, инфраструктура ҳолати, тармоқнинг меҳнат муносабатлари, стратегик иттифоқчилари (шериклари) технологик имкониятлари ва захира (манба)лари билан. Инвестор учун энг зарури янги капитални миқдоридир. Уни келгуси ишлаб чиқаришни ривожланишини таъминлашга, янги бозор ташкил этишга ишонч ҳосил қилдириши ва мавжуд бозорларни сақлаб қолишдан фойда кўришининг кафолати бўлиб хизмат қилади. Корхона учун эса ишлаб чиқариш режаси катта аҳамиятга эга. Ишлаб чиқариш ва молиявий манбаларни бошқаришни осонлаштиради. Айниқса, ишлаб чиқариш қувватини ишчи кучи, молия ва материал манбаларга бўлган эҳтиёжни аниқлайди. Ишлаб чиқариш режаси хом ашё ҳолати, сотиш хажми ва маркетинг таҳлилига асосланиши керак. Бу бўлимда ҳар бир маҳсулотлар тури бўйича меҳнат ва материалларни нисбий нормативи аниқланиши ва ёритилиши керак, шу билан бирга маҳсулот ишлаб чиқариш жараёни тўла кетма-кетликда берилиши зарур.

Меҳнат ресурси ва қурилмаларга, бўлган эҳтиёж ишлаб чиқариш хажмига асосланган ҳолда аниқланади. Улардан харажат сметаси, ишчи кучидан фойдаланиш режаси ишлаб чиқариш графигини тузишда фойдаланилади.

7 бўлим: Изланувчанлик ва янгиликларни жорий этиш режаси.

Агар ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар ёки кўрсатиладиган хизматларни келгусида янада такомиллаштириш зарур бўлса, бизнесни доимий равишда илмий изланиш ва тажриба конструкторлик ишлари билан боғлиқ равишда олиб борилиши шартдир. Шу мақсадда асосий эътиборни изланувчанлик ва янгиликларни жорий этиш бўлимида қуйидаги масалаларни ёритишга қаратмоғимиз лозим:

- ◆ технологияни жорий этиш ва ишлаб чиқариш жараёнининг ҳозирги ҳолати;
- ◆ иш ҳажми, жараёни яқунлаш учун зарур бўлган ходим, моддий техник база, харажат ва молиялаштириш манбалари ҳамда кутилаётган муаммолар;
- ◆ кўзда тутилаётган ва ўтказилаётган янги илмий изланишлар: вазифа, маблағ, эҳтиёж, харажат ва молиялаштириш манбалари ҳамда ундан кутилаётган ютуқлар.

Бу бўлимда маҳсулотлар рақобатбардошлигини оширишдаги илмий изланиш ва тажриба конструктордик ишлари ахамиятиши аниқ кўрсата билиш зарур. Бўлимни ёритишда маҳсулот афзаллигига, харажатларни қоплаш муддатини юқориликка алоҳида эътибор бериш керак. Янги турдаги маҳсулот ёки янги технологик жараёнлар яратилишини, мавжуд маҳсулотларни модернизация на модификация қилишни алоҳида ажратиб кўрсатиш лозимдир.

Шу жумладан корхонадан барча турдаги капитал маблағлар талаб қилувчи тадбирлар ҳам ушбу бўлимда кўрсатилиши мақсадга мувофиқдир.

Ушбу бўлим кўп ҳолларда ишлаб чиқариш режаси таркибида ёритилади.

8 бўлим: Корхонада меҳнатни ташкил қилиш ва бошқариш режаси.

Корхона (фирма)ларда меҳнатни ташкил қилиш ва бошқариш бизнес режаларнинг муҳим бўлимларидан биридир.

Бизнес режанинг ушбу бўлимида корxonанинг ташкилий бошқарув тузилиши (бошқарув структураси) ва асосий раҳбарларига тавсифнома берилади. Бошқарув тизмини расм кўринишида тасвирлаш мақсадга мувофиқдир. Бу ерда ҳар бир раҳбарнинг ҳуқуқи, бурчи ва жавобгарликлари кўрсатилиши керак. Бўлимда қуйидаги тартибда саволларга жавоб бериш керак:

- * ҳозирги ташкилий тузилиш ва кутилаётган ўзгаришлар;
- * корхона ташкилий ҳуқуқий даражаси ва мулк шакли;
- * агар ўртоқлик уюшмаси бўлса - шериклар ва уларнинг асосий шартлари;
- * агар ҳиссадорлик жамияти бўлса - ким асосий ҳиссадор, унинг акциядаги ҳиссаси (улуши);
- * чиқарилган акция тури, миқдори, овозга эга ва зга эмаслиги;
- * қарор қабул қилиш жараёни ва унинг умумий тартиби;
- * асосий раҳбарлар ва мулк эгалари: маълумоти, мутахассислиги, тажрибаси бурчи ва жавобгарлиги, тақдирланиши;
- * ҳар бир менежерлар ойлик иш ҳақлари, мукофотлар ва бошқа турдаги тақдирланишлари.

9 бўлим: Таваккалчиликни баҳолаш.

Ҳар қандай бизнес ўз фаолияти давомида маълум бир таваккалчилик билан

боғлиқ бўлади. Ушбу таваккалчилик тармоқ хусусияти, рақобат шартлари, республика иқтисоди ва сиёсий ҳолатлардан келиб чиқади. Демак бизнес режада корхонанинг келгуси 2-3 йил ичида дуч келадиган муаммо ва қийимчиликлари ҳисобга олиниши керак. Бу ерда асосийси, раҳбарнинг таваккалчиликни аниқлаши ва у билан курашишнинг самарали йўлини танлашига боғлиқ.

Бизнес режани ушбу бўлимида мумкин бўлган таваккалчилик ҳолатларини имкониятли муаммоларини ёритиш керак. Чунки улар корхона стратегиясини амалга оширишда тўсқинлик қилиши мумкин. Бизнесда таваккалчилик рақибларни тўғри баҳолай олмасликда, ишлаб чиқариш, маркетинг ва бошқариш ходимларини малакаси пастлиги, техника соҳасида янги ютуқларни юзага келиши оқибатида юзага келади. Янги техникани юзага келиши ўз навбатида ишлаб чиқарилаётган маҳсулот маънавий эскиришга олиб келади.

Хар бир қўрилаётган таваккалчиликга унинг таъсирини камайтириш тадбирлар режаси берилиши керак. Бу режа ва стратегиялар мавжуд ҳолат юзага келганда тузилади ва потенциал инвесторга раҳбар таваккалчиликни асосий томонларини тушуниши ва тегишли қарор қабул қилишига тайёр эканлигини кўрсатади.

Бу бўлимнинг асосий кўрсаткичи раҳбарнинг корхона олдига қўйган мақсадига эришишига хавф туғдирадиган ҳолатни сезиши ва самарали йўл тутишига тайёр эканлиги ҳисобланади.

10 бўлим: Корхона молиявий режаси.

Молиявий режа ишлаб чиқариш, ташкил этиш ва маркетинг режалари каби бизнес режанинг асосий бўлимларидан биридир. У ишлаб чиқариш ва бизнес учун зарур бўлган имкониятли инвесторни аниқлайди ва шу билан бир қаторда бизнес режа иқтисодий жihatдан бажарилиши мумкин эканлигини кўрсатади.

Бизнес режа тузиш аввалида корхона фаолиятини фойдали эканлигига тўла баҳо берилиши керак. Бу баҳо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур. Бизнес фойдалими? Қанча маблағ зарур бўлади, бизнесни бошлаш ва қисқа муддатли молиявий эҳтиёжни қондиришда қай йўл билан бу пул олиниши мумкин? Юқоридаги муаммоларнинг барчаси бизнес режанинг молиявий режа бўлимида ҳал этилади.

Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг кутилаётган ҳажми ва ўша даврга мос харажатлар уч йилга умумлаштирилган бўлиши керак: биринчи йилги кўрсаткичлар ойларга бўлиб кўрсатилиши шарт. Бу ерда маҳсулот таннархи, умумий ва маъмурий харажатлар ҳисобланиши зарур. Шундан сўнг белгиланган солиқлар тартиби ва ставкалари асосида корхонанинг солиқ тўлангандан сўнги соф фойдасини аниқлаш шарт. Кутилаётган маҳсулотларни сотиш ҳажми ва харажатлар суммаси биринчи ўн икки ойга ва кейинги йилларга аниқлашда бозор ҳақидаги маълумотларга таяниш керак. Молиявий соҳадаги ахборотнинг иккинчи асосий томони, бу икки уч йил ичидаги пул оқими харакати яъни, биринчи йилга ойлар бўйича кутилаётган пул оқимларини баҳолаш ва таҳлил этиш корхонани харажатларини йилнинг тегишли муддатларида қоплай олишини билдиради. Пул оқимларини олдиндан билиш учун бошланғич нақд пул маблағларига кутилган дебиторлик қарз суммаси ва бошқа тушумларни аниқлаши шарт. Шу жумладан ойлар бўйича йил давомидаги барча тўловлар ёритилиши керак. Тўловлар йилнинг хар хил муддатларида амалга оширилар экан, нақд пулга бўлган эҳтиёж

ойлар бўйича аниқланиши зарур, айиқса биринчи йилида бунга кўпроқ аҳамият берилади.

Бизнес режаларнинг молиявий режа бўлими ўз навбатида бир неча қисмларга бўлиниб, биринчи қисмида қуйидаги молиявий режа ва хисоботлар киритилиши шарт:

- корхонанинг ўтган давр ҳолати бўйича молиявий маълумотнома;
- охириги уч йил бўйича фойда ёки зарар хисоботлари;
- корхонанинг охириги уч йилдаги баланслари;
- келгуси уч йилликка кутилаётган фойда ёки зарар хисоботи (ойлар ва кварталлар бўйича):
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган мавжуд маблағлар хисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган баланслар;
- зарарсизлик нуқтаси тахлили;
- ўтган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар (ушбу тармоқ ўртача кўрсаткичига тақосланган ҳолда);
- молиявий хисоботларни олидиндан белгилашда фойдаланилган ҳужжатлар;
- барча хисобланган хисобот шакллари бўйича илова ва хисоблар;
- молиявий режа асосланган бухгалтерия хисоби схемаси;
- аудитор ҳулосаси;

Бўлимнинг кейинги қисмида молиялаштириш усуллари ва манбалари ёритилади, бунда корхонанинг мавжуд шахсий маблағлари билан бирга, бизнес режада фойдаланилишини кўзда тутилаётган қўшимча маблағлар манбаи ҳам келтирилади. Қуйидаги маълумотлар ушбу бўлимда ўз аксини топиши шарт.

- молиявий маблағга бўлган умумий эҳтиёж;
- молиялаштириш шартлари, корхонанинг қарз берувчи ва инвесторлардан молиявий ёрдам олишга интилиши, қанча миқдорда ва қандай шартларда;
- қарзни қайтариш графиги;
- инвестиция хисобига фойдани баҳолаш;
- зарурий маблағларни олиш манбалари.

Бизнес режаларнинг молиявий режа бўлими тадбиркорлик фаолиятини келгусида қай даражада истиқболли эканлигини белгилаб берувчи асосий бўлимлардан хисобланиб унинг қай даражада сифатли тузилиши режа тузувчилар маҳоратига ҳам боғлиқдир.

11 бўлим: Сезгирлик тахлили.

Бизнес режалар тузишдан аввал ҳар бир тадбиркор ўзи амалга оширишни кўзлаётган бизнесни моҳиятини тўла тушиниб олиши керак. Ушбу масалада сезгирлик тахлили ўтказилиши катта ёрдам беради. Асосан сезгирлик тахлили тегишли бизнесга боғлиқ бўлган муаммоларни, таваккалчиликни ўрганиш асосида истиқболли молиявий хисоботлардан фойдаланилган ҳолда ўтказилали.

Сезгирлик тахлили ўтказишда олдинги бўлимларда айтиб ўтилган учта асосий молиявий хисобот натижаларидан фойдаланиш тавсия этилади.

Сезгирлик тахлили ўтказишда қуйидагиларга алоҳида эътибор бериш зарур:

- воқеани ривожланишининг энг яхши вариантини танлаш;

- мақсадга яқин ҳолатни тўғри баҳолаш;
- мақсадга мувофиқ бўлмаган ҳолат (ёмон)ни аниқлаш.

Бу бўлимда ҳар бир сезгирлик таҳлиliga тушунча бериш керак. Бунда лойиҳани нимага асосланиши, унинг йўналиши ва корхонага фойдали ва зарарли томонлари ёритилиши керак.

Айрим ҳолларда ушбу бўлим молия режаси таркибига ҳам киритиб юборилиши мумкин. Масалан: кичик бизнес корхоналари учун бизнес режалар ишлаб чиқишда.

12 бўлим: Рақобатбардошликни баҳолаш.

Ҳозирги кунда рақобатбардошликни баҳолашни бизнес режанинг алоҳида бўлими сифатида тузиш, бизнесни муваффақиятли амалга ошишида катта аҳамиятга эгадир. Чунки ҳар қандай инвесторлар, ишбилармон шериклар ишлаб чиқарилаётган маҳсулот (кўрсатилаётган хизмат)ларга мавжуд бозордаги рақобат ҳолатини билишга қизиқади. Шундай экан ушбу саволга ҳам бизнес режада етарли жавоб берилиши шарт.

Барча турдаги бизнес режаларда рақобатбардошлик юзасидан қуйидаги саволлар тўлиқ ёритилиши лозим.

Бизнесмен (тадбиркор)ларга рақобатбардошликни баҳолаш ўз бизнеси (тадбиркорлик фаолиятини) кучли ва кучсиз томонларини баҳолаш имконини беради. Ушбу таҳлил келажакда тадбиркорнинг стратегияси ва бизнесининг муваффақиятли амалга ошишини кафолати ҳам ҳисобланали.

Рақобатбардошликнинг иқтисодий мазмуни қуйидаги ҳолатларда аниқланади:

- мавжуд манбалар ҳажми ва сифати (ишчилар сони, асосий ишлаб чиқариш фондлари, материал захиралари, молиявий ва номатериал манбалар) патент, лицензия (рухсатнома), ахборот, технология ва хоказо;
- раҳбарнинг корхона имкониятларидан фойдаланиш қобилиятлари;
- инновация қобилиятлари, яъни фирманинг ишлаб чиқаришини янгилаш қобилияти, технология ва маҳсулот таркибини алмаштириш ва хоказо;
- ахборот (информация) қобилиятлари яъни ишлаб чиқариш мақсадларида ахборотларни тўплаш ва қайта ишлаш қобилиятлари;
- молиявий қобилиятлар, яъни молиявий турғунлик, кредит бериш имконияти мавжудлиги ва хоказо.

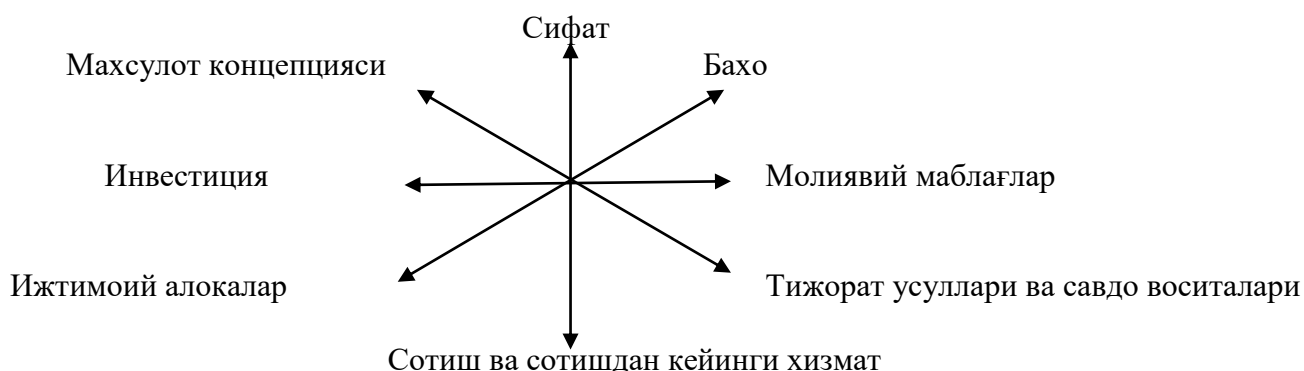
Юқорилагиларнинг барчаси йиғиндиси корхонанинг, башқа бир корхона билан таққослаганда унинг рақобатбардошлигини характерлайди.

Корхонанинг рақобатбардошлиги имкониятларига қиёсий тавсифнома дейилганда бошқа корхоналар, давлат андозаларига нисбатан ўзининг асосий ўлчамлари (кўрсаткичлари)га баҳо беришидир. Шу жумладан миллий ва жаҳон андозалари. Рақобатбардошликни баҳолашнинг бир қатор усуллари бўлиб, улардан асосийси кўп қиррали усулдир.

Бу усул моҳияти рақобатбардошликни баҳолашда корхона ўзининг кучли ва кучсиз томонларини рақибга нисбатан таққослайди.

Бу ерда савол туғилади, қайси имкониятларни тан олиш ва улардан ҳозирда фойдаланиш. Ушбу ёндашувнинг асоси кўп қиррали ҳисобланиб, корхоналарнинг

имкониятлар даражаси асосий 8 та қирра (йўналиши) бўйича баҳоланади. У қуйидаги 2- чизмада яққол акс эттирилган.



3-чизма. Рақобатбардошлик қирралари.

Бу ерда асосий эътибор кўп бурчакли рақобатбардошликга қаратилади, унда корхона имкониятлар даражаси юқоридаги асосий саккизта йўналиш бўйича баҳоланади. Умуман рақобатбардошликни баҳолашда қуйидагиларни ҳам ўрганиш муҳим аҳамият касб этади:

- * кўрсатилган хизмат ва товарлар концепцияси;
- * сифат, бозорда маҳсулотнинг юқори даражасини баҳоловчи кўрсаткич;
- * маҳсулот ва хизмат баҳоси;
- * молия ва тез жалб этилувчи молиявий маблағлар;
- * тижорат усуллари ва савдо воситалари;
- * сотиш ва сотишдан кейинги хизматлар;
- * ижтимоий алоқалар;
- * инвестиция ва ишчи кучи соҳасидаги сиёсат;
- * ички бозор тузилиши;
- * валюта курси;
- * банк фоизи даражаси;
- * савдо уюшмалар;
- * ташқи иқтисодий алоқалар.

Ушбу бўлим ҳам айрим ҳоларда молия режаси таркибига киритиб юборилиши мумкин.

13 бўлим: Лойиҳа рентабеллиги.

Ушбу бўлимда қуйидаги саволлар ёритилади:

- корхонани барпо этишда сарфланадиган инвестицион харажатларнинг турлари умумий ва маҳсулот бирлиги ҳисобга олинади, яъни қанча ва қанақа?;
- режалаштирилаётган корхонани ишга тушириш ва маҳсулот ёки хизматларни ўтказиш ишларини ташкил этиш қанчага тушади?;
- маҳсулот ёки хизматларни реализация қилишдан тушадиган умумий даромадлар қанча бўлиши мумкин?;
- режалаштирилаётган корхона қандай солиқларни тўлаши керак?;

- заём маблағларини қайси муддатларда ва қанақа хажмларда қайтариш режалаштирилмоқда?;
 - ушбу корхонанинг умумий фойдаси қанча бўлиши мумкин унинг меъёри.
- Кичик корхоналар фаолиятида бу бўлим ҳам молия режаси таркибида ёритилиши мумкин.

МАВЗУ № 7: ТАВАККАЛЧИЛИК, УНИ ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАРИ ВА ЧЕГАРАЛАРИ

РЕЖА:

- 1 Таваккалчилик ҳақида тушунча ва таваккалчилик турлари.
- 2 Тадбиркорликда таваккалчиликнинг аҳамияти ва уни шаклланиши.
3. Таваккалчиликни иқтисодий асослари ва унинг чегаралари.
4. Таваккалчиликни ўлчаш услублари.

1. Таваккалчилик ҳақида тушунча, унинг муҳити ва хўжалик таваккалчилиги.

Кичик бизнесда ҳар қандай хўжалик субъекти учун бозор муносабатларига ўтиш ноаниқлик ва таваккалчиликнинг ошиб бориши билан боғлиқ. Корхона ва алоҳида тадбиркорлар ички ва ташқи бозорларда мустақил шартнома тузиш ҳуқуқини қўлга киритганларидан кейин, биринчи марта, муттасил ўзгариб турадиган бозор конъюктураси шароитида хўжалик фаолиятининг муқобил йўналишларини танлаш муаммосига дуч келадилар.

Тадбиркорлик муҳити корхонанинг бозор иқтисодиёти шароитида ички ва ташқи омили ишчанлик фаоллиги ва молиявий барқарорлигини таъминловчи жуда ўзгарувчанлир. Шунинг учун уларни доимий равишда кузатиш ва назорат қилиш керак бўлади. Бу эса хўжалик таваккалчилигини бошқариш имконини беради ва ишбилармонлик фаолиятининг самаралорлигини оширади.

Тадбиркорлик муҳитига сиёсий вазият, иқтисодий ахвол, қонунчилик асоси, халқнинг ижтимоий-маданий савияси, тармоқларнинг илмий-техник даражаси; табиий, иқтисодий шароит ва бозорнинг ўзига мос таркиби, яъни конъюктураси таъсир кўрсатади. Агар кўрсатилган ишбилармонлик муҳитининг ҳар бир элементини таҳлил қилсак, у ҳолла уларнинг ҳозирги кичик бизнеснинг даражласини қоникарли деб ҳисоблаш мумкин ва у республикада кичик бизнеснинг тараққиётини таъминлай олади. Аммо мулкни химоя - килувчи ва шартномаларга тўла амал қилишни кафолатловчи, қонунчилик тизимининг йуклиги, товар ҳаракатини қатъий тартибга солиниши, экспорт учун махсус рухсатнома (лицензия) бериш тизимининг мураккаблиги, экспорт учун бож тўловларининг мавжудлиги, ҳуллас амалда мол-мулкка давлатнинг яқка ҳокимлиги кичик бизнесда хўжалик юритувчи субъектларнинг таваккалчилигини сезиларли даражада оширади.

Таваккалчилик - юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарга карамай амалга ошириладиган фаолиятдир. Шунинг учун таваккалчилик деганда бевосита у билан боғлиқ бўлган хавф-хатар тушунилади.

Таваккалчилик тушунчаси мураккаб ва кўп қирралидир, уни бир сўз билан ифодалаш қийин. Умумий ҳолда, хўжалик таваккалчилиги бу инсон фаолиятидаги ноаниқлик ва зиддият ҳолати ўлчовидир, у хавф-хатар, омадсизлик, йўлдан

чалғиш ва зарар кўриш билан тавсифланади. Бу соф таваккалчилик категорияси бўлиб, унда зарар кўриш ва уни камайтириш эҳтимоли мавжуд бўлади. Хусусий холда ишчанлик операцияларидаги хўжалик таваккалчилиги объектив ва субъектив иқтисодий категориядир. У оқибатда зарар бўлиб чиқиши ёки кўшимча самара бериши мумкин (шартли таваккалчилик). Тадбиркор учун хос бўлган хусусият, бу шартли таваккалчиликка бориш, яъни фойда кўришни кўзлашдир. Шу муаммо бўйича шуғулланган кўпчилик тадқиқодчилар, Д. П. Альгинанинг фикрига қўшиладилар. Унга кўра, таваккалчилик гуёки танлаш мажбурий бўлган шароитда ноаниқликни бартараф этиш билан боғлиқ фаолиятдир. Бунда мақсадга эришиш мақсаддан оғиш, ёки омадсизлик эҳтимолини миқдори ва сифати бўйича баҳолаш имкони бўлади. Тадбиркорликда таваккалчилик унинг таъсир доираси, тадбиркорлик лойиҳаларини амалга ошириш усули ва ишчан одамларнинг таваккалчиликка бўлган муносабати билан турланади. Сиёсий таваккалчилик тадбиркорлик соҳасида олиб борилаётган сиёсат билан боғлиқ. Масалан, давлат ҳокимияти қонунчилик йўли билан солиқ ёки хорижий валюта тушумларини бошқариш ва бу орқали кичик бизнес тараққиётини тезлаштириш ёки секинлаштириши мумкин.

Таваккалчилик фаолиятининг амаллаги соҳаси, унинг тавсиф белгиларини бошқариш шаклига хўжалик таваккалчилигининг қуйидаги турларини келтириш мумкин:

- * ишлаб чиқариш (об-хаво, техник, технологик, таксимлаш, ташкилий, кутилмагандаги ўлим хавфи, бошқарув ва бошқалар);
- * даллолчилик (даромадни тўғридан-тўғри йўқотиш хавфи, билвосита пулни йўқотиш ва мулкий зарар кўриш хавфи, фуқаролик жавобгарлигининг пайдо бўлиш хавфи ва бошқалар);
- * тижорат (маҳсулот езказиб бераолмаслик хавфи, маҳсулотни сота олмаслик хавфи, йўқотиш хавфи ва бошқалар);
- * молиявий (кредит, мулкий, суғурта, валютавий, депозит, нархга боғлиқ бўлган ноликвид, иқтисодий, таваккалчилик устамаси ва бошқалар);
- * инновацион (ижтимоий, илмий техника тараққиёти натижаларини жорий қилиш билан боғлиқ бўлган таваккалчилик).

Барча тур ва тур ичидаги гуруҳларга кирувчи хўжалик таваккалчиликларини ноаниқлик шароитида қарор қабул қилишининг даражасига, таваккалчилик ҳолатининг даврига, унинг келиб чиқиш манбаига, таваккалчиликнинг аниқ сабаблари ва унга йўл қўйиш даражасига қараб, алоҳида гуруҳларга бирлаштириш мумкин.

Хўжалик таваккалчилигининг бир неча муҳим белгилари бўлиб, улар ичидан қуйидаги ларни алоҳида ажратиш кўрсатиш мумкин:

- қарама- қаршилик;
- муқобиллик;
- ноаниқлик;

Таваккалчиликдаги қарама - қаршилик иккита бир - бирига ўхшаш бўлмаган томони билан номоён бўлади: бир томондан, у ишбилармонларнинг диққат эътиборини ноилож танлов ҳолати шароитларида янги усуллар билан ахамиятли натижаларга эришишга қаратади. Шу билан хўжалик - таваккалчиликни консерватизм, догматизм, қолоқли, рухий тўсиқлар ва бошқа янги илғор

ишбилармонлик фаолиятларини жорий қилишга тўсқинлик қилувчи омилларни бартараф қилишга ёрдам беради. Таваккалчиликни бу хусусияти муҳим иқтисодий натижаларга олиб келади, чунки у жамият ва техника тараққиётини тезлаштиради.

Бошқа томондан, агар таваккалчиликда танлов у ёки бу жараёнлар тараққиётининг объектив қонуниятларини зарур даражада ҳисобга олмай амалга оширилса, у ҳолда у авантюризмга, валютаризмга, субъективизмга, ижтимоий тараққиётнинг секинлашувига олиб келиши мумкин.

Хўжалик таваккалчилигининг муқобиллиги ечимлар, йўналишлар ва ҳаракатларнинг икки ёки бир неча мумкин бўлган вариантларидан керагини танлаб олиш заруриятини кўзда тутаяди. Агар муқобилликни танлаш имкони бўлмаса, унда таваккалчилик тўғрисида сўз ҳам бўлмаслиги керак.

Таваккалчилик ҳолатини ноаниқлиги, уни бир хил маънода тушиниш мумкин эмаслигидан келиб чиқади. Унга сабаб ахборотнинг етишмаслиги, тасодифий омиллар таъсири, рақобатдаги ишбилармонлар манфаатларининг мос келмаслиги. шерикларнинг бир - бирига қарши ҳаракати ва бошқалардир.

Хўжалик таваккалчилигининг юқорида кўрсатилган томонларини эътиборга олиш ишбилармон учун таваккалчилик ҳолатига кириш нақадар мақсадга мувофиқ экани тўғрисида қарор қабул қилиш имконини яратади. Мураккаб ҳолатда қолганда у хўжалик фаолиятининг баъзи - бир шарт ва омилларини ўзгартириб қутилмаган ходисалар ёки кўриладиган зарар эҳтимолини камайтириши мумкин.

Ноаниқлик омиллари билан тўлиқ бўлган муҳитда амалга ошириладиган тадбиркорлик фаолияти хавф-хатар рационал (энг макбул келадиган) даражада бўлган муқобил ечимларни излаш заруриятини юзага келтиради. Бу ҳар қандай конкрет ҳолатда энг қулай муддатларда амалга ошириладиган ҳаракат варианты сифатида намоён бўлади.

Ушбу хўжалик юритиш варианты мавжуд ва жалб этиладиган ресурслар тадбиркорлик ғоялари билим тажриба ва нақд капитал ресурсларидан тўла, тўғри ва самарали фойдаланиш орқали кўзланган мақсадга эришишнинг асосланган эҳтимолини назарда тутаяди. Оптималлаштириш масалаларида энг рационал хўжалик фаолияти йўналишларини танлаш ҳал қилувчи кўрсаткиччи ажратиб олиш ҳамда кўрсаткичларини охириги натижага тавсифига кўра солиштириб кўриш йўли билан амалга оширилади. Кетма-кет солиштириб кўриш қарорлар ва ҳаракатларни энг яхши дастурларини аниқлашда ёрдам беради.

Тадбиркорлик фаолиятидаги ютиқлар ва йўқотишлар моддий (материал), меҳнат, молиявий, вақт ва маҳсул турдаги оқибатлар: кишилар саломатлиги ва ҳаёти, атроф муҳит, обрў-эътибор ва бошқаларга ижобий ва салбий таъсир кўрсатувчи омиллар оқибатларга тайёр туриш мақсадга мувофиқдир. Бу барча хавф – хатар манбалари улар ичида энг муҳимларини тўлароқ аниқлаш имконини беради.

Кўрсатилган ҳар бир ютуқ ёки йўқотишлар турлича ўлчов бирликларга эга бўлгани учун хавф-хатар ва таваккалчиликка баҳо беришда уларни нарх шаклига келтириш керак бўлади. Уларнинг юзага келиш имконияти ва миқдорларига дастлабки баҳо беришни бир ой, йил, яъни тадбиркорлик ишини амалга оширишининг аниқ муддатини ўз ичига олган аниқ муддатларда ўтказиш керак.

Юзага келиш эхтимолли бўлган ютуқ ва йўқотишларнинг комплекс тахлилини ўтказишда хавф – хатар таваккалчилик баҳолаш учун таваккалчилик фаолиятининг барча манбаларини ва улар ичида энг кучлиларини аниқлаш муҳим аҳамиятга эга. Кутилаётган натижаларни аниқловчи (асосий) ва ёндош (иккинчи даражали) турларга бўлиш керак.

Янги кўрилаётган ютуқ ёки йўқотишлар ичида ёки миқдор, ёки юзага келиш эхтимоли бўйича бошқаларга қараганда энг катта солиштирма оғирликка эга бўлган битта турдагиси ажралиб чиқса, у ҳолда хавф-хатар даражасини миқдор бўйича баҳолашда ютуқ ёки йўқотишнинг фақат шу турини қабул қилиш мумкин бўлади. Умуман олганда, фақат тадбиркорлик лойиҳаларини тузишда башорат қилиб бўлмайдиган тасодифий ютуқ ва йўқотишларнигина ҳисобга олиш керак. Агар, даромад ёки зарарни олдиндан кўриш имкони бўлса, уларга эхтимоллик эмас, балки режали кўрсаткичлар сифатида қаралиши керак. Кўзланган мақсадга эришишни асосланган эхтимоллини назарда тутати.

Хўжалик фаолиятининг аниқ йўналишини танлашда энг қулай масалалар ҳал қилувчи кўрсаткични ажратиб олиш ҳамда кўрсаткичларни охириги натижага кўрсатадиган таъсирини мулоҳаза қилиш орқали амалга оширилади.

Шундай қилиб, ишбилармон ўзини хўжалик фаолиятини амалга оширишда тутиладиган нарх наво ва солиқ тўловларини ўзгаришини ўзининг бизнес режасида ҳисобга олиши зарур.

Таваккалчилик билан боғлиқ бўлган ҳар қандай фаолият асосий ролни кутилаётган йўқотиш ва фойдани абсолют ўлчамми эмас, балки уларнинг нисбий қиймати ўйнайди. Масалан, юз миллиардлик фондга эга бўлган корхона учун бир неча миллион билан таваккалчилик қилиш ҳеч ташвиш келтирмаслиги мумкин, аммо унча катта бўлмаган капиталга эга бўлган тадбиркор бир неча миллионга таваккалчилик қилиш учун жиддий ўйланиши керак бўлади.

2. Тадбиркорликда таваккалчиликнинг аҳамияти ва уни шаклланиши.

Тадбиркорлик фаолиятида таваккалчилик биринчи навбатда ҳақиқий хўжалик ҳолатининг авал кўзда тутилганидан четга чиқиши ҳисобига юзага келади. Бу эса, йўқотиш (зарар) хавфийи юзага келтиради. Тадбиркор ноаниқлик шароитида ўзининг таваккалчиликка боришга тайёрлигини билдиради, чунки иш учун бўладиган сарф- харажатларга қуйиб қолиш хавфи билан бирга қўшимча даромад қилиш таваккалчилига ҳам мавжуддир.

Юқори натижалар келтирувчи қарор ва ҳаракатлар одатда энг юқори таваккалчилик ҳисобланади. Шунинг учун жасурлик билан қилинадиган таваккалчиликнинг асосий шартини муваффақият қозонишга бўлган катта ишончдир. Бунинг учун иқтисодий асос бўлиб ишлаб чиқариш ва сотишнинг узлуксизлиги, даромадли хўжалик юритиш, таъминотчилар ва истеъмолчилар билан алоқаларнинг мувофиқлиги, юқори даражадаги тўлов қобилияти, тараққий топган молия тизими ва юқори аниқликдаги бухгалтерия ҳисоби хизмат қилади.

Тадбиркор қарор қабул қилиш жараёнида, агар қўлидаги капитални усталик билан бошқара олсагина таваккалчиликка бориши мумкин. Бунинг шартлари қуйидагилардан иборат:

* Тадбиркорлик фаолияти тараққиётига тегишли масалаларни ечишда.

маҳсулот сифати ва бошқарув тизимини талаб даражасида ушлаб туриш учун керакли ишлаб чиқариш ресурслари ва инвестицияларнинг зарурий таркиби юзага келади. Ортиқча захиралар тўпланмаслиги, ортиқча хом ашё ва сотилмаган маҳсулот бўлмаслиги керак.

* Юзага келиши мумкин бўлган йўқотишни қоплаш ниятида захира суғурта фонди яратилади. Ундан фойдаланиш корхонанинг барқарор тараққий топишига халақит бермаслиги керак.

* Қарор қабул қилиш жараёнида экспертларни танлаш, зарурий ахборотни тўплаш ва қайта ишлаш масалаларида керакли ваколатлилиқга эришилган бўлиши зарур.

Таваккалчиликнинг иқтисодий чегараси мавжуд капитални ишбилармонлик ғоясини амалга ошириш билан боғлиқ сарф-харажатлар билан иш муваффақиятсиз чиққан холда юзага келиши мумкин бўлган зарарларни ҳам ҳисобга олган холда солиштириш йўли билан аниқланади. Бундан хулоса қилиб айтиш мумкинки, ҳар қандай хўжалик таваккалчилиги моддий таъминланган бўлмоғи керак. Бу каби таъминланганликнинг чегараси минимал ёки максимал бўлиши мумкин. Биринчи ҳолатда, таваккалчилик вазиятини минимал даражада химоя қилинганда ҳам ишбилармоннинг ҳаракати ўзини-ўзи оқлайди, агар иш муваффақиятсиз чиққандаги йўқотишлар даромад миқдоридан кўп бўлмаса, бизнес куймайди. Бу ҳолатда бизнесменнинг ўз ишларини кейинчалик иқтисодий жихатдан тузатишига ишониши мумкин бўлади. Йўл қўйиладиган таваккалчиликларни максимал даражасига хўжалик юритувчи субъектлар нақд капиталининг миқдори хизмат қилади. Бу ерда муваффақиятсизлик ҳолати ҳар қандай хийла-найранг билан боғлиқ бўлган шартнома ва ишбилармонлик иши тадбиркор учун ҳалокатли бўлади ва оқибатда фирма банкротга учрайди.

Кўрилган зарарнинг даражасига қараб, таваккалчиликнинг иқтисодий чегараси қуйидагилар бўлиши мумкин: агар келадиган амалдаги йўқотишлар олинадиган даромад даражасига яқин бўлса, у ҳолда таваккалчилик жиддий бўлади.

Тадбиркор олдида таваккалчилик қарорини ёки ҳаракат усулини қабул қилишда хўжалик жараёнига ижобий ёки салбий таъсир курсатувчи омиллари аниқлаш асосий муаммолардан саналади. Шундан кейин, ўзида бор имкониятлар доирасида, фойдали таъсир курсатувчи омилларни кучайтириш, зарарлиларини пасайтириш масаласини ҳал қилиш керак бўлади.

Таваккалчиликда ҳисобга олиниши лозим бўлган ва хавф-хатарни келтириб чиқарадиган муҳим омиллар қуйидагилардир тадбиркорлик соҳаси, табиий офат, ўғирлик, рэкет, бизнес режани шакллантирувчи шахсларнинг омилкорлик даражасининг пастлиги, бизнес бўйича шерикларнинг виждонсизлиги ёки мол-мулксизлиги. Шартномада алданиш хавфи ёки қарздорнинг тўлаш қобилияти йўқлиги ходисаси билан дуч келиш, қарзни қайтармаслик ва бошқалар ҳақида юз бериши мумкин бўлган ходисалардир. Юқорида келтирилган омиллар тактикавий қарорларни таваккалчилик элементларини ҳисобга олган ҳолда танлашда ўз таъсирини кўрсатади. Бу таъсир икки хил бўлади. Биринчидан, хўжалик вазияти элементларининг ўзаро таъсирлашуви орқали вазиятнинг ривожланиш жараёнида тактик қарорлар қабул қилинади ва амалга оширилади. Иккинчидан, таъсир ишбилармон ва бизнесдаги бошқа иштирокчиларнинг

шахсий хусусиятларига боғлиқ элементлар орқали намаён бўлади.

Қарор қабул қилишда салбий омил бўлиб, вазият қўйилган масалани мураккаблиги ва янгилиги ҳисобланади. Бу кўп ҳолларда ишбилармонни саросимага солади, баъзида қўрқув самарасини бунёд этади, маълумотларни - рационал таҳлил қилиш ва амалда тўғри қарор қабул қилиш имконидан маҳрум қилади. Бу айниқса, хавф-хатар юқори бўлган ҳолда яққолроқ кўзга ташланади. Бироқ, бир қатор ҳолларда ишбилармон таваккалчилик элементлари билан боғлиқ бўлган хўжалик қарорларини ўз хис-туйғулари бўйича, ўз билганича амалга оширади ва бир қатор ҳаракатлар мажмуасини бажаргандан кейингина ўз қилмиши ва аввалги вазиятга баҳо беради. Аммо хис-туйғу жараёнлар механизмлари илмий жихатдан деярли ўрганилмаган ва амалда уларни башқариб бўлмайди. Шу сабабли ишбилармон экстремал вазиятда ўз хис туйғуларига ишона олмайди.

Таваккалчилик ҳаракатини танлашда бўлғуси салбий оқибатларни кечиктириш усули маълум роль ўйнаши мумкин. Агар кутилаётган салбий оқибатнинг хавфи қарор қабул қилинганидан кейинроқ юз бермаса, балки узоқроқ вақтдан сўнг юз берадиган бўлса, унда оқибатнинг хавфи камайиши мумкин ёки у тадбиркор учун унчалик дахшатли туюлмайди. Аммо бу билан юз бериши мумкин бўлган оқибатни бутунлай бартараф этиб бўлмайди.

Агар ишбилармон тактик усулларини бўш эгаллаган бўлса, асоссиз, яъни амалий жихатдан оқланмаган таваккалчилик юзага келади ва хавф-хатар даражаси ошади. Таваккалчилик бўйича фойдали қарор қабул қилишда ва уни амалга оширишда тадбиркорнинг хўжалик вазиятини тўғри баҳолай билиш ва ундаги хавф белгилари ҳамда зарарли оқибатларини ажратиб олиш ва мақбул ҳаракатлар усулини танлай билиш қобилияти муҳим роль ўйнайди.

Тадбиркорнинг хавф-хатар ва таваккалчилик элементлари билан боғлиқ ишлар бўйича қарор қабул қилишида ўз хиссиётини бошқара олиш қобилияти муҳим аҳамият касб этади. Агар мумкин бўлса стресс омиллар таъсири остида (хаяжон, қўрқув ва асаб зўриқиши ҳолатларида) қарор қабул қилишдан сакланиш зарур.

Таваккалчилик деганда қарор қабул қилишда ёки бирор бир ишни бажаришдаги ишончсизликни, яъни бу ходиса ёки воқеани (мақсадни) рўёбга чиқиш ёки чиқмаслик эҳтимолига айтилади.

Тадбиркорлик амалиётида ҳам, назарияда ҳам тадбиркорликда таваккалчиликни зарурати тарихан исботланган.

Корхона раҳбари ва ҳар бир тадбиркор хўжалик таваккалчилиги ва хўжалик юритиш сиёсатини билиш керак, чунки, режали – маъмурий ва буйруқбозлик давридагига нисбатан эркин шароитида хўжалик юритишда жавобгарлик ўлчаб бўлмас даражада юқори бўлади. Бу эса зарар билан боғлиқдир. Шу сабабли ҳар бир тадбиркор хўжалик юритиш жараёнини оқилона ташкил этиши ва юритиши зарур бўлади. Тадбиркор ҳар қандай хўжалик юритишда фойда (даромад) олиш билан бир қаторда вужудга келиши мумкин бўлган зиённи (зарарни) доимо эсда тутиши ва уни ҳисоб – китоб қилиши зарур.

Таваккалчилик ҳар қандай тадбиркорлик ва бизнес фаолиятининг вазиятга боғлиқ бўлган тамони бўлиб, шу фаолиятнинг охири нима билан тугаши ноаниқлигини ва омад юришмаса, оқибати ёмон бўлиш мумкинлигини акс

эттирадиган жараёндир.

Хўжалик таваккалчилиги фойдадан махрум бўлиш ва бошқа сабабларга кўра зарар кўриш сингари ёмон оқибатлар рўй бериш эҳтимоли билан ифодаланади.

Хавф хатардан холи бўлиш учун таваккалчилик даражаси билан ишчанлик фаолияти ўртасидаги энг мақбул нисбатни танлаб олиш керак, куйидаги холларда хавф хатар даражаси ортиши мумкин:

- тўсатдан ва кутилмаганида ўртача муаммо кўндаланг бўлиб қолганида;
- тадбиркорнинг олдинлари орттирган тажрибасига тўғри келмайдиган янги вазифалар ўртага қўйилганида;
- тадбиркор зарур ва шошилиш чоралар кўра олмайдиган ва бу нарса молиявий зарар етказадиган холларда;
- корхона фаолиятининг мавжуд тартиби ёки қонунларнинг номуккамаллиги аниқ вазиятга тўғри келадиган чора – тадбирларни кўришга халал берадиган вазиятларда.

Хавф хатарнинг турлари кўп, улардан холи бўлиш сақланишнинг усуллари ҳам хар хил, куйида уларнинг баъзилари хақида тўхталиб ўтамыз.

1. Суғурта қилишни талаб этмайдиган хавф хатарлар;

7 - жадвал

Суғурта қилишни талаб этмайдиган хавф хатарларнинг ёмон оқибатларини камайтириш усуллари

№	Хавф хатар хили	Суғурта қилишни талаб этмайдиган хавф-хатарларнинг ёмон оқибатларини камайтириш усуллари
1	Тижорат фаолиятига доир хавф-хатарлар	Молиявий фаолият кўрсаткичлари нисбатини тўғри аниқлаш ва сақлаб бориш. Бизнесга киритиладиган инвестицияларнинг рентабеллигини оширадиган усулларни излаб топиш.
2	Ресурсларни ноўрин тақсимлаш хавф-хатари	Ишлаб чиқариш мўлжалланаётган маҳсулот миқдорига қараб ресурсларни тақсимлашда устивор йуналишларни аниқ белгилаб олиш.
3	Иқтисодий беқарорлик ва талабнинг ўзгариши	Буларни доимо олдиндан билиб, фаолиятни режалаштиришда ҳисобга олиш зарур.
4	Рақибларнинг хатти-харакатлари	Рақиблар фаолиятини мунтазам равишда таҳлил қилиб бориш йули билан уларнинг хатти-харакатларини олдиндан кўриш орқали қабул қилинаётган қарорларда ҳисобга олиш керак
5	Ходимларнинг норозилиги	Хизматчилар учун мўлжалланган ижтимоий-иқтисодий дастурларни уларнинг талаб ва истакларини назарда тутган ҳолда тузиш. Психологик жихатдан қулай шароит яратиш.
6	Молиявий хавф-хатар	Молиявий маблағларни мохирлик билан ишлатиб бориш, пассив маблағларни фойда келтирадиган лойиҳаларга жойлаш ёки фойда келтирадиган қилиб қарзга бериш.
7	Менеджерларни	Бизнеснинг бош бўғинларида назорат ва такорлаш

	хатолари	тизимини жорий этиш.
8	Бахолар, талабнинг ўзгариши, фойда миқдорининг ўзгариши	Кейинги фаолиятни режалаштириш ва олиб бориш учун бу омилларни илмий асосга таяниб олдиндан билиб олиш керак.
9	Нотўғри танлаб олинган лойиҳа хавф-хатари	Лойиҳани маъқул ёки номаъқул деб топадиган барча далил исботлар ва хужжатларни синчиклаб текшириб кўриш, керак бўлса, ҳамма вариантларни ҳисоблаб чиқиш учун моделлаш усулидан фойдаланиш.

2. Сугурталаш маъқул бўлган хавф-хатарлар:

- ёнғин ва бошқа табиий офатлар;
- транспорт ҳаракатлари;
- корхона фаолиятининг тўхтаб қолиш хатари;
- корхона ходимларининг эътиборсизлигига оид хавф-хатарлар;
- юкнинг ташиш пайтида йўқолиб қолиши ёки унга зарар етиш хавфи;
- хизматчиларнинг инсофсизлик қилиб корхонага моддий ва маънавий зарар етказиши эҳтимолига алоқадор хавф;
- бутун лойиҳанинг бажарилишига жавобгар ходимлардан бири ёки бир гуруҳининг ўз вазифаларини бажармаслигига боғлиқ хавф-хатарлар;
- ақл-заковати ва бошқа турдаги мохирона фаолияти билан корхонанинг муваффақиятини таъминлаб берадиган раҳбар, етакчи ходимнинг вафот этиши, касал бўлиши ёки бахтсиз ходиса билан боғлиқ хавф-хатарлар;

Тадбиркорлик фаолиятидаги таваккалчиликда бўлиши эҳтимол бўлган хавф-хатарни эътиборга олиш ва буни хўжалик юритиш сиёсати билан мувофиқлаштириш зарур.

3. Таваккалчиликни иқтисодий асослари ва унинг чегаралари.

Тадбиркор ўз фаолиятида зарар кўрмаслиги учун бўлиши мумкин бўлган хавф-хатарни олдини олиш учун таваккалчиликни иқтисодий асосларини ва унинг чегараларини билиш керак. Бунинг учун тадбиркор иқтисодий конунларни, бўлиши мумкин бўлган хавф-хатарларни сабабларини яхши ўрганишлари лозим.

Хавф-хатарни камайтириш ва фойдалилик (даромад) даражасини ошириш йўллари тадбиркор аниқлаши керак. Буни бир қанча усуллари бор. Улар қуйидагилардан иборат:

1. Қўшимча ишчи кучига, бозорнинг аҳволига ва хусусиятлари тўғрисидаги ахборотларга эга бўлган ва етарлича молиявий маблағларга эга бўлган корхоналар орасида шериклар қидириш;
2. Тор соҳаларнинг қайси бирида хавф-хатар ҳаммадан кўп булса, ўша соҳада ташқи маслаҳатчи экспертлар хизматидан фойдаланиш;
3. Яхшиликларни бажонидил қабул қиладиган тайинли истеъмолчилар ёки доимий мижозларни кўзда тутиб иш олиб бориш;
4. Хавф-хатарни олдиндан билиш, нозик жойларни ва хавф-хатар манбаларини аниқлаб олиш;

5. Ўз-ўзини суғурта қилиш учун корхона айланма маблағларини бир қисми хисобига захира жамғармаси тузиш;

6. Бизнесни ва ходимларни суғурта қилиш йўли билан хавф-хатарни бир қисмини бошқа шахслар ёки корхоналарга ўтказиш.

Куйидаги омиллар хавф-хатардан холи бўлишга ёрдам беради:

- миллий валютадаги катъий баҳолар ёки чет эл валютасининг миллий валютага нисбатан курсининг олдиндан белгиланиши;
- экспорт ва импорт хавф-хатарини ўзаро мослаштириш;
- мамлакат банкларидан фойдалиқ шартлар билан қарз олиш;

Хавф-хатарини омилларига куйидагилар киради:

- иқтисодий омиллар – пул қадирсизланиши, ишсизлик даражаси;
- сиёсий омиллар – мамлакатдаги вазият, солиқ сиёсати, техологик ўзгаришлар, хом ашё базаси;
- корхоналарга тегишли ўзига хос омиллар – ишчилар ва бошқарув ходимларини тайёргарлик даражаси.

Хавф-хатарини таҳлил қилишнинг умумий тамоиллари.

Лойиҳаларни бошқаришда хавф-хатар даражасини хисобга олиш зарурлиги тўғрисида сўз юритилар экан, одатда шу лойиҳанинг асосий қатнашчилари: буюртмачи, инвестор, пудратчи ёки сотувчи, шунингдек суғурта компанияси назарда тутилади.

Лойиҳа қатнашчиларидан хар бирига доир хавф-хатарини таҳлил қилишда АҚШлик машхур эксперт Б.Берлимо томонидан таклиф этилган мезонлардан фойдаланилади:

- хавф-хатардан етадиган йўқотишлар бир бирига боғлиқ эмас;
- «хавф-хатарлар портфели»даги бир йўналишдан етадиган йўқотиш бошқа йўналишда йўқотиш бўлиш эҳтимолини ошириш шарт эмас;
- етиши мумкин бўлган энг катта зарар қатнашчининг молиявий имкониятларидан ортиқ бўлмаслиги керак.

Хавф-хатар 2 турга бўлинади:

Динамик хавф-хатар – бошқарувга оид қарорлар қабул қилиш ёки бозор ё бўлмасам сиёсатдаги тасодифий ўзгаришлар оқибатида асосий капитал қийматининг фавкулотда ўзгариб қолишига алоқадор хавф-хатар.

Статик хавф-хатар – бу мулкка зарар етиши туфайли реал активлардан махрум бўлиш, шунингдек ташкилотнинг мавжудлиги ва ноқобиллиги туфайли даромадлардан махрум бўлиш хавф-хатаридир.

Хавф-хатарларни таҳлил қилишни бир-бирини тўлдирадиган 2 турга бўлиш мумкин: Сифат ва миқдор.

Сифат таҳлили нисабатан содда бўлиши мумкин, унинг асосий вазифаси хавф-хатар омилларини, бажарилаётган маҳаллда хавф-хатар вужудга келадиган ишлар ва уларнинг босқичлари ва бошқаларни аниқлаш, яъни хавф-хатар туғилиши мумкин бўлган соҳаларни белгилаб олиш, шундан кейин дуч келиши мумкин бўлган хавф-хатарларни тарозига солиб кўришдан иборат.

Хавф-хатарнинг миқдорий таҳлили, айрим хавф-хатарлар ва лойиҳага боғлиқ хавф-хатарларнинг катта кичиклигини сонлар билан белгилаш, миқдорини аниқлаш бир мунча қийин.

Хавф-хатар даражасига таъсир этувчи омиллар:

- объектив омилларга бевосита фирманинг ўзига боғлиқ бўлмаган омиллар киради;
- субъектив омилларга мазкур фирманинг бевосита таърифлаб берадиган омиллар киради.

Хавф-хатарни тахлил қилишнинг турли хил усул ва амаллари мавжуд.

Аниқ бир турдаги хавф-хатарнинг миқдорий тахлили. Хавф-хатарни тахлил қилишда турли усул ва амаллардан фойдаланиш мумкин. Улар куйидагилар:

- статик усул;
- сарф харажатларнинг мақсадга мувофиқлигини тахлил қилиш;
- эксперт баҳолари усули;
- тахлилий усул;
- аналоглардан фойдаланиш;

Статик усул

Лойиҳага алоқадор хавф-хатарни аниқлашни статистик усулидан хар бир иш ва умуман лойиҳанинг мўлжалда қанча давом этишини хисоблаш чиқиш усули ПЕРТ системасидан фойдаланилади. Бу усул мохият эътибори билан шундан иборатки, йўқотишлар эҳтимолини хисоблаб чиқиш учун кўздан кечириладиган операциялар фирма томонидан амалга оширилганда олинадиган натижаларга тегишли ҳамма статик маълумотлар тахлил қилиб чиқилади. Бирор даражадаги йўқотиш холининг нечоғлиқ тез-тез рўй бериб туриши, яъни частотаси куйидаги формула орқали топилади.

$$f^0 = \frac{n}{n_{y,луш}}$$

Бу ерда:

f^0 – бирор даражадаги йўқотиш хажмининг нечоғли тез рўй бериб туриши, яъни частотаси;

m – аниқ даражадаги йўқотишлар неча марта бўлганини кўрсатадиган сон.

$n_{y,луш}$ - муваффақият билан амалга оширилган шу турдаги операцияларни ҳам ўз ичига оладиган сатистик танлашдаги холларнинг умумий сони.

Хавф-хатар эгри чизиғи тузиш ва йўқотишларни даражасини аниқлаш учун хавф-хатар соҳаси деган тушунчани жорий этишга тўғри келади.

Хавф-хатар соҳасида бозор умумий йўқотишларининг шундай бир соҳасига айтиладики, унинг доирасида бўладиган йўқотишлар белгиланган даражадаги йўқотишнинг энг катта қийматидан ортмайди.

Қуйидаги чизмада инвестицион компаниянинг бутун сармояси етарлилигини назарда тутиб туриб, умумий хавф-хатар даражасини хисоблаб чиқиш махалида қабул қилиниши керак бўлган асосий хавф-хатар соҳалари кўрсатилган. Сармоянинг етарлиликча баҳо беришда 2 та тушунча: Низомдаги сармоя ва жами сармоя хисобга олинади, яъни инвестицион компания капиталининг етарлилиги Низомдаги сармоясининг йўл қўйилиши мумкин бўлган энг катта миқдори ва компания бутун сармоясининг компания активларига бўлган ва хавф-хатар коэффициенти (n) деб аталадиган чегарвий нисбати билан белгиланади.

V	IV	III	II		I		
Г1	В1	Б1	А1	0	А	Б	В

Йўл кўйиб булмайдиган хавф-хатар соҳа	Критик хавф- хатар соҳаси	Ортикча хавф- хатар соҳаси	Энг кам хавф- хатар соҳаси	Бехатар соҳа			
--	------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	---------------------	--	--	--

Ана шундай соҳаларни белгилаш учун хар кандай тижоратбанкларининг активларига бахо беришни Ўзбекистон Республикаси Марказий Банки томонидан кўйиладиган талаблари асос килиб олинадиган бўлса, у вақтда бозор иктисодиёти шароитларида хар кандай фирма фаолиятидаги 5 асосий хавф-хатар соҳаларини ажратиш мумкин:

- А - хавф-хатарсиз соҳа
- Б – энг кам хавф-хатар соҳаси
- В – ортикча хавф-хатар соҳаси
- Г – критик хавф-хатар соҳаси
- Д – йўл кўйиб бўлмайдиган хавф-хатар соҳаси

Хавф-хатарсиз соҳа – ОҚГ. Бу соҳа операцияларини амалга оширишда кандай бўлмасин бирор хилда йўқотиш бўлмаслиги ва кам деганда хисоб килиб мўлжалланган фойдани олиш кафолатланиши билан таърифланади. Назарий жихатдан олганда, лойиҳани бажаришда фирманинг оладиган фойдаси чексиздир.

Хавф-хатар коэффициенти $H1 \leq 0$. Бу ерда индекс 1 – 1-соҳа

Энг кам хавф-хатар соҳаси $O-A \leq O-A$

Бу соҳада йўқотишнинг $O-A$ ораликдаги соф фойда миқдорларидан ортмадиган даражада бўлишидан таърифланади. Иккинчи соҳадаги хавф-хатар коэффициенти $H2 \leq H0 - a1 \leq 0-25\%$ атрофида. Бу соҳада Ўзбекистоннинг қимматли қоғозлари муниципал органларининг қимматли қоғозлари, иш олиб бориш; ҳукумат томонидан кафолатланган зарур суддалар олиш, бинолар иншоатлар тузиш юзасидан орланлари томонидан маблағ билан таъминланадиган ишларни бажаришда қатанашини мумкин ва хоказо. Бу соҳада фирманинг кўрадиган даромади шундан иборат бўладики, иш юришмаган холда бу ўз фаолияти натижасида соф фойда ололмай қолади. Чунки фойдаги тегишли солиқларнинг хаммаси копланди ва чиқарилган қимматли қоғозлар бўйича дивидендлар тўлай олмай қолади. Арзимас даражада йўқотишлар бўлиши мумкин, лекин соф фойданин асосий қисми қўлга киритилади.

Ортикча хавф-хатар соҳаси $A1 - B1 \leq 0 - B$

Бу соҳа йўқотиш хисобдаги фойда миқдоридан ортмайдиган даражада бўлиши билан таърифланади. Учинчи соҳадаги хавф хатар коэффициенти $H3 - H_{A1} - 6125-50\%$ атрофида. Бу соҳада фирма ишлаб чиқариш фаолиятини олиб бориши мумкин. Зур келганда фирманинг кўрадиган зарари шундан иборат бўладики, иш юришмаган холда хам ўз фаолияти натижасида хам сарф харажатларни коплади, борди-ю иш юришиб кетадиган бўлса, ўзининг хисобидагидан кўра анча кам фойда олади.

Критик хавф хатар соҳаси. $B1 - V1 \leq 0 - B$

Бу соҳа доирасида хисобдаги фойдадан ортик келадиган, аммо ялпи фойданинг умумий миқдоридан ортмайдиган миқдорда йўқотиш бўлиши мумкин. тўртинчи соҳадаги хавф-хатар коэффициенти $H4 \leq H_{B1} - v1 \leq 50-75\%$ атрофида бўлади. Бу соҳада фирма хам турли лизингларни; оператив лизинг; кўчмас мулк лизинги; маблағ билан таъминловчи лизингга амалга оширишлари бошқа

хиссадорлик жамиятлари ва корхоналарнинг қимматли қоғозларини сотиб олиши учун молиявий маблағлар ажратиши мумкин. бундай хавф-хатарни бўйинига олиб таваккал қилиш жоиз эмас, чунки фирма ушбу операциядан ўз тушумининг хаммасини йукотиб қуйиш мумкин.

Йўл қўйиб бўлмайдиган хавф-хатар соҳаси $V1 - G1 < K0 - G$. бу соҳа доирасида ўз маблағларини миқдорига яқин миқдорда булиши, яъни фирма батамом синиши мумкин. бу холда ссудалар бўйича муддатидан ўтиб кетган қарздорлик 100 % ни ташкил этади ва мол мулкни гаровга қуйиб банклардан қарз олиш катта хавф-хатар билан боғлиқ. Бешинчи соҳадаги хавф-хатар коэффициентини $H5qNB1 - G1$ 75-100 % атрофида бўлади

Сарф харажатларини мақсадга мувофиқлигини тахлил қилиш.

Сарф харажатларини мақсадга мувофиқлигини тахлил қилиш потенциал хавф-хатар соҳаларини бир бирига қиёслашни ўрнига қўйишни назарда тутди.

Сарф харажатларнинг мўлжалдан ошиб кетишига қуйидаги 4 та асосий омилларнинг бир ёки уларнинг биргаликдаги таъсири сабаб бўлиши мумкин:

1. Қийматга дастлаб етарлича баҳо бермаслик;
2. Лойиҳалар чегараларининг ўзгариши;
3. Унумдорликда фарқ бўлиши;
4. Дастлабки қийматнинг ортиб кетиши

Баъзи иқтисодчилар молиявий маблағлар хавф-хатарлар даражасини белгилаб олиш мақсадида фирманинг молиявий барқарорлигини 3 та кўрсаткични аниқлашни таклиф этдилар. Булар қуйидагилар:

- Ўз маблағларини ($K - V^C$)нинг ортикчалигидан ёки етишмаслиги;
- Захиралар ва харажатларни шакллантириш учун ўзингдаги манбалар, қарзга олинган ўртача ва узок муддатли манбалар ($K - E^m$) нинг ортикчалиги ёки етишмаслиги⁰
- Захиралар ва харажатларни шакллантириш учун асосий манбаларнинг умумий миқдори ($K - E^n$) нинг ортикчалиги ёки етишмаслиги.

Бу кўрсаткичлар захиралар ва харажатларнинг уларнинг шакллантириш учун керакли манбалар билан таъминланганлиги кўрсаткичларига мос келади.

Бу кўрсаткичлар захиралар ва харажатларни шакллантириш учун керакли манбалар таъминланганлиги кўрсаткичларига мос келади.

Фирма молиявий ҳолати барқарорлигини баланс модели қуйидаги қурилишга эга:

$FQZKRAqISKRTKRIKRp$,

бу ерда:

F - асосий манбалар;

Z – захиралар ва харажатлар;

RA – пул маблағлари, қисқа муддатли молиявий маблағлар ва бошқа активлар;

IS – ўз маблағларининг манбаи;

RT- ўрта, қисқа муддатли кредитлар ва қарз олинган маблағлар;

RL – муддатида тўланмаган қисқа муддатли кредитлар, судалар;

RP - кредиторлик қарзлари ва қарзга олинган маблағлар.

Хавф-хатарга дучор бўладиган маблағлар тахлили учун фирманинг молиявий ахволини 5 та молиявий соҳага ажратиш керак:

- Мухтож барқарорлик соҳаси, бунда захиралар ва харажатларнинг энг кам миқдори хавф-хатарсиз соҳага тўғри келади;
- Нормал барқарорлик соҳаси захиралар ва харажатлар ортиқча миқдорда бўлган энг кам хавф- хатар соҳасига тўғри келади;
- Бекор холат соҳаси захиралар ва харажатлар ортиқча миқдорда бўлган хавф-хатар соҳасига тўғри келади;
- Инқирози холат соҳаси (захира) тайёр махсулот захиралари хаддан ташқари кўпайиб кетган ва туриб қолган фирма эса синиш холатида турган маҳалга, йўл қўйиб бўлмайдиган хавф-хатар соҳасига тўғри келади.

4. Таваккалчиликни ўлчаш услублари.

Таваккалчиликни баҳолашда тахминий ҳисоблар услубий асос сифатида қабул қилинади. Хўжалик таваккалчилиги тавсифий элементларини ўзини намоён қилиш шакллари яхши ва ёмон натижалар келиб чиқиши эҳтимолининг бир хиллиги билан белгиланади. Бу турдаги эҳтимолик меъёрлашган ораликда нольдан, то биргача ўзгаради ва айнан таваккалчилик даражасини белгилайди.

Таваккалчилик даражасининг ўлчови таваккалчилик коэффициенти ёрдамида аниқланади. (Таваккалчилик индекси)

УтқМ ҚМ*

Бу ерда:

М - салбий ноаниқлик кўрсаткичларининг кутилган миқдори, яъни тахминий зарар миқдори.

М * - ижобий ноаниқлик кўрсаткичларининг кутилган миқдори, яъни ишбилармонликнинг режалаштирилган даромади ёки фойда.

Ижобий соҳада ходисанинг юз бериш эҳтимоли ошса, таваккалчилик камаяди қолаверса ижобий соҳада даромадлар кўпайса ёки салбий соҳада йўқотишлар камайса ҳам таваккалчилик камаяди. Акс холда таваккалчилик ортиб боради. Таваккалчилик коэффициенти бу соҳадаги ўзгаршиларни ҳисобга олинган ноаниқлик чегарасида акс эттирилади.

Таваккалчилик коэффициенти бу соҳадаги ўзгаришларни ҳисобга олинган ноаниқлик чегарасида акс эттирилади. Таваккалчилик коэффицентини қўллаб, таваккалчиликни эмпирик шкаласини тузиш мумкин. Агар берилганлар етарли бўлса, унда реал иқтисодий шароит учун таваккалчилик коэффицентининг миқдори қандай бўлиши кераклигини аниқлаш мумкин. Ундан кейин, математик ва иқтисодий фикрлашлар асосида таваккалчилик коэффициенти ёрдамида хўжалик таваккалчилигига боровчи шахсларнинг хулқ-атворини қуйидагича классификация қилиш мумкин: **пессимистик (умидсиз) (С.0), эҳтиёткор (0.2), ўртacha даражадаги таваккалчи (0.4), таваккалчи (0,6), юқори даражадаги таваккалчи (0.8), ўта қизиққон таваккалчи (1.0).**

Эришиладиган мақсадни муҳим тавсифномаси бўлиб, вақт бўйича натижа олиш даври ҳам ҳисобланади. Шунинг учун хўжалик фаолиятининг кўрсаткичларини режалаштириш ва прогноз қилишда, уларнинг ҳар хил даврда амалга оширилишини ҳисобга олиб, таваккалчиликни динамик коэффицентидан

фойдаланадилар. Унинг асосида кутилган натижани тақсимлаш зичлигининг функцияси кўрилади ва афзаллик функцияси аниқланади.

Таваккалчиликка баҳо беришда турли статистик, ҳисоб-аналитик ва эксперт услубларига асосланган усуллардан фойдаланадилар. Статистик усул амалдаги ҳолатларда юз берган йўқотишлар динамикасини кузатишга имкон яратади ва улар асосида зарар кўриш эҳтимоллигининг эгри чизиги чизилади, ёки таваккалчилик харажатларининг миқдор кўрсаткичи топилади. Эксперт усули эксперт ёрдамида баҳолаш номи билан машхур. У мутахассисларни, тажрибали ишбилармонларни жалб қилиш билан боғлиқ бўлади. Агар аналитик экспертизани бир неча экспертлар олиб борса, уларнинг ҳар бири таваккалчилик эҳтимоли ва йўқотиш савиясини ўзи алоҳида баҳолаши керак. Шундан кейин ўргача миқдорлар ҳисобланиши мумкин. Бу маълумотлар даромадни йўқотиш савиясини экспертизавий эгри чизикни кўриш учун ишлатилиши мумкин.

Таваккалчилик фаолиятининг кўрсаткичларини ҳисоб-аналитик баҳолаш услубида муаммони назарий асослаш ва фараздан намойиш этиш асосий ўрин тутади. Ўйин назарияси бўйича, таваккалчилик бир қатор ўзаро бир-бирига боғлиқ бўлган ўлчовлар билан баҳоланади. Таваккалчиликнинг амалий назарияси фақат ўйин бизнесида ишлатиш мақсадида ишлаб чиқарилган. Хўжалик таваккалчилигини бундай назария бўйича баҳолаш усуллари амалла фақат бизнинг давлатда эмас, балки хорижда ҳам тадқиқ қилинмоқда.

МАВЗУ № 8: ТАВАККАЛЧИЛИКНИ БОШҚАРИШ ВА СУҒУРТА

РЕЖА:

1. Таваккалчиликни бошқариш ва суғурта.
2. Кичик бизнесда баъзи бир хўжалик таваккалчилиги турларини суғурталаш.
3. Кредит таваккалчилиги суғуртаси.
4. Суғурта қилиш ва суғурта қилинган таваккалчилик турлари.

1. Таваккалчиликни бошқариш ва суғурта

Суғурталаш чора тадбирларини хавф-хатар оқибатида юзага келадиган йўқотишни (кутулмаган ҳолатларда мол-мулк, маблағлар ва ишлаб чиқаришни) тўла ёки қисман қоплаш (табиий офат, авариялар, бахтсиз ходисалар, банкротликка учраган ҳамкорларни шартномалар бўйича ўз мажбуриятларни бажармаслиги ва бошқа ҳолатлар юз берганда) ёки йўқотишларни иложи борида кўпроқ сонли юридик ва жисмоний шахслар ўртасида тақсимлаш йўли билан қоплаш каби усулларда амалга ошириш мумкин. Ишбилармон ва корхона учун таваккалчиликни химоя мудофа тадбирлар билан бартараф этиш ёки сезиралли молиявий зарар етказиш мумкин бўлган хавф хатарни ўз елкасига олишга хоҳши бўлмаган пайтда суғурталаш мақсадга мувофиқдир.

Суғурталашда икки томоннинг иштироки мажбурийдир – суғурта фондини бунёд этиш ва уни ишлатиш билан шугулланувчи махсус ташкилот ёки суғурталовчи ҳамда ушбу фондга белгиланган тўловни тўловчи юридик ёки жисмоний шахс. Улар орасидаги муносабат суғурта шартномаси (полис) асосида

ташкил топади. Таваккалчиликни пасайтириш мақсадига қилинадиган суғурталаш ихтиёрий тартибда ўтказилади.

Тадбиркорнинг ҳар қандай фаолияти, одатда суғурталаниши мумкин. Аммо, бу бази бир, хавф-хатар юқори бўлган ҳолатлардагина амалга оширилади.

Тадбиркорлик суғуртаси фаолиятнинг якуний натижалари билан биргаликда кўзланган мақсадга эришиш учун таъсир қилувчи турли омиллар ҳимоясига йўналтирилган бўлиши керак. Натижада суғурта воситасида улкан бозор фазосида сузиб юрган ҳар бир шахсга хавф солувчи кутилмаган ҳолатларга қарши кафолат яратиши керак.

Суғурталанувчининг ҳуқуқлари қуйидагилардан иборат:

- суғурта муддати даврида суғурта масалалари буйича маслаҳатлар олиш;
- кредит шартномаси асосида суғурталовчига текширув ўтказишни топшириш;
- ташкилотлар мансабдор шахсларнинг ҳуқуқий қобилиятини текшириш;
- ташкилотлар билан тузилган шартномаларнинг тўғрилиги ва ҳақиқийлигини текшириш.

Фойда олувчининг ҳуқуқлари:

- суғурта ходисаси содир бўлганидан сўнг шартнома муддати томон бўлган вақтдан бошлаб 20 кун мобайнида белгиланган шаклда ариза бериш;

Суғурталовчининг масъулиятлари:

- суғурталанувчининг суғурта қоидалари билан таништириш;
- фойда олувчига суғурта ходисаси содир бўлганидан кейин суғурта компаниясини тўлаш;
- суғурта қоидасида кўзда тутилганидан ташқари ҳолларда суғурталанувчи ва унинг мулкӣ ҳолати тўғрисидаги маълумотларни тарқатмаслик.

Суғурталанувчининг масъулиятлари:

- суғурта шартномаси тузилаётган суғурталовчига унга маълум суғурта таваккалчилигини баҳолаш билан боғлиқ бўлган барча ҳолатларни маълум қилиш;
- шартномада кўрсатилган суғурта бадалини қоида асосида тўлаш;
- суғурта ҳолатини содир бўлгандан кейин суғурталовчига суғурта ҳужжатларини тўла-тўқис тақдим этиш;
- қарзни тўлаш учун барча чора-тадбирларни кўриш;
- суғурта ходисаси содир бўлганидан кейин икки томонлама келишилган муддатда суғурталовчини суғурта ходисаси бўйича тўланган суғурта қопламасини тўлаш.

Суғурта қилинадиган таваккалчилик турлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади: тижорат таваккалчиликлари суғуртаси, янги техника ва технология таваккалчиликлари суғуртаси.

Тижорат таваккалчиликлари суғуртасининг объекти суғурталанувчининг тижорат фаолияти ҳисобланади, қайсики бирон – бир ишлаб чиқариш, ишлар ёки хизматлар турига пул маблағлари ва бошқа ресурсларни инвестиция қилиш ҳамда маълум даврдан сўнг бу қўйилмалардан даромад олишни кўзловчи суғуртанинг бу тури шартнома тузиш ва уни амал қилиш бутун даври бўйича анча мураккаб турларда ҳисобланади. Бу суғуртанинг мақсади агар маълум даврдан сўнг суғурталанган операциялар кўзда тутилган натижани бермаса суғурталанувчига кўрилиши мумкин бўлган зарларни қоплашдан иборатдир. Суғурта қопламаси

суғурта суммаси ва суғурталанган тижорат фаолиятидан олинган хақиқатдаги молиявий натижалар ўртасидаги фарқ кўринишида аниқланади.

Суғуртанинг бошқа турлари каби суғуртага ва суғурта жавобгарлигига қабул қилаётганда баъзи бир чегараларни кўллаш зарур. Демак, суғуртадан воситачилик фаолиятини, азартли ўйинларга қўйилмалар ва шу кабиларни чиқариш мақсадида ҳисобланади. Умуман, ҳар қайси суғурта ташкилоти ўзининг жавобгарлигига қабул қилувчи таваккалчиликларни чегаралаш ёки кенгайтириш ҳуқуқига эга.

Тижорат таваккалчилиги бўйича таъриф ставкалари кўплаб омилларга: фаолият турига, суғурта муддатига, бозор муносабатларининг турғунлик (стабил) даражасига ва бошқаларга боғлиқ. Ҳар бир корхона учун таваккалчилик ва тўлов ставкаси алоҳида ҳисобланади.

Янги техника ва технология таваккалчиликлари суғуртасини ишлаб чиқаришга иккита йўналишга бўлиш мумкин, биринчидан, бу техникани ўзини, технологик линияларини уларни ишдан чиқиши, ишлаш жараёнининг бузилиши, талофат кўриш ҳолларидан суғурталаш. Мазкур ҳолатда суғурталанган объектдаги бевосита кўриладиган зарарлардан химоя назарда тутилади. Иккинчидан – янги техника, технологияни кўллаш ёки уларни бузилиши, талофат кўриш ҳолларидан суғурталаш. Бу ерда қўшимча харажатлар ва олинмаган фойда кўринишидаги билвосита зарарлар инobatга олинади. Бу иккала суғурта ҳам алоҳидадир.

Бу суғуртанинг объекти синов ва текширишлардан кейин ишлатишда яроқли деб тан олинган машиналар, техник ва технологик қурилмалар ҳисобланади.

Мазкур суғуртанинг хусусиятлари, алоҳида шахсларнинг айби билан юзага келадиган зарарларни қоплашдан иборат. Зарарларни агарда янги техника ва технологиялар билан ишлаш учун зарур касбий тайёргарликка эга шахсларнинг тасодифий хатолари ёки атайлаб қилган ҳаракатлари натижасида юзага келса қопланиши кўзда тутилади.

2. Кичик бизнесда баъзи бир хўжалик таваккалчилиги турларини суғурталаш.

Тадбиркор ҳамма вақт эста тутиш керакки, таваккалчилик баъзи ҳолда муваффақият келтирса, бошқа ҳолатда банкротликка олиб келиш мумкин. Салбий ҳолатни бартараф этиш ва хавф-хатарга муваффақият билан бардош бера олиш учун, уни биринчи навбатда тўла аниқлаш таваккалчиликни камайитириш дастурини ишлаб чиқиш турли зарурий талабларни ўтказиш, ишбилармонларни хавф-хатарга қолиши мақсадига мофиқлиги ёки уни суғурталаш зарурлигини аниқлаш керак. Кичик даражадаги таваккалчиликлар натижасидаги зарарни, одатда корхонани ўзи қоплайди ва бунинг учун зурур фондлар бунёд этилади, ўрта ва кичик даражадаги таваккалчиликларни эса, суғурталаш мақсадга муофиқдир.

Кичик бизнес корхоналарини хўжалик таваккалчилиги турларини суғурталаш уч йўналишда амалга оширилади:

А) Тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртаси.

Тадбиркорлик фаолиятининг мақсади фойда олиш, капитал ҳажмини кўпайитириш ҳисобланади. Шунинг учун қутилган фойдани йўқотиш эҳтимоли ёки

кўзланган даромадни ололмаслик ҳолатларидан суғурталаш муҳим аҳамият касб этади.

Фойдани йўқотилишига (ололмасликка) олиб келувчи барча сабаблар икки гуруҳга бўлинади:

1. Табиий офатлар, авариялар ва бошқа шунга ўхшаш ҳодисалар натижасида ишлаб чиқариш жараёнининг бузилиши.
 2. Бозор конъюнктурасининг ўзгариши, маҳсулот етказиб берувчи ёки сотиб олувчи томонидан шартномаларнинг бузилиши ва бошқалар.
- Омилларнинг бу иккала гуруҳи ҳам суғурта соҳасида бўлиши лозим.

Самарали тадбиркорлик фаолиятини янги техника ва технологияларни ўзлаштиришга интилишсиз, ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун қўшимча маблағларни қидиришдаги онгли таваккалчиликсиз тасаввур қилиб бўлмайди. Бу йўлдагиларнинг ҳаммаси ҳам муваффақиятни кафолатламайди, йўқотишлар ҳам бўлиши мумкин. Бундай техник ва технологик таваккалчиликлардан суғурталаш илмий-техник тараққиётнинг муҳим қўллаб-қувватловчиси бўлиши мумкин.

Б) Тижорат таваккалчиликлари суғуртаси.

Бу суғурта турининг объекти суғурталанувчининг тижорат фаолияти ҳисобланади, қайсики бирон-бир ишлаб чиқариш, ишлар ёки хизматлар турига пул маблағлари ва бошқа ресурсларни инвестиция қилиш ҳамда маълум даврдан сўнг бу қўйилмалардан даромад олишни кўзловчи. Суғуртанинг бу тури шартнома тузиш ва уни амал қилиш бутун даври бўйича анча мураккаб турлардан бири ҳисобланади.

Суғурта ташкилотининг тижорат таваккалчиликлари суғуртаси бўйича жавобгарлиги суғурталанувчининг бозор конъюнктурасининг ноқулай, олдиндан айтиб бўлмайдиган ўзгаришлари ва кўзланган тижорат фаолиятини амалга ошириш шароитларини ёмонлашуви натижасидаги йўқотишларини қоплашдан иборат.

Суғуртанинг мақсади, агар маълум даврдан сўнг суғурталанган операциялар кўзда тутилган натижани бермаса, суғурталанувчига кўрилган зарарларни қоплашдан иборатдир. Суғурта қопламаси суғурта суммаси ва суғурталанган тижорат фаолиятидан олинган ҳақиқатдаги молиявий натижалар ўртасидаги фарқ кўринишида аниқланади.

Суғурта турининг мақсади қўйилмаларни йўқотилиш эҳтимолидан ҳимояланиш ҳисобланар экан, суғурта шартномасининг амал қилиш муддати капитал харажатларнинг қопланиш муддати билан асосланади.

Шуни таъкидлаш керакки, суғурта шартномасининг амал қилиш муддати белгиланаётганда суғурталовчи ва суғурталанувчининг манфаатлари бу ерда турлича намоён бўлади.

Суғурталанувчи амалга ошираётган фаолиятини тезроқ қопланишига интилар экан, объектив равишда суғурта муддатининг қисқаришидан манфаатдордир. Суғурта ташкилоти учун шартномани амал қилиш муддатининг қисқалиги таваккалчиликни ошириб юборади. Муддатнинг узайтирилиши

қопланишни аниқроқ қилади, шундан келиб чиқиб суғурта ташкилоти томонидан қопланадиган зарарларни рўй бериш эҳтимоллигини камайтиради.

Кўрилаётган суғурта турининг хусусияти ҳам шундан иборатки, суғурта қопламаларининг тўланиши, асосан, суғурта муддати тугагандан сўнг амалга оширилади, қачонки суғурталанган тижорат амалларининг якуний натижалари аниқланганда. Суғуртанинг бошқа турлари бўйича эса, зарарларни компенсациялаш зарурати суғурта шартномасини амал қилишининг исталган вақтида амал қилиши мумкин. Тижорат таваккалчиликлари суғуртасида тўланиши мумкин бўлган тўловлар бўйича муддатнинг белгиланиши тушган бадаллардан режали фойдаланиш имконини беради, бу даврда заҳиралар ҳосил қилиш учун шароитлар яратади. Шунинг учун суғурта шартномасининг амал қилиш муддати келишилаётганда илмий асосланган кўрсатмалардан, ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш фаолиятининг турли соҳаларида инвестицияларнинг ўзини қоплаш амалиётини таҳлилидан келиб чиқиш зарур.

В) Янги техника ва технология таваккалчиликлари суғуртаси.

Ишлаб чиқаришга янги техника ва технологияларни қўллаш таваккалчилиги суғуртасини иккита йўналишга бўлиш мумкин. Биринчиси – бу техникани ўзини, технологик линияларни уларни ишдан чиқиши, ишлаш жараёнининг бузилиши, талофат кўриш ҳолларидан суғурталаш. Мазкур ҳолатда суғурталанган объектлардаги бевосита кўриладиган зарарлардан ҳимоя назарда тутилади. Иккинчиси – янги техника, технологияни қўллаш ёки уларни бузилиши, тўхтаб қолиши билан боғлиқ кўзда тутилмаган оқибатлар суғуртаси. Бу ерда қўшимча харажатлар ва олинмаган фойда кўринишидаги билвосита зарарлар инobatга олинади. Бу иккала суғурта ҳам алоҳидадир. Бироқ уларни биргаликда қўллаш ўзини оқлаган.

Бу суғурта турининг объекти синов ва текширишлардан кейин ишлатишга яроқли деб тан олинган машиналар, техник ва технологик қурилмалар ҳисобланади.

Янги техника ва технологиялар суғуртаси уларни қўллаш таваккалчиликларига нисбатан амалга оширилади. Бундай таваккалчиликларга машиналар конструкцияларидаги ва технологиялардаги, материалларни танлаш ёки тайёрлашдаги хатоликлар; кутилмаганда бозорда яна ҳам унумли техника ва технологияларнинг пайдо бўлиши; синов пайтида аниқлаш мумкин бўлмаган яширин дефектлар; ўлчов, меъёрлаштириш ва бошқа асбобларнинг ишдан чиқиши; электр қуввати ва босимнинг ортиб кетиши, қисқа туташувлар; машиналарни бузилиши ва ишлаб чиқаришни тўхташига олиб келувчи техника ва технологик линияларга хизмат кўрсатишдаги хатоликлар, эҳтиётсизлик, алоҳида шахсларнинг ғаразғўйлиги ва бошқа сабаблар.

Мазкур суғурта турининг хусусияти, кўришиб турибдики, алоҳида шахсларнинг айби билан юзага келадиган зарарларни қоплашдан иборат. Зарарлар, агарда янги техника ва технологиялар билан ишлаш учун зарур касбий тайёргарликка эга шахсларнинг тасодифий хатолари ёки атайлаб қилган ҳаракатлари натижасида юзага келса, қопланиши кўзда тутилади.

Умуман, ҳар қайси суғурта ташқилоти ўзининг жавобгарлигига қабул қилувчи таваккалчиликларни чегаралаш ёки кенгайтириш ҳуқуқига эга.

Тижорат таваккалчиликлари суғуртаси бўйича тариф ставкалари кўплаб омилларга: фаолият турига, суғурта муддатига, бозор муносабатларининг барқарорлик даражасига ва бошқаларга боғлиқ. Ҳар бир корхона учун таваккалчилик ва тўлов ставкаси алоҳида (индивидуал)дир.

Суғуртани соҳаларга бўлиш асосида уларнинг объектлари бўйича фарқланиши ётади. Бу омилга мос равишда суғурта муносабатлари йигиндисини тўртта соҳага бўлиш мумкин.

1. Мулкӣ суғурта;
2. Фуқаролар ҳаёт даражаси суғуртаси;
3. Жавобгарлик суғуртаси;
4. Тадбиркорлик таваккалчилиги суғуртаси.

Мулкӣ суғуртада объект бўлиб, моддий қийматликлар ҳисобланади; фуқароларнинг ҳаёт даражаси суғуртасида – уларнинг ҳаёти, соғлиги, меҳнат лаёқати; жавобгарлик суғуртасида - объект бўлиб суғурталанувчиларнинг турли жавобгарликлари, маъсулияти, мажбуриятлари ҳисобланади; тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртасида эса – объект вазифасини тадбиркорлик ишлари бўйича турли таваккалчиликлар бажаради.

Тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртасида 2 тармоқ мавжуд: даромадларни беъвосита ҳамда билвосита йўқотиш таваккалчилиги суғуртаси. Тадбиркорлик таваккалчилиги суғуртаси дастгоҳларни тўхтаб қолиши, савдодаги тўхталишлар натижасида зарар кўриш ёки фойда ола олмаслик суғуртаси, янги техника ва технологияларни қўллаш таваккалчилиги суғуртаси ва бошқа турларга бўлинади.

Кўришиб турибдики, тадбиркорлик фаолияти ва суғурта бозор муносабатларининг узвий боғлиқ категорияларидир. Тадбиркорлик суғуртаси фаолиятнинг якуний натижалари билан бирга қўзланган мақсадга эришиш учун таъсир қилувчи турли омиллар ҳимоясига йўналтирилган бўлиши керак.

Тадбиркорлик фаолиятининг мақсади фойда олиш. Капитал хажмини кўпайтириш ҳисобланади. Шунинг учун кутилган фойдани йўқотиш эҳтимоли ёки қўзланган даромадни ола олмаслик ҳолатларидан суғурталаш муҳим аҳамият касб этади. Бозор иқтисодиёти шароитида суғуртанинг ўзи тижорат фаолиятининг бир соҳаси бўлиб боради. Шунинг учун суғурталовчи ўз жавобгарлигига у ёки бу таваккалчиликни олиш билан, аввало ўзи ҳақида ўйлайди, яъни тузилаётган суғурта шартномаси унга нима беради. Шунингдек, у йирик таваккалчиликларнинг юқори хавфи мавжуд бўлган суғуртанинг айрим турларига қўл ура олмайди. Шунинг учун бундай турларнинг кўпчилиги биргаликдаги суғуртанинг предмети бўлиши мумкин.

Самарали тадбиркорлик фаолиятини янги техника ва технологияларни ўзлаштиришга интилишсиз, ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун қўшимча маблағни қидиришдаги онгли таваккалчиликни тассавур қила олмайди. Бу йўлдигаларнинг ҳаммаси ҳам муваффақияти кафолатланмайди, йўқотишлар ҳам

бўлиши мумкин, бундай техник ва технологик таваккалчиликларни суғурталаш илмий техник, тараққиётни муҳим қўллаб-қувватловчиси бўлиши мумкин.

Бозор хўжалигининг кенгайиши билан тадбиркорлик фаолияти билан боғлиқ кўплаб объектлар суғуртага жалб қилинади. Лекин суғурта химояларининг эҳтимоллиги реал суғурта бозорини шаклланиши, суғурта ташкилотларининг молиявий базасини мустаҳкамланиши билан амалга ошади.

3. Кредит таваккалчиликлари суғуртаси.

Жавобгарлик суғуртасининг бошқа таваккалчиликлари орасида кредит таваккалчилиги суғуртаси алоҳида ўрин тутди. Унинг мазмуни кредит таваккалини камайтириш ёки тугатишдан иборат. Бу суғуртанинг объекти сифатида тижорат кредитлари, мол етказиб берувчилар ва сотиб олувчиларга бериладиган банк ссудалари, узоқ муддатли инвестициялар ҳисобланади.

Мазкур суғурта бўйича Ўзбекистон Республикаси кредитларни узмаганлиги учун қарз олувчилар жаобгарлигини ихтиёрий суғурталаш тури амалга оширилади. Суғуртанинг бу тури бўйича томонлар маълум ҳуқуқ ва маъсулиятларга эга бўлади. Суғурталовчи қуйидаги ҳуқуқларга эга.

- суғурталанувчининг ҳақиқий иш ҳолатини текшириш ва амалга ошириладиган шартномаларини назорат қилиш;
- суғурта ходисаси содир бўлганда суғурта муддати ичида шартнома бериладиган вақтда суғурта хўжалик фаолиятини текшириш ва амалга оширилган барча шартномаларни назорат қилиш;
- суғурталанувчининг фавкулотда ходиса юзага келган тақдирда маблағларни етишмаслиги туфайли корхонанинг тугатилиши тўғрисида ташаббус кўрсатиш ва оммавий ахборот бериш учун керакли воситалардан тўлиқ фойдаланиш ҳамда, учинчи шахс олдида мулк ҳолатини ҳисобга олган ҳолда тўлов қобилияти тўғрисида хабар бериш.

Юқоридагилардан кўриниб турибдики, таваккалчиликни тадбиркорлик билан иш олиб борилса мақсадга мувофиқ бўлади.

4. Суғурта қилиш ва суғурта қилинган таваккалчилик турлари

Ноаниқлик омиллари билан тўлиқ бўлган муҳитда амалга ошириладиган тадбиркорлик фаолияти хавф-хатар рационал (энг мақбул келадиган) даражада бўлган муқобил ечимларни излаш заруриятини юзага келтиради.

Юзага келиш эҳтимоли бўлган ютуқ ва йўқотишларнинг комплекс тахлилини ўтказишда хавф хатар ва таваккалчиликни баҳолаш учун таваккалчилик фаолиятининг барча манбаларини ва улар ичида энг кучлиларини танлаш муҳим аҳамиятга эга.

Таваккалчиликни бир неча муҳим белгилари бўлиб, улар ичида қуйидагиларни алоҳида ажратиш кўрсатиши мумкин:

- Карама қаршилик;
- Муқобиллик
- Ноаниқлик;

Таваккалчиликдаги қарама-қаршилик иккита бир бирига ўхшаш бўлмаган томони билан намоён бўлади: бир томондан Ўзбекистон Республикаси

тадбиркорларнинг диққат эътиборини ноилож танлов ҳолати шароитларида янги усуллар билан аҳамиятли натижаларга эришишга қаратади.

Таваккалчиликнинг муқобиллиги ечимлари, йўналишлари ва ҳаракатларнинг икки ёки бир неча мумкин бўлган вариантларидан керагини танлаб олиш заруриятини кўзда тутаяди. Агар муқобилликни танлаш имкони бўлмаса, унда таваккалчилик тўғрисида сўз ҳам бўлмаслиги керак.

Таваккалчилик ҳолатини ноаниқлиги уни бир хилда маънода тушуниш мумкин эмаслигидан келиб чиқаяди. Бунга сабаб ахборотнинг етишмаслиги, тасодифий омиллар таъсири, рақобатдаги ишбилармонлари манфаатларининг мос келмаслиги, шерикларнинг бир бирига қарши ҳаракати ва бошқалар.

Таваккалчиликни юқорида кўрсатилган томонларини эътиборга олиш тадбиркорлик учун таваккалчилик ҳолатига кириш нақадар мақсадга мувофиқ экани тўғрисида қарор қабул қилиш имконини яратаяди. Мураккаб ҳолатда қолганда Ўзбекистон Республикаси хўжалик фаолиятини баъзи бир шарт омилларини ўзгартириб қутилмаган ходисалар ёки кўриладиган зарар эҳтимолини камайтириш мумкин. Шунинг учун таваккалчиликни бошқариш оқилона амалга оширилса, тадбиркорлик фаолияти доимо муваффақиятга эришиб боради.

МАВЗУ № 9: ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА ҚАРОР ҚАБУЛ ҚИЛИШ ТАВАККАЛЧИЛИГИ

РЕЖА:

1. Қарор қабул қилиш ҳақида тушунча.
2. Қарор турлари.
3. Қарор қабул қилишда таваккалчилик.

1. Қарор қабул қилиш ҳақида тушунча.

Корхоналарда бошқаришни ташкил этиш жараёнида раҳбар ўзининг вақтини кўп қисмини бошқариш қарорларини қабул қилишга сарфлайди. Бошқарув фаолиятида асосий меҳнат воситаси ахборот бўлса, корхона раҳбарини қилган ишининг натижаси бу бошқариш қарорларидир. Албатта корхона раҳбари қарорларини таваккал қилиб қабул қилади.

Қарор деганда бу бошқарув фаолиятини охириги натижасини тушиниш керак. Қарорни ишлаб чиқиш ва қабул қилишни шундай тушиниш зарурки, унда раҳбар меҳнатининг мазмуни ва унинг жамоа аъзоларининг мақсад сари йўналтирилган ҳаракат жараёни тушунилади. Корхона раҳбарлари қарорларини таваккалчилик шароитида икки хил вазиятда қабул қилади:

1. Юқори ташкилотлардан келган қарорлар асосида ёки ўрнатилган бошқарув ҳужжатлари асосида қарорлар қабул қилиниб ҳаракат режаси тузилади. Бошқа ҳолатларда эса бир неча вариантларда таваккал қилиб битта маъқул вариантни танлаш, яъни таваккалчилик асосида қарор қилиб ечилган муаммо мавжуд бўлганда қабул қилинади.

Таваккалчилик асосида бошқарув қарорларини қабул қилиш ташкилотни ички ўзгарувчилари ва ташкилот билан ташқи муҳит орасидаги ўзаро муносабатларни мувофиқлаштиришда муҳим боғловчи жараёндир.

Қарор бу – умумий мақсадлар йўналишида имкониятлардан бирини таваккал асосида танлашдир.

Таваккалчилик асосида бошқарув қарори икки ҳолатда ишлатилади:

1. Кимнингдир ёки ниманингдир томонидан ўрнатилган бошқарув хужжати, қабул қилинган ҳаракат режаси, қарор қилиш ва бошқалар;
2. Бу бир неча вариантлардан битта маъқул вариантни танлаш;

Ҳозирги вақтда ҳар хил масала бўйича кўплаб қарорлар қабул қилинади, аммо уларнинг махсулдорлиги жуда қониқарсиз.

Раҳбар фақат ўзи учун эмас, балки корхона учун ҳам, бошқа ходимлар учун ҳам ҳаракат йўналишини таъминлайди. Корхоналарнинг бошқарувини олий поғонисидаги менежерлар баъзида 100 млн. сўм билан боғлиқ қарорлар қабул қиладилар. Албатта бу ерда таваккалчилик асосий ролни ўйнайди.

Бошқариш қарорларини асосий таркибий қисмлари қуйидагилар ҳисобланади.

1. Мақсадлар;
2. Масалалар;
3. Масалаларни ечиш усуллари (технология);
4. Ресурсларга нисбатан талаблар;
5. Қарорнинг таъсир доираси;
6. Қарорни бажарилиш муддатлари;
7. Қарорни амалга оширилиш механизмлари (масалалар структураси)

Юқоридагилардан маълум бўлдики, бошқариш қарорларини қабул қилиш ҳар қандай бошқариш функцияларини бажариш учун зарур боғловчи жараёндир ҳамда ҳар қандай қарорни қабул қилганда албатта таваккалчилик асосида қабул қилинса мақсадга мувофиқ бўлади.

Юқоридаги турлардан ташқари яна қарорлар қуйидагича туркумланади:

1. Таъсир кўрсатиш даври билан стратегик ва тактик турларга бўлинади. Стратегик қарорлар олий муаммони ҳал этишда мақсадли дастурларни ишлаб чиқишда ишлатилади;
2. Маъноси ва таъсир қилиш тавсифи билан, ижтимоий-иқтисодий техник ижодий ва бошқалар;
3. Меҳнат ҳажмини кўплаб даражасига оид мураккаб ва оддий қарорлар;
4. Такрорланишли ва янгилик даражаси бўйича оддий ва ижобий қарорлар;
5. Бошқарув субъект заминида бор бўлган ахборотни тўлалик даражасига қараб аниқлик, таваккалчилик, ноаниқлик шароитида қабул қилиниши мумкин бўлган қарорлар;
6. Муҳимлиги бўйича бир муҳлат кечиктирилган қарорлар;
7. Ушбу объектга нисбатан ташқи ва ички қарорлар ташқи қарорлар юқори идоралар томонидан қабул қилинадиган қарорлар;
8. Мазмун ва пайдо бўлишига қараб андозали ва ноандозали қарорлар;
9. Таъсир соҳаси бўйича умумий ва шахсий;

10. Қарорни қабул қилиниши усулига қараб шахсий, бошқарувчи ва мажмуавий.

Маълумки қарорлар муаммони самарали хал қилишга қаратилган бўлади. Бунинг учун аввало:

1. Муаммога диагнос қўйилади.
2. Қарорнинг чегаралари ва мезони аниқланади.
3. Имкониятлар аниқланади.
4. Имкониятлар солиштирилади ва баҳоланади.
5. Имкониятлардан бири танланади.

Қарорни энг яхши турини олиш ва уни оптималлаштириш учун таваккалчилик шароитида мақбул режалаштириш усули, операциялар бўйича изланишлар олиб бориш усули, тизимли таҳлил, тармоқни бошқариш ва олиб бориш усули, эвристик ва алгоритмиклик усуллар ишлатилади. Бу усулларни қисқача мазмунини кўриб чиқамиз:

1. Мақбул режалаштириш усулини хар хил шакллларини катта қисмини мунтазам дастурлаш масалалари ташкил этади.
2. Операцияларни изланиш усули.
3. Тизимли таҳлил раҳбарга қарор қабул қилиш жараёнида энг самарали ёрдам кўрсатиш воситаси ҳисобланади.
4. Тармоқли режалаштириш ва бошқаришни ишлаб чиқариш, бошқаришда самарали илмий усулидир.
5. Эвристик усуллар.
6. Алгоритмик усуллар

Қарорлар самарадорлигини ошириш ва бошқаришни таъминлаш учун қабул қилишдаги таваккалчилик шарт шароитларини максимал таҳлил қилмоқлик зарурдир.

Хатораларнинг тури бўйича таваккалчилик рентабелликка даромадда, харажатларда, маблағ айланмасида ёки маҳсулотларни тез сотилишда бўлиши мумкин.

Таваккалчиликда изланишлар ва унинг хажмини бир бири билан таққослаш асосида амалга оширилади. Таваккалчилик таҳлилини англашдан иборат.

МАВЗУ № 10: КАДРЛАРНИ ТАЙЁРЛАШ ВА ЎҚИТИШ

РЕЖА:

1. Тадбиркорлик фаолиятида кадрлар сиёсати ва уни ташкил этиш тизими.
2. Ишловчиларни жалб қилиш ва танлашни режалаштириш.
3. Ишчи хизматчиларни ўқитиш ва кадрларни касб бўйича йўналтириш.

1. Тадбиркорлик фаолиятида кадрлар сиёсати ва уни ташкил этиш тизими.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримов Олий мажлисининг 9-

сессиясида “Кадрлаш тайёрлиш Миллий Дастури ва бутун таълим тизимининг ислохоти тўғрисида” “хаётимизнинг хал килувчи муҳим масалалар қаторида таълим тарбия тизимининг тубдан ўзгартириш, уни янги замон талаби даражасига кўтариш, баркамол авлодимиз келажагига дахлдор Қонун лойиҳалари ҳам бор” деган эди.

Кадрлар тайёрлаш Миллий дастурида инсон омилига жуда катта эътибор берилган: мақсад ва вазифалар стратегиясидан тортиб, то таълим-тарбия жараёнининг барча қирраларига оид аниқ дастурлар мажмуасигача ҳар бири негизида инсон асосий омил ҳисобланади. Кадрлар тайёрлаш тизимида шахс бош субъект сифатида кўрилади, у бир вақтнинг ўзида таълимий хизматларнинг ҳам истисмолиси, ҳам яратувчиси деб қаралади.

Жамият ва давлат, ишлаб чиқариш, фан ва узлуксиз таълим баркамол ижодкор шахснинг шаклланишида кафолат ҳисобланади.

Шахснинг ўтмишлилиги ва унинг яратувчилик малакаси Миллий дастурни амалга оширишнинг асосий натижаси бўлмоғи даркор. Президент И. А. Каримов Миллий дастур тўғрисидаги ўз нутқида: Фақатгина чинакам маърифатли одам инсон қадрини, миллат қадриятларини, бир сўз билан айтганда, ўзлигини англаш, эркин ва озод жамиятда яшаш, муваққил давлатимизнинг жаҳон ҳамжамиятида ўзига муносиб, обрўли ўрин эгаллаши учун фидоийлик билан курашиши мумкин», - деб таъкидлаганди. Инсоннинг яратувчанлик маҳорати малакаси эса иқтисодийнинг рақобатбардошлилигини аниқлайди ва бу ўз натижасида инсон ва жамиятнинг фаровонлигини аниқлайди.

Кадрлар халқ хўжалигининг турли соҳаларидаги мутахассислар, шунингдек, юқори малакали ишчилар, ўрта махсус ўқув юртлари, коллежларнинг битирувчиларидир. Бошқарув кадрлари бу малакали фаолияти тўла ёки асосан корхона фаолияти билан боғлиқ бўлган тижорат, молиявий ёки ишлаб чиқариш бошқаруви билан шуғулланувчи ходимларга айтилади.

Иқтисодий ва ижтимоий, сиёсий қатламларнинг ўзгариши янги кадрлар сиёсатини ташкил этишга олиб келади. Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида янги услубда ишловчи раҳбар ва мутахассислар керак бўлади. Бу тадбиркорлик тизимлари шаклланиши билан, турли хил мулк шакллари, корхоналари ташкил бўлиши билан боғлиқ.

Кадрлар сиёсати ва бошқариш санъати - бу халқ хўжалигида энг яхши бошқарув кадрларини узок муддатга тайёрлашдир. Кадрлар сиёсати корхоналарда, фирмаларда, корпорацияларда мутахассисларни қайта тайёрлаш, узок муддатли дастурларда ишлаб чиқилади. Масалан, янги бизнес усулларида тадбиркорлик фаолияти соҳалари билан шуғулланувчи кадрлар керак, шунингдек менежмент, маркетинг, банк фаолияти соҳаларида ишлашни биладиган мутахассислар зарур. Катта корхоналарда кадрлар сиёсатини шакллантиришда биринчи навбатда кадрлар хизмати раҳбарлари, олий мунтазам ва функционал раҳбарлар иштирок этади, аммо якуний қарорни бош директор ёки директорлар мажлиси бошчилигидаги олий менежерлар корпуси қабул қилади.

Кичик бизнесда кадрлар сиёсати тадбиркорнинг ўзи жавоб беради. Кадрлар сиёсати стратегия ва тактикани ўз ичига олади. Кадрлар стратегияси кадр билан ишлаш усуллари асосий мақсадини аниқлайди. Ишлаб чиқариш учун техник, маркетинг, ижтимоий иқтисодий масалаларни таҳлил қилиш керак. Бу таҳлил

асосида фирма кадрлар концепцияси шаклланади, ташкилот фаолиятини самарали бошқариш учун қандай кадр керак бўлиши аниқланади. Бундай концепция қуйидаги талабларга жавоб бериши керак:

- тармоқ ривожланишининг стратегик йўналишларини ҳисобга олиш;
- ҳаққонийлик;
- иқтисодий ва сиёсий ҳаётнинг ўзгарувчан муҳитига мулжал олиш;
- корхонани юқори малакали кадрлар билан таъминлашга йўналтирилганлик.

Ишлаб чиқарилган кадрлар сиёсати концепцияси корхонанинг ҳамма ишчиларига етказилиши керак.

Кадрлар сиёсати тактикаси деганда, кадрлар билан жорий ишлаш усуллари тушинилали. У конкрет шароитларда кадрлар сиёсати принципларини амалга ошириш кетма-кетлигини назарда тутди. Унинг энг ахамиятлиялари кадрларни тўғри танлаш, ўрнига қўйиш, ўқитиш, тарбиялаш, ишлатиш ва қайта тайёрлашдир. Агар кадрлар ишини бошқарув тизими деб тушинилса, унда бу тизим субъектни кўп сонли инсонлар ташкил қилади, масалан, бош директор, унинг кадрлар бўйича ўринбосари, кадрлар бўлими, техник ўқув бўлими ва бошқалар. Кадрлар иши тизимининг бошқарув объектлари ишга тайёрланган ишчилар. яъни мутахассислар ва бошқариладиган ходимлар ҳисобланади. Кадрлар ишининг асосий мақсади қуйидагилар:

- кадрларга талабни режалаштириш;
- кадрларни танлаш ва баҳо бериш услубини ишлаб чиқиш;
- ёш кадрларни тарбиялашни режалаштириш;
- бошқарув услубини такомиллаштириш ва бошқалар.

Кўп корхоналарда кадрлар ишининг асосий қисмини кадрлар бўлими амалга оширади. Корхона кўламига қараб, у бир ёки бир нечта бўлинмалардан иборат бўлади: масалан: ишга қабул қилиш гуруҳи, ҳисоб-китоб гуруҳи ва бошқалар. Кадрлар бўлими мустақил структурали бўлинма бўлиб, фақат корхона раҳбарига бўйсунди. Кадрлар бўлими ходимлари бажарадиган ишлари бўйича йўриқнома мавжуд бўлади, уларнинг бир нечтасини қуйида кўриш мумкин:

- корхона мутахассисларини тўғри ва самарали жойлаштириш мақсадида уларнинг меҳнат фаолияти, билими ва бошқа сифатлари рўйхатининг тахлили орқали кадрларни танлаш ва жойлаштириш бўйича имтихон қабул қилиш, ишдан ишга ўтказиш ёки бўшатишни расмийлаштириш;

- меҳнат дафтарчаларини тўлдириш ва сақлаш;
- бўшаётган ишчи ва хизматчиларни ишга жойлаштириш бўйича тадбирлар.

Кадрлар иши бўйича ҳисобот тайёрлаш. Кичик тадбиркорлик ташкилотларида кадрлар бўлимини ташкил қилиш шарт эмас, унинг вазифасини қобилиятли ходим бажариши мумкин.

Катта фирмаларда кадрлар бўлими қўшимча бўлимчалар билан тўлдирилади ёки ходимлар бўйича менежер ишга олинади. Иккала ҳолда ҳам бу инсонга катта масъулият юкланади. Кадрлар бўйича менежер - кадрларни режалаштириш, уларни танлаш ва баҳолаш, хизмат бўйича кўтарилиш, ўқиши ва ҳақозоларга жавоб беради. Бу ишга олий маълумотли, кадрлар ишини яхши биладиган инсон тайинланади.

2. Ишловчиларни жалб қилиш ва танлашни режалаштириш.

Меҳнат ресурсларини режалаштириш бу корхонанинг фаолияти тузилишини режалаштиришнинг асосий қисмидир. Кадрларни режалаштириш қуйидаги уч босқичдан иборат:

- а) мавжуд меҳнат ресурсларини баҳолаш;
- б) кадрларга бўлган талабни баҳолаш;
- в) меҳнат ресурсларини ривожлантириш дастурини ишлаб чиқиш.

Тадбиркорлик тузилмаларида кадрларни режалаштириш ишчиларнинг кучли ва нозик томонларини таҳлил қилишдан бошлаш керак. Бунинг учун бир неча саволлар ишлаб чиқилади. Корхона ишчиларининг асосий қисмини кимлар ташкил қилади? Корхона ишчилари қандай билимга эга бўлишлари керак? Хар бир ишчи ўзининг иш жойини биладими? Асосий ишчилардан ким қарорларни қабул қилиш учун танланади? Корхонанинг ташкилий тижорат таркибини ривожлантириш учун қандай қоидалар ишлатилади? Тадбиркорлик муҳитини ўзгаришига корхона ишчилари қандай мослашадилар? Бу босқичда раҳбар, ишлаб чиқариш ёки бошқарув характериға эга бўлган хар бир алоҳида жараёнга қанча меҳнат ресурси зарурлигини аниқлайди. Бунга ишчилар меҳнати сифатини баҳолаш ҳам киради, масалан, меҳнат кўникмаларини қайтадан текшириш.

Меҳнат ресурсларини режалаштиришнинг иккинчи босқичи кадрларни баҳолаш, яъни корхона муаммоларини ечиши керак бўлган ишчиларини баҳолаш. Дастлаб, штат жалвали бўйича зарур кадрлар аниқланали. Ундан сўнг мавжуд кадрлардаги ўзгаришлар ўрганиш натижасида кадрларга зарурат топилади, яъни керакли мутахассислар ва раҳбарлар сони аниқланади. Агар бу катталиқ ижобий бўлса, унда янги кадрларни ёллаш керак бўлса, корхона раҳбарлари мавжуд кадрлардан самарали фойдаланиш йўллари топиш керак.

Кадрларни режалаштиришнинг учинчи босқичида меҳнат ресурсларини ривожлантириш бўйича аниқ режа ишлаб чиқилади. Эҳтиёж - бу дастур мақсади, унинг бажариш воситаларидир. У ишчиларни ишга ёллаш, тайёрлаш бўйича тадбирларни ўз ичига олади. Корхонанинг кадрлар сиёсатини режалаштириш жараёнида, унинг раҳбарлари масаланинг юридик жихатларига диққатларини қаратишлари керак. Хар бир давлатда ходимларни ёллаш хақида қонунлар мавжуд. Масалан, уларга кўра иш куни, ижтимоий муҳофаза, санитария нормалари ва техника хафвсизлиги қоидалари белгиланади. Иш таҳлилиға, ишчиларнинг ҳуқуқлари, ишлаш шароитлари, ишнинг ижтимоий базаси ва бошқа саволлар киритилиши. Бунда қуйидаги асосий эҳтиёжлар акс эттирилади:

- иш турлари;
- ишнинг умумий таснифи, унинг берилиши, худди шундай ишлардан фарқи;
- ишнинг жисмоний жихатлари;
- кадрлар малакасиға талаблар;
- кадрларнинг бандлик шартлари;

Ишчининг самарали иш бажариши учун қуйидагича талабларни аниқлаш зарур. Бу маълумотлар гуруҳиға қуйилагилар киради:

- кадрлар билим даражаси;
- кадрларнинг жисмоний жихатлари;
- кадрларнинг тажрибаға эғалиги;
- кадрнинг тиришқоқлиги;

- кадрнинг қизиқиши;
- кадрнинг характер белгилари (чаққонлик, мустақиллик ва бошқалар);

Ривожланган давлатларда тойифа ва йўналиши бўйича ишчиларнинг тавсифи ва сифат моделлари ишлаб чиқилади. Англияда менежерларга қуйидаги талаблар қўйилади:

- бошқаришнинг ташкилий структура турлари хақида билимлари;
- замонавий ахборот технологиялари билан фойдалана олиши;
- самарали бошқариш истеъдоди;
- ораторлик (сўзамоллик) истеъдоди;
- буйсунувчилар орасидаги муносабатларни ўзаро мослаштириш қобилияти;
- кадрларни тайёрлаш билими;
- ўз-ўзини баҳолаш истеъдодининг мавжудлиги;
- малакасини ошириш ниятида ўқиш;

АҚШда эса менежерлардан 8 та сифат талаб қилинади:

1. Санъат
2. Тенг бўлиш.
3. Илғор бўлиш.
4. Келишмовчиликларни еча билишлик.
5. Турли қарорларни қабул қилиш.
6. Ахборот билан ишлаш.
7. Ресурсларни тақсимлаш.
8. Тадбиркор бўлиш.

Кадрлар бўлими газета ва журналларга ахборот беришлари, конкурс, эълон ёки оддий йўл билан ишчиларни ишга жалб қилиши мумкин. Айрим ҳолларда норасмий алоқалар бошқа ташкилотлар воситачилигида кадрлар тўлдириш имконини беради. Бўлажак ишчини ишга олишда у билан суҳбат, имтиҳон, текширувлар ўтказилади. Бўлғуси ишчи ўз малакасига эришиши учун унга яхши тайёргарлик кўриши керак, саволларни ўйлаб чиқиши керак.

Англияда танлов хайъатига раҳбар ўринбосарларидан бири ёки бўлинма бошлиғи ва кадрлар хизмати ходимлари киради.

3. Ишчи хизматчиларни ўқитиш ва кадрларни касб бўйича йўналтириш.

Ўқитиш ва кадрларни тайёрлашга иқтисодиёти ривожланган давлатларда катта аҳамият берилади. Бу омил иқтисодий ўсиш ва ишлаб чиқаришни ривожлантириш омилidir. Ривожланган давлатларда инсоний ресурслар 80 фоизгача товар ишлаб чиқаришни таъминлайди. «Инсои капитал»ига пул қўйиш бу турли ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий фаолиятлар учун зарур тадбирдир.

Кўпгина ривожланган мамлакатларда 3 босқичли ўқиш тизими йўлга қўйилган:

1. Олий ўқув юртларида ўқиш.
2. Малака ошириш институтларида ўқиш.
3. Ўз билимини мустақил равишда ошириш.

Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчилар доимо ўқиш, ўрганиш жараёнида бўлади. Улар тез-тез ўз фаолияти йўналишларини ўзгартириб туради, янги технологиялар ишлаб чиқишади, мавжудларини такомиллаштиради, инновациялар жорий қилишга ҳаракат қиладилар. Буларнинг ҳаммаси ўзгарувчан

меҳнат фаолиятида инсонни ўқишга дават этади. Хар бир янги ҳолатда, ўз ишини бажариш учун ходим ёки менежер ўқишга киришади. Хар бир тадбиркорлик ташкилотига кадрларни таёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш тадбирлари ривожланиш режасига киритилади. Бу қуйидаги шартларга боғлиқ:

- * Етарли малакали иш кучининг стишмаслиги;
- * Рақобат курашида меҳнат рессурсидан самарали фойдаланиш;
- * Янги билимларни эгаллаш;
- * Янги ишлаб чиқариш жарсиларини пайдо бўлиши;
- * Ишчилар потениадини ривожлантириш.

Ходимларни ривожланиши фирма учун ҳам, ходимлар учун ҳам фойдалидир. Инсоннинг ақлий ва жисмоний имкониятлари чекланган. Аммо шу имкониятлардан максимал даражада фойдаланилса иқтисодий ривожланишни таъминлаш мумкин. Лекин кишилар меҳнатини имконият чегараларидан оширишга интилиш (яъни ортиқча эксплуатация) хатоларни кўпайтиради ва самарадорликни пасайтиради. Фирма қуйидаги омилларга кўра самарали бўлиши мумкин:

- * Меҳнат кишиларнинг жисмоний ва ақлий имкониятлари чегарасига етмаслиги ва асло ундан ўтмаслиги керак, шунда ишда хатолик кам бўлади, меҳнатга бўлган иштиёқ сақланади;
- * Ўзгарувчан меҳнат шароитларида инсоннинг мослашиш имкониятлари яхшиланади, кенгайди, шу билан бирга кадрларнинг ишдан кетиши камаёди;
- * Ходимлар малакаси ошади.

Ишчиларни ўқитиш турли хил шаклларда амалга оширилади. Уларни танлаш бир неча омилларга боғлиқ, буларга ўқишнинг йўналиши, ўқиш предмети, ўқиш шароитлари ва давогарнинг имконияти киради.

Қуйидаги ўқиш турлари мавжуд:

- янги ходимлар учун бошланғич ўқиш;
- ишлаб чиқариш ўқиши;
- бошқарув ўқиши;
- кузатув ўқиши(билимни ошириш учун);
- ротация йўли билан ўқиш;
- мустақил дастур бўйича ўқиш ва бошқалар.

Фирмаларнинг кўпчилиги янги мутахассислар билан машғулотлар ўтказилади. Бундай машғулотлар 2-4 ҳафтада махсус ўқув марказларида ўтказилади. Бошланғич ўқиш янги ходимлар учун малака ошириш кўринишига эга бўлиши мумкин. Бундай ўқишлар семинар шаклида ўтказилади.

Ишчилар учун ишлаб чиқариш ўқиши биринчи навбатдаги ўқиш хисобланади. Бунда иш юзасидан асосий маълумотлар берилади. Ишнинг хусусияти, касб сир асрорлари ўрганилади. Бошқарув ўқиши масъул бошқарув лавозимларига кўтарилаётган ёки қабул қилинаётган ходимлар учун ўтказилади. У фирма ичида ёки ташқарида амалга оширилади.

Фирмадан ташқари ўқиш бир неча кундан бир неча йилгача давом этиши мумкин. Бунда айниқса кадрларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш курслари ва марказлари муҳим аҳамиятга эга бўлади. Бундай марказларда юқори малакали мутахассислар, шунингдек, чет эллик мутахассислар фаолият кўрсатади ва тадбиркорларга ишни олиб бориш услубларини ўргатади. Малака ошириш

курсларида, бизнес мактабларида малака ошириш ўқишлари махсус ишлаб чиқилган дастур ва зарур қўлланмалар асосида олиб борилади.

Ходимлар малакаларини ошириш ва қайта тайёрлаш ҳам фирма ичида ва ташқарисида бўлиши мумкин.

Уларни тайёрлаш услуби қуйидагича амалга оширилади:

- бошқарув масалалари бўйича махсус семинарлар ўтказиш;
- ходимларнинг сифат тўғараги деб номланувчи ўқишларда иштироки;
- янги мутахассисларни ишни кузатиш йўли билан ўқитиш;
- кадрлар ротацияси.

Кадрлар ротацияси мутахассис ёки менежер тарбиялаш ва шакллантиришда кенг тарқалаган услубдир. Уни фирманинг раҳбарлари ишчини қисқа вақт ичида бир ишдан бошқа ишга ўтказиш йўли билан амалга оширади.

Малака ошириш ходимнинг илғор корхоналарда, шу жумладан, чет элларла иш ўрганиши шаклида ҳам ўтказилиши мумкин. Кадрлар ишида асосий масалалардан бири кадрлар резервини тайёрлаш ва ўқитишни ташкил этишдир. Кадрлар резервига келажакда катта лавозимларни эгалловчи шахслар киради.

Республика тадбиркорлари бугун ишни илмий юритишни ўрганишга тобора кўпроқ эҳтиёж сезмоқдалар. Бироқ улар учун асосий манба оммавий ахборот воситалари ёки танишлар тажрибаси эмас, ихтисослаштирилган консалтинг фирмалари ва ахборот марказлари хизмат қилиши зарур. Республикада таълим тузилмаларининг самарали иш юритишига алоҳида эътибор берилмоқда. Бозор иқтисодиёти кадрларни тайёрлаш ва ўқитиш жараёнига республиканинг 51 та олий ўқув юрти, 12 та худудий ўқув маркази, 18 та халқаро бизнес мактаблари, 122 та тадбиркорлик мактаблари, 15 та бизнес инкубаторлари, Савдо саноат Палатаси Таълим департаментининг 17 та бизнес мактаблари жалб қилинган. Бундан ташқари, тадбиркорлик фаолияти учун ходимлар тайёрлашнинг муқобил нодавлат тизими ҳам шаклланимоқда. Бу йўналишга узил-кесил яхлит тавсиф бериш учун бизнес - мактаб, коллежлар ва тадбиркорлик университетини ўз ичига олган 3 босқичли тадбиркорлик таълим тизимини вужудга келтириш бўйича таклифлар ишлаб чиқилган. Савдо саноат палатаси тизимида ҳам бу мақсадаларни амалга ошириш учун катта иш йўлга қўйилган. Бўшаган ишчи кучини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш дастури ишлаб чиқилган ва амалга оширилмоқда, ташкил этилган бизнес мактаблар шаклланишининг ҳуқуқий негизи таълим соҳасидаги жорий меъёрий ҳужжатларга мослаштирилган.

Европа Иттифоқининг Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга йўналтирилган дастурлари техник ва ахборот жихатдан фаол ёрдам бермоқда. ТАСИС дастури доирасида Европа Иттифоқи Хайъати ташкил этилди, бунинг натижасида тадбиркорларни ўқитиш марказлари тармоғи мунтазам кенгайтирилмоқда. Савдо саноат палатаси ташаббуси билан, шунингдек, Республика амалий алоқалар маркази дастурлари доирасида тадбиркорлар касбий ўсишига ҳаққоний мадад бўлаётган семинарлар, тадбиркорлик учрашувлари ўтказилмоқда.

МАВЗУ № 11: БИЗНЕС ИНФРАСТРУКТУРАСИ

РЕЖА:

1. Инфраструктура тушунчаси.

2. Бизнес инфраструктуранинг асосий элементлари ва функциялари.
3. Ўзбекистонда божхона тизими.
4. Ўзбекистонда суғурта тизими.

1. Инфраструктура тушунчаси.

Мустақил Ўзбекистон Республикасини иқтисодий жihatдан ривожлантириш амалга ошириладиётган ҳозирги шароитда содир бўладиётган туб иқтисодий ислохотларни, бозор иқтисодиётига ўтиш қонуниятларини билишни тақозо этади. Иқтисодий қонуниятларнинг талаблари ва амал қилиш хусусиятлари билан ҳисоблашмай туриб, муваффақиятга эришиб бўлмайди. Иқтисодий жараёнлар ва ҳодисаларни билишда, фанлар, энг аввало бозор иқтисодиёти асослари ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш жараёни ўсиб боради. Чунки у жамиятнинг базасини, ишлаб чиқаришни замонавий ташкил қилиш сир-асрорларини, иқтисодий қонуниятлар ва категорияларнинг туб моҳиятларини очиб беради. Халқ фаровонлигига қаратилган ислохотларнинг ташаббускори ва ташкилотчиси бўлиши давлат хусусий юксалтиришга мулкчиликка ҳуқуқ бериб, уни химоя остига олди, тадбиркорликни ривожлантиришга йўл очиб берди. Шуниси қувонарлики, кўбгина ишлаб чиқарувчилар ўзларининг хўжалик фаолиятларида иқтисодий эркинлик тажрибасини ошириш билан бирга бозор муносабатлари шароитларида тадбиркор киши ёки бизнесмен зиммасига тушадиган масъулият ҳиссини ҳам сезадиган бўлишди. Инсон бизнес билан шуғулланган тақдирдагина бизнесни жойига қўйишни ўрганиб олиши мумкин. Лекин бозор шароитларида тўғри йўл топа билишни ҳозир ҳамма ўрганиши керак. Бозорнинг қандай тузилганини ва унинг анча мураккаб механизмлари қай тариқа ишлашини тушунмоқ лозим.

Инфраструктура - лотинча сўз бўлиб, у *infra* - қуйи, *structura* - тизим, - жойлашув маъносини билдиради. Халқ хўжалиги фаолиятини таъминлаш учун турли - туман хизмат кўрсатувчи тармоқлар комплекси: транспорт, алоқа, савдо, моддий-техника таъминоти, фан, маъориф, соғлиқни сақлаш, атроф - муҳитни муҳофаза қилиш ва бошқаларни ўз ичига олади. Асосий ишлаб чиқариш инфраструктураси - электр таъминоти, транспорт, йўл, омбор хўжалиги, алоқа тармоқларидир. Такрор ишлаб чиқариш шартларини таъминловчи ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш тармоқлари комплекси кабилар ҳам қиради.

2. Бизнес инфраструктурасининг асосий элементлари ва функциялари.

Мамлакатимизда бугунги кунда бизнес инфраструктурасининг қуйидаги элементлари амал қилмоқда:

*** Эмиссион банк ва эмиссия тизими.**

Бу тизим муомалага банк билетлари, пул ва қимматбаҳо қоғозлар чиқариш билан шуғулланади. Эмиссия асосан давлат бюджетидаги камомадни тўлдириш, издан чиққан пул муомаласини тиклаш мақсадларида ўтказилади. Ўзбекистонда эмиссион банк бўлиб, Республика Марказий банки ҳисобланади.

*** Тижорат банки ва кредит тизими:**

Тижорат банки - бу, қўйилмалар (депозитлар) шаклидаги пул капиталлари ва жамғармалар ҳисобига барча тармоқ корхоналари учун универсал банк фаолиятларини амалга оширувчи кредит муассасаси бўлиб,

кредит тизимининг етакчи бўгинидир. Хозирда Республикамизда «Микрокредитбанк», «Хамкорбанк», «Савдогарбанк», «Алоқабанк», «Асакабанк», «Парвинабанк», «Приватбанк», «Туронбанк» каби (жами 63 та) кўплаб тижорат банклари фаолият кўрсатмоқдалар.

*** Кредит уюшмалари:**

Кредит тизими вақтинча бўш пуллардан самарали фойдаланиш - ссуда фондини шакллантириш ва ундан фойдаланиш муносабатлари йиғиндисидир. Республикамизда «Аср», «Мададкор», «Олтин водий», «Барака», «Умид» каби (жами 24 та) кўплаб кредит уюшмалари фаолият кўрсатмоқдалар.

*** Биржалар:**

Бу стандартлар ёки намуналар асосида савдо қилинадиган оммавий товарларнинг мунтазам улгуржи бозори (товар биржаси) ёки қимматбаҳо қоғозлар, олтин, чет эл валюталари бозори (фонд биржаси), ёхуд ишчи кучлари бозори (меҳнат биржаси) бўлиши мумкин. Биржа ва унинг турли шакллари бозор механизмнинг инфраструктурасини ташкил қилади. Биржалар келишувининг характерли белгиси товар ёки акция ва валюта курсларига бахонинг тебраниб туришига ҳақиқий ва чайков йўли билан таъсир қилишдир.

*** Аукционлар:**

*** Солиқ тизими:**

*** Суғурта компаниялари:**

*** Махсус реклама агентликлари:**

*** Савдо палаталари:**

Бизнес инфраструктурасининг ушбу элементи амалий ҳамжамият манфаатлари йўлида ишловчи тадбиркор ва мутахассислар уюшмаси бўлиб, ўз ичига савдо агентларини бирлаштиради.

Савдо агенлари бир ёки бир неча корхоналар товарларини шартнома асосида сотадиган вакил ҳисобланади. Улар нархларни ўзлари белгилайди.

*** Божхона тизими:**

*** Ёлланган ишчилар:**

Ёлланган ишчилар собиқ иттифок давридаги иқтисодий тизимда ҳос булмаган бўлиб, бозор иқтисодиёти амал қилаётган ҳозирги даврда ҳаётимизга кириб келмоқда. Меҳнат ресурсларининг бу тури корхоналарда шартномаларга асосан, мутахассисликларига кўра фаолият кўрсатмоқда.

*** Ўрта ва олий иқтисодий таълим:**

Маълумки собиқ иттифок даврида ўқув муассасаларида иқтисодий билимлар жуда кам ўрин эгаллаган бўлиб, фақат иқтисодчилар тайерлашга мослашган ўқув юртлардагина ўқитилган. Бозор иқтисодиёти шароитида эса ҳар бир ўрта ва олий ўқув юртларида иқтисодий таълимлар кенг мажмуи берилмоқда. Бу эса ҳар қандай соҳа вакилларида, ҳоҳ ўқитувчи, ҳоҳ тиббиёт ходими, ҳоҳ муҳандис бўлсин, уларни мустақил тадбиркорлик фаолиятини юритишига кенг имкониятлар яратади.

*** Консалтинг компаниялари:**

Бу - корхоналар, фирмалар, ташкилотларнинг иқтисодий фаолиятига маслаҳат бериш билан шуғулланадиган ташкилотлар бўлиб, улар тадбиркорлик субъектлари фаолиятига оид жуда кўп масалалар шу жумладан, ташкилий-ҳуқуқий, ташқи иқтисодий фаолият соҳаси, бизнес режа тузиш, бухгалтерия ҳисоби, аудит ва бошқалар бўйича ишлаб чиқарувчиларга маслаҳат, ёрдам беради. Консалтинг

фирмалари бозорни ўрганиш, прогнозлар бериш, жаҳон товар бозорларидаги нарх-наволарни, халқаро ҳамкорлик объектларини техник- иқтисодий асосларни ишлаб чиқиш ва қўшма корхоналар ташкил этиш ва бошқалар бўйича ўз хизматларини таклиф этади.

***Аудит компаниялари:**

Аудит компаниялари - корхона ва ташкилотларнинг молиявий- хўжалик фаолиятини текшириб берувчи, улар ишининг иқтисодий экспертизасини ўтказувчи мустақил компания; Аудитор компаниялар тўла мустақилликка эга бўлиб, ҳеч кимга қарам эмас. Ўз ишини ҳар бир мамлакатда ёки халқаро миқёсда қабул қилинган ҳисоб-китоб ва тафтиш қоидаларига биноан олиб боради. Тафтиш натижалари бошқалар учун сир сақланиб, эълон этилмайди.

7 - жадвал

Ўзбекистон Республикасини тадбиркорлик субъектларни фаолиятини самарали булишларни таъмирловчи Давлат органлари ва бозор инфратузулмасини ташлик этувчи ташкилотлар ва уларнинг вазифалари

№	Ташкилотлар	Тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлашдаги вазифалари.
1	Кичик вахусусий тадбиркорлиқларни ривожлантиришни раҳбатлантириш бўйича Республикаси Мувофиқлаштрувчи Кенгаши.	Тадбиркорлик субъектларига хизмат курсатувчи ва қўллаб-қувватловчи ташкилотлар фаолиятларини муофиқлаш.
2	Тавр ишлаб чиқарувчилар ватадбиркорлар палатаси.	Давлат бошқарув органлари олдида тадбиркорлик субъектларини манфаатларини ҳимоя қилиш.
3	«ТИФ Миллийбанки», «Асакабанк», «Микрокредитбанк», «Хамкорбанк» ва бошқа тижорат банклари,	Тадбиркорларга чет эл инвестициялар жалб этишда кумаклашиш,
4	Бюджетдан ташқари фондлар «Дехкон ва фермер хўжалиқлари уюшмаси», «Тадбиркор аёл» ва бошқалар.	Ахборотлар ва хизматлар курсатишни ташкил этиш, тижорат банклари орқали инвестицияларни жалб этишда кумаклашиш.
5	Суғурта кампаниялари «Мадад», «Кафолат», «Ишонч», «Узагросуғурта» ва бошқалар.	Тадбиркорлик субъектлари фаолиятларидаги таваккалчиликларни суғурталаш
6	Ўзбекистон Республикаси Давлат Мулк қўмитаси	Тадбиркорлик субъектларига хорижий ҳамкорлар излашда, экспортбоп маҳсулотларни сотишда, бозор конъюнктураси борасида ҳамкорлик қилиш.
7	Ўзбекистон Республикаси Давлат Солиқ қўмитаси	Тадбиркорлик субъектларини солиқ тўловларини амалга оширишларида ёрдамлар кўрсатиш.

***Ижтимоий фондлар:**

Бизнес инфраструктурасининг бу элементи социал аҳамиятга эга бўлиб, аҳолининг ёрдамга мухтож қатламларига ижтимоий ёрдам бериш ёшларни билим

олишига кўмаклашиш, турли маънавий-маърифий йўналишларни қўллаб-қувватлаш мақсадларида ташкил этилади. Жумладан, «Соғлом авлод учун» жамгармаси, «Махалла», «Наврўз» хайрия фондлари, «Умид», «Меҳр нури» жамгармалари ва бошқалар.

***Аукцион:**

бу - товар ёки мол-мулкнинг энг юқори нарх таклиф қилган шахс томонидан катга омма олдидан ошқора сотиб олинishi. Аукцион сотувчининг ўзи ташкил қилган, мажбурий ёки бу муносабатларда комиссиянер сифатида чиқадиган махсус ташкилот орқали амалга оширилиши мумкин.

*** Ярмарка:**

бу - биринчи товарлар намунаси, даврий савдо манзили, иккинчи давлат рухсат берган вақтинча савдо шакли.

Ярмаркалар кенг истеъмол товарлари ёки асбоб- ускуналарнинг наъмуналарини намойиш этувчи катта бозордир. Белгиланган муддатда маълум чекланган вақтда иштирокчиларга махсулот, товар намуналарини кўрсатиш учун махсулот ажратилган жойда ҳаракат қилади, миллий ва халқаро миқёсда савдо шартномаларини тузади. Ярмаркада нақд савдо - сотикка рухсат берилмайди.

*** Реклама агентлиги:**

бу - товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги холис ахборот, талабни кўпайчириш мақсадларида харидорларга товарларнинг хоссалари, афзалликлари ва сотиб олиш шартларини етказиш ва ошқор этиш. Реклама матбуоти махсус фирмалар ҳақ олиб ташкил этади ёки товар сотувчи фирма уюштиради. Бозор иқтисодиёти шароитида реклама хизматларининг ахамияти кучайиб, муомала ҳаражатида реклама ҳаражатларнинг хиссаси ортиб боради.

Юқорида тавсифланган бизнес инфраструктурасининг барча элементлари бир-бирлари билан узвий алоқада бўладилар. Улар ишлаб чиқариш ижтимоий соҳалар, фан, маориф, соғлиқни сақлаш ва мудофага хизмат кўрсатадилар. Шуни алоҳида таъкидлаб ўтиш жоизки, инфраструктуранинг элементлари умумий, яхлит система ташкил этган бўлиб, улардан бирортасини фаолиятдан тўхташи бошқаларига ҳам салбий таъсир кўрсатади.

3. Ўзбекистонда божхона тизими.

Божхона - чегара орқали ўтадиган жами юкларни, шу жумладан, багаж ва почта жўнатмаларини назорат қиладиган давлат муассасаси; ўтказилаётган юкларни текшириш ва улардан божхона йиғимлари ундириш билан шугулланади. Ўзбекистонда божхоналар, одатда денгиз ва дарё портларида, халқаро аэропортларда, темир йўл станцияларининг йирик чегара пунктларида ва мамлакатнинг йирик марказларида жойлашади. Божхона муассасалари ташқи савдода мамлакат манфаати таъминланишини назорат қилади, божхонага юклатилган вазифаларни бажаради ва божхона қоидалари бузилишига ҳамда контрабандага қарши кураш олиб боради. Ташқи иқтисодий алоқаларнинг ривожлана бориши муносабати билан божхона муассасаларининг ташкил этилиши ва вазифалари такомиллашиб бормоқда. Ўзбекистон территориясида божхоналар фаолиятини уюштириш ва унга раҳбарликни марказий божхона идораси - Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Божхона қўмитаси олиб боради. Божхона даромадлари - давлат бюджетининг даромад бандларидан бири ҳисобланади. Мамлакат чегарасидан

ўтаётган товарлардан бож ундириш натижасида хосил бўлади ҳамда божхона йиғимлари, чегара солиқ йиғимлари, жарималар ва божхоналар томонидан мусодора қилинган товарларни сотишдан тушган пулдан иборат.

Божхона декларацияси миллий қонунчилик талабларига мувофиқ расмийлаштирилган ҳужжат. Чегара орқали ўтадиган юк ҳақидаги маълумотлар кайд этилади.

4. Ўзбекистонда суғурта тизими.

Суғурта – ишлаб чиқариш муносабатларининг зарурий элементиدير. У ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнидаги моддий зарарларни қоплаш билан боғлиқдир. Нормал такрор ишлаб чиқариш жараёнининг муҳим шарти унинг узлуксизлиги ва тўхтовсизлиги ҳисобланади. Ишлаб чиқаришнинг доимий янгиланиб бориши инсонларнинг барча ижтимоий-иқтисодий формацияларда, шу жумладан ривожланган жамиятда ҳам мавжуд эҳтиёжларини қондириш учун зарурдир.

Агарда ижтимоий ишлаб чиқариш жараёни табиий офатлар ёки бошқа фавқулодда ҳодисаларнинг (ёнғинлар, портлашлар, эпидемиялар ва б.) салбий оқибатлари таъсирида тўхтаса ёки бузилса, у ҳолда жамият аввало турли олдини олиш тадбирларини амалга оширишга, мабодо улар кўзланган натижани бермаса, у ҳолда етказилган моддий зарарни қоплашга, ишчи кучини такрор ишлаб чиқаришнинг нормал шароитларини қайта тиклашга мажбур бўлади.

Суғурта – бу кўрилиши мумкин бўлган зарарларни қоплашга мўлжалланган мақсадли суғурта фондларини унинг қатнашчилари ўртасида бадаллар ҳисобидан шакллантириш билан боғлиқ бўлган қайта тақсимлаш муносабатлари йиғиндиси.

Ўзбекистон Республикасининг «Суғурта фаолияти тўғрисида»ги Қонунининг 3-моддасида суғуртага қуйидагича таъриф берилган:

«Суғурта деганда юридик ёки жисмоний шахслар тўлайдиган суғурта мукофотларидан шакллантириладиган пул фондлари ҳисобидан муайян воқеа (суғурта ходисаси) юз берганда ушбу шахсларга суғурта шартномасига мувофиқ суғурта товонини (суғурта пулини) тўлаш йўли билан уларнинг манфаатларини ҳимоя қилиш тушунилади».

Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзгармас элементларидан бири ўз суғурта индустриясини ташкил этишдир. Бу суғурта индустрияси суғурта бозорида тан олинган етакчи компаниялар билан рақобатлаша олиши керак.

Бозор инфратузулмасини янада теранлаштиришга мўлжалланган ҳолда давлат суғурта ташкилотлари билан бир қаторда турлича суғурта хизматини кўрсатишга ихтисослашаётган кўп тармоқли суғурта компанияларини ташкил этиш масалалари ҳам ечилмоқда.

Кичик ва хусусий бизнесни суғурта йўли билан ҳимоя қилишга ихтисослашган «Мадад» суғурта агентлиги бу тузулмада алоҳида ўринга эга бўлиб, унинг асосий мақсади тадбиркорларни суғуртавий қўллаб-қувватлашдир.

Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни суғурта йўли билан ҳимоя қилувчи «Мадад» суғурта агентлиги акционерлик жамияти бўлиб, у Ўзбекистон

Республикаси Президентининг Фармони ва Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 26 июлдаги 292-сонли қарорига биноан ташкил этилган.

Унинг таъсисчилари Ташқи иқтисодий фаолият Миллий банки, «Ўзсаноатқурилишбанк», «Пахтабанк», «Тадбиркорбанк», «Савдогарбанк» ҳамда Ўзбекистон Республикаси Савдо саноат палатаси, Тадбиркор аёллар Ассоциацияси ҳисобланади.

Агентлик фаолиятининг асосий йўналишлари:

- Хусусий тадбиркорлар ва кичик бизнес билан шуғулланувчиларнинг турли таваккалчиликларини суғуртавий ҳимоя қилиш;
- Республикада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга йўналтирилган чет эл инвестицияларини суғуртавий ҳимоясини таъминлаш.

Агентликнинг мижозлари:

- Кичик корхоналар ва хусусий тадбиркорлик субъектлари;
- Хусусий мулкдорлар синфи вакиллари;
- Кенг аҳоли оммаси.

Агентликнинг асосий вазифалари:

- Тадбиркорлик таваккалчилигидан ҳимоя этиш мақсадида суғурта хизмати кўрсатиш.
- Суғурталашнинг анъанавий турларини ҳам амалга ошириш. Чунончи, мулкни суғурталаш, транспорт воситалари эгаларини фуқаролик жавобгарлигини, учинчи бир шахсга зарар кўрсатишини суғурталаш, шунингдек, бахтсиз ҳодисалардан суғурталаш ва бошқалар.

“Мадад” суғурта агентлиги республикамиз ҳудудларида ўзининг 13 та филиалига эга, бу орқали кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлар ва фуқароларга нисбатан олган мажбуриятларини ўз вақтида амалга оширишга ҳаракат қилади.

Жамият аъзоларнинг меҳнатга яроқли ва ўзини-ўзи боқа олмайдиган тоифаларини таъминлаш учун миллий маҳсулотнинг бир қисми ажратилади. У пул шаклини олиб, ижтимоий суғурта фондига айланади. Меҳнат фондини яратиб, тақсимлаш ва ишлатиш юзасидан пайдо бўлган молиявий муносабатлари ижтимоий суғуртанинг мазмунини ташкил қилади. Ижтимоий суғурта фонди уч манбадан - давлат, корхона ва ташкилот маблағлари, шахсий маблағлардан иборат бўлади.

Суғурта фонди ғоят кўпчиликдан иборат суғурта иштирокчиларнинг пул маблағидан ташкил топади. Иштирокчилар икки гуруҳга бўлинади: суғурталашга эҳтиёжмандлар ва суғурталашни амалга оширувчилар. Маҳсулотнинг бир қисми узининг қиймат шаклида суғурталаш учун ажратилиб, пул фондига айланади, яъни суғурта фондини ташкил этади. Мана шу фондни ташкил қилиш, тақсимлаш ва ишлатиш юзасидан бўлган муносабатлар суғурталашнинг мохиятини ташкил этади. Бу фонд эҳтимоли бор зарарни қоплаш учун ажратилади. У суғурталашга мухтожлар кўлидан суғурта пули сифатида зарарни қоплаш кафолатини зиммасига олган суғурта фирмаси кўлига ўтади. Умуман, Ўзбекистонда суғуртага талаб катта. Ўзбекистоннинг суғурта бозорида 60 га яқин давлат ва хусусий суғурта компаниялари бор. Уларнинг деярли ярми пойтахтда фаолият кўрсатадилар. Ўзбекистонда асосан учта компания машхур бўлиб, улар Ўзбекистон Республикасининг давлат суғуртаси Бош бошқармаси, «Ўзбекинвест» миллий суғурта компанияси ҳамда «Мадад» суғурта

агентлигилардан иборат.

МАВЗУ № 12: ТАДБИРКОРЛИҚДА АХБОРОТ ТИЗИМИ

РЕЖА:

1. Ахборотларни тўплаш ва сақлаш усуллари.
2. Хамкорларни қидириш ва ташриф қоғози.
3. Махфий ахборотлар ва уларни химоя қилиш.

1. Ахборотларни тўплаш ва сақлаш усуллари.

Тадбиркорликдаги энг асосий масалалардан бири, бу - ахборот билан таъминланишдир. Хозирги шароитда ишбилармон кишида хар куни маълумотлар оқими йиғилади ва ундан тўғри фойдаланиш долзарб аҳамият касб этади. Биринчи навбатда у қандай маълумот кераклиги, уни қаердан олиш мумкинлиги, қандай қилиб уни тўплаш, қайта ишлаш ва сақлаш кераклиги, қандай далиллар текширувига мухтожлигини билиши керак. Бу масалаларни тадбиркор биринчи навбатда ечиши лозим. Мўлжалланаётган шерикни ишончлилик даражасини билиш учун унинг фаолиятига оид маълумотларни ўрганиш талаб этилади. Одатда, мақсади ва вазифалари бир хил бўлган ташкилот ва бирлашмалар қўшиладилар, айрим фирмалар эса бир эмас, балки бир неча ташкилотларга қўшилиши мумкин. Хиссадорлик жамиятида иштирок этиш энг тўла маълумот беради. Шунинг учун хиссадор ўз олдига қўйилган бошқа масала ва мақсадлардан ташқари маълумот йиғишни хам олдинга суради.

Ишбилармон, ўз олдига таалуқли бўлган барча маълумотларни йиғиши керак. Хар бир учрашув нагижаларини илғаб олиши лозим. Тадбиркорлик фаолиятини дастлабки даврида мулоқотлар унча кўп булмайдди ва улар осонгина эсда қолади, лекин энг оддийлари унутилиши хам мумкин. Сухбат пайтида сухбатнинг энг асосий жойларини ёзиб бориш мақсадга мувофиқ хисобланади. Шубха йўқки, хар қандай мулоқот хам хамкорликда ишлашга олиб келмайдди. Бунга хотиржамлик билан муносабатда бўлиб, катта эътибор бериш шарт эмас. Аммо, бир оз вақтдан сўнг, шерикларнинг биронтасида хамкорликда ишлаш учун янги таклиф пайдо бўлиши мумкин. Шунинг учун хар бир ёзувни тахлил қилиб, келажак учун маълум хулосалар чиқариш керак. Агар биринчи кундан шу қоидага риоя қилинса, у холда бизнеснинг кенгайишида кўпгина кўнгилсизликлар олди олинади.

Агар тадбиркорда маълумот ва ёзувлар кўп бўлса, у холда улардан фойдаланиш қулай бўлиши учун уларни олиш усуллари, пайдо булиш муносабатлари, вақти ва бошқаларига караб бўлимларга бўлиш керак. Агар тадбиркорда шахсий компьютер бўлса, у холда маълумотлар манбаини яратиш мумкин.

Агар янги тадбиркорда ўз шахсий компьютер бўлмаса, вақт ўтиши билан керак бўладиган барча материалларни бир жилдга солиб қўйиши лозим. Жилдларни қуйидагича номлаш мумкин: «Молиявий хужжатлар», «Реклама хабарлари»,

«Мижозлар билан мулоқотлар», «Истеъмолчилар билан муносабатлар» ва хоказо. Ёзувларни мунтазам равишда бажариш керак, ўз маълумотларини вақти-вақти билан қайта кўриб чиқиш ва зиддиятларда керакли янги маълумотларни колдириш, эски маълумотларни янги жилдларга кўчириш керак.

Маълумотларни танлаш ва сақлаш жараёнини шундай усулда олиб бориш керакки, зарур бўлган ҳолда ундан янги ходимлар ҳам фойдаланиши керак. Хар бир ҳужжатларни бир жилдга ким ва қачон тайёрлаганлиги, унинг номи ҳақида маълумотлар кўрсатилиши керак.

Хусусий тадбиркорлик тизимларининг давлат корхоналаридан фарқи - уларда асосан иш учун зарур бўлган ҳужжатлар сақланади. Агар тадбиркор бошқа фирма вакиллиари билан музокаралар олиб борса ва суҳбат давомида уларда ҳамкорликда ишлашга олиб келувчи умумий манфаатдорлик пайдо бўлса, албатда музокаралар тўғрисида қарор қабул қилиниши керак, қарор шерикларнинг хар бири учун ёзма ҳужжат сифатида сақланади, агар ўзаро ҳафачилик пайдо бўлса ёки музокаралар натижалари турлича тушунилган бўлса, ўта муҳим томонлари айтилганига ишонч бериб барча масалаларни яхшироқ билишга ёрдам беради ва кескинликни юмшатади. Агар музокаралар оқибатида томонлар ҳамкорликда ишлашга келишган бўлсалар, у ҳолда, қарорда умумий мақсадлар, вазифалар тақсимот ва бошқа саволлар кўрсатилади.

Тадбиркорлик субъектлари ўз фаолиятлари учун зарур бўлган ахбарот манбалари, яъни бозор ҳолати, истеъмолчилар талаблари, рақобатчилар ҳаракати, хом ашё манбалари, солиқ, кредит сиёсати ва бошқалар бўйича маълумотларни қуйидаги манбалар орқали олишлари мумкин.

1. Мустақил ўтказилган маркетинг тадқиқотлари натижалари.
2. Тармоқ ва соҳа тўпламлари.
3. Статистик маълумотлар.
4. Консалтинг фирмалар маълумотлари.
5. Оммавий ахбарот воситалари.

Юқоридаги манбалар асосида жамланган маълумотлар тадбиркорларни келгуси фаолиятларини янада ривожланишига сабаб бўлишини ҳисобга олган ҳолда, уларни доим тўплаш ва қайта ишлаб бориш талаб этилади.

Ўзбекистонда тадбиркорлик субъектларини ахбарот билан таъминланишини ривожлантириш мақсадида «MAROQAND» ахбарот тизими ташкил этилган бўлиб, ушбу тизим республикамиз барча шаҳар ва туманлари «Савдо саноат палаталари» қошида фаолият кўрсатмоқда.

2. Ҳамкорларни қидириш ва ташриф қоғози.

Ривожланган мамлакатларда, ишбилармонлик амалиёти ишлаб чиққан қатор муаммоларнинг қонун-қоидалари мавжуд. Улардан асосийси иложи бўлса ўзи ҳақида доимо ёзма равишда маълумот беришдир. Дастлабки танишувда ташриф қоғози (визитка) бериш шартдир. Фирма фаолияти ҳақида реклама қоғози бўлса жуда яхши. У ҳолда сизни унутмасликлари ва зарур бўлганда фирма хизматиға мурожаат қилишлари эҳтимоли кўпроқдир.

Агар сиз кичик доирадаги мажлисга таклиф қилинган бўлсангиз, у ҳолда хар бир иттириокчига олдиндан ўз манфаатингиз ва мавқеингизни сақлаш учун маълумотнома тарқатишингиз мақсадга мувофиқдир. Агар кўп сонли одамлар ва

фирмалар иштирок этаётган бўлса, у холда, иложи борича хар бир жойда фирмангиз хақида реклама варақаларини қолдиринг.

Ишбилармоннинг вазифаси - фурсатдан фойдаланиб, янги муносабатлар ўрнатишга ёрдам берадиган хабарни тарқатишдир. Тижоратчи кўпгина турли мулоқатда бўлиши мумкин, шунинг учун ташриф қоғози, фирма фаолияти хақидаги маълумот янги шериклар топишга ёрдам бериши мумкинлигини унутмаслик керак. Бошқа ташрифлардан, вақт ўтиши билан шерик бўлиши мумкин бўлган фирмалар хақида маълумот тўплаш лозимдир. Бундай фирмага аввало банклар, - маслахат фирмалари, турли хилдаги хиссадорлик жамиятлари, ассосациялар, бизнес марказлари ва бошқалар киради.

Айнан шу ташкилотлар оркали энг кўп маълумотлар ўтади, шунинг учун кўпроқ айнан шуларга мурожаат қилишга тўғри келади. Масалан, сиз янги лойиҳанинг сотуви билан шуғулланмоғчи бўлсангиз, у холда янги турдаги фаолиятга мос келадиган шерик топиш осон иш эмас. Агар қарз олмоқчи «бўлсангиз банкга мурожаат қилишга тўғри келади. Банк хизматчиларининг ўзи сизга қайси корхондан шерик топиш мумкинлиги хақида маслахат беришлари мумкин. Каттор маслахатчи фирмалар воситачиллик вазифасини бажаришлари туфайли уларда кўпгина ишга оид маълумотлар йиғилади. Ишга оид маълумотлардан ташқари яна бошқа фирманинг ишончлилики даражасини белгиловчи маълумот ҳам талаб қилиниши мумкин. Шерикни жуда эҳтиёткорлик билан, кўпгина кичик хамкорликдаги ишлар билан бошлаб танлайдилар. Бу қоида Айниқса бизнеснинг республикамизда маълум иш тажрибаси бўлган фирмалари кўп бўлган ва барқарорлиги ҳамда хақиқий имкониятларини аниқлаш қийин бўлган жойда муҳимдир. Янги фирмалар билан хамкорлик қилишдан қўрқмаслик керак. У шерикликка бўлган ишончни оширади. Баъзи бир чет эллик ишбилармонлар, бизда тижорат хатарининг даражаси юқори деб хисоблайдилар. Аммо мамлакатимиздаги тадбиркорларнинг чег элликларка нисбатан маълум устиворликлари бор, чунки биз ўз урф одатларимиз ва имкониятларимизни яхшироқ биламиз. Бизнесда нафақат шерик олдида балки Қонун олдида ҳам хаққоний бўлиш керак.

Махаллий одатга суяниб, нопок бизнес билан шуғулланаётган тадбиркорлар билан яхшиси ишламаслик керак, улар билан бизнесда иложи борича узоқроқ туриш керак. Ўз ёзувларингизда эса бундай бизнесменлар хақида зарур белгилар келтирилиши керак. Бундай маълумотларни ўз касбдошларингиз билан алмашишингиз мумкин. Хар бир тадбиркор ким билан хамкорлик қилишни ўзи хал қилиши керак, лекин тўғри хулоса чиқариш учун тасодифлардан сақланиш мақсадида тўла маълумотга эга бўлиш лозим.

3. Махфий ахборотлар ва уларни химоя қилиш.

Хар бир тижорат фирмасида овоза қилинмайдиган маълумотлар бор. Бундай маълумотларга қуйидагилар киради: махсулот ишлаб чиқариш жараёни, хом ашё таркиби, конструкторлик, технологик, турли «ноу- хоу» ихтиролар лойиҳалари, фирма номоёндалари, алоҳида шахслар билан бўлган музокараларнинг натижалари, тижорат битимларининг баъзи тавсилотлари ва бошқалар. Табиийки, бундай маълумотлар рақиблардан, алоҳида кўриқланади ва махсус жойларда сақлаб сир тутилиши керак. Фирма учун зарур бўлган маълумотларнинг йиғилишига кўра уларни химоя қилишнинг турли усулларини қўллаш керак.

Маълумот туркумларга бўлинмагунча ва унинг хажми унча катта бўлмагунча катта маънога эга бўлмаслиги мумкин. Аммо вақти вақти билан, маълум мавзу бўйича маълумотлар йигилиши бир маромда борса, унинг қиймати ошади. Маълумотни бошқа кишига бериш ёки йўқотиш фирмага сезиларли таъсир кўрсатиши мумкин. Баъзи бир фирмаларда хоҳлаган ходим маълумотдан фойдаланиши мумкин. Натижада бу маълумот бозор нархида сотилмайди, аксинча тадбиркор кишилilar оркали турли хил корхоналар ва фирмалар қўлига тушади. Ўта мухим сирли маълумотларни пулни қўриқлагандек алоҳида эътибор билан қўриқлаш керак. Агарда фирмангиз маълумотларни сотса, бу холда башқа фирма ёки тадбиркорларда ҳам пайдо бўлишига тайёр бўлиш керак, айниқса харидор конфиденциал маълумотлардан фойдаланишни тартибини билмаса.

Шунинг учун хар бир фирмада маълумотларни химоя қилиш тизимини ташкил қилиш керак. Кўп холларда, маълумот сотувчи фирмалар химоя тизими кандай йўлга қўйилганлиги билан қизиқадилар. Улар етарли даражада ишончли бўлмаса, фирма маълумотларни химоя қилиш тизимини ташкил қилиши керак. У анча ишончли бўлмаганда, фирма ўзига зарар етказмаслик учун, ўз маълумотларини сотмайди. Агар маълумот бегона қўлга тушиб қолса ва ишлаб чиқарувчи фирма бу ҳақда билса, турли усулларни қўллаш керак.

Сирли маълумотлар оқимини йўқотиш учун уларни химоя қилишнинг турли тизимлари яратилади. Химоя воситасининг мураккаблиги мавжуд маълумотларнинг аниқ қийматига боғлиқ. Энг содда усуллардан бири маълумотлар сақланадиган шкафларни беркитиш учун қулфлардан фойдаланиш. Энг ишончли усуллардан бири - маълумотларни махсус сейфларда сақлаш. Электрон ҳужжатлар яширин сўз (пароль) ва шифрлар билан химоя қилинади. Яширин сўзларни қўллаш маълумотларни эгаллашни чегаралайди. Шифрлаш хаттоки нусха кўчиришда ҳам маълумотларга кириб боришга йўл бермайди. Программалаш йўли билан химоя қилиш усуллари турли-тумандир тасодифий сонлар кўрсаткичи программасини тузиш шарт. Шунинг учун бизнес билан шуғулланишнинг дастлабки даврида маълумотларни химоя қилиш муаммоларини мустақил ҳал қилиш тавсия этилади. Ўта мухим маълумотларни химоя қилиш учун юқори малакали, махсус мутахассислар хизматига мурожаат қилиш керак.

МАВЗУ №13: ТАДБИРКОРЛИК ЭТИКАСИ ВА МАДАНИЯТИ.

РЕЖА:

1. Тадбиркорлик белгилари, хуссиятлари ва сифати.
2. Тадбиркорликнинг одоб-ахлоқий меъёрлари.
3. Тадбиркорлик этикаси ва маданияти.
4. Тадбиркорликда нутқ маданияти.

1. Тадбиркорлик белгилари, хуссиятлари ва сифати.

Гиннеснинг рекордлар китобида бошқа соҳаларга оид рекордлар орасида дунёдаги энг бой оила Дюмон оиласи тўғрисидаги маълумотни учратишимиз мумкин. Унда, Американинг кимё қироли томонидан асос солинган бу оиланинг назоратидаги мулк 15 млрд. долларни ташкил қилади. Хисоб-китобларга

қараганда, Америкалик ишчи млрд. доллар пул топиш учун 3 млн. йил яшаши керак экан. Албатта юқорида келтирилган Дюмонлар оиласининг мол-мулки ўз-ўзидан бўлган эмас, шуларни инобатга олиб, Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчилар ўзида тадбиркор шахсга оид жуда кўп қирраларни ўзларида шакллантиришларини тақозо этади.

Албатда тадбиркорлик ишлаб чиқаришнигина эмас, балки олди-сотди, маркетинг, бошқариш, ҳисоб-китоб, молиялаштириш, кадрлар билан ишлаш кабиларни ҳам ўз ичига олади. Шунинг учун тадбиркорда улкан фидокорлик, меҳнатсеварлик, чуқур фикрлаш дунёқарашнинг кенглиги, доимо ўзгариб турадиган шароитда ишлаш учун мосланувчан, таваккал қилиб ишлаш, бугунги кун билан эмас, балки узоқни кўзлаб иш қиладиган, етти ўлчаб, бир кесадиган фазилатларга эга тадбиркорлар албатта катта-кичик ишларни қилишга доим сазовор бўлади.

Тадбиркорлик ва ишбилармонлик ишларини ривожлантиришда тадбиркорлик сифатлари катта аҳамиятга эгадир. Бу сифатларни асосийлари қуйидагилардир:

1. **Ташаббускорлик** - яъни доимо янгиликка интилувчан бўлиш ва фаолият давомида қўллаш;
2. **Объективлик** - яъни ҳар қандай мақсадни таҳлил қилаётганда ҳаққоний баҳо бериш. Ўзга фуқароларнинг ўрнига ўзини қўйиб фикр юритиш ва хулоса қилиш. Ҳар қандай ҳолатда тўғри баҳо бериш, ҳолисона фикр юритиш;
3. **Самимийлик** - атрофдагиларга нисбатан ижобий ва дўстона муносабатда бўлиш;
4. **Сардорлик** - дарров ўзига нисбатан ишонч уйғота олиш. Тезда тўғри қарор қабул қилиш ва усталик билан самарали буйруқлар бера олиш;
5. **Масъулиятлилик** - ҳар қандай ишни бажаришда жавобгарликни сезиш;
6. **Ташкилотчилик** - бирор иш ёки ҳаракатни уюштириш қобилиятига эга бўлиш;
7. **Таваккалчилик** - ўзини оқлайдиган таваккалчиликка доимо тайёр туриш;
8. **Қаттиятлилик** - мақсадга эришишда тиришқоқлик қилиш, кийинчиликлардан қўрқмаслик ва иродали бўлиш;
9. **Иймонлилик** – истеъмолчилар, ҳамкорлар олдида ишонч уйғота олиш;
10. **Илимлилик** - ҳар бир керакли нарсани ўрганиш зарур. Айниқса Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги ва бошқа қонунлар, ҳуқуқий асосларни, иқтисодиёт ва бошқарув соҳаларини, шунингдек шуғулланаётган соҳасига таълуқли билимлардан хабардор бўлиши керак.

2. Тадбиркорликда одоб-ахлоқ меъёрлари.

Тадбиркор фаолияти фақат рессурслар, дастгоҳ, ускуна, технология, маҳсулотлар, ҳужжатлар ёки таъминот, ишлаб чиқариш ва сотиш жараёнларига боғлиқ бўлибгина қолмасдан, у инсонлар, ўзининг қўл остида хизмат қиладиган мутахассислар ва ишчилар, айниқса, чет эллик ҳамкасблари, ишбилармонлар доирасида умум - ахлоқий меъёрларга риоя қилиши билан ҳам баҳоланади.

Тадбиркорлик - бу маданият. Айтишларига қараганда, маданиятли одам тадбиркор бўлиши шарт эмас, аммо тадбиркор инсон маданиятли бўлиши керак, чунки у доимо муваффақиятга интилади. Ахлоқ тўғрисида биринчи бўлиб,

Аристотель, бу таълимотнинг нихоятда чуқур маъноли эканлигини таъкидлаб, уни «Нимани қилишимиз ва нимадан ўзимизни тийишимизни англашимизга ёрдам беради» - деган эди. Тадбиркорнинг касбга оид меъёрлари тадбиркорнинг ахлоқ қоидалари сифатида белгилаш мумкин бўлган меъёрлар асосида ётади.

Маданиятли тадбиркор - ўз меҳнатининг нафақат ўзи учун, балки бошқалар учун, жамият учун, давлат учун ҳам фойдалилигига ишонади, бизнесга ишонади, рақобатни зарурлигини тушинади, ўзини шахс сифатида қадрлайди, ҳар қандай мулк давлат ҳокимияти, жамоатчиллик ҳаракатлари, ижтимоий тартиб, қонунларни ҳурмат қилади, ўзига ишонади, бироқ бошқалардаги юксак касб маҳорати ва билимдонликни ҳам қадрлайди, янгиликка интилади ҳамда инсонпарвар бўлади.

Саломлашиш айниқса аёл киши билан учрашганда, биринчи эркак киши, ёши катта билан учрашилганда биринчи кичик, лавозими юқори билан учрашганда биринчи лавозими паст салом бериши тавсия этилади.

Нотаниш кишилар билан иш юзасидан учрашув вақтида ўзингизни ўзингиз таништиринг ёки учрашувни уюштирган воситачи орқали танишинг. Эркак киши аёл кишига доим биринчи бўлиб ўзини таништиришини ёдда тутинг. Бу келтирилган кўрсатмалар тадбиркорлик фаолияти давомида қўл келиши мумкин.

3. Тадбиркорликда нутқ маданияти.

Дунёда икки нарса борки, у хамиша қадрли: Бири оч-ночор одамни тўйдирадиган НОН бўлса, иккинчиси ғамгин одамнинг кўнглини кўтарадиган СЎЗдир. Буларнинг ҳар иккаласи ҳам инсоннинг хатти-ҳаракати, феъл атори туфайли руёбга чиқади. Маданият турларининг ҳаммаси инсон феъли, ҳулқ атори билан чамбарчас боғлиқдир. Инсоннинг феъли, ўзини тутиши эса, энг аввало унинг нутқида намоён бўлади. Шундай экан тадбиркорнинг нутқ маданияти деганда ўз фаолияти давомида нималарга урғу бериши кераклигини кўриб ўтамыз:

- ўз соҳасини яхши билиш, равон нутқ ҳар қандай ишга доир алоқанинг мажбурий шарт ҳисобланишини ёдда тутиш, сўзларни, уларнинг талаффузини, урғуларни қўлланишига аҳамият бериш;

- суҳбат вақтида, нутқ сўзлашда баланд парвоз, ўзига ишонч руҳида ва қатъий оҳангда гапиришдан қочиш, бунда ўз шахсига ортиқча баҳо бериш ва атрофлагиларни менсимаслик сезилиб туради;

Тадбиркор, яхши суҳандон бўлиши керак, аудитория олдида ишончли ва билимли сўзлай олиш шарт. Суҳандонлик бу санъат - бу талант, ҳар кимга ҳам берилмаслиги мумкин. Шундай бўлсада чиройли сўзлаш усули ва билмларни ўрганиб олиш мумкин. Одатда ҳар қандай одам аудитория эътиборини ўзига жалб қила олиш мумкин, бунинг учун у ўз фикрини аниқ ва қизиқарли ифодалаш зарур бўлади. Шунинг учун тадбиркор ўз ҳамкорлари, инвесторлар, миждозлар билан мулоқотга киришаётганда суҳбат мавзусидан келиб чиққан ҳолда, ўз фикрларини баён этишни маълум бир тартиб асосида амалга ошириши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бунда эса тадбиркор нутқ сўзлашни ўз корхонасида ишлаб чиқарилаётган маҳсулотни баҳолаш орқали амалга ошириши мумкин.

Юқоридагилар билан бир қаторда тадбиркорлик субъектлари турли хил кўрғазмалар, ишбилармонлик учрашувлари, музокараларда иштирок этиши

мумкин бўлиб, албатда бундай вазиятда ўз фаолияти юзасидан маъруза қилиши мумкин. Ушбу тадбирларда тадбиркорни маърузаси ижобий кўриниш ҳосил қилишида қўйидаги маслаҳатларга эътибор қаратиш мақсадга мувофиқдир.

- қандай аудитория олдида нутқ сўзлаш керак?
- аудитория сизни нутқингизни нима сабабдан тинглайди?
- ушбу аудитория олдида нутқ сўзлашингиз орқали қандай натижа кутилади?
- мавжуд аудиторияга мос келиш учун, материалларни қандай етказиб бериш керак?
- аудитория билан сизни ким таништиради?
- кутиладиган саволлар, қандай асосий саволлар берилиши мумкин?
- Асосий маълумотлар билан бирга, қўшимча ахбаротлар ҳам мавжуми?

Маъруза материаллари янги, иложи борица характерли кизиқ ва аниқ, амалий фактларга бой бўлиши ва оқибатда ҳамманн хаяжонлантириши керак. Материалларни йиғиб олганингиздан сўнг режа тузишга киришинг. У қисқа кўринишда ифодаланган саволлардан шакланган бўлиши керак. Бу қоидада асосай ва қўшимча саволларни мохияти чуқур ёритилган ҳолда саволларни мантиқан бир-бирига боғлиқлиги ва тартибли ёритилишига эътибор беринг. Сўнгра маъруза матни ёки унинг тезисини ёзишга киришинг. Тезисларни қаттиқ қоғозга алоҳида карточкалар ҳолида тайёрланг. Ёзувларни етарли даражада тушунарли ёзинг. Маъруза давомида тингловчиларни ишонтирадиган даражада равон ва ифодали сўзлаш орқали ишончли сўзлашга ҳаракат қилинг.

Агар тадбиркорлар юқоридаги маслаҳатлар асосида ўз нутқларини ташкил этсалар ўз ишларини келгусида янада ривожлантириш имконига эга бўладилар.

Шуни ҳам унутмаслик зарурки тадбиркорлар нафақат ташқи муҳит вакиллари билан ўзаро муносабатга киришади, балки ўз корхонасида фаолият кўрсатаётган ишчи, ходимлар билан ҳам турли даражадаги суҳбатлар ўтказади. Бундай суҳбатлар раҳбар ва бўйсунувчи ўртасидаги суҳбат кўринишида ташкил этилмай, имкон қадар мулоқот кўринишини ташкил этса, ишчи-ходимларни корхона фаолиятига бўлган муносабати янада яхшиланади, бу эса коҳонани фаолиятини барқарор бўлишлигини таъминлайди.

МУСТАҚИЛ ЎЗЛАШТИРИШ УЧУН МАВЗУЛАР

1. И. А. Каримов Ўзбекистонда тадбиркорликни қайта тикланиш асосчиси.
2. Тадбиркорликни ҳуқуқий асослари.
3. Тадбиркорликни ташкилий шакллари.
4. Тадбиркорлик тушунчаси ва унинг мазмуни.
5. Бозор муносабатлари шароитида тадбиркорликни шаклланиши
6. Мамлакатимизда кичик бизнесни, хусусий тадбиркорликни ривожланиши.
7. Тадбиркорликни давлат томонидан бошқариш.
8. Якка ва хусусий тадбиркорлик.
9. Қўшма корхоналар ва уларни иқтисодиётдаги аҳамияти.
10. Акциядорлик жамиятларини ташкил этиш тартиби ва зарурияти.
11. Қишлоқда тадбиркорликни ривожлантириш.
12. Аграсаноат мажмуида тадбиркорлик.
13. Рақобат ва унинг мазмуни.
14. Тадбиркорликни ривожланишида маркетингни аҳамияти.
15. Кичик бизнесни мамлакат иқтисодиётида тутган ўрни.
16. Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш. Жаҳон тажрибаси.
17. Ўзбекистонда тадбиркорлик ва бизнес.
18. Савдо саноат палатасини тадбиркорликни ривожланишидаги ўрни.
19. Тадбиркорлик фаолиятида солиқларни аҳамияти.
20. Тадбиркорлик фаолиятини юритишда бизнес режа зарурияти.
21. Тадбиркорлик фаолиятида банкларнинг ўрни.
22. Тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватлашда хорижий мамлакатлар тажрибалари.
23. Тадбиркорликни ривожлантиришда Япония тажрибалари.
24. Тадбиркорликни ривожлантиришда АҚШ тажрибалари.
25. Тадбиркорликни ривожлантиришда Европа мамлакатлари тажрибалари.
26. Тадбиркорликни ривожлантиришда Осиё мамлакатлари тажрибалари.
27. Тадбиркорлик ва таваккалчиликни ўзаро боқлиқлиги.
28. Тадбиркорлик ва таваккалчиликни бошқариш.
29. Тадбиркорлик ва суғурта.
30. Кичик бизнесни молиялаштириш масаласи.
31. Тадбиркорликда ахбарот тизими.
32. Тадбиркор маданияти.

ЎЗ –ЎЗИНИ ТЕКШИРИШ УЧУН ТЕСТ САВОЛЛАРИ

1. Фаннинг мақсади нимадан иборат?
 - a) Тадбиркорлик асослари фанининг асосий мақсади бозор муносабатлари шароитида ишлай оладиган тадбирлар ва бизнесменларни назарий ва амалий билимлар билан қуроллантириш.
 - b) Корхоналар учун тадбиркорлар тайёрлаш.
 - c) Бизнес режалар тўзишни урганиш.
 - d) Тадбиркорлик шакллари урганиш.
2. Тадбиркорлик нима?
 - a) Бозорни урганиш.
 - b) Бу ўзига таваккалчиликни олиб, бирор ишни, ғояни, маҳсулот, хизмат тўрини амалга ошириш.
 - c) Савдо сотикни ташқил қилиш, урганиш.
 - d) Бойлик тўплаш.
3. Тадбиркорлик сўзи ким томонидан киритилган?
 - a) Компьютер кироли Майкрософт
 - b) Банкир Ж. Морган
 - c) Иқтисодчи Ришар Кантиллон
 - d) Алюминий кироли Экрю Морган.
4. Талаб қандай тушунча?
 - a) Корхоналарда ишлаб чиқарилган маҳсулот.
 - b) Бозорга таклиф этилган маҳсулот.
 - c) Истеъмолчиларни қониқтирувчи нарса.
 - d) Товар ва хизматларни сотиб оладиган хақиқий ва потенциал харидорларнинг хатти ҳаракатларини таърифлаб берувчи атама.
5. Бизнесмен ким?
 - a) қонунлар доирасида фаолият курсатиб, асосий мақсади пул топишдан иборат бўлган ишбилармон.
 - b) Илғор ишчи.
 - c) Тадбиркор савдогар.
 - d) Ишбилармон хизмат курсатувчи.
6. Тадбиркорлик фаолиятида зарур билимлар?
 - a) Моделлаштириш, статистика
 - b) Тадбиркорлик фаолиятидаги зарур билимлар: олди-сотди, маркетинг, бошқариш, ҳисоб-китоб, молялаштириш
 - c) Моделлаштириш
 - d) Тадбиркорга зарур бўлган билимлар, ҳисоб-китоб, меҳнатсеварлик
7. Лизинг нима?

- a) маҳсулот сифати ҳақидаги ҳужжат.
- b) хоҳлаган фаолият тури билан шугулланиш ҳуқуқини берувчи ҳужжат.
- c) савдо билан шугулланиш ҳуқуқини берувчи рухсатнома.
- d) муайян фаолият тури билан шугулланиш, муайян маҳсулот ишлаб чиқариш шунингдек ихтиро ва бошқа техника ютикларидан фойдаланиш ҳуқуқи учун белгиланган тартибда бериладиган рухсатнома, ҳужжат.

8. Шартномалар моҳияти нима?

- a) ўзаро келишув.
- b) биргаликда тузиладиган битимлар.
- c) томонлар ўртасида тузиладиган, ўзгартирилган ёки тўхтатилган ҳуқуқ ва мажбуриятлар тўғрисидаги келишув, битим.
- d) Ишга қабул қилишда тузиладиган ҳужжат.

9. Лизингнинг моҳияти ва вазифалари.

- a) Ихтисослашган лизинг компанияси воситачилигида асосий фондларга маблағ куйиш молияловчи ўзига хос шакли.
- b) Асосий фондларни 10 йилга ижарага бериш.
- c) Буш майдонларни ижарага бериш.
- d) Янги техника сотиб олиш учун маблағ ажратиш.

10. Банкротлик тушунчаси?

- a) Банкдан олинган қарзни тулай олмаслик.
- b) Бозорга корхона маҳсулотларига талабни камайиши.
- c) Ишлаб чиқарилиши пасайиши сабабли ишловчиларга ҳақ тулай олмаслик.
- d) қарздорликнинг мажбуриятлари мол-мулкдан ошиб кетганлиги сабабли товарларга ҳақ тулаш юзасидан кредиторларнинг талабларини кондиритишга ва мажбурий туловларни таъминлашга кодир эмас.

11. Бизнес режа ва тадбиркорликни қайси соҳаларда қўлланилади?

- a) Бизнес режа ва тадбиркорликни ҳамма соҳаларда қўлланилади.
- b) Бизнес режа фақат савдода қўлланилади.
- c) Бизнес режа ишлаб чиқаришда қўлланилади.
- d) Бизнес режа хизмат курсатиш соҳасида қўлланилади.

12. Реклама нима?

- a) Товарларни олди сотди ишларида қўлланилади.
- b) Товар ёки курсатиладиган хизмат тўғрисида ҳолис қилади.
- c) Маълумотларни телевидения орқали эълон қилади.
- d) Информацияларни истеъмолчиларга етказди.

13. Ишлаб чиқаришнинг туртинчи омили нима?

- a) Тадбиркорлик ишлаб чиқаришни ҳаракатга келтирувчи куч бўлиб, ишлаб чиқаришнинг йуритинчи омилидир.
- b) Асосий ва айланма воситалар.
- c) Меҳнат ресурслари
- d) Бошқарув ходимлари.

14. Рақобат турлари?

- a) Ҳалол рақобат, гирром рақобат.
- b) Нарх орқали рақобат, нархсиз рақобат.
- c) Очиқ ва ёпиқ рақобат.
- d) Корхоналараро ва давлатаро рақобат.

15. Акция бу:

- a) қимматли қоғоз.
- b) Хиссадорлик жамияти томонидан чиқарилган ва даромад келтирувчи қимматли қоғоз.
- c) Хисоб-китобнинг нақд пулсиз шакли.
- d) қарз мажбурияти.

16. Акция турлари.

- a) Оддий, имтиёзли
- b) Номи ёзилган, номи ёзилмаган.
- c) Тижорат молиявий.
- d) a ва b жавоблар.

17. Хиссадорлик жамият турлари?

- a) Оддий, имтиёзли.
- b) Очиқ ва ёпиқ турдаги.
- c) Ишлаб чиқариш ва банклар.
- d) Маъсулияти чекланган, маъсулияти чекланмаган.

18. Шерикчилик шакллари.

- a) Маъсулияти чекланган ва маъсулияти чекланмаган.
- b) Аралаш ва қўшма корхоналар.
- c) Очиқ ва ёпиқ турдаги.
- d) Хиссадорлик, қўшма корхоналар.

19. Санациялаш моҳияти?

- a) Давлат томонидан корхоналарга бериладиган қарз.
- b) Айрим турдаги фаолият билан шугулланувчи иқтисодий субъектларга солиқ бўйича имтиёзлар бериш.
- c) Корхоналарнинг буш пул маблағларини жамлаш.
- d) Иқтисодий субъектларни банкротликдан кутқариш мақсадида молиявий жихатдан соғломлаштириш.

20. Дивидент нима?

- a) Хиссадорлик жамияти фойдасининг акция эгасининг даромадига айланган қисми.
- b) қарз эвазига устама.
- c) Хиссадор оладиган қўшимча иш хаки.
- d) Корхонанинг маҳсулот сотишдан келган тушуми ва харажатлари орасидаги фарқ.

21. Бозор нима?

- a) Сотувчи билан харидор ўртасида товарни пулга айрибошлаш муносабати.
- b) Маҳсулот сотиладиган муассаса.
- c) Товарни сотишда пайдо бўладиган муаммоларни келтирувчи муассаса.
- d) қимматбаҳо қоғозлар бозори.

22. Тадбиркорликда иш юритиш.

- a) Бу тадбиркор тизимларида ҳужжатларни тўзиш, расмийлаштириш, кўпайтириш, қабул қилиш, рўйхатга олиш ва назорат қилиш ишлар мажмуидир.
- b) Бу қарорлар қабул қилишдир.
- c) Бу фармойиш ҳужжатлар қабул қилишдир.
- d) Бу девонхона ишларини ташқил этишдир.

23. Инвестициялаш мазмуни?

- a) Бирор бир корхонага, ишга фойда олишни назарда тутиб узок муддатга капитал (сармоя) куйиш.
- b) Муомалага пул ва қимматли қоғозлар чиқариш.
- c) Хорижий хамкорлар билан қўшма корхоналар тўзиш.
- d) Фойда олиш мақсадида қарзга пул бериш.

24. Ўзбекистонда «Мулкчилик тўғрисидаги» Қонун қачон қабул қилинган?

- a) 1990 йил
- b) 1992 йил
- c) 1994 йил
- d) 1993 йил

25. қандай банк пул эмиссия қилиш ҳуқуқига эга?

- a) Тижорат банклар.
- b) Тадбиркор банклар
- c) Марказий банк
- d) Ихтисослашган банк.

26. Тадбиркорлик фирмаси соғломлаштириш босқичлари.

- a) Ташқилотнинг кушилиши.
- b) Ташқилотни бошқа маҳсулот ишлаб чиқаришга мослаштириш.
- c) Санатция, ташқилотнинг кушилиши, бўлиниш ва қайта ташқил топиш.
- d) Корхонани узликсиз тахлил қилиш.

27. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонуни қачон қабул қилинган?

- a) 1994 йил.
- b) 1991 йил.
- c) 1993 йил.
- d) 1995 йил.

28. Тадбиркорликни ривожланиши учун зарурий шарт шароитлар қайсилар.

- a) Бозор шароитида яхши бўлиши керак.
- b) Тадбиркор билимли бўлиши керак.
- c) Ижтимоий сиёсий муҳитнинг ўзгарувчанлиги.
- d) Тадбиркорларга бозор инфрақурулушининг мавжудлиги, давлат томонидан қўллаб қувватлаш, кафолатлар, ижтимоий, сиёсий муҳитнинг муҳимлиги.

29. Меҳнат биржаси нима?

- a) Ишчилар олди-сотди ишларини амалга оширувчи ташқилот.
- b) Ходимларни узаро келишувни асосида ишга жойлаш.
- c) Ишчи, хизматчи ва корхона эгаси ўртасида иш кучини сотиш ва сотиб олиш бўйича келишувни амалга оширишда мунтазам воситаси вазифасини утайдиган махсус муассаса.
- d) Ишчи хизматчиларни ишдан бушатиш муомолари билан шугулланадиган.

30. Биржа нима?

- a) Стандартлар ёки намуналар асосида савдо қилинадиган оммавий товарларнинг мунтазам улгурча бозори.
- b) қимматбаҳо қоғозлар бозори.
- c) Ишчи хизматчилар бозори билан шугулланадиган бозор.
- d) Шартномалар имзоланадиган муассаса.

31. Лицензия нима?

- a) Маҳсулот сифати ҳақидаги ҳужжат.
- b) Хохлаган фаолият тури билан шугулланиш ҳуқуқини берувчи ҳужжат.
- c) Савдо билан шугулланиш ҳуқуқини берувчи рухсатнома.
- d) Муайян фаолият тури билан шугулланиш муайян маҳсулот ишлаб чиқариш шунингдек, ихтиро ва бошқа техника ютикларидан фойдаланиш ҳуқуқи учун белгиланган тартибда бериладиган рухсатнома, ҳужжат.

ЎЗ –ЎЗИНИ ТЕКШИРИШ УЧУН САВОЛЛАР ТЎПЛАМИ

1. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуни 15 феврал 1991 йил.
2. Ўзбекистон Республикасининг «Корхоналар тўғрисида»ги қонуни 15 феврал 1991 йил.
3. Ўзбекистон Республикасининг «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида»ги қонуни 21 декабр 1995 йил.
4. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги қонуни 22 январ 1999 йил.
5. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш учун хорижий кредитлар беришни ташқил этиш масалалари тўғрисида»ги қарори.
6. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 21 аперлдаги «Ўзбекистон Товар ишлаб чиқарувчилар ва Тадбиркорлар палатаси фаолиятини такомиллаштириш тўғрисида»ги қарори.
7. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 22 апрелдаги «Дехкон ва фермер хўжаликлари уюшмаси фаолиятини ташқил этиш тўғрисида»ги қарори.
8. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 20 августдаги «Тадбиркорлик фаолиятини ташқил этиш учун рўйхатдан утказиш тартиботлари тизимини тубдан такомиллаштириш тўғрисида»ги қарори.
9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1994 йил 6 январдаги «Хусусий тадбиркорликда ташаббус курсатиш ва уни рағбатлантириш тўғрисида»ги фармони.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1996 йил 12 мартдаги «Хорижий сармоялар иштирокидаги корхоналарга бериладиган қўшимча рағбатлантириш омиллари ва имтиёзлари тўғрисида»ги фармони.
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармони.
12. И.А. Каримовнинг «Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида» асарида турли мулкчилик шаклларида фаолият курсатаётган корхоналарни ривожлантириш истиқболлари борасидаги вазифалар.
13. И.А. Каримовнинг «Иқтисодиётни эркинлаштириш, ресурслардан тежамкорли билан фойдаланиш-бош йўлимиз» маърузасида тадбиркорликни ривожлантириш масалалари.
14. Республикамиз ривожланишининг 2003 йил якунларида эришилган натижалар ва 2004 йилга белгиланган устивор вазифалар ҳақида нималарни биласиз.

15. Республикамиз ривожланишининг 2003 йил яқунлари ва 2004 йилга белгиланган устивор вазифалар борасидаги Вазирлар Маҳкамасидаги Йигилишда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш масалалари.
16. Республикамизнинг ривожланишини 2004 йил ярим йиллигида эришилган натижалар ва хусусийлаштириш жараёнини янада чуқурлаштиришни «корхонани кучли ва кучсиз томонлари» масаласига таъсири.
17. И.А. Каримов Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг қайта шакллантиришнинг асосчиси.
18. И.А. Каримовнинг «Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида» асарида кичик бизнес ва тадбиркорлик соҳасида илгари сурилган фирқлар.
19. Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантириш учун қабул қилинган қонунлар ҳақида нимани биласиз.
20. Тадбиркорлар ҳуқуқлари нималардан иборат.
21. Тадбиркорлар мажбуриятлари қандай.
22. Ўзбекистонда тадбиркорликнинг ривожланиш тарихи.
23. Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ривожланиш босқичлари.
24. «Тадбиркорлик асослари» фанининг урганиш предмети.
25. «Тадбиркорлик асослари» фанининг мақсад ва вазифалари.
26. Бозор иқтисодиёти муносабатлари шароитида тадбиркорликнинг роли.
27. Тадбиркорлик фанининг бошқа иқтисодий молиявий фанлар билан узаро боғликлиги.
28. Мамлакатимизда тадбиркорликни ривожлантириш истикболлари.
29. Тадбиркорлик фаолиятини ташқил этиш сабаблари қайсилар.
30. Тадбиркорликнинг юзага келиши.
31. Тадбиркорликнинг ташқилий шакллари.
32. Хусусий тадбиркорликни қандай афзалликлари бор.
33. Мулк тушунчаси ва турлари.
34. Хусусий мулкни тушунтириб беринг.
35. Давлат мулки деганда нимани тушунасиз ва унда тадбиркорлик.
36. Жамоа мулки нима.
37. Аралаш мулк деганда нимани тушунасиз.
38. кўшма корхоналар мулки нима.
39. Хусусийлаштириш ва мулкни давлат тасаруфидан чиқариш.
40. Тадбиркорлик объекти.
41. Тадбиркорлик субъекти.
42. Рақобат нима ва унинг моҳияти.
43. Рақобат усуллари ва турлари.
44. Рақобатни устунликка эришиш учун нималарга эътибор бериш керак.
45. Тадбиркорликда бизнес режанинг моҳияти ва зарурияти.
46. Бизнес режани тўзиш тартиби ва кўрсаткичлари.
47. Тадбиркорлик ва таваккалчилик.
48. Таваккалчилик ҳақида тушунча.
49. Тадбиркорликни ривожлантиришда кадрларнинг номи.
50. Кадрлар сиёсати.
51. «Кадрлар тайёрлаш Миллий дастури».
52. Ишчи хизматчиларни ўқитиш ва кадрларни касб бўйича йуналтириш.

53. Инфраструктура.
54. Бизнес инфраструктурасининг асосий элементлари ва функциялари.
55. Божхона тизими.
56. Консалтинг компаниялари.
57. Аудит компаниялари.
58. Тижорат банки ва кредит тизими.
59. Эмиссион банк эмиссия тизими.
60. Биржа ва унинг турлари.
61. Аукцион ва ярмаркалар функциялари.
62. Суғурта тизими.
63. Суғурта тушунчаси ва ахамияти.
64. Тадбиркорликда ахборот тизими.
65. Ахборотларни сақлаш ва тўплаш.
66. Ахборотларни химоя қилиш.
67. Тадбиркорликнинг сифат белгилари.
68. Тадбиркорликда ахлоқ-одоб меъёрлари.
69. Тадбиркорликда нутқ маданияти.
70. Солиқ тизими.
71. «Бизнес фонд»нинг асосий вазифалари.
72. Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатасининг асосий вазифалари ва функциялари.
73. Кичик корхоналар ва уларни иқтисодиётда тўтган урни.
74. Кичик корхоналарнинг ўрта ва йирик корхоналардан фарқи.
75. Тадбиркорлик билан шугулланувчи корхоналарнинг ташқи иқтисодий фаолияти.
76. Ўзбекистон иқтисодиётида қўшма корхоналарни роли.
77. Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантириш мақсадида давлат томонидан берилаётган кафолатлар ва имтиёзлар.
78. Дехкон фермер хўжалиklarини иқтисодиётда тўтган урни.
79. Маҳсулот ишлаб чиқарувчи тадбиркорликнинг харидорлар олдидаги жавобгарликлари.
80. Ким тадбиркор бўла олади.
81. Тадбиркор.
82. Харидор
83. Хамкор.
84. Моддий ва маънавий рағбатлантириш.
85. Тадбиркорлик нимадан бошланади.
86. Хусусий корхона ва ширкатлар.
87. Кичик корхона ташқил этишда нималарга эътибор бериш керак.
88. Фирмага жой танлашда қандай омилларга эътибор бериш керак.
89. Тадбиркорлик фаолиятининг давлат томонидан химоя қилиниши.
90. Тадбиркорликда қўлай кредит тизими деганда нимани тушунаси.
91. Маркетинг.
92. Менежмент.
93. Тадбиркорлик доираси: ички ва ташқи соҳасидаги тадбиркорлик.
94. Шерикчилик

95. Агросаноат мажмуида тадбиркорлик
96. Ишлаб чиқариш соҳасида тадбиркорлик.
97. Савдо тижорат соҳасида тадбиркорлик.
98. Хизмат курсатиш соҳасида тадбиркорлик.
99. Молия тизимида тадбиркорлик.
100. Якка тадбиркор ва шерикликлар.
101. Хиссадорлик жамиятлари.
102. Маъсулияти чекланган жамиятлар.
103. Ширкат хўжалиги, дехкон ва фермер хўжаликлари.
104. Тадбиркорлик фаолиятини танлаш ва бу соҳадаги Жаҳон тажрибалари.
105. Чет эл инвестициялари ва уларни кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришдаги урни.
106. Тадбиркорлик ва бизнес ҳақида тушунча.
107. Меҳнат жамоасини ташқил этиш йўналишлари.
108. Сухбат утказиш тартиби.
109. Тадбиркор иш куни ва уни режалаштириш.
110. Иш вақтдан унумли фойдаланиш.
111. Кредит тушунчаси.
112. Бизнес режа ва унинг тадбиркорлик фаолияти бошқаришдаги урни.
113. Кириш ёки резюме.
114. Ишлаб чиқариш режаси бўлимига тавсифнома.
115. Ташқилий режа бўлимига тавсифнома.
116. Маркетинг режасига бўлимига тавсифнома.
117. Молия режаси бўлимига тавсифнома.
118. Тадбиркор кимлар билан алоқа қилиш керак.
119. Товарларга талаб ва таклиф.
120. Зарарсизлик тахлили ва нуктаси.
121. Тадбиркор одоби.
122. Стратегия ва тактика.
123. Реклама ва реклама турлари.
124. Жадаллаштирилган амортизация.
125. Бизнеснинг асосий мақсад ва вазифалари.
126. Ташаббускорлик ва уни рағбатлантириш.
127. Бизнесни бошқариш сирлари.
128. Тадбиркорлар томонидан маҳсулот сотишда қўшимча хизматларни ташқил этиш деганда нимани тушунасан.

ТАЯНЧ ИБОРАЛАР

АКТ (коммерческий) - АКТ (савдо сотиқ), (лот-харакат, хужжат) Темир йўллар орқали ташилаётган юклардаги камомад, бўзилиш ва ўғирланишларни аниқловчи, шунингдек юкни бўзилишига йўл қўйган томонга даъво қилиш учун асос бўладиган хужжат.

АКЦЕПТ - Акцепт (лот.-розилик берилган) харидорнинг сотувчи томонидан билдирилган таклифни ҳеч қандай ўзгаришсиз қабул қилиши тўғрисидаги келишув.

БАНК АКЦЕПТИ - Банк акцепти. Импорт қилувчи унга хизмат қилувчи банк илтимосига кўра йиллий банк акцепти бўлиб, кўрсатилган муддатда вексель тўловини амалга ошириш мажбуриятини олади. Акцептланган банк векселларнинг ишончлилиги ошиб боради. Банк қарздорлар (векселлар бўйича) тўловларини амалга ошириш учун комиссия чиқаради. **Б.А.**ни тўлаши учун асосий тўлов манбалари қарздорнинг векселлар бўйича акцептга ўтказадиган маблағлари суммаси ҳисобланади.

АКЦИЯ - Акция, хисса (лот-харакат фаолият) хиссадорлар жамияти шаклида фаолият кўрсатадиган корхона капиталида улуши борлигини тасдиқловчи қимматбаҳо қоғоз. Акция фойданинг бир қисмини дивидент кўринишида олиш ҳамда хиссадорларнинг умумий йиғилишида овозга эга бўлиш ҳуқуқини беради.

БЕЛГИЛАНМАГАН НАРХДАГИ АКЦИЯЛАР - Хиссадорларга жамият бекор қилинаётган пайтда унинг ихтиёридаги маблағнинг маълум бир қисмини қайтариб бериш кафилигини беради, лекин унинг қийматини тўлалигича тўламайди. Белгиланган нархдаги акциялар ҳеч қачон акциянинг белгиланмаган қийматини қайтариш кафилигини бермайди.

ШАХСИЙ АКЦИЯЛАР - Шахсий акциялар эгалари корxonанинг тегишли рўйхатига албатта қайд этилган бўлиши шарт. **Ш.А.** корxonанинг тегишли рўйхатига ўзгартиришлар киритиб сотилиши ҳам мумкин. Умуман олганда корxonанинг бу турдаги акцияларидан ўзининг акционерлари бўлишини хошлаётган шахсларни аниқлаш ёки ўз акцияларини чет элликлар қўлига хаддан ташқари кўп тушиб қолмаслигини таъминлаш мақсадида фойдаланадилар.

АКЦИЯЛАРНИ НАЗОРАТ ҚИЛИШ ПАКЕТИ - Бир киши қўлида тўпланган акциялар улуши бўлиб. Унга хиссадорлар жамияти фаолияти устидан ҳақиқий назорат қилиш ҳуқуқини беради. Назарий жиҳатдан **А.Н.К.П.**нинг улуши жами чиқарилган акцияларнинг камида 51% ни ташқил қилиши керак.

ИМТИЁЗЛИ АКЦИЯЛАР - қимматбаҳо қоғозларнинг бир тури бўлиб, корхона оладиган фойданинг миқдорига карамасдан дивидент олиш ҳуқуқига кафолат беради, аммо овозга эга бўлмайди.

ХИССАДОРЛИК ЖАМИЯТИ - корxonанинг ўзига хос ҳуқуқий шакли, у

жисмоний шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан ташқил этилади. Уларнинг акцияларини фонд биржаларида сотиш ёки сотиб олиш мумкин. Уларнинг курси фирманинг маҳсулотига ўша вақтдаги талабга қараб кўтарилиши ёки пасайиши мумкин. Уларнинг фаолиятини бир неча кишидан иборат Кузатув Кенгаши назорат қилади. Кенгаш аъзоларининг бир қисми эса корхона ходимларидан иборат бўлади.

ИЖАРА - Эгалик ҳуқуқини ўзгартирмаган ҳолда шартномага кўра тўлов асосида вақтинча фойдаланиш учун бериладиган мулк. Ижарага қўйидагилар киради: ер, бино ва иншоотлар, корхоналар, ишлаб чиқариш воситалари ва бошқалар.

ИЖАРА ШАРТНОМАСИ - Ижарачи ва ижарага берувчилар ўртасидаги ўзаро муносабатларни белгиловчи асосий ҳужжат. У ихтиёрий равишда томонларнинг тенг ҳуқуқлилигини ва ўзаро манфаатдорлиги асосида тузилади.

ИЖАРА ТУЛОВИ - Мулкдан вақтинчалик фойдалангани учун тўлов тартибида ижара берувчига ўтказиладиган ижарачи даромадининг бир қисми **И.Т.** мутлоқ суммада белгиланиб хажми ва тўлаш тартиби ижара шартномасида акс эттирилади.

БРОКЕР - Биржада ўз ўрнига эга бўлган ва харидорлар ҳисобига ўз номидан битимлар тузувчи ва шу иши учун маълум ҳақ олувчи харидорлар ва сотувчилар ўртасидаги воситачи.

БРОКЕРЛИК ФИРМАЛАРИ – Контрагентларни (Хамкорларни) изловчи ва учраштирувчи вазифасини бажарувчи воситачи фирмалар. Бу хизматлари учун даллоллар рағбатлантирилади. **Б.Ф.си** бозорлар талабининг хажми ва хусусияти биржа товарларнинг баҳолари ҳақидаги маълумотлар манбаи ҳисобланади.

БЮДЖЕТ - Маълум муддатдаги даромад ва харажатларнинг кирим чиқимга тенглаштирилган пул ҳисоби.

КОРХОНАНИНГ ЯЛПИ ДАРОМАДИ - Корхонанинг ишлаб чиқариш ва хўжалик фаолияти натижаларини охириги умумлаштирувчи кўрсаткичдир.

ВАЛЮТА - (италиянча сўз бўлиб, қадрламок, қийматни билдиради) баҳо, қиймат белгиси бўлиб, мамлакатларнинг пул бирлиги ҳисобланади.

ВАЛЮТА КУРСИ - Мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланган баҳоси.

ВАЛЮТА ОПЕРАЦИЯЛАРИ - Чет эл валютасининг олди-сотдиси.

ВАЛЮТА РЕЗЕРВЛАРИ - Марказий банк ва молия органи ихтиёридаги ҳисоб китоб ва тўловлар учун фойдаланадиган чет эл валютаси ва олтин жамғармалари.

ВЕКСЕЛЬ, ҚАРЗДОРЛИК ХУЖЖАТИ - Муайян миқдордаги қарзга олинган пулни белгиланган муддатда катъий тўлаш мажбурияти юклатилган, Қонун билан тасдиқланган ҳолатда тўлдирилиб расмийлаштирилладиган қарздорлик ҳужжати.

ВЕНЧУР КОРХОНАЛАР - Илмий инжинерлик ишлари, янги техника ва технология, товар намуналарини яратиш, ишлаб чиқаришни бошқариш, тижорат ишини ташқил этиш усуллари ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш билан шуғулланувчи корхоналар.

ГАРАНТ (КАФИЛ) – Муайян вазифаларни бажариш учун кафилик беридиган ва унинг бажарилишин назорат қиладиган шахс, идора, ташқилот, давлат ёки давлатлар гуруҳи.

ГАРАНТИЯ (КАФОЛАТ) - Бирон бир шахс ёки харидор томонидан пул ва бошқа мажбуриятларни бажариш вазифаси. Ушбу мажбуриятларни бажармаган

холда кафолатчи жавобгарликка тортилади.

КАФОЛАТЛИ МАЖБУРИЯТ - Товарни маълум шартноманинг шартларига тўғри келишини тасдиқловчи хужжат. Хужжатда кўрсатиладики, агар сотиб олувчи жихозлардан кўрсатилган қоидаларига риоя қилиб ишлатса, келтирувчи жихозни узлуксиз ишлаган холда ҳам ишдан чиқмаслик кафолати берилади.

КАФОЛАТ ХАТИ - Кўзда тутилган хатда шартларнинг тўла ва ўз вақтида бажарилишини таъминловчи, корхона ва ташкилотлар томонидан берилувчи кафолат. Кўп холларда кафолат бирон-бир хизмат ва товарнинг ўз вақтидаги тўловлари учун берилади.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ - Иқтисодий муҳофақиятсизликка олиб келиши мумкин бўлган инфляциянинг хаддан ташқари ўсиши.

ДЕБЕТ (КИРИМ) - Латинча сўз бўлиб, қарздор тушунчасини беради. Икки томонлама жадвалга эга бўлган бухгалтерия счетининг чап томони.

ДЕБИТОР - Корхона, ташкилот ёки муассасалардан қарзи бўлган ҳуқуқий ёки жисмоний шахс.

ДЕБИТОРЛИК ҚАРЗИ - Ўзаро хўжалик алоқаларини олиб борувчи корхона ташкилотларнинг бир биридан қарзи суммаси.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ - Мамлакат савдо ва тўлов балансининг кескин ёмонлашуви, валюта резервининг холдан тойиш валюта бозорида миллий валюта курсининг пасайиши билан боғлиқ бўлган миллий пул бирлиги қийматининг расмий тартибда пасайтирилиши.

ДАРОМАДЛАР ХАҚИДА ДЕКЛАРАЦИЯ – Фуқаро (фуқаролар) томонидан солиқ инспекциясига ишбилармонлик фаолиятдан олинган даромадлар, муаллифлик фаолиятига олинадиган сумма ва бошқа солиқ йиғиш даромадлари тақдим этувчи махсус хужжат.

БОЖ ДЕКЛАРАЦИЯСИ ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЯ - Товар олиб кириш ва олиб чиқишда юк эгасининг божхона расмиятчилигини бажариш учун аризаси.

ДЕМПИНГ – Инглизча - ташлаш. Ташқи бозорни эгаллаш мақсадида товарларни ички бозорга нисбатан арзон баҳоларда сотиш.

ПУЛ МАССАСИ - Муомалага чиқарилган металл тангалар ва қоғоз пулларнинг жами миқдори. Хўжалик муомаласидаги пул воситаларининг умумий ҳажмига нақд пуллардан ташқари банкларнинг жорий ҳисобидаги пул воситалари ҳам киради.

ПУЛ ИСЛОҲОТЛАРИ - Ҳукумат органлари томонидан бир пул тизимини бошқа пул тизимига ёки бир пул белгисига тўла ва қисман алмаштиришни амалга оширувчи тадбирлар йиғиндиси.

ДЕНОМИНАЦИЯ - Пул бирлигининг йириклаштирилиши ва ўрнатилган келишув асосида эски пул белгиларини янгисига алмаштириш.

ДЕПОЗИТ - Кредит муассасаларига (банкларга, жамғарма банкларига) сақлаш учун қўйилган қимматбаҳо қоғозлар ёки пул воситалари. Буларни киритган шахсга аниқ шартлар киритилиши билан қайтиб берилади.

ДИЛЛЕР - **1.** Фонд биржаси аъзоси бўлиб ҳисобланувчи ва ўз ҳисобига биржа ёки савдо воситачилиги билан шугулланувчи жисмоний ҳамда юридик шахс. **2.** Валюта, депозит ва қимматбаҳо қоғозлар операциясининг амалга оширувчи банк ходими.

ДОТАЦИЯ - Давлат бюджетидан қайтариб бермаслик шарти билан маблағ

ажратиш.

ДАРОМАД - Корхоналар, ташкилотлар, муассасалар ва айрим шахсларнинг бирор фаолият эвазига оладиган фойдаларнинг маълум қисмини пул ёки моддий бойлик сифатида давлат хисобига келиб тушиши.

ЭРКИН ТАДБИРКОРЛИК ХУДУДИ - Тадбиркорлик фаолияти ва чет эл сармояларини ишлатишнинг энг қулай худуди. Бундай худудларда экспорт қилинадиган моллар хажмини ошириш ва ички бозорларни кенгайтириш учун алоҳида тартиб жорий қилинади.

ИНВЕСТИЦИЯ - Ишлаб чиқаришни ривожлантириш мақсадида мамлакат, ёки чет эл иқтисодиётини турли тармоқларига узоқ муддатли капитал киритиш. Бирор ишга сармоя солиш, маблағ сарфлаш. Кўпроқ фойда олиш мақсадида халқ хўжалигининг турли тармоқларига сармоя сарфлаш.

ИННОВАЦИЯ - Янгилик, янги кўринишдаги буюмларни технологияни ишлаб чиқаришга жорий этиш ва оммалаштиришга қаратилган ижодий фаолияти натижаси.

ИНФЛЯЦИЯ – Лотинча-шишиш, кўпчиш, кўтарилиш пулнинг қадрсизланиши: пулни меъеридан кўп ишлаб чиқарилиши натижасида пул харакати каналларида мол билан таъминланмаган пулларнинг пайдо бўлиши.

ИНФРАСТРУКТУРА - Лотинча infra-қуйи ва структура-тузилиш. Халқ хўжалигидаги ишлаб чиқариш ва аҳолига хизмат крсатувчи сооаларнинг сзaro техналогик, иқтисодий ва ташғилий алоқалари.

КАПИТАЛ, САРМОЯ - Лотинча энг муоим, асосий, бош ва немисча асосий мулк маъноларини билдиради. Асосий мулк, ёлланма меҳнатни эксплуатация қилиш йўли билан қўшимча қиймат келтирадиган ўз-ўзини кўпайтирувчи қиймат.

КВОТА -Лот-қисм, хисса. Картел келишувига мувофиқ томонлардан хар бирининг ишлаб чиқариш ва савдо сотиқдаги улушининг белгилаб қўйилиши, маълум бир солиқ турлари бўйича олинадиган солиқ ёки бадаллик тўловининг хажми, импорт квотаси-шахсий мақсадлар туфайли импорт моллар киритиш хажмини маълум миқдорда чеклаш.

КЛИРИНГ - Инглизча сўз бўлиб, тозалаш, равишлантиришни билдиради. Моллар, қимматбаҳо қоғозлар хизмат учун ўзаро мажбурият ва талабларни хисобга олган холда нақд пулсиз хисоб-китоб қилиш тизими.

КОМЕРСАНТ (ТИЖОРАТЧИ) - Йирик кўлламдаги савдо ва тижорат ишлари билан шугулланувчи шахс. У ўз ёки бирор бир фирма номидан иш юритувчи ишбилармон одам.

КОММИВАЖИР - Французча сўз бўлиб хизматчи ва саёхат қилувчи ташқи савдо ташкилотларида фаолият кўрсатувчи шахс. Ўзи хизмат қилаётган фирма ишлаб чиқарган молларни сотишни жонлантириш учун маҳаллий бозорлар эхтиёжлар хақида маълумот тўплайди.

РАҚИБ - Маълум бир тадбиркорлик субъекти билан бир хил турдаги маҳсулот ишлаб чиқарувчи ва бир бозорда сотувчи тадбиркорлик субъектларига айтилади. Улар ўртасидаги рақобатчилик иқтисод, сиёсат, санъат умуман барча фаолият доирасида қўлланилиш мумкин бўлган умумий тушунча.

КОНЦЕРН - Ишлаб чиқариш диверсификацияси асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация. Корхоналарнинг бирлаштиришнинг анча ривожланган шакли. Унинг таркибига саноат, транспорт, савдо, банк, суғурта, алоқа, матбуот

киради.

КРЕДИТ (ҚАРЗ) – Вақтинча бўш турган маълум миқдордаги маблағни устама тўлаб қайтариб бериш шарти билан маълум муддатга қарзга бериш.

КОНВЕРНОТ – Суғуртачи томонидан суғурта қилинувчига берилган ҳужжат.

КОММИССИОНЕР - Савдо ишларида воситачилик қиладиган, яъни белгиланган миқдорда воситачилик ҳаққи олиб, бошқа кишининг топшириғига биноан унинг хисобидан иш юритадиган ўз номидан молларни сотадиган ва сотиб оладиган шахс.

ЛИЗИНГ - Машина, жихозлар, транспорт воситалари ва ишлаб чиқариш иншоотларини узоқ муддатли ижарага олиш.

ЛИЦЕНЗИЯ -Лот. сўз – эркинлик, ҳуқуқни билдиради. Маълум бир соҳада фаолият кўрсатиш учун берилган рухсатнома.

МАГАЗИН - Арабча сўз бўлиб - омбор. Каталоглар принциpidан фойдаланадиган, арзонлашган баҳода кенг ассортиментдаги молларни сотиб олиш ва уларни юқори устамалар билан сотадиган чакана савдо корхонаси.

МАРКЕТИНГ - Инглизча «marked» бозор. Бозор ҳолатини чуқур ўрганиш, олдиндан баҳоларни билган ҳолда мол ишлаб чиқариш ва сотувни ташқил қилиш орқали фойда олишни таъминлаш.

МАКРОШАРОИТ - Бозорга таъсир этувчи давлат миқёсидаги: демографик, иқтисодий, табиий, илмий-техникавий, сиесий ва маданий характердаги омиллар йиғиндисидан иборат кенг кўламли ижтимоий режалар кучи.

МАРЖА - Банк, биржа савдо ва суғурта жараёнида ставка фоизлари, қимматбаҳо қоғозлар курслари, моллар ўртасидаги фарқлар ва бошқа кўрсаткичларни англатиш учун қўлланиладиган атама.

МЕНЕЖЕР - Инглизча-бошқарувчи. Корхонани замонавий усуллар асосида ишлайдиган ёлланма профессионал бошқарувчиси.

МИКРОШАРОИТ - Мижозларга хизмат кўрсатиш бўйича бевосита фирманинг ўзига ва унинг имкониятларига таълуқли кучлар.

МОНОПОЛИЯ - Юнонча сўз бўлиб-бир, ягона, сотаман. Бир киши, кишилар гуруҳи, корхона ёки давлатнинг бирон нарсага ҳукмронлик қилиши.

МОНИТОРИНГ - Қандайдир объект ҳолатини хар томонлама баҳолаш ва унинг фаолияти самарадорлигини ошириш мақсадида махсус ташқил қилинган тизимли кузатув.

НОУ-ХАУ - Инглизча сўз бўлиб - билиш, хабардорлик, воқифликни билдиради. Саноат ва савдо аҳамиятига эга бўлган, ҳамда миллий, халқаро ва патент қонунлари ҳамда химоя қилинмаган ишлаб чиқаришнинг конструктив ва технологик сирлари.

ОБЛИГАЦИЯ - қимматбаҳо қоғозларнинг бир тури.

МАЖБУРИЯТ - Келишилаётган томонларнинг бирини иккинчи томонга нисбатан ўзаро боғланган бурчлари йиғиндиси.

ТАКЛИФ - Фирма ёки корхонанинг амалдаги баҳоларда сотиш мақсадида ишлаб чиқарган ва бозорда сотишга чиқарилган моллар ҳажми.

ТАДБИРКОРЛИК - Мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида ва таваккалчилик асосида, мулкий жавобгарликка эга бўлган ҳолда, амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан янги (махсулот, товар интеллектуал иш) иқтисодий фаолият курсатишдир.

АРАЛАШ МУЛК - Турли мулк шакллариининг қўшилиши орқали ташқил этилган мулк шакли.

АЖИОТАЖ ТАЛАБ - Бозордаги шов-шув таъсирида сунъий жойда бўладиган ва тез суръатлар билан ортиб борадиган талаб.

АККРЕДИТИВ - Пул ҳисоб-китоб ҳужжати маҳсулот ва кўрсатилган хизматини нақд пулсиз тўлаш шакли.

АУДИТОР ФИРМА - Корхона ва ташқилотларнинг молиявий хўжалик фаолиятини текшириб берувчи ва улар ишини иқтисодий экспертизасини ўтказиб берувчи фирма.

АУКЦИОН - Якка хусусиятга эга бўлган товарларни сотиш учун муайян жойларда ташқил этиладиган махсус кимошди савдоси бозорлари.

АҲОЛИНИ ИЖТИМОЙ ХИМОЯЛАШ - аҳолини бозор иқтисодиётининг салбий иқтисодий ва ижтимоий оқибатларидан сақлаш. Аҳоли турмуш фаровонлигини ўсишини таъминлаш.

АГРАР МУНОСАБАТЛАР - ер билан боғлиқ бўлган иқтисодий муносабатлар мажмуи.

БОЗОР ИСЛОҲОТЛАРИ – халқ иштирокида, лекин давлат томонидан ишлаб чиқарилган бозор муносабатларини шакллантириш чора тадбирларининг давлат назорати остида амалга оширилишидир.

БАЛАНС – мувозанат, яъни - мутассил ўзгариб турувчи ходиса ёки тушунчанинг нисбатини ифодаловчи кўрсаткичлар системаси.

БАНКРОТЛИК - синиш, фуқаро, корхона, фирма ёки банкнинг маблағи етишмаслигидан ўз мажбуриятлари бўйича қарзларни тўлашга қурби етмаслиги.

БАРТЕР - валютасиз товар айри бошлаш.

БАРТЕР БИТИМИ - товар айрибошлаш ҳақидаги битим (шартнома).

БИЗНЕС - сохибкорлик тижорат ишлари билан шуғулланиш, пул топиш мақсадида бирор иш билан банд бўлиш.

БИРЖА - намуналар ёки стандартлар асосида савдо қилинадиган оммавий товарларнинг мунтазам улгуржи бозори.

БАНК - пул маблағларини жалб қилиш ҳамда уларнинг кайтарилиши, тўлашлик ва муддатлилик шартлари асосида ўз номидан жойлаштириш учун тузилган муассаса.

БАНКРОТЛАШТИРИШ СИЁСАТИ - макроиқтисодиётда муозанатни сақлаш ишлаб чиқаришни кескин даражада пасайишига ва оммавий ишсизликка йўл қўймаслик. Пул қадрсизланиши пулда эмиссиянинг бошқарилиши таъминлаш, тўлов баланси ва бир меъёрда сақлаш соҳасида аниқ мақсадни кузлаб олиб бориладиган сиёсат.

ФОНД БИРЖАСИ - қимматбаҳо қоғоз, олтин ва чет эл валюталари бозори.

БИРЖА КУРСИ - фонд биржасида муомалада бўладиган қимматбаҳо қоғоз қиймати.

БОЖ - божхона назорати томонидан четдан олиб келинадиган ва четга чиқариладиган товарлардан давлат томонидан чегарада ундириладиган пул йиғими.

БОЖХОНА - чегара орқали барча юкларни назорат қиладиган давлат муассасаси.

БОЗОР ИНТЕРВЕНЦИЯСИ - миллий ёки регионал бозорга ташқаридан суқилиб кириш уни ўзига тобе этиш.

БОЗОР ИНФРАСТРУКТУРАСИ - бозор иқтисодиёти учун хар хил хизмат кўрсатувчи соҳалар, банклар, тижорат банклари, савдо уйлари, биржа ва бошқа хизмат кўрсатувчи ташкилотлар.

БОЗОР КОНЬЮНКТУРАСИ - айрим бозорларда муайян талаб ва таклиф холатни мавжудлиги.

БОЗОР МУВОЗАНАТИ - бозордаги талаб ва таклифни миқдоран ва таркибан жихатдан бир бирига муофиқ келиши.

БОЗОР РЕГУЛЯТОРИ - ишлаб чиқаришни бозор оркали тартибга солишни иқтисодий воситаси.

БОЗОР СЕГМЕНТАЦИЯСИ - маълум белги аломатларига қараб бозорни хар хил қисмларга ажралиши.

ДАВЛАТ БЮДЖЕТИ - умумжамият миқёсида марказлашган ва давлат иштирокида хосил бўлувчи ва сарфланувчи молиявий ресурслар.

ДАРОМАД - давлат савдо-саноат муассасалари, корхоналар, фирмалар ижтимоий ташкилотлар ёки айрим шахслар хисобига келиб тушадиган пул тушуми ва бошқа маблағлар.

ДАВЛАТ МУЛКИ - бойликнинг давлат томонидан ўз вазифаларини адо этиши учун ўзлаштиришидир.

ИНВЕСТИЦИЯ БАНКЛАРИ - хўжаликнинг турли тармоқларини молиялаш ва узоқ муддатли қарз беришга иктисослашган банклар.

ИСТЕЪМОЛ БОЗОРИ - аҳоли истеъмоли учун зарур бўлган товарлар ва хизматларни айрибошланиши.

ИҚТИСОДИЙ ЎСИШ - кишиларнинг талаб эҳтиёжларини қондириш учун зарур бўлган модий маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқаришлари кўпайиб бориши.

КОНВЕРТИРЛАНГАН ВАЛЮТА - хар қандай мамлакатлар валютасининг эркин ва чегараланмаган миқдорда алмаштирилиши мумкин бўлган валюталар.

КОРХОНА - юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган, мулкчилик ҳуқуқи ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи бўйича ўзига қарашли мол мулкдан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқарадиган ёки айрибошлайдиган ишларни бажарадиган, хизмат кўрсатадиган, бирлашув ҳамда мулкчиликни барча шакллари тенг ҳуқуқлилиги шароитда амалдаги қонунларга мувофиқ ўз фаолиятини рўёбга чиқарадиган мустақил хўжалик юритувчи субъект.

НАРХ - товар қийматининг пулдаги ифодаси бўлиб, бозор иқтисодиётининг муҳим дастагидир.

МЕНЕЖМЕНТ - иқтисодий муносабатлар устивор бўлган шароитларда мувофақиятли бошқаришни ташқил этиш.

РАҚОБАТ - ишлаб чиқариш муносабатларининг субъектлари ўртасида маҳсулотларни ишлаб чиқаришда қулайроқ шароитига, арзон ишлаб чиқариш ресурслари ва ишчи кучига эга бўлиш, унумли технология, иш жойи, яхши бозорни қўлга олиш, умуман юқори фойда олиш учун олиб борилган кўраш.

МИЛЛИЙ БОЙЛИК - асрлар оша авлодлар томонидан яратилган моддий ва маънавий неъматлар, маънавий билимлар, малака ва маҳорат мажмуидир.

КОНВЕРТИРЛАНГАН СЎМ - сўмнинг бошқа валютага эркин алмашадиган обрў этиборли валютага айланиши.

ДАВЛАТ БУЮРТМАСИ - давлат томонидан маълум маҳсулот тўринни ишлаб чиқариш, уни истеъмомчига етазиб бериш, ноишлаб чиқариш ва илмий татқиқот

характеридаги ишни бажариш бўйича корхоналарга бериладиган топширик.

ДАВЛАТ БЮДЖЕТИ - давлат даромадлари ва харажатларининг пул билан ифодаланган мажмуи.

ДИВИДЕНТ - акционерлик жамияти фойдасининг акция эгаси даромадига айланган қисми.

КОНТРАКТ - мамлакатлар, фирма, корхона ва бирлашмалар орасида ўзаро ҳуқуқ ва мажбуриятларни белгилаш, ўзгартириш ва бекор қилиш тўғрисидаги икки томонлама ёзма равишда келишув ҳужжати.

КОНТРАКТ НАРХЛАР - олди-сотди контрактлари белгиланган нархлар.

КОНЦЕРН - ишлаб чиқариш диверсификацияси асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация.

КРИЗИС - иқтисодий танглик, таназзул.

ЛИМИТ - хўжалик фаолиятини турли томонларини миқдорини чекланиши.

ТАЛАБ - энг аввало бирон бир товар ёки хизматларга бўлган эҳтиёжларни бозорда намоён бўлиши.

МЕҲНАТ БИРЖАСИ - ишчи, хизматчи ва корхона эгаси орасида ишчи кучини сотиш ва сотиб олиш бўйича келишувни амалга оширишда мунтазам воситачи вазифасини ўтайдиган махсус муассаса.

МИЛЛИЙ ВАЛЮТА - маълум бир давлатнинг пул бирлиги.

ОЧИҚ БОЗОР - товарларни бошқа ердан эркин келтириб чегараланмаган ҳолда олди сотди қилиниши.

ПАТЕНТ - хусусий тарзда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишга рухсат берувчи гувоҳнома.

ХУСУСИЙЛАШТИРИШ - мулкни давлат тасарруфидан чиқариш.

ПУЛ МУОМАЛАСИ - пулнинг хўжалик фаолиятидаги ҳаракати.

ПУЛ ҚАДРИ - пулнинг товар ва хизматларни харид этиши, чет эл валюталарига алмаша олиш қобилияти.

ПУЛНИНГ ҚАДРСИЗЛАНИШИ - пул харид қобилиятини ва валюта курсининг пасайиб кетиши.

РЕКЛАМА - товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги ҳолис ахборот.

СЕРТИФИКАТ – **1.** давлат заёмининг махсус тури; **2.** маҳсулотлар стандартларга мувофиқлигини тасдиқловчи ҳужжат.

СОЛИҚ ДЕКЛАРАЦИЯСИ - солиқ тўловчининг тадбиркорлик фаолиятдан маълум вақт давомида олган даромад миқдорини билдирувчи ҳужжат, ёзма баёнот ва гувоҳнома.

СПОНСОР (ХОМИЙ) - биронта тадбир ёки фаолиятни амалга оширишда молиявий ёрдам кўрсатувчи ҳолис.

ССУДА – ҳақ тўлаш шарти билан қарзга берилган пул.

ССУДА ФОНДИ - қарзга берилган ва банкларда тўпланган пул маблағлари.

СТАГФЛЯЦИЯ - иқтисодиётни ҳам турғунлик, ҳам инфляция билан характерланувчи ҳолати.

РЕНТА - ердан фойдаланганлиги учун унинг эгасига тўланадиган ҳақ.

СУБСИДИЯ - давлат бюджетидан корхона, ташкилот ва хорижий давлатларга бериладиган маблағ.

СУПЕРМАРКЕТ - харидорларнинг ўз-ўзига хизмат кўрсатишига асосланган, товарлар миқдори ва тури кўп бўлган, кенг тармоқли савдо уйи.

ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ҚОНУНИ - бозор иқтисодиётининг объектив қонуни. Бозорда товарларга талаб ва товарлар таклифини ифода этади.

ТИЖОРАТ СИРИ - бевосита иштирокчиларгагина маълум бўлган ва бошқаларга эълон қилинмайдиган маҳсулот ишлаб чиқариш ва савдо сотиқга оид маълумотлар.

ТОВАРНИНГ ХАЁТИЙ ЦИКЛИ- товарларнинг бозорда сотилиб, сотувчига фойда келтириб туриш даври, талабни мавжудлиги.

ХОЛДИНГ КОМПАНИЯ - бу мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташқил этилган уюшма.

ЭМИССИЯ - муомалага банк билетлари, пул ва қимматбаҳо қоқозлар чиқариш.

ЯЛПИ МИЛЛИЙ МАҲСУЛОТ - бир йил давомида мамлакатда провард натижада яратилган маҳсулотлар ва кўрсатилган хизматларнинг бозор қийматида ҳисобланган миқдоридир.

СОФ МИЛЛИЙ МАҲСУЛОТ – миқдоран ялпи миллий маҳсулотдан амартизация ажратмасини чегириб ташланган қисми.

СОЛИҚЛАР – даромадни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш жараёнида бир қисми давлат ихтиёрига олинадиган суммадир.

ПУЛ – ҳамма товарлар ва хизматлар айрибошланадиган умумий эквивалент бўлмиш маҳсус товар, бозор иқтисодиётининг энг асосий воситаси.

МОЛИЯ – макроиқтисодиётдаги ресурсларни ҳосил қилиш, уларни тақсимлаш ва ишлатиш борасидаги иқтисодий муносабатлар мазмуни.

МОЛИЯВИЙ РЕСУРС – маҳсулот ишлатиш учун тақсимланган пул шаклидаги молиявий фонддир.

МЕҲНАТ УНУМДОРЛИГИ – вақт бирлигида яратилган маҳсулот ва хизматлар миқдори ёки маҳсулот ва хизматлар бирлигини яратиш учун сарфланган иш вақтидир.

МУЛҚДОР – бирор бир мулк эгаси (бино, иншоат, технология ва х.з.) ўз ихтиёрига кўра тегишли мол-мулкка эгалик қилади. Ундан фойдаланади ва тасарруф этади.

ХУСУСИЙ МУЛҚ – айрим кишиларга тегишли ва даромад топишга қаратилган мулк.

ЖАМОА МУЛКИ –муайян мақсад йўлида айрим жамоаларга бирлашган кишилар томонидан бойликни биргаликда ўзлаштирилишидир.

Фойдаланишга тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси Тошкент 1992 йил.
2. Ўзбекистон Республикаси «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонуни Тошкент 1991 йил.
3. Ўзбекистон Республикаси «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигини кафолатлари тўғрисида»ги Қонун. Тошкент Адолат 2000 йил.
4. Ўзбекистон Республикаси «Хусусий корхона тўғрисида»ги Қонун 2004 йил.
5. Ўзбекистон Республикасининг «Кадрлар тайёрлаш миллий дастури» Тошкент 1997 йил.
6. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг Қарори «Лицензиялашни бекор қилиш ҳамда истеъмол товарларини олиб келиш ва Ўзбекистон Республикасининг ичк бозорида сотишни такомиллаштириш чоратадбирлари тўғрисида» Халқ сўзи 21.08.2002 йил.
7. И.А.Каримов “Ўзбекистон ўз истиклол ва тараққиёт йўли” Тошкент Ўзбекистон 1997 йил.
8. И.А.Каримов “Ўзбекистон ХХІ асрга интилмоқда” Тошкент Ўзбекистон 1999 йил.
9. И.А.Каримов “Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида” Тошкент Ўзбекистон 1997 йил.
10. И.А.Каримов “Ўзбекистон ХХІ аср бўсағасида хавфсизликка таҳдид барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари” Тошкент «Ўзбекистон» 1997 йил.
11. И.А.Каримов “Эришган марраларимизни мустаҳкамлаб ислохотлар йўлидан изчил бориш-асосий вазифамиз” Халқ сўзи 10.02.2004 йил.
12. И. Каримов «Янгилашиш ва барқарор тараққиёт йўлидан янада изчил ҳаракат қилиш, халқимиз учун фаровон турмуш шароити яратиш – асосий вазифамиз», «Халқ сўзи» 13 феврал 2007 йил.
13. А.Абдуллаев., А.Айбешов “Бизнесни бошқариш тизимлари” Ўқув қўлланма Андижон 2002 йил.
14. Абдуллаев., А.Айбешов “Кичик бизнесни бошқариш” Тошкент Молия 2003 йил.
15. Абчук.В.А. «Тадбиркорлик ва таваккалчилик» Санкт-Петербург 1991й
16. Балашевич М.И. «Кичик бизнес ватанимиз ва хорижий давлатлар тажрибалари». Москва 1995 йил.
17. Бочкай.Т., Месенад., Ника.Д., Сен.Е. (Венгер тилидан таржима) «Хўжалик таваккалчилиги ва уни бошқариш» «Экономика» 1989 йил.
18. В.А Чжен «Бозор қонуниятлари асослари» Том-3 Тошкент «Бизнес католог» 1996 йил.

19. В.А. Чжен “Бозор шароитида минтақанинг тармоқ тараққиёти” Том-5 Тошкент «Бизнес каталог» 1997 йил.
20. В.А. Чжен «Хусусийлаштириш асослари» Т.ИПК 1996 йил.
21. Г.Крогохин, А.Гурорье и др. «Малъе предприятие в условиях рўнка»
22. Ё.Абдуллаев, Ф.Каримов “Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари” Меҳнат 2001 йил.
23. Курпанин А.А. “Тадбиркорлик асослари” Амалий қўлланма дастури Сиб 1992 йил.
24. М.Герчикова «Менежмент» Учебник 2 изд. Москва Банк и биржа 1996 г.
25. М.Месков., М.Алберт., Ф.Хеддоури “Основы менежмента” Москва «Дело» 1997 г.
26. М.Расулов “Бозор иқтисодиёти асослари” Тошкент «Ўзбекистон» 1999 йил.
27. О.Абдуллаев, Р.Исмоилов “Кичик ва ўрта бизнесни бошқариш” 2001 йил.
28. Ортиқов М., Қўлдошев Э. “Дехқончилик-саноат мажмуида бозор муносабатлари” Андижон 1993 йил.
29. С.С.Ғуломов “Кичик бизнес ва тадбиркорлик” Тошкент «Молия» 2002 йил.
30. Солиев А., Усмонов А. “Маркетинг” Тошкент Ўқитувчи 1997 йил.
31. Уткин Э. «Менежмент» учебник Москва «Инфра» 1999 г.
32. Ўлмасов А. “Иқтисодиёт асослари” Тошкент Меҳнат 1997 йил.
33. Хоскинг А. «Курс предпринимательства» Москва 1995 г.
34. «Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси» журнали
35. «Бозор, пул ва кредит» журнали
36. www.biznes.ru
37. www.smallbiznes.ru