

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O‘RTA MAXSUS TA‘LIM  
VAZIRLIGI**

**TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI**

**D.A. Shodibekova**

# **BIZNESGA KIRISH**

*O‘quv qo‘llanma*

**Toshkent – 2016**

**Shodibekova D.A. Biznesga kirish (o'quv qo'llanma). – T.: TDIU, 2016. – 271 b.**

Ushbu o'quv qo'llanma biznes va tadbirkorlikning mohiyati va iqtisodiyotda tutgan o'rni, uning rivojiga ta'sir etuvchi omillar, biznes faoliyatini tashkil etish, rejalashtirish, raqobat va mulk shakllari, kadrlarni tanlash va boshqarish, biznesning bank xizmati bilan aloqalari, uning moliyaviy holati va kredit bilan ta'minlash shakllari, biznes psixologiyasi, biznesda riskni boshqarishning dolzarb muammolari batafsil bayon etilgan.

O'quv qo'llanma oliy o'quv yurtlarining 5230200 – “Menejment (kichik biznes va tadbirkorlik)” ta'lim yo'nalish talabalari uchun, professor-o'qituvchilari va ilmiy tadqiqotchilariga, biznes va tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchilarga mo'ljallangan.

**Mas'ul muharrir: Pulatov N.T.** “Kichik biznes va tadbirkorlik” kafedrası mudiri, iqtisod fanlari nomzodi, dotsent.

**Taqrizchilar: Kabulov A.A.** G.V.Plexanov nomidagi “Rossiya iqtisodiyot universitetining Toshkent shahridagi filiali “Biznes va iqtisod” fakulteti dekani, dotsent,

**Yusupov M.A.** Marketing kafedrası dotsenti, iqtisod fanlari nomzodi

**Шадыебекова Д. А. Введение в бизнес (учебное пособие). – Т.: ТГЭУ, 2016. - 271с.**

В этом учебном пособии говорится о сути бизнеса и предпринимательство, его значении в экономике, о факторах его развития, о конкуренции и формах собственности в Узбекистане, о значении организации и развития бизнеса. Здесь также затрагиваются вопросы регистрации в малом бизнесе, подготовки и обучения кадров, управления, связей бизнеса с банковскими, налоговыми службами. Эта учебная разработка обсуждает также формы финансового и кредитного обеспечения бизнеса, вкратце представляет психологические факторы бизнеса и формы риска, актуальные проблемы бизнеса. Учебная пособия предназначен для студентов учереждении высшего образования по направлению 5230200 – “Менежмент (малый бизнес и предпринимательства)”, слушателей школ бизнеса, а также всех тех, кто интересуется предпринимательской деятельностью.

**Ответственный**

**редактор: Пулатов Н.Т.** зав.кафедрой “Малый бизнес и предпринимательство” ТГЭУ, кандидат экономических наук, доцент.

**Рецензенты: Кабулов А.А.** декан факультета “Экономика и бизнес” имени Г.В. Плеханова Филиала Российского экономического университета в городе Ташкенте, доцент,

**Юсупов М.А.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры Маркетинг ТГЭУ

**Shodibekova D.A. Introduction to business (Tutorial) – T.: LFUWU, 2016. - 271 p.,**

In this educational development speak about essence of business and its value in economy, about factors of its development, about terms of business in Uzbekistan and abroad, and about the factors of its developments, competitions and forms , of ownership in Uzbekistan also we should to mention that value of the organization and development of business. Questions of licensing, certification in business, and also preparations and training of the staff, management, communications of business with banks, tax services are here too mentioned. This educational development discusses also forms of financials and credit maintenance of business, and psycholigicaly factors and forms of risk, design analysis of investments in small business, franchasing, externally economic relations. This, curriculum in brief represents externally economics relations of business, information methodical development, actual problems of business.

The tutorial is recommended for the bachelor and masters students 5230200 – “Management (Small business and enterprenerses)”, students of business schools and professor – lecturers and researchers of higher education establishments majoring in the direction of “Economics”

**Responsible editor: Pulatov N.T.** Head of “Small business and enterprenerses” department TSEU Candidate of Economic Sciences, docent.

**Referents: Kabulov A.A.** Dean of Economic of business Faculty Candidate of Economic Sciences, docent “G.V. Branch of Plekhanov Russian Economic University in Tashkent, Assistant Professor”

**Yusupov M.A.** Docent of “Marketing” department TSEU Candidate of Economic Sciences.

© - Tashkent davlat iqtisodiyot universiteti, 2016.

## MUNDARIJA

Kirish.....	6
1-bob. Biznesga kirish kursining mohiyati, ahamiyati va obyektiv zarurligi	9
2-bob. Bozor tizimida biznes va raqobat tushunchasi.....	26
3-bob. Biznes faoliyatini tashkil etishning o'ziga xos xususiyatlari.....	40
4-bob. Biznesda mulk tushunchasi va mulkchilik shakllari.....	62
5-bob. Biznes faoliyatini tahlil etish va rejalashtirish.....	89
6-bob. Biznesda boshqaruv nazariyasining rivojlanishi.....	115
7-bob. Biznesning moliyaviy faoliyati va kredit bilan ta'minlash shakllari....	143
8-bob. Biznesda tavakkalchilik (risk)ni boshqarish. ....	168
9-bob. Biznesni bank, soliq va audit bilan aloqalari.....	194
10-bob. Biznesni axborot bilan ta'minlash.....	206
11-bob. Biznes psixologiyasi.....	230
IZOHLI LUG'ATLAR .....	251
Adabiyotlar ro'yxati .....	266

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	6
Глава 1. Суть, значение, объективная необходимость курса «Введение в бизнес.....	9
глава 2. Понятие, суть, значение бизнеса и конкуренции в условиях рыночной экономики .....	26
Глава 3. Особенности организации деятельности субъектов бизнеса...	40
Глава 4. Понятие собственности в бизнесе и формы собственности ...	62
Глава 5. Анализ и планирование деятельности субъектов бизнеса и предпринимательства.....	89
Глава 6. Теоретические основы управление бизнеса .....	115
Глава 7. Формы и методы финансирования и кредитования деятельности субъектов бизнеса и предпринимательства.....	143
Глава 8. Управление риском в бизнесе. ....	168
Глава 9. Банк, налоги и аудит в бизнесе.....	194
Глава 10. Информационное обеспечение деятельности субъектов бизнеса и предпринимательства.....	206
Глава 11. Психология бизнеса.....	230
GLOSSARY .....	250
Список использованной литературы .....	264

## **TABLE OF CONTENTS**

INTRODUCTION .....	6
Chapter1: The essence of the course of business, the importance of and the need for objective.....	9
Chapter2: The concept of marketing and competitive systems.....	26
Chapter3: Business specific features of the organization of the work.....	40
Chapter4: Business forms of property ownership and the concept.....	62
Chapter 5: Business analysis and planning activities research.....	89
Chapter 6: Business management and ways of ranking development.....	115
Chapter7: Providing businesses with the financial and credit activities overall.....	143
Chapter8: Business risk (risk)and ways of management.....	168
Chapter 9: Business, banking, tax and auditing relations.....	194
Chapter 10: Providing business information .....	206
Chapter 11: Business psychology .....	230
GLOSSARY .....	250
LIST OF LITERATURE.....	264

## KIRISH

**Fanni organishning dolzarbligi.** Respublikamiz mustaqillikka erishgandan so'ng iqtisodiyotni rivojlantirish, isloh qilish va erkinlashtirish uchun keng imkoniyatlar yaratildi. Xususiyl sektorini kengaytirish, kichik biznes, fermer xo'jaliklari va tadbirkorlikni jadal rivojlantirish borasida tub burilishga erishildi. Hozirgi kunda kichik tadbirkorlik(biznes)ning yalpi ichki mahsulot hajmidagi ulushi 54 %ni tashkil etdi. Bunga ko'p jihatdan huquqiy bazani mustahkamlash, iqtisodiyotning mazkur sektori uchun qulaylik, imtiyoz va kreditlar tizimini shakllantirish tufayli erishildi.

Islahotlarni chuqurlashtirish, iqtisodiyotni liberalizatsiyalashtirish, kichik biznesni rivojlantirish, korxonalar faoliyati samaradorligini oshirish, ishlab chiqarish va eksportni rivojlantirish, mavjud zaxiralardan tejamkorlik bilan foydalanish asosida sifatli va arzon xalq iste'moli tovarlari ishlab chiqarib, xalq turmush farovonligini oshirishni ta'minlovchi mutaxassis kadrlar yetishtirish bugungi kunning *dolzarb vazifalaridan* biri hisoblanadi. O'zbekiston mustaqilligining datslabki kunlaridan boshlab iqtisodiyotning ushbu tarmog'ini jadal rivojlantirishga ustuvor ahamiyat berilgani bizga eski mustabid, rejali-taqsimot tizimidan qolgan inqirozning o'ta o'tkir muammolarini hal etishda muhim omil, ta'bir joiz bo'lsa, lokomotiv bo'lib xizmat qilgani bilan bog'liq.

“Shundan kelib chiqib, 2015-yilda yalpi ichki mahsulot hajmining o'sish sur'ati 108 foiz darajasida bo'lishi ko'zda tutilmoqda. Bu borada sanoat mahsulotlari ishlab chiqarish hajmining 8,3 foizga, qishloq xo'jaligi mahsulotlarining 6 foizga ko'payishi belgilanmoqda. Biz o'z oldimizga iste'mol tovarlari ishlab chiqarishni 11,7 foizga, shu jumladan, oziq-ovqat mahsulotlarini 11 foiz va nooziq-ovqat tovarlarini 12,1 foizga ko'paytirish, ushbu mahsulotlarni chakana savdo tarmog'i orqali sotishni 14,2 foizga oshirish vazifasini qo'ymoqdamiz”<sup>1</sup>.

“Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki huzurida maxsus tashkil etilgan “Kichik biznes va xususiyl tadbirkorlik subyektlarining eksportini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi”ning roli bu borada tobora oshib bormoqda.

2014-yilda mazkur Jamg'arma tomonidan 2 ming 400 ta tadbirkorlik subyektiga o'z tovar va xizmatlarini tashqi bozorlarga chiqarish bo'yicha huquqiy, moliyaviyl va tashkiliyl xizmatlar ko'rsatildi. Jamg'arma ko'magida tadbirkorlik subyektlari tomonidan 1 milliard 250 million dollar miqdoridagi eksport shartnomalari tuzildi. Mazkur shartnomalar asosida o'tgan yili qiymati 840 million dollardan ziyod tovarlar eksport qilindi<sup>2</sup>.

**Fan bo'yicha o'quv adabiyotlarining qiyosiy tahlili.** Bozor iqtisodiyoti asoslari, jumladan xususiyl mulk shakllariga asoslangan korxonalar faoliyati ilmiyl tadqiqotchilar tomonidan ko'p yillar davomida har tomonlama o'rganilib kelingan.

Kichik biznes muammolarining ayrim nazariyl va amaliyl yo'nalishlari chet ellik

---

<sup>1</sup>Karimov I.A. “2015-yilda tub tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiyl mulk va xususiyl tadbirkorlikka keng yo'l ochib berish – ustuvor vazifamizdir”. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiyl-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo'ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasi 18.01.2015.

<sup>2</sup> O'z R Statistka Qo'mitasi materiallari.

iqtisodchi olimlar K.Dj.Kempbell, Djon Berdjies, Den Shtaynxoff, X. Shvalbe, E.A. Utkin, M.M. Maksimtov, V.Ya.Gorfinkel va boshqalarning ilmiy ishlarida yoritib berilgan.

Respublikamizda biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va kengaytirishning nazariy muammolari bilan iqtisodchi olimlar: S.S. G'ulomov, M.R. Boltaboyev, Yo.A. Abdullayev, V.B. Berkinov, B.Yu. Xodiyev, D. A. Shodibekova va boshqalar shug'ullanib kelmoqdalar. Jumladan, M.R. Boltaboyev va boshqalarning "Kichikbiznes va tadbirkorlik", Shodibekova D. A va boshqalarning "Kichik biznesni bosqarish" kabi o'quv qo'llanmalarida kichik biznesning shakllanishi va rivojlanishi, kichik biznes tashkiliy formalari, rejalashtirish, litsenziyalash, boshqarish psixologiyasi, kichik biznesni moliyaviy holati va kredit bilan ta'minlash, kichik biznesda marketingni xususiyatlari ko'rib chiqilgan.

Lapusta M.G. tahriri ostida 2008-yilda Rossiyada chop etilgan «Предпринимательство» nomli o'quv qo'llanmada tadbirkorlikning umumiy tavsifi va tashkiliy-huquqiy shakllari, tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, biznes-reja tuzish, moliyaviy faoliyatini tahlil qilish, soliqqa tortish va tadbirkorlik psixologiyasi masalalari keng yoritilgan.

Siropolis Nikolas N. tomonidan yozilgan va rus tilida 2001-yilda chop etilgan «Управление малым бизнесом» nomli o'quv qo'llanmada kichik biznesni tashkil etish va boshqarish masalalari atroflicha yoritilgan.

Gorfinkel V.Ya. tomonidan 2009-yilda nashr etilgan «Малый бизнес: Организация, экономика, управление» nomli o'quv qo'llanmada Rossiya va xorij mamlakatlarida kichik biznesning rivojlanishi, kichik biznes faoliyatini tashkil etish, boshqarish va tahlil qilish masalalari keng yoritilgan.

Yuqorida qayd etilgan o'quv qo'llanmalardan farqli o'laroq, mazkur o'quv qo'llanma O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi tomonidan tasdiqlangan "Biznesga kirish" fani o'quv dasturi asosida oliy ta'lim muassasalari uchun tayyorlangan.

Respublikada amalga oshirilayotgan islohotlarni sifat jihatdan yangi bosqichga ko'tarishda jahon moliyaviy iqtisodiy inqirozini salbiy oqibatlarini kamaytirishda iqtisodiy bilimlar mustahkam zamin bo'ladi. "Biznesga kirish" fani hozirgi vaqtda iqtisodiy fanlarning asosiylaridan biri bo'lib, uni zamon talabida talqin qilish, o'qitish, o'zlashtirish va amaliyotga tatbiq etish juda ham dolzarb masaladir. Islohotlarni chuqurlashtirish, iqtisodiyotni liberalizatsiyalashtirishni asosiy negizi sifatida kichik biznesni rivojlantirishga bo'lgan e'tibor kichik biznes boshqaruvchilaridan katta bilimlarni talab qiladi. Hozirgi kunda nodavlat sektorida iqtisodiyotda band bo'lgan kishilarning to'rtidan uch qismi faoliyat yuritmoqda. Ularning daromadini oshirish har bir tadbirkordan ishni nimadan va qanday boshlash kerak, uni qanday tashkil etish va boshqarish kerakligi haqida ko'nikmaga ega bo'lishni taqozo etadi.

Shu jihatdan olib qaraganda ushbu o'quv qo'llanma hozirgi modernizatsiyalash sharoitida nafaqat iqtisodiyotning o'sish sur'atlarini jadallashtirishga, balki mamlakatimiz uchun nihoyatda muhim bo'lgan bandlik va aholi daromadlarini oshirish masalalarini hal etishga muhim hissa qo'shadi.

O'zbek tili lotin imlosida tayyorlangan ushbu o'quv qo'llanma "Biznesga

kirish” fani o‘quv dasturi asosida tayyorlangan. Ushbu fanning asosiy vazifasi iqtisodiy bilimlarning amaldagi yutuqlaridan biznes faoliyatida maqsadga muvofiq foydalanishi, biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari samaradorligini oshirish va uning asosida iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida xalq farovonligini yuksaltirish yo‘llarini talabalarga o‘rgatishdan iboratdir.

Mazkur o‘quv qo‘llanmada tadbirkorlik mohiyati va iqtisodiyotda tutgan o‘rni, uning rivojiga ta’sir etuvchi omillar, biznesni boshqarish, bank, soliq xizmati bilan aloqalari, uni moliyaviy holati va kredit bilan ta’minlash imtiyozlari ko‘rsatib berilgan. Hozirgi kunda davlat ta’lim standartlari, o‘quv dasturlari va o‘quv adabiyotlarini takomillashtirish, oliy va o‘rta maxsus ta’lim tizimida ta’lim yo‘nalishlari va mutaxassisliklari bugungi kun talablari nuqtai nazaridan qayta ko‘rib chiqilmoqda.

Qo‘yilgan bunday dolzarb vazifani bajarish maqsadida tayyorlangan ushbu o‘quv qo‘llanmada iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida liberallashtirishning asosiy negizi sifatida kichik biznesni rivojlantirishdagi barcha o‘zgarishlar hisobga olingan va u mamlakatimiz oliy ta’lim o‘quv yurtlarining iqtisodiy mutaxassisliklari bo‘yicha ta’lim olayotgan talabalari iqtisodiy bilimlarini oshirishga muhim hissa qo‘shadi degan umiddamiz.

“Biznesga kirish” fanini o‘qitish jarayonida zamonaviy o‘quv texnologiyalarini qo‘llash nazarda tutilgan bo‘lib, bular muammoli va ochiq mavzular, taqdimot, amaliy mashg‘ulotlar, bahs, savol-javob, suhbat, holatli masalalar, testlardan foydalanib o‘tkazilishi ko‘zda tutiladi. O‘qitish jarayonida internet va matbuot orqali olingan yangi ma’lumot va muammolar o‘rganilib, tahlil qilinib xulosa chiqariladi. Holatli masalalar talabalarni mustaqil fikrlash qobiliyatini o‘stirishga ko‘mak beradi va olingan nazariy bilimlarni o‘zlashtirishga yordam beradi.

O‘zbek tili lotin imlosida tayyorlangan ushbu o‘quv qo‘llanma oliy ta’lim o‘quv yurtlarining iqtisodiy mutaxassisliklari bo‘yicha ta’lim olayotgan talabalar va boshqa shu sohaga qiziquvchilarga mo‘ljallangan. Umid qilamizki, u talabalarga seminar va amaliy mashg‘ulotlarga tayyorgarlik ko‘rish va fanni yanada chuqurroq o‘rganish uchun muhim o‘quv dastur bo‘lib xizmat qiladi.



# **1-bob. BIZNESGA KIRISH KURSINING MOHIYATI, AHAMIYATI VA OBYEKTIV ZARURLIGI**

## **1.1. Biznesga kirish fanining maqsadi va vazifasi**

**Biznesga kirish fanining predmeti.** Biznesga kirish fanini predmet sifatida biznes faoliyatini tashkil etish, rejalashtirish, raqobat va mulk shakllari, kadrlarni tanlash va boshqarish, biznesning bank xizmati bilan aloqalari, uning moliyaviy holati va kredit bilan ta'minlash shakllari, biznes psixologiyasi, biznesda riskni boshqarishning dolzarb muammolarini o'rganadi.

Fanning vazifalari biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanish uchun biznesni boshqarishdagi dastlabki nazariy tushunchalar, tasavvurlar va ko'nikmalarni hosil qilish va rivojlantirish orqali "Biznesga kirish" fanining nazariy jihatlarini kengroq yoritib berishga qaratiladi. Ushbu vazifalaridan kelib chiqqan holda, mamlakatimizda tovar va xizmatlar sifatini oshirishning eng muhim muammolari va ularni ijobiy yechish yo'llarini aniqlashni taqozo etadi. Bu yo'llarni to'g'ri topish "Biznesga kirish" fanining nazariy va amaliy asoslarini mukammalroq o'rganishni talab qiladi.

**Ushbu fanning asosiy vazifasi** iqtisodiy bilimlarning amaldagi yutuqlaridan biznes faoliyatida maqsadga muvofiq foydalanishi, biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari samaradorligini oshirish va uning asosida iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida xalq farovonligini yuksaltirish yo'llarini talabalarga o'rgatishdan iboratdir.

Fanni o'qitishdan maqsad — talabalarda mamlakatimiz iqtisodiyotini erkinlashtirish va iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish hamda iqtisodiyotni modernizatsiya qilish sharoitida xo'jalik yurituvchi subyektlarda biznes faoliyatini to'g'ri tashkil etish, boshqarish va uni rivojlantirish, biznes bilan shug'ullanuvchi korxonalar xo'jalik faoliyati hamda bozor konyunkturasi va unga ta'sir etuvchi omillarni tahlil qilish uslublari bo'yicha bilim, ko'nikma va malakani shakllantirishdan iborat.

So'nggi yillarda iqtisodiyotimizning yangicha mazmun va sifatga ega bo'lishida mustaqil taraqqiyot yo'lining to'g'ri tanlanganligi, amalga oshirilayotgan iqtisodiy siyosatning har tomonlama asoslanganligi hamda xalqimizning fidokorona mehnati eng muhim va asosiy omillar sifatida xizmat qilmoqda.

Bu borada O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov "Bugun biz o'z mustaqilligimizning dastlabki kunlaridan boshlab tanlab olgan mamlakatni isloh etish va modernizatsiya qilish, tadrijiy rivojlanish yo'li va mashhur besh tamoyil asosida barpo etiladigan fuqarolik jamiyatini shakllantirish modeli tarixan qisqa muddatda iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishning mustahkam poydevorini yaratishni ta'minladi, jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozining salbiy oqibatlariga ishonchli ravishda qarshi turish, dunyodagi sanoqli mamlakatlar qatorida ijtimoiy va iqtisodiy

rivojlanishning yuksak barqaror sur'atlariga erishish imkonini berdi, deb aytish uchun barcha asoslarimiz bor" – deb ta'kidladilar<sup>3</sup>.

Qisqacha aytganda, biz o'z oldimizga qo'ygan uzoq muddatli strategik maqsadlar, ya'ni zamonaviy rivojlangan demokratik davlatlar qatoriga kirish, iqtisodiyotimizning barqaror o'sishini ta'minlash, turmush tarzini yaxshilash va jahon hamjamiyatida munosib o'rin egallash borasidagi say-harakatlarimizga bugungi kun nuqtai nazaridan xolisona baho berishimiz tabiiydir.

Ma'lumki, O'zbekiston 1991-yili o'z mustaqilligini qo'lga kiritganidan so'ng umrini o'tab bo'lgan mustabid, ma'muriy-buyruqbozlik, rejali-taqsimot tizimidan voz kechib, "o'zbek modeli" deb nom olgan o'z taraqqiyot yo'lini tanlab oldi.

"Bizning bozor munosabatiga o'tish modelimiz respublikaning o'ziga xos sharoitlari va xususiyatlarini, an'analar, urf-odatlar va turmush tarzini har tomonlama hisobga olishga, o'tishdagi iqtisodiyotni bir yoqlama, beso'naqay rivojlantirishning mudhish merosiga barham berishga asoslanadi"<sup>4</sup>.

Ta'kidlab o'tganimizdek, O'zbekistonda bozor munosabatiga o'tish yo'lini amalga oshirishga, iqtisodiyotni tubdan isloh qilishga Prezidentimiz I.Karimov tomonidan ishlab chiqilgan quyidagi beshta muhim tamoyil asos qilib olingan:

- iqtisodiyotni mafkuradan xoli qilish, uning ustunligini ta'minlash;
- o'tish davrida davlatning bosh islohotchi bo'lishi;
- butun yangilanish va taraqqiyot jarayoni qonunlarga asoslanishi, qonunlar ustunligining ta'minlanishi;
- bozor munosabatlariga o'tish bilan bir qatorda aholini ijtimoiy himoyalash sohasida kuchli chora-tadbirlarni amalga oshirish;
- bozor munosabatlarini bosqichma-bosqich qaror toptirish.

Bozor munosabatlariga o'tishda bu tamoyillarning hammasi ham muhim ahamiyatga egadir, lekin ularning ichida bozor iqtisodiyotiga bosqichma-bosqich o'tish tamoyili alohida e'tiborga loyiq. Chunki tegishli huquqiy negizni, bozor infratuzilmalarini yaratish, odamlarda bozor ko'nikmalarini hosil qilish, yangi sharoitlarda ishlay oladigan kadrlar tayyorlash uchun vaqt kerak bo'ladi.

Biz ishlab chiqqan va bugungi kunda hayotga tatbiq etayotgan ushbu **modelning ma'no-mazmuni** – davlat qurilishi va konstitutsiyaviy tuzumni tubdan o'zgartirish va yangilash, iqtisodiyotni mafkuradan holi etish, uning siyosatdan ustunligini ta'minlash, davlatning bosh islohotchi vazifasini bajarishi, ya'ni islohotlar tashabbuskori bo'lishi va ularni muvofiqlashtirib borishi, qonun ustuvorligini ta'minlash, kuchli ijtimoiy siyosat yuritish, islohotlarni bosqichma-bosqich va izchil olib borish tamoyillariga asoslanadigan siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy islohotlarni amalga oshirishdan iboratdir.

Biz islohotlarni inqilobiy usulda, ya'ni "shok terapiyasi" yo'li bilan amalga oshirishdan ongli ravishda voz kechib, tadrijiy taraqqiyot yo'lini tanlab olganimiz tufayli xalqimizni qanday ogir oqibatlarga olib kelishi mumkin bo'lgan iqtisodiy va

---

<sup>3</sup> Karimov I.A. "O'zbekistonda ijtimoiy-iqtisodiy siyosatni amalga oshirishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning roli va ahamiyati" mavzusidagi xalqaro konferensiyaning ochilish marosimidagi nutqi. //Xalq so'zi, 15-sentyabr, 2012-yil.

<sup>4</sup> Karimov I.A. "O'zbekiston buyuk kelajak sari" – T.: O'zbekiston, 1998, 101-102-betlar.

ijtimoiy to'fonlardan asrab qolishga muvaffaq bo'lganimizni bugun hayotning o'zi tasdiqlab bermoqda.

Izchil yuqori o'sish sur'atlari, yurtimizda barpo etilgan bank-moliya tizimining barqaror va ishonchli faoliyat yuritishi, iqtisodiyotda amalga oshirilayotgan yangilanish va o'zgarishlar, umuman, mamlakatimizni modernizatsiya qilish yo'lidagi dadil qadamlarimiz dunyo jamoatchiligi, shuningdek, Xalqaro valyuta jamg'armasi, Jahon banki, Osiyo taraqqiyot banki singari nufuzli xalqaro moliya tashkilotlari tomonidan e'tirof etilmoqda.

2011-2015-yiliarda qabul qilingan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilgan qarorlar, uni samarali amalga oshirilishini ta'minlash borasida bir qancha vazifalar jumladan: joylardagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining samarali faoliyatiga xalaqit berayotgan, to'sqinlik qilayotgan yoki qilishi mumkin bo'lgan muammolarni muntazam ravishda o'rganib borish va o'z vaqtida bartaraf etish chora-tadbirlarini ko'rildi; kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati uchun yanada qulay muhit yaratish borasida har bir hududdagi o'ziga xos xususiyatlarni aniqlash va ulardan kelib chiqqan holda mavjud barcha imkoniyatlar safarbar etildi.

"Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki huzurida maxsus tashkil etilgan "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining eksportini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi"ning roli bu borada tobora oshib bormoqda.

2014-yilda mazkur Jamg'arma tomonidan 2 ming 400 ta tadbirkorlik subyektiga o'z tovar va xizmatlarini tashqi bozorlarga chiqarish bo'yicha huquqiy, moliyaviy va tashkiliy xizmatlar ko'rsatildi. Jamg'arma ko'magida tadbirkorlik subyektlari tomonidan 1 milliard 250 million dollar miqdoridagi eksport shartnomalari tuzildi. Mazkur shartnomalar asosida o'tgan yili qiymati 840 million dollardan ziyod tovarlar eksport qilindi<sup>5</sup> deb ko'rsatib o'tdi mamlakatimiz Prezidenti I.Karimov.

## **1.2. Biznes tushunchasi va uning mohiyati**

"Biznes" - so'zi inglizcha so'z bo'lib, u tadbirkorlik faoliyati yoki boshqacha so'z bilan aytganda kishilarni foyda olishga qaratilgan tadbirkorlik faoliyatidir.

Iqtisodiyot fanida biznes faoliyatiga doir dastlabki tadqiqotlar XVIII asrda R. Kontilon, A. Tyurgo, F. Kene, A. Smit va J.B. Sei asarlarida amalga oshirila boshlandi. Biroq hozirga qadar jamoatchilik fikrida "Biznes" tushunchasining ko'p ma'noliligi saqlanib qolmoqda. Ilmiy adabiyotda ushbu tushuncha haqida ko'pincha bu favqulodda hodisaning iqtisodiy, tashkiliy va ruhiy tavsiflari (turli-tuman qarashlar) to'plashidan iborat har xil tasavvurlar mavjud.

Xorijiy adabiyotlarda biznes ta'rifini ko'p turlari mavjuddir. Inson jamiyatining butun rivojlanish tarixi u yoki bu jihatdan doimo biznes bilan bog'liq bo'lgan.

Dastlabki bosqichlarda tadbirkorlikning eng muhim alomati biron bir shaxs-tadbirkor faoliyatining foydali yoki zararligini belgilovchi noaniqlik omili

---

<sup>5</sup> Karimov I.A. "2015-yilda tub tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo'l ochib berish – ustuvor vazifamizdir" O'zbekiston Prezidenti Islom Karimovning mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo'ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasi. 19.01.2015.

hisoblangan. Tadbirkorlikning ijtimoiy-iqtisodiy vazifasi turli bozorlarda talab bilan taklif orasida muvozanat o'rnatishga doir takomillik faoliyatidan iborat deb tan olingan.

Keyinchalik "sarmoya egasi" va "Tadbirkor" tushunchalari bir-biridan farqlana boshlandi. Tadbirkor sarmoyaning muomalada yuritishni, ko'payib borishini ta'minlaydi va bu borada u venchur sarmoyador, ya'ni jalb qilingan moliyaviy mablag'larni ustalik bilan tasarruf etuvchi shaxs sifatida ishni yuritib yuborishga o'z g'oyalari, bilimi va ko'nikmalarini tatbiq qilib, ko'p foyda olish maqsadida o'sha mablag'larni tavakkal ishlarga sarflaydi.

O'zbekistonda va MDHda biznes haqidagi maqolalar, adabiyotlar 60-yillarning o'rtalarida paydo bo'ldi. Xususiy mulkchilik esa o'sha davrda bizning mafkuramiz uchun butunlay yod narsa edi. Lekin bizda biznesni fan tariqasida o'rganish faqatgina 90-yillarning boshlarida bozor munosabatlariga asta-sekin o'tish bilan boshlanadi.

Xorijiy adabiyotlarda biznes ta'rifini ko'p turlari mavjuddir. Inson jamiyatining butun rivojlanish tarixi u yoki bu jihatdan doimo biznes bilan bog'liq bo'lgan.

Biznesmen (tadbirkorlik) so'zi birinchi marotaba Angliya iqtisodiyotida XVIII asrda paydo bo'lib, u "Mulk egasi" degan ma'noni bildiradi. Jumladan, Adam Smit tadbirkorni mulk egasi sifatida ta'riflab, uni foyda olish uchun qandaydir tijorat g'oyasini amalga oshirish maqsadida iqtisodiy tavakkalchilikka boradigan kishidir, - deb ta'kidlaydi. Tadbirkorni o'zi, o'z ishini rejalashtiradi, ishlab chiqarishni tashkil etadi, mahsulotni sotadi va olgan daromadiga o'zi xo'jayinlik qiladi.

Biznes - bu avvalo ishlab chiqarishni tashkil etish, iqtisodiy faoliyat va munosabatlar, hayotni o'zi so'ngra esa pul ishlash demakdir. Biznes - xorijiy so'zdir. U butun dunyo bo'yicha tarqalgan, undan barcha mamlakatlarda foydalanadilar.

O'zbek tilida esa biznes so'zi tadbirkorlik, biznesmen esa tadbirkor demakdir. O'zbekcha so'z xorijiy so'zga to'g'ri keladi, lekin unga qo'shimcha ma'no ham beradi. Bu so'zlarni ortida "ish" ya'ni ish bilan shug'ullanish yoki biznes faoliyati tashkil qilish yotadi. Shunday qilib, biznes - biznes faoliyatini tashkil qilish demakdir (sanoat, biznes faoliyati, savdo do'koni, xizmat ko'rsatish biznes faoliyati, auditorlik kontorasi, advokat idorasi, bank va h.k.).

Demak, biz bu yo'q narsadan pul qilish emas, balki murakkab ishlab chiqarishni yoki xizmat ko'rsatishni tashkil etish demakdir. Biznesmen - doimo o'z ishining fidoiysi, bilimdonidir. Biznesmen bo'lish uchun o'qish kerak, nafaqat dastlabki paytlarda, balki tadbirkor bir umr o'qishi, izlanishda bo'lishi kerak.

Biznesmen nimalarni bilishi va qilishi kerak? U eng avvalo, tadbirkorlik faoliyatini qanday amalga oshirishni, qanday sharoitda amaliy harakat qilishni, tadbirkor oldida uchraydigan to'siqlarni hal qilish yo'llarini va qanday yutuqlarga erishishni bilishi kerak.

Biznesmen-ishlab chiqarishni tashkil etish, hamda mahsulot sotishni bilishi kerak. U bozor munosabatlari sharoitida yuzaga keladigan aniq sharoitlarni baholashni va to'g'ri yo'l tanlashni bilishi kerak. Hech kim, hech qachon tadbirkorga nima qilishni o'rgatmay va og'ir paytdlarda yordamga kelmaydi. Har bir tadbirkor faqat o'z kuchi, bilimi va zakovatiga ishonishi va suyanishi lozim.

Tadbirkorlik faoliyatini aksiyadorlik mulki shaklida ham, jamoa mulki shaklida ham, xususiy (yakka) mulk shaklida ham amalga oshirish mumkin. Biroq

aksiyadorlik mulki shakli va jamoa mulki shakli doirasida unga tashabbus ko'rsatish, qarorlar qabul qilish va o'z faoliyati uchun javobgarlik masalalarida xodim va menejerlarga xususiy mulk egasi imkoniyatlari qanchalik darajada berilishiga bog'liq ravishda amalga oshirish mumkin.

Savdo, maishiy xizmat, mahalliy sanoat, ijtimoiy sohalardagi faoliyatlarni davlat mulkchiligidan xususiya aylantirish jarayoni ancha qiyin kechdi. Bu yerda avval xususiylashtirish yiriklashtirilgan ishlab chiqarish bo'limlari bo'yicha bajarildi, ular zamirida ochiq turdagi hissadorlik jamiyatlari tuzildi.

Ammo hayot bu jamiyatlarni qisqartirishni taqozo etadi, shu maqsadda unga kiruvchi ayrim tarkibiy birliklarga katta erkinlik berildi. Natijada O'zbekiasavdo, O'zmaishiyittifoq, O'zbekbirlashuv kabi tarmoqlar bo'yicha 13 mingga yaqin xususiy biznes faoliyati tashkil etildi.

Barcha yangi mustaqil davlatlarda islohotlardan oldingi davrda mulkchilikning davlat shakli ustunlik qilgan. Xo'jalikning davlat sektorida mehnatkashlarning umumiy soni 4-5 qismi, kooperativlarda 14-15 % (buning yarmidan ko'pi kolxozlarda), xususiy sektorda 3 %ga yaqini band bo'lgan.

80-yillarning ikkinchi yarmida xo'jalikning kooperativ sektorini yaratish ijarani rivojlantirishga harakat qilingan. Bu harakat bozor infratuzilmasining rivojlanmaganligi davlat mulkchiligi hukmronligi, xo'jalik yuritishning yangicha shakllari davlat sektoriga qaramligi, xo'jalik qonunlarining noaniqligi va bir qator sabablar tufayli natijasiz bo'lgan.

Biznes faoliyatlarini davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish iqtisodiy islohotlarning yetakchi bo'g'inidir. Xususiylashtirish natijasida demokratik jamiyatning ijtimoiy zaminini tashkil qiluvchi xususiy mulkchilik qatlami shakllanib bordi.

2000-2015-yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatlarini tashkil etishga katta ahamiyat berildi. Ijtimoiy yo'naltirilgan bozor iqtisodiyotiga o'tish davriga O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov ta'kidlab o'tganidek, "...qishloq joylarida ixcham ishlab chiqarish biznes faoliyatlari tashkil etish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish hisobiga aholining ish bilan bandligini ta'minlash siyosatini faol amalga oshirmoqchimiz"<sup>6</sup>. Mamlakatimizda bu siyosatni amalga oshirishda asosan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni taqozo etadi.

### **1.1. Bozor sharoitida biznes va xususiy tadbirkorlikning obyektiv zarurligi**

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish amalga oshirayotgan islohotlarning asosiy bo'g'ini hisoblanadi. Chunki birinchidan, kichik biznes rivojlangan jahon iqtisodiyoti tarkibini tashkil etuvchi muhim tarmoq hisoblanadi. Uning faoliyati nafaqat yirik biznesning, balki butun mamlakat iqtisodiyotining muvaffaqiyatli rivojlanishiga bevosita ta'sir qiladi. Bundan tashqari ichki bozorning iste'mol tovarlari bilan to'ldirilishi va aholiga turli xizmatlar ko'rsatilishi, eksport salohiyati o'sishi, aholini ish bilan ta'minlash va uning real daromadlarini

---

<sup>6</sup> Karimov I.A. O'zbekiston XXI asr bo'sag'asida: xavfsizlikka tahdid, barqarorlik shartlari va taraqqiyot kafolatlari. – T.: O'zbekiston 1997. 221-bet.

ko'paytirish masalalari yechimi ham ana shu tarmoqning nechog'lik barqaror rivojlanishiga bog'liq.

Ikkinchidan, iqtisodiyotning globalashuvi jarayonida jahon bozorida raqobat yanada kuchayadi. Bunday sharoitda aynan kichik biznes yirik ishlab chiqaruvchilarga nisbatan kapital mablag' sarfini ham talab qilishi, shu bilan bir qatorda, zarur tamoyillarga, bozor konyukturasining o'zgaruvchan talablariga hamda vaqti- vaqti bilan bo'lib turadigan iqtisodiy inqirozlarga tezroq moslasha olish, ishlab chiqarish quvvatlarini jadal modernizatsiya qilish imkoniyatiga ega.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakatimiz ichki bozorini tovar va xizmatlar bilan to'ldirishda, aholi bandligi va real daromadlarini oshirish, resurslarni oqilona taqsimlash va ulardan samarali foydalanish, ijtimoiy guruhlar daromadlari nomutanosibligini kamaytirish, iqtisodiyotning turli tarmoqlari o'rtasidagi o'zaro aloqalarni yaxshilashda katta ahamiyatga ega va u islohotlarni chuqurlashtirishning asosi hisoblanadi.

Kichik biznes xo'jalik subyektlari bozor konyunkturasi o'zgarishlariga ham, iste'molchi talabi o'zgarishlariga ham tez moslashishga qodir bo'lib, iste'mol bozoridagi muvozanatni ushlab turishda muhim rol o'ynaydi, shuningdek, raqobat muhitining shakllanishiga xizmat qiladi.

O'zbekistonda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning hozirgi bosqichi kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish, unga keng iqtisodiy erkinlik berish bilan tavsiflanadi. Shu jihatdan, hozirgi kunda respublikamizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga alohida e'tibor berilmoqda. Chunki, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasini rivojlantirish masalasiga davlatimiz iqtisodiy siyosatining strategik vazifasi sifatida qaralmoqda.

I. Karimov xususiy tarmoqning jadal rivojlanishini, uning mamlakat iqtisodiyotidagi ulushi ko'payishini ta'minlash iqtisodiy sohadagi ustuvor vazifalardan biri ekanligini ta'kidladilar: "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ahamiyati, roli va o'rni tobora mustahkamlanib borayotganining o'zi iqtisodiyotimizning tarkibida bo'layotgan ijobiy o'zgarishlardan dalolat beradi"<sup>7</sup>.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik kapital taqchilligi sharoitida ko'p mablag' talab etmaydigan xo'jalik faoliyati sifatida resurslar aylanmasining yuqori suratlarni ta'minlaydi, iqtisodiyotni qayta qurish, iqtisodiy nobarqarorlik va resurslar cheklanganligi sharoitida iste'mol bozorini shakllantirish va uni to'ldirish muammosini tez hamda tejamli tarzda hal etadi. Kichik biznes korxonalari iste'mol talabining o'zgarishiga darhol moslashadi va shu yo'l bilan iste'mol bozoridagi zaruriy muvozanatni ta'minlaydi.

## **1.2. Tadbirkorlikning xususiyatlari va biznes rivojiga ta'sir etuvchi omillar**

Tobora kuchaytirilayotgan kichik tadbirkorlikka e'tibor uning o'ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqadi:

- bozordagi talabga tez moslashib, sifatli mahsulot ishlab chiqarish qobiliyati;

---

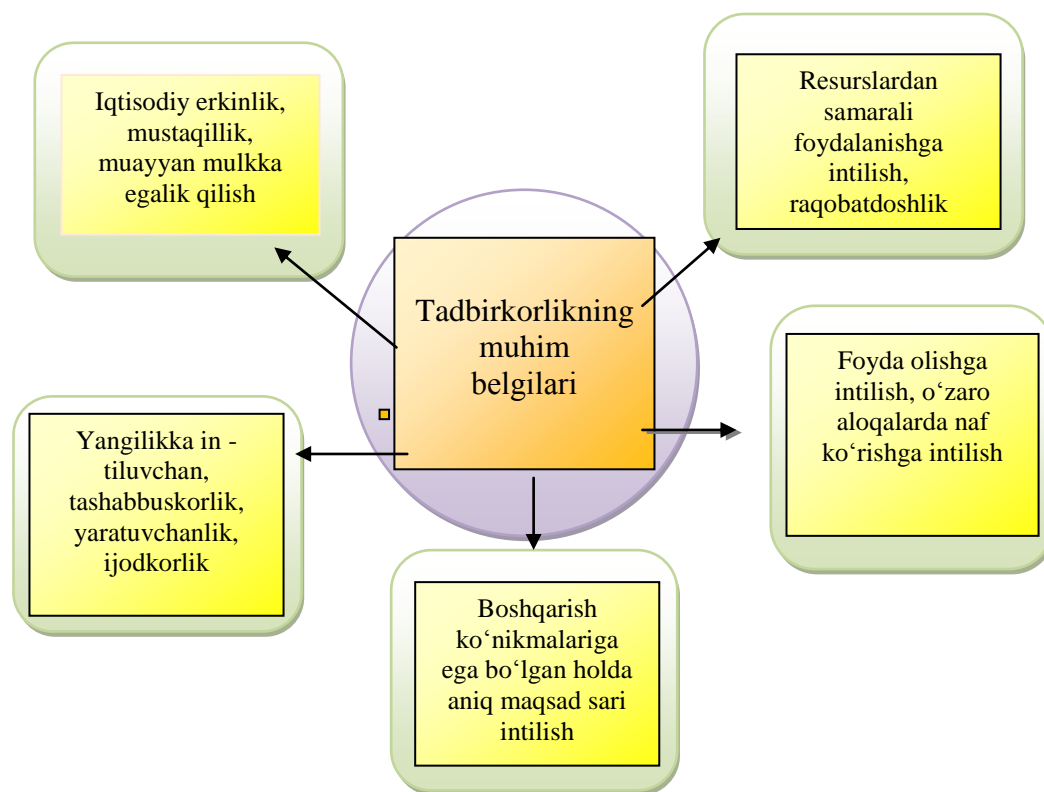
<sup>7</sup> Karimov I.A. 2014-yil yuqori o'sish sur'atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o'zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo'ladi. //Xalq so'zi, 18.01.2014.

- nisbatan qisqa muddatlarda aholi ehtiyoji uchun zarur tovar va xizmatlarga boʻlgan talabni qondira olishi;
- dastlabki sarmoya hajmi nisbatan kichikroq hajmda ekanligi;
- tez orada yangi ishchi oʻrinlari barpo etish hamda bandlik muammosini hal etishga koʻmaklashish imkoniyati;
- biznes egasi (tadbirkor)ning bu boradagi faoliyatini amalga oshirishda bevosita ishtiroki.

Kichik biznesning rivojlanishi va unga taʼsir etuvchi omillar tadbirkorlikning oʻziga xos xususiyatlari, afzalliklari va salbiy xususiyatlariga koʻp jihatdan bogʻliq.

Oʻrta maxsus, kasb-hunar taʼlimi muassasalari oʻquvchilarini kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasiga oʻrgatish hamda ularning tadbirkorlikka oid koʻnikmalarini shakllantirishga yordam berishga moʻljallangan “Oʻz biznesingizni yarating”<sup>8</sup> nomli oʻquv-uslubiy majmuada tadbirkorlikning oʻziga xos xususiyatlari, afzalliklari va salbiy xususiyatlari keltirilgan (1.1- rasm).

Yuksak insonparvarlik ruhi bilan sugʻorilgan maʼnaviy-axloqiy qarashlar bugungi kun tadbirkorlik faoliyatida mujassam boʻlishi talab etiladigan xislatlardan hisoblanadi. Koʻrinib turibdiki, mamlakatimiz uchun bozor iqtisodiyoti subyektlarining tadbirkorlik faoliyati yangilik emas. Iqtisodiyotimiz uchun yangilik uni bozor iqtisodiy qonunlari talablari asosida mulkchilikning turli shakllariga asoslangan ishlab chiqarish jarayoni va erkin raqobat muhitida olib borishdir.



**1.1. -rasm. Tadbirkorlikning xususiyatlari**

<sup>8</sup> Yusupov M., Tursunov R., Muratov R., Sayfutdinov I. Kichik tadbirkorlik (biznes) subyektlarini tashkil etish // “Oʻz biznesingizni yarating” Oʻrta maxsus, kasb-hunar taʼlimi muassasalari uchun oʻquv uslubiy majmua. - 2012, 11-bet.

“Biz islohotlar davomida nainki moddiy farovonlikka, ayni paytda ma’naviy yuksalishga ham erishishni o‘zimiz uchun asosiy mezon deb bilganimiz umumiy taraqqiyotimizda bir tomonga og‘ib ketmaslik, jamiyat hayotida suv bilan havodek zarur bo‘lgan muvozanat va barqarorlikni ta’minlashda muhim ahamiyat kasb etmoqda. ...Ma’naviyat va iqtisodiyot sohasining minglab hayotiy masalalar, ta’bir joiz bo‘lsa, jonli rishtalar orqali o‘zaro chambarchas bog‘lanib ketganini inobatga olib, xalqimizning ruhiyati, turmush tarzi, qadimiy urf-odat va an’analarimizga har tomonlama mos bo‘lgan islohotlar yo‘lini tanladik”<sup>9</sup>.

Keyingi yillarda mamlakatimizda kichik tadbirkorlikni rivojlantirish borasida bir qator ishlar amalga oshirildi: ulgurji va chakana savdo tizimi isloh qilindi; kichik tadbirkorlik korxonalariga infratuzilma bo‘linmalari tomonidan xizmat ko‘rsatishning samarali tizimi yaratilmoqda.

Kichik tadbirkorlik subyektlarining qonuniy huquqlari va manfaatlarini muhofaza qilish hamda tadbirkorlik erkinligini kafolatlash tizimi shakllanmoqda;

➤ tadbirkorlarni davlat ro‘yxatiga olish va hisobga qo‘yishning yengillashtirilgan va xabardor qilish tartibi joriy etildi;

➤ birja savdolari orqali tadbirkorlarning moddiy-texnik resurslarni erkin sotib olishiga qulay shart-sharoit yaratildi;

➤ mahsulot ishlab chiqaruvchi korxonalarining mahsulotlarini majburiy standartlashtirish va sertifikatlash soddalashtirildi; soliq yukini pasaytirish va soddalashtirish choralari ko‘rildi; statistika va soliq hisobotining qisqartirilgan shakli kiritildi; kichik tadbirkorlik subyektlarining tashqi iqtisodiy faoliyati erkinlashtirildi;

➤ ish boshlovchi tadbirkorlar uchun dastlabki sarmoyani shakllantirish va boshqa shakllardagi yangi moliyaviy qo‘llab-quvvatlash tizimi joriy etildi va boshqalar.

Eng dolzarb masalalardan biri bo‘lgan aholimizni, avvalambor, yoshlarimizni ish bilan ta’minlash va ularning munosib daromad topishi, farovonligi oshib borishiga erishish va tadbirkorlik faoliyatini taraqqiy ettirish uchun asos bo‘lib xizmat qiluvchi bu holat respublikamizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal sur‘atlar bilan rivojlantirishning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyatida namoyon bo‘ladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik odamlarimiz uchun yangi ish o‘rinlarini ochish, barqaror daromad manbalarini yaratishning eng muhim omiliga aylanayotganligini mamlakatimizda ish bilan band aholining 74 foizdan ortig‘i aynan shu sohada mehnat qilayotganligi, 2011-yilda sohani rivojlantirish hisobidan 8913,5 mingta yangi ish o‘rni ochilganligida ham ko‘rishimiz mumkin.

O‘zbekiston iqtisodiyotida kichik biznes va xususiy sektor asosan mustaqillik yillarida yuqori sur‘atlarda rivojlanib borib, asosiy o‘rinni egallab bormoqda.

Bu natijalarga erishishda tadbirkorlarning erkin faoliyat yuritishlarini kafolatlash, huquqiy bazani mustahkamlash, iqtisodiyotni mazkur sektori uchun barqaror qulaylik yaratilganligi, ularni davlat ro‘yxatiga olishning soddalashtirilgan mexanizmini joriy etish, mahsulot va xizmatlarni sertifikatlashtirish tartibini unifikatsiya qilish, kichik biznes subyektlarining kredit resurslaridan foydalanish

---

<sup>9</sup> Karimov I.A. Yuksak ma’naviyat – yengilmas kuch. – T.: Ma’naviyat, 2008. 107-bet.



imkoniyatlarini kengaytirish bo'yicha ko'rilgan bir qancha chora-tadbirlar muhim omil bo'ldi.

Biznes - bozor iqtisodiyotiga xos iqtisodiy faoliyatdir. Boshqacha aytganda, u muayyan ijtimoiy-iqtisodiy natijaga erishish maqsadida tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish va ayirboshlashni tashkil etish bo'yicha mulkdorlarning yoki ular vakillarining ongli va maqsadli iqtisodiy faoliyatidir. "O'zbekiston Respublikasi tadbirkorlik to'g'risida"gi qonunida tadbirkorlikka quyidagicha ta'rif berilgan: "Tadbirkorlik-mulkchilik subyektlarining foyda olish maqsadida tavakkal qilib va mulkiy javobgarlik asosida amaldagi qonunlar doirasida tashabbus bilan iqtisodiy faoliyat ko'rsatishdir". Biznesning mohiyati quyidagilar orqali yanada oydinlashadi:

**Birinchi**dan, biznes faoliyatining subyekti kim bo'lishi mumkin? O'zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi va O'zbekiston Respublikasida tadbirkorlik to'g'risidagi qonunga muvofiq balog'at yoshiga yetgan har bir fuqaro o'z mulki asosida yoki mulk egasining vakolati asosida o'z ixtiyor etgan qonunga zid bo'lmagan faoliyat turi bilan shug'ullanishi mumkin.

**Ikkinchi**dan, yuqoridagi ta'rifda biznes faoliyatining yana bir tomoni ifoda etilgan bo'lib, u mazmunan boy, xilma-xil ko'rinishiga ega. Biznes faoliyatini tanlash, uni tashkil etish va rivojlantirish mohiyat jihatidan davlat, jamiyat ahamiyatiga molik ish bo'lmasdan, balki erkin tanlanadigan faoliyatdir.

Biznes faoliyatining uch turi va unga mos ravishda tadbirkorlarning 3 guruhini alohida ko'rsatish mumkin:

1) yangi tovar yoki xizmat loyihasini tashkil etish. Biznesning ushbu turi bilan intellektual mulk egalari innovatsiya tadbirkorlari shug'ullanadi;

2) ishlab chiqarishni tashkil etish bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar;

3) tovarni sotish, qayta sotish va tijorat ishlarini tashkil etish bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar.

**Uchinchi**dan, maqsad jihatidan biznes faoliyatining quyidagi ikki turini ko'ramiz:

a) foyda olish va iqtisodiy samaraga erishishni maqsad qilgan;

b) ijtimoiy samaraga (masalan, tabiat muhofazasi, yosh avlod tarbiyasi, sog'liqni saqlash) erishishni maqsad qilgan turlarini ajratish mumkin.

Biznes faoliyatlariga xos xususiyatlar quyidagilardan iborat:

1. Shug'ullanayotgan soha bo'yicha ilm, bilimga egaligi.

2. Tavakkalchilikka asoslangan qarorlar qabul qilish bo'yicha tashabbuskorlik qobiliyati.

3. Iqtisodiy jarayonlarni chuqur fikrlay olish.

4. Qonunlarga itoatkorligi.

5. Innovatsiyaning faolligi.

6. Maqsad sari intiluvchanlik.

7. Tashkilotchilik.

8. Tejamkor bo'lishi.

9. O'z so'zining ustidan chiqish.

10. Ruhiy poklik va halolligi.

11. O'z jamoasi uchun kurashuvchanlik.

Biznes faoliyatini rivojlantirish uchun quyidagi shart-sharoitlar talab etiladi:

1. Mulk munosabatlarining uyg'unlashuvi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida mulkiy munosabatlar 3 jihat bilan belgilanadi:

- egalik qilish, ya'ni mulk egasi sifatida mulkka to'la hukmronlik qilish: sotish, ijaraga berish, hadya etish;
- foydalanib turish, ya'ni mulk egasining nazorati asosida ma'lum shart va to'lov evaziga mulkdan vaqtincha foydalanish;
- operativ tezkor boshqarish, yangi mulk egasining nazorati ostida resruslarni taqsimlash va ishlab chiqarishni tashkil etish bo'yicha mulkni boshqarish huquqini joriy etish.

2. Tadbirkorlarga o'z qobiliyatini to'la namoyon etish uchun quyidagi iqtisodiy erkinliklarning berilishi.

- mahsulot assortimenti turlarini va ishlab chiqarish usulini tanlash erkinligi;
- hamkorlarni mustaqil tanlash;
- mablag'larni qonunga zid bo'lmagan sohalarga mustaqil sarflash erkinligi va h.k.

3. Bozorning ochiqligi, ya'ni tovarlar, sarmoyalar, ma'lumotlar, ish kuchi, xomashyo harakati uchun sun'iy g'oyalarning yo'qligi.

4. Bozor infratuzilmasining mavjudligi.

Bunga quyidagilar kiradi:

- tijorat banklari;
- tovar, fond, mehnat, valyuta birjalari;
- tijorat tavakkalchiligi va mulk sug'urtasi;
- ma'lumot va reklama manbalari, ommaviy axborot vositalari, aloqa vositalari;
- ekspert byurolari, sertifikat markazlari, bojxonalar, soliq nazorati tashkilotlari, arbitrajlar va h.k.

5. Tadbirkorlik uchun huquqiy kafolatning mavjudligi, ya'ni tadbirkorlikni himoyalovchi qonunchilikning mavjudligi.

6. Yangi biznes faoliyatilarga kadrlar tayyorlash, kredit olish, soliq to'lash, tabiiy boyliklardan foydalanish bo'yicha davlat tomonidan berilgan imtiyozlar va h.k.

### **1.3. O'zbekistonda biznesni shakllantirish va rivojlantirish**

O'zbekiston Respublikasi mustaqilligi sharofati bilan erishilayotgan ijobiy natijaalardan biri bu mamlakatimizda biznes faoliyatini shakllantirishdan iboratdir. Mamlakatning rivoji asosan biznes faoliyati va xususiy tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash natijasida amalga oshiriladi. Davlatni biznes faoliyati va xususiy tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlashi asosan moliyaviy, ma'muriy va huquqiy nuqtai nazardan amalga oshirilib kelinmoqda.

Biznes va xususiy tadbirkor ishbilarmonning tashkiliy tuzilmasi sifatida ishlab chiqarishni vujudga keltiradi. Biznes faoliyati bilan shug'ullanuvchilar yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgach, mustaqil xo'jalik subyekt bo'lib, o'z nizomiga muvofiq muayyan ijtimoiy-iqtisodiy samarador va foyda olish maqsadida asosiy aylanma mablag'laridan foydalanib faoliyat yuritadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida faoliyatning tamoyillari xilma-xil bo'lib, ular quyidagilardan iborat:

1. Biznes faoliyati-amaldagi qonunchilikka zid bo‘lmagan har qanday faoliyat bilan shug‘ullanishga haqli. O‘z ixtiyori bilan qonunga zid bo‘lmagan har qanday qarorni mustaqil qabul qiladi, faoliyatni mustaqil rejalashtiradi, sof foydasini ishlatish yo‘nalishlarini mustaqil belgilaydi.

2. Mulk egasi yoki mehnat jamoasining qaroriga muvofiq biznes faoliyati bilan shug‘ullanuvchilar turli mulk shakllari: xususiy, hissadorlik, jamoa, davlat, qo‘shma biznes faoliyati mulk asosida yuzaga keltirilishi mumkin. Ularning barchasi teng iqtisodiy-huquqiy shart-sharoitlaridan foydalaniladi.

3. Biznes faoliyati bilan shug‘ullanuvchi ishbiarmonlar o‘z mustaqilligi va huquqlarini saqlagan holda ixtiyoriy ravishda boshqa tadbirkor va biznesmen bilan muayyan maqsadga muvofiq birlashishi mumkin.

4. Biznes faoliyatini boshqarish uning nizomi va amaldagi qonunchilikka muvofiq amalga oshiriladi.

5. Biznes faoliyatini qayta tashkil etish, birlashtirish, yangilash, faoliyatini to‘xtatish ularning ta‘sischilar tomonidan shunday vakolat berilgan, nizomda qayd etilgan maxsus organ yoki xo‘jalik sudi qarori asosida amalga oshiriladi.

Bozor munosabatlarining boshlang‘ich bugini sifatida biznes faoliyatining o‘ziga xos xususiyatlari bor, ulardan ayrimlariga to‘xtalib o‘tamiz:

**1-xususiyat.** Biznes faoliyati mustaqil bo‘lib, ushbu mustaqillik:

a) ishlab chiqarish va mahsulot sotishning raqobat hajmini aniqlash hamda tovar assortimentining tarkibini bozordagi talab va taklifga qarab mustaqil belgilashda;

b) shartnomalar tuzish tovar va xomashyo yetkazib beruvchilar, xaridorlar va vositachilarni mustaqil tanlashda;

v) amaldagi qonunchilik doirasida baholarni mustaqil belgilashda;

g) soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlar to‘langach, qolgan foydani mustaqil taqsimlash, daromadlar va xarajatlarni mustaqil rejalashtirishda;

d) ishchi-xizmatchilarni mustaqil tanlash va joy-joyiga qo‘yishda;

e) uzoq muddatli mablag‘lar manbaini kiydirish va mablag‘larni sarflash yo‘nalishlarni topish kabi sohalarda o‘z ifodasini topadi.

**2-xususiyat.** Mulk va ishlab chiqarish vositalariga hukmronlik, egalik xususiyati. Bu uch narsada namoyon bo‘ladi.

Birinchiidan, ishlab chiqarish vositalari, ishlab chiqargan mahsuloti, daromadiga mulkdor bo‘lib ulardan o‘z xohishigta ko‘ra foydalanadi.

Ikkinchiidan, to‘la xo‘jalik hisobi asosida yuridik shaxs huquq va burchlari miqiyosida faoliyat yuritadi.

Uchinchiidan, davlat biznes faoliyatlari mulk emas, mulkiy vositalar, resurslarni operativ boshqarib borish orqali xo‘jalik faoliyatini amalga oshiradi. Ular xususiy biznes faoliyatilardan farqli, ulardan mulkni sotish, qarz o‘rniga to‘lash, boshqa mulk bilan qo‘shish kabi mulkiy ahamiyatga loyiq ishlarni tashkilotlar ruxsatisiz amalga oshira olmaydi.

**3-xususiyat.** Biznes faoliyatini davlat tomonidan u yoki bu yo‘nalish sari yo‘naltirilishi. Ularning asosiy qurollariga:

- soliqlar va ularning tabaqalanishi;
- tabiiy resurslardan foydalanish uchun to‘lanadigan haq;

- xarajatlar (masalan, ammortizatsiya) va tabiiy kamayish me'yorlari;
- valyuta kursi;
- bojxona to'lovlari;
- ekologik me'yor va atrof-muhitga tashlangan chiqit uchun to'langan haq;
- ijtimoiy haq;
- monopoliyaga qarshi kurash tartibi;
- davlat standartlari va texnik shartlar kabi vositalar kiradi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy tadbirkorlik, kichik biznesni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi farmonida ko'rsatilishicha: xususiy tadbirkorlik, kichik biznesni rivojlantirish asosida mulkdorlar sinfini shakllantirish kichik va xususiy tadbirkorlik faoliyati sohasiga kredit resurslarini keng jalb qilish va xorijiy sarmoyalarni bevosita olib kirish uchun maqbul sharoit yaratish maqsadida ularni har tomonlama ijtimoiy-iqtisodiy va moliyaviy qo'llab-quvvatlashda keng sharoitlar yaratmoqda. Hozirgi kunga kelib kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatlarini rivojlantirish maqsadida ularni son va sifat jihatidan ham rag'batlantirib kelinmoqda.

### **1.6. Biznes faoliyatini iqtisodiyotda tutgan o'rni**

Biznes faoliyatini bozor iqtisodiyoti munosabatlari sharoitida tutgan o'rni juda katta ahamiyat kasb etadi. Jumladan, mamlakatimizda xorijiy mamlakatlar tajribalariga suyangan holda, biznesni rivojlantirishga davlat tomonidan katta e'tibor berilmoqda. Bunda Oliy Majlis tomonidan qabul qilingan "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi qonunini misol qilib ko'rsatsa bo'ladi. Erkin raqobatga tobora keng imkon yaratish, turli mulkchilik shakllaridagi bozor subyektlar o'rtasida bo'ladigan iqtisodiy huquqiy munosabatlarni jahon andozalari darajasida tashkil etish borasida ushbu qonun muhim ahamiyat kasb etadi.

Respublikamizda kichik biznesni qo'llab-quvvatlash hamda tadbirkorlarning huquq va manfaatlarini himoyalash borasida amalga oshirilgan ishlar natijasida bu tarmoq tobora mustahkamlanib, uning respublikamiz iqtisodiyotidagi o'rni, ish bilan ta'minlash va mahsulot ishlab chiqarishdagi salmog'i yildan-yilga oshmoqda. Kichik biznes shunday raqobatchilik muhitini shakllantiradiki, busiz bozor iqtisodiyoti rivojlanishini tasavvur ham etib bo'lmaydi.

Jahon iqtisodiyoti amaliyotida kichik ishlab chiqarish shakllarining yirik korxonalariga nisbatan umumiy salmog'i, yalpi ichki mahsulot (YaIM)dagi, faoliyat olib borayotgan korxonalar sonidagi ulushi, shuningdek, bandlikni ta'minlashdagi roli yuqori. Masalan, rivojlangan mamlakatlarda kichik va o'rta biznesning YaIMdagi ulushi 50 foizdan ortiq, ba'zi mamlakatlarda esa, 60–70 foizgacha. Ularning korxonalar umumiy sonidagi ulushi ba'zi hollarda 95–98 foizgacha, umumiy bandlikdagi ulushi esa, 60-80 foizni tashkil etadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari davlat tomonidan har tarflama qo'llab-quvvatlanishlari natijasida jadal rivojlanib, o'z faoliyat ko'lamini muttasil kengaytirib bormoqdalar. Oxirgi 10 yil davomida ro'yxatga olingan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining soni deyarli ikki baravarga ko'paydi.

Hozirgi vaqtda O‘zbekiston aholisining har 1000 nafariga to‘g‘ri keladigan faoliyat olib borayotgan kichik biznes tuzilmalarining soni 15.4 birlikni tashkil etayotgan bo‘lsa, bu ko‘rsatkich Moldovada – 11,5 tani, Qozog‘istonda -9,8 tani. Ukrainada – 7,2 tani, Belarusda – 6,3 tani, Ozarbayjonda - 1,6 tani tashkil etadi.

Hozirgi paytda ushbu soha nafaqat iqtisodiyotning o‘shish sur‘atlarini jadal-lashtirishda, balki mamlakatimiz uchun nihoyatda muhim bo‘lgan bandlik va aholi daromadlarini oshirish masalalarini hal etishda ham yetakchi o‘rin tutmoqda. Respublikamizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik bilan shug‘ullanuvchi korxonalar soni yil sayin ortib borayotgani sohaning izchil rivojlanayotganligidan dalolat beradi.

2014-yilda kichik tadbirkorlik subyektlari mahsuloti (ishlar, xizmatlar) umumiy hajmidagi xususiy tadbirkorlikning (fuqarolar mulki) ulushi quyidagicha ifodalanadi:

### 1.1 -jadval

#### Kichik tadbirkorlik subyektlari mahsuloti (ishlar, xizmatlar) umumiy hajmidagi xususiy tadbirkorlikning (fuqarolar mulki) ulushi

Ko‘rsatkichlar	Kichik tadbirkorlik subyektlari mahsuloti (ish, xizmat) hajmi, mlrd.so‘m	Kichik tadbirkorlik subyektlari mahsuloti (ish, xizmat) hajmida xususiy sektor ulushi, % hisobida
Sanoat	15181,8	30,0
Qishloq xo‘jaligi	30275,3	100,0
Qurilish	10848,2	69,5
Chakana savdo	21987,8	68,4
Pullik xizmatlar	8544,5	87,9
Yuk tashish, mln.tn	574,9	74,3
Yo‘lovchi tashish, mln.kishi	5836,5	93,3
Eksport, mln. AQSh doll	2709,2	4,8
Import, mln. AQSh doll.	5599,5	18,4

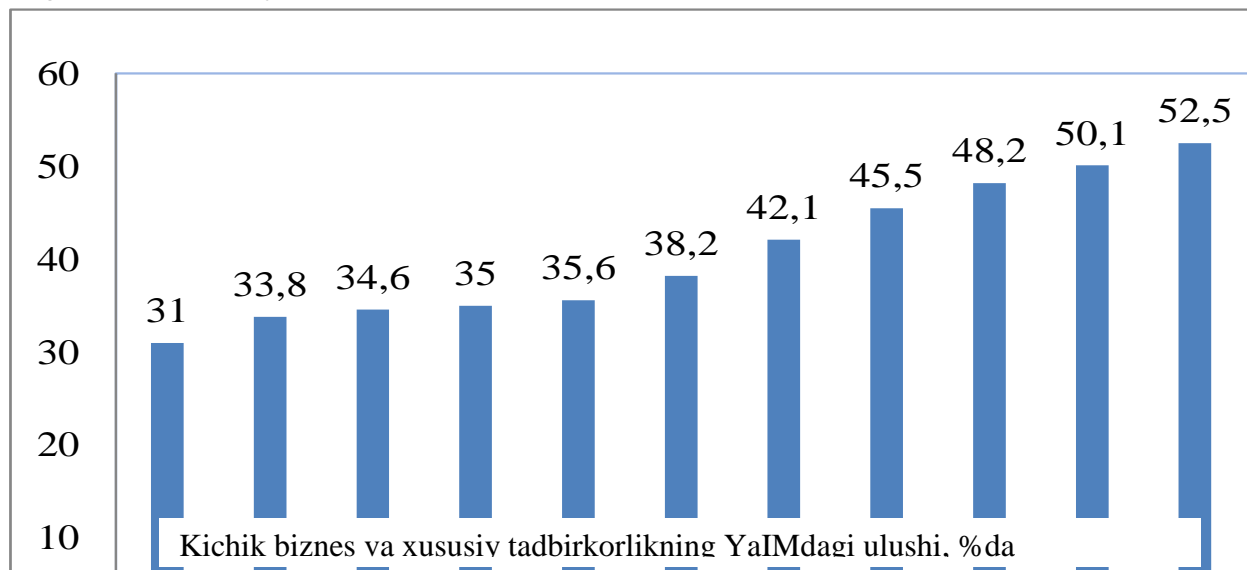
**Manba: O‘zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Qo‘mitasi ma’lumotlari.**

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasining iqtisodiyotdagi ahamiyati uning iqtisodiyotda raqobat muhitini ta‘minlash, yirik korxonalar uchun mahsulot va xizmatlar yetkazib berish, yangi ish o‘rinlarini yaratish va ikkilamchi bandlikni ta‘minlash, bozor tizimining moslashuvchanligini oshirish, ilmiy-texnikaviy inqilobni jadallashtirish, resurslarni ishlab chiqarishga safarbar etish; soliq tushumlari hajmining o‘shishini ta‘minlash, aholi daromadlari darajasini barqarorlashtirish kabi omillar bilan belgilanadi.

Hozirda kichik biznes subyektlarining mamlakatimizda yangi ish o‘rinlarini tashkil etish, aholi daromadlari va farovonligini oshirishning muhim omili sifatidagi natijalari salmoqli bo‘lib bormoqda.

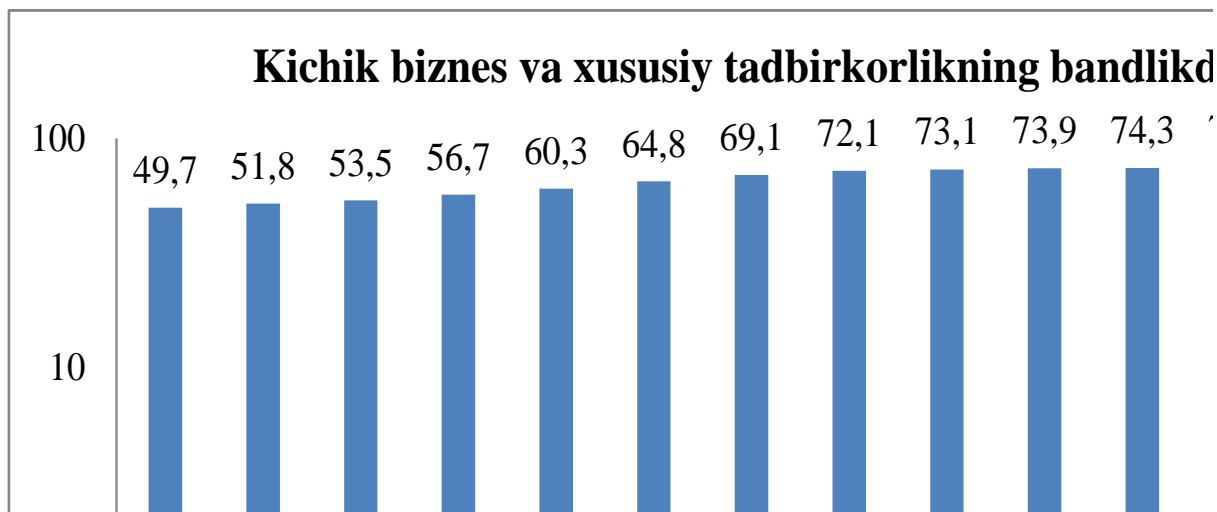
Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasiga davlat tomonidan katta e‘tibor berilishi hamda qo‘llab-quvvatlanishi natijasida uning mamlakat yalpi ichki mahsulotidagi ulushi yildan-yilga ortib bormoqda. Xususan, 2000- yilda yalpi ichki mahsulotning qariyb 31 foizi iqtisodiyotning faol rivojlanib

borayotgan ushbu sektori ulushiga to'g'ri kelgan bo'lsa, 2008-yilda bu ko'rsatkich 48,2 foizni, 2009-yilda 50,1 foizni, 2010-yilda 52,5 foizni, 2011-yilda esa 54 foizni, 2012-yilda 54,6 foizni, 2013-yilda 55,8 foizni tashkil etdi yoki 2000-yilga nisbatan 23,6 foizga o'sdi. 2014-yilda esa (1.2-rasm).



**1.2. rasm: Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning YaIMdagi ulishi, (foizda)<sup>10</sup>**

2014-yilda mamlakatimiz yalpi ichki mahsulotining qariyb 56 foizi ayni shu sohada ishlab chiqarilmoqda. Vaholanki, 2000-yilda bu ko'rsatkich 31 foizdan iborat edi<sup>11</sup>. 2013-yilning yanvar-dekabrida ishlab chiqarilgan YaIMning 55,8 foizi kichik tadbirkorlik (biznes) subyektlari hissasiga to'g'ri keldi va bu ko'rsatkich o'tgan yilning shu davriga nisbatan 1,2 foizga ko'pdir. Bugungi kunda mamlakatimizda mehnatga layoqatli aholini ish bilan ta'minlash masalasi eng dolzarb muammolardan biri bo'lganligi bois, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish bilan birga, xizmat ko'rsatish sohasi va kasanachilikning turli shakllarini keng joriy etishga ham katta e'tibor qaratilmoqda.



**1.3-rasm. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning bandlikdagi ulushi<sup>12</sup>**

<sup>10</sup> O'zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Qo'mitasi ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi.

<sup>11</sup> Karimov I. 2014-yil yuqori o'sish sur'atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o'zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo'ladi. //Xalq so'zi. 18.01.2014.

<sup>12</sup> O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika Qo'mitasi ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi.

O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika Qo‘mitasi ma’lumotlariga ko‘ra, 2014-yilning yanvar-dekabrida kichik tadbirkorlik (biznes) subyektlari tomonidan: 9519,6 ming nafar kishining bandligi ta’minlandi (jami iqtisodiyotda band bo‘lganlarning 76,0 foizi), shu jumladan band bo‘lganlarning 7218,1 ming nafari individual sektor, 2301,5 ming nafari kichik korxonalar va mikrofirmalar hissasiga to‘g‘ri keldi. Faqatgina o‘tgan yilning o‘zida yurtimizda 26 mingdan ziyod kichik biznes subyekti ish boshladi, ushbu sektorda faoliyat ko‘rsatayotgan korxonalarining umumiy soni yil oxiriga kelib 190 mingtaga yetdi<sup>13</sup>. Kichik tadbirkorlikning xususiy sektorida ish bilan band bo‘lganlar soni 8775,6 ming kishini yoki jami sohada band bo‘lganlarning 92,2 foizini tashkil etdi.

Ishlab chiqaruvchilar o‘rtasidagi raqobat kurashini kuchaytirishga qaratilgan siyosat ijtimoiy ishlab chiqarish tarkibida tub o‘zgarishlarni talab etadi. Tarmoqlar bo‘yicha shu davr ichida qishloq xo‘jaligi va pullik xizmatlarning ulushi ortgan bo‘lsa, sanoat tarmog‘ida kichik biznes qiyinchilik bilan rivojlanmoqda. Kichik biznesning sanoatdagi ulushi 2000-yilda 12,9 % ni tashkil qilgan bo‘lsa, 2013-yilda qariyb 2 barobar oshib, 24,8 foizni tashkil etmoqda.

2013-yilda sanoat mahsuloti ishlab chiqarish hajmi 15181,8 mlrd. so‘mni (jami sanoat ishlab chiqarishining 24,8 foizi) yoki 2012-yilning yanvar-dekabriga nisbatan 114,6 foizni tashkil qildi. Mamlakatimiz eksportchilarining oldida turgan eng katta muammolardan biri – bu dunyo bozorlarida o‘rin egallash, xomashyoni eksport qilishdan boshqa choralarni kam topa olayotganliklaridir. Ular davlat tomonidan kichik biznes subyektlarining huquqiy, iqtisodiy-ijtimoiy jihatdan qo‘llab-quvvatlanishiga qaramay, ularning eksport faoliyati yetarli darajada bo‘lmayapti.

2013-yil 8-avgustdagi O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti I. Karimovning “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari eksportini qo‘llab-quvvatlash borasidagi qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”, PQ-2022-sonli qarorida bir qancha tadbirlar belgilab qo‘yildi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini yanada kengaytirish, ularga zamonaviy, chet el bozorlarida raqobatdosh mahsulot ishlab chiqarishni ko‘paytirishda va uni eksportga chiqarishda zarur huquqiy, moliyaviy va tashkiliy yordam ko‘rsatish, mamlakatimizning eksport qiluvchi tadbirkorlarini tashqi bozor konyunkturasi o‘zgarishlari xavf-xatarlaridan ishonchli himoya qilishni ta’minlash maqsadida O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi, Moliya vazirligi, Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligining, Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki, O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasi va Fermerlar kengashining Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki huzurida respublika mintaqalarida hududiy filiallari bo‘lgan Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining eksportini qo‘llab-quvvatlash jamg‘armasini tashkil etildi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining eksportini qo‘llab-quvvatlash jamg‘armasi faoliyatining asosiy vazifalari talab-ehtiyojga bo‘lgan joriy va istiqboldagi konyunkturani o‘rganish yuzasidan tashqi bozorlarning chuqur marketing tadqiqotlarini o‘tkazish hamda mamlakatimizning kichik biznes va xususiy

---

<sup>13</sup>Karimov I. 2014-yil yuqori o‘sish sur‘atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o‘zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo‘ladi. //Xalq so‘zi, 18.01.2014.

tadbirkorlik subyektlari tomonidan ishlab chiqariladigan mahsulotni eksport qilish uchun doimiy imkoniyatlarni aniqlashdan, jahon va mintaqaviy bozorlardagi talabga mos kelishini ta'minlashga qaratilgan takliflar ishlab chiqish xorijiy mamlakatlarning qonunchiligi bo'yicha talab etiladigan zarur litsenziyalar, sertifikatlar hamda boshqa ruxsatnoma va yig'implarni olish va to'lashda yuridik, moliyaviy va tashkiliy xizmatlar ko'rsatishdan iborat. Amalga oshirilgan ushbu tadbirlar natijasida mamlakat eksport salohiyati o'sdi. Eksport hajmi 2013-yilda 11,6 foizga o'sdi, tashqi savdo aylanmasini ijobiy saldosi 1,12 milliard dollardan ortiq miqdorda ta'minlandi. Eksport tarkibida xomashyo bo'lmagan tayyor tovarlar eksporti 70 foizdan ortig'ini tashkil etdi. Shunday qilib, O'zbekiston ham nisbatan kuchli eksportga yo'naltirilgan va import o'rnini bosish iqtisodiy siyosatini yuritmoqda. Qayta ishlash sanoatining valyuta nazorati, importni litsenziyalash va boshqa usullar bilan proteksionistik himoya ostiga olinishi fikrimizning dalilidir. Valyuta siyosati Davlat investitsiya dasturi doirasida uskunalari importini ta'minlashga qaratilgan. Natijasida qisqa muddat ichida ko'plab yangi, asosan import o'rnini bosish xarakteridagi ishlab chiqarish o'zlashtirildi.

Ta'kidlash kerakki, jahon iqtisodiyotida O'zbekiston mavqeini mustahkamlash uchun uning xo'jaligini xalqaro iqtisodiy munosabatlar rivojlanishining zamonaviy yo'nalishlariga moslashtirish zarur. Kelajakda mamlakat jahon xo'jaligi aloqalarida qatnashish uslubini sifat jihatidan o'zgartirish kerak. Bundan tashqari, O'zbekistonda, ayniqsa, dastlabki bosqichlarda mahalliy tovar ishlab chiqaruvchilarni qo'llab-quvvatlash uchun turli proteksionizm vositalarini qo'llash zarur bo'ladi. Albatta ular hammani qamrab olishi, uzoq davom etishi va o'zgarmasligi mumkin emas. Ularni nisbatan qisqa davr mobaynida qo'llash zarur, bu davr mobaynida himoya darajasi asta-sekin kamayib erkin savdoga asoslangan eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarishni yoqlovchi tashqi savdo siyosati kuchayib bormoqda.

### **Qisqacha xulosa**

Biznes faoliyatini rivojlantirishdagi sharoitlarni yaratish hukumat ma'suliyatidagi ish hisoblanadi. Uning shakllanishiga ta'sir etuvchi omillar qatoriga davlatning iqtisodiy siyosati, aholining ijtimoiy ahvoli, raqobatning shakllanish darajasi, tadbirkorlikning raqobatlantirilishi va boshqalarni kiritish mumkin.

Biznes faoliyatlarini davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish iqtisodiy islohotlarning yetakchi buguni bo'lib, xususiylashtirish natijasida turli mulkchilik qatlamlari shakllandi va ularda tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga alohida ahamiyat berilmoqda. Biznes mulkchilik subyektlarining foyda olish maqsadida tavakkal qilib va mulkiy javobgarlik asosida amaldagi qonunlar doirasida tashabbus bilan iqtisodiy faoliyat ko'rsatishdir.

### **Tayanch iboralar**

Biznes, tadbirkorlik, bank, kredit, innovatsiya, infratuzilma, birja, tavakkalchilik, xususiylashtirish, mulkchilik, biznesmen, davlat mulki, xususiy mulk, aralash mulk.

### **Nazorat va mulohaza uchun savollar**

1. Biznes faoliyati qanday rivojlanish tarixiga ega?
2. Biznes faoliyati tushunchasi va mohiyati deganda nimani tushunasiz?



3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatiga ta'sir etuvchi omillarni ta'kidlab o'ting. Sizningcha, yana qanday (ichki va tashqi)omillar ta'siri bo'lishi mumkin?

4. "Biznes" va "tadbirkorlik" so'zlarining iqtisodiy tushunchasi va ularning farqi nimalardan iboratligini tushuntirib bering.

5. Hukumat tomonidan qanday qabul qilingan qonunlar va Prezident Farmonlari asosida tadbirkorlik va kichik biznesning rivojlanishiga qanday e'tibor berilmoqda?

## **2-bob. BOZOR TIZIMIDA BIZNES VA RAQOBAT TUSHUNCHASI**

### **2.1. Bozor tushunchasi va bozorning funksiyalari**

Bozor - sotuvchi va xaridorlarning mahsulotlarni pul vositasida ayirboshlash yuzasidan kelib chiqqan iqtisodiy munosabatlar, ularning iqtisodiy o'zaro aloqalari tushuniladi. Sotuvchi va xaridorlarning o'zaro birgalikdagi sa'yi-harakatlari bozorni keltirib chiqaradi, bozor esa ularni o'zaro birlashtiruvchi mexanizm bo'lib xizmat qiladi.

Bozor - qadimgi faylasuflar ta'biri bilan aytganda "ijtimoiy birlashish" bo'lib vakillari sotuvchi va xaridorlar hisoblanadi. Sotuvchilar bilan xaridorlar o'rtasida mahsulotlarni o'zaro ayirboshlash iqtisodiy munosabatlarni mujassamlashtiradi. Bozor iqtisodiyoti va bozor tushunchalari o'zaro bog'liq bo'lsa-da, ular aynan bir narsa emas. Agar bozor iqtisodiyoti yaxlit bir organizm bo'lsa, bozor uning muhim a'zosidir.

Bozor takror ishlab chiqarishning ayirboshlash bosqichiga xos bo'lgan iqtisodiy kategoriyadir. Ammo bozor har qanday ayirboshlashni emas, balki pul vositasidagi, oldi-sotdi shaklidagi ayirboshlashni bildiradi. Ayirboshlashda pul ishtirok etmasdan bir tovar boshqasiga to'g'ridan-to'g'ri almashganda bozor munosabatlari paydo bo'lmaydi. Bozorning eng muhim sharti ayirboshlanganda pulning vositachi bo'lishidir. Bozorda tovar muomalasi yuz berib, u ikki jarayonning birgalikda borishini bildiradi. Bozorda tovar pulga almashadi, ya'ni tovarni sotish yuz beradi, ayni vaqtda pul tovarga almashadi, ya'ni tovarni xarid qilish kelib chiqadi. Oldi-sotdi bozordagi yaxlit muomalaning ikki tomoni bo'lganidan, unda sotuvchi va xaridor ishtirok etadi.

Demak, bozor – sotuvchi va xaridorlarning tovarlarni pul vositasida ayirboshlash yuzasidan kelib chiqqan iqtisodiy munosabatlari, ularning o'zaro aloqalaridir. Sotuvchi va xaridorlarning birgalikdagi sa'yi-harakatlari bozorni keltirib chiqaradi, bozor esa ularni birlashtiruvchi mexanizm bo'lib xizmat qiladi. Biroq, hozirgi kunda bozor deganda ko'pchilik yurtdoshlarimizning ko'z o'ngida kundalik ehtiyojlarini qondirish uchun zarur oziq-ovqat, kiyim-kechak va boshqa buyumlar sotib olinadigan "Chorsu", "Oloy", "Farhod", "Otchopar" kabi poytaxtimizdagi iste'mol bozorlari namoyon bo'ladi.

Bular bozor haqida ilk tasavvur- tor tushuncha bo'lib, bozor - keng ma'noda mahsulotlarni hunarlar vositasida ishlab chiqarish qonuniyatlari bo'yicha tashkil etilgan ayirboshlash, mol va pul muomalasi munosabatlarning majmuidir. Bozor-qadimgi faylasuflar ta'biri bilan aytganda, "ijtimoiy birlashish" vakillari-sotuvchilar bilan xaridorlar o'rtasida mahsulotlarni ayirboshlash yoxud sotuvchilar bilan xaridorlar o'rtasidagi insoniy-iqtisodiy munosabatlar majmuidir. "Ijtimoiy birlashish" da ayirboshlash ixtiyoriy va erkin baho - narx orqali sodir bo'ladi.

Ayirboshlash miqyosining hududiy va huquqiy chegaralari bor: mahalliy bozor, milliy bozor, dunyo bozori - ichki va tashqi bozorlar muayyan ijtimoiy tartib-qoidalar asosida harakat qiladi. Ishlab chiqarilgan mahsulotlar hajmi, oldi-sotdi miqdori bozor munosabatlarning mavqeini- hajmi(katta-kichikligi)ni belgilaydi. Bozorni "ijtimoiy birlashmalarning" iqtisodiy taraqqiyoti yoxud tushkunligini ko'rsatuvchi ko'zgu, makon va zamon o'lachagichi-adolat tarozusi-oliy hakam deyish

mumkin; bozor jamiyat a'zolarining talab va ehtiyojlarini qondirishga, pul muomalasini barqaror saqlashga, mahsulot narxi bilan ishlab chiqarishga ketgan xarajatlarning mos bo'lishiga, xalqlar va davlatlar o'rtasidagi iqtisodiy aloqalarni kengaytirishga xizmat qiladi.

Bozor iqtisodiy munosabatlarni shakllanishi va rivojlanishida quyidagi 5ta funktsiyani bajaradi:

**1. Ishlab chiqarish bilan iste'molni bog'lash funksiyasi.** Iqtisodiy faoliyat ishlab chiqarishdan boshlab, iste'mol bilan tugallanadi. Muhimi - ishlab chiqarish ixtisoslashadi, kishilar o'ziga kerakli barcha tovarlarni o'zi ishlab chiqarmaydi. Masalan, samolyot zavodi uchish apparatini ishlab chiqaradi, ammo o'z ishchilari uchun oziq-ovqat, kiyim-kechak, turar joy yaratmaydi. Zavod samolyotini bozorda sotib, pulini ishchilarga maosh qilib beradi, ular iste'mol bozorida tirikchilik tovarlarini sotib oladilar. Demak, bozor orqali har xil iste'mol qondiriladi va ishlab chiqarish bilan bog'lanadi.

**2. Qiymatni tovar shaklidan pul shakliga aylantirish funksiyasi.** Tovar ishlab chiqarish uchun mehnat sarflanadi, shu mehnat qiymatni shakllantiradi. qiymat ishchi kuchi va moddiy resurslar sarfidan iborat bo'ladi. Tovar bozorga chiqishga qadar mehnat moddiy shaklda (masalan, ovqat, kiyim, stanok) bo'ladi, bozorda sotilgach, undagi mehnat ma'lum miqdordagi pulga aylanadi, ya'ni tovar o'zining pul ekvivalentini topadi va qiymat pul shakliga aylanadi.

**3. Ishlab chiqarishni yangilashga shart-sharoit hozirlash funksiyasi.** Biznes faoliyatlar bozordan o'zlariga kerakli resurslar topadilar, stanoklar, xomashyo, yoqilg'i, turli materiallar xarid qiladilar. Ular mehnat (ish kuchi) bozorida ishchilarni yollab ishlatadilar, bozordan kerakli axborot va turli xil ishlab chiqarish uchun zarur xizmatlarni ham topadilar. Bu resurslarning iste'moli esa ishlab chiqarishning yangidan boshlanishini bildiradi.

**4. Iqtisodiyotni tartiblash funksiyasi.** Bu vazifani bozor mexanizmi bajaradi. "Nimani, qancha ishlab chiqarish kerak?" - degan savolga bozor javob beradi. Tovarlarini bozorda chaqqon o'tishi yoki o'tmasligi, tovarlarning qimmatlashuvi yoki arzonlashuvi ularni qanchalik kerakli yoki kerak emasligini ko'rsatadi. Bozor barometr singari iqtisodiyotdagi "ob-havo" dan darak beradi. Tovar o'tmasa, demak u kerak emas, uni ishlab chiqarish to'xtatiladi. Tovar chaqqon sotilsa va yaxshi foyda olinsa, uni ishlab chiqarish yana ortadi. Tovar mo'ljallangan narxdan arzonroq narxda, lekin yaxshi sotilsa, bu tovarga ketgan sarf-xarajatlarni kamaytirish zarurligini anglatadi. Bozor mexanizmi bamisoli qo'l singari iqtisodiyotni u yoki bu tomonga burib turadi.

**5. Mamlakatlar, xalqlar o'rtasida iqtisodiy hamkorlik o'rnatish funksiyasi.** Bu funktsiyani davlatlararo yoki jahon bozori bajaradi. Bozor iqtisodiy hamkorlikning kengayib borishini talab qiladi. Azaldan bozor ko'pgina mamlakatlar, millat va elatlarni yaqinlashtirib, ular o'rtasida manfaatli aloqalarga ko'maklashgan. Bunga misol qilib, savdo-sotiq orqali Sharq bilan G'arbni bog'lagan Buyuk Ipak yo'lini olish mumkin. Bozor kengaygach, yangidan-yangi mamlakatlar va xalqlar o'zaro iqtisodiy aloqalarga tortiladi.

**a. Bozorning turlari.** Bozorga g'oyat xilma-xil tovar va xizmatlar chiqariladi, ular bozor obyektini tashkil etadi. O'z obyektini jihatidan bozorni 6 turga bo'lish mumkin:

- 1) iste'mol tovarlari bozori;
- 2) ishlab chiqarish vositalari va resurslari bozori;
- 3) ishchi kuchi yoki mehnat bozori;
- 4) moliya bozori;
- 5) intellektual tovarlar bozori;
- 6) qurol-aslaha bozori.

**Iste'mol tovarlari bozori** - kishilarning tirikchiligi uchun zarur bo'lgan tovar va xizmatlar bozoridir. Bu bozorda keng iste'mol buyumlari, madaniy-maishiy va kommunal xizmatlari oldi-sotdisi olib boriladi. Bu bozorda deyarli barcha fuqarolar ishtirok etadi. Bu bozorning O'zbekistonda aniq ko'rinishlari bor: do'konlar, savdo uylari, firmalar, supermarket, oshxona, nonvoyxona, turli xil ustaxonalar, salonlar, nihoyat, dehqon bozorlari va buyum bozorlaridir.

**Ishlab chiqarish vositalari va resurslari bozori** - ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan narsalar bozoridir. Bu bozorda ulgurji savdo sotiq yuz beradi. Mazkur bozor savdo firmalari, savdo uylari, birjalar faoliyatida, yer va boshqa ko'chmas mulk savdosida namoyon bo'ladi. Bunday bozorda resurslarga talabgorlar resurs yetkazuvchilar bilan kontrakt-shartnomalar asosida aloqa qiladilar. Resurs bozorining bosh bo'g'ini tovar birjasi hisoblanadi. Tovar birjasi ulgurji savdo bilan shug'ullanuvchi tijorat biznes faoliyatidir. Birjada tovarlarni yetkazib berish haqida bitim tuziladi.

**Ishchi kuchi yoki mehnat bozori** - ishchi kuchi oldi-sotdi qilinadigan bozordir. Ishchi kuchi maxsus tovar bo'lganidan uning bozori o'z xususiyatiga ega. Agar oddiy tovar sotilganda uning egasi uzgarsa, ishchi kuchi sotilganda uning egasi o'zgarmaydi, chunki uni inson jismidan ajratib bo'lmaydi.

Mehnat bozori mehnat birjalari, ishchi yollovchi vositachi firmalardan va nihoyat, kishilarni bevosita ishga jalb etuvchi biznes faoliyatilaridan iborat. Sharqqa xos bo'lgan tartibsiz mehnat bozori - mardikor bozoridir.

**Moliya bozori** - ham bozorning maxsus turi. Moliya bozori deganda moliya resursiga aylangan pul mablag'lari va ularga tenglashtirilgan qimmatbaho qog'ozlar bozorini tushunish kerak. Moliya bozori tarkiban kredit bozori, qimmatli qog'ozlar bozori va valyuta bozoridan iborat. Valyuta auksioni, kredit pullari auksioni, banklar, moliya kompaniyalari, fond birjalari va boshqalarning faoliyati moliya bozorining yaqqol ko'rinishidir.

**Intellektual tovarlar bozori** - aqliy mehnat mahsuli bo'lgan tovar va xizmatlar bozoridir. Bu bozorda ilmiy ishlanmalar, g'oyalar, texnikaviy loyihalar va chizmalar, axborot, san'at, adabiyot va ilmga tegishli asarlar, ijrochilik xizmati va turli tomosha xizmatlari sotiladi. Bu bozorning muhim unsuri patent va litsenziya bozori va hozirgi kunda shou-biznes va kino bozorlaridir.

**Qurol-aslaha bozori** - bozorni alohida turini tashkil etadi, bu yerdagi tovarlar iste'mol buyumlari ham emas, resurslar ham emas. Bu yerda xavfsizlikni ta'minlovchi qurol-yarog'lar sotiladi. Bu bozor salonlar va ko'rgazmalar shaklida amal qiladi. Mayda qurollar do'konlar orqali sotiladi.

Bozorlar erkin bozor va monopol bozorga bo'linadi.

**Erkin bozor** deganda xaridorlar ham, sotuvchilar ham ko'p bo'lib, ulardan hech biri monopoliya mavqeiga ega bo'lmay, bir-birini tezdin to'p oladilar, raqobat to'la-to'kis hukmron bo'lgan, narxlar erkin savdolashuv asosida shakllangan bozor tushuniladi.

Erkin bozorga misol qilib, O'zbekistondagi qishloq xo'jaligi mahsulotlari bozorini ko'rsatish mumkin. Bu bozorda millionlab kishilar xaridor, sotuvchilar esa davlat xo'jaligi, jamoa xo'jaligi, fermer xo'jaligi, tomorqa xo'jaligidan iborat. Bu yerda kimga nimani sotish, kimdan nimani olish, qanday narxda savdo qilish yuqoridan turib belgilanmaydi, buni bozorning o'zi hal qiladi.

**Monopol bozor** deb ozchilik xaridor va sotuvchilar hukmron bo'lgan, monopol narx o'rnatilgan, raqobat cheklangan yoki raqobat umuman bo'lmaydigan bozorga aytiladi. Monopol bozorning uzi 3 xil ko'rinishida bo'ladi:

**Monopol raqobatlar bozori.** Bu bozor son jihatidan ko'p bo'lmagan, bozorga bir xil o'xshash yoki o'rinbosar tovarlar chiqaradigan firmalar qo'lida bo'ladi, ular o'zaro raqobat qiladilar. Bunga misol qilib, O'zbekistondagi kiyim-kechak bozorini olish mumkin. Bu yerda asosan 8 ta firma mahsulot ishlab chiqaradi, lekin ular nafaqat o'zaro balki tovari O'zbekistonga kirib kelgan xorij firmalari bilan ham raqobatlashadilar.

**Oligapolistik bozor.** Ozchilik firmalar hukmron bo'lgan bozor, bu yerda raqobat ko'pincha sotuvchilar orasida emas, balki xaridorlar o'rtasida yuz beradi. Bunga misol tariqasida O'zbekistondagi sement bozorini olish mumkin. Bozorga 3 ta biznes faoliyati mahsulot chiqaradi. Sement xarid qilish uchun raqobat esa xaridorlar o'rtasida boradi.

**Sof monopoliya bozori.** Bunday bozorga tovarni butun tarmoqda hukmron bo'lgan ayrim biznes faoliyatilar yetqazib beradi. Masalan, O'zbekistonda paxta terish mashinalarini fqkat Toshkent qishloq xo'jaligi mashinasozligi zavodi, traktorlarni faqat Toshkent traktor zavodi tayyorlab bozorga chiqaradi. Ichki bozorda ularning raqiblari yo'q.

Bozorga o'tish, mulkchilikning xilma-xil shakllarini yaratish jarayonida bozor iqtisodiyotiga xos bo'lgan o'z-o'zini boshqarish mexanizmlari - bozor munosabatlari ishtirokchilaridan har birining maksimal darajada foyda olishga intilishi, raqobatchilik sharoitlari va shu kabilar ishga kirishdi hamda borgan sari ko'proq ta'sirchan bo'lib bormoqda. Bozor iqtisodiyotida xo'jalik nisbatlarining asosiy boshqaruvchisi-bozorning o'zidir.

### 2.3. Bozor tadqiqotining maqsadi

Bozorni tadqiq etish samarali boshqaruv qarorlari qabul qilish uchun axborot manbaidir. Bozor tadqiqotlari o'tkazishning o'zi bo'lmaydi. Masalan, tadqiqotlardagi xatoliklar katta sarf-xarajatlarga sabab bo'ladi. Tovushdan tez uchuvchi "Konkord" samolyotini ishlab chiqish nihoyatda katta zararlarga olib kelgan edi, chunki bunday samoyotlardan atigi 16 donasi sotishga muvaffaq bo'lindi, holbuki, 200 dona samolyot sotishga rejalashtirilgan edi, ya'ni 3 mlrd ga yaqin daromad olinmay qoldi. Tadqiqotlardan keyingi xulosalarning aniq bo'lishi firma uchun juda katta ahamiyatga ega. Zararlar tadqiqotlardan keyin noto'g'ri xulosalar chiqarish natijasida

yuzaga keladi. Odatda tadqiqot natijalari faqat raqamlardan iborat, ammo bu raqamlar qo'yilgan vazifalarni ifodalaydi.

Shu sababli vazifalarni belgilashga katta ahamiyat berish lozim. Tadqiqot ikki bosqichdan iborat:

1. *Dastlabki tadqiqot* - maxsus adabiyotlar va nashr etilgan ommaviy axborot vositalaridan bizni qiziqtirayotgan bozor haqida ma'lumotlarni qidirish va tahlil qilishdir.

2. *Operativ tadqiqot* - reja tuzishdan iborat bo'lib, unda quyidagilar ko'rsatiladi:

- \* zarur ma'lumotlar ro'yxati;
- \* ma'lumotlar olish usuli(intervyu, anketalar, telefon);
- \* qayta ishlash usullari;
- \* natijalarni aks ettirish usullari (jadval, grafiklar, diagrammalar).

Tadqiqotda ko'rib chiqiladigan muammolar qatoriga quyidagilar kiradi:

- bozor yoki uning alohida segmentlarining sig'imi;
- savdning konyunktura yoki istiqbol nuqtai nazaridagi tadqiqotlari;
- xaridorlar fe'l-atvorini o'rganish (firmaning tovarlariga munosabat, xarid sabablari, xarid usullari)
- raqobatchilar faoliyatini o'rganish;
- yangi tovar kiritilishiga ko'zda tutilayotgan javob reaksiyasini tadqiq etish.

#### 2.4. Bozorni segmentlarga ajratish

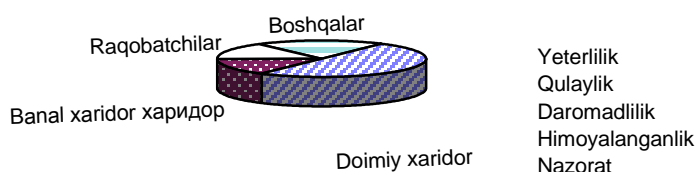
**Segment** - bir jinsli xarakteristikalariga ega bo'lgan iste'molchilar guruhidir.

Ishlab chiqaruvchi, odatda, o'z tovarining xususiyatlarini yaxshi biladi, iste'molchi esa uni turli sabablardan kelib chiqib sotib oladi. Shu sababli zarur xaridorlarni xarid sabablari va boshqa belgilarga (demografik, ijtimoiy, an'anaviy va h.k.) ko'ra ajratib olish, shundan keyingina barcha belgilarni hisobga olgan holda tovarni taklif qilish lozim.

Iste'molchilarni sinflar va guruhlariga ajratish mobaynida bir qator muammolar yuzaga keladi:

- \* har bir segmentning ahamiyati;
- \* real segmentning sig'imi;
- \* segmentning salohiyati;
- \* iste'molchilarning ustunliklari;
- \* tovarni xaridorlarning maxsus talablariga moslashtirish.

Segmentlarga ajratishning to'g'ri texnikasi ba'zi jihatlarga rioya qilishni talab qiladi (4-rasmga qarang):



#### 2.1-rasm. Bozorni bo'lish jihatlari

1. *Yetarlilik* - bozorni tashkil qiluvchi segmentlarning sanoqli bo'lishi talab qilinishini anglatadi, bunda har bir segmentning doimiy iste'molchilari soni va ularning xarakteristikalari tipik belgilariga ko'ra aniqlangan bo'lishi lozim.

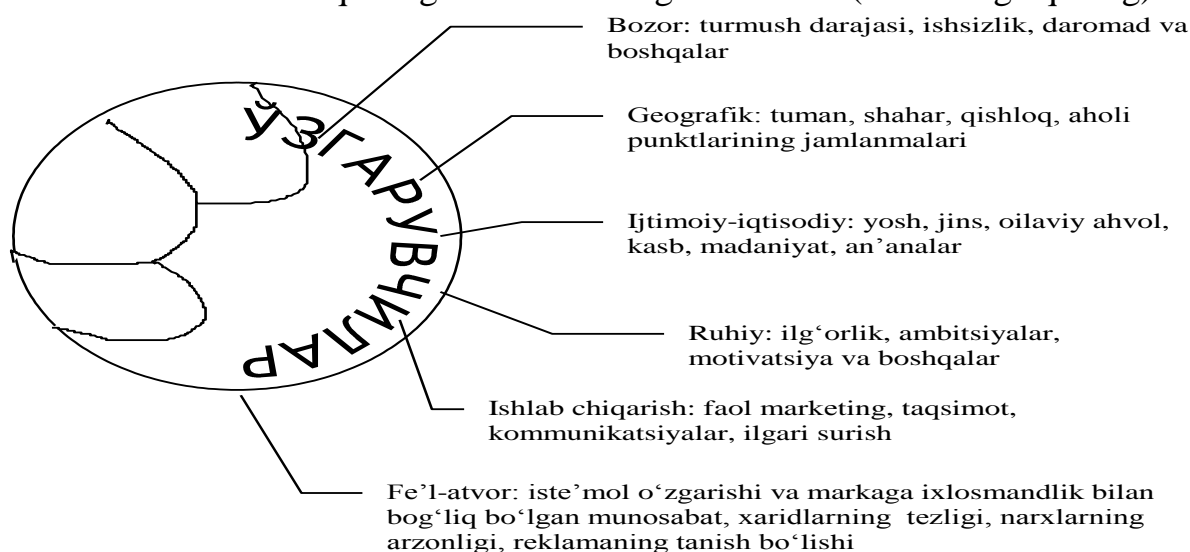
2. *Erisha olish imkoniyati* - firma segmentga tez kirishi kerakligini anglatadi

3. *Daromadlilik* - kirilayotgan segment yuqori xarid qobiliyatiga va yetarlicha daromadlarga ega bo'lishi kerakligini anglatadi.

4. *Himoyalanganlik* - segment raqobatchilardan yaxshi himoyalangan bo'lishi lozim.

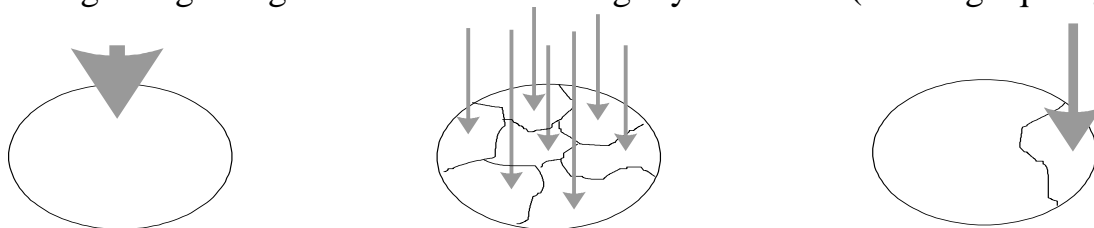
5. *Nazorat qilish imkoniyati* - segment harakatlarga o'z vaqtida o'zgartirishlar kiritib turish uchun doimiy nazorat ostida bo'lishi lozim.

Dastavval besh bosqichda segmentlarga ajratib olingandan so'ng qo'shimcha axborot olish uchun chuqur segmentlash amalga oshiriladi (2.2-rasmga qarang).



## 2.2-rasm. Segmentni bilishni to'ldiruvchi o'zgaruvchilar

Korxonaga segmentlarga ajratish natijasida olingan axborotga tayangan holda tanlab olingan segmentga uch xil usulda strategik yondashadi (6-rasmga qarang):



## 2.3-rasm. Tanlangan segmentga yondashuvlar

1. *Nodifferensial yondashuv* - firma faqat bir turdagi tovarni taklif qiladi va ertami-kechmi unga to'g'ri keladigan xaridor topilishini kutadi.

2. *Differensial yondashuv* - firma ko'plab segmentlarni ajratib oladi va ularga turli xildagi tovarlar bilan xizmat ko'rsatadi.

Bu holatda reklama, taqsimot, NIOKR va boshqalarga katta xarajatlar sarf bo'ladi.

**Masalan:** yosh kelin-kuyovlar, maktabgacha yoshdagi bolasi bo'lgan yosh oilalar, chol-kampirlar, yolg'izlar va h.k.

3. *Mujassamlangan yondashuv* - firma o'zining jami bozor chora-tadbirlarini (yetkazib berish, narxlar, taqsimot, kommunikatsiyalar va hokazo) bir segmentda mujassam qiladi.

**Bozorning sig'imi** - bozorda tekshiriladigan asosiy obyektlardan biridir. Bozorning sig'imi deb tovar savdosining yuzaga kelgan vaziyatda - narxlar darajasi va tovarga bo'lgan ehtiyoj sharoitlarida - yil davomidagi hajmiga aytiladi.

Bozor sig'imining tahlili tovarlarning milliy ishlab chiqarilishini e'tiborga olib, unga asoslangan holda olib boriladi, bunda unga import qo'shiladi va eksport ayirib tashlanadi. (Masalan, agar barcha markadagi avtomobillardan 300 dona, Mercedes markali avtomobillardan 100 dona avtomobil sotilgan bo'lsa, u holda bozor ulushi 30 %ni tashkil qiladi).

$$BS = M_{Ich} + UI - UE$$

### **Bozor ulushi ehtimolini hisoblash.**

Bozor sig'imi unda ishtirok etayotgan firmalar o'rtasida bo'lib olingan bo'lib, ularning hammasi bir-biri bilan raqobatlashadi va agar firma bozorga ilk bor chiqayotgan bo'lsa, dastlabki 2 yil mobaynidagi tinimsiz faoliyat natijasida eng kuchsiz raqobatchining xaridorlaridan yarminigina o'z tomoniga og'dirib olishi mumkin.

Shu sababdan odatda eng kuchsiz raqibni nazarda tutgan holda hisob-kitob qilinadi.

**Eng kuchsiz raqibning bozordagi ulushi miqdoridan nimalarni bilib olish mumkin:**

Bozorga jo'natilishi kerak bo'lgan tovarning eng kam miqdori.

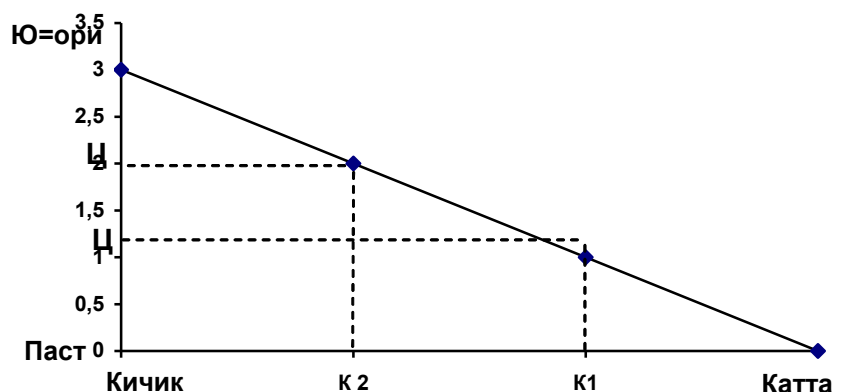
Tovarning taxminiy o'rtacha narxini bilgan holda, tovar oborotini oldindan chamalab ko'rish mumkin.

Eng kuchsiz raqibning reklama va boshqa bozor tadbirlariga qilgan xarajatlarini bilgan holda, bozorga birinchi bor chiqayotgan firma bu raqamni ikki yoki uch baravar oshirishi lozim.

**Firmaning bozordagi ulushini quyidagi omillar belgilaydi:**

- \* uchta eng kuchli raqobatchi firmalarning faoliyati;
- \* taklif qilinayotgan tovarning narxi;
- \* tovar mo'ljallangan sohaning taraqqiyot sur'ati;
- \* tovarning sifati;
- \* yangilik darajasi;
- \* tovarlarning xilma-xilligi.





**2.4-rasm. Ko'pchilik tovarlar uchun talabning egri chizig'i**

Statistikaga ko'ra, bozor ulushi 10 foiz bo'lganda, daromad me'yori xalq iste'moli tovarlari uchun 11 foiz va ishlab chiqarish tovarlari uchun 5 foizni tashkil etadi. Bozor ulushi 20-30 foiz bo'lganda bu ko'rsatkich mos ravishda 12 va 16 foizni tashki etadi, bozor ulushi 40 foizdan ortganda esa 25 va 30 foizgacha ortib ketadi.

## **2.5. Raqobat tushunchasi, raqobat strategiyasi va bozor konyunkturasini o'rganish**

Raqobat - tadbirkorlikning ajralmas bir bo'lagidir. *Raqobat umumijtimoiy kategoriya bo'lib, ijtimoiy jarayon qatnashchilari o'rtasida yaxshiroq yashash uchun bo'ladigan kurashni anglatadi.*

Raqobat iqtisodiy faoliyat ishtirokchilarining o'z manfaatlarini to'laroq yuzaga chiqarish, ya'ni yaxshi daromad topish, o'z mavqeini mustahkamlash, o'z qobiliyatini namoyon etish va imij (obro-e'tibor)ga ega bo'lish uchun boshqalar bilan kurashadilar.

Bozor tizimida raqobatning mukammal va nomukammal raqobatdan iborat ikki asosiy turi bor.

**Mukammal yoki sof raqobat** shunday raqobat-ki, unda ko'pchilik qatnashadi. Erkin raqobatli bozorda sotuvchilar va xaridorlar ko'pchilik bo'lib, ulardan har biri monopol mavqega ega bo'lmaydi, bozorda zo'ravonlik qilib o'z izmini yurgiza o'tkaza olmaydi.

**Nomukammal raqobat** cheklangan raqobat, tabiatan monopol raqobatdir. Bunda ko'pchilik bo'lmagan, lekin tovarlarning katta qismini taklif etuvchi yoki sotib oluvchi firmalar raqobatlashadi. Nomukammal raqobatning *oligapolistik raqobat* degan turi ham borki, unda g'oyat ozchilik, lekin yirik firmalar qatnashadi. Shu boisdan raqobat tor doirada yuz beradi. Oligapolistik raqobatga misol qilib, avtomobil bozoridagi raqobatni olish mumkin.

Nomukammal raqobatning yana bir turi *sof monopolistik raqobatdir*. Bu raqobatga xos belgi shuki, bunda u yoki bu tarmoqda aynan bir firmaning hukmronlik qilishidir. Masalan, Toshkent traktor zavodi O'zbekistondagi traktor bozorida tanho hukmron, undan boshqa traktorsozlik zavodlari yo'q. Lekin chetdan, xorijiy mamlakatlardan keltirilgan traktorlar uning tovari bilan raqobatlashadi.

Sof monopoliyani ikki omil yuzaga keltiradi:

a) *texnologik monopoliya* texnikaviy yangiliklar yirik firmalar qo'lida to'planadi, natijada boshqalar ulardan foydalana olmaydilar yoki foydalangan taqdirda ham bunga katta pul to'laydilar, natijada ularning tovarlari qimmatga tushib, raqobatga chiday olmaydi;

b) *tabiiy monopoliya* yer osti va yer usti boyliklari ayrim firmalarning ixtiyorida bo'lib, boshqalar ulardan foydalana olmaydi. Masalan, firma neftga boy bo'lgan yerni sotib olgan bo'lsa, boshqa firmalar shu yerda neft qazib olib, bozorda raqobat qila olmaydi.

Raqobat kurash vositalari va usullari jihatidan **halol raqobat va g'irrom raqobatga** bo'linadi.

**Halol raqobat** qonuniy, yo'l berilgan va hamma tan olgan, insoniy usullar bilan o'zaro bellashuvdir.

**G'irrom raqobat** man etilgan vositalar yordamida va g'ayriinsoniy usullar bilan olib borilgan kurashdir. G'irrom raqobat yovvoyi bozor iqtisodiyotining, halol raqobat madaniy(sivilizatsiyalashgan) bozor iqtisodiyotining belgisi hisoblanadi. G'irrom raqobat yuz berganda josuslik, qo'poruvchilik, reket, tuhmat, tovar belgisini o'g'irlash va hatto qotillik kabi usullar qo'llaniladi, raqibni turli yo'llar bilan obro'sizlantirish choralari ko'riladi.

Halol raqobatda madaniy usullar qo'llaniladi. Bu usullardan narx vositasida raqobatlashuv, tovar sifatini oshirish orqali kurashish, servis (xizmat ko'rsatish) orqali bellashuv keng tarqalgan. Bu usullardan alohida emas, balki birgalikda foydalanish qo'llaniladi.

**Raqobatning turli usullarini** qo'llashdan asosiy maqsad, xaridorni o'z tovariga jalb etib, uning pulini olishdir. AQShda buni "Iste'molchi dollari uchun kurash" deb ataydilar. Raqobatchilik usuli qanchalik samarali bo'lsa, g'olib chiqish imkoniyati shunchalik ko'p bo'ladi.

Hozirgi raqobat kurashida tovar reklamasiga alohida e'tibor berilmoqda. Reklama qilishda biznesmenlar o'rtasida o'z tovarlari va ko'rsatayotgan qo'shimcha xizmatlari hamda boshqa faoliyatlari bilan keng bozorga ta'sir etib keladilar.

Reklama tovarning nafligi haqida xolisona axborot bo'lib, turli yo'llar bilan xaridorga yetkaziladi. Bozor qoidasiga binoan reklamaga pul ayamagan firma raqobatda g'olib chiqadi. Reklama savdo-sotiqni harakatga keltiruvchi kuchdir.

Raqobat kurashida samarali faoliyat yurg'izish, unda muvaffaqiyat qozonish raqobat strategiyasining qanchalik puxta, izchil, uzoqni ko'ra oladigan rejasini ishlab chiqishga uzviy bog'liqdir.

**Raqobat strategiyasi**-raqobat kurashining uzoq davrga mo'ljallangan bosh yo'li va yo'l-o'riqlarini ifoda etadi.

Strategiyaning maqsadi tez kunda foydani maksimallashtirish, oz foyda bilan qanoat qilgan holda o'z bozorini kengaytirish yoki raqibni bozordan siqib chiqarish, yangi bozorga asta-sekin kirib borish kabi masalalarda harakat yo'llarini belgilashdan iborat. Strategiyaga qarab kurash taktikasi (usuli va shakllari) tanlanadi.

Firmalar raqobatning bir usulidan asta-sekin boshqa usuliga o'tishi yoki bir yo'la turli usullarni qo'llashi mumkin. Masalan, Xitoy firmalari sifati past bo'lsa-da, arzon tovarlar chiqarib, narx raqobati yo'lidan, G'arbiy Yevropadagi firmalar narxi yuqori bo'lsa-da, sifatli tovarlarni taklif etish yo'lidan boradilar, chunki G'arbiy

Yevropada aholining xarid qobiliyati Xitoyga qaraganda ancha yuqori. Yangi industrial davlatlardagi (Tayvan, Gonkong, Singapur, Koreya) firmalar ham sifat, ham narx vositasida raqobatlashuvga moyil. Bu mamlakatlarda yuksak texnologiya mavjud va ishchi kuchi malakali bo'lsa-da, arzon turadi. Natijada mavjud afzalliklar xarajatlarni pasaytirgan holda, sifatli tovar chiqarish imkonini beradi. Bunga misol qilib, Koreyaning "Samsung elektronik" kompaniyasi bozorga chiqaradigan televizorlarni va DAEWOO DEU korporatsiyasi avtomobillarini olish mumkin. Ular raqobatbardosh bo'lganidan jahon bozoriga shiddat bilan kirib bormoqda.

Raqobatga turli xil yondashuv O'zbekistonda ham bor. Masalan, Toshkent bozori uchun ishlovchi firmalar ham narx, ham sifat raqobatini qo'llashi mumkin, bu shaharda aholining boy qatlamlari borki, ular uchun narxga ko'ra tovarning sifati afzalroq, ayni vaqtda aholining kamquvvat qismi ham borki, ular uchun tovarning arzon bo'lishi muhim. Nukus va ayrim boshqa shaharlardagi firmalar ko'p hollarda narx raqobatiga moyil bo'ladilar, bu yerda aholining xarid qobiliyatiga ko'ra arzon tovarlar raqobatbop hisoblanadi.

Raqobat qo'l qovushtirib o'tirishga yo'l qo'ymaydi, u kurash bo'lganidan hammani harakatga, yaxshi ishlashga undaydi. Biznesmen agar kimigadir yoki nimasigadir ishonib qoladigan bo'lsa yoki bozor muhiti to'g'risida ma'lumotlarga ega bo'lmasa demakki bunday biznesmen jamiyatda uzoq biznes faoliyati bilan shug'ullana olmaydi va bankrot yoki sinib ketish ehtimoli juda ko'p bo'ladi.

Raqobat bozor iqtisodiyotini harakatga keltiruvchi mexanizm, uni olg'a eltuvchi kuch hisoblanadi. Raqobatdagi iqtisodiy tanlov tamoyiliga ko'ra iqtisodiyot ishtirokchilari saralanadi, yaxshi ishlagan firma boyib boradi, yomon ishlagani sinadi, yopiladi yoki kuchli firmalarga qo'shilib ketadi. Raqobatga bardosh bera olmagan firmalar zarar ko'radilar, o'z majburiyatlari bo'yicha pul to'lay olmay qoladilar, ya'ni bankrot holiga tushadilar.

Bozor iqtisodiyotining ilk belgilari paydo bo'lishi bilan unga xos raqobat ham yuzaga keladi. Iqtisodiyot rivojiga mos holda raqobatchilik munosabatlari ham takomillashib boradi. Bozor raqobati tarixan 4 bosqichdan o'tadi.

**Birinchi bosqich** - natural xo'jalikdan bozor iqtisodiyotining dastlabki shakllariga o'tish bo'lib, bu davrda raqobat mayda tovar ishlab chiqaruvchilar o'rtasida boradi. Bu bosqichda raqobat mahalliy bozorlar doirasida borasida, u bir turdagi tovar ishlab chiqaruvchilar o'rtasida bo'ladi. Raqobatda g'olib chiqish vositasi tajriba to'plab, mehnat mahoratini oshirish hisoblanadi.

**Ikkinchi bosqich** - kapitalistik erkin raqobat bosqichidir. Bu bosqich tovar xo'jaligining ommaviy tus olishi bilan, mayda tovar ishlab chiqarish o'rniga yirik mashinalar tizimiga va yollangan mehnatga tayangan tovar ishlab chiqarishning kelishi bilan tavsiflanadi. Raqobatni cheklashlar bo'lmaydi, u erkin kurashga aylanadi, bu kurash mahalliy bozorlar doirasidan chiqib, milliy bozor miqyosida yuz beradi. Raqobat shiddatli boradi, uning ishtirokchilari ko'pchilikdan iborat bo'ladi. Raqobatda g'olib chiqishning sharti yangi texnikani joriy etib, mehnat unumdorligini o'stirish, yangi tovarlarni ishlab chiqarish bo'ladi.

**Uchinchi bosqich** - monopol raqobat bosqichi bo'lib, u yakka hokimlikka intiluvchi yirik biznes faoliyatilarning kurashidir. Raqobat iqtisodni monopollashgan va monopollashmagan sohalarida alohida boradi, ammo bu sohalar o'rtasida ham

kurash ketadi. Raqobatda yengib chiqish shartlari ikkinchi bosqichdagidek bo'ladi, ammo o'zaro kurashda bozorni egallab olish, siyosiy hokimiyatdan foydalanish kabilar keng qo'llanadi. Bu bosqichda monopol raqobat yetakchi bo'lsa-da, erkin raqobat yo'qolib ketmaydi, u ikkinchi qatorga suriladi. Iqtisodiyotda monopol raqobat sohasi va erkin raqobat sohalariga ajralish bo'ladi.

**To'rtinchi bosqich** - yangicha erkin raqobat bosqichi bo'lib, u aralash iqtisodiyotga xosdir, bu bosqichda raqobatchilar g'oyat ko'pchilik bo'lib, ular yirik korporatsiyalar, o'rtacha, mayda va o'ta mayda biznes faoliyatilardan iborat bo'ladi. Raqobat doirasi kengayib, u ishlab chiqarishdan tashqari, xizmat ko'rsatish sohasida ham faollashadi, u moliya bozoriga shiddat bilan kirib boradi, hatto sayohat biznesi, shou biznes, sport biznesi, harbiy biznes kabilarni ham o'z damiga tortadi. Raqobatlashuv baynalminallashib, xalqaro bozor doirasida ham yuz beradi. Eng yangi texnika-texnologiyani qo'llash, boshqarishni kompyuterlashtirish, tovar tarkibini zudlik bilan yangilash, eng malakali ishchi kuchiga ega bo'lish, axborotdan foydalanish va nihoyat, zamonaviy bozor xizmatini uyushtirish raqobatda yengib chiqish shartiga aylanadi.

Raqobatni uning xarakteriga qarab ham baholash mumkin. Qaysi bosqichda yuz berishdan qat'i nazar raqobat 2 tipda bo'ladi, ya'ni u tartibsiz **yovvoyi raqobatdan** va qonun-qoidalar bilan tartibga solinuvchi **rivojlangan raqobatdan** iborat bo'ladi. Turli bosqichlarda har ikkala raqobat tipining nisbati har xil bo'ladi. Rivojlangan raqobat aralash iqtisodiyotga xos bo'ladi, ammo u birdan emas, balki sekin-asta raqobatning asosiy tipiga aylanadi. Bu bozor munosabatining rivojlanishidan kelib chiqadi. Aralash iqtisodiyot bozor va nobozor munosabatining yaxlitligi bo'lganidan bu yerda raqobat bilan birgalikda hamkorlik aloqalari ham amal qiladi.

Raqobat ishtirokchilarining ijtimoiy-iqtisodiy maqomi bir xil emas, shu sababdan, ularning bevosita maqsadi ham farqlanadi. Tadbirkorning maqsadi ko'proq foyda ko'rish, ishchiliki yaxshi ish haqi olish, yer egasini yerdan daromad olish, puldorni pulidan ko'proq pul chiqarib olish. Raqobat bu faqat individual manfaatni emas, balki jamoaning birgalikdagi manfaatini ham ko'zlaydi. Ayrim kishining manfaati bir tomondan alohidalashgan, ikkinchi tomondan jamoa manfaatiga birlashgan, shu orqali yuzaga chiqadi. Ishlovchilardan har biri yaxshi ish joyi uchun kurashadi, ular jamoa doirasida esa uning manfaati yo'lida va birgalikda boshqa jamoalar bilan raqobatlashadi. Raqobat xo'jalikning hamma sohasida boradi, unda iqtisodiy faol kishilar qatnashadi.

Bozor xo'jaligidagi raqobat kim bo'lishidan qat'iy nazar yaxshi ishlaganlarni yutib chiqishini bildiradi. Shu jihatdan u bozor iqtisodiyotini harakatlantiruvchi kuchi hisoblanadi, iqtisodiy resurslarni tejamli ishlatishga, tovar va xizmatlarni ko'plab va sifatli ishlab chiqarishga undaydi. U xo'jalik yuritishning eng samarali usullarini yuzaga keltiradi, iqtisodiy aloqalarning eng ma'qulini topishga majbur qiladi.

Raqobat iqtisodiy o'sishini ta'minlaydi, bu esa o'z navbatida raqobat doirasini kengaytiradi, chunki tadbirkorlar safi kengayib boradi. Raqobat bozorning hamma turlarida amal qiladi. Tadbirkorlar tovar bozorida sotuvchi sifatida, resurslar bozorida esa xaridorlar sifatida raqobatda bo'lishadi. Ishchilar mehnat bozorida yaxshi ish joyini egallash uchun kurashadilar. Raqobat ishlab chiqaruvchilar bilan iste'molchilar

o'rtasida ham boradi, bu sotuvchi va xaridor raqobatida ko'rinadi. Sotuvchi qimmatroq sotishga intilsa, xaridor arzonroq sotib olishni muljallaydi. Bu moliya bozorida ham bo'ladi. Puldorlar o'z pulini qarzga berganda qarz haqini (foizni) oshirishga intiladilar qarz oluvchilar uni pasaytirishga harakat qiladilar. Yer egalari yerga ijara haqini oshirishni mo'ljallaydilar, ijarachilar esa aksincha pasaytirish choralarini ko'radilar.

Xullas, raqobatlashuv iqtisodiy faoliyatning hamma turlariga xos bo'ladi, u bozorning o'zida va bozordan tashqarida boradi. Bozorda raqobat bevosita yuz bersa, bozordan tashqarida xususan ishlab chiqarishda unga hozirlik ko'riladi, raqobatga g'olib chiqish chora-tadbirlar amalga oshiriladi. Bozorda narxni o'zgartirish, savdo reklamasini tashkil etish orqali bellashuv yuz beradi. Bozor raqobatni shart-sharoiti qandayligi haqida axborot beradi, unga asoslanib chora-tadbirlar ishlab chiqiladi. Bu o'rinda bozor alohida rol o'ynaydi.

Raqobat - bozor muhitining ajralmas tarkibiy qismidir. Raqobatchilar faoliyati haqidagi ma'lumotlarni yig'ish va ularni tahlil qilish muntazam ravishda o'tkazib turiladigan va anchagina ko'p mehnat talab qiluvchi ishdir. Axborot yig'ish va uni qayta ishlashning namunaviy tizimi 1-rasmda ko'rsatilgan.

Bozordagi raqobatni tahlil qilishning birinchi bosqichi - bozorning **raqobatchilik jarayonlariga jalb qilinganlik darajasini asosiy omillar** tahlili asosida baholashdir. Bu **omillar** qatoriga quyidagilar kiradi:

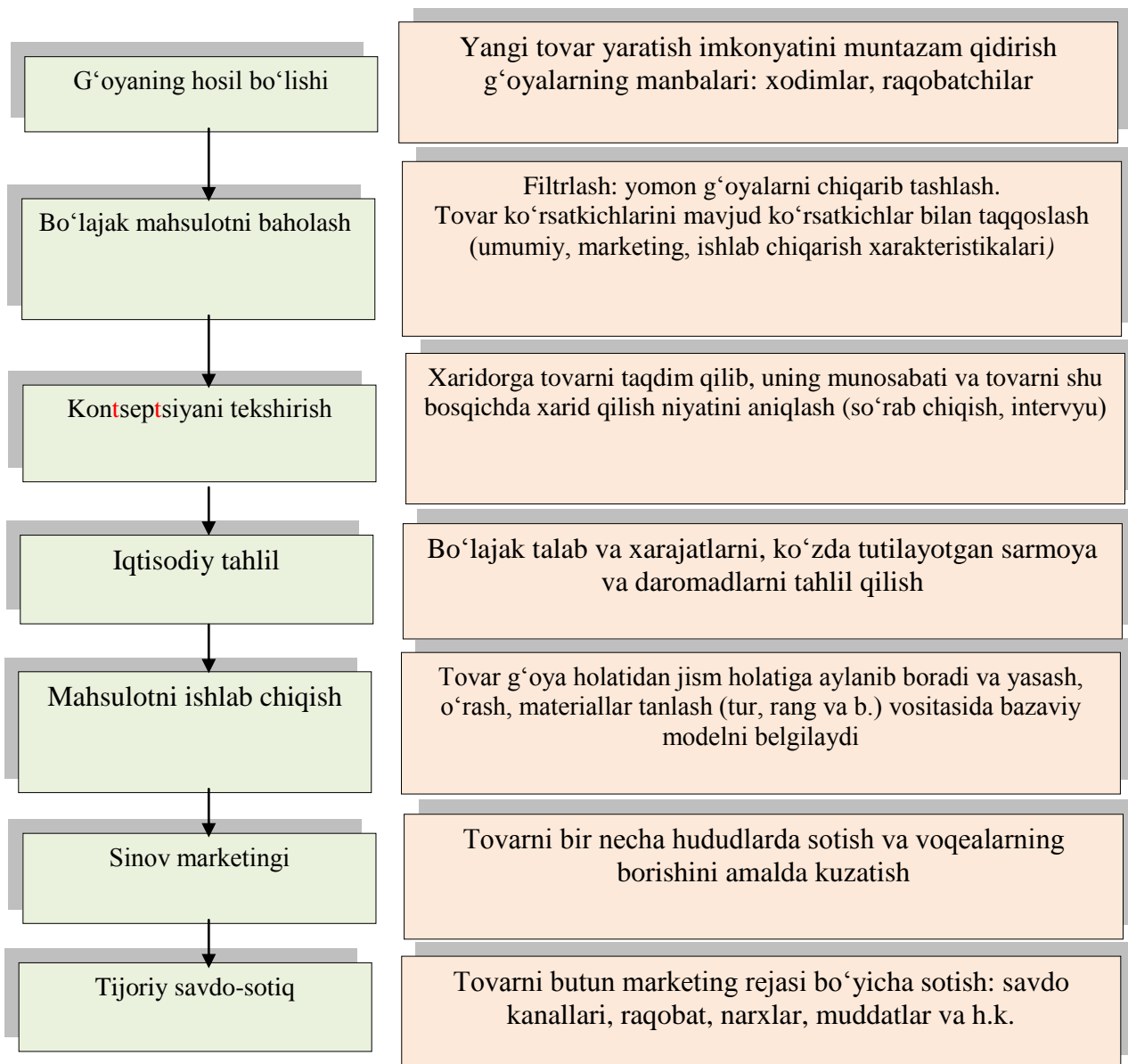
- \* *raqobatchi firmalar soni va ularning quvvati;*
- \* *raqobatchilar ishlab chiqarish-bozor faolyatining diversifikatsiya darajasi;*
- \* *talab hajmining o'zgarishi;*
- \* *raqobatchilar strategiyasidagi tafovutlar.*

**Ikkinchi bosqich** nihoyasida asosiy raqobatchilar mavjud bo'lgan bozorlar ajratib olinadi.

Tahlil natijalari bozorni ushbu omillarga ko'ra segmentlarga ajratish imkonini beradi.

**Konyunktura** - bozorda yuzaga kelgan iqtisodiy vaziyat bo'lib, unga talab va taklif o'rtasidagi nisbat, narxlar darajasi, tovar zaxiralari, buyurtmalar portfeli va hokazolar deb ta'rif berishadi. Konyunkturani o'rganish va oldindan aytib berish zarurdir, chunki uni bilish - eng foydali narxlarda xarid qilish va sotish, tovar ishlab chiqarish hajmini bozorda kutilayotgan vaziyatga muvofiq kengaytirish yoki qisqartirish demakdir. Bunda har qanday oldindan aytib berish, hatto u noto'g'ri bo'lib chiqsa ham ahamiyatga egadir.

Konyunkturani o'rganish bozor va uni oldindan aytib berishga tayyorgarlik ko'rish (muhimi - oldindan aytib berish!) uning ayni paytdagi ahvolini aniqlash hamda unga o'tgan yarim yil yoki bir yil uchun umumiy xarakteristika berishga imkon beradi. Shundan so'ng ishlab chiqarish tahlil qilinadi. Bizni qiziqtirayotgan tovarning butun bozorlar bo'yicha umumiy ishlab chiqarish dinamikasi ko'rib chiqiladi. Bu tovarni ishlab chiqarish hajmi o'zgarishining asosiy sabablari (yangi quvvatlarning ishga tushirilishi, avtomatlashtirish darajasini oshirilishi va hokazolar) ko'rsatiladi.



### 2.5-rasm. Yangi tovarni rejalashtirish jarayoni

Shuningdek, talab va iste'mol, tovar uning savdosi, narx-navo va boshqalar ham ko'rib chiqiladi. Konyunktura tahlilining pirovard vazifasi kelgusida yuzaga keluvchi vaziyatni aniqlash, foydalanish lozim bo'lgan imkoniyatlarni va yuzaga kelish ehtimoli mavjud bo'lgan hamda ehtiyot bo'lish lozim bo'lgan xavf-xatarlarni aniqlashdir.

#### Tayanch iboralar

Bozor tushunchasi, bozor funksiyalari, bozorning turlari, erkin bozor, monopol bozor: monopol raqobatli bozor, oligapolistik bozor, sof monopoliya bozori, bozor iqtisodiyotining belgilari, bozor iqtisodiyotining ikki turi, bozor iqtisodiyotiga o'tishning uch yo'li, O'zbekistonning bozor iqtisodiyotiga o'tishining o'ziga xos yo'li, raqobat tushunchasi, raqobat turlari, raqobat vositalari, raqobat bosqichlari, raqobat strategiyasi.

#### Nazorat va mulohaza uchun savollar

1. Bozor tushunchasi, mohiyati va ahamiyatini tushuntirib bering.
2. Ayirboshlash tizimida bozorlarning roli va o'zni nimalardan iborat?

3. Bozor iqtisodiyotiga o'tish sharoitida tadbirkorlikning o'rnini va ahamiyatini izohlab bering.
4. Bozor iqtisodiyotiga o'tishda jahonning ilg'or davlatlari andozalari, uning o'ziga xos xususiyatlari nimalardan iborat?
5. O'zbekistonning bozor iqtisodiyotiga o'tishining o'ziga xos xususiyatlarini izohlab bering.
6. Raqobat nima? Uning tadbirkorlikda tutgan o'rnini va mohiyati nimalardan iborat?
7. Raqobat bosqichlarini izohlab bering. Uning xususiy tadbirkorlikdagi roli nimalardan iborat ekanligini asoslab bering.
8. Raqobatning turlari va vositalari nimalardan iborat?
9. Raqobat strategiyasini tushuntirib bering.

### **Qo'shimcha adabiyotlar ro'yxati**

1. O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida"gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. Karimov I.A. 2014-yil yuqori o'sish sur'atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o'zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo'ladi. – T.: O'zbekiston, 2014. – 36 bet.
3. O'zbekiston Prezidenti Islom Karimovning "2015-yilda iqtisodiyotimizda tub tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo'l ochib berish – ustuvor vazimamizdir" nomli mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo'ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo'naliqlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasi, 16.02.2015.
4. Дирлав Дез. Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир. Перевод с английским. – М.: «Олимп—Бизнес», 2007. — 336 стр.
5. Коноплева И.А., Богданов И.А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. — 448 стр.
6. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2009. – 296 стр.
7. Shodibekova D.A., Shodibekov D.I "Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari"– T.: Iqtisodiyot, 2013. 226 bet.

### **3-bob. BIZNES FAOLIYATINI TASHKIL ETISHNING O‘ZIGA XOS XUSUSIYATLARI**

#### **3.1. Biznesni tashkil etishda zarur bo‘lgan omillar**

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

Bunday muhit ayrim hududlar miqyosida mujassamlanib, o‘zida ishbilarmonlikni amalga oshirishni mujassamlantirgan. Umumiy holda tadbirkorlik muhiti asosan quyidagi to‘rt omil: huquqiy, siyosiy, ijtimoiy va iqtisodiy omillarning o‘zaro bog‘liqligi natijasida amalga oshiriladi. Ular ijobiy yoki rag‘batlantirish ko‘rinishida ham shakllanishi mumkin. Ushbu holda mamlakat yoki mintaqadagi mavjud shart-sharoitlar tadbirkorlik faoliyatini olib borish uchun mos bo‘ladi, chunki bunday muhit tadbirkorga amalga oshirayotgan ishlarining natijalari qanday bo‘lishini oldindan ko‘ra bilishiga keng imkoniyat tug‘diradi.

Tadbirkorning o‘z ishi natijalarini oldindan ko‘ra bilishi tavakkalchilik tushunchasiga teskari holda ifoda etiladi. Agar tadbirkor ma‘lum bir muhitda tavakkalchilik asosida faoliyat yuritayotgan bo‘lsa, u holda u o‘zgaruvchanlik, beqarorlik, tavakkalchilik bilan tavsiflanadi. Bunday muhit yuqorida keltirilgan ijobiy muhitga to‘g‘ri kelmaydi. Amalda ko‘p hollarda tadbirkorlik muhitining ma‘lum bir omili tadbirkorning ish natijalariga asosiy ta‘sir ko‘rsatadi, deb bo‘lmaydi, chunki tadbirkorni ko‘proq tadbirkorlik muhitini belgilovchi omillarning o‘zaro bog‘liqligi qiziqtiradi.

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

Bu qoidalarda tadbirkorlik faoliyatini olib borish yo‘lidagi barcha chegara yoki cheklovlar yaqqol ko‘rsatib berilishi kerak. Umuman, huquqiy omil – tadbirkorlik faoliyatini yuritish yo‘lidagi barcha qonunlar (soliq, yer, mehnat munosabatlari) va yo‘riqnomalar majmui bo‘lib, tadbirkorlik faoliyatini tartibga soladi hamda tadbirkorning iqtisodiy jarayondagi boshqa subyektlar bilan munosabatini mujassamlantiradi.

Huquqiy bazaning to‘liq yoki bir me‘yorda yuritilmasligi tadbirkorlik faolligi darajasiga katta salbiy ta‘sir ko‘rsatishi mumkin. Hozirgi kunda O‘zbekiston Respublikasida amaliyotda tatbiq etilayotgan iqtisodiy islohotlarning asosini tashkil etayotgan bir butun huquqiy baza mavjuddir. Huquqiy omilning tavsifiga “huquqiy madaniyat” tushunchasi ham kiradi. Buning ostida millatning qonunlarga to‘liq rioya etishi, ya‘ni insonlarning ongida qonunlar talabini bajarish kerak degan tushunchaning bo‘lishi tushuniladi. Agar, barcha zarur qonunlar qabul qilinsa-yu, lekin ular amalda



ishlamasa yoki tatbiq etilmasa, bunday jamiyatni qonunlarga bo'ysunuvchan deb bo'lmaydi va buni tadbirkor o'z faoliyatini yuritishda e'tiborga olishi shartdir.

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

Har bir mamlakatda tadbirkorlikning rivojlanishiga undagi siyosiy tizimning barqarorligi katta ta'sir ko'rsatadi. Agar siyosiy tizim barqaror bo'lmasa, tadbirkorlar katta investitsiyalarni jalb etmasdan yuqori darajadagi foyda olish maqsadida kichik muddatga mo'ljallangan turli operatsiyalarni amalga oshirishga harakat qiladilar. Siyosiy ahvolning barqarorligi tadbirkorga o'z faoliyatini strategik jihatdan loyihalashtirish, ya'ni uzoq muddatga mo'ljallangan ishlarni amalga oshirish imkonini beradi.

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

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

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

Tadbirkorlikni davlat tomonidan ma'lum bir shart-sharoitlar yaratilgandagina amalga oshirish mumkin. Uning tarkib topishi avvalambor jamiyatdagi ma'lum bir vaziyatning vujudga kelishi bilan bog'liq bo'lib, undagi siyosiy va iqtisodiy vaziyat tadbirkorlik faoliyatini tarkib toptirishga yo'naltirilgan bo'ladi. Shuning uchun ham O'zbekiston Respublikasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash bo'yicha Prezidentimiz I.A. Karimov tashabbusi bilan zarur qonunlar, qarorlar, farmonlar va shu kabi huquqiy-me'yoriy hujjatlar qabul qilingan bo'lib, ular hayotga tatbiq etilmoqda. Shu bilan birga tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantirish maqsadida ikkita fond: tadbirkorlikni rivojlantirish, kichik biznesni rivojlantirishga ko'maklashish fondlari tashkil etilgan.

Tadbirkorlik faoliyatining kelajagi tadbirkorlik muhiti bilan belgilanadi, u esa jamiyatdagi ijtimoiy-iqtisodiy vaziyatni aks ettiradi. Ijtimoiy-iqtisodiy vaziyatga iqtisodiy mustaqillik, tadbirkorlar sinfi, iqtisodiy aloqalarda bozorning ustuvorligi, tadbirkorlik kapitalini mujassamlantirish sharoitining mavjudligi va zarur resurslardan foydalanish kiradi.

Tadbirkorlikning ijtimoiy mustaqillik darajasi bozorda vujudga kelayotgan mustaqil korxonalar va tashkilotlar soni bilan tavsiflanadi. Tadbirkorlik muhitini

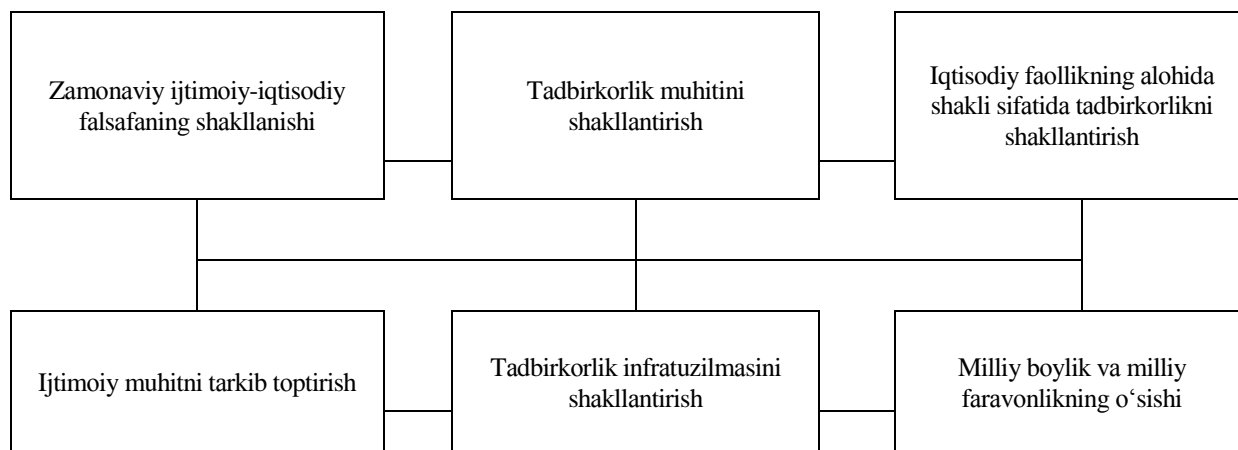
shakllantirish boshqariladigan jarayondir. Lekin boshqarish usullari ma'muriy yoki direktiv ko'rinishda bo'lishi mumkin emas. Ularning asosiy tadbirkorlik faoliyati subyektlariga ta'sir etiladigan choralardan emas, balki shunday subyektlarning tarkib topishi yo'lida qulay shart-sharoitlarni yaratishdan iborat bo'lishi kerak.

Tadbirkorlik muhitini tarkib toptirish ko'p jihatli jarayon bo'lib, u o'z ichiga quyidagilarni qamrab oladi:

- ijtimoiy, iqtisodiy va ijtimoiy-iqtisodiy falsafa hamda jamiyat a'zolari psixologiyasining ular bilan bog'liq bo'lgan o'zgarishi;
- tadbirkorlikni rag'batlantiruvchi milliy dastur qabul qilinishi.

Tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy maqsadi mamlakat iqtisodiy o'sishining qo'shimcha manbai sifatida ijtimoiy muammolarni bartaraf etishda katta rol o'ynaydi, bandlik muammolarini hal etish, milliy boylikni o'stirish va millatning farovonligi uchun xizmat qiladi (3.1-rasm.).

Hozirgi sharoitda tadbirkorlik muhitini tarkib toptirish nafaqat milliy, balki xalqaro muammolardan hisoblanadi. Mavjud mamlakatlararo guruhlarda, masalan, Yevropa Ittifoqi miqyosida yagona tadbirkorlik muhiti vujudga kelmoqda. Bu tadbirkorlik faoliyatini yuritish Yevropa jamiyatiga kiruvchi barcha mamlakatlarda bir-biriga o'xshab ketadi.



### 3.1-rasm. Tadbirkorlik muhitining shakllanishi

Iqtisodiy faollik va mustaqillikning muhim shakli bo'lmish tadbirkorlik respublikamizda bandlikning aniq shakli va yangi ish joylarini barpo etish yo'lida eng rivojlangan davlatlar tomonidan qo'llab-quvvatlab kelinmoqda. Tadbirkorlikning davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanishi bir necha yillar mobaynida maslahatlar berish, moliyaviy yordam ko'rsatish yoki soliqlar to'lashda tadbirkorlar uchun ma'lum imtiyozlar berilishida aks etmoqda.

Tadbirkorlik muhiti mamlakatning rivojlanish asosini tashkil etadi va ishbilarmon kishilarning faoliyat mazmunini belgilab beradi. Turli mamlakatlarda tadbirkorlik muhiti turlichadir. Rivojlangan mamlakatlarda bunday muhit o'zining qulayligi hamda iqtisodiy jarayonlarning yuqori darajada unumli tashkil etilishi bilan ajralib turadi.

Iqtisodiy jarayonlar qanchalik unumli bo'lsa, jamiyat moddiy va ma'naviy jihatdan shunchalik yuqori darajada bo'ladi. Iqtisodiy jarayonlarning samarasi amalda

faoliyat yuritayotgan tadbirkorlarning soni va sifati hamda shu faoliyat bilan shug'ullanmoqchi bo'lgan kishilar soni bilan belgilanadi. Bu, o'z navbatida, tadbirkorlik ishiga yangi tadbirkorlarni jalb etish, iqtisodiyotni erkinlashtirish va tadbirkorlik muhiti darajalariga bog'liqdir. Oxirgisi tadbirkorlik faoliyatiga davlatning aralashishi darajasiga bog'liq. Davlat shunday shart-sharoitlar yaratib berishi kerakki, unda tadbirkorlar va tadbirkorlikka ishtiyoqi bo'lganlarning qiziqishi, xohishi va intilishlari maksimal darajada o'z ifodasini topsin. Jahon tajribasi ham iqtisodiy jihatdan rivojlanishga erishgan mamlakatlarda tadbirkorlik uchun barcha qulayliklar yaratib berilganligini ko'rsatmoqda.

Biznesni samarali yuritish unga tashqi muhitdan aralashishni yoqtirmaydi. Biznesni yuritishda tashqaridan ozgina aralashuv bo'lsa, uning yemirilishiga olib kelmasa ham tadbirkorlik tarkiblarining faoliyat yuritishiga salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shuning uchun ham davlat iqtisodiyot uchun zarur barcha shart-sharoitlarni yaratishi va tadbirkorlar uchun ko'proq erkinlik berishi kerak. Shunga asoslangan holda ish olib borayotgan O'zbekiston jahon iqtisodiyotida munosib o'rnini topmoqda.

Shularni nazarda tutgan holda, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A. Karimov shunday deb ta'kidlaydi: "Erkin tadbirkorlik uchun iqtisodiy va huquqiy shart-sharoit yaratish zarur. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni keng rivojlantirish uchun hamma yo'lni ochib berish kerak. Ularning xomashyo resurslaridan foydalanishlariga keng yo'l ochib berish, ular ishlab chiqarayotgan mahsulot mamlakatning o'zida ham, uning tashqarisida ham sotiladigan bozorni kafolatlovchi tizimni barpo etish darkor"<sup>14</sup>.

Yuqoridagilarni hisobga olib, tadbirkorlik muhitini yaratish bilan bog'liq omillar guruhlariga ajratilgan va shu asosda uning shakllanish va rivojlanish mexanizmining tashkiliy-iqtisodiy modeli yaratilgan. Tadbirkorlik muhitiga ta'sir etuvchi omillarni quyidagi guruhlariga bo'lish mumkin:

- aniq bir mahsulotga iste'molchilarning to'lov qobiliyati. Bunda bozordagi mavjud haqiqiy talab bilan kutilayotgan talab farqlanadi.

Agar, mahsulot (tovar) xususiyatlari bilan avvalgilaridan ajralib tursa, unga talab marketing usullari bilan aniqlanadi:

- tavakkalchilik va bozordagi xatarlarni o'z zimmasiga olib, mulk javobgarligi asosida ish yurita oladigan tadbirkorlar. Ular o'z mulki, bilim va sarmoyasidan samarali foydalana oluvchi yuqori malakali va ma'lum bozor vaziyatlariga moslasha olish qobiliyatiga ega bo'lishlari kerak;

- sarmoyaga ega investorlar. Bunga jismoniy shaxslar yoki erkin sarmoyaga ega korxonalar, tashkilotlar hamda tadbirkorlar ham kiradi. Ular bir qancha toifani tashkil etadi: banklar, jamg'armalar, sug'urta kompaniyalari, davlat tashkilotlari, xorijiy investorlar va boshqalar;

- tadbirkorlik faoliyatini bir me'yorda olib borish imkonini beruvchi infratuzilmalar. Ular qatoriga moliya-kredit, audit, marketing, konsalting, axborot, sug'urta va shu kabi xizmatlar ko'rsatuvchi tashkilotlar kiradi;

---

<sup>14</sup> Karimov I.A. O'zbekiston XXI asrga intilmoqda . – T.: O'zbekiston, 1999. 12-bet.

- qaror qabul qilish tizimi. Bu tizim tarkibiga, avvalo, biznesning ishonchliligi va samarali bo'lishini baholash imkonini beruvchi mezonlar, usullar to'plami kiradi. Tadbirkor bu tizim orqali o'z ishi natijasini tekshirish imkoniga ega bo'lishi kerak.

Shu omillarning tizimli va o'zaro harakat qonuniyatlari tadbirkorlikni faollashtiradi va u xo'jalik mexanizmi orqali amalga oshiriladi. Natijada, ayrim hudud va tarmoqlarda yangi korxonalar, ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish va boshqa tadbirkorlik obyektlari vujudga keladi. Bunday faoliyatlar tadbirkorning bilimi, sarmoyalar, bozor talabi, davlat va boshqa tashkilotlarning o'zaro manfaatli harakati tufayli faollashadi va bozorga moslashadi.

Ishbilarmonlik muhitini tahlil qilish jarayonida tadbirkor har bir millatning an'analari, urf-odatlari, qanday oziq-ovqatlarni iste'mol qilishi va qanday buyumlarni kiyishini inobatga olishi maqsadga muvofiqdir. Bundan tashqari xalqning to'lov qobiliyatini bilish ham katta ahamiyat kasb etadi. Ushbu omil iste'mol tovarlari ishlab chiqarishni tashkil etishda katta rol o'ynaydi. Tadbirkor shu omilni har tomonlama tahlil qilishda o'z mamlakatidagi bozor vaziyatini hamda ushbu mahsulotni kelajakda eksport qilish mumkin bo'lgan qo'shni mamlakatlar bozorini ham ko'rib chiqishi kerak.

Har bir tadbirkor atrof- muhitga qo'shib ketishi uchun ishini uning tahlilidan boshlashi lozim. Tadbirkorlik muhitini tahlil qilishda tadbirkor ma'lum bir chegarada kasbiy faoliyat yuritish uchun qanday iqtisodiy manfaatni amalga oshirishi mumkinligini belgilab olishi kerak. Iqtisodiy manfaatni amalga oshirish, avvalambor tadbirkorning o'z ishini tashkil qilish darajasiga bog'liq bo'ladi. O'z ishini tashkil qilish esa tadbirkorning ma'lum ishbiarmonlik muhitiga mustaqil kirishi bilan belgilanadi.

Tadbirkor ma'lum tadbirkorlik muhitiga kirishar ekan, diqqat-e'tiborini faqat o'z g'oyalarini amalga oshirishga emas, balki qanday qilib investorlarning mablag'larini tadbirkorlik faoliyatiga jalb etishga ham qaratishi kerak. Tadbirkorning o'z ishini tashkil qilishidagi asosiy vazifa, avvalo, o'z g'oyalarini ma'lum bir muhitga tatbiq etish uchun zarur birlamchi kapitalni barpo etishdan iboratdir.

Tadbirkorlik g'oyasini amalga oshirish uchun ishlab chiqarish jarayonining mavjudligi talab qilinadi. Tadbirkor ishbiarmonlik g'oya va maqsadlariga to'g'ri keladigan hamda jalb etilgan kapitalning hajmidan kelib chiqqan holda yangi ishlab chiqarish tarkibini shakllantiradi. Agar tadbirkor o'z g'oyasining tashabbuskori va investori sifatida ishtirok etayotgan bo'lsa, faoliyatining tashkiliy-huquqiy shaklini, korxonaga uchun qo'shayotgan o'z hissasini oldindan belgilab olishi kerak. Shunday qilib, tadbirkorning o'z ishini tashkil qilish tamoyili jamiyat uchun yangi ishlab chiqarish tarkibini shakllantirish va unda o'zining qay darajada ishtirok etishini belgilab olishdan iboratdir.

O'z ishini to'g'ri tashkil etish tadbirkorlikning asosiy omillaridan hisoblanadi. Shuning uchun ham tadbirkor bu fenomenni hosil qiluvchi barcha qismlarni har tomonlama e'tiborga olishi kerak. Tadbirkor faoliyatining bu jihatlarini o'rganishda uning faoliyati jarayonini kuzatish alohida ahamiyat kasb etadi. Bunda tadbirkorning asosiy harakatlari ketma-ketligi quyidagicha bo'lishi mumkin:

- birinchidan, biznes g'oyasini ishlab chiqish;
- ikkinchidan, ishbiarmonlik muhitini chuqur o'rganib chiqish;
- uchinchidan, tadbirkorning iqtisodiy manfaati bilan biznes g'oyasining o'zaro

to'g'ri kelishi, tadbirkorlik g'oyasi bilan tadbirkorlik muhitining o'zaro muvofiqligi;  
- to'rtinchidan, g'oyani amalga oshirish uchun zarur kapital hajmini belgilab olish;

- beshinchidan, biznes g'oyani amalga oshirish uchun zarur korxonalar yoki tashkilotni tarkib toptirish.

Har bir tadbirkorlik faoliyatining asosini ma'lum bir g'oya tashkil etadi. Bu g'oyalar oddiyligi bilan ajralib turadi: kimdir tovarni yangicha jildlash g'oyasini beradi, bozorda mavjud tovarga yangiliklar kiritadi va shu asosida unga talab darajasini oshirishga harakat qiladi va hokazo.

Ishbilarmonlik g'oyasi ko'pincha o'z professional faoliyatida mustaqillikka erishish va qo'shimcha foyda olish ishtiyoqida bo'lgan kishilarda paydo bo'ladi. Buning uchun kishi iqtisodiy jarayonlarni har tomonlama tahlil qilib, undagi mavjud yetishmovchiliklarni aniqlab, unga o'z faoliyatini yo'naltirishi lozim.

Agar tadbirkorda o'z biznesini tashkil etish yuzasidan biror- bir g'oya mavjud bo'lsa, u holda u ishbilarmonlik muhitini o'z g'oyasi va iqtisodiy manfaati bilan mutanosiblik darajasini tahlil qilishi kerak. Avvalo, tadbirkor ma'lum muhitda aniq g'oyani amalga oshirish shaklini belgilab olishi kerak. Bunday shakllarning turi juda xilma-xildir. Tadbirkorlik vazifalari yakka holda va guruh bo'lib amalga oshirilishi mumkin. Qanday shakllarni tanlash g'oyaga hamda tadbirkorlik muhitiga bog'liqdir.

Tadbirkorlik muhiti va g'oyasini har tomonlama tahlil qilish shu g'oyani amalga oshirish uchun zarur kapital miqdorini belgilab olishga yordam beradi. Bunda tadbirkor bank yoki biznes-fondan kredit olishi uchun biznes-reja yoki texnik-iqtisodiy asosni (TIA) ishlab chiqishiga to'g'ri keladi.

Biznes-rejada tadbirkor ish bilarmonlik g'oyasiga tayangan holda tovar yoki xizmatlar ishlab chiqarish uchun zarur shart-sharoitlarni amalga oshirishning barcha xarajatlari qancha qiymatni tashkil etishini aks ettiradi. Ushbu holda gap birlamchi kapital hajmini belgilash, tadbirkorlik g'oyasini amalga oshirish uchun jalb qilinishi lozim bo'lgan moliyaviy resurslarni aniqlash haqida ketmoqda.

Tadbirkorlik g'oyasini ma'lum bir muhitda amalga oshirish mumkinligi aniqlanib, ishni tashkil etish bo'yicha zarur moliyaviy mablag'larni olish manbai tanlangandan keyin tadbirkor o'z faoliyatini uch yo'nalishga qaratmog'i lozim.

**Birinchi yo'nalish** – ishlab chiqarish jarayonlari va tadbirkorlik tarkiblarini boshqarish. Tadbirkorlik faoliyatining ushbu yo'nalishi menejment tamoyillarining turi sifatida mustaqil rivojlanadi. Tadbirkor menejmentning asosiy tamoyillarini yaxshi o'zlashtirgan bo'lishi va zamonaviy menejer bo'lmog'i lozim.

Ishlab chiqarishni boshqarish tadbirkorning boshqa yo'nalishlaridan ajratilgan holda olib borilishi mumkin emas: u ishlab chiqarishni faqat iste'molchilar uchun tashkil etadi. Shuning uchun ham tadbirkor faoliyatining **ikkinchi yo'nalishi** bozorni har tomonlama o'rganishdir. Bozorda bo'layotgan jarayonlarni tahlil qilmay, tadbirkorlik faoliyatini samarali olib borish mushkul.

Sheriklar bilan bo‘ladigan aloqalarni yaxshi yo‘lga qo‘yish tadbirkorlik faoliyatining **uchinchi yo‘nalishidir**. Bunda tadbirkorlikni yanada rivojlantirish yo‘lida sheriklik munosabatlarini yangi bosqichga ko‘tarish va eski munosabatlardan voz kechish maqsadga muvofiqdir.

Yuqorida zikr etilgan ilmiy asoslar, tamoyillar O‘zbekistonda tadbirkorlik, uning kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish bilan bog‘liq jarayonlarni tizimli tahlil qilish, bashoratlash hamda qaror qabul qilishga asos bo‘ladi.

### **3.2. Biznesni tashkil etish tartibi**

O‘zbekiston Respublikasining mulkchilik to‘g‘risidagi, biznes faoliyati to‘g‘risidagi, xususiylashtirish va davlat tasarrufidan chiqarish to‘g‘risidagi va boshqa bir qator me‘yoriy hujjatlarda ko‘p ukladlilik asoslari belgilanib, ular mulkchilikning barcha shakllarining teng huquqliligini qaror toptirish, mulkdorlarning huquqlari qat‘iy himoyalaniishi, xususiy mulkni yanada himoya qilish, tadbirkorlikni rivojlantirish va chet el investitsiyalarini jalb etishga qaratilganidir.

Tovar-pul munosabatlari rivojlanayotgan va boshqariladigan bozor sharoitida mulkchilikning barcha shakliga mansub biznes faoliyatlarini barpo etish, ular faoliyatining, ularni qayta tashkil etish va tugatishning umumiy huquqiy, iqtisodiy va ijtimoiy asoslari mazkur me‘yoriy hujjatlarda keng yoritib berilgan.

“O‘zbekiston Respublikasida mulkchilik to‘g‘risida”gi (31.10.90.) qonunida belgilab qo‘yilgan mulk shakllariga muvofiq quyidagi turdagi biznes faoliyatlariga bo‘linadi:

- O‘zbekiston Respublikasi fuqarolarining, shuningdek, ajnabiy fuqarolarning individual (xususiy va shaxsiy) mulkiga asoslangan biznes faoliyatlar;

- jamoa (shirkat) mulkiga asoslangan jamoa, oila, mahalla biznes faoliyatlar, ishlab chiqarish kooperativlari; kooperativlarga qarashli biznes faoliyatlar, aktsiyali jamiyatlarga, mas‘uliyatli cheklangan jamiyatlarga, o‘zga xo‘jalik jamiyatlari yoki shirkatlariga qarashli biznes faoliyatlari; jamoat tashkilotlarining biznes faoliyatlar, diniy tashkilotlarining biznes faoliyatlar va jamoa mulkchiligining boshqa shakllariga asoslangan biznes faoliyatlar;

- davlat mulkiga asoslangan respublika davlat biznes faoliyati, Qoraqalpog‘iston Respublikasi davlat korxonalar va kichik va xususiy biznes faoliyatlar, viloyatlararo, viloyat, tumanlararo, tuman, shahar davlat korxonalar, kichik va xususiy biznes faoliyatlarining boshqa turlari;

- to‘la yoki ulush qo‘shib ishtirok etishga asoslangan (qo‘shma biznes faoliyatlar) respublika mulki, Qoraqalpog‘iston Respublikasi, ajnabiy huquqiy shaxslar, firmalar va davlatlar mulki bo‘lgan biznes faoliyatlar;

- mulkchilikning aralash shakllariga asoslangan biznes faoliyatlar.

Mulkchilik shakllaridan qat‘i nazar, biznes faoliyati ishlovchilar soniga qarab kichik biznes faoliyatlarini jumlasiga kiritilgan, bunday biznes faoliyatlarini barpo etish va ular faoliyatining o‘ziga xos jihatlari, maqomi, ularni ro‘yxatga olish shartlari, shuningdek, biznes faoliyatlarini bu turga kiritish tartibi, O‘zbekiston Respublikasi

Prezidenti huzuridagi Vazirlar Mahkamasi va Qoraqalpog‘iston Respublikasi Vazirlar Kengashi tomonidan tartibga solinadi.

Kichik va xususiy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, uni rivojlantirishning huquqiy asoslari, shuningdek rag‘batlantirish yo‘llari “O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlik to‘g‘risida” (1991-yil 15-fevral) va “Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish to‘g‘risida”gi (1995-yil 21-dekabr) qonunlarida o‘z aksini topdi.

Mazkur qonunlar tadbirkorlikning iqtisodiy va huquqiy mustaqilligiga kafolat beradi, ularning huquq va mas‘uliyatini aniqlaydi, tadbirkorlarning boshqa biznes faoliyatlari davlat boshqaruvi idoralari bilan munosabatlarini tartibga soladi.

Bundan tashqari, fuqarolarning tadbirkorlik qobiliyatini butun choralar bilan ishga solish, ularning ishbilarmonligini oshirish, tadbirkorlikni rivojlantirishning huquqiy kafolatlarini belgilash asosida bozor munosabatlarini jadallashtirishga qaratilgandir.

Tadbirkorlik to‘g‘risidagi me‘yoriy hujjatlar mulkchilik va xo‘jalik yuritish shakllarini erkin tanlash, bu shakllarning teng huquqlilik asosida amal qilishi, o‘zaro hamkorlik va erkin raqobatlashuv ta‘minlanadigan sharoitlarning yaratilishiga ko‘maklashadi.

Tadbirkorlikning o‘zi - uning faoliyatini amalga oshirish asoslari va rivojlantirishning asosiy qoidalari nimalardan iborat?

**Tadbirkorlik** - mulkchilik subyektlarining foyda olish maqsadida tavakkal qilib va mulkiy javobgarligi asosida, amaldagi qonunlar doirasida tashabbus bilan iqtisodiy faoliyat ko‘rsatishidir.

O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlik:

- tadbirkorning shaxsiy mol-mulki asosida;
- tadbirkorning boshqa fuqarolar va yuridik shaxslar, shu jumladan ajnabiy fuqarolar hamda yuridik shaxslarning mol-mulklarini turli shakllarda jalb etishi asosida;
- tadbirkorning davlat va jamoat tashkilotlari mol-mulklaridan foydalanishi asosida;
- yuqorida qayd etilgan shakllarni qo‘shib olib borish asosida amalga oshiriladi.

Tadbirkorlik faoliyatining va mulkdor bilan bo‘lgan munosabatlarning xarakteridan kelib chiqqan holda tadbirkorlik faoliyati mulkdor tomonidan ham, xo‘jalikni to‘liq yuritish huquqi asosida (ana shu chegaralari mulk egasi tomonidan belgilangan holda) mulkdorning mol-mulkini idora qiluvchi subyekt tomonidan ham amalga oshiriladi.

Har qanday shakldagi tadbirkorlik mulk egasining ishlab chiqarish jarayonida shaxsan bevosita ishtirok etishi va boshqa fuqarolarning mehnatini qo‘llash yo‘li bilan foydalanishiga asoslanadi.

Tadbirkorlikni rivojlantirishning *asosiy qoidalari* quyidagilardan iborat:

- qonun bilan taqiqlanmaydigan har qanday tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda tadbirkorning o‘ziga tegishli bo‘lgan mol-mulkdan foydalanish erkinligi;
- tadbirkorning xo‘jalik faoliyatini yuritishdagi va faoliyat mahsulini taqsimlashdagi mustaqilligi;

- tadbirkorning barcha turdagi ishlab chiqarish-xo'jalik faoliyatini yuritishda, mulk shakllaridan qat'i nazar, qonun oldida teng huquqliligi;
- tadbirkorlikni amalga oshirish va xodimlar yollashning ixtiyoriyligi;
- daromad olishning manbalari va usullari qanday bo'lishidan qat'i nazar, soliq idoralari huzurida hisob berishning asoslov (deklarativ) shakli, tadbirkorlarning daromadlarini yashirib qolganlik (pasaytirib ko'rsatganlik) uchun O'zbekiston Respublikasi qonunlariga asosan moddiy javobgarligi.

### **3.3. Biznesni tashkil etishning xususiyatlari va ularning mazmuni**

Biznes faoliyatini amalga oshirish uchun biznes subyekti biznes tashkilotlari(shirkatlarini) tuzadi. Biznes tashkilotlarini (shirkatlarini) tuzish, ularning faoliyatini ko'rsatishi, ularni qayta tashkil etish va tugatishning umumiy huquqiy, **iqtisodiy va ijtimoiy asoslari** O'zbekiston Respublikasining "O'zbekiston Respublikasidagi biznes faoliyatlari to'g'risida"gi qonuni bilan tartibga solinadi.

Tadbirkorlik, biznes faoliyatlarini barpo etish va uni ro'yxatdan o'tkazish quyidagi tartibda amalga oshiriladi:

#### *1. Biznes faoliyatini barpo etishning umumiy shart-sharoitlari:*

a) biznes faoliyati mol-mulk egasi yoki u vakil qilgan idora, tashkilot qaroriga muvofiq, yo bo'lmasa ta'sis etuvchilar guruhi va ayrim ta'sis etuvchi shaxslar qarori bilan ushbu hamda O'zbekiston Respublikasi boshqa qonun hujjatlarida ko'zda tutilgan tartibda barpo etiladi;

b) biznesda ishlab turgan biznes faoliyatlari tarkibidan bitta yoki bir nechta tarkibiy bo'linmaning shu bo'linma mehnat jamoasi tashabbusi bilan ajralib chiqishi natijasida, agar bunday ajralib chiqish uchun biznes faoliyati mol-mulk egasining (u vakil qilgan idora, biznes faoliyati va tashkilotning) roziligi bo'lsa va biznes faoliyati ilgari o'z zimmasiga olgan majburiyatlar bajarilishini ta'minlasa tuziladi;

v) biznes faoliyatini barpo etish va uning faoliyati uchun yer uchastkasi, boshqa tabiat resurslari talab qilinadigan hollarda ulardan foydalanishga ruxsatnomani hokimiyat idorasi, tegishli qonun hujjatlarida ko'zda tutilgan hollarda esa ekologiya ekspertizasining ijobiy xulosasi bo'lgan taqdirda tabiatdan foydalanuvchi tegishli boshlangich tashkilot tomonidan ham beriladi. Yer uchastkasi va boshqa tabiat resurslarini berish rad etilganida O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlarida ko'zda tutilgan tartibda shikoyat qilinishi mumkin;

g) biznes faoliyati davlat ro'yxatidan o'tgan kundan boshlab barpo etilgan deb hisoblanadi va huquqiy shaxs huquqini oladi.

#### *2. Biznes faoliyatini davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi:*

Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish tartiblarini ko'rib chiqamiz. Kichik korxonalarni tashkil etish(davlat ro'yxatidan o'tkazish)da taqdim etiladigan hujjatlar quyidagilardir.

Tadbirkorlik subyektlarini yuridik shaxs sifatida ro'yxatdan o'tkazish uchun ro'yxatdan o'tkazuvchi organga (shaxsan kelib yoki pochta, internet orqali) **ariza** taqdim etiladi. Davlat ro'yxatdan o'tkazish to'g'risidagi **arizaga**:

- ta'sis hujjatlarining notarial tasdiqlangan ikki asl nusxasi: ustav, ta'sis shartnomasi va ustav – mas'uliyati cheklangan jamiyatlar uchun (davlat korxonalari



negizida tashkil etilgan aksiyadorlik jamiyatlarini ro'yxatdan o'tkazish uchun notarial tasdiqlangan ta'sis hujjatlari talab etilmaydi);<sup>15</sup>

- davlat bojining yoki ro'yxatdan o'tkazish yig'imining belgilangan miqdori to'langanligi to'g'risidagi bank to'lov hujjati (dehqon xo'jaliklari, davlat korxonalari negizida tashkil etiladigan aksiyadorlik jamiyatlari bundan mustasno);

- 2011-yil 12-maydan boshlab, firma nomlarining markazlashtirilgan ma'lumotlar bazasida qulay firma nomi zaxiraga olinganligini tasdiqlaydigan yagona login va parol<sup>16</sup>;

- muhr va shtamp eskizlari uch nusxada ilova qilinadi(3.2-rasm.).

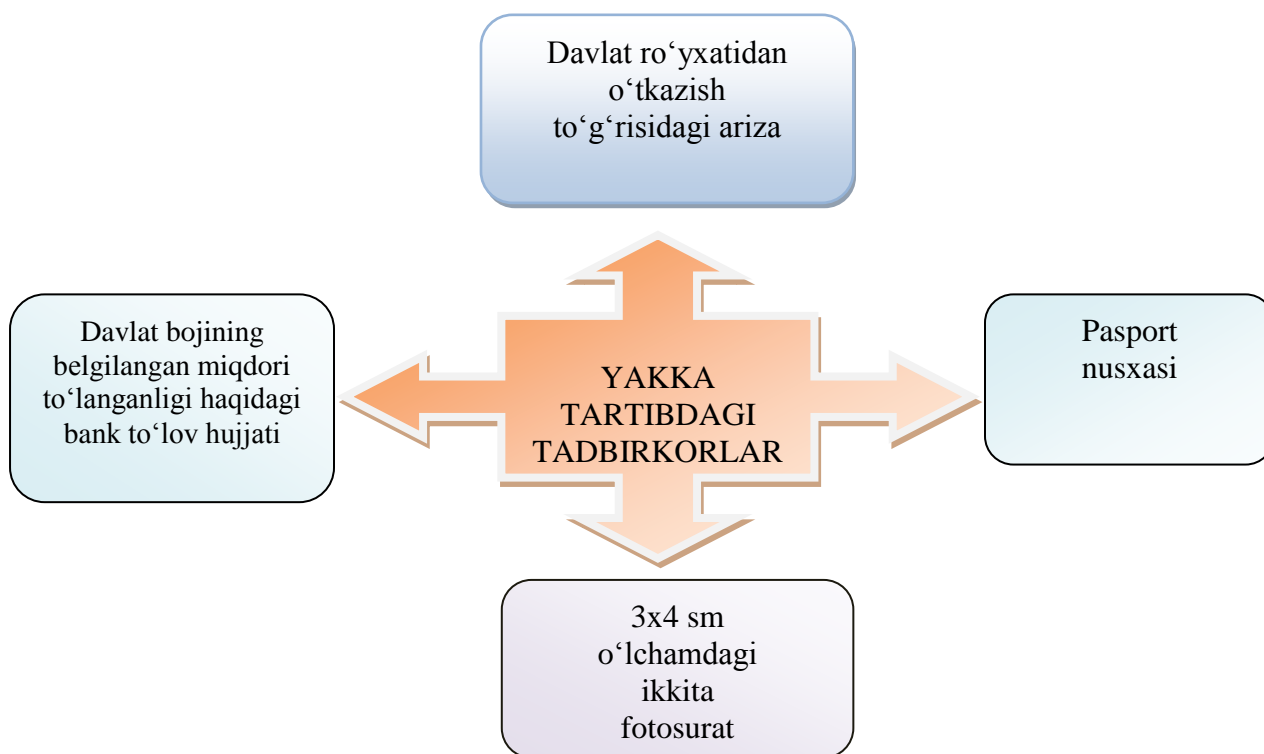


### **3.2-rasm. Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazishda taqdim etiladigan hujjatlar ro'yxati**

Yakka tartibdagi tadbirkorlar o'z faoliyatini davlat ro'yxatidan o'tkazish uchun quyidagi 3.3- rasmda keltirilgan hujjatlarni taqdim etishi kerak.

<sup>15</sup>2001-yil 1-iyundan boshlab, notarial tasdiqlangan ta'sis hujjatlari faqat xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar va xorijiy sarmoya ishtirokidagi boshqa korxonalar uchun talab etiladi (11-bandning ikkinchi xat boshisi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 12-maydagi PQ-1529-sonli qarori tahririda — O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari to'plami, 2011 y., 22-23-son, 224-modda).

<sup>16</sup>O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining firma nomlarining markazlashtirilgan ma'lumotlar bazasida so'rab olinadigan qulay firma nomlarini zaxiraga olish ta'sischilar tomonidan yoki ro'yxatga olayotgan organ tomonidan elektron talabnoma asosida Internet tarmog'i orqali amalga oshiriladi. Firma nomini zaxiraga olish uchun ta'sischilar ro'yxatga oluvchi organga og'zaki murojaat etgan taqdirda, ro'yxatga oluvchi organning mas'ul xodimlari elektron talabnomani bir soat ichida Internet tarmog'i orqali rasmiylashtirishlari lozim.



### **3.3-rasm Yakka tartibdagi tadbirkorlar o'z faoliyatini davlat ro'yxatidan o'tkazish uchun zarur bo'lgan hujjatlar tarkibi**

2011-yilda O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish, hisobga qo'yish va ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish tartibi to'g'risidagi nizomga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish haqida"gi qarori qabul qilindi. Natijada, mamlakatimiz qonunchiligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, rivojlantirish va tadbirkorlik faoliyatini yuritish uchun qulay huquqiy shart-sharoitlar yaratildi. Bu jarayon doimiy ravishda soddalashtirib borilmoqda.

Jumladan, "Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta'minlash, ularni jadal rivojlantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2015-yil 15-mayda qabul qilingan O'z R Prezidenti PF-4725-son qarorida<sup>17</sup> quyidagilar belgilab berildi.

2015-yilning 1-iyulidan yakka tartibdagi tadbirkorlarga, O'zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi, Iqtisodiyot vazirligi, Moliya vazirligi, Davlat arxitektura va qurilish qo'mitasi, Savdo-sanoat palatasining tuman (shahar) hokimliklari huzuridagi tadbirkorlik subyektlarini ro'yxatdan o'tkazish inspeksiyalari negizida tadbirkorlik subyektlariga "bir darcha" (keyingi o'rinlarda "bir darcha" markazlari) tamoyili bo'yicha davlat xizmatlari ko'rsatish yagona markazlari tashkil qilindi va adliya organlari "bir darcha" markazlari faoliyatini muvofiqlashtirish, nazorat qilish va uslubiy ko'mak ko'rsatish vazifalarini amalga oshirmoqda.

<sup>17</sup>"Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta'minlash, ularni jadal rivojlantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2015-yil 15-mayda qabul qilingan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti PF-4725 – son qarori. //Xalq so'zi, 2015-yil 16-may, 98(6281)-soni.

2015-yilning 1-iyuliga qadar turli idoralar huzuridagi “bir darcha” xizmatlari tomonidan ko‘rsatilayotgan davlat xizmatlari to‘liq inventarizatsiyadan o‘tkazilib, “bir darcha” markazlari tomonidan ko‘rsatilayotgan xizmatlar tizimga integratsiya qilindi, ta‘sis hujjatlari va davlat xizmatlaridan foydalanish uchun taqdim etiladigan boshqa hujjatlar, jumladan, litsenziya va ruxsat berish tartib-taomillarining namunaviy shakllari ishlab chiqildi.

2016-yilning 1-yanvaridan boshlab “bir darcha” markazlari tomonidan ko‘rsatilayotgan xizmatlar uchun boshqa davlat va xo‘jalik boshqaruv organlariga tadbirkorlik subyektlaridan bevosita hujjatlar qabul qilish tasdiqlandi.

a) biznes faoliyati agar O‘zbekiston Respublikasi qonun hujjatlarida o‘zgacha tartib ko‘zda tutilgan bo‘lmasa, biznes faoliyati joylashgan yerdagi mahalliy hokimiyat va boshqaruv idoralari tomonidan, 2016-yilning 1-yanvaridan boshlab “bir darcha” markazlari tomonidan davlat ro‘yxatidan o‘tkaziladi. Biznes faoliyati davlat ro‘yxatidan o‘tkazilganligi to‘g‘risidagi ma‘lumotlar O‘zbekiston Respublikasi yagona davlat reestriga kiritish uchun 10 kun muddat ichida Moliya vazirligiga xabar qilinadi;

b) biznes faoliyatini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish uchun tegishli mahalliy hokimiyat va boshqaruv idorasi bu biznes faoliyatini barpo etish to‘g‘risidagi qaror, ustav hamda me‘yoriy hujjatlarda belgilab qo‘yilgandek ro‘yxat bo‘yicha boshqa hujjatlar taqdim etiladi;

Biznes faoliyati tegishli mahalliy hokimiyat va boshqaruv idorasiga zarur hujjatlar ilova qilinib ariza topshirilgan shaxsan borib yoki internet orqali yuborilgandan paytdan boshlab uzog‘i bilan 2-3 kunda davlat ro‘yxatidan o‘tkaziladi;

v) biznes faoliyatini barpo etishning O‘zbekiston Respublikasi qonun hujjatlarida belgilab qo‘yilgan tartibi buzilganligi, shuningdek, ta‘sis hujjatlari qonun talablariga mos kelmasligi sabablariga ko‘ra biznes faoliyatini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish rad etilishi mumkin.

Biznes faoliyatlari zarur hujjatlarni taqdim etgan taqdirda, mahalliy davlat hokimiyati organlari ularni ro‘yxatga olishni rad etishga yoki ro‘yxatga olish uchun qo‘shimcha shartlar belgilashga haqli emaslar.

Agar biznes faoliyati belgilangan muddatda davlat ro‘yxatidan o‘tkazilgan bo‘lmasa yoki ta‘sis etuvchi biznes faoliyatini ro‘yxatdan o‘tkazish rad etilganligi sabablarini asossiz deb hisoblasa, u sudga murojaat qilishi mumkin.

Sud biznes faoliyatini ro‘yxatdan o‘tkazish rad etilganligini asossiz deb topsa, bu hol biznes faoliyatini ro‘yxatdan o‘tkazmagan mahalliy hokimiyat va boshqaruv idorasining moddiy javobgarligi (sud chiqimlaridan tashqari) sabab bo‘ladi. Moddiy javobgarlikning miqdori sud tomonidan aniqlanadi va qonunda belgilangan tartibda undirib olinadi.

g) biznes faoliyatini davlat ro‘yxatidan o‘tkazganlik uchun undan Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro‘yxatiga olishdan tushayotgan davlat bojining jami summasi tuman (shahar) hokimliklari huzuridagi tadbirkorlik subyektlarini ro‘yxatdan o‘tkazish inspeksiyalari daromadiga, 2016-yilning 1-yanvaridan esa “bir darcha” markazlarini moliyalashtirish manbai sifatida ularning daromadiga o‘tkazildi, kelib tushgan mablag‘lar faqat markazlar moddiy-texnik bazasini mustahkamlash va xodimlarni rag‘batlantirish maqsadlariga yo‘naltirildi.

### *3. Biznes faoliyatining ustav asosida ish olib borish tartibi.*

Biznes faoliyati ustavida quyidagilar belgilab qo'yiladi:

- biznes faoliyatining nomi, uning qayerda joylashganligi;
- faoliyat turi va maqsadlari;
- uning boshqaruv va nazorat organlari, ularning vakolatlari;
- biznes faoliyati mol-mulkini tashkil etish va foydani (daromadni) taqsimlash

tartibi;

- biznes faoliyatini qaytadan tashkil etish va uning faoliyatini to'xtatish shartlari.

Ustavga biznes faoliyati faoliyatining xususiyatlari bilan bog'liq bo'lgan, qonunlarga zid kelmaydigan o'zga qoidalar ham kiritilishi mumkin.

### *4. Biznes faoliyatini boshqarishni tashkil etishning umumiy qoidalari.*

Biznes faoliyati o'z ustaviga muvofiq boshqariladi. Biznes faoliyati boshqaruv tuzilmasi, shakli va uslublarini mustaqil aniqlaydi, shtatlarni belgilaydi.

Mulkdor biznes faoliyatini bevosita yoki o'zi vakolat bergan idoralar orqali boshqaradi. Mulkdor yoki xo'jalikni to'la yuritish huquqi subyekti yoxud u vakolat bergan idoralar ana shu huquqlarni biznes faoliyati kengashiga (idorasiga) yoki bo'lmasa biznes faoliyati ustavida ko'zda tutilgan hamda mulkdor va mehnat jamoasi manfaatlarini ifoda etadigan boshqa idoraga topshirishi mumkin.

Biznes faoliyati rahbarini yollash (tayinlash, saylash) va bo'shatish biznes faoliyati mulki egasining yoki xo'jalikni to'la yuritish huquqi subyektining huquqi bo'lib, bu huquqni ular bevosita, shuningdek o'zlari vakil qilgan idoralar orqali yoki biznes faoliyatini boshqarish huquqi berilgan biznes faoliyati kengashi, boshqaruvi yoxud boshqa idoralar orqali amalga oshiradilar.

### *5. Biznes faoliyatining mehnat jamoasi, uning vakolatlari.*

O'z mehnati bilan biznes faoliyatida mehnat shartnomasi (bitim, kelishuvi), shuningdek, xodimning biznes faoliyati bilan mehnat munosabatlarini tartibga soluvchi boshqa shakllar asosida qatnashuvchi barcha fuqarolar shu biznes faoliyatining mehnat jamoasini tashkil etadilar.

Biznes faoliyatlari mehnat jamoasi vakolatlarini amalga oshirishning asosiy shakli uning umumiy yig'ilishi hisoblanadi. Umumiy yig'ilish: biznes faoliyati mol-mulkini sotib olish bilan bog'liq masalalarni, biznes faoliyati ma'muriyati bilan jamoa shartnomasi (bitimi) tuzish zarurligi to'g'risidagi masalani, o'z xodimlari uchun qo'shimcha ta'tillar, qisqartirilgan ish kuni va ishlab topilgan hamda iste'molga sarflanadigan mablag'lar doirasida boshqa ijtimoiy imtiyozlar belgilaydi.

### *6. Jamoa shartnomasi.*

Jamoa shartnomasi barcha turdagi biznes faoliyatlarida tuzilishi mumkin va u amaldagi qonunlarga zid bo'lmasligi lozim.

Biznes faoliyatidagi ishlab chiqarish va mehnat munosabatlari, mehnatni muhofaza qilish, jamoaning ijtimoiy taraqqiyoti va jamoa a'zolarining salomatligi masalalari jamoa shartnomasi (bitimi) bilan tartibga solinadi.

Jamoa shartnomasi (bitimi) tuzish yoki uni bajarish chog'ida kelishmovchilik chiqqan taqdirda bu kelishmovchilik qonun hujjatlarida belgilangan tartibda hal etiladi.

#### *7. Tadbirkorning huquqlari. U quyidagilardan iborat:*

- mamlakat hududida yashovchi va faoliyat yurituvchi har bir fuqaro xo'jalik yurituvchi boshqa subyektlar bilan teng barobar qonunda belgilangan shartlarga rioya qilgan holda biznes faoliyatlarni vujudga keltirish, ta'sis etish, sotib olish va qayta tuzish yo'li bilan tadbirkorlik faoliyatini boshlash va davom ettirishi;

- bu faoliyatni bajarish uchun boshqa yuridik shaxslar va fuqarolarning mol-mulki hamda pul mablag'larini ixtiyoriy ravishda jalb etishi, xodimlarni mustaqil yollash va ishdan bo'shatishi;

- tadbirkorlikdan qonunlarda belgilangan tartibda soliq solinadigan cheksiz miqdorda shaxsiy daromad orttirishi, ijtimoiy ta'minlanish va ijtimoiy sug'urta qilinish huquqlariga egadirlar.

Tadbirkor yoki u vakil qilgan shaxslar xo'jalik yurituvchi boshqa subyektlarning har qanday xatti-harakatlari va tadbirkorga qilayotgan da'volari hamda belgilangan tartibda beriladigan jazo choralari asosida bahslashishga haqli, qonunlarga muvofiq hech so'zsiz qo'llanadiganlari bundan mustasnodir.

#### *8. Tadbirkorning majburiyatlari. U quyidagilardan iborat:*

- tadbirkor amaldagi qonunlardan hamda o'zi tuzgan bitimlardan kelib chiqadigan barcha majburiyatlarni bajarishi;

- yollanib ishlayotgan xodimlar bilan qonunlarga muvofiq mehnat shartnomalari (bitimlar) tuzishi, yollanib ishlayotgan xodimlarni ijtimoiy va tibbiy sug'urta qilishi;

- ishga jalb etilgan barcha xodimlar bilan tuzilgan bitimga muvofiq, biznes faoliyatining moliyaviy ahvolidan qat'i nazar, to'la hisob-kitob qilishi;

- maxsus bilim va ko'nikma talab qilinadigan ishlarga faqatgina zarur tayyorgarlikka ega, kasb-kori jihatidan yaroqli va tegishli ma'lumotga ega bo'lgan shaxslarnigina jalb etishi muqarrardir.

#### *9. Tadbirkorning mas'uliyatlari.*

Soliq va kredit majburiyatlarining, tuzilgan bitimlarining ijrosi, boshqa subyektlarning mulkiy huquqlarni buzganligi, bexatar mehnat sharoitlariga rioya etmasligi, iste'molchilarga odamlarning salomatligiga zarar yetkazadigan mahsulot yetkazib berganligi, atrof-muhitga zarar yetkazganligi, yakka hokimlikka qarshi qonunlarni buzganligi uchun, tadbirkor o'z mol-mulk doirasida amaldagi qonunlarga muvofiq javobgar hisoblanadi.

Mulkiy da'volar tadbirkorning merosxo'rlariga ham taalluqli bo'ladi, lekin ular meros qilib qoldirilgan mol-mulk hajmidan oshmasligi zarur.

#### *10. Moliya va kredit munosabatlari.*

Foyda, amortizatsiya ajratmalari, qimmatli qog'ozlarni sotishdan tushgan pul, mehnat jamoasi a'zolarining, biznes faoliyatlari, tashkilotlar, fuqarolarning pay va o'zga badallari, shuningdek, boshqa tushumlar biznes faoliyati moliyaviy resurslarini tashkil etuvchi manbalardir.

Biznes faoliyati tijorat shartnomasi asosida bank kreditidan, boshqa biznes faoliyatlarining kreditlaridan ham foydalanadi.

Tadbirkor pul mablag'larini saqlash hamda barcha turdagi hisob-kitob, kredit va kassa operatsiyalarini amalga oshirish uchun biznes faoliyati ro'yxatga olingan

joydagi har qanday bankda, boshqa joydagi bankda esa - shu bankning roziligi bilan hisob-kitob raqamlari va boshqa hisob raqamlari ochishi ham mumkin.

Ish haqi to'lash va budjetga to'lovlar barcha biznes faoliyatlari uchun birinchi galdagi to'lovi bo'lib hisoblanadi. Hisob-kitoblarning boshqa turlarini biznes faoliyati kalendar tartibiga muvofiq amalga oshiradi.

Biznes faoliyati xaridor (iste'molchilar)ga qarzga olingan mablag' uchun foyda to'lash tartibida qarzga mahsulot yetkazib berishi, ishni bajarishi va xizmat ko'rsatishi mumkin. Bunday savdo bitimlarini rasmiylashtirish uchun biznes faoliyati xo'jalik oborotida vekselni qo'llashi mumkin. Biznes faoliyati foiz to'lash sharti bilan boshqa biznes faoliyatlariga kredit berishi ham mumkin.

Hisob-kitob qilish yuzasidan o'z majburiyatlarini muntazam bajarmaydigan biznes faoliyati bank tomonidan to'lovga qobiliyatsiz deb e'lon qilinishi mumkin. Bunday biznes faoliyatlariga ta'sir o'tkazish choralari va ularni qo'llash tartibi banklar tomonidan O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlariga muvofiq belgilanadi.

### **3.4. Biznesni davlat tomonidan moliyaviy qo'llab-quvvatlash**

Mamlakatimiz Prezidenti I. Karimov ta'kidlaganidek, "Bugungi kunda xususiy mulk shaklidagi korxonalar davlat mulki bo'lgan korxonadan ko'ra ancha samarali ishlashini isbotlab o'tirishning zarurati bo'lmasa kerak.

Tan olish kerakki, bu haqda gapirganda, ba'zan xususiy mulk tushunchasini nodavlat mulkka asoslangan korxonalar tushunchasi bilan chalkashtiramiz. Mazkur ta'riflarga qat'iy aniqlik kiritish va eng muhimi, qonunlarimizga muvofiq ravishda iqtisodiyotda xususiy mulkning ustuvorligini amalda ta'minlash, uni qo'llab-quvvatlash va daxlsizligini kafolatlash darkor.

Ishbilarmonlik – biznes yuritish uchun amaliy qulay sharoit tug'dirib berish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni har tomonlama qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirish real iqtisodiyotni isloh etishning navbatdagi eng muhim yo'nalishiga aylanmog'i lozim.

So'nggi yillarda xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish, biznes yuritish, iqtisodiyotimizga mahalliy va xorijiy investitsiyalarni keng jalb etish uchun zarur sharoit va qulay muhit yaratish borasida biz ulkan ishlarni amalga oshirdik.

Tadbirkorlik subyektlari huquqlarining ustuvorligi haqidagi tamoyil joriy etildi. Faqat o'tgan yilning o'zida ruxsat berishga oid 80 dan ortiq tartib-tamoyil, litsenziyalanadigan faoliyat turlarining 15 tasi, 65 turdagi statistik hisobotlar, 23 turdagi hisobotni taqdim etish muddatlari qisqartirildi, 22 turdagi interfaol soliq xizmati joriy etilib, zarur ruxsatnomalar berish muddati 2 marta va mazkur jarayonlar uchun xarajatlar qiymati 5 martaga qisqartirildi.

Shuni qayd etish joizki, tadbirkorlik subyektlari tomonidan ruxsatnoma olish jarayonida to'lanadigan xarajatlar 8 barobar kamaytirildi, banklarda hisobraqami ochish uchun to'lovlar bekor qilindi va shu borada boshqa zarur tadbirlar amalga oshirildi.

O'zbekiston biznesni ro'yxatga olish shartlari bo'yicha jahon miqyosida 66 o'ringa yuqoriga ko'tarilib, reyting o'tkazilgan 189 mamlakat orasida 21-o'rinni egalladi, kredit ajratish bo'yicha reytingda esa 24 o'rin yuqoriga ko'tarildi.

Ayni paytda e'tirof etish kerakki, mamlakatimizdagi ishbilarmonlik muhiti va biznes yuritish sharoitining bugungi holati erkin bozor iqtisodiyotining talab va tamoyillari, umumiy xalqaro normalarga to'liq javob beradi, deb ayta olmaymiz. Tadbirkorlarimiz qishloq joylarda energiya ta'minotining beqarorligiga, ishlab chiqarish va yo'l infratuzilmasining kerakli darajada rivojlanmaganiga, tekshiruvlarning ko'pligiga, shuningdek, joylarda ijro intizomining nisbatan pastligiga haligacha duch kelmoqda. Bu o'ta muhim masalaga yana va yana bir bor e'tibor qaratib, alohida ta'kidlashni zarur deb bilaman: tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va amalga oshirish uchun turli ruxsatnomalar berish muddatlarini yanada qisqartirish, ularning tartib-taomillarini soddalashtirish va arzonlashtirish, tadbirkorlik yo'lidagi ortiqcha byurokratik g'ovlarni bartaraf etish va bunday holatlarga yo'l qo'ymaslikni jiddiy nazoratga olishimiz shart.

Listenziya va ruxsat berish tartib-taomillarini elektron shaklda taqdim etish, kommunal xizmatlar, shuningdek, soliq solish va bojxona rasmiylashtiruv bo'yicha xizmatlarni interfaol shaklda ko'rsatishga o'tishni tezroq amalga oshirish zarur"<sup>18</sup>.

So'nggi yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyaviy jihatdan qo'llab-quvvatlashga ham alohida e'tibor berilmoqda. Xususan, 2010-yilda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun 2690,2 mlrd.so'm kredit ajratilgan bo'lsa, 2011-yilda esa bu ko'rsatkich 4041 mlrd. so'mni tashkil etdi

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2010-yil 26-noyabrdagi PQ-1438 sonli "2011-2015-yillarda respublika moliya bank tizimini yanada isloh qilish va barqarorligini oshirish hamda yuqori xalqaro reyting ko'rsatkichlariga erishishning ustuvor yo'nalishlari to'g'risida"gi qarori asosida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha bank tizimi tomonidan amalga oshirilishi lozim bo'lgan quyidagi ustuvor vazifalar belgilab berilgan:

- kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini kreditlash hajmini 2011-2015-yillarda 2,7 baravarga oshirish;
- xalqaro moliya muassasalari va xorijiy mamlakatlar hukumatlari tomonidan ajratiladigan grantlar va kredit liniyalari miqdorini oshirish;
- tijorat banklarida imtiyozli kreditlash jamg'armalarini tashkil etish, jamg'arma mablag'larini uzoq hamda borish qiyin bo'lgan joylarda, shuningdek, aholi zich yashovchi hududlarda faoliyat ko'rsatayotgan tadbirkorlik subyektlarini kreditlash uchun safarbar etish;
- iste'mol tovarlari ishlab chiqaruvchi korxonalarini kreditlash hajmini oshirib borish;
- mamlakatimizda ishlab chiqarilgan mahsulotlarni xarid qilish uchun aholiga iste'mol kreditlari berishni yanada oshirish va boshqalar.

Mamlakatimizda ish bilan band aholining 76 foizidan ortig'i aynan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida bandligi bu sohaga e'tiborni yanada kuchaytirishni, jumladan tijorat banklari tomonidan kreditlar ajratishni ko'paytirishni va shu asosida yangi ish o'rinlarini tashkil etish, barqaror daromad manbalarini shakllantirishga zamin yaratish zarurligini taqozo etadi.

---

<sup>18</sup> Karimov I. 2014-yil yuqori o'sish sur'atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o'zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo'ladi. //Xalq so'zi, 18.01.2014.

Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni qoʻllab-quvvatlash va ragʻbatlantirishga qaratilgan bir qator farmon va qarorlar qabul qilindi. Jumladan, Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 11-martdagi PQ – 1501 sonli “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining kreditlash hajmlarini oshirish boʻyicha qoʻshimcha chora-tadbirlar toʻgʻrisida”gi qarori, Oʻzbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2011-yil 19-martdagi 79-sonli “Tijorat banklarining kichik tadbirkorlikni rivojlantirishda qatnashishni ragʻbatlantirishga doir qoʻshimcha chora-tadbirlar toʻgʻrisida”gi qarori, Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 4-maydagi PF-4192-sonli “Tadbirkorlik subyektlarini tekshirishlarni yanada qisqartirish va ular faoliyatini nazorat qilishni tashkil etish tizimini takomillashtirish borasidagi qoʻshimcha chora-tadbirlar toʻgʻrisida”gi farmoni, Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 24-avgustdagi PF-4354-sonli “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirishga doir qoʻshimcha chora-tadbirlar toʻgʻrisida”gi farmonlari qabul qilindi.

Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 11-martdagi PQ – 1501 sonli “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining kreditlash hajmlarini oshirish boʻyicha qoʻshimcha chora-tadbirlar toʻgʻrisida”gi qaroriga binoan tadbirkorlarga quyidagi imkoniyatlar yaratildi:

- tijorat banklarining Imtiyozli kredit berish maxsus jamgʻarasi resurslari hisobidan kredit berishdan oladigan daromadlari boʻshaydigan mablagʻlarni mazkur jamgʻaraning resurs bazasini oshirishga maqsadli yoʻnaltirish sharti bilan yuridik shaxslardan olinadigan foyda soligʻidan 2016-yilning 1-yanvarigacha ozod qilindi;

- ustuvor ravishda olis va borish qiyin boʻlgan tumanlarda, shuningdek, mehnat resurslari ortiqcha boʻlgan tuman va shaharlarda joylashgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining ishlab chiqarish va xizmat koʻrsatish loyihalariga ajratiladi;

- tijorat banklariga kichik tadbirkorlik subyektlariga kredit berishda kreditning umumiy summasida qarz oluvchining garov taʼminotini rasmiylashtirish bilan bogʻliq xarajatlarni hisobga olish huquqi berildi;

- jamgʻarma hisobidan kreditlar eng kam oylik ish haqining ikki ming baravaridan ortiq boʻlmagan summada ajratilishi belgilandi;

- jamgʻarma mablagʻlari hisobidan kreditlar mahsulot yetishtirish (tamakichilik va alkogolli mahsulot ishlab chiqarishdan tashqari), ishlarni bajarish, xizmatlar (savdo sohasi va umumiy ovqatlanishdan tashqari) koʻrsatish bilan bogʻliq boʻlgan loyihalarga ajratiladi.

Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 24-avgustdagi “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirishga doir qoʻshimcha chora-tadbirlar toʻgʻrisida”gi PF-4354-sonli Farmoniga muvofiq tadbirkorlarga quyidagi imtiyozlar berildi:

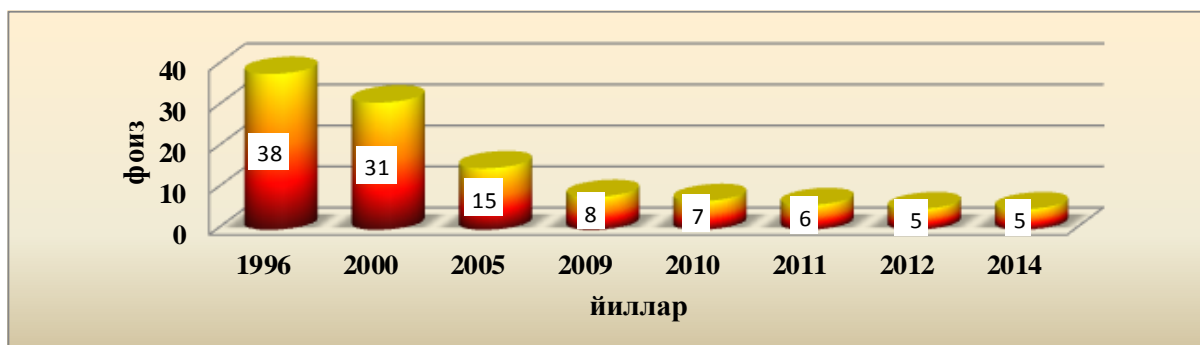
- 2011-yil 1-sentabrdan kichik biznes subyektlaridan tijorat banklarida milliy valyutada hisobraqami ochganlik uchun toʻlov undirish bekor qilindi;

- tijorat banklari tomonidan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining kreditlar ajratish haqidagi arizalarini koʻrib chiqish muddati uch ish kunidan oshmaydigan muddat bilan cheklandi.



Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning jadal rivojlanishida eng avvalo mazkur soha uchun belgilanayotgan soliq imtiyozlari yetarli darajadagi ragʻbatlantiruvchi rol oʻynayotganligi hisoblanadi. Xususan, 2010-yilda kichik biznes subyektlari uchun belgilangan yagona soliq toʻlovi 8 foizdan 7 foizga pasaytirilgan boʻlsa, 2011-yilda mikrofirma va kichik korxonalar uchun yagona soliq toʻlovi stavkasining 7 foizdan 6 foizga kamaytirilishi xoʻjalik yurituvchi subyektlar investitsiya faoliyatining kengayishiga xizmat qildi. Natijada boʻshab qolgan qariyb 80 milliard 300 million soʻm mablagʻni birinchi navbatda ishlab chiqarishni texnologik yangilash va zamonaviy texnikani joriy etishga yoʻnaltirish imkoni paydo boʻldi.

2012-yilda soliq yukini, birinchi navbatda, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlaridan olinadigan soliq yukini sezilarli darajada kamaytirish belgilanmoqda. Xususan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari uchun yagona soliq toʻlovi stavkasini 6 foizdan 5 foizga tushirilishi mazkur yoʻnalishdagi mana shunday omillardan biri hisoblanadi (3.4 -rasm).



**3.4-расм. Kichik biznes subyektlari uchun belgilangan soliq stavkalari<sup>19</sup>**

Rasmdagi maʼlumotlarga koʻra, 1996-2012-yillar mobaynida kichik biznes subyektlari uchun belgilangan soliq stavkalari 38 foizdan 5 foizga yoki 7,6 martaga qisqardi.

2014-yilning 1-yanvaridan boshlab Markaziy bankning qayta moliyalash stavkasi 12 foizdan 10 foizga tushirildi.

Taʼkidlash lozimki, 2015-yil 15-mayda qabul qilingan Oʻzbekiston Respublikasi Prezidenti “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni taʼminlash, ularni jadal rivojlantirish yoʻlidagi toʻsiqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari toʻgʻrisida”gi PF-4725-son qarori orqali respublika iqtisodiyotida xususiy mulkning oʻrni va rolini tubdan oshirish, xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish yoʻlidagi toʻsiq va cheklovlarni bartaraf etish, iqtisodiyotda davlat ishtirokini kamaytirish, yalpi ichki mahsulotda xususiy mulk, jumladan, chet el kapitali ishtirokidagi ulushini izchil oshirish maqsadida bir qancha tadbirlar dasturi belgilandi.

<sup>19</sup> Karimov I. Bosh maqsadimiz – keng koʻlamli islohotlar va modernizatsiya yoʻlini qatʼiyat bilan davom ettirish. – T.: //Xalq soʻzi, 2013-yil 20-yanvar.

Tadbirkor biznes faoliyatining tashqi iqtisodiy faoliyati. Biznes faoliyati qonunlarga muvofiq tashqi iqtisodiy faoliyatni mustaqil ravishda amalga oshirish huquqiga egadirlar.

Olingan valyuta biznes faoliyatining valyuta balansi hisobiga o'tkaziladi va undan biznes faoliyati mustaqil foydalanadi. Biznes faoliyatining valyuta tushumidan mazkur biznes faoliyati o'z valyuta hisobidan qilgan bevosita valyuta xarajatlari chegirib tashlangandan so'ng respublika va mahalliy budjetlarga valyuta ajratmalari o'tkaziladi.

Respublika va mahalliy budjetlarga ajratmalar miqdori qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi. Biznes faoliyatining valyuta mablag'ini o'zga yo'l bilan tartib olish ta'kidlab o'tilgan qonunlar va boshqa me'yoriy hujjatlarda ko'rsatilganidek qat'iy man etiladi.

Davlat boshqaruv organlari kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarining eksport-import operatsiyalaridagi ishtirokini kengaytirishga, shuningdek mazkur subyektlarning tashqi iqtisodiy faoliyat sohasidagi dasturlar va loyihalarini ro'yobga chiqarishda qatnashuviga oid tadbirlarni amalga oshiradilar, ularning xalqaro ko'rgazmalar va yarmarkalarda qatnashishlariga yordam beradilar.

Mamlakatimiz Prezidenti I. Karimov ta'kidlaganidek, "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning roli va o'rni tobora mustahkamlanib borayotganining o'zi iqtisodiyotimizning tarkibida bo'layotgan ijobiy o'zgarishlardan dalolat beradi. Faqatgina o'tgan yilning o'zida yurtimizda 26 mingdan ziyod kichik biznes subyekti ish boshladi, ushbu sektorda faoliyat yuritayotgan korxonalarining umumiy soni yil oxiriga kelib 190 mingtaga yetdi.

Bugungi kunda mamlakatimiz yalpi ichki mahsulotining qariyb 56,0 foizi ayni shu sohada ishlab chiqarilmoqda. Vaholanki, 2000-yilda bu ko'rsatkich 31 foizdan iborat edi. Ayni paytda ishlab chiqarilayotgan jami sanoat mahsulotlarining 23 foizi, ko'rsatilayotgan bozor xizmatlarining deyarli barchasi, mahsulot eksportining 18 foizi, iqtisodiyot tarmoqlarida ish bilan band bo'lgan aholining 76 foizi kichik biznes ulushiga to'g'ri kelmoqda. Ana shu raqamlardan ko'rinib turibdiki, kichik biznes shaklan kichik bo'lishiga qaramay, iqtisodiyotimizni barqaror rivojlantirish, aholini ish bilan ta'minlash muammosini hal etish va xalqimiz farovonligini yuksaltirishda tobora katta rol o'ynamoqda.

Iqtisodiyotimiz tarkibidagi chuqur o'zgarishlar mamlakatimiz eksport salohiyatini mustahkamlash, eksport hajmini barqaror oshirish va uning tarkibida ijobiy o'zgarishlarga erishishda eng muhim omilga aylandi. Jahon bozorida konyunkturaning beqarorligiga qaramay, 2013-yilda eksport hajmining o'sishi 10,9 foizdan iborat bo'ldi. Tashqi savdo faoliyatidagi ijobiy saldo 1 milliard 300 million dollarni tashkil etdi. 2013-yilda qimmatbaho metallar narxining keskin pasayganiga qaramay, mamlakatimiz oltin-valyuta zaxirasi o'tgan yil davomida 2 foizga ko'paydi.

So'nggi yillarda eksport tarkibida raqobatdosh tayyor mahsulotlar ulushi barqaror sur'atlar bilan o'sib borayotgani yaqqol ko'zga tashlanmoqda. 2013-yilda umumiy eksport hajmining 72 foizdan ortig'i tayyor tovarlar hissasiga to'g'ri kelgani iqtisodiyotimiz diversifikatsiya qilinayotganining yaqqol dalolati, desak, xato bo'lmaydi.

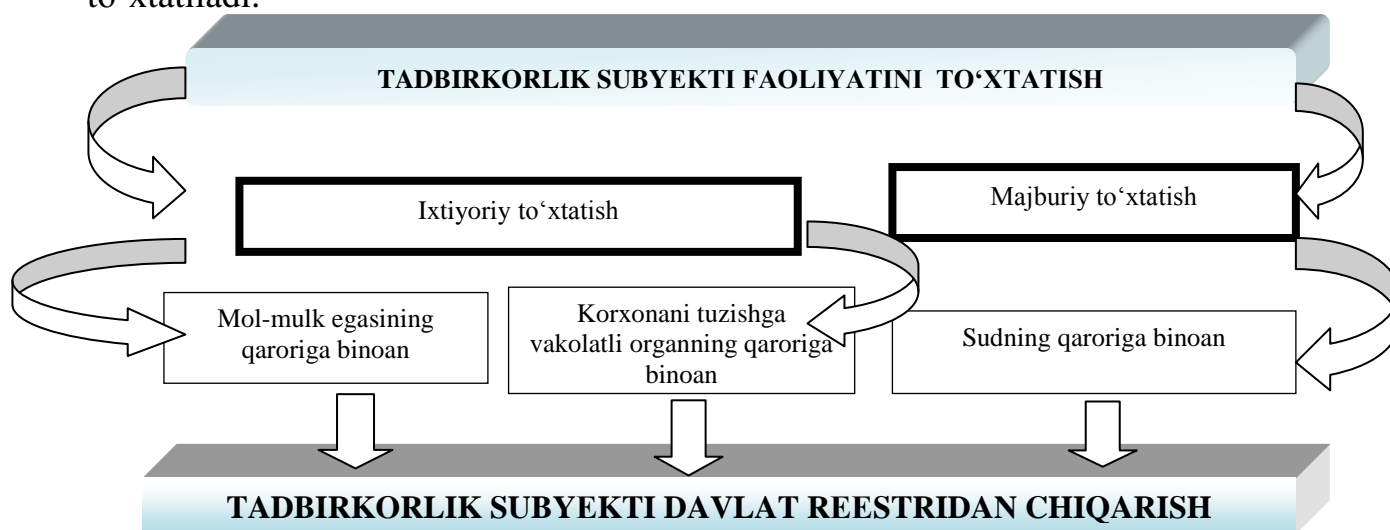
Mahsulot eksport qiladigan korxonalarni qo‘llab-quvvatlashga oid chora-tadbirlarning amalga oshirilgani eksport faoliyatiga 450 dan ziyod yangi korxonani jalb etish imkonini berdi. Bu borada 2013-yilda tashkil etilgan Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki huzurida barcha hududlarda o‘z filiallariga ega bo‘lgan Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari eksport faoliyatini qo‘llab-quvvatlash jamg‘armasining tashkil etilgani muhim ahamiyat kasb etmoqda. Ushbu jamg‘armaning asosiy vazifasi mamlakatimizda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarni eksport qilishda zarur huquqiy, moliyaviy va tashkiliy yordam ko‘rsatishdan iboratdir. Jamg‘armaning o‘tgan qisqa davrdagi faoliyati davomida 153 ta tadbirkorlik subyektiga umumiy qiymati 56 million dollardan ziyod bo‘lgan eksport shartnomalarini tuzishda yordam ko‘rsatildi”<sup>20</sup>.

*Biznes faoliyatini nazorat qilish tartibi.* Biznes faoliyatining moliyaviy-xo‘jalik faoliyati mulkdorning tashabbusi bilan va bir yilda ko‘pi bilan bir marta taftish qilinishi mumkin. Me‘yoriy (qonun) hujjatlar bilan biznes faoliyatlarining ayrim jihatlarini tekshirish vazifasi yuklangan soliq va boshqa davlat idoralari bunday tekshiruvlarni zarurat tug‘ilganida va qat‘iyan o‘z vakolatlari doirasida amalga oshirishlari mumkin. Biznes faoliyati o‘z navbatida, ana shu idoralarning vakolatiga kirmaydigan masalalar yuzasidan mazkur idoralarning talablarini bajarmaslikka va nazorat sohasiga kirmagan materiallar bilan ularni tanishtirmaslikka haqlidirlar.

### 3.5. Biznesni qayta tashkil etish va yopish tartibi

Biznes faoliyatini tugatish va qayta tashkil etish (birlashtirish, qo‘shish, bo‘lib yuborish, ajratish, qaytadan tuzish), biznes faoliyati mol-mulki egasining yoki shunday biznes faoliyatlarini kutazishga vakolatli idoralar qaroriga binoan yoxud sud yoki hakamlik sudining qaroriga binoan amalga oshiriladi. Barbod bo‘lgan biznes faoliyatilarni tugatish qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi.

**Tadbirkorlik faoliyatini to‘xtatish** mulk egasining, korxonani tuzishga vakolatli organning qaroriga asosan ixtiyoriy yoki sud qarori bilan majburiy to‘xtatiladi.



3.5 -rasm. Tadbirkorlik subyektini tugatish jaryoni

<sup>20</sup> Karimov I. 2014-yil yuqori o‘sish sur‘atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o‘zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo‘ladi. //Xalq so‘zi, 18.01.2014.

Ishbilarmonlik faoliyati sud orqali quyidagi hollarda to'xtatiladi: bir necha marotaba ogohlantirishga va boshqa turdagi jazo choralari qo'llanishiga qaramay, qonun qo'pol ravishda buzilsa; qonunda ma'n etilgan faoliyat bilan shug'ullansa; tadbirkor bankrot deb topilsa; maxsus ruxsatnoma(litsenziya) talab qilinadigan tadbirkorlik faoliyati bunday ruxsatnomasiz amalga oshirilsa va qonunda tutilgan boshqa hollarda to'xtatiladi. Tadbirkorlik subyekti davlat reestridan chiqarilgan paytdan e'tiboran tugatilgan deb hisoblanadi.

Biznes faoliyatini qayta tashkil etish va tugatish davomida ishdan bo'shatilayotgan xodimlarga me'yoriy hujjatlarda belgilanganga muvofiq ularning huquqlari va manfaatlariga rioya etilishiga kafolatlar beriladi.

Biznes faoliyati boshqa biznes faoliyati bilan qo'shilgan taqdirda mazkur biznes faoliyatilarning har biriga taalluqli barcha mulkiy huquqlar va majburiyatlar qo'shilish natijasida vujudga kelgan biznes faoliyatiga o'tadi. Bunda uning barcha mulkiy huquqlari va majburiyatlari qo'shib olgan biznes faoliyatiga o'tadi.

Biznes faoliyati bo'lib yuborilgan taqdirda qaytadan tashkil etilgan biznes faoliyatining mulkiy huquqlari va majburiyatlari ana shu bo'lib yuborish natijasida vujudga kelgan yangi biznes faoliyatilarga bo'lib yuborish hujjatlari (balansi) ga muvofiq tegishli qismlarda o'tadi.

Agar biznes faoliyatidan bitta yoki bir nechta yangi biznes faoliyatini ajratib chiqarilsa, qaytadan tashkil etilgan biznes faoliyatining mulkiy huquqlari va majburiyatlari bo'lib yuborish hujjatlari (balansi) ga muvofiq tegishli qismlarda ularning har biriga o'tkaziladi.

*Tadbirkorlik biznes faoliyatilari uchun kadrlar tayyorlashni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash tadbirlari.*

Davlat tadbirkorlik biznes faoliyatilari uchun kadrlarni tayyorlash, qayta tayyorlash va ularning malakasini oshirish tizimini rivojlantirishni ta'minlaydi. Qishloq joylardagi kichik va xususiy tadbirkorlik uchun kadrlar tayyorlash, qayta tayyorlash va ularning malakasini oshirish bilan shug'ullanuvchi muassasalar va tashkilotlar me'yoriy (qonun) hujjatlarida belgilangan tartibda imtiyozlardan foydalanadilar.

### **Tayanch iboralar**

Biznes faoliyati haqida tushuncha, xususiy mulkka asoslangan biznes faoliyatilar, davlat mulkiga asoslangan biznes faoliyatilar, mulkchilikning aralash shakliga asoslangan biznes faoliyatilar, qo'shma biznes faoliyatilar, tadbirkorlik tushunchasi, tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy qoidalari, biznes faoliyatini davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi, biznes faoliyatining ustavi, biznes faoliyatini boshqarishni tashkil etish, biznes faoliyatining moliya va kredit munosabatlari, biznes faoliyatining tashqi iqtisodiy faoliyati.

### **Nazorat va mulohaza uchun savollar**

1. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etishning huquqiy asoslari nimalardan iborat?
2. Tadbirkorlik faoliyati tushunchasi, mohiyati va ahamiyatini izohli ifodalab bering.
3. Tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy qoidalari nimalardan iborat?

4. Biznes faoliyatini tashkil etish, ish yuritish, boshqarish tartibini izohlab bering.
5. Tadbirkorning huquq va burchlari nimalardan iborat?
6. Biznes faoliyatida moliya va kredit munosabatlari qanday amalga oshiriladi?
7. Davlat tomonidan tadbirkorlik subyektlarini rag‘batlantirish va qo‘llab-quvvatlash yo‘nalishlari nimalardan iborat?
8. Biznes faoliyatining tashqi iqtisodiy faoliyat yuritish tartibi qanday?
9. Biznes faoliyati faoliyatini nazorat qilish, tugatish va qayta tashkil etish shartlari nimalardan iborat?

### **Qo‘shimcha adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Respublikasining “Raqobat to‘g‘risida”gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. Karimov I.A. 2014-yil yuqori o‘sish sur‘atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o‘zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo‘ladi. – T.: O‘zbekiston, 2014. – 36 bet.
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta‘minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-4725 – son farmoni, 2015-yil, 15-may.
4. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.

## **4-bob. BIZNESDA MULK TUSHUNCHASI VA MULKCHILIK SHAKLLARI**

### **4.1. Mulkchilik munosabatlarining mohiyati va iqtisodiy mazmuni**

Mulkchilik munosabatlari har qanday jamiyat iqtisodiy tizimining asosiy munosabatlaridan birini tashkil qilib, insoniyat iqtisodiy taraqqiyotining mahsuli hisoblanadi.

Mulkchilik munosabatlari moddiy va ma'naviy ne'matlarni ishlab chiqarish hamda jamiyat boyliklarini o'zlashtirish jarayonlarida vujudga keladi.

Shunday ekan, mulkchilik munosabatlari - mulkka egalik qilish, undan foydalanish va uni tasarruf etish jarayonida vujudga keladigan iqtisodiy munosabatlardir.

*Mulkka egalik qilish* mulkdorlik huquqining uning egasi qo'lida saqlanib turishini bildiradi va yaratilgan moddiy boyliklarni o'zlashtirishning ijtimoiy shaklini ifodalaydi. Ayrim hollarda mulkka egalik qilish uning egasi ixtiyorida saqlangan holda, undan amalda foydalanish esa boshqalar qo'lida bo'ladi. Bunga ijaraga berilgan mol-mulkni misol qilib keltirish mumkin.

*Mulkdan foydalanish* - mol-mulkning iqtisodiy faoliyatda ishlatilishi yoki ijtimoiy hayotda qo'llanilishidir. Mol-mulkdan foydalanish yuz berganda u daromad olish uchun yoki shaxsiy ehtiyojni qondirish uchun ishlatilishini bildiradi. *Mulkni tasarruf etish* - mol-mulk taqdirining mustaqil hal qilinishidir. U mol-mulkni sotish, meros qoldirish, hadya qilish, ijaraga berish kabi hollar orqali ro'y beradi.

Mulkchilik munosabatlarining iqtisodiy mazmunini uning ajralmas uch jihati (egalik qilish, foydalanish va tasarruf etish) belgilab bersa-da, bu munosabatlar xarakteri nafaqat alohida mulk shakllarida balki bitta mulk shakli doirasida ham farqlanishi mumkin.

Misol uchun xususiy mulk shaklini olaylik. o'z-o'zidan ko'rinib turibdiki, bu mulk shakli bir necha ming yillardan buyon hozirgacha saqlanib kelgan. Shu bilan birga bu davr davomida xususiy mulk mazmunida tubdan o'zgarishlar sodir bo'ldi. Uning o'zgarishiga xususiy mulkchilikni ro'yobga chiqarish usullari sabab bo'ldi.

Xususiy mulkchilik mehnatga majbur qilish yo'li bilan ro'yobga chiqarilsa, u quldorlik yoki feodal xarakter kasb etadi: ro'yobga chiqarish mulkdorning o'z mehnati yordamida amalga oshirilsa, mayda tovar ishlab chiqarishi uchun xarakterli bo'lgan mehnat qilib topilgan xususiy mulk paydo bo'ladi; nihoyat, xususiy mulk yollanma ishchilar tomonidan harakatga keltirilsa, kapitalistik xususiy mulki paydo bo'ladi.

Mulkchilik jamiyatdagi ham huquqiy, ham iqtisodiy munosabatlar mazmunini o'zida ifodalaydi. Mulkchilikning huquqiy va iqtisodiy mazmuni o'zaro bog'liq va bir-birini taqozo qiladi, shu sababli mulkchilik bir vaqtda ham iqtisodiy, ham huquqiy kategoriya hisoblanadi. Bu birlikda, yuqorida ko'rsatilganidek, hal qiluvchi rolni mulkchilikning iqtisodiy tomoni egallaydi. Agar mulk iqtisodiy jihatdan ro'yobga chiqarilmasa, ya'ni ishlab chiqarishda foydalanilmasa yoki mulk egasiga daromad keltirmasa, bunda u "huquqiy" kategoriya sifatida qoladi.

Mulkchilik xo'jalik va tadbirkorlik faoliyatining turli shakllari orqali iqtisodiy jihatdan ro'yobga chiqariladi.

Boshqa tomondan, mulkchilikning huquqiy jihati uning iqtisodiy tomoniga nisbatan faqat bo'ysunuvchi rol o'ynamaydi. Bu shunda ko'rinadiki, ishlab chiqarish vositalariga ma'lum huquqiy egalik qilmasdan, hech kim ishlab chiqarish jarayonini amalga oshira olmaydi, ishlab chiqarish vositalari va ishlab chiqarilgan mahsulotdan foydalana olmaydi. Shu sababli mulkchilikning huquqiy normalari /egalik qilish, tasarruf qilish, foydalanish huquqiy-iqtisodiy munosabatlarning aniqlashtirilgan ko'rinishi hisoblanadi.

Huquqiy normalar, bir tomondan, aynan mulkchilik munosabatlarini muhofaza qilish zarurati bilan bog'liq holda vujudga kelsa, boshqa tomondan u tovar ishlab chiqarish sharoitida mulkchilik munosabatlarini rivojlantirishda g'oyat muhim rol o'ynaydi. Bu rol shunda ko'rinadiki, tovar xo'jaligi sharoitida ayrim ijtimoiy qatlamlar ishlab chiqarish jarayonida qatnashmasdan, ayirboshlash munosabatlarida ishtirok etib (masalan, savdo vositachilari) mulkdorga aylanish imkoniyati paydo bo'ladi.

Shunday qilib, mulkchilikning huquqiy normalari, birinchidan, ishlab chiqarish vositalari va yaratilgan moddiy ne'matlarning muayyan shaxslarga (huquqiy yoki jismoniy) tegishli ekanligini, ikkinchidan, mulk egalarining qonun bilan qo'riqlanadigan vakolatlarini va nihoyat, uchinchidan mol-mulkni himoya qilish usullarini belgilab beradi.

Mulkchilik munosabatlari, uning obyektlari va subyektlari bo'lishini shart qilib qo'yadi. *Mulkka aylangan barcha boylik turlari mulkchilik obyektlaridir.* Mulk obyekti bo'lib, inson yaratgan moddiy va ma'naviy boyliklar, tabiiy boyliklar, aqliy mehnat mahsuli, insonning mehnat qilish qobiliyati - ishchi kuchi va boshqalar hisoblanadi. Mulk obyektida asosiy bo'g'in - ishlab chiqarish vositalariga egalik qilish hisoblanadi. Ishlab chiqarish vositalari kimniki bo'lsa, ishlab chiqarilgan mahsulot ham unga tegishli bo'ladi.

Real hayotda ishlab chiqarish vositalarining umumlashish darajasi turli xil, ya'ni ishlab chiqaruvchilarning ishlab chiqarish vositalari bilan qo'shilishi turli darajada va turli shakllarda amalga oshiriladi. Shunga mos ravishda mulk subyektlari vujudga keladi. *Mulk subyekti jamiyatda ma'lum ijtimoiy-iqtisodiy mavqeiga ega bo'lgan, mulk obyektini o'zlashtirishda qatnashuvchilar, mulkiy munosabatlar ishtirokchilari bo'lib, ular jamoa, sinf, tabaqa yoki boshqa ijtimoiy guruhlariga birlashgan bo'ladi.* Ayrim kishilar, oilalar va davlat ham mulkchilik subyekti bo'lib chiqadi.

Mulkning tuzilishi va shakli xilma-xilligi sababli, bu mulkni o'zlashtiruvchi yuqorida ko'rsatilgan subyektlar ham turli darajada bo'ladi. Masalan, davlat mulkining bevosita subyektlari respublika hokimiyati va boshqaruv organlari, davlat korxonalari va muassasalari hamda ularning mehnat jamoalari a'zolari bo'lishi mumkin.

Jamoa mulk subyektlari, tasarruf etuvchilar, sifatida jamoa korxonalari, kooperativlar, xo'jalik jamiyati va shirkatlari, aksionerlik jamiyatlari, xo'jalik birlashmalari, uyushmalari, jamoat va diniy tashkilotlar bo'lishi mumkin.

Aralash mulk, ya'ni huquqiy shaxslar va fuqarolarning mulki ham mavjud bo'lishi sababli, bu mulk subyektlari sifatida qo'shma korxonalar, xorijiy fuqarolar, xorijiy tashkilotlar va xorijiy davlatlar chiqadi.

Shunday qilib, mulk subyektlari ko'p darajali bo'lib, shu subyektlardan birontasi o'zini mulk egasi sifatida yuzaga chiqara olmasa, unda mulkchilik munosabatlari rasmiy va yuzaki tus oladi.

#### **4.2. Mulk shakllarining turlari va tarkibi**

O'zbekiston Respublikasida 1990-yil 31-oktyabrda "Mulkchilik to'g'risida" qonun qabul qilingan va bu qonunning 4-moddasida ko'rsatilishicha O'zbekiston Respublikasida mulk quyidagi shakllarga bo'linadi:

- fuqarolarning shaxsiy va xususiy mulki;
- jamoa mulki, shu jumladan oilaviy, mahalla, kooperativ mulk, ijaraga olingan biznes faoliyati mulki, aktsiyadorlar jamiyati, davlat biznes faoliyati jamoasining jamoat tashkilotlari va diniy tashkilotlarning mulki, turli xo'jalik birlashmalari va uyushmalari mulki, yuridik shaxs hisoblangan boshqa jamoalar mulki;
- davlat mulki;
- aralash mulk;
- qo'shma korxonalar, ajnabiy fuqarolar, tashkilotlar va davlat, shuningdek ajnabiy yuridik shaxslar mulki shaklida yuzaga chiqadi.

O'zbekiston Respublikasida mulkning hamma shakllari teng huquqlidir. Shaxsiy mulk - individual o'zlashtirishni bildiradi, ammo xususiy mulkdan farqliroq daromad topishga xizmat qilmaydi, balki shaxsiy ehtiyojni qondirishga qaratiladi.

Xususiy va shaxsiy mulk birgalikda *fuqarolar mulki* deyiladi.

*Jamoa mulki* - boylikning muayyan maqsad yo'lida ayrim jamoalarga birlashgan kishilar tomonidan birgalikda o'zlashtirilishidir.

Jamoa mulkining afzalligi shuki, bu mulk ishlab chiqaruvchining o'zini mulkdor qiladi. Bu yerda mulk egalari va ishlovchilar aynan bir kishilardir, shu sababli ishlab chiqarish omillari to'g'ridan - to'g'ri birikadi.

Davlat mulkining paydo bo'lishining rivojlanishi quyidagilar hisobidan bo'ladi:

- 1) mulkni davlat mulkiga aylantirilishi;
- 2) davlat mablag'i hisobidan biznes faoliyatlari qurilishi;
- 3) jamiyatda yaratilgan, ammo boshqa mulklarga taalluqli daromadlarning bir qismining soliq undirishi orqali davlat budjetiga olinishi.

*Aralash mulk* muayyan bir obyektning turli mulkdorlar ishtirokida o'zlashtirishini bildiradi.

Mulkchilik shakllarining yana bir ahamiyatlisi bu - qo'shma mulkdir. qo'shma mulk tufayli jalb etiladigan chet el kapitali yangi texnologiyani olib kirmoqda. chetki kapital asosidagi qo'shma biznes faoliyatlarining ahamiyati investitsiyani kuchaytirish, milliy iqtisodiyotni bozor munosabatlari asosida shakllantirishda ortib boradi. Katta mablag'lar zarurati sharoitida qo'shma mulk orqali chet el kapitalini jalb etish zaruratidir.

Mamlakatda mulkdorlik huquqini, xususiy tadbirkorlar manfaatlarini kafolatlovchi qonunlar, huquqiy me'yorlar, davlat va norasmiy tashkilotlar hamda muassasalar tizimlari vujudga keltirilganligi va ularning samarali faoliyat yuritayotganligi natijasida, 1997-yili, nodavlat sektorining ulushi sanoatda 51 foizga, qishloq xo'jaligida 98 foizga yetdi, ishlovchilarning 70 foizi xususiylashtirilgan



iqtisodiyot hissasiga to'g'ri keldi. Ishlab chiqarish, savdo-tijorat, vositachilik, hunarmandchilik, moliya-bank, turizm, erkin ijodiy faoliyatda mashg'ul xususiy sohibkorlar va tadbirkorlar mustaqil O'zbekistonda shakllanayotgan mulkdorlar sinfining ildam o'sayotgan ichki sinfiy qadamlaridir.

Mulkdorlar sinfi tushunchasi eng keng tushunchalardan biridir. Bozor iqtisodiyoti va bozor munosabatlari rivojlanishi jarayonida bu sinfnin ichidan tabaqalanib, farqlanib, tafovutlanib borishi muqarrardir. Hozirgi vazifa mulkdorlar sinfining shakllanishiga keng yo'l ochib berishdir. Bu vazifani bajarish-O'zbekistonni ilg'or davlatlar qatoriga olib chiqishda hal qiluvchi omildir.

Mulkdor boshqalarning emas, balki o'zining istagi, roziligi, moyilligi, hoxishiga ko'ra o'z mol-mulkiga egalik qiladi. Mulkiy huquqning asosiy yuridik mazmuni unga egalik qilishdan, foydalanishdan, uni tasarruf qilish bilan bog'liq huquqiy vakolatlardan iborat. O'z huquqiy vakolati doirasida mulkdor boshqa mulkdor shaxslarning talabi yoki topshirig'iga binoan emas, balki o'zining xohishiga ko'ra o'z mulkiga egalik qiladi, xohlasa o'zining mazkur huquqiy vakolatini boshqarishga o'tkazishi mumkin. Mulkdor o'z xohishi bilan mulkidan foydalanadi, shuningdek, undan o'ziga zarur bo'lgan foydali daromadlarni undirish uchun ishlatadi.

Mulkdor o'z mulkiga tegishli huquqiy vakolatlarini boshqalarga berishi mumkin. Masalan, mulk egasi sifatida o'ziga tegishli bo'lgan barcha huquqiy vakolatlarini davlat biznes faoliyatlariga, muassasalariga, jamoat tashkilotlariga yoki ayrim jismoniy shaxslarga o'tkazishi mumkin. Fuqarolar mehnatidan foydalanish uchun qonunda barcha mulk egalariga, jumladan fuqarolarga ham, teng huquq berilgan. Bu qonunda barcha mulk egalariga, jumladan fuqarolarga ham, teng huquq berilgan. Bu – qonunda ko'zda tutilgan jiddiy va eng muhim yangiliklardan biridir.

Bozor munosabatlariga o'tish va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish maqsadida, fuqarolar o'ziga tegishli mulkni ko'paytirish uchun boshqa fuqarolarni yollanma mehnatga jalb qilishi mumkin. Fuqaro o'z mulkiy huquqini amalga oshirish uchun tadbirkorlik bilan shug'ullanishi, mulkni ijaraga berishi mumkin. Fuqarolarda o'tmish tuzum so'ndirgan mulkiy mustaqillik hissini uyg'otish, tiklash, kengaytirish va mustahkamlash-davlatimizning eng dolzarb vazifalaridan biridir.

Respublika bozor iqtisodiyotini birinchi bosqichida mulkni xususiylashtirish natijasida turli mulkchilikka asoslangan ko'p ukladli iqtisodiyot yaratildiki, shu asosda iqtisodiyotning ichki tuzilishi o'zgarib, raqobatchilik muhiti zaminida xo'jalik Yuritish usuli barpo etildi. Mamlakat iqtisodiyoti davlat mulki bilan bir qatorda jamoa, xususiy, aksionerlik, hamkorlikdagi va boshqa turdagi biznes faoliyatlari tashkil topdi. Davlat o'z navbatida turli mulkchilik biznes faoliyatlari uchun teng iqtisodiy sharoit yaratish orqali ishlab chiqarishni jonlantirishga erishildi.

Turli mulkchilik iqtisodiyoti mulk egalarini o'quvli, ishbilarmon, tadbirkor bo'lishlarini talab qilish bilan kifoyalanib qolmay, balki iste'molchilar va bozor talabini o'rganib, yangi texnika va texnologiya asosida arzon, sifatli tovarlar ishlab chiqarib, bozorni turli mahsulotlar bilan to'ldirishni talab etadi, prezidentimiz I. Karimov ta'kidlaganidek: "Mulchilik shakllari turlicha bo'lgan biznes faoliyatlari o'rtasidagi raqobatchilik kurashi ularni ishlab chiqarib, bozorni turli mahsulotlar bilan to'ldirishni talab etadi. Mulchilik shakllari turiga bo'lgan biznes faoliyatlari

o'rtasidagi raqobatchilik kurashi ularni ishlab chiqarishni boshqarishning ichki tashkiliy tizimlarini takomillashtirishga, texnika bilan qayta qurollantirishga, fan va texnika sohasidagi yangi yutuqlarni qo'llashga moslashishga, kam sarf-xarajat qilgan holda yanada yuqori sifatli va eng arzon narxda mahsulot ishlab chiqarishga undaydi". Jahondagi sanoati rivojlangan mamlakatlarning iqtisodiy yuksalishini muhim omillaridan biri turli mulkchilik iqtisodiy xo'jalik tizimi barpo etilgan bo'lsa, uning rivojlanishiga ta'sir etuvchi omili turli mulk shaklidagi biznes faoliyatlari o'rtasidagi raqobat kurashi hisoblanadi.

### **4.3. Bozor iqtisodiyotida O'zbekistonda mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish**

Bozor munosabatlariga o'tishning asosiy sharti ko'p ukladli iqtisodiyotni va raqobatlashuvchi muhitni shakllantirish uchun shart-sharoitini vujudga keltirishdan iborat. Bunda asosiysi mulkchilik masalasini hal qilishdir. Shu sababli mulkchilik masalasini hal qilish bozorni vujudga keltirishga qaratilgan butun tadbirlar tizimining tamal toshi bo'lib xizmat qiladi. Uzoq yillar mobaynida respublikamiz iqtisodiyotida umumxalq mulki deb atalgan, aslida esa davlatlashtirilgan mulk to'liq hukmronlik qilib keldi. Nazariya va amaliyotda umumxalq mulki deb hisoblangan mulk subyekti sifatida davlatning chiqishi jamiyat a'zolari o'rtasida bu mulkka "hech kimniki", "davlatniki", "birovning mulki" deb qarashlarining shakllanishiga olib keldi.

Bozor iqtisodiyotini vujudga keltirish vazifasi o'tish davrida mulkchilikda davlat sektorining salmog'i ancha yuqori bo'lgan mamlakatlarda bu mulkning ma'lum qismini davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishni taqozo etadi. Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish xususiylashtirishga qaraganda ancha keng tushuncha. Xususiylashtirishni davlat mulkiga egalik huquqini davlatdan xususiy shaxslarga o'tishidir. Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish xususiylashtirishdan tashqari, bu mulk hisobidan boshqa nodavlat mulk shakllarining vujudga keltirishni ham ko'zda tutadi. U bir qator yo'llar bilan amalga oshiriladi: davlat korxonalarini hissadorlik jamiyatiga aylantirish, davlat korxonasini sotib, uni jamoa mulkiga aylantirish; mulkni qiymatga qarab chiqarilgan cheklar (vaucher) bo'yicha fuqarolarga bepul berish; mulkni ayrim tadbirkor va ish boshqaruvchilarga sotish; ayrim davlat korxonalarini chet el firma va fuqarolariga sotish yoki qarz hisobiga berish; davlat mol-mulkini auksionlarda kim oshdi savdosi orqali sotish va h.k.

Bu yo'llardan qay birini tanlash undan kutilgan maqsadga bog'liq. Masalan, Rossiyada Davlat mulkini vaucher orqali bepul taqsimlash usuli qo'llanildi. Bundan ommaviy xususiylashtirishdan ko'zlangan maqsad qisqa muddat ichida cheklar bozorini joriy etish hisobiga mulkdorlarning g'oyat keng qatlamini vujudga keltirishdan iborat edi. Agar tadbirkorlikni rag'batlantirish ko'zda tutilsa, xususiylashtirish tanlab olingan ozchilik o'rtasida o'tkaziladi. Agar xususiylashtirish chetdan kapitalning kirib kelishiga, yo'l ochishi zarur bo'lsa, davlat mulkini xorijiy tadbirkorlarga berish shaklida amalga oshiriladi. Mulkni davlat tasarrufidan chiqarishda ayrim usullarga ustuvorlik qilish boshqa usullarni qo'llashni rad etmaydi, aksincha, ularni ham qo'llash zarurligini bildiradi. Masalan, korxonaga jamoasiga ustunlik berilib, davlat mulkini aksiyalashtirish, bu aksiyalarni sotib olishda shu jamoadan tashqari kishilar va chet el kapitalining ishtirok etishi ham bo'lishi

mumkin. Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish sharoitga qarab pulli, pulsiz yoki imtiyozli tarzda o'tkaziladi. O'z shakli va usulidan *qat'i nazar bu tadbir xilma-xil mulkchilikni vujudga keltirishni* ta'minlaydi, chunki davlat mulki hisobidan nodavlat mulkining barcha shakllari va turlari rivojlanadi.

Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish mulkchilikning rivojlanishiga to'sqinlik qilayotgan davlatning monopol hukmronligiga chek qo'yib, jamiyatda faollik ko'rsatayotgan erkin tadbirkorlik tashabbusiga keng yo'l va imkoniyatlar ochib berishdan iborat. Aslida xususiylashtirish iqtisodiyotning davlatlashtirishdan qaytish yo'llaridandir. Xususiylashtirish davlat mulkini ma'lum darajada haqiqiy egalari -fuqarolarga berish demakdir. Ko'pincha xususiylashtirish – davlat mulkini ishlovchilarga berish, deb talqin qilinadi. Aslida mamlakatning barcha aholisiga davlat mulkini bo'lib berib bo'lmaydi, bunda aholining barchasi mulkka ega bo'lib, ishlab chiqarishni tashkil etish, uni boshqarish ishlab chiqarish hamda mahsulotni ayirboshlash kabi mashaqqatli ishlarni o'z zimmasiga olavermaydi.

Davlat mulkini uning tasarrufidan chiqarish jarayonida, avvalambor, xususiylashtirish yo'li bilan yaxshi iqtisodiy natijalarga erishgan mamlakatlar tajribasidan to'laroq foydalanish va ular yo'l qo'ygan xatolar takrorlanmasligi kerakki, bu bilan bozor iqtisodiyotining rivojlanishini ta'minlashi mumkin. Xususiylashtirishni amalga oshirish uchun davlat mulkini xususiylashtirishning keng ko'lamlı dasturini ishlab chiqarish zarur.

Huquqiy jihatdan xususiylashtirilgan barcha korxonalariga erkin iqtisodiy xo'jalik yuritish huquqi berilishi va davlat sektori bilan teng imkoniyatlarga ega bo'lishi kerak. Davlat sektoriga nisbatan bu korxonalariga soliqlarni birmuncha kamaytirish va ayrimlarini ma'lum muddatga soliqdan ozod qilish zarur.

Xususiylashtirish natijasida aholi orasida ijtimoiy jihatdan tabaqalanish yuz beradi va kishilarning bajargan ishiga qarab oladigan haqi turlicha bo'lib, aholining daromadlarida ham tabaqalanish yuz beradi. Kishilar turli sohalarda, masalan, biznesda turli shakllardagi mulkka ega bo'lib, aksiya sotib olish va korxonada mulkida o'z hissalarini oshirib borishga harakat qiladilar.

Xususiylashtirish orqali korxonalar davlat tasarrufidan chiqarilib, ma'lum jamoa va shaxslarga sotilgandan keyin faoliyatlarini bozorning shafqatsiz raqobat qonunlari asosida tashkil etadi. Bozor korxonalarining yashovchanligini va ularni doimo raqobat kurashida o'z manfaatlarini himoya qilishga majbur etadi. Mabodo korxonada raqobat kurashiga dosh berolmay sinasa, oldingi davrdagidek davlat budjetidan mablag' hisobiga uni saqlab qolish hollariga xususiylashtirish orqali barham beriladi.

Xususiylashtirish mulkning bir shaklidan ikkinchi shakliga o'tishni aks ettirmasligi kerak, balki xususiylashtirish oldiga qo'yilgan vazifa katta bo'lib, ya'ni xususiylashtirish orqali avvalo barcha sohani o'z qaramog'ida turli uslublar orqali birlashtirib turgan davlat hukmronligini iqtisoddan ajratish uchun bir qancha tadbirlarni ishlab chiqish kerak bo'ladi.

Davlat korxonalarini xususiylashtirish bu mulkchilikning rivojlanishiga, uning yangi bosqichiga o'tishiga bo'lgan talabidan kelib chiqadigan bir jarayondir. Xususiylashtirishning rivojlanishini ta'minlaydigan muhim omillardan biri – ishlab chiqaruvchilar hamda tadbirkorlarning tashabbusi, ularning ishlab chiqarishdagi

faolligi hamda ishbilarmonligidir. Davlat mulkini xususiylashtirish natijasida hokimiyat va ishlab chiqarish sohalariga yangi ishbilarmonlar, aholining faol qismi jalb etiladi va mulkiy munosabatlarni rivojlantirishdan hamda mulk shakllarini takomillashtirishdan aholining shu qismi manfaatdorgina bo'lib qolmay, balki o'rta va quyi ijtimoiy qatlamni ham mulkiy munosabatlarni takomillashtirishdan manfaatdor qiladi.

Davlat mulkini xususiylashtirish siyosati mamlakatning o'ziga xos xususiyatlarini, mahalliy va milliy sharoitlarni, urf-odatlarini hisobga olgan holda olib borilishini ko'zda tutadi.

Davlatlashtirishdan qaytishning muhim yo'nalishlari bu ijara munosabatlarini rivojlantirish va aksionerlik mulkini shakllantirish hisoblanadi. Bu jarayon ma'lum tadbirlarga rioya qilingan holda olib borilishi lozim, bu avvalo, ixtiyoriylik asosida, oshkoralik hamda jamoatchilikning umumishtirokida amalga oshirilib, u mehnat jamoalarining iqtisodiy manfaatiga, davlat manfaatlariga putur yetkazmasligi, shu bilan birga iste'molchilar manfaatlariga ham zid bo'lmasligi zarur. Bu holda mahsulot hajmi, sifati va mehnat unumdorligini oshirish, ishlab chiqarishni boshqarishni yaxshi tashkil etish, mavjud moddiy-texnika, moliyaviy va mehnat resurslaridan, fan va texnika yutuqlari, yangi texnologiyadan samarali foydalanish, tovar ishlab chiqarishni ko'paytirish hisobiga bozorda narxlarning pasayishiga erishish yo'li bilan aholining moddiy farovonligi oshishiga erishish talab etiladi.

O'zbekistonda iqtisodiy islohotlarning birinchi bosqichidayoq mulkchilikning hamma shakllari teng huquqli ekanligi konstitutsion tarzda e'tirof etildi va davlat mulki monopolizmini tugatish hamda bu mulkni xususiylashtirish hisobiga ko'p ukladli iqtisodiyotni real shakllantirish vazifasi qo'yildi. Avvalo mulkchilikning turli xil shakllari qaror topishi uchun teng huquqiy normalar va amal qilish mexanizmlari yaratildi.

O'zbekistonda mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishga yondashuvning muhim xususiyati - uni dasturlar asosida bosqichma-bosqich amalga oshirishdan iborat. 1992-1993-yillar xususiylashtirishning birinchi bosqichini o'z ichiga olib, bu bosqichda xususiylashtirish jarayoni umumiy uy-joy fondini, savdo, mahalliy sanoat, xizmat ko'rsatish korxonalarini hamda qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash tizimini qamrab oldi. Yengil, mahalliy sanoatga, transport va qurilishga, boshqa tarmoqlarga qarashli ayrim o'rta va yirik korxonalar keyinchalik sotib olinish huquqi bilan ko'proq ijara korxonalariga, jamoa korxonalariga, yopiq turdagi aksionerlik jamiyatlariga aylantirildi. Aksiyalarning nazorat paketi davlat ixtiyorida saqlab qolindi.

Xususiylashtirishning *birinchi bosqichida* davlat xalq xo'jaligining iqtisodiy jihatdan samarasiz bo'lgan, biroq butun mamlakatning iqtisodiy taraqqiyotida muhim rol o'ynaydigan ayrim sektorlarini, ayrim korxonalarni saqlab turish va mablag' bilan ta'minlash vazifalarini o'z zimmasiga oldi.

Iqtisodiy islohotlarni amalga oshirishning birinchi bosqichi natijasida kichik xususiylashtirish amalda tugallandi, davlat mulkini boshqarish va uni mulkchilikning boshqa shakllariga aylantirish uchun kerak bo'lgan muassasalar tizimi vujudga keltirildi.

Savdo, aholiga maishiy xizmat ko'rsatish, mahalliy sanoat korxonalari xususiy va jamoa mulki qilib berildi. Natijada 1997-yilda savdo-sotiq hajmi va umumiy ovqatlanish yalpi mahsulotining 95 foizdan ortiqrog'i davlatga qarashli bo'lmagan sektorga to'g'ri keldi. Uy joylarni xususiylashtirish jarayonida ilgari davlat ixtiyorida bo'lgan bir milliondan ortiq xonadon yoki davlat uy-joy fondining 95 foizdan ortiqrog'i fuqarolarning xususiy mulki bo'lib qoldi.

Davlat ijtimoiy dasturida belgilab berilgan *ikkinchi bosqich* 1994-1995-yillarga to'g'ri keldi. Bu bosqichda ko'plab o'rta va yirik korxonalar hissadorlik jamiyatlariga aylantirildi hamda ularning aksiyalari respublika qimmatbaho qog'ozlar bozorining asosini tashkil etdi. Davlat mulki hissadorlikka aylantirilishi bilan bir qatorda kichik xususiy biznes korxonalari qizg'in tashkil etildi.

Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishning bu bosqichda ochiq turdagi aksionerlik jamiyatlarini vujudga keltirish, davlat mulkini tanlov asosida hamda kim oshdi savdosida sotish amaliyotga joriy qilindi. Ko'chmas mulk va qimmatli qog'ozlar bozorining yangi muassasalari barpo etildi.

Davlat mulkini xususiylashtirish boshlangan davrdan 1994-yil oxirigacha 54 mingga yaqin korxonalar va obyekt davlat tasarrufidan chiqarildi. Shulardan 18.4 mingtasi xususiy, 26.1 mingtasi aksiyadorlik, 8.7 mingtasi jamoa mulkiga o'tdi, 661 tasi ijara korxonalariga aylandi.

Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishdan keladigan samara ikkiyoqlama xarakterga ega. Bir tomondan, u aholining bo'sh turgan mablag'larini o'ziga jalb qilib, ularning bozorga tazyiqini pasaytiradi. Ikkinchi tomondan, yangi mablag'larni ishlab chiqarishga jalb etish va tovar ishlab chiqaruvchilar o'rtasida raqobatni yuzaga keltirish uchun sharoit yaratadi. Bu yerda shuni ta'kidlash lozimki, xususiylashtirish iqtisodiyotning davlatga qarashli bo'lmagan sektorini shakllantirishning yagona yo'li emas. Tashabbuskorlik asosida yakka tartibdagi xususiy mulkchilikka asoslangan, shuningdek, turli xil kooperativlar, shirkatlar, mas'uliyati cheklangan jamiyatlar ko'rinishidagi kichik va o'rta korxonalarni tashkil etish - ikkinchi qudratli jarayon hisoblanadi.

Respublika iqtisodiyoti 1996-yildan boshlab mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishning *uchinchi bosqichiga* kirdi. Bu bosqich yakunlovchi xarakterga ega bo'lib, bu davrda xususiylashtirilmaydigan obyektlar ro'yxatiga kirmagan barcha obyekt va korxonalar davlat tasarrufidan chiqarildi.

Respublikada xususiylashtirishning manzilli yo'naltirilganligi uning navbatdagi xususiyatidir. Bu aholining barcha qatlamlariga mazkur jarayonda aniqroq va natijaliroq qatnashishi imkonini beradi. Xususiylashtirishning manzilli yo'naltirilganligi uy-joylarning o'z egalariga imtiyozli yoki bepul berilishida, aholining ko'proq muhtoj va zaif qatlamlarini qo'llab-quvvatlashning turli xil dasturlari budjet mablag'lari hisobiga qoplanishida, qishloq aholisi o'z yordamchi xo'jaligi uchun chek yerlar olishi kabilarda ifodalanadi.

O'zbekistonda xususiylashtirishning to'lovliligi uning navbatdagi muhim xususiyatidir. Pulni to'lash orqali davlat tasarrufidagi korxonalar va obyektlarni xususiylashtirishda mulkni bepul taqsimlash bilan bog'liq salbiy holatlar bartaraf etilishi bilan birga qator muammolarni hal qilish imkoniyati yaratiladi. Bulardan asosiysi avvalo tadbirkorlikni, xususiylashtirilgan korxonalarni davlat tomonidan

qo‘llab-quvvatlashning moliyaviy manbalari paydo bo‘ladi, bozor tuzilmasini barpo etish uchun resurslar vujudga keladi va aholini ijtimoiy muhofazalash dasturini ro‘yobga chiqarish uchun mablag‘lar jamlanadi.

Davlat mol-mulkini yangi mulkdorlarga sotish yo‘li orqali ularning mulkchilikning boshqa shakllariga aylantirilishi bilan birga xususiylashtirishdan olinadigan mablag‘lar shu korxonaning o‘zini qo‘llab-quvvatlashga, yangi raqobatlashuvchi korxonalar barpo etishga ham sarflanadi.

Navbatdagi muhim xususiyat - respublikada mulkni davlat tasarrufidan chiqarish chog‘ida aholi uchun kuchli ijtimoiy kafolatlar yaratildi va ta‘minlandi. Ijtimoiy kafolatlar bir butun imtiyozlar tizimi orqali yaratildi. Bular xususiylashtirilayotgan korxonalar mehnat jamoasiga aksiyalarni imtiyozli shartlar bilan sotish, yangi mulkdorga eskirgan asosiy fondlar hamda ijtimoiy infratuzilma obyektlarini bepul topshirish, davlat korxonalarining mol-mulki, fermalar, bog‘lar va shu kabilarni imtiyozli shartlar asosida xususiylashtirish hamda soliq to‘lashda ayrim imtiyozlar berish kabilardir.

Ijtimoiy kafolatlar iste‘mol savatining eng kam miqdorini kuzatib borish, eng kam ish haqini, daromad solig‘ini tartibga solish kabilarni ham o‘z ichiga oladi.

Ijtimoiy muhofazalash davlatning barcha mulkdorlar: hissadorlar, xususiylashtirilgan uy-joylarning, sotib olingan texnika va avtotransport vositalarining, yer maydonlari, xususiylashtirilgan ferma va boshqa *vositalar egalarining huquqlarini himoya qilishda o‘z ifodasini topadi.*

Respublikada davlat mulkini xususiylashtirishning o‘ziga xos boshqa jihatlari Prezidentimiz I.A. Karimov tomonidan bayon qilingan iqtisodiy islohotlarni amalga oshirishning asosiy qoidalaridan kelib chiqadi. Bular quyidagilar:

- a) davlat mulkini xususiylashtirish respublikada amalga oshirilayotgan islohotlarning ichki mantiqiga bo‘ysindiriladi va ularning asosini tashkil qiladi;
- b) mulkni xususiylashtirish jarayoni davlat tomonidan boshqariladi;
- v) xususiylashtirishni huquqiy-me‘yoriy jihatdan ta‘minlashda qonunlarga rioya etiladi.

Respublikamizda xususiylashtirish jarayonining hozirgi bosqichdagi yo‘nalishlari islohotlarni chuqurlashtirish talablaridan kelib chiqib belgilanadi. Bu avvalo, kichik va o‘rta biznesni, xususiy tadbirkorlikni rag‘batlantirishga qaratilishi zarur. Prezidentimiz I.Karimov ta‘kidlab o‘tganlaridek: “kichik va o‘rta biznes, xususiy tadbirkorlik mamlakatning nafaqat yalpi ichki mahsulotini shakllantirishda asosiy bo‘g‘in, balki aholi bandligi va daromadlari manbaining, milliy farovonlikka erishishining muhim omili ham bo‘lishi darkor.

Hozirgi davrda xususiylashtirishdagi an‘anaviy yo‘nalish davlat ro‘yxatiga kirmagan korxonalar va obyektlarni bu jarayonga jalb qilish ham o‘z o‘rniga ega bo‘lib qolaveradi. “Iqtisodiyot tarmoqlarida davlat ulushining mavjudligi va samaradorligini, boshqacha aytganda, “iqtisodiyotda davlat ishtiroki”ni har tomonlama tanqidiy tahlil qilish va shu asosda iqtisodiyot tarmoqlarida xususiy sektor ishtirokini sezilarli darajada kengaytirish bo‘yicha vazifalarimizni belgilab olish vaqti keldi.

Birinchi navbatda, avvalo, zarar ko‘rib ishlayotgan, past rentabelli va iqtisodiy nochor, mahsulotlariga talab yo‘qligi sababli to‘la quvvat bilan faoliyat ko‘rsatmayotgan davlat korxonalarini professional xorijiy investorlarga ularni qayta

tiklash va ushbu korxonalar negizida yangi, zamonaviy ishlab chiqarish quvvatlarini tashkil etish majburiyati bilan “nol” qiymatida sotish zarur.

Bu o‘rinda so‘z iqtisodiyotning real tarmoqlaridagi texnik va texnologik yangilash, ishlab chiqarilayotgan mahsulot turlarini kengaytirish va ularning raqobatdoshligini oshirish talab etiladigan korxonalaridagi davlat aktivlari haqida bormoqda. Vazirlar Mahkamasi tomonidan ushbu toifaga kiradigan tarmoqlar, birlashma va korxonalarining ro‘yxati tasdiqlanishi lozim<sup>21</sup> deb ko‘rsatib o‘tdi mamlakatimiz Prezidenti I.Karimov.

“Iqtisodiyot tarmoqlarida davlat ulushining mavjudligi va samaradorligini, boshqacha aytganda, “iqtisodiyotda davlat ishtiroki”ni har tomonlama tanqidiy tahlil qilish va shu asosda iqtisodiyot tarmoqlarida xususiy sektor ishtirokini sezilarli darajada kengaytirish bo‘yicha vazifalarimizni belgilab olish vaqti keldi.

Birinchi navbatda, avvalo, zarar ko‘rib ishlayotgan, past rentabelli va iqtisodiy nochor, mahsulotlariga talab yo‘qligi sababli to‘la quvvat bilan faoliyat ko‘rsatmayotgan davlat korxonalarini professional xorijiy investorlarga ularni qayta tiklash va ushbu korxonalar negizida yangi, zamonaviy ishlab chiqarish quvvatlarini tashkil etish majburiyati bilan “nol” qiymatida sotish zarur.

Bu o‘rinda so‘z iqtisodiyotning real tarmoqlaridagi texnik va texnologik yangilash, ishlab chiqarilayotgan mahsulot turlarini kengaytirish va ularning raqobatdoshligini oshirish talab etiladigan korxonalaridagi davlat aktivlari haqida bormoqda. Vazirlar Mahkamasi tomonidan ushbu toifaga kiradigan tarmoqlar, birlashma va korxonalarining ro‘yxati tasdiqlanishi lozim<sup>22</sup> deb ko‘rsatib o‘tdi mamlakatimiz Prezidenti I.Karimov.

Respublikamizda xususiylashtirish bo‘yicha qo‘yilgan vazifa, davlat sektori bozor sharoitida ham sezilarli rol o‘ynashi inkor qilmaydi. chunki iqtisodiyotning davlat korxonalari saqlanib qolishi kerak bo‘lgan sohalar ham mavjud. Bunday korxonalar uchun ularning bozor sharoitlariga tarkiban moslashuviga imkon beradigan xo‘jalik yuritish mexanizmini ishlab chiqish talab qilinadi.

#### **4.4. Mulknı davlat tasarrufidan chiqarish jarayoni**

1991-yil 19-noyabrda qabul qilingan “Davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasining qonuni “Mulkkchilik haqida”gi qonunni ro‘yobga chiqarish uchun shart-sharoitni ta‘minladi. 1993-yil 7-mayda “Mulkkchilik to‘g‘risidagi qonunga o‘zgartirish va qo‘shimchalar kiritish to‘g‘risida”gi qonunda mustahkamlanib qo‘yilgan qonunga muvofiq faqat jismoniy

---

<sup>21</sup>Karimov I.A. 2015-yilda iqtisodiyotni tub tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo‘l ochib berish – ustuvor vazifamizdir. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo‘ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma‘ruzasi. 19.01.2015.

<sup>22</sup> Karimov I.A. 2015 yilda iqtisodiyotni tub tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo‘l ochib berish – ustuvor vazifamizdir. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo‘ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma‘ruzasi. 19.01.2015.

shaxslargina emas, balki nodavlat yuridik shaxslar ham mulk huquqining subyektlari deb e'tirof etiladi.

Xususiylashtirishning bir necha yo'llari mavjud:

- 1) davlat korxonalarini aksionerlik jamiyatiga aylantirish;
- 2) ijaraga olingan davlat korxonalarini jamoa mulkiga aylantirish;
- 3) davlat mulkini fuqarolarga bepul berish;
- 4) davlat mulkini mas'uliyatni o'z zimmasiga oladigan mulk sohibiga berish;
- 5) davlat mulkini chet el fuqarolariga berish;
- 6) davlat mulkini auksionda sotish orqali amalga oshirish mumkin.

Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish-ma'muriy buyruqbozlikga asoslangan iqtisodiy tizimni sindirib, uning asoratlarini bartaraf etish va erkin bozor iqtisodiyotiga o'tishining eng samarali yo'llaridan biri. Bu tadbir xususiylashtirish jarayoni bilan mantiqan bog'langan tushuncha bo'lib, davlatga oid tashkilot, biznes faoliyati, muassasalarni hamda birlashmalarni davlat tasarrufidan, ya'ni davlat ixtiyoridan chiqarib, xususiy mulk egalariga bo'lib berish, aniqrog'i, uni sotish tushuniladi. Davlat tasarrufidan chiqarish-yangi boshqaruv tuzilmalarini barpo etish demakdir.

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi 1994-yilning mart oyida "O'zbekiston Respublikasida davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish jarayonlarini chuqurlashtirish bo'yicha davlat dasturi"ni tasdiqladi.

Dastur bo'yicha:

1) ular xususiylashtirishning respublika dasturlarining ustuvor yo'nalishlarini hisobga olgan holda ishlab chiqarilishi kerak.

2) xususiylashtirishning mintaqaviy va tarmoq dasturlari asosiy qoidalarini amalga oshirish, qonun bo'yicha mintaqada yoki tarmoqda davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish uchun mas'ul bo'lgan bo'linmalar va mansabdor shaxslarning mas'uliyat tartibi asosida tezkor va sifatli bajarilishi kerak.

3) xususiylashtirishning mintaqaviy va tarmoq dasturlari asosiy qoidalarini amalga oshirish qonun bo'yicha mintaqada yoki tarmoqda davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish uchun mas'ul bo'lgan bo'linmalar va mansabdor shaxslarning mas'uliyat tartibi asosida operativ va sifatli bajarilishi kerak.

Istalgan tarmoqni davlat tasarrufidan chiqarish konsepsiyasi, mamlakatdagi haqiqiy iqtisodiy axvolni va uning xususiyatini hisobga olgan holda ishlab chiqiladi. Bunda boshqa davlatlarda bo'lib o'tgan iqtisodiy tanglik davrlari inobatga olinadi. Tovar-pul mutanosibligiga, asosan, davlat mulkining bir qismini sotish, shuningdek, budget va kredit siyosatini o'zgartirish bilan erishish mumkin. Davlat samarasiz ishlab chiqarishlarni qo'llab-quvvatlashdan voz kechib, bu bilan chuqur tuzilmaviy o'zgarishlar uchun shart-sharoit yaratib berishi kerak. Mulkiy tabaqalanishni cheklovchi va ishlab chiqarish investitsiyalarini rag'batlantiruvchi soliq islohati davlat tasarrufidan chiqarish keng tus olishidan oldinroq amalga oshirilishi kerak. Huquqiy shaxslar va fuqarolarning, shu jumladan, xorijiy fuqarolarning qonun bilan taqiqlanmagan har qanday xo'jalik faoliyatida tenglik e'lon qilinadi. Huquqiy shaxslar va fuqarolarning hech istisnosiz, davlat mulki hisoblanadigan mulk turlaridan tashqari, har qanday mulk turiga, shu jumladan, ishlab chiqarish vositalariga egalik qilish huquqi kafolatlangan.



#### 4.5. Tadbirkorlik shakllari

Tadbirkorlik shakllari “Tadbirkorlik to‘g‘risida”gi qonunning 5-moddasiga binoan quyidagilardan iborat:

- yakka mehnat faoliyati;
- xususiy tadbirkorlik-ayrim fuqaro tomonidan yollanma mehnatni jalb etish asosida amalga oshiriladi;
- jamoa tadbirkorligi-bir guruh fuqarolar tomonidan amalga oshiriladi;
- hamkorlikdagi tadbirkorlik (aralash) - yuridik shaxslar va fuqarolarning o‘z mulklari va mulkiy huquqlarini birlashtirish asosida amalga oshiriladi.

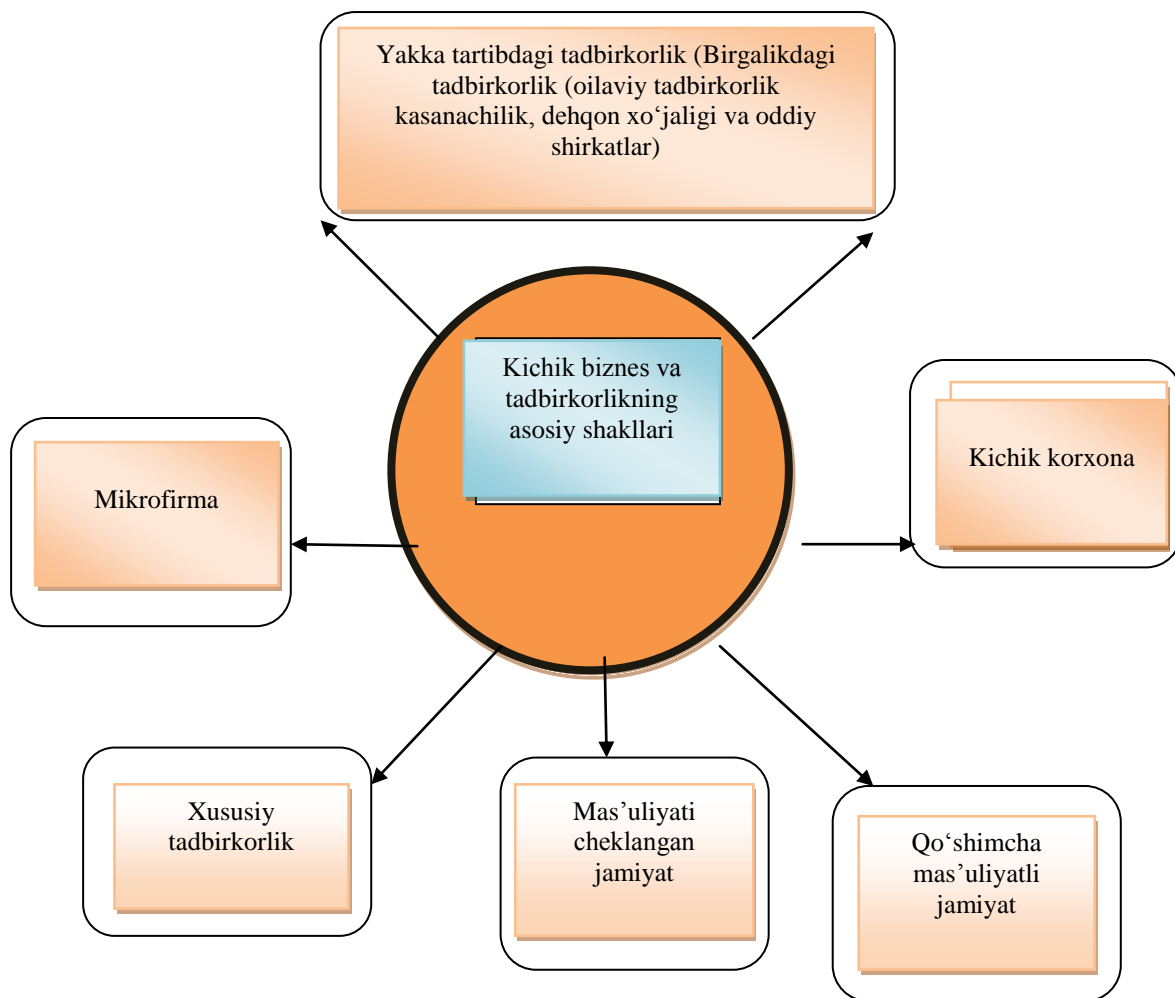
Bu Nizomda ko‘rsatilishicha, xususiy tadbirkor faoliyati turini amalga oshirishda xo‘jalik yurituvchi boshqa subyektlar va mijozlar bilan o‘z munosabatini shartnoma asosida olib boradi.

**Kichik biznes xo‘jalik subyektlarining shakllari.** Davlatning iqtisodiyotga, shu jumladan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik taraqqiyotiga bevosita ta‘siri O‘zbekiston Respublikasining tadbirkorlik sohasiga taalluqli qonunlari – “Tadbirkorlik to‘g‘risida”gi, “Mulknii davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish to‘g‘risida”gi, “Korxonalar to‘g‘risida”gi, “Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish to‘g‘risida”gi, “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi qonunlari orqali amalga oshiriladi. Ushbu qonunchilik hujjatlarida tadbirkorlik faoliyatining bir necha shakllari e‘tirof etilgan bo‘lib, ularning asosiylari 4.1-rasmda keltirilgan. O‘zbekistonda kichik korxonalar ularda ishlovchilar soniga qarab ajratiladi. Unga binoan, individual mehnat faoliyati bilan shug‘ullanuvchi va shirkatga birlashib ishlovchi jismoniy shaxslarni, mikrofirmalarni, kichik korxonalar kichik biznes subyektlari qatoriga kiritildi va ular kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari uchun belgilangan barcha imtiyozlardan foydalanadilar. Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida tadbirkorlik faoliyatining asosiy shakllariga quyidagicha ta‘rif beramiz.

**Yakka tartibdagi tadbirkorlik va xususiy tadbirkorlik.** Yakka tartibdagi tadbirkorlar tomonidan xodimlarni yollash huquqsiz, mulk huquqi asosida o‘ziga tegishli bo‘lgan mol-mulk negizida, shuningdek, mol-mulkka egalik qilish va (yoki) undan foydalanishga yo‘l qo‘yadigan o‘zga ashyoviy huquq tufayli o‘ziga tegishli mol-mulk negizida mustaqil ravishda amalga oshiriladi;

**shaxsiy tadbirkorlik** deganda yakka tartibdagi tadbirkorlarning o‘zi tomonidan mulk huquqida, shuningdek, mulkka egalik qilish va (yoki) undan foydalanishga yo‘l qo‘yadigan o‘zga mulkiy huquq tufayli o‘ziga tegishli mol-mulk negizida mustaqil ravishda amalga oshirilishi tushuniladi;

**birgalikdagi tadbirkorlik** - oilaviy tadbirkorlik, kasanachilik faoliyati, dehqon xo‘jaligi, oddiy shirkatlar tushuniladi. Oilaviy tadbirkorlik - er-xotinning umumiy (birgalikdagi) mol-mulkidan foydalanishda qonun oilaning voyaga yetgan boshqa a‘zolarining manfaatlarini inobatga olgan, xususan, agar tadbirkorlik faoliyati obykti sifatida uy-joydan foydalanish bilan bog‘liq oilaviy tadbirkorlik amalga oshirilayotgan uy-joy mulkdorlaridan birining ish muomalalariga kirishishi oilaning voyaga yetgan boshqa a‘zolarining notarial tasdiqlangan roziligi bo‘lgan taqdirda amalga oshiriladi.



**4.1-rasm. Tadbirkorlik faoliyatining asosiy shakllari**

**Mas'uliyati cheklangan jamiyat (MChJ)** deb, bir yoki bir nechta shaxslar tomonidan ta'sis etilgan xo'jalik jamiyati qabul qilinib, uning ustav fondi, ta'sis hujjatlari asosida belgilangan miqdordagi qismlarga bo'lingan bo'ladi.

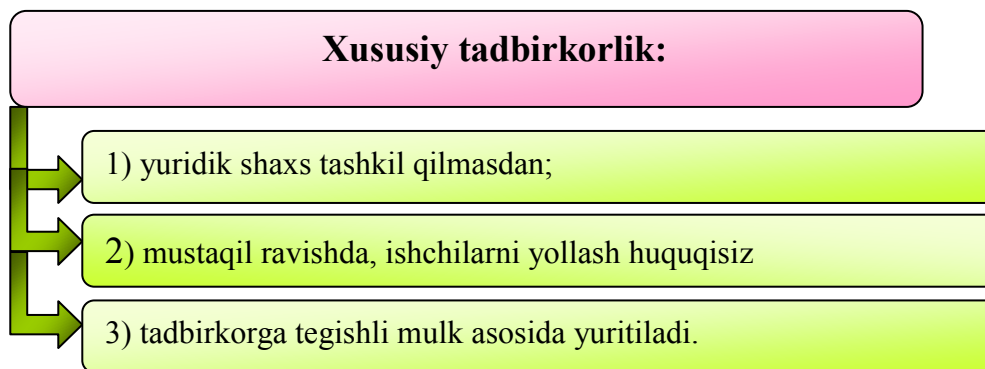
**Qo'shimcha ma'suliyatli jamiyat (QMJ)** deb, ustav fondi va ta'sis hujjatlari asosida belgilangan miqdordagi qismlarga bo'lingan jamiyatga aytiladi.

**Xususiy tadbirkorlik** - fuqarolar (alohida fuqarolar) tomonidan o'zlarining tavakkalchilik va mulkiy javobgarligi ostida, shaxsiy daromad (foyda) olish maqsadida amaldagi qonunchilik doirasida amalga oshiriladigan tashabbuskor xo'jalik faoliyatidir.

Kichik biznesda tadbirkorlikni tashkil qilishning eng oddiy shakli bu xususiy tadbirkorlik bo'lib, bunda jismoniy shaxs tomonidan tadbirkorlik faoliyatini yuritilishi tushuniladi.

**Xususiy tadbirkorlik** - xo'jalik yuritishning shunday huquqiy shakli, unda mulk egasi bitta shaxs yoki oila bo'ladi va faoliyatdan kelgan daromadni (turli to'lov va soliqdar to'langanidan keyin) hammasiga egalik qiladi, qolaversa biznesdagi

xavf-xatar va tavakkalchilik uchun yakka o'zi javob beradi. Tadbirkorlikning ushbu shakli chakana savdoda, umumiy ovqatlanish va maslahat sohasidagi biznesda, maishiy xizmatda, fermerchilikda, tibbiyotchilik amaliyotida va hunarmandchilikda ko'proq uchraydi.



#### **4.2-rasm. Xususiy tadbirkorlik faoliyatini yuritilish turlari**

Kichik biznes va tadbirkorlikning qanday vazifani bajarishga yo‘naltirilganiga qarab turlari batafsil 4.3-rasmda berilgan<sup>23</sup>.

**Yakka tartibdagi tadbirkorlik** tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishning eng oddiy shakli bo‘lib, uni tashkil qilish tartibi O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1995-yil 14-fevraldagi qarori bilan tasdiqlangan “O‘zbekiston Respublikasida xususiy tadbirkorlik to‘g‘risida”gi nizom bilan belgilanadi. Ushbu nizomga muvofiq yakka tadbirkor o‘z faoliyatini yuridik shaxs tashkil qilmay amalga oshirishi mumkin. Yakka tartibdagi tadbirkorlar odatda mayda ishlab chiqarish bilan shug‘ullanadilar.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik o‘z navbatida ikki turga bo‘linadi:

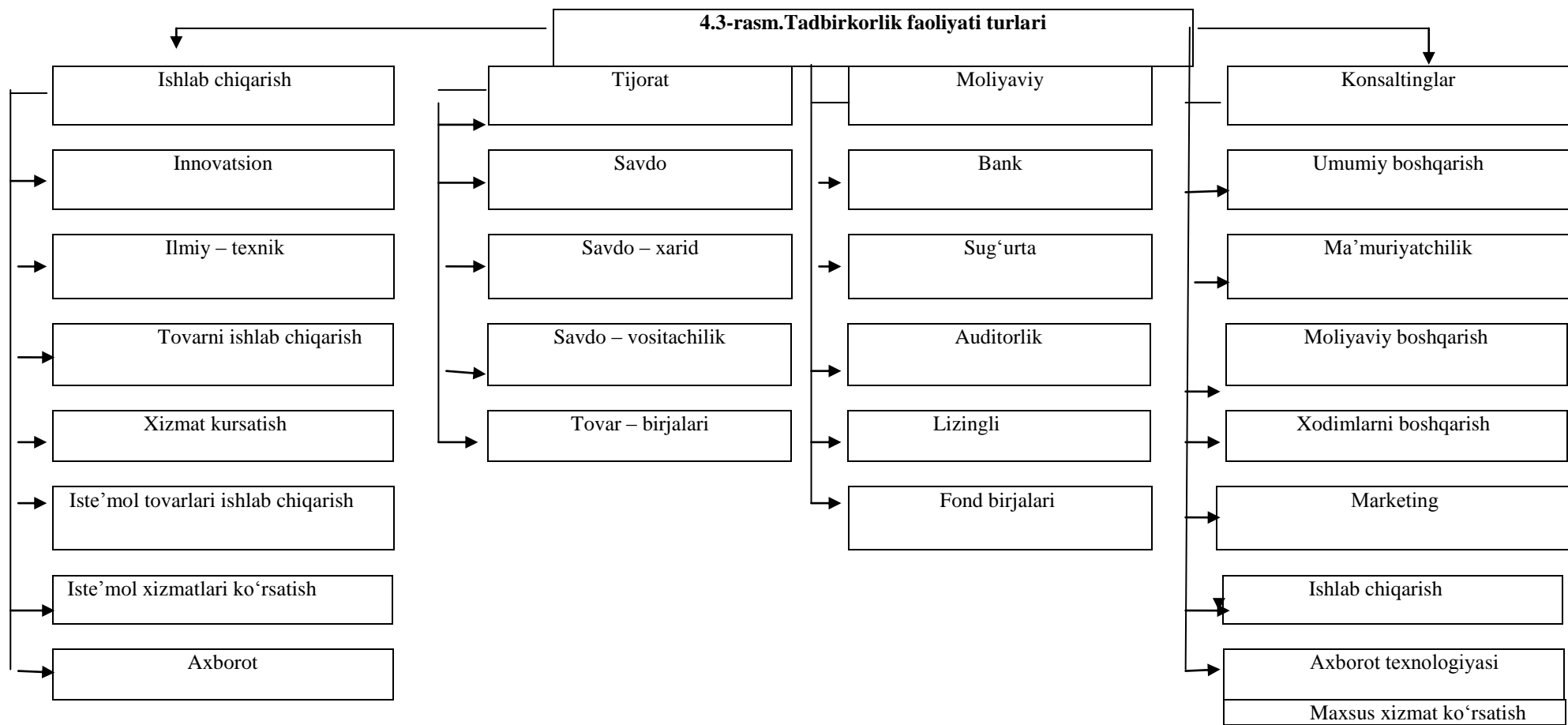
- shaxsiy tadbirkorlik;
- birgalikdagi tadbirkorlik.

Shaxsiy tadbirkorlik tushunchasi “Tadbirkorlik va tadbirkorlar faoliyatining kafolatlari to‘g‘risida”gi qonunning 15-moddasida quyidagicha bayon etiladi: Shaxsiy tadbirkorlik yakka tartibdagi tadbirkorlarning o‘zi tomonidan mulk huquqida, shuningdek mulkka egalik qilish va (yoki) undan foydalanishga yo‘l qo‘yadigan o‘zga mulkiy huquq tufayli o‘ziga tegishli mol-mulk negizida mustaqil ravishda amalga oshiriladi.

Ushbu qonunning 16-moddasiga binoan birgalikdagi tadbirkorlikka quyidagilar kiradi:

- er-xotinning umumiy mol-mulki negizida amalga oshiriladigan oilaviy tadbirkorlik;
- dehqon xo‘jaligining umumiy birgalikdagi mulki negizida amalga oshiriladigan dehqon xo‘jaligi;
- o‘zlariga umumiy ulushi mulk huquqida tegishli bo‘lgan umumiy mulk negizida yakka tartibdagi tadbirkorlikni amalga oshiradigan shirkat xo‘jaligi.

<sup>23</sup> Boltaboyev M.R., Qosimova M.S., Ergashxo‘jayeva Sh.J., G‘oyibnazarov B.K., Samadov A.N., Xodjayev R. “Kichik biznes va tadbirkorlik”: O‘quv qo‘llanma. –T.: Iqtisodiyot, 2010. – 48 bet.



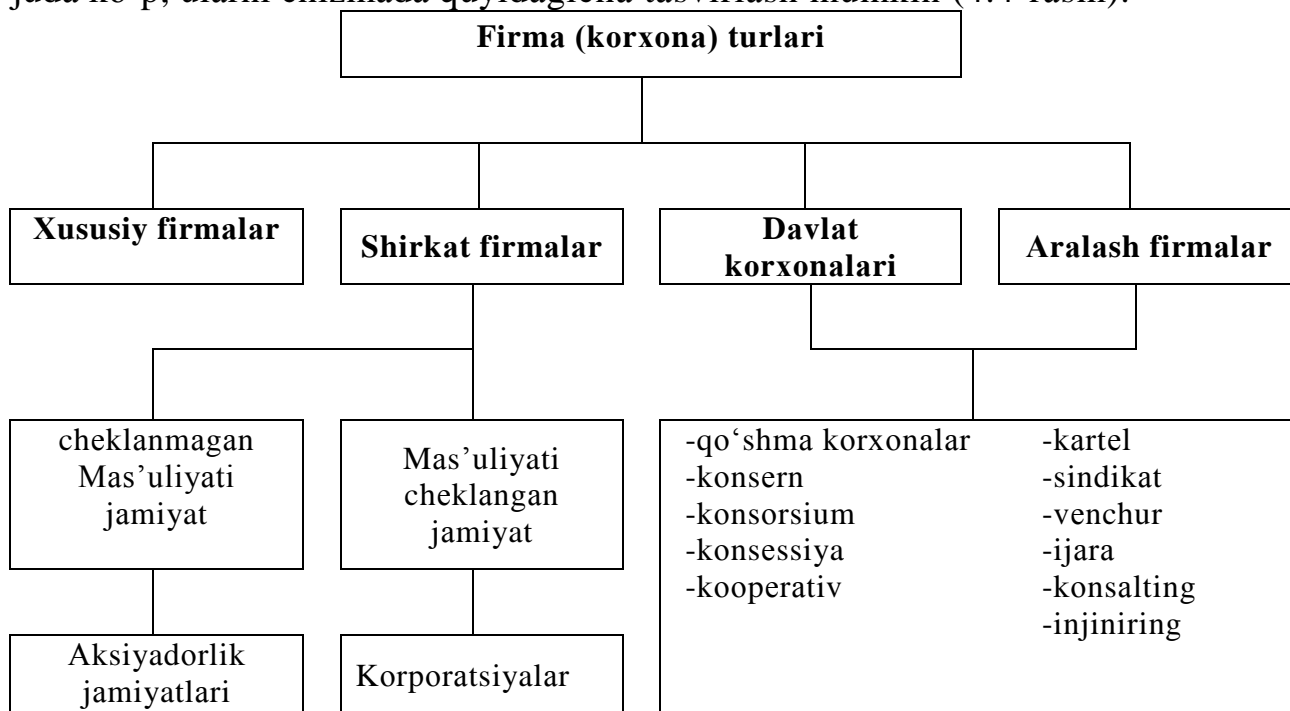
Yuridik shaxs tashkil qilmay, o'z faoliyatini amalga oshiradigan tadbirkor sifatida ro'yxatdan o'tkazilgan jismoniy shaxsga davlat ro'yxatidan o'tkazilganligi haqidagi guvohnoma beriladi va u jismoniy shaxslarni ro'yxatdan o'tkazish reestrda qayd qilinadi. Ushbu guvohnoma bankda hisob-kitob varag'i ochish, soliq organlaridan ro'yxatdan o'tish, muhr va boshqa rekvizitlarni tayyorlash uchun asos hisoblanadi.

O'zbekistan Respublikasida "Xususiy tadbirkorlik to'g'risida"gi nizomda xususiy tadbirkorlik faoliyatiga quyidagicha ta'rif berilgan:

Xususiy tadbirkorlik fuqarolar (alohida fuqaro) tomonidan o'z tavakkalchiliklari va mulkiy javobgarliklari ostida, shaxsiy daromad (foyda) olish maqsadida amaldagi qonunchilik asosida amalga oshiriladigan tashabbuskor xo'jalik faoliyatidir. Xususiy tadbirkorlikning yakka tartibda faoliyat yuritayotgan tadbirkorlikdan farqi shundaki, bu yerda faoliyat yurituvchilar o'z faoliyatini yollanma ishchi kuchi yordamida olib boradilar. Ular yuridik shaxs sifatida ish ko'radilar va o'z korxonalarini davlat ro'yxatidan o'tkazishga majburdirlar.

**Jamoa tadbirkorligi** bir guruh fuqarolarning o'zlariga ma'qul bo'lgan mulkchilik shakllarida jamoalarga birlashib, jamoa korxonalarini tashkil etishlari va shu asosda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishlaridir. Jamoa tadbirkorligi faoliyati firmalar faoliyatida o'z ifodasini topadi. Firma muayyan turdagi mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatishga ixtisoslashgan, bozordagi talab va taklifga qarab ish tutadigan, iqtisodiy jihatdan erkin va mustaqil korxonadir.

Xususiy firma deganda ayrim shaxs yoki oilaga tegishli, yakka xususiy mulkka asoslanib faoliyat yuritadigan korxonalar tushuniladi. Firmalarning turlari juda ko'p, ularni chizmada quyidagicha tasvirlash mumkin (4.4-rasm).



**4.4-rasm. Firma (korxonalar)larning turlari**

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

Shirkat a'zolari o'rtasida tuzilgan bitim shirkatning huquqiy asosi hisoblanadi. Bu bitim quyidagi bandlarni o'z ichiga oladi:

- har bir hamkorning vakolati;
- bitimning muddati;
- har bir vakilning umumiy ishga qo'shgan ulushi;
- daromadlar va yuz berishi mumkin bo'lgan zararlarni o'zaro bo'lish yo'l-yo'riqlari;
- uyushma mablag'laridan har bir hamkorning olishi mumkin bo'lgan aniq va belgilangan pul hajmi;
- uyushmada amalga oshirish zarur bo'ladigan moliyaviy ishlar tartibi;
- yangi hamkorni qabul qilish tartibi;
- shirkatni tarqatib yuborish tartibi.

Shirkatga davlat, kooperativ, jamoa va boshqa tashkilotlar, shuningdek, xorijiy tashkilotlar va fuqarolar ham qonun yo'l qo'ygan hollarda a'zo bo'lishi mumkin.

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

Mas'uliyati cheklangan shirkat firmalar nomiga «limited» so'zi qo'shiladi, bu inglizcha so'z bo'lib, «cheklangan» ma'nosini bildiradi.

Mas'uliyati cheklangan firmaning bir qator turlari mavjud. Ularning eng keng tarqalgan shakli aksiyadorlik jamiyatlari va korporatsiyalardir. Aksiyadorlik jamiyatlarini tuzish va faoliyatini tashkil qilish tartibi O'zbekiston Respublikasining «Aksiyadorlik jamiyatlari va aksiyadorlarning huquqlarini himoya qilish to'g'risida»gi qonunda ifodalangan. Ushbu qonunning 2-moddasiga muvofiq:

**Mikrofirma deb:**

- sanoat ishlab chiqarishning tarmoqlarida 20 kishigacha;
- xizmat ko'rsatish sohasida 10 kishigacha;
- savdo va umumiy oqatlanish sohasida 5 kishigacha ishlovchi korxonalariga aytiladi.

**Kichik korxonalar deb:**

- yengil va oziq-ovqat sanoati, metallga ishlov berish va asbobsozlik sanoati va 100 kishigacha (2015-yil 1-yanvardan sanoat sohasida 200 kishigacha);
- mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg'i-energetika sanoati va boshqalarda 50 kishigacha;
- xizmat ko'rsatish sohasida 25 kishigacha xodim ishlovchi korxonalariga

aytiladi va ular kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari uchun belgilangan barcha imtiyozlardan foydalanadilar.

Mikrofirma va kichik korxonalar xodimlarning belgilangan o'rtacha yillik sonini oshirib yuborgan taqdirda, oshirib yuborishga yo'l qo'yilgan davr uchun va keyingi uch oyga ular qonun hujjatlarida nazarda tutilgan imtiyozlar, kafolatlar va huquqlardan mahrum etiladi. Ushbu holda quyidagi hollarda tatbiq etilmaydi:

- mikrofirma va kichik korxonalar O'zbekiston Respublikasi kasb-hunar kollejlari, akademik litseylarining hamda oliy ta'lim muassasalarining bitiruvchilari bilan mehnat shartnomalari tuzganda, band bo'lgan xodimlarning belgilangan o'rtacha yillik soni ko'pi bilan 50 foiz oshirilganda. Xodimlar sonining oshirilishiga O'zbekiston Respublikasi kasb-hunar kollejlari, akademik litseylari va oliy ta'lim muassasalari bitiruvchilarining o'qishni tugallagan kunidan boshlab uch yildan ortiq vaqt o'tmagan taqdirda yo'l qo'yiladi;

- kichik korxonalar o'z uyida ishlayotgan fuqarolar (kasanachilar) bilan mehnat shartnomalari tuzganda, band bo'lgan xodimlarning belgilangan o'rtacha yillik soni ko'pi bilan 30 foiz oshirilganda (2010-yil 13-dekabr, O'R PQ 265-son).

Kichik korxonalar quyidagilar tomonidan bunyod etilishi mumkin:

- fuqarolar, ularning oila a'zolari va boshqa birgalikda mehnat faoliyatini olib boruvchi shaxslar; davlat, ijara jamoalari, qo'shma korxonalar, kooperativlar, hissadorlik jamiyatlari, xo'jalik jamoalari, shirkatchilar va boshqa yuridik shaxs hisoblanuvchi korxonalar va tashkilotlar; davlat mulkini boshqarish huquqiga ega davlat idoralari; belgilangan idoralar, korxonalar, tashkilotlar va shaxslar hamkorlikda; amaldagi ishlab turgan korxonalar, tarkibidan, ishlovchi jamoa tashabbusi bilan, bitta yoki bir necha tarkibiy bo'linma korxonalar mulki egasining roziligi va korxonaning ilgari qabul qilgan shartnomaviy majburiyatlarining bajarilishini ta'minlash sharti bilan ajratib olish natijasida tuziladi.

**Aksiyadorlik jamiyati** jismoniy shaxslar kapitallarining birlashuvi bo'lib, u aksiyalar chiqarish yo'li bilan tashkil etiladi.

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

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

Aksiyadorlik jamiyatini ta'sis etishda uning jami aksiyalari ta'sischilar orasida tarqatilishi kerak.

Aksiya fond birjalarida muomalada bo'ladi, bir shaxsdan boshqasiga erkin o'tadi va aksiyalar uchun uning hissasi to'g'risidagi hujjat hisoblanadi. Aksiyadorlik jamiyatini:

- aksiyadorning umumiy majlisi;

- kuzatuv kengashi;
- ijro organi boshqaradi.

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

Aksiyadorlik shaklidagi tadbirkorlikning quyidagi afzalliklari bor:

- aksiyadorlik jamiyati biznesning ko'proq demokratik shaklidir. Unga xohlagan kishi bevosita yoki obuna bo'lish yo'li bilan aksiyani sotib olib, a'zo bo'lishi va mulk egasiga aylanishi mumkin;
- vaqtincha bekor turgan sarmoyalar markazlashuviga erishiladi;
- nisbatan samarali sohalarga kapital oqimini tashkil qilish imkoniyati tug'iladi;
- davlat mulkini xususiyashtirish imkoniyatlari kengayadi;
- moliyaviy barqarorlikka erishiladi;
- tadbirkorlikda tavakkalchilik xavfi kamayadi (hissador o'z aksiyasi miqyosida ziyon ko'rsa, korxonaga egasi butun mulkidan ajraladi);
- bir vaqtning o'zida ishlab chiqaruvchilar, tovar yetkazib beruvchilar, xaridorlar va mahalliy davlat organlari manfaatlarining o'zaro muvofiqlashuviga erishiladi.

Aksiyadorlik jamiyati ochiq va yopiq turda bo'lishi mumkin.

**Ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyati** aksiyadorlari o'zlariga tegishli aksiyalarni boshqa aksiyadorlarning roziligisiz erkin tasarruf eta oladigan jamiyat. U chiqaradigan aksiyalariga ochiq obuna o'tkazish va ularni erkin sotish huquqiga ega. Ta'sischilarning eng kam soni ham cheklanmagan. Ochiq turdagi AJ uchun ustav fondining eng kichik miqdori AJ ro'yxatidan o'tkazilgan sanada qonun hujjatlarida belgilangan eng kam ish haqi summasining ikki yuz barobari miqdoriga teng bo'lishi kerak.

**Yopiq turdagi aksiyadorlik jamiyati** aksiyalari nomlangan (egasi yozilgan) va ular faqat AJ ta'sischilari o'rtasida taqsimlangan jamiyatdir. Uning aksiyalari qimmatli qog'ozlar bozorida muomalada bo'lishi jamiyat Nizomiga binoan man etilgan yoki cheklangan bo'ladi. Yopiq turdagi AJ uchun ustav fondining eng kam miqdori – AJ ro'yxatdan o'tkazilgan sanada qonun hujjatlarida belgilangan eng kam ish haqi summasining kamida yuz barobari miqdoriga teng bo'lishi lozim.

Ochiq turdagi AJni boshqa turdagi jamiyatlarga aylantirish mumkin emas. Yopiq turdagi AJ esa o'z aksiyalariga ochiq obuna o'tkazish yoki ularni fond bozorida sotish uchun chiqarish yo'li bilan ochiq turdagi AJga aylanishi mumkin. Boshqa turdagi jamoaga korxonalar va shirkat xo'jaligi o'z aksiyalarini chiqarish yo'li bilan ikkala turdagi aksiyadorlik jamiyatlariga ham aylantirilishi mumkin.



Ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyati har yili ommaviy axborot vositalarida:

- yillik hisobot;
- buxgalterlik balansi;
- foydalar va zararlar schyoti;
- jamiyat aksiyalari emissiyalari prospekti;
- umumiy majlisni o'tkazish sanasi va joyini ma'lum qilib turishi shart.

Aksiyadorlik jamiyatini tashkil etish uchun quyidagilar zarur:

- jamiyatni tashkil etish va birgalikda faoliyat yuritish hamda bir yoki bir necha shaxsga jamiyatni tashkil etish uchun vakolat berish to'g'risida shartnoma tuzish;

- aksiyalarga obuna o'tkazish;
- ta'sis konferensiyasini o'tkazish;
- jamiyat va uning aksiyalarini davlat ro'yxatidan o'tkazish.

Jamiyatni tashkil etishdagi xarajatlar shartnomaga imzo chekkan shaxslarga taqsimlanadi. Davlat mulkini xususiylashtirish orqali quyidagi usullarda AJ tashkil etilishi mumkin:

- oddiy yo'l bilan, ya'ni bunda fuqarolar yopiq yoki ochiq AJ larining obyektlarini auksion orqali yoki tanlov yo'li bilan sotib olishadi;

- davlat korxonasi mehnat jamoasi tomonidan yopiq AJ ni tashkil etadi va ma'lum yuridik shaxs tomonidan korxonaga sotib olinadi;

- davlat yoki ijara korxonalarini ochiq AJ lariga aylantiriladi.

Barcha jamoa korxonalarini uchun quyidagi umumiy jihatlar mavjud:

- nizom kapitalining tegishli qismlar yoki aksiyalarga majburiy bo'linishi;

- jamiyatning o'z majburiyatlari va faqat o'zining mulki bo'yicha cheklangan javobgarligi;

- aksiyador (sharik)lar orasidagi o'zaro munosabatlar, daromad va mulkni taqsimlash, korxonani boshqarish bo'yicha munosabatlar ularning kiritgan ulushlari miqdoriga qarab taqsimlanadi;

- jamiyat a'zolari uning kapitaliga o'z ulushlarini kiritishlari zarur, ammo o'z mehnatlari bilan uning faoliyatida ishtirok etishlari majburiy emas.

Aksiyadorlik jamiyatlarini tashkil etish jarayonlari «Mulknini davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish», «Hissadorlik jamiyatlari», «Korxonalar to'g'risida», «Qimmatli qog'ozlar bozori va fond birjalari» to'g'risidagi qonunlar va boshqa me'yoriy hujjatlar asosida boshqariladi.

**Korporasiya** atamasi lotincha «**corporatio**» so'zidan olingan bo'lib, birlashma, hamjamiyat ma'nosini beradi. Korporasiya yirik aksioner jamiyatlar birlashmasi hisoblanib, bir xil mahsulot ishlab chiqaruvchilarni birlashtiradi. Natijada ishlab chiqarish monopollashadi.

Korporasiya investitsiya kapitalining markazlashuvi, ilm-fan taraqqiyoti, mahsulotning raqobatbardosh bo'lishi va uzoq hayotiy davrini ta'minlaydi. Korporatsiyalar tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchi aksioner jamiyatlarining

xohish-ixtiyori bilan paydo bo‘ladi. Har bir korxonalar faoliyatini yuritish uchun o‘z holicha turli vazifalarni, ya’ni:

- xomashyo, materiallar, energiya, uskuna qidirib topish, sotib olish va texnologik takomillashtirish;

- mahsulot sifatini oshirish va ishlab chiqariladigan mahsulotni yangilash;
- tayyor mahsulotni sotish bo‘yicha qator ishlarni bajarishi lozim bo‘ladi.

Bir xil mahsulot ishlab chiqaruvchi bir qancha korxonalar birlashib, barcha uchun umumiy korxonalar faoliyatini ta’minlovchi vazifalarni bajaradigan bir idora, muassasa tuzishni rejalashtirgan. Natijada shunday birlashma yuzaga kelganki, unda korxonalar o‘z mulki va iqtisodiy mustaqilligini saqlagan holda umumiy vazifalarni bajarishdan ozod bo‘lib, mazkur vazifalarni bajarish uchun umumiy idora-muassasaga haq to‘langan.

O‘z tarkibidagi aksiyadorlik jamiyatlari nazorat paketlarini egallash bilan korporatsiyalar xolding kompaniyalariga aylanadi.

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

Xolding kompaniyalarning mohiyati shundaki, ular biror-bir ishlab chiqarish vazifalarini bajarmaydi. Ularning vazifasi sof boshqaruvchilik, ya’ni ishonchli mulk egasi sifatida ularga o‘z aksiyalari yoki aksiyalar nazorat paketini beruvchi kompaniyalarning faoliyatiga umumiy xo‘jalik rahbarligini bajarishdan iboratdir. O‘zbekiston Respublikasida xolding kompaniyalarning huquqiy maqomi Vazirlar Mahkamasining 1995-yil 12- oktabrdagi 398-sonli qarori bilan tasdiqlangan Nizom (xoldinglar to‘g‘risidagi nizom) asosida belgilanadi. Bu Nizomga muvofiq, aktivlari tarkibiga boshqa korxonalarining aksiyalar nazorat paketi kiruvchi ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyati xolding hisoblanadi.

Xolding birlashgan korxonalar, ya’ni xolding aktivlari tarkibiga kiruvchi, aksiyalar paketini nazorat qiluvchi korxonalar shu’ba korxonalar deb ataladi. Ular mustaqil yuridik shaxs hisoblanadi. Shu’ba korxonalar, ko‘pincha, korxonaning rivojlanib borishi davomida bosh korxonalar (xolding kompaniyasi) tomonidan tashkil etiladi.

Xoldinglar davlatga qarashli yoki xususiy bo‘lishi mumkin. Davlat xoldingida aksiyalar nazorat paketi davlat mulkiga, shu’ba korxonalar aksiyalari esa bosh xolding kompaniyasining mulkiga aylanadi. Shu’ba korxonalar o‘z majburiyatlari bo‘yicha o‘zlariga tegishli mulk, shu jumladan, asosiy korxonalar, ya’ni xoldingga tegishli aksiyalar nazorat paketining qiymati bilan ham javob beradi. Xolding shu’ba korxonalar qarzi bo‘yicha uning ta’sis shartnomasida aytilgan shartlarda javobgar bo‘ladi.

Xolding kompaniyalari ikki turda bo‘lishi mumkin:

- moliyaviy xolding;
- aralash xolding.

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

Moliyaviy xoldinglar faqat investitsiya faoliyati bilan shug'ullanish huquqiga ega, faoliyatining boshqa turlari bilan shug'ullanishga ruxsat berilmaydi. Ular shu'ba korxonalarining ishlab chiqarish va tijorat faoliyatlariga aralashish huquqiga ega emas. Moliyaviy xolding vakillari faqat shu'ba korxonalarining aksiyadorlari yig'ilishlarida qatnashishi mumkin. Ularga kuzatuv kengashi, boshqaruv va shu'ba korxonalarini boshqaradigan boshqa organlarga kirishga ruxsat berilmaydi.

Moliyaviy xoldinglar tegishli aksiyalar bilan faqat tashkil etilgan qimmatli qog'ozlar bozorida, ya'ni fond birjalarida bitimlarni amalga oshiradi. Bu talabni bajarmaslik amalga oshirilgan bitimlarning bekor qilinishiga sabab bo'ladi.

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

O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga binoan xolding kompaniyalari quyidagi yo'llar bilan tashkil etiladi:

- yirik korxonalarni qayta tashkil etishda ularning tarkibiy bo'linmalarini mustaqil yuridik shaxs (shu'ba korxonalar) sifatida bunyod etish yo'li bilan;
- yuridik jihatdan mustaqil korxonalarining aksiya paketlarini birlashtirish yo'li bilan;
- yangi aksiyadorlik jamiyatlarini ta'sis etish yo'li bilan.

Xoldinglar monopoliyaga qarshi organning ruxsati bilan tashkil etiladi. Xoldingni tashkil etishga ruxsat olish uchun monopoliyaga qarshi organga boshqa hujjatlar bilan birga:

- nizom loyihasi;
- xoldingni tuzishga xohish haqida bayonnoma yoki ta'sischi shartnomasi;
- tuziladigan xoldingga kiritish uchun tavsiya etilayotgan korxonalar ro'yxati;
- shu korxonalardan har qaysisining xo'jalik faoliyati turlari va hajmi haqidagi ma'lumotlar topshiriladi.

Agar xoldingni tuzish biror-bir mahsulot (ishlar, xizmatlar) ishlab chiqarish monopoliyasiga olib keladigan bo'lsa, bunday xoldingni tuzishga ruxsat berilmaydi.

**Davlat korxonalari** davlat mulki bo'lgan va uning nazorati ostida ishlovchi korxonalar bo'lib, ular ishlab chiqarishdagi davlat sektorini tashkil etadi, eng

muhim va mas'uliyatli vazifalar (mudofaa, aloqa, energetika, transport va boshqalar)ni bajaradi.

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

Qo'shma korxonalar tuzishga hamkorlarni nima majbur qiladi? AQSH olimlari quyidagi omillarni keltiradilar:

- kapital xarajatlar hajmining qisqarib ketishi va yangi quvvatlarni barpo etishdagi xavotirlik;

- aniq geografik bozorga o'tish;

- yangi faoliyat sohasiga o'tish;

- ishlab chiqarish sohasining bazasi yoki xomashyo manbaini qo'lga kiritish;

- ishlayotgan ishlab chiqarish liniyalarining kengayganligi;

- tovar yoki xizmatlarni sotishning yangi tarmoqlari paydo bo'lganligi;

- mavjud marketingning samaradorligi oshganligi;

- takrorlanib turuvchi yoki mavsumiy beqarorlikni bartaraf etish imkoniyati;

- qo'shma korxonadagi hamkorlar yordamida ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish imkoniyati.

Qo'shma korxonalar o'zaro manfaatdorlik negizida, hukumatlararo shartnomalar asosida tashkil qilinib, ilmiy-ishlab chiqarish, ilmiy-texnik va boshqa vazifalarni yechishga qaratilgan. Ular sanoat, qishloq xo'jaligi, qurilish, transport, savdo, fan va xalq xo'jaligining boshqa sohalarida tarkib topishi mumkin.

Qo'shma korxonalar, asosan, chet el texnikasi va texnologiyasi asosida barpo etilib, mahalliy xomashyo va ish kuchi hisobiga ishlaydi. Korxonalar mustaqil balansiga ega bo'ladi va xo'jalik hisobi asosida faoliyat yuritadi. Respublikamizda AQSH, Italiya, Turkiya, Fransiya, Germaniya, Angliya, Koreya, Yaponiya kabi qator davlatlar kompaniyalari bilan hamkorlikda qo'shma korxonalar qurilib, ishga tushirilgan.

**Konsern** ishlab chiqarish diversifikatsiyasi, ya'ni korxonalarning faoliyat sohalari va ishlab chiqaradigan mahsulotlari turining kengayishi, yangilanib turishi asosida tarkib topadigan yirik ko'p tarmoqli korporatsiya. Konsern tarkibiga sanoat, transport, savdo, bank kabi tarmoqlarga tegishli, ayrim hollarda, dunyoning ko'pgina mamlakatlarida joylashgan o'nlab va yuzlab korxonalar ixtiyoriy asoslarda kiradi.

Konsern tarkibiga kirgan korxonalar va tashkilotlar orasida o'zaro korporatsiyalangan turg'un aloqalar mavjud bo'lib, ular konsern rivoji yo'lida umumiy moliyaviy resurslar va yagona ilmiy-texnik imkoniyatlardan mushtarak foydalanadilar.

**Konsorsium** aniq iqtisodiy loyihalarni amalga oshirishni maqsad qilgan korxonalarning muvaqqat birlashmasidir. Konsorsium a'zolarining huquq va majburiyatlari konsorsium to'g'risidagi bitimda belgilab qo'yiladi. Konsorsium

ishtirokchilari qo'yilgan vazifani bajarish uchun badallari hisobidan yagona moliyaviy va moddiy fondlar barpo etadilar, budget mablag'lari va davlat bankidan kreditlar oladilar. Vazifa bajarilgach, konsorsium tarqaladi. Konsorsiumlarga boshqaruv bo'yicha qo'mitalar, direktorlar kengashi kabilar boshchilik qiladi. Konsorsiumlar aviatsiya, kosmos, kompyuterlar, aloqa kabi Yuksak texnologik va katta miqdordagi sarmoyali sohalarda keng tarqalgan.

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

**Kooperativ** kooperatsiyaning birlamchi bo'g'ini. Kooperatsiya esa:

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

- guruh mulkchiligiga asoslangan xo'jalik yuritish sharti;

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

**Kooperativ** yuridik shaxs huquqiga ega, xo'jalik yurituvchi subyekt. U jamoa mulki huquqidagi mulkka egalik qiladi, undan foydalanadi va tasarruf etadi.

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

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

- buyurtmalarni taqsimlash;

- xomashyo sotib olish;

- ishlab chiqarilgan mahsulotni sotish uchun tijorat faoliyatini birlashtirib, yagona idora tuzadi.

**Venchur korxonalar** kichik biznesning bir turi bo'lib, ular:

- ilmiy muhandislik ishlarini bajarish;

- yangi texnika, texnologiya, tovar namunalarini yaratish;

- ishlab chiqarishni boshqarish;

- tijorat ishini tashkil etish usullarini ishlab chiqish va amaliyotga joriy etish;

- yirik firmalar va davlat ijara shartnomasi buyurtmalarini bajarish kabi ishlarni amalga oshiradilar.

Bu vazifalarni ular davlat va yirik firmalar buyurtmasiga binoan shartnoma-bitimlar asosida bajaradi. Venchur korxonalar texnikaning yangi yoʻnalishlarida faollik koʻrsatadi va bu bilan fan-texnika taraqqiyotiga oʻz hissasini qoʻshadi.

**Ijara korxon**a mol-mulkni yollash boʻyicha mulk egasi bilan tadbirkor oʻrtasidagi iqtisodiy munosabat. Ijara shartnomasiga asosan bir tomon (ijaraga beruvchi) ikkinchi tomonga (ijarachi) maʼlum toʻlov evaziga va maʼlum shartga koʻra mol-mulkini vaqtincha foydalanish uchun beradi.

Ijara haqi mulk egasi mol-mulkining qiymati va keltiradigan daromadga bogʻliq boʻlib, oʻzaro kelishuv bilan belgilanadi. Yer, uy-joy, savdo-sanoat binolari, sanoat va savdo korxonalari, mashina va uskunalarni ijaraga berish va olish jahondagi koʻpgina mamlakatlar uchun xosdir.

Bugungi kunda sanoat va boshqa sohalarda ijara korxonalari paydo boʻla boshladi va mulkni davlat tasarrufidan chiqarishning bir koʻrinishi boʻlib, ijara muddati davrida korxonaga jamoasi shu korxonaga mulkining egasi boʻlib qoladi.

**Konsalting** ishlab chiqarishga ish yuzasidan xizmat koʻrsatish sohasida ixtisoslashgan firmalarning oʻz mijozlariga maslahat xizmati koʻrsatish va texnik loyihalarni ekspertiza qilish bilan bogʻliq iqtisodiy faoliyatdir.

Konsalting firmalarining asosiy vazifalari quyidagilardir:

- tadbirkorlik tashabbuslarini amalga oshirish uchun sheriklar tanlash;
- maslahatchilik tashkilotlarining taraqqiy topishi va xorijiy investitsiyalarni jalb etishga koʻmaklashish;
- yagona axborot-soʻrovnoma fondini yaratish va yagona reklama strategiyasi (yoʻnalishi)ni amalga oshirish yoʻli bilan ularning aʼzolari faoliyatini umummaqsadlar yoʻlida jamlash va hokazo.

Konsalting firmalarining kichik biznes sohasida keng tarqalgan maslahat xizmatlari quyidagilardan iborat:

- barcha mulk shakllaridagi korxonalarni roʻyxatga olish uchun taʼsis hujjatlarini tayyorlash boʻyicha maslahatlar berish;
- marketing boʻyicha izlanishlar oʻtkazish;
- xususiylashtirish, aksiyadorlashtirish dasturlarini ishlab chiqish;
- tashqi iqtisodiy faoliyat boʻyicha maslahat berish;
- reklama strategiyasini ishlab chiqish, reklama materiallarini tayyorlash va ularni tarqatish;
- huquq, moliya va boshqaruv masalalari boʻyicha maslahatlar berish;
- intellektual mulkni himoya qilish masalasi boʻyicha maslahatlar berish;
- ishchi-xizmatchilarni tayyorlash va malakasini oshirish;
- tadbirkorlik va kichik biznesni taraqqiy toptirishga xizmat qiluvchi tadbirlarni oʻtkazish;
- firma ish uslubini ishlab chiqish;
- xavfsizlik texnikasi, ishlab chiqarish sanitariyasi, madaniyat, atrof-muhitni himoya qilish masalalari boʻyicha maslahatlar berish;
- investitsiyalarni jalb qilish, imtiyozli kredit olish, zaruriy resurs va kapitallarni sotib olish boʻyicha maslahatlar berish va h.k.

**Injining korxonasi** – muhandislik-maslahat xizmatlarni tijoratchilik qoidalariga asoslangan holda amalga oshiradi. Bunday korxonalar (firma):

- ishlab chiqarishni ta'minlash;
- mahsulot sotishni uyushtirish;
- ishlab chiqarish obyektlarini qurib, ishga tushirish yuzasidan maslahat berish bilan shug'ullanadi.

Eksport injining firmalari boshqa mamlakatlarga xizmat ko'rsatadi, chet eldagi ilmiy g'oyalar va texnik ishlanmalarni xorijda joriy etadi, murakkab va ulkan loyihalarni amalga oshiradi. Injining bilan birga mashina va uskunalarni eksport qilib, yetkazib beradi.

Shunday qilib, kichik biznes xo'jalik subyektlarining shakllari:

huquqiy maqomi bo'yicha: jismoniy va yuridik shaxs maqomida;

\* band bo'lgan xodimlar soni bo'yicha: yakka tadbirkorlik, mikrofirma, kichik korxonalar;

\* mulkchilik shakli bo'yicha: xususiy, davlat, jamoa, aralash;

\* faoliyat yo'nalishi bo'yicha: ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish, tijorat, moliyaviy va innovatsion tadbirkorlik faoliyati;

\* tadbirkorlikning qanday vazifani bajarishga yo'naltirilganiga qarab: ishlab chiqarishni boshqarish, moliyalashtirish, vositachilik va (konsalting)maslahatchilikka qaratilgan tadbirkorlik;

\* faoliyat turlarining soni bo'yicha: bitta va ko'p tarmoqli tadbirkorlik;

\* faoliyat murakkabligi bo'yicha: maxsus bilim talab qilmaydigan, maxsus bilim talab qiladigan, yuqori texnologiyaga va nodir bilimga asoslangan tadbirkorlik;

\* faoliyatning tarmoq yo'nalishlari bo'yicha: sanoat, agrosanoat, qishloq xo'jaligi, savdo va umumiy ovqatlanish, maishiy xizmat ko'rsatish, transport va aloqa, uy-joy va kommunal xo'jaligi, tijorat va moliya, ta'lim va fan, qurilish va boshqa xalq xo'jaligi tarmoqlaridagi tadbirkorlik.

### **Qisqacha xulosalar**

Mulkning fuqarolarning shaxsiy va xususiy mulki, jamoa mulki, davlat mulki, aralash mulk, qo'shma biznes faoliyatlari mulki kabi shakllari mavjud.

O'zbekiston Respublikasida mulkning barcha shakllari teng huquqlidir.

O'zbekistonning mulk to'g'risidagi qonunida mulkiy huquqlarning barchasi ko'rsatilgan. Mazkur qonunning birinchi bandiga muvofiq, O'zbekiston Respublikasida molk-mulkning mavjud ekanligi va unga nisbatan egalik huquqining bo'lishi tan olinadi.

Bozor munosabatlariga o'tish va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish maqsadida, fuqarolar o'ziga tegishli mulkni ko'paytirish uchun boshqa fuqarolarni yollanma mehnatga jalb qilishi mumkin. Fuqarolarda o'tmish tuzumi so'ndirilgan mulkiy mustaqillik hissini uygotish, tiklash, kengaytirish va mustahkamlash - davlatimizning eng dolzarb vazifalaridan biridir.

Davlat tasarrufidan chiqarish-sho'rolar iqtisodiy tizimini sindirib, uning asoratlarini bartaraf etish va erkin bozor iqtisodiyotiga o'tishning eng samarali

yo'llaridan biri. Davlat tasarrufidan chiqarish-yangi boshqaruv tizimlarini barpo etish demakdir.

Istalgan tarmoqni davlat tasarrufidan chiqarish konsepsiyasi, mamlakatdagi huquqiy-iqtisodiy ahvolni va uning xususiyatini hisobga olgan holda ishlab chiqardi.

Tadbirkorlik tashkiliy-huquqiy shakllarining quyidagi: xususiy tadbirkorlik; kichik biznes (kichik narxlar); xo'jalik va ijtimoiy birlashmalar tadbirkorligi; fermer xo'jaligi asosidagi tadbirkorlik; ijara va jamoa xo'jaligidagi tadbirkorlik; chet ellik sheriklar bilan qo'shma tadbirkorlik mavjud.

### **Tayanch iboralar**

Xususiylashtirish, davlat tasarrufidan chiqarish, shaxsiy mulk, fuqarolar mulki, xususiy mulk, aralash mulk, jamoa mulki, davlat mulki, mulkdor, tadbirkorlik shakllari, xususiy tadbirkorlik, kichik biznes, xo'jalik jamiyatlari, hamkorlikdagi tadbirkorlik, jamoa tadbirkorligi, xo'jalik shirkatlari, biznes faoliyatilari, aralash kompaniyalar, davlat ishlab chiqarish, biznes faoliyatilari.

### **Nazorat va mulohaza uchun savollar**

1. Mulk shakllarining qanday turlarini bilasiz?
2. O'zbekiston Respublikasida mulkni davlat tasarrufidan chiqarish jarayoni qanday amalga oshiriladi?
3. Mamlakatimiz hududida nimalar davlat tasarrufidan chiqarilishi va xususiylashtirilishi mumkin?
4. Tadbirkorlik shakllarini qanday turlarini bilasiz?
5. O'zbekistonda xususiylashtirishning eng muhim xususiyati nima?
6. Davlat biznes faoliyatilari qanday guruhlariga bo'linadi?

### **Qo'shimcha adabiyotlar ro'yxati**

1. O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida"gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta'minlash, ularni jadal rivojlantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
3. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации. Перевод с английским – М.: "И.Д. Вильямс", 2007. – 432 стр.
4. Дирлав Дез. Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир. Перевод с английским. — М.: «Олимп-Бизнес», 2007. — 336 стр.
5. Коноплева И.А., Богданов И.А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 448 стр.
6. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.
7. Shodibekova D.A., Shodibekov D.I. "Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari"– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.



## **5-bob. BIZNES FAOLIYATINI TAHLIL ETISH VA REJALASHTIRISH**

### **5.1. Biznes faoliyatini iqtisodiy tahlil qilish asoslari**

Biznes faoliyati natijalari sistematik va kompleks tahlil qilinadi. Sistematik tahlilda doimo o'zgarib turuvchi bozor muhitini tahlil qilishdan, biznes faoliyatini foydali va raqobat qabul qilishni ta'minlash uchun tahlil qilinadi.

Har qanday biznes faoliyati o'zini katta-kichikligiga, faoliyat yo'nalishiga foydali yoki zarar ko'ruvchi ekanligidan qat'i nazar bozor muhiti bilan o'zaro harakat qiluvchi murakkab tizimdir. Biznes faoliyatini birgina ko'rsatkich bilan, ya'ni foyda ko'rsatkichi bilan ifodalash mumkin emas. U ko'rsatkichlar tizimiga asoslanadi. Bunday ko'rsatkichlarga - foyda, sotilgan mahsulot hajmi yoki ko'rsatilgan xizmat hajmi, moddiy xarajatlar, mehnat haqi fondi, ishchilar soni va hokazolar, ya'ni biznes faoliyatini oxirgi natijalarini tavsiflovchi ko'rsatkichlar kiradi.

Biznes faoliyatini baholashni eng oddiy usuli haqiqiy ko'rsatkichlarni reja (normativ) ko'rsatkichlariga solishtirish hisoblanadi.

Biznes faoliyati samaradorligini baholashning murakkab uslubi esa oxirgi faoliyat natijalarining o'zaro aloqalari, xarajatlar bilan resurslarni, shuningdek, turli omillar ta'sirini baholashdan iborat.

Bozor iqtisodiyotiga o'tish munosabati bilan tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanayotgan biznes faoliyatilar ish sifatini oshirish, mavjud imkoniyatlardan oqilona foydalanish asosiy fondlardan foydalanish samardorlik darajasini yanada oshirish, mehnat unumdorligini har taraflama o'stirish, kelgusida respublika aholisini oziq-ovqatga va boshqa tovarlarga bo'lgan talabni yanada yuksaltirishni ko'zlab iqtisodiy tejashni kuchaytirish sohasidagi vazifalarni ommaviy hal qilish lozim. Bu vazifalarni bajarish uchun avvalo har bir tadbirkorlikni xo'jalik faoliyatini atroflicha chuqur tahlil qilish asosida ichki xo'jalik imkoniyatlaridan imkon boricha yaxshiroq foydalanishga, kamroq xarajat qilib yuqori natijalarga erishishga alohida e'tibor berish kerak.

Biznes amaliyotida ikkita tahlil turini farqlash mumkin, ya'ni:

1. Strategik tahlil.
2. Operativ tahlil.

Strategik tahlil biznes faoliyatini kuchli va ojiz tomonlarini, imkoniyatlari va xavf- xatarlarini aniqlashga yo'naltirilgandir. Strategik tahlil asosan biznes faoliyatini sifat xarakteristikalarini (tavsifnomasini) beradi.

Operativ tahlil biznes faoliyatini faoliyat natijalarini baholashga yo'naltirilgan bo'ladi. Operativ tahlil mahsulot sifatini ta'minlashda va xarajatlarni optimallashtirishda muhim rol o'ynaydi, u resurslarni boshqarishni samarali vositasi bo'lib xizmat qiladi. Operativ tahlil ishlab chiqarish xo'jalik faoliyatini barcha tomon va jihatlariga taalluqli bo'lib, quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- biznes faoliyati natijalarini tahlil qilish;
- ishlab chiqarish xarajatlari tahlili;
- mahsulot tahlili.

Har qanday biznes faoliyati o'zining katta-kichikligiga, faoliyat yo'nalishiga foydali yoki zarar ko'ruvchi ekanligidan qat'i nazar bozor muhiti bilan o'zaro harakat

qiluvchi murakkab tizimdir. Biznes faoliyatini birgina ko'rsatkich bilan, ya'ni foyda ko'rsatkichi bilan ifodalash mumkin emas. U ko'rsatkichlar tizimiga asoslanadi. Bunday ko'rsatkichlarga - foyda, sotilgan mahsulot hajmi yoki ko'rsatilgan xizmat hajmi, moddiy xarajatlar, mehnat haqi fondi, ishchilar soni va hokazolar, ya'ni Biznes faoliyati faoliyatini oxirgi natijalarini xarakterlovchi ko'rsatkichlar kiradi.

Biznes faoliyati faoliyatini baholashni eng oddiy usuli haqiqat ko'rsatkichlarni reja (normativ) ko'rsatkichlariga solishtirish bilan hisoblanadi.

Biznes faoliyati faoliyatini samaradorligini baholashni murakkab uslubi esa oxirgi faoliyat natijalarini o'zaro aloqalarini, xarajatlar bilan resurslarni, shuningdek turli omillar ta'sirini baholashdan iborat.

*Ishlab chiqarish xarajatlari tahlili.* Tadbirkorlik faoliyatining asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlaridan biri ishlab chiqarish xarajatlaridir, chunki hech qanday xarajatlarsiz bu faoliyatni amalga oshirib bo'lmaydi. Har qanday iqtisodiy faoliyat uchun ma'lum miqdordagi resurslarni jalb qilishga to'g'ri keladi. O'z navbatida bu resurslarni u yoki bu ishga jalb qilish uchun ularni sotib olish, demak mablag' sarf qilish kerak. Ushbu resurslardan foydalanish jarayonida ularni xarid qilish uchun sarflarning bir qismi tadbirkorlikning ishlab chiqarish xarajatlariga aylanadi. Shunday qilib, tovarlarni ishlab chiqarish va ularni sotish jarayonida ishlab chiqarish omillaridan foydalanishning puldagi ifodasi biznes faoliyatining ishlab chiqarish xarajatlari deb ataladi.

Hozirgi paytda ularning tarkibiga quyidagi xarajatlar kiradi:

I. Materiallar sarfi. Ularga xomashyo, yarim tayyor fabrikatlar, xarid qilingan mahsulotlar, yoqilg'i va energiya, boshqa Biznes faoliyatlari tomonidan bajarilgan, ishlab chiqarish xususiyatiga ega ishlar va xizmatlar kiradi.

II. Tabiiy boyliklardan foydalanish xarajatlari

Ularga quyidagilar kiradi:

1. Yer osti boyliklaridan foydalanish bilan bog'liq xarajatlar.
2. Yerdan foydalanish xarajatlari.
3. Limitlar miqyosida suv, undan suv xoi'jaligiga to'langan mablag'lar.
4. Atrof-muhitga tashlangan ishlab chiqarish qoldiqlari uchun to'langan mablag'lar.

III. Asosiy aktivlarning yemirilishi, eskirishi.

IV. Mehnatga haq to'lash xarajatlari. Ularga quyidagilar kiradi:

1. Ishbay rassenkalar, ta'rif setkalari, oylik okladlar asosida to'langan ish haqi.
2. Ishlab chiqarish ilg'orlariga yillik ish yakunlari bo'yicha va boshqa mukofotlar.
3. Kompensatsiya to'lovlari (mehnat ta'tili haqi, uzaytirilgan ish kuni, bekor turib qolish).
4. Rag'batlantiruvchi to'lovlar (turli faxriy unvonlar uchun rag'batlantiruvchi to'lovlar).

V. Sug'urta to'lovlari (nafaqa fondiga ajratmalar, bandlik fondi, ijtimoiy sug'urta).

VI. Joriy ta'mirlash xarajatlari.

VII. Texnologik jarayonlarni rivojlantirish va mahsulotlar ishlab chiqarishni joriy etishga sarflangan xarajatlar.

VIII. Qisqa muddatli omonatlar uchun to'langan foizlar.

IX. Soliqlar, shu jumladan mulk solig'i, daromad(foйда) soliqlari, yer solig'i va boshqalar.

X. Boshqa xarajatlar, ya'ni xizmat sarflari, telefon va aloqa hamda shunga o'xshash xarajatlar.

Tadbirkorlarning xarajatlarini belgilariga ko'ra turlicha tavsiflash mumkin.

Birinchi, tadbirkorning xarajatlari smeta bo'yicha ularning elementlari va kalkulyatsiya moddalariga qarab turlarga bo'linadi.

Xarajatlar smetasi biznes faoliyati budjetini aniqlash va aylanma aktivlarga ehtiyoj miqdorini rejalash uchun tuziladi.

Kalkulyatsiya moddalari umumlashma, majmua ko'rinishiga ega bo'lib, o'z ichiga, xomashyo va materiallarni, yoqilg'i va energiyani tabiiy boyliklardan foydalanishi bo'yicha xarajatlarni, ish haqini, jihozlarni saqlash va ulardan foydalanish xarajatlari, noishlab chiqarish xarajatlari va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Ikkinchi, tadbirkorning xarajatlari ishlab chiqarish hajmiga bog'liqligiga qarab shartli-doimiy va shartli-o'zgaruvchan xarajatlarga bo'linadi.

Ishlab chiqarish hajmining o'zgarishi bilan deyarli o'zgarmaydigan xarajatlar shartli doimiy xarajatlar deyiladi. Ularga binolarni saqlash, xizmat safarlari xarajatlari, telefon va aloqa xarajatlari, ijara xarajatlari, ishlab chiqarish bilan band bo'lmagan ishchilarga to'langan ish haqi va boshqalar kiradi. Ishlab chiqarish hajmi oshganda shartli doimiy xarajatlar miqdori deyarli o'zgarmaydi, natijada ularning darajasi, ya'ni o'rtacha bir so'mlik tovarga to'g'ri keladigan xarajatlar pasayadi. Ishlab chiqarish hajmi kamayganda buning aksi yuz beradi.

Ishlab chiqarish hajmining o'zgarishiga mos ravishda o'zgaruvchan xarajatlar deyiladi. Ularga xomashyo va material, yoqilg'i va energiya, ishlab chiqarish bilan band ishchilarga to'lanadigan ish haqi, kreditlar uchun to'lanadigan foizlar, transport xarajatlari va boshqalar kiradi.

Tadbirkorlik faoliyatini yuritishdan ko'zlanadigan asosiy maqsad foyda olishdir. Binobarin foyda tadbirkorlik faoliyatining yakuniy ko'rsatkichi hisoblanadi. Tadbirkorlar foydani maksimallashtirishga intiladi.

Savdo tashkilotlari daromadining asosiy qismi tovarlarning sotib olish va sotish o'rtasidagi farq hisobidan yuzaga keladi. Hozirgi paytda nafaqat tovarlar, balki xomashyo, materiallar va jihozlar ham savdo biznes faoliyatilari tomonidan erkin ayirboshlanmoqda. Bulardan tashqari daromadlar quyidagi manbalardan yuzaga keladi:

Yalpi daromad biznes faoliyatining tovar sotish hajmiga, sotilgan tovarlarning tarkibi va ularda rentabelli tovarning salmog'iga, hamkorlarning shartnoma shartlarini to'liq bajarishiga, biznes faoliyatini madaniyati va ishbilarmonligiga hamda ko'plab boshqa omillarga bog'liq.

Tadbirkorlik faoliyatining yana bir natijaviy ko'rsatkichi uning balans foydasidir. Balans foyda biznes faoliyatining barcha sohalarida tushgan foyda bo'lib, quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- tovar-moddiy boyliklarni sotish, tovar ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatishdan tushgan foyda, ya'ni sotilgan tovarlar qiymatidan uni sotib olishga va sotishga sarflangan mablag'larni ayirib tashlagach qolgan qismi;

- undirib olingan jarimalarning to'langan jarimalardan ortiq qismi.

Balans foydadan to'lanadigan soliqlardan olingan ssudalar uchun foizdan va nobudjet fondlariga turli to'lovlardan qolgan qismi sof foydadir. Sof foyda biznes faoliyatining xohishi bilan quyidagi to'rtta yo'nalishga sarflanishi mumkin.

1. Aksiyalar bo'yicha dividendlar, obligatsiyalar bo'yicha foizlar va MChJ larda a'zolik badallari uchun foizlar to'lashga.

2. Ishlab chiqarishni rivojlantirish fondini yuzaga keltirishga. Ushbu fondni shakllantirish tartibi va ajratmalar me'yorlari biznes faoliyati nizomida ko'rsatilishi shart. IChRF ni shakllantirish manbalariga sof foyda va asosiy vositalar hamda nomaterial aktivlar yemirilishiga sarflangan mablag'lar kiradi.

IChRF asosan quyidagi maqsadlarga sarflanadi:

a) asosiy aktivlarni yangilash va kengaytirish;

b) nomaterial aktivlarni - patentlarni, litsenziyalar va boshqalarni sotib olish;

v) biznes faoliyatining aylanma aktivlarini ko'paytirish;

g) ilmiy tekshirish va tajriba konstruktorlik ishlarini tashkil etish;

d) ishlab chiqarishga yangiliklarni joriy etish;

e) bozor izlanishlarini tashkil etish.

3. Ijtimoiy taraqqiyot fondini vujudga keltirish. U quyidagi maqsadlarga sarflanadi:

- uy joy qurishga;

- ijtimoiy-maishiy obyektlarini qurishga;

- ijtimoiy-maishiy muassasalarni moliyaviy ta'minlashga;

- oshxonalariga dotatsiya berishga;

- dori-darmonlar sotib olishga;

- ishchi-xizmatchilarning o'qishi, uy-joy qurilishi va yosh oilalar xo'jaligini tiklab olishiga pul mablag'larini ajratishga;

- narx oshishi tufayli yuzaga kelgan qo'shimcha xarajatlarni qoplash uchun kompensatsiya to'lashga.

4. Rezerv fondini vujudga keltirishga sarflanadi. Ushbu fond:

- xomashyo, energiya va materillar narxining kutilmaganda oshib ketishi tufayli yuzaga keladigan qo'shimcha xarajatlarni qoplash;

- ish tashlashlar, valyuta kursining o'zgarishi, tabiiy ofatlar natijasida yuzaga kelgan ziyonlarni qoplash va boshqa maqsadlarga sarflanishi mumkin.

Biznes faoliyati rentabelligini oshirishning asosiy yo'nalishlariga quyidagilar kiradi:

I. Mahsulot tannarxini pasaytirish. Buning uchun:

1. Materiallar sarfini qisqartirish maqsadida mahsulot konstruktsiyasini oqilonlashtirish, samarali texnologiyalarni qo'llash, chiqindilarni qayta ishlash va sotishni yo'lga qo'yish va boshqa choralarni ko'rish lozim.

2. Mahsulot birligiga sarflanadigan ish haqi xarajatlarini kamaytirish.

3. To'planma xarajatlarini tejash.

II. Ishlab chiqarish va sotish tartibini takomillashtirish. Unga:

1. Bozor konyunkturasini hisobga olgan holda xaridorgir tovarlarni ishlab chiqarishni yo'lga qo'yish, tovarlar assortimentini takomillashtirish, rentabelligi nisbatan baland bo'lgan tovarlar ishlab chiqarish va sotishni yo'lga qo'yish.

2. Mahsulot sifatini yaxshilash va xaridorlarga qo'shimcha xizmat ko'rsatishni yo'lga qo'yish, baho siyosatini oqilona boshqarish.

3. Samarali investitsiya loyihalarini sotish kabilar kiradi.

III. Ishlatilmayotgan yoki kam samarali aktivlarni sotish. Unga:

1. Ortiqcha jihozlar va tovar-moddiy boyliklarni sotish

2. O'z jihozlarni lizing shartnomasi asosida olingan jihozlar bilan almashtirish.

3. Daromadsiz soha va biznes faoliyatlarini yopish, ularning jihozlarni sotib yuborish va yangi biznes faoliyatlarini ochish kabilar kiradi.

Foyda va zararlarining hisobi quyidagicha ifodalanadi.

U quyidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi:

1. Sotilgan tovarlar, ko'rsatilgan xizmatlar, bajarilayotgan ishlar hajmi.

2. Sotilgan mahsulotlar tannarxi, shu jumladan:

a) bevosita material sarfi;

b) bevosita mehnatga haq to'lash xarajatlari;

v) to'planma xarajati.

3. Yalpi daromad (1-2).

4. Asosiy vositalar va nomaterial aktivlarning emirilish xarajatlari.

5. Mahsulotni sotish va umumboshqaruv faoliyati bilan bog'liq xarajatlar.

6. Asosiy faoliyatdan tushgan foyda (3-4-5).

7. Dividendlar va berilgan qarzlarni uchun olingan haq.

8. Olingan qarzlarni uchun to'langan haq.

9. Soliq tortiladigan foyda (6-7-8).

10. Daromadlarga olingan soliqlar.

11. Ko'zda tutilmagan ziyonlar.

12. Sof, balans foyda (9-10-11).

Xarajat va natijalariga nisbatan biznes faoliyatini samarali ishini ko'rib chiqib, xarajatlarni baholash va ikkinchidan tashqi muhitda bo'layotgan o'zgarishlarni hisobga olish zarur. Bundan kelib chiqib, oxirgi natijalarga ikkita sharoit ta'sir qiladi:

1. Ichki tashkiliy- iqtisodiy omillar.

2. Tashqi yoki bozor sharoitlari.

Bu sharoitlardan ichki omillari tadbirkorni o'z faoliyati bilan bog'liq bo'lib, ya'ni unga mehnat unumdorligi o'zgarishi, ishlab chiqarishni tashkil etish usullari, uni texnik xarakteristikalar va boshqalar kiradi. Tashqi sharoitlar esa tadbirkorlarga bog'liq bo'lmagan omillarni o'z ichiga oladi. Tashqi omillarni asosiylaridan biri narxning o'zgarishi hisoblanadi. Bir tomondan biznes faoliyati mahsulot ishlab chiqarish uchun foydalanadigan resurslar (ishchi kuchi, xomashyo, materiallar, yoqilgi, energiya va hokazolar) narxini, boshqa tomondan esa bozordagi talab va taklifni nisbatan o'zgarishi mumkin bo'lgan tayyorlanayotgan mahsulot narxini o'zgarishiga bog'liq.

**Raqobat yutug'i tahlili.** Raqobat yutug'i tahlilida bozordagi ulush, mahsulot sifati, bozor uchun xarajatlar, biznes faoliyati kattaligi (razmer), bozordagi ulush va NIOKR xarajatlari kabi omillar tahlil qilinadi.

Rentabellikka ta'sir etuvchi muhim omil bo'lib, bozor ulushi hisoblanadi. Son jihatdan bu ko'rsatkichning bog'liqligi shundan iboratki, bozor ulushini har 10 % ga o'sishi uchun rentabellik 3,5 % o'sadi.

Foydaga ta'sir etuvchi ikkinchi omil mahsulot sifati hisoblanadi. Tadqiqotlar ko'rsatadiki, yuqori sifat - bozorda yuqori ulushni saqlash uchun ishonchli kafolatdir. Mahsulotni differentsiatsiyasi (turli xil) va yuqori sifatli mahsulotni bozorda yuqori ulushiga ega bo'lishining eng optimal variantlari hisoblanadi. Bu ikki ko'rsatkich bozordagi ulush va mahsulot sifati bir-biri bilan o'zaro uzviy bog'liq bo'lib, birini biri to'ldiradi.

Bozor uchun ketgan xarajatlar bilan mahsulot sifati ustida aniq bog'liqlik mavjud. Sifati past bo'lgan mahsulotlarga bozor uchun mablag' ketkazishga asos yo'q.

Rentabellik umumiy sotish hajmidagi bozor uchun xarajatlar ulushi va mahsulot sifatining o'zaro ta'siriga bog'liqdir. Mahsuloti yuqori sifatli bo'lishi markteing uchun sarf-xarajatlari minimal bo'lsa ham (oborotga nisabatan 6 % tartibida) yuqori foyda olishni kafolatlaydi.

Biznes faoliyati foydasi biznes faoliyati kattaligi (o'lchami) bilan o'zaro bog'liqligi bo'ladi. Yirik biznes faoliyatlari (startegik xo'jalik zonalari bilan shug'ullanuvchi) katta foydaga ega bo'ladi. Kichik biznes faoliyatlari esa, yaxshi natijalarni ko'rsatib, uning afzalligi tor bozor chuqurchasini maxsus tovarlar bilan ta'minlash imkoniyatidan iborat.

Biznes faoliyati foydasi bozordagi ulush kombinatsiyasidan tortib, ilmiy tadqiqot va ishlab chiqarish xarajatlari bilan bog'liqdir. Bozor iqtisodiyoti sharoitida ko'pgina biznes faoliyatlari shuni ko'rsatadiki, bozorga yuqori ulushga ega bo'lgan biznes faoliyatlari bundan yuqori foyda olib ilmiy ishlab chiqishga mablag'lar kiritishi mumkin. Hisob - kitoblar shuni ko'rsatadiki, agar kompaniya NIOKR ga oborotni 3 %ni sarflasa, u 26 % rentabellik darajasi bilan ishlashi mumkin. NIOKRga xarajatlar kamaytirilsa, rentabellik darajasi pasayadi (taxminan 22%). Shuning uchun tadbirkor mahsulot sifati jihatidan lider-mavqeini egallashi afzaldir, bozorda sotish ulushini ko'paytirish bu foydani yuqori bo'lishiga olib keladi.

Kichik biznes faoliyatlari bozorda kichik ulushga ega bo'lgan biznes faoliyatlari bo'lib, ilmiy tadqiqot uchun katta mablag'ga ega bo'lmagan holda ular tadqiqot va ishlab chiqishga o'z mablag'larini iqtisod qilib, litsenziya bo'yicha mahsulot ishlab chiqishga majbur. Yuqori narxli texnologiya agar yangi ishlab chiqarish quvvatini to'liq ta'minlay olmasa, yirik biznes faoliyatida foydani tushib ketishiga olib keladi. Anologik ish kapital qo'yilma bilan bog'liq. Holatdan chiqishning boshqa yo'li zamonaviy texnologiya ijarasi (lizing) hisoblanadi, o'z mablag'larini iqtisod qilib boshqa yetarli afzalliklarni beradi. Yangi texnologiya sifatli mahsulot ishlab chiqarishni ta'minlaydi, o'z navbatida bozordagi ulushni o'sishiga olib keladi.

Biznes faoliyatini tahlil qilish ishlab chiqarish faoliyatini yanada takomillashtirish uchun dastur ishlab chiqarishga olib keladi.

## **5.2. Biznes va xususiy korxonalar faoliyati samaradorligi tahlili**

“Samaradorlik” soʻzi natija degan maʼnoni bildiradi. Korxonalar iqtisodiyotiga bagʻishlangan aksariyat adabiyotlarda ishlab chiqarishning faqatgina iqtisodiy samaradorligi haqida soʻz ketadi. Holbuki, mamlakatda roʻy berayotgan ijtimoiy oʻzgarishlar kishilarning eʼtiborini jalb qilmoqda va ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlarni oʻrganish va ularga baho berish zaruriyatini tugʻdirmoqda. Bugungi kunda ishlab chiqarishning ham iqtisodiy, ham ijtimoiy samaradorligini oʻrganish oʻta muhimdir. Ular oʻzaro uzviy bogʻliq va bir-birini taqozo etadigan kategoriyalardir.

Samaradorlikning umumiy holati, jumladan, ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlikni aniqlash muhim ahamiyatga ega.

**Samaradorlik**, avvalo, korxonalar faoliyatining sifat jihatlarini tavsiflovchi tushunchadir. U “samara” toifasidan kelib chiqadi hamda unga qaraganda murakkab va kompleks tavsifga ega.

Samaradorlik chora sifatida koʻplab texnik, iqtisodiy, loyiha va xoʻjalik qarorlarini avvaldan belgilab beradi. Korxonalar oʻzining xoʻjalik, ilmiy-texnik va investitsion siyosatini belgilashda samaradorlikdan kelib chiqadi.

**Iqtisodiy samaradorlik** samaradorlikka qaraganda birmuncha tor maʼnoni anglatadi. U qabul qilinayotgan qarorlarning xoʻjalik yuritishda maqsadga muvofiqligini tavsiflaydi hamda barcha hollarda samaraning unga erishish uchun ketgan xarajatlar(ishlab chiqarish resurslari)ga nisbati sifatida aniqlanadi. Xarajatlar qanchalik kam boʻlsa (mahsulot sifatiga taʼsir qilmagan holda), samara shunchalik ortadi, demak, iqtisodiy samaradorlik ham ortadi.

**Ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlik** - chegaralangan resurslardan oqilona foydalangan holda erishilgan,- aholining ijtimoiy- iqtisodiy isteʼmol darajasini yuksaltirishdir.

**Ijtimoiy-iqtisodiy ehtiyojlarning qondirilishi** - inson kamolotining yuksalishi, moddiy va ijtimoiy farovonligining oʻsishi, madaniy va maʼnaviy jihatdan rivojlanishida koʻrinadi. Inson farovonligi hamda kamoloti naqadar yuksalsa shu qadar yuqori ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlikka erishgan boʻladi.

**Ishlab chiqarish samaradorligi** har bir korxonalar faoliyatining eng asosiy vazifasi hisoblanadi. U xoʻjalik yuritishning sifat va miqdor koʻrsatkichlarini, shuningdek, buyumlashgan va jonli mehnat xarajatlari hamda olingan natijalar oʻrtasidagi munosabatni ifodalaydi.

Xorijiy firma va korxonalar oʻz faoliyatlarida samaradorlikka erishish uchun ishlab chiqarish texnika va texnologiyalariga eʼtiborni kuchaytirishdan tashqari, mahsulot sifatini oshirish va uni reklama qilishga alohida eʼtibor qaratmoqdalar. Masalan, Yaponiyaning “Omron” firmasi oʻziga “Barchaning yaxshi hayoti, yaxshi dunyo uchun” degan iborani shior qilib olgan. Amerikaning “Katerpillar” kompaniyasining shiori “Dunyoning har bir burchagida 48 soat xizmat koʻrsatish” boʻlsa, “Ribok” firmasi “Yaxshi bahodagi narx” iborasini shior qilib olgan. Bunday misollardan yana bir nechtasini keltirib oʻtish mumkin.

**Ishlab chiqarish samaradorligini oshirish** – korxonada rahbariyatining doimiy vazifasidir. Bu vazifani yechish amaliyotda quyidagi omillar bilan bog‘liq bo‘ladi:

\* bozor talablariga javob beruvchi yuqori sifatli mahsulot ishlab chiqarishda eng kam xarajatlarni bilan ishlab chiqarishning maksimal hajmini ta‘minlovchi, optimal ishlab chiqarish jarayonini tanlash;

\* iste‘molchilar talabini qondirishga yo‘naltirilgan mahsulotni sotish va yuqori daromad (foyda) olish;

\* aylanma vositalarni tejash imkoniyatini yaratuvchi optimal ishlab chiqarish zaxiralarini yaratish.

Ijtimoiy ishlab chiqarish samaradorligi o‘shining tarkibiy qismlari quyidagilardan iborat:

- mahsulot sifati va tarkibining yaxshilanishi;
- jonli mehnat unumdorligining o‘shishi;
- material sarfining kamayishi;
- fond samarasining oshishi.

Yuqoridagilardan shuni anglash lozimki, ishlab chiqarish samaradorligini o‘lchash uchun ko‘rsatkichlar tizimi zarur.

Bu ko‘rsatkichlardan eng muhimi ijtimoiy mehnat unumdorligidir. U vaqtni tejash qonunining amal qilishini ifodalaydi. Bu ko‘rsatkichni quyidagi usulda aniqlash mumkin:

$$\text{IMU} = \frac{\text{MD}}{\text{JM}}$$

Bunda: **IMU** - ijtimoiy mehnat unumdorligi;

**MD** - milliy daromad;

**JM** - moddiy ishlab chiqarish sohasida band bo‘lgan ishchilarning o‘rtacha soni.

Milliy daromad iqtisodiyotning eng ko‘rsatkichi, samaradorlik mezoni, jamiyat boyligini to‘laroq tavsiflovchi iqtisodiy vositadir. U mamlakat xalqining farovonligi va barqaror rivojlanishining moddiy manbaidir. Shuning uchun ham uni oshirishning barcha vosita va yo‘llari ishga solinadi.

Ishlab chiqarishning ijtimoiy samaradorligini ifodalovchi muhim ko‘rsatkichlar tarkibida mehnat sharoiti va tabiatini tavsiflovchi ko‘rsatkichlar alohida o‘rin egallaydi. Ular asosan quyidagilardan iborat:

- mehnatni mexanizatsiyalash va avtomatlashtirish darajasi;
- mehnat jarayonlarini robotlashtirish darajasi;
- ishlab chiqarishda qo‘llanilayotgan texnologiyalar, asbob-uskunalar va mexanizmlarning ilg‘orlik (zamonaviylik) darajasi;
- mehnatni elektrlashtirish darajasi;
- isitish, sovitish, yuklash-tushirish, ko‘tarish-yuklash uskunalar va boshqa asboblarni bilan haqiqiy ta‘minlanishning me‘yorlarga mosligi darajasi;
- bino va inshootlarning davr talablariga javob berish darajasi (ularning zamonaviy loyiha asosida qurilishi, ularda ishlash va dam olish, tibbiy yordam ko‘rsatish uchun shart-sharoitlarning mavjudligi);



- o'ralgan, qadoqlangan va idishlarga solingan mahsulotlarning ishlab chiqarilgan jami mahsulotlardagi hissasi;

Mahsulot (ish, xizmat) birligi uchun sarflangan mablag' ishlab chiqarish xarajatlari deyiladi. Xarajatsiz hech qanday iqtisodiy faoliyat yuz bermaydi, uni bajarmasdan turib foyda topish mumkin emas.

Iqtisodiyotda xarajatlarning umumiy miqdori emas, ularning samarasi muhim. Xarajatlar samaradorligini to'liqroq ifodalash uchun qiymat va natural ko'rsatkichlarga umumlashgan tavsif berish kerak bo'ladi, bu maqsadga erishishda xarajatlarning umumiy (absolyut) va qiyosiy, iqtisodiy samaradorligi xizmat qiladi.

Rejalashtirish va loyihalashtirishda umumiy iqtisodiy samaradorlik olinadigan natija (samara)ni kapital xarajatlarga nisbati, qiyosiy-iqtisodiy samaradorlik esa turli variantlar o'rtasidagi joriy xarajatlar farqining kapital xarajatlar farqiga nisbati ko'rinishida aniqlanadi.

Har bir variantlar bo'yicha keltirilgan xarajatlar deyilganda joriy xarajatlar (tannarx) va kapital xarajatlarning bir xil o'lchamga keltirilgan ko'rsatkichlar ( $N_{sx} - K_1$ ) nazarda tutiladi. U quyidagi formula yordamida hisoblanadi.

$$KX = X_j + N_{sk}$$

Bu yerda:  $KX$  - shu variant bo'yicha keltirilgan xarajatlar;

$X_j$  - shu vaqt bo'yicha joriy xarajatlar (tannarx);

$N_{sk}$  - kapital xarajatlarning normativ koeffitsiyenti;

Xarajatlarni qoplash muddati - xarajatlar samaradorligining muhim ko'rsatkichlaridan biri kapital xarajatlar samaradorligini hisoblashdan iborat.

### **5.3. Biznes faoliyatini rejalashtirish usullari**

Har qanday biznes faoliyati o'z faoliyat yo'nalishidan qat'i nazar rejalashtirish bilan shug'ullanish kerak.

Rejalashtirish deganda biznes faoliyatini aniq kelajakdagi maqsadini aniqlash, ularni amalga oshirish usullarining tahlili va resurslar bilan ta'minoti tushuniladi.

Tadbirkor faoliyatini rejalashtirish ko'pgina afzalliklarga ega:

- u rahbar va mutaxassislarni doimo kelajak uchun fikrlashga rag'batlantiradi;
- rejalarni ishlab chiqarish va bajarish jarayonida biznes faoliyati tomonidan qilinayotgan ishlarni aniq muvofiqlashtirish amalga oshiriladi;
- u tashkilot o'z vazifalarini aniq belgilashga majbur qiladi;
- rejalashtirish tashkilotlarni to'satdan bo'ladigan o'zgarishlarga tayyor qiladi, mansabdor shaxslar vazifalarini va o'zaro munosabatlarini ko'rgazmali ravishda namoyon qiladi.

F. Kotlarning fikricha, istiqbolni rejalashtirish bu firmalar maqsadlari, uning bozor sohasidagi doimiy imkoniyatlar va imkonlar orasidagi strategik muvofiqlarni qo'llashni taqqoslovchi boshqaruv jarayonidir.

Yangi qonun chiqaruvchi hujjatlar ko'rsatib o'tilganki, biznes faoliyati o'z faoliyatini mustaqil holda rejalashtiradi va rivojlanish istiqbollari ishlab chiqarish mahsulotlar, ishlar, xizmatlarga ehtiyoj va biznes faoliyatini ishlab chiqarish va ijtimoiy rivojlanishni ta'minlash zaruriyati, uning xodimlari shaxsiy daromadlarni

oshishi kelib chiqqan holda belgilaydi. Tadbirkorlik faoliyatini olib boruvchi biznes faoliyati rejani ishlab chiqishda quyidagilarga e'tibor berishlari kerak:

**Maqsad va vazifalarni belgilash.** Bozorga o'tish sharoitida mustaqil xo'jalik subyektlari bo'lad va rivojlanishni o'z-o'zini mablag'lar bilan ta'minlash uchun yetarli foyda olish maqsadida mahsulotlar ishlab chiqarish va sotish, bozordagi ulushni o'stirish yoki saqlab qolish, avvalgi davrga nisbatan mahsulotlarni sotish yoki ishlab chiqarishni o'sishini ta'minlashni amalga oshiradi.

**Resurslar.** Hammadan ilgari moddiy, moliyaviy va mehnat resurslariga bo'lgan ehtiyojlarni aniqlash va uning tuzilishini muvofiqlashtirish talab etiladi. Faoliyat turini tanlash va samaradorligini baholashni foydaning asosiy jamg'armalar va aylanma mablag'larga munosabati bo'lib, amalga oshirish maqsadga muvofiq.

**Mutanosiblikni o'rganish.** Rejani ishlab chiqishda ko'rsatkichlarni barobarlashtirilganligini ta'minlashni talab qiladi. Shaxsiy aylanma mablag'larni ularning yig'ini miqdoridagi eng oz ulushi, MTB rivojlanishini transport xizmatlari bilan ta'minlanishi va hokazolarni aniqlash muhim ahamiyatga ega.

**Reja bajarilishini tahlil qilish.** Iqtisodiy ehtiyojlarni to'liq ta'minlash va foyda omiliga qaratilgan iqtisodiy va tashkiliy texnik choralarini aniqlash yoki belgilangan maqsadlarga erishish yo'llari va vostiolar haqida boradi.

**Reja bajarilishini nazorat qilish.** Reja bajarilishini doimiy o'z vaqtida tekshirish iqtisodiy jarayonni maqsadga muvofiq rivojlanishni ta'minlash, o'z vaqtida kamchiliklarning oldini olish, ilg'or tajribalarni qo'llash va samaradorlikni aniqlashga yo'naltiriladi. Masalan, savdo biznes faoliyatlarida chakana tovar oboroti hajmi daromadlar, xarajatlar, foyda, tovar zaxiralari va ba'zi bir ko'rsatkichlar.

Strategik rejalashtirishning tarkibiy tuzilishidan ko'rinib turibdiki, strategik rejalashtirish asosida avvalo maqsad va vazifalar bilan bir qatorda strategiya mushtarak hal etiladi. Keyingi bosqichda joriy va strategik dasturlarni tuzish orqali byudjetni rejalashtirish va uni ro'yobga chiqarish tadbirlari amalga oshiriladi.

Rejalashtirishning asosiy elementlari quyidagilar hisoblanadi:

- bashorat qilish;
- vazifani qo'yish (umumiy vazifalarni shakllanishi, bashorat asosida kelib chiqadi);
- rejani to'g'rilash (bajarilish muddati aniqlanadi)
- budjetni tuzish (budjetning son ko'rinishidagi rejasi bo'lib, daromad va harajatlar balansi pul va natural ko'rinishda);
- rejani aniqlashtirish (yakunlovchi bosqich - quyi bo'g'inlarga qabul qilingan qarorlar tarqatiladi va rejani amalga oshirish boshlanadi).

Rejalashtirish jarayoni uch bosqichni o'z ichiga oladi:

1. Strategik muammolar tahlili.
2. Faoliyatni kelgusi sharoitini bashorat qilish va vazifalrni aniqlash.
3. O'z imkoniyatlarini optimal variantini tanlash.

Firmaning istiqbolini tahlil qilishda asosiy tashqi xavf-xatarlar, imkoniyatlar, "favqulodda" holatlarning vujudga kelishi va ularni bartaraf etish imkoniyatlari hal etiladi.

Birinchi bosqichda biznes faoliyati ish yuritadigan bozorda tahlil qilinadi. Tahlil ikki tomonlama bo'lib, bozor muhitidagi pozitiv va negativ holatlar haqida o'ylash kerak bo'ladi. Shuni hisobga olish kerakki, tadbirkorlikni rivojlantirish jarayonida bir muammoga ruxsat etilishi bilan boshqasi kelib chiqadi. Ehtiyoj va xaridor xohishi o'zgaradi, fan-texnikaning yangi yutuqlari joriy etiladi, ishlab chiqarishning rivojlanish darajasi o'sadi, bozor va raqobatchilar strategiyasi o'zgaradi, moliyaviy qiyinchiliklar tug'iladi. Shuning uchun o'z faoliyatini 1-5 yillarga bashorat qilishga harakat qiladi.

Ikkinchi bosqichda, biznes faoliyatining ichki imkoniyatlarini aniqlash zarur. Bu o'rinda biznes faoliyati bozor muhitining o'zgarishiga qarab ishlab chiqarishdagi, bozordagi, iqtisodiyotdagi, boshqarishdagi, resurslardagi biznes faoliyatining kuchli va kuchsiz tomonlari aniqlanadi. Shular asosida maqsadga erishishdagi eng muhim vazifalari aniqlandadi. Bu bosqichda firmaning qaysi yo'nalishlarida "raqobatchilik stretegiyasini takomillashtirib, firmani yalpi ish faoliyatini qanday yaxshilash mumkin?" degan savolga javob topiladi.

Uchinchi bosqichda uch muhim ko'rsatkich tahlil qilinadi:

Biznes faoliyatining bozordagi o'ri.

Tarmoqqa biznes faoliyatini mosligi.

Ishlab chiqarish dasturini assortiment tuzilishi.

Bu bosqichda firmaning turli faoliyat yo'nalishlari bilan istiqbolini qiyoslash, tanlangan strategiyani amalga oshirishda turli faoliyat yo'nalishlari bo'yicha ustuvor va resurslarni taqsimlash asosiy o'rin egallaydi.

Redjalashtirishning quyidagi turlari mavjud bo'lib, ular:

- uzoq muddatli rejalashtirish;
- o'rta muddatli rejalashtirish;
- qisqa muddatli rejalashtirishdir.

Biznes faoliyatini rejalashtirishda muhim maqsad bo'lib, tovarlarni sotish hajmi, foyda va bozordagi ulush hisoblanadi.

Uzoq muddatli rejalashtirish 3 yoki 5 yillik muddatni o'z ichiga oladi. Dunyo amaliyotida uzoq muddatli rejalashtirish keng qo'llaniladi. Xorijda, masalan, Yaponiyada yirik korporatsiyalarning 70-80 % uzoq muddatli rejalashtirishdan foydalaniladi. Uzoq muddatli rejalashtirish o'z ichiga o'rta va qisqa muddatli rejalashtirishni ham oladi. Uzoq muddatli rejalashtirishda "mahsulot-bozor" yangi strategiyalari ishlab chiqiladi. "Mahsulot bozor" yangi strategiyasini axtarish o'z ichiga yangi ishlab chiqarishni rivojlanish imkoniyatlari tahlili, vertikal integratsiyalar, xorijiy filiallarni tashkil etishni o'z ichiga oladi. Ushbu bosqichda ishlab chiqarishni kengaytirish va xarajatlarni kamaytirish variantlari o'rganiladi.

O'rta muddatli rejalar, odatda 2 yoki 3 yillarga tuziladi. O'rta muddatli rejalashtirishda raqiblarning kurash strategiyalar va nomenklaturaning o'zgarishi natijasida har bir maxsulot guruhi uchun rejalar tuziladi.

O'rta muddatli rejalar qabul qilish jarayoni uch bosqichni o'z ichiga oladi:  
o'zining maxsus ma'lumotlari asosida o'z ishini bashorat qilish;  
bashoratlar solishtiriladi;

biznes faoliyati rahbariyati o'z ishini umumiy ko'rinishini ishlab chiqaradi va yuqori tashkilotga beriladi.

Qisqa muddatli rejalashtirish 1 yilga, yarim yilga, oylarga mo'ljallangan bo'ladi. Qisqa muddatli rejalar 1 yilga ishlab chiqarish hajmi, foydani rejalashtirishni o'z ichiga oladi.

Budjetlar rejalashtirish tizimining muhim vositasi hisoblanadi. Budjet o'z ko'rinishicha xarajat va daromadlar rejasini ko'rsatib beradi. Budjet qiymat va natural ko'rinishda bo'lishi mumkin.

Budjetning ikki turini ajratib ko'rsatish mumkin:

- kapital xarajatlari budjeti;
- joriy operatsiyalar budjeti.

Kapital xarajatlar budjeti uzoq muddatli rejalashtirishni baholash va nazorat qilish uchun ishlatiladi.

Joriy operatsiyalar budjeti har kungi ishlab chiqarish va sotish faoliyatini rejalashtirish va nazorat qilish uchun ishlatiladi.

#### 5.4. Biznes-reja, uning ahamiyati, mohiyati va mazmuni.

##### **Texnik-iqtisodiy asoslash**

Ishlab chiqarish faoliyati bilan bog'liq korxonani tashkil etishda korxonaning texnik-iqtisodiy asoslanishini ishlab chiqish maqsadga muvofiqdir. Texnik-iqtisodiy asoslashga quyidagilarni kiritish lozim:

Ishlab chiqarishga mo'ljallangan tovarlarga talabni tahlil qilish.

##### 2. Ishlab chiqarish ko'rsatkichlari:

a) talab qilinuvchi konstruktorlik, texnologik va boshqa hujjatlarning mavjudligi;

b) ishlab chiqarish dasturi;

c) dasturni bajarish zarur mashina, asbob-uskuna va jihozlarning mavjudligi;

d) ishlab chiqarish quvvatlari mavjudligi yoki ularning loyihasi;

e) asosiy ishlab chiqarish fondlarining mavjudligi;

f) ayrim turdagi mahsulot yoki xizmatlarning samaradorligi;

g) amortizatsiya to'lovlarining miqdori.

##### 3. Moliyaviy ko'rsatkichlar:

a) mahsulot sotish yoki xizmat ko'rsatishdan olinishi mo'ljallangan daromad;

b) moddiy va unga tenglashtirilgan boshqa sarf-xarajatlar;

c) budjetga o'tkaziladigan to'lovlar;

d) sof daromad;

e) ish haqi jamg'armasi;

f) tashkil etilayotgan boshqa jamg'armalar miqdori.

##### 4. Ijtimoiy ko'rsatkichlar:

a) ishchilarning taxminiy soni;

b) kutilayotgan ish haqi miqdori;

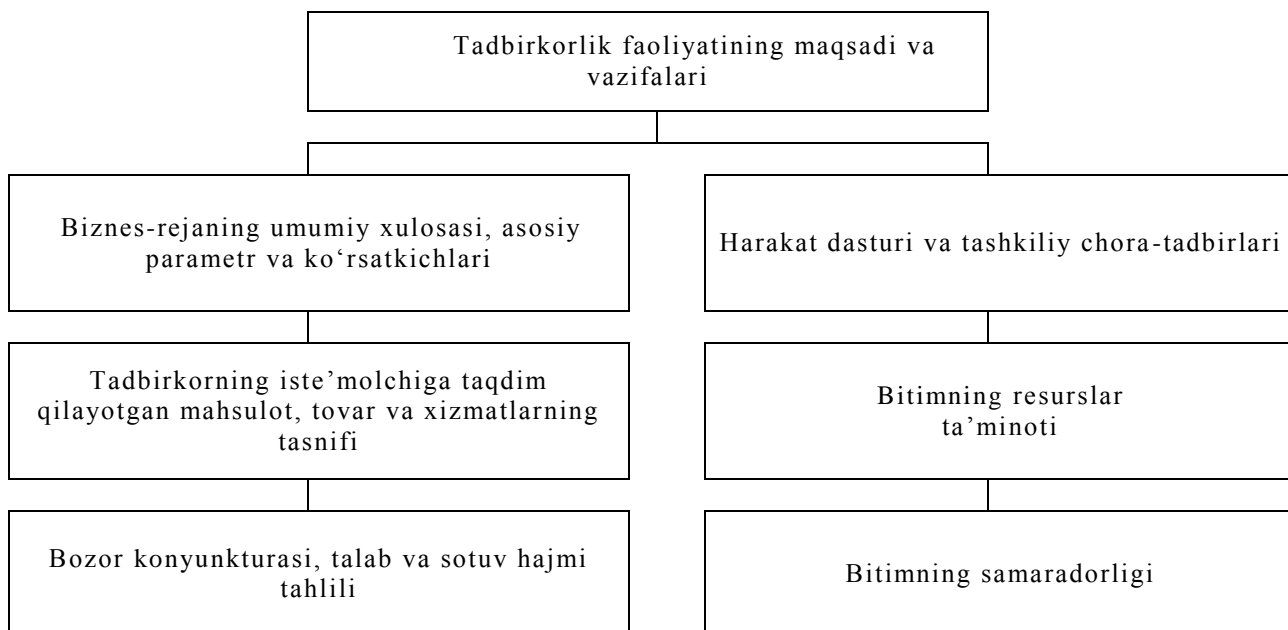
c) bir ishchiga to'g'ri kelayotgan sotish miqdori;

d) nogironlar va pensionerlar mehnatidan foydalanish imkoniyati.

**Biznes-rejaning mazmuni.** Korxonada faoliyatini muvaffaqiyatli olib borishda biznes-reja muhim rol o'ynaydi. Biznes-rejaning tuzilishi va mazmuni qat'iy chegaralanmagan. Fikrimizcha, yetti bo'limdan iborat biznes-reja eng maqbuldir (5.1-rasm).

Ushbu biznes-rejani batafsil ko'rib chiqamiz:

**Birinchi bo'lim.** Biznes-rejada "Tadbirkorlik faoliyatining maqsadi va vazifalari" markaziy o'rinni egallaydi.



### 5.1-rasm. Tadbirkorlik faoliyatining biznes-rejasi

Tadbirkorlik biznesining asosiy maqsadi foyda olishdir. Rejalashtirilayotgan bitimni amalga oshirish oldidan katta mablag' sarflash va shu mablag' qancha foyda keltirishini hisoblab chiqish lozim. Bunda va umuman, biznes-reja tuzishda vaqt omilini doimo hisobga olish kerak. Boshqacha qilib aytganda, keladigan foyda vaqtga qarab qanday taqsimlanadi va inflyatsiyaga nisbatan uning samaradorligi qanday bo'lishini hisoblab chiqish lozim.

Biznes-loyihani amalga oshirishdan avval shuni e'tiborga olish kerakki, olinadigan foyda omonat bankka qo'yilgan shu miqdordagi mablag' keltiradigan foizdan ko'p bo'lishini ta'minlashi lozim.

Biznes-reja tuzuvchilarning diqqat markazida, markaziy, ustuvor masaladan tashqari, boshqa maqsad va vazifalar ham turishi kerak. Masalan, ijtimoiy maqsadlar, tadbirkorlik maqomini ko'tarish, maxsus maqsad va vazifalar, homiylik tadbirlari va boshqalar.

**Ikkinchi bo'lim.** "Biznes-rejaning umumiy xulosasi, asosiy parametr va ko'rsatkichlari" umumlashtiruvchi xususiyatga ega bo'lib, biznes-reja asosiy g'oya va mazmunining qisqacha ko'rinishidir. U rejani ishlab chiqish jarayonida yaratilib, aniqlanadi va biznes-rejani tuzgandan keyin yakunlanadi.

Umumlashtiruvchi bo'limda quyidagilar taqdim etiladi: bosh maqsadning loyihasi (bitim); ishlab chiqariladigan mahsulot, tuzilayotgan reja yakunining qisqacha

tavsifi va ularning o‘zaro farqi; qo‘yilgan maqsadlarga erishish yo‘l va usullari; loyihani amalga oshirish muddatlari; uni amalga oshirish bilan bog‘liq sarf-xarajatlar; kutilayotgan samara va natija; olingan foydaning qo‘llash sohasi.

Umumlashgan natija ko‘rsatkichlari: umumiy yakunlovchi ko‘rsatkichlar (ishlab chiqarish hajmlari, mahsulotning sotilishi, xizmatlarning ko‘rsatilishi; sotishdan tushgan mablag‘; shaxsiy va zayom sifatida olingan vositalar (samaradorlik); maxsus ko‘rsatkichlar (sotilayotgan tovar va ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifati, ularning o‘ziga xos xususiyati, iste‘molchilar talabi va didini qoniqtirishi; qilingan xarajatlarning qoplanishi; tavakkalning past darajaliligi; rejalashtirilayotgan natijani olish kafolati).

**Uchinchi bo‘lim.** “Tadbirkorning iste‘molchiga taqdim qilayotgan mahsulot, tovar va xizmatlarning tavsifi” deb nomlanib, unda quyidagilar taqdim etiladi: tadbirkor ishlab chiqargan mahsulot ko‘rsatkichlari yoki uning tavsifi: ta‘rifi, modeli, sur‘ati va boshqalar; ishbiarmon ishlab chiqargan tovar iste‘molchilari va u qoniqtirmoqchi bo‘lgan iste‘mollar (xaridorning tovarni sotib olishga qodirligi haqida bashorat; tovar sotib oluvchi hudud, aholi guruhi, tashkilotlar haqida ma‘lumot; tovarlarni ma‘lum vaqt doirasida iste‘mol qilishi haqida ma‘lumot, tovarga nisbatan talabga ta‘sir etuvchi omillar); ishlab chiqarilgan tovarning sotish narxini bashorat qilish.

**To‘rtinchi bo‘lim.** “Bozor konyunkturasi, talab va sotuv hajmining tahlili” bo‘limida talabni o‘rganish va narxlarni bashorat qilishning davomi bo‘lib, bu bo‘limda ishlab chiqarishning hajmi va tovarning sotilishi vaqt mobaynida belgilab beriladi.

Biznes-rejani tayyorlash jarayonida bozorning tadqiqoti, tahlili va baholanishi bir tomondan, oldindan taxmin qilishga asoslansa, ikkinchi tomondan, bo‘ljak xaridor yoki savdo tashkiloti bilan bo‘lgan dastlabki bitimga tayanadi.

Loyihalarning o‘lchami va muddatiga qarab turli xil sharoitlar yuzaga keladi. Kichik va qisqa muddatli loyihalar amalga oshirilganda mahsulot iste‘molchilari doirasini aniqlash mumkin. Bu esa, o‘z navbatida, sotuv hajmi haqida xulosa chiqarish imkonini beradi.

Bozorga tahliliy baho berish bilan birga biznes-reja bozorni marketing va boshqa faoliyat turlari bilan jadallashtirish yo‘llarini ham belgilab berishi lozim.

Ushbu bo‘limni ishlab chiqishda boshqa ishbiarmonlar mavjudligi, raqobatchilar, ularning imkoniyati va qobiliyati, shuningdek, narx siyosatini bilish lozim. Bundan tashqari, biznes-rejaga raqobatni hisobga olgan holda tovarning sotilish hajmi kiritiladi.

**Beshinchi bo‘lim.** “Harakat dasturi va tashkiliy chora-tadbirlar” bo‘lib, bu bo‘limning mazmuni aksariyat hollarda tadbirkorlik turiga (ishlab chiqarish, tijorat, moliya) bog‘liq. Ishbiarmonlik harakat dasturi quyidagilarni o‘z ichiga oladi: a) marketing harakatlari (reklama, sotish bozorini aniqlash, iste‘molchilar bilan aloqa bog‘lash, ularning talabini hisobga olish); b) mahsulotni ishlab chiqarish; c) tovarlarni sotib olish, saqlash, tashish, sotish (asosan, tijorat tadbirkorligiga oid); d) tovarni sotish jarayoni va sotgandan so‘ng xaridorga xizmat ko‘rsatish.

Tashkiliy tadbirlar dasturiy harakatlarning uzviy qismi bo‘lib, biznes-reja bajarilishining boshqaruv uslubi; loyiha boshqaruvining tashkiliy tuzilmalari; ijro etuvchi harakatlarni muvofiqlashtirish uslubini qamrab oladi. Mehnat haqining maxsus

shaklini o'ratish, rag'batlantirish, kadrlarni tanlab olish, ularni tayyorlash, hisob, nazorat ishlari tashkiliy tadbirlarga kiradi.

**Oltinchi bo'lim.** "Bitimning resursli ta'minoti". Bu bo'limda tadbirkorlik loyihasini amalga oshirish uchun zarur resurslar turi va hajmi, resurslarni olish manbai va uslubi haqida ma'lumotlar beriladi.

Resursli ta'minot quyidagilarni qamrab oladi: moddiy resurslar (materiallar, yarimtayyor mahsulotlar, xomashyo, energiya, inshootlar, asbob-uskunalar va boshqalar); mehnat resurslari; moliyaviy resurslar (joriy pul mablag'lari, kapital qo'yilmalar, kreditlar, qimmatbaho qog'ozlar); axborot resurslari (statistik, ilmiy-texnik axborot).

**Yettinchi bo'lim.** "Bitimning samaradorligi". Bu bo'lim biznes-rejaning yakunlovchi qismi bo'lib, unda tadbirkorlik faoliyati samaradorligining umumiy tafsiloti beriladi. Samaradorlikning umumiy ko'rsatkichlari orasida foyda va rentabellik ko'rsatkichlari ustuvor mavqega ega. Bundan tashqari, ijtimoiy va ilmiy-texnikaviy samaradorlik (yangi ilmiy natijalarni qo'lga kiritish) ham hisobga olinadi. Ushbu bo'limda ishbilarmonlik faoliyatining uzoq muddatli faoliyatini tahlil qilish maqsadga muvofiqdir.

Loyihalarni asoslash jahon amaliyotida mablag'larning qo'yilishi haqidagi qarorni tayyorlashda bir necha umumiy ko'rsatkichlar qo'llaniladi. Ular quyidagilardan iborat:

- sof joriy qiymat;
- rentabellik;
- samaradorlikning ichki koeffitsiyenti;
- kapital qo'yilmalarning qaytarilish davri;
- pulning maksimal sarf-xarajati;
- zararsizlik me'yorlari.

**Sof joriy qiymat** ba'zida iqtisodiy integral samara deb ham ataladi. Loyihani amalga oshirish vaqtida mahsulot sotishdan olingan umumiy daromaddan shu vaqt davrida ketgan barcha sarf-xarajatlar ayirmasiga sof joriy qiymat deyiladi.

**Rentabellik** foydaning kapital qo'yilmalar yoki aksioner kapitaliga nisbati shaklida aniqlanadi. Tadbirkorlik loyihasini amalga oshirishda rentabellik har bir yilga hisoblab chiqiladi. Bu yerda soliqlar hisobga olinadi.

Integral samaradorlikni nolga tenglashtiruvchi rentabellikning dastlabki sath mazmuni samaradorlikning ichki koeffitsiyenti hisoblanadi. Agar samaradorlikning ichki koeffitsiyenti dastlabki sath mazmunidan past bo'lmasa, loyiha samarali hisoblanadi.

**Kapital qo'yilmalarning qaytarilish davri.** Bu ko'rsatkich kapital qo'yilmalarning o'z-o'zini qoplash muddati sifatida amalda keng qo'llaniladi. Bu davrda funktsional-ma'muriy zararlar hisobdan chiqarilgandan keyin asosiy kapital qo'yilmalar qoplanadi.

**Pulning maksimal sarf-xarajati.** Bu sof joriy qiymatning eng katta salbiy moliyalashtirish o'lchamlarini aks ettiradi va sarf-xarajatlarni qoplash manbalari bilan bog'lanishi lozim.

**Zararsizlik me'yorlari.** Bu ishlab chiqarilayotgan mahsulot partiyalarining minimal o'lchovi, "nol daromad" olinadi, ya'ni sotuvdan kelgan daromad ishlab chiqarishdagi xarajatga teng bo'ladi.

G'arb mamlakatlari banklaridan kredit olishda biznes-rejaning boshqacha tuzilmasi qo'llaniladi. Bu holatda biznes-reja quyidagi bo'limlarni o'z ichiga oladi:

Kirish va umumiy ma'lumot. Bu bo'limda yuridik shakl ko'rsatiladi, korxonaning faoliyati tarixi va muhim tadbirlarning qisqacha ta'rifi beriladi.

1. Korxonaning faoliyatini baholash. Bu yerda korxonaning ba'zi muhim xususiyatlari ko'rsatiladi, ya'ni uning bozorda egallagan o'rni, mavqei, sotuv tizimi va boshqalar.

2. Mahsulot va sotish bozorini ta'riflash.

3. Tadqiqotlar va ishlanmalar. Bu bo'limda tadqiqotlar, dastur va tashabbuslarning asosiy yo'nalishlari aks ettiriladi.

4. Korxonaning ishlab chiqarish quvvati. Korxonaning ishlab chiqarish holati, ishlab chiqarish quvvatlarining holati ta'riflanadi.

5. Xodimlar va mehnat munosabatlari.

6. Tashkil etish va boshqarish. Umumiy-tashkiliy ko'rsatkichlardan tashqari, oliy lavozimli shaxslar va rahbar xodimlarining qisqacha biografik ma'lumotlari beriladi.

7. Yuridik ma'lumotlar. Ishlab chiqarish faoliyati bilan bog'liq o'tmishdagi hamda hozirgi sud va arbitraj ishlari qisqacha ta'riflanadi.

8. Moliyaviy ma'lumotlar. Keyingi 5 yil ichidagi moliyaviy hisobotlar ko'rib chiqiladi. 5 yillik istiqbolli moliyaviy ahvol ta'riflanadi.

9. Likvidlik. Qarzlarning aylanma mablag'lar holatining tahlili, kompaniyaning soliqlari, qarzlari ko'rsatiladi.

10. Shartnomalar. Korxonaning ishtirok etgan barcha shartnoma va bitimlar ta'rifi beriladi.

11. Buxgalteriyaning boshqa hisob-kitoblari. Ro'yxatga olinmagan mulk (xonadon, mehmonxona, shifoxona, profilaktoriy va boshqalar)ning qisqacha bayoni beriladi.

Bundan ham qisqacha biznes-rejaning chizmasi G. Berl tomonidan taqdim etilgan<sup>24</sup>. U quyidagi bo'limlardan iborat:

Kerakli pul mablag'i kiritilgan arizaning maqsadi, zayomni qoplash uslublari va uning ta'minoti.

**Shaxsiy vositalar.** Bu yerda ish asoschisi, uning hamkorlari, oila a'zolarining qo'shgan shaxsiy hissasi ko'rsatiladi.

**Biznesning ta'rifi.** Firmaning miqdoriy ko'rsatkichlari, tashkiliy-huquqiy shakli, joyi, manzili va ishlovchilar sonini ko'rsatish lozim. Ishlab chiqarilmoqchi yoki bajarilmoqchi bo'lgan tovar va xizmatlar, korxonaning qisqacha tarixi, istiqboli, marketing hududi, iste'molchi va ta'minotchilarni ko'rsatish lozim.

**Boshqaruv.** Har bir mulk egalari va korxonaning boshqa boshqaruvchilarining ma'lumoti, tajribasi haqidagi ma'lumotni o'z ichiga oladi.

**Korxonaning moliyaviy istiqboli va ko'rsatkichlari.** Agar korxonaning yangi tashkil etilgan bo'lsa, unda korxonaning egasining shaxsiy kapitalini ko'rsatish, rejali balans tuzish, istiqbolini baholash keltirilishi lozim. Shu bilan birga kutilmagan sarf-

---

<sup>24</sup> Берл Г. Создать свою фирму. -М.: Дело, 1994. 20-21-бетлар.



xarajatlar uchun muayyan mablag'larni ajratib qo'yish kerak. Agar korxonaga jamoasi harakatda bo'lsa, unda oxirgi ikki-uch yil ichidagi daromad va zararlar haqida balansli hisobot va bugungi holati haqidagi ma'lumotni taqdim etish lozim.

Ko'rsatilgan beshta bo'lim uchun 11 yordamchi shakl tuziladi.

1-shakl. Qarz olish uchun berilgan arizaning maqsadi va uning asoslanishi.

2-shakl. Shaxsiy moliyaviy deklaratsiya.

3-shakl. Korxonaning batafsil ta'rifi.

4-shakl. Bozorning tahlili.

5-shakl. Raqobatchilar.

6-shakl. Korxonaning joylashtirilishi.

7-shakl. Korxonaning xodimlari.

8-shakl. Boshqaruv.

9-shakl. Tashkil etilayotgan yoki kengaytirilayotgan korxonaga uchun moliyaviy ma'lumot.

10-shakl. Harakatdagi korxonani sotib olish uchun moliyaviy ma'lumot.

11-shakl. Rahbar uchun qisqacha xulosa.

Qator xorij mualliflari biznes-rejaning rasmiylashtirilishi shakliga e'tiborni qaratmoqdalar. Qog'oz, papka, yozuv, varaqlarning sifati, ya'ni tashqi ko'rinishi hujjatni o'qiyotganda ma'lum taassurot qoldirishi mumkin. Xatosiz, toza yozilgan hujjat ishonch va hurmat uyg'otadi.

G. Berl AQSh turli shtatlarining to'qqiz rayonlari tadbirkor boshqaruvchilarining tresti hisoblanmish ishbilarmonlar forumi ma'qullagan namunali biznes-rejaning ta'rifini keltiradi. Bu quyidagilardan iborat: Hajmi 40 betgacha. Spiral mahkamlagich bilan mahkamlangan. Muqovada kompaniyaning nomi yozilgan. Titul varag'ida esa kompaniyaning nomi va manzili yozilgan. Reja ikki betda yozilgan kompaniyaning bugungi operatsiya va rejalari haqidagi qisqacha axborotdan boshlanadi. Bo'linmalarning nomlari ilova qilingan. Matnda yetakchi xodim va investorlar haqida batafsil ma'lumotlar berilgan. Buxgalteriya hisoboti bo'yicha maslahatchilarning va maslahatchi-yuristlarning taqrizlari keltiriladi.

Biznes-rejani ishlab chiqishda undagi bo'limlar ta'rifi qisqa, tushunarli bo'lishiga alohida e'tibor berish lozim, chunki bular biznes-rejaga qiziquvchi shaxs yoki bank xodimining undagi materiallarni o'qish-o'qimasligini belgilab beradi. Xulosa qisqa bo'lib, biznes-rejaning barcha bo'limlarini qamrab olishi lozim. Xulosada quyidagi ma'lumotlar mavjud bo'lishi tavsiya etiladi:

- korxonaning nomi, uning yuridik manzili;
- aloqa qilish uchun shaxs, uning telefoni;
- biznes turi;
- kerakli qarz;
- qarzning maqsadi;
- mavjud aktivlar;
- mahsulot va bozor (mahsulotning qisqacha ta'rifi, uning real sotish imkoniyatlari);
- boshqaruv (asosiy mulk egasi va uning yordamchilari ta'rifi);
- moliyaviy rejalar;

- sotish va daromad hajmining o‘shish imkoniyatlari ko‘rsatiladi.

### **5.5. Biznes-rejaning iqtisodiy mohiyati, mazmuni, asosiy bo‘limlari**

O‘zbekiston iqtisodiyoti ro‘y berayotgan to‘xtovsiz o‘zgarishlar va raqobat darajasining o‘shib borish sharoitida faqat mashaqqatli mehnat orqali biznesda muvaffaqiyatga erishish mumkin, deyish qiyin. Muvaffaqiyatli bo‘lishi uchun biznesimiz aniq maqsadga va unga erishish uchun esa, yaxshi rivojlangan strategiyaga ega bo‘lish lozim. Boshqacha qilib aytganda, bizga biznes- reja zarur.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida biznes - reja tadbirkorlikning hamma sohalarida qo‘llaniladigan go‘yo bir ish asbobidir. U firmaning ish jarayonini tasvirlab, firma rahbarlarining o‘z maqsadlariga qay tariqa erishishlarini, birincha galda ishning daromadlilikini kay tariqa oshirish mumkinligini ko‘rsatib beradi. Yaxshi ishlab chiqilgan biznes- reja firmaga o‘shib borishga, bozorda yangi mavqelarni qo‘lga kiritishga, o‘z taraqqiyotining istiqbollarini belgilab olishga, yangi tovarlar ishlab chiqarish va yangi xizmat turlarini yaratishga hamda mo‘ljallarni amalga oshirishning maqsadga muvofiq usullarini tanlab olishga yordam beradi. Biznes- reja doimiy hujjat bo‘lib, muntazam ravishda yangilab beriladi, unga ham firmaning ichida, ham umuman iqtisodiyotdagi sharoitlarga qarab ro‘y bergan o‘zgarishlar kiritiladi.

Biznes- reja firma ichi tahlilini maxsus ilmiy tashkilotlar tomonidan amalga oshiriladigan makroiqtisodiy tahlillar bilan bog‘laydi. Odatda har bir firma biznes-reja tuzadi, lekin bunday hujjatlarni tayyorlash imkoniyatlari har xil bo‘lishi mumkin: biznes-rejani ishlab chiqish uchun kichik firmalar konsalting tashkilotlarining mutaxassislarini jalb etishlari mumkin.

Biznes- reja firmaning muayyan bozordagi faoliyatning aniq yo‘nalishini o‘rganish maqsadida o‘tkaziladigan tadqiqotlar va tashkiliy ishning natijasi bo‘lgan munosabati bilan u quyidagilarga asoslanadi:

- ma’lum tovarni ishlab chiqarish (xizmatlar ko‘rsatish)ning aniq loyihasiga yangi turdagi buyumlar yaratish yoki yangi xizmatlar ko‘rsatishga;
- firmaning zaif va kuchli tomonlarini aniqlab olish maqsadida har tomonlama o‘tkaziladigan ishlab chiqarish - xo‘jalik va tijorat tahliliga;
- aniq masalalarni amalga oshirish uchun qo‘llaniladigan moliyaviy, texnik-iqtisodiy va tashkiliy mexanizmlarga.

Biznes-reja firmaning rivojlanish strategiyasini belgilab beradigan asosiy hujjatlarning biridir. Shu bilan birga u firma taraqqiyotining umumiy konsepsiyasiga asoslanadi, strategiyaning iqtisodiy va moliyaviy jihatlarini birmuncha batafsil bayon etadi, aniq-tayin chora-tadbirlarni texnik-iqtisodiy jihatdan asoslab beradi. Strategiyani amalga oshirish texnik, tashkiliy va iqtisodiy o‘zgarishlarning ma’lum vaqtgacha o‘zaro mahkam bog‘langan butun bir tizimi sifatida tug‘ilgan keng investitsiya dasturlariga asoslanadi, biznes - reja investitsion dasturning odatda bir necha yil ichida amalga oshirilishi lozi bo‘lgan bir qismini o‘z ichiga oladi.

Shunday qilib, firmaning strategik ishida quyidagi tartib ko‘zga tashlanadi.

- 1- bosqich. Rivojlanish konsepsiyasini ishlab chiqish.
- 2- bosqich. Rivojlanishning investitsion dasturi.
- 3- bosqich. O‘rtacha muddatli davrga biznes- reja tuzish.

4- bosqich. Biznes- rejani amalga oshirishga doir chora- tadbirlar.

Biznes-reja bir qancha vazifalarni hal qilishga imkon beradi, lekin bularning asosiylari quyidagilardir:

- firma taraqqiyoti (strategiyasi, konsepsiyalari, loyihalari) yo‘nalishlarining iqtisodiy jihatdan muvofiqligini asoslash;
- faoliyatining kutilayotgan moliyaviy natijalarini, birinchi galda, sotuv hajmlarini sarmoyadan olinadigan daromadlar, foydani hisoblab chiqish;
- tanlab olingan strategiyani amalga oshirish uchun kerakli mablag‘lar manbalarini, ya’ni moliyaviy resurslarni jamlash usullarini belgilash;
- mazkur rejani amalga oshira oladigan xodimlarni tanlab olish.

Rejaning har bir bandini boshqa bandlar bilan mahkam bog‘langan holda olib yechish mumkin xolos. Biznes-rejaning asosiy markazi moliyaviy resurslarni jamlashdir.

Kompaniya sarmoyasini ko‘paytirib borishning muhim vositasi ayni shu biznes- rejadir. Bu rejani tuzish jarayoni boshlangan ishning hamma tafsilotlarini sinchiklab tahlil qilib chiqishga imkon beradi. Biznes - reja bo‘lg‘usi sheriklar bilan muzokaralar olib borilayotganda biznes - taklif uchun asos bo‘lib xizmat qiladi, u firmaning asosiy xodimlarini ishga taklif etishda katta rol o‘ynaydi.

Biznes-reja firmaning ichki hujjati bo‘libgina qolmay, balki undan investor va kreditorlarni taklif qilishda ham foydalanish mumkin. Investorlar tavakkal qilib sarmoya berishdan avval loyihaning sinchiklab ishlab chiqilganligiga ishonch hosil qilishlari va uning samarali ekanligidan xabardor bo‘lishlari kerak.

Investorlar tavakkal qilib pullarni ishga solishdan avval ularning pulini oluvchi biznes faoliyati rahbarlari o‘z maqsadlarini har tomonlama o‘ylaganligiga nima qilish kerakligini ravshan tasavvur qilishlariga, qanday yo‘l tutishligi va nimaga erishmoqligiga yetarlicha ishonch hosil qilish kerak. Investorlarning ko‘piligi investitsiya qilishdan avval biznes-rejani talab qiladilar va odatda, usiz tadbirkor bilan hatto gaplashib ham o‘tirmaydilar.

Demak, biznes-reja doimiy investor tanishmoqchi bo‘lgan biznes faoliyati haqidagi dastlabki ma’lumot bo‘lib, agar reja ishonchli bo‘lmasa va investorni jalb qilmasa, shartnoma haqida gap ham bo‘lishi mumkin emas. Shuni esda tutish lozimki, bizdagi yagona imkoniyat bu birinchi uchrashuvdayoq ijobiy taassurot qoldirishdadir!

Boshqacha qilib aytganda biznes-reja quyidagilarni amalga oshiradi:

- biznes faoliyatining kelajagini aniqlab beradi;
- biznes faoliyatining ekspluatatsion tavsiflarini, ya’ni mavjud ishlab chiqarish quvvatlarini, ishlab chiqarilgan mahsulot va ko‘rsatiladigan xizmat turlari, xom ashyo va materiallarni olish mumkin bo‘lgan manbalarni, bozorni va sotish strategiyasini bayon qilib beradi va hokazo;
- biznes faoliyatining boshqarish tuzilmasini ko‘rsatadi;
- biznes faoliyatini qanday sarmoyalashni batafsil ko‘rsatib beradi;
- doimiy investor va kreditorlarga yo‘naltiruvchi vosita bo‘lib xizmat qiladi.

Umuman, biznes-reja loyihaning muvaffaqiyat darajasini belgilab beruvchi ko‘rsatkich hisoblanadi.

## **Biznes-rejani tayyorlash va undan foydalanish**

Biznes-rejani menejer, tadbirkor, firma, firmalar guruhi, konsalting tashkiloti tayyorlashi mumkin. Menejerda yangi mahsulot tayyorlashni o'zlashtirib olish, yangi xizmat ko'rsatish fikri paydo bo'lgan bo'lsa yoki u o'z konsepsiyasini mustaqil ravishda amalga oshirishga ahd qilgan bo'lsa u o'z biznes-rejasini yaratadi.

Yirik firma rivojlanishi strategiyasini ishlab chiqish uchun kengaytirilgan biznes-reja tuziladi. Biznes-rejani tayyorlash bosqichidayoq ko'pincha sherik chiqib qoladi.

Barqaror vaziyatda faoliyat yuritib kelayotgan va yetarlicha barqaror bozor uchun mahsulot ishlab chiqarayotgan firmalar doim ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish yo'llarini izlaydilar. Lekin bunday firmalarning barchasi ishlab chiqarilayotgan o'z mahsulotlari yoki xizmatlarini zamonaviylashtirish chora-tadbirlarini doimo ko'zda tutadilar. Doim tavakkal qilib mahsulot chiqaradigan firmalar avvalo yangi turdagi mahsulotlarni o'zlashtirish, yangi turdagi buyumlarni ishlab chiqarishga o'tish ustida muntazam ish olib boradilar va hokazo. Firma yangi o'zlashtirilgan mahsulotlarni ishlab chiqarishni anchagina oshirishni mo'ljallagan bo'lsa-yu, lekin bularni ishlab chiqarish uchun yetarli quvvatga ega bo'lmasa, u yangi quvvatlarni yuzaga keltirish uchun sarmoyalarni jalb qilish yo'lidan borishi yoki ishning bir qismini bajarib beradigan sheriklarni qidirib topish yo'lga o'tishi mumkin.

Ikkinchi yo'l, odatda, vazifalarni tezror hal qilishga imkon beradi va kamroq mablag'larni talab etadi. Bu holda bo'lgusi ishlab chiqarishga qo'yiladigan talablar endi biznes-rejani ishlab chiqish bosqichidayoq tayin bo'lib qoladi.

Biznes-rejani yaratishda unda ishtirok etadigan konsepsiya mualliflaridan tashqari kredit bozorining xususiyatlarini, qayerda bo'sh sarmoyalar borligini, mazkur biznesning tavakkal talab xatarli tomonlarini biladigan moliya xodimlari ham faollik bilan qatnashadilar. Biznes-rejani ishlab chiqadigan mutaxassislar guruhining asosini iqtisodchilar, statistlar, dasturchilar tashkil etadi.

Biznes-rejada vaziyatning firma ichida ham, undan tashqarida ham kelajakda qanday bo'lishi ifoda etiladi. Biznes-reja mulkka aksionerlar egalik qiladigan sharoitda va ma'lum darajada, shirkatlar tuzishda qanday yo'l tutishni bilib olish uchun firma rahbariyatiga zarur bo'ladi. Ayni shu biznes-reja yordamida firma rahbariyati foydaning qanday qismini jamg'armani ko'paytirib berish uchun qoldirish, qanday qismini dividendlar shaklida aksionerlar o'rtasida taqsimlanish kerakligi xususida qaror qabul qiladi. Biznes-rejadan firmalarning tashkiliy-ishlab chiqarish strukturasi takomillashtirishda ham foydalaniladi.

Biznes-rejadan yangi aksionerlar, kreditorlar, mablag' beruvchi homiylar va boshqalarni qidirib topishda hammadan ko'p foydalaniladi. Mavjud firmalar aksiyalarini sotib olib yoki yangi tashkiliy-ishlab chiqarish strukturasi yaratib, ishni kengaytirishni mo'ljallayotgan yirik biznes faoliyatlari va firmalarga biznes-reja yordam beradi.

Ko'pgina investorlar mazmuni bir yoki ikki betda bayon etilgan loyihaning muhim xususiyatlari va afzalliklarini bilib olishga imkon beradigan biznes-rejani o'qib chiqishni yoqtiradilar. Mazmuni qisqa va lo'nda qilib bayon etish juda qiyin.

Bu ishni reja boshidayoq ishlab chiqarib, alohida urg'u beriladigan va qisqacha mazmun bayoniga kiritiladigan asosiy tadbirlar ravshan bo'lib qolgan mahaldagina mohirona uddalash mumkin. Qisqacha bayon etilgan mazmun dastlabki material bo'lib, bo'lg'usi investorning shunga qarab fikr yuritishini nazarda tutish kerak.

Biznes-rejaning qisqacha bayon etilgan mazmunidan keyin odatda firma to'g'risidagi ma'lumotlar keltiriladi, bularda kompaniyani boshqarish uchun kerakli va investorlarni qiziqtiradigan tafsilotlar lo'nda qilib bayon etiladi. Ana shunday materialning quyidagi asosiy bo'limlarini ajratish mumkin:

1. Firmaning tashkil topishi:

- firma tashkil topgan va kengaytirilgan vaqt (firmaning qachon, qayerda va kim tomonidan ro'yxatga olingani, qayerda joylashgani);

- firmaning tashkiliy-huquqiy shakli;

- firma sarmoyasining strukturasi (chiqarishga ruxsat etilgan aksiyalarning soni, chiqarilgan va mumolada bo'lgan aksiyalarning soni, ularning nominal qiymati va birja bahosi);

- firmaning hisob raqami ochilgan asosiy bank;

- firma rahbariyati – raisi, bosh direktori;

- firmaning buxgalteri;

- firmaning yuristi;

- asosiy menejerlari, ularning malakasi, ma'lumoti, ish staji;

2. Firmaning tashkiliy strukturasi ya'ni tuzilishi, bunda asosiy tashkiliy chiqarish va boshqaruv bo'linmalari ko'rsatiladi.

3. Firma imiji, ya'ni xaridorlarning firma to'g'risidagi fikri. Bu bo'limda quyidagi savollarga javob berilgan bo'lishi zarur:

- mazkur firma qanday mahsuloti bilan nom chiqargan;

- bu firma o'ziga o'xshash boshqa firmalardan nimasi bilan farq qiladi;

- firma tovarini kimlar sotib oladi yoki uning xizmatidan kimlar foydalanadi?

- firmaning tovar belgisi qayerlarda ma'lum?

- doimiy mijozlari kimlar va qancha?

- firma tovari yoki xizmatlarining ilgarilama harakati qanday?

4. Firma faoliyati sharoitlarining tahlili biznes-reja birinchi bo'limining muhim qismidir. Firma faoliyatining sharoitlari ikki katta qismga bo'linadi: tashqi va ichki sharoitlar.

Tashqi sharoitlarga firma aytarli ta'sir ko'rsata olmaydi, lekin ularni nazarda tutishi kerak bo'ladi. Bu sharoitlar iste'molchilar xohish-istaklari va didlari, bozor talablarining o'zgarib turishi, ishchi kuchi bor yo'qligi, moddiy resurslar manbalari, buyum (mahsulot, xizmat)ning hayot davri, ishlab chiqarish sikli, soliqqa tortish tahlili, baholar ustidan nazorat va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Ichki omillar jumlasiga quyidagilar kiradi: ishlatilayotgan texnologiyalar, asbob-uskunalarining xarakteristikasi, tovar (mahsulot, xizmatlar) sifati va ishlab chiqarish xarajatlarini aniqlash usullari.

Biznes-rejaning tahliliy qismi uning eng ijodiy bo'limlaridan biridir. Firma bir necha yildan beri ishlab kelayotgan bo'lsa, tahlilda realizatsiya qilingan mahsulot hajmi va foyda miqdori so'nggi moliya yillari davomida qay tariqa

o'zgarayotganini ko'rsatishi kerak. Bundan tashqari sanoat istiqbollari mahsulot hajmi bilan assortimentini kengaytirish imkoniyatlari to'g'risida qisqacha aytib o'tish foydali bo'lishi mumkin. Firmaning o'zidagi texnologiyaning afzalligi yoki uning yo'qligi, shuningdek bozorda raqobatga bardosh berish imkonini ochadigan savdo usul-amallarini ko'rsatib otadi.

Xulosa qismida qancha hajmda mablag' ajratilishi mo'ljallanayotganini qisqacha bayon qilib, ajratiladigan mablag'lar sarmoyaning o'sib borishiga yordam beradigan bo'lishi uchun firmalar nimalar qilmoqchi ekanligini aytib o'tishi zarur.

### **Biznes-rejani asosiy bo'limlarining mazmuni**

Biznes-rejada mo'ljallanayotgan loyihaning tabiatiga qarab uning o'ziga xos xususiyatlarini aks ettiradigan bo'limlar bo'lishi mumkin, lekin biznes-reja bu ish hujjatining mazmuni, umuman olganda, bir qolipda bo'lib, quyidagilarni o'z ichiga olishi kerak:

**1. Rezyume.** Biznes-rejaning birinchi va qisqa bo'lgan bu bo'limida keyingi bo'limlarining umumiy xulosalari keltiriladi. Rezyumeni to'g'ri tuzishning muhimligi shundaki, bo'lg'usi investorlar, - bular esa, odatda biznesmenlar, ya'ni doimo band bo'ladigan kishilardir, - taklif etilayotgan loyihaning qisqa bayonidagi dastlabki so'zlardan uning samaradorligiga va niyat qilingan shu loyihani amalga oshirish mumkinligiga ishonch hosil qiladigan bo'lishi kerak.

Rezyumeda quyidagilar nihoyatda qisqa qilib bayon etiladi:

- a) loyihaning mohiyati, uning maqsad va samaradorligi;
- b) loyihani aniq bozor sharoitlarida amalga oshirish mumkinligi;
- c) loyihani kim va qanday qilib amalga oshirishi;
- d) loyihaning mablag' bilan ta'minlanishining manbai;
- e) loyihani investitsiyalashdan ko'rilishi mumkin bo'lgan foyda.

Sotuv hajmi, ishlab chiqarish va molni o'tkazishga bo'ladigan xarajatlar hajmi. Foyda me'yori, sarf-xarajatlarning qancha muddatda o'rni to'lishi va investitsiyalangan mablag'larning qachon qaytib kelishi.

**2. Tovar** (Mahsulot yoki xizmat turlari):

- a) ishlab chiqariladigan mo'ljaldagi mahsulot yoki ko'rsatiladigan xizmatlar qanday talablarni qondiradi;
- b) bularning bozorda mavjud bo'lgan shu xildagi mahsulot yoki xizmatlardan qanday afzalliklari mavjud;
- c) ishlab chiqariladigan mo'ljaldagi mahsulot yoki ko'rsatiladigan xizmatlar qanday mualliflik huquqlari bilan himoyalangan.

**3. Mol o'tkaziladigan bozor:**

- a) mahsulot yoki xizmatlarning asosiy iste'molchilari kimlar;
- b) hozirning o'zida va kelgusida qanday hajmlarda mol o'tkazish mumkin;
- c) asosiy raqiblar kim, ulardagi sotuv hajmlari, bozor strategiyasi, realizatsiyadan olinayotgan daromadlar;
- d) raqiblarning mahsuloti qanday: asosiy xarakteristikalar, sifati darajasi;
- e) raqiblar qanday bahoda mahsulot sotadi yoki xizmat ko'rsatishadi, ularning baho siyosati.

#### **4. Bozor strategiyasi:**

- a) mahsulot yoki xizmatlarni ichki va tashqi bozorda taqsimlash va o'tkazish yuzasidan ko'zda tutilayotgan tizim;
- b) realizatsiya bahosi va baho qo'yish strukturasi;
- c) reklamaga doir zarur chora-tadbirlar, ko'zda tutilayotgan reklama vositalari va reklamaga qilinadigan sarf-xarajatlar tuzilmasi;
- d) molni o'tkazish, sotishga yordam beradigan chora-tadbirlar–pablik releyshtz, xaridorlarga qo'shimcha imtiyozlar, sotuvdan keyin ko'rsatiladigan xizmatlar va boshqalar.

#### **5. Ishlab chiqarish dasturi:**

- a) qayerda mahsulot ishlab chiqariladi yoki xizmat ko'rsatiladi;
- b) yangi ishlab chiqarish quvvatlari yaratish kerak yoki ishlab turgan biznes faoliyatidan foydalanish mumkinmi;
- c) rejalashtirilayotgan biznes faoliyatida eng ma'qul keladigan ishlab chiqarish hajmi qancha;
- d) eng ma'qul quvvatga erishish uchun qanday investitsiyalar zarur;
- e) biznes faoliyati xomashyo, butlovchi qismlar, boshqa ishlab chiqarish omillari bilan qanday ta'minlanadi;
- f) texnologiya va asbob-uskunalardan qanday foydalaniladi;
- g) biznes faoliyati boshqa faoliyatlar bilan birgalikda ishlaydimi.

#### **6. Ishlab chiqarishni tashkil etish:**

- a) rejalashtirilayotgan biznes faoliyatining tashkiliy sxemasi qanday bo'ladi;
- b) biznes faoliyati kadrlar bilan qanchalik ta'minlangan, ishlab turgan mutaxassislarning ro'yxati, malakasi va ish tajribasi;
- c) turli toyifaga ega bo'lgan xodimlar mehnatiga qay darajada, qanday shaklda haq to'lanadi, jumladan ularga qanday maxsus imtiyozlar beriladi;
- d) biznes faoliyatining texnologik sxemasi qanday bo'ladi.

#### **7. Biznes faoliyatining tashkiliy -rejaviy shakli:**

- a) rejalashtirilayotgan biznes faoliyatining huquqiy mavqei, mulkining shakli qanaqa (shirkat, aksionerlik jamiyati, kooperativ, ijara faoliyati, qo'shma biznes faoliyati va hokazo);
- b) bo'lg'usi investor biznes faoliyatida qanday huquqlarga ega bo'ladi (boshqarishda ishtirok etishi, aksiyalar nazorat paketiga egalik qilishi oddiy aksioner bo'lishi), biznes faoliyatining homiysi yoki endi aniq bo'lib qolgan investori kim (davlat idorasi yoki kontcern, bank, xususiy biznes faoliyatlari va boshqalar);
- c) mavjud homiy yoki investorlar qanday huquqlarga ega bo'ladi (boshqarish, moliyaviy nazorat);
- d) mazkur shakldagi mulkka ega bo'lgan biznes faoliyati qanday yuridik huquqlarga ega (biznes faoliyatining huquqiy mavqeini tartibga soluvchi qonun-qoidalardan qisqacha ko'chirma beriladi) bo'lg'usi investor o'ziga taklif etilayotgan huquqlar (birgalikda egalik qilish, homiylik, aksioner huquqi) ni qo'lga kiritish uchun u qanday yuridik aktlarni bajo keltirish maqsadga muvofiq va bu narsa milliy va mahalliy qonunlarga ko'ra qanday huquqiy javobgarlikni zimmaga yuklaydi.

#### **8. Moliyaviy reja:**

a) biznes faoliyatini tashkil etish uchun umumiy investitsiya hajmi qancha bo'lishi zarur;

b) mablag' bilan ta'minlash manbalari qanaqa (zayomlar chiqarish, aksiyalar sotish, bank kreditini olish, biznes faoliyati ochadigan shaxslarning o'z mablag'lari);

c) mablag' bilan ta'minlash strukturalari valyutalarning manbalari va turlari bo'yicha qanday bo'lishi kerak;

d) uzoq muddatli investitsiyalar va aylanma sarmoyalarga bo'lgan ehtiyojni qondirish uchun moliyaviy mablag'lar qanday shartlar bilan jalb etiladi.

### **9. Loyihaning rentabelligi:**

a) biznes faoliyatini tashkil etishga qilinadigan investitsion xarajatlarning turlari va umuman mahsulot birligi hisobga olinadi, ya'ni qancha va qanaqa (asosiy va aylanma sarmoyaga, infrastrukturaga beriladigan investitsiyalar va hokazo);

b) rejalashtirilayotgan biznes faoliyatini ishga tushirish va mahsulot yoki xizmatlarni o'tkazish ishlarini tashkil etish qanchaga aylanadi;

c) mahsulot yoki xizmatlarni realizatsiya qilishdan tushadigan umumiy daromadlar qancha bo'lishi mumkin;

d) rejalashtirilayotgan biznes faoliyati qanday soliqlarni to'lashi kerak;

e) zayom mablag'larini qay muddatlarda va qanaqa hajmlarda qaytarish rejalashtirilmoqda;

f) ushbu biznes faoliyatining umumiy foydasi umuman qancha bo'lishi mumkin, uning me'yori.

Biznes-rejaning bo'limlarida beriladigan axborot bo'lg'usi investorni qiziqtirish uchun zarur bo'ladi-yu, lekin, ayniqsa so'z ancha yirik investitsiyalar ustida borayotgan bo'lsa, investitsiyalash to'g'risida qaror qabul qilish uchun zarur bo'lmaydi, mutlaqo.

Bunday qarorga kelish uchun investitsiyadan oldin ancha asoslangan tadqiqotlar o'tkazish zarur bo'ladi.

### **Qisqa xulosa**

Tadbirkorlik faoliyati startegik va operativ tahlil qilish tavsiflanadi. Strategik tahlil biznes faoliyatini kuchli va kuchsiz tomonlarini, imkoniyat va xavf-xatarlarini aniqlashga yo'naltirilgan. Operativ tahlilda esa biznes faoliyati xo'jalik faoliyati natijalari tahlili beriladi. Unda biznes faoliyatining natijalari tahlili, ishlab chiqarish xarajatlari tahlili, mahsulot tahlili to'liq yoritib beriladi.

Tadbirkorlikning xarajatlari belgilarga ko'ra, turlicha tavsiflash mumkin. Birinchidan, tadbirkorlik faoliyati xarajatlar smeta bo'yicha ularning elementlari va kalkulyatsiya moddalariga qarab turlarga bo'linadi. Ikkinchidan, tadbirning xarajatlari ishlab chiqarish hajmiga bog'liqligiga qarab shartli doimiy va shartli o'zgaruvchan xarajatlarga bo'linadi.

Tadbirkorlik faoliyatini yuritishdan ko'zlanadigan asosiy maqsad foyda olishdir. Tadbirkorlar foydani ko'paytirishga intiladi. Savdo tashkilotlari daromadning asosiy qismi tovarlarni sotib olishi va sotish o'rtasidagi farq hisobidan yuzaga keladi.



Hozirgi paytda nafaqat tovarlar, balki xomashyo, materiallar va jihozlar ham savdo biznes faoliyatilari tomonidan erkin ayirboshlanmoqda. Biznes faoliyatini samaradorlik faoliyatini baholovchi ko'rsatkich bo'lib rentabellik hisoblanadi. Biznes faoliyati rentabelligini oshirishning asosiy yo'nalishlariga mahsulot tannarxini pasaytirish, materiallar sarfini qisqartirishi maqsadida mahsulot konstruksiyasini oqilonalashtirish, samarali texnikalarni qo'llash; ishlab chiqarish va sotish tartibini takomillashtirish; ishlatilmayotgan yoki kam samarali aktivlarni sotish kabilar kiradi.

Rejalashtirish – biznes faoliyati maqsadlari, uning bozor sohasidagi doimiy imkoniyatlari orasidagi strategik muvofiqlikni qo'llashni taqqoslovchi boshqaruv jarayonidir.

Tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish ko'pgina afzallikalarga ega bo'lib, u mutaxassislarni doimo kelajak uchun fikrlashga rag'batlantiradi, rejalarni ishlab chiqarish va bajarish jarayonida biznes faoliyati tomonidan qilinayotgan ishlarni aniq muvofiqlashtirish orqali amalga oshiriladi. Rejalashtirish tashkilotlari to'satdan bo'ladigan o'zgarishlarga tayyor qiladi va u tashkilot o'z vazifalarini aniq belgilashga majbur qiladi.

Strategik rejalashtirish asosida avvalo maqsad va vazifalar bilan bir qatorda strategiya mushtarak hal etiladi. Keyingi bosqichda joriy va strategik dasturlarni tuzish orqali budjetini rejalashtirish va uni ro'yobga chiqarish tadbirlari amalga oshiriladi.

### **Tayanch iboralar**

Foyda, muomala xarajatlari, yalpi daromad, rentabellik, balans foyda, ishlab chiqarishni rivojlantirish fondi, sof foyda, ishlab chiqarish xarajatlari, operativ tahlil, startegik tahlil, rejalashtirish, firmaning imiji, rejalashtirish elementlari, biznes-reja, rejalashtirish turlari, biznes-reja bo'limlari, rejalashtirish jarayoni bosqichlari, rezyume.

### **Nazorat va mulohaza savollari**

1. Tadbirkorlik faoliyati biznes faoliyatlarida qanday tahlil qilinadi?
2. Operativ tahlil xo'jalik faoliyati qanday natijalari tahlil qilinadi?
3. Tadbirkorlik faoliyatining yakuniy ko'rsatkichi qaysi ko'rsatkich hisoblanadi?
4. Daromadlar manbalari nimalardan iborat?
5. Balans foyda qanday ko'rsatkich va ular o'z ichiga nimalarni oladi?
6. Sof foyda qanday yo'nalishlarga sarflanadi?
7. Tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi biznes faoliyatlari foyda va zararlarning hisobi qanday bo'ladi?
8. Yalpi daromadga qanday omillar ta'sir qiladi?
9. Raqobat yutug'i tahlili qanday olib boriladi?
10. Tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish deganda nimani tushunasiz?
11. Rejalashtirishning qanday elementlarini bilasiz?
12. Rejalashtirish jarayoni qanday bosqichlarni o'z ichiga oladi?
13. Rejalashtirishning qanday yo'llarini bilasiz?
14. Biznes-rejaning mohiyati va mazmuni nimadan iborat?

1. Шереметов А.Д. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учебное пособие; - М.: ИНФРА-М, 2009.- 480 с.
2. Shodibekova D.A., Pulatov N.T., Shodibekov D.I Kichik biznes va menejment. – T.: Iqtisodiyot, 2013. – 260 bet.

### **Qo‘shimcha adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Respublikasining “Raqobat to‘g‘risida”gi qonuni. www.lex.uz
2. Karimov I.A. 2014-yil yuqori o‘shish sur‘atlari bilan rivojlanish, barcha mavjud imkoniyatlarni safarbar etish, o‘zini oqlagan islohotlar strategiyasini izchil davom ettirish yili bo‘ladi. – T.: O‘zbekiston, 2014. – 36 bet.
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta‘minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
4. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации. Перевод с английским. – М.: “И.Д. Вильямс”, 2007. – 432 стр.
5. Дирлав Дез. Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир. Перевод с английским. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 336 стр.
6. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2009. – 296 стр.
7. Shodibekova D.A., Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari”– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## 6-bob. BIZNESDA BOSHQARUV NAZARIYASINING RIVOJLANISHI

### 6.1. Biznes faoliyatini boshqarish nazariyasi

Boshqaruv jamiyat munosabatlarining muhim ko'rsatkichi sifatida jamiyat hayotining barcha jabhalariga tegishlidir. U insonning jamiyatdagi mohiyati, mehnati taqsimoti, kooperatsiya va muomala zarurati, iqtisodiy, ijtimoiy va siyosiy munosabatlardan kelib chiqadi. Boshqaruvsiz tabiatni o'zgartirish, mehnat qurollari va predmetlarini yagona ishlab chiqarish jarayonida birlashtirishga yo'naltirilgan faoliyat yuritishning iloji yo'q. "Mustaqil rivojlanish yillarida – tarixan qisqa bir davrda yurtimiz yangi va ulkan marralarni qo'lga kiritdi, buning natijasida mamlakatimizning qiyofasi butunlay o'zgarib, jahon hamjamiyatidagi o'rnini va nufuzini yuksalib bormoqda"<sup>25</sup>.

Boshqacha qilib aytganda, boshqaruv ishlab chiqarishning barcha qatnashchilari va elementlari o'rtasida kelishuvni yo'lga qo'yib, yuzaga kelgan munosabatlarning mazmuni va me'yorini tartibga soladi hamda resurslardan foydalanishning samarali yo'llarini topishga o'z hissasini qo'shadi.

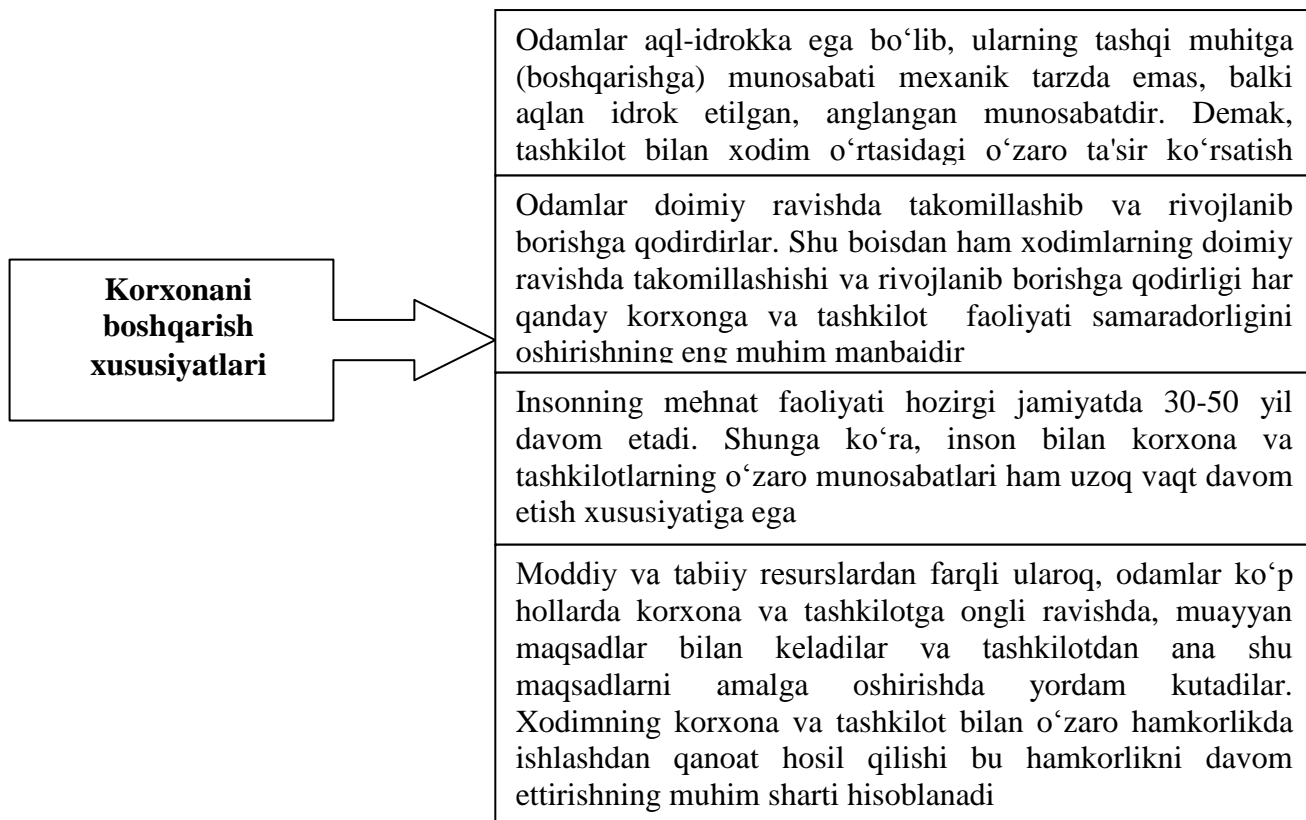
**Boshqaruv** - ijtimoiy mehnat jarayoniga ishlab chiqarish rivojlanishining obyektiv qonunlari asosida yo'naltirilgan tarzda ta'sir o'tkazish tizimi, har bir ishchining va butun jamoaning mehnatini bir vaqtning o'zida nazorat qilish, motivatsiya va tartibga solish usulidir. Moddiy boyliklar va ne'matlar hamda ularga tenglashtirilgan qadriyatlarni taqsimlash, iste'mol qilish va ayirboshlash ham boshqaruvni talab qiladi.

Hozirgi paytda, iqtisodiy va ilmiy-texnik o'zgarishlar davrida boshqaruv usullari, tamoyillari va texnikasida sezilarli o'zgarishlar ro'y bermoqda. Boshqaruv alohida tizim sifatida tobora ko'proq tajriba almashish sohasi, reklama, ishlab chiqarish vazifalarini tezkor hal qilish vositasi bo'lib bormoqda. Bunga esa boshqaruvni professionallashtirish, biznes va tadbirkorlik maktablari hamda maslahat markazlarining ochilishi sabab bo'lmoqda. Ma'muriy-buyruqbozlik tizimi borgan sari xo'jalik yuritishning iqtisodiy usullariga asoslangan boshqaruv tizimiga o'rnini bo'shatib bermoqda.

Boshqaruvga yondashishdagi zamonaviy usullarning muhim ahamiyati inson omilini faollashtirish, o'z-o'zini boshqarish va tashabbuskorlikni rivojlantirish, bozor iqtisodiyoti talablariga javob beruvchi yangi tashkiliy tuzilmalarni yaratishda namoyon bo'ladi. Ma'lumki, o'z korxonasi yoki sexida, o'z ish yoki xizmat joyining "xo'jayini" bo'lmay turib iqtisodiyotning har tomonlama rivojlanishini talab qilib bo'lmaydi. Insoniyat hayotida shu narsa isbotlab berilganki, moddiy to'kin-sochinlik o'zidan-o'zi paydo bo'lmaydi, uni mehnat faoliyati va oqilona boshqaruv yordamida yuzaga keltirish mumkin. Bu holatni aniq tushunish va unga to'g'ri baho berish zamonaviy menejmentni boshqaruv to'g'risidagi fan sifatida qabul qilishni asoslab beradi.

---

<sup>25</sup>Karimov I.A. Mamlakatimizda demokratik islohotlarni yanada chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyatini rivojlantirish konsepsiyasi //Xalq so'zi, 12.11.2010.



### **6.1.rasm. Korxonani boshqarish xususiyatlari**

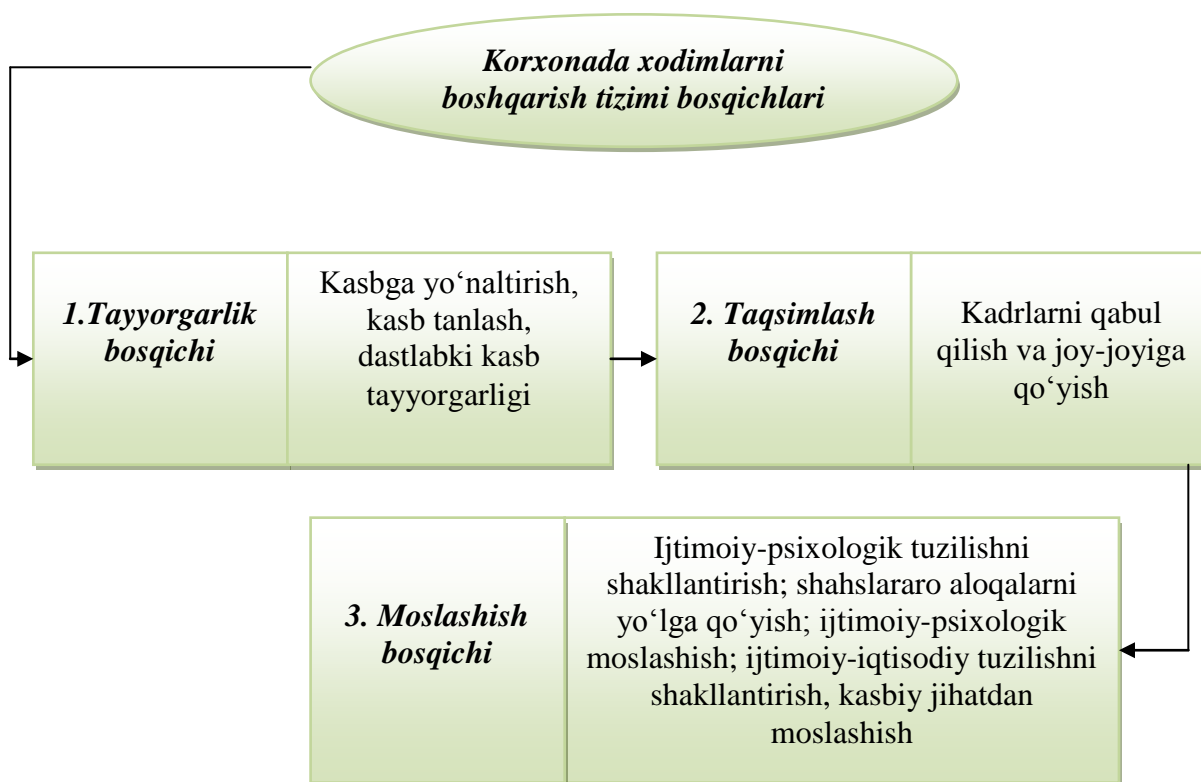
Mehnat taqsimoti va uning ijtimoiy tavsifini kuchaytirishda boshqaruvni, mustaqil faoliyat shaklida alohida ajratib ko'rsatish mumkin. Bundan korxonalar va xalq xo'jaligi miqyosida maxsus boshqaruv tizimlarining vujudga kelishi va faoliyat yuritishiga obyektiv zarurat kelib chiqadi. Bunday tizim o'zining gorizontaal va vertikal aloqalari bilan birga fan-texnika taraqqiyoti va ishlab chiqarish kuchlarining rivojlanishi, shuningdek, siyosiy (ahvollar)kayfiyatlar va ishlab chiqarish munosabatlaridagi o'zgarishlar ta'siri ostida doimiy harakatda va yangilanishda bo'ladi. Shu sababli, boshqaruvni baholash va tahlil qilish jarayonida, biz xalq xo'jaligi rivojlanishining har bir tarixiy bosqichida shakllanuvchi boshqaruv tizimini o'rganamiz.

**Boshqaruv tizimi** deganda nimani tushunish lozim? Agar jamiyatning butun iqtisodiy tizimini oladigan bo'lsak, uning tarkibiga kiruvchi ko'plab kichik tizimlarni - tarmoqlar, korxonalar, birlashmalar va hokazolarni ko'rishimiz mumkin. Ularning har birini ikki jihatidan: mustaqil faoliyat yuritish nuqtai nazaridan yoki butun birlikning tarkibiy qismi sifatida ko'rib chiqish mumkin. Masalan, korxonaga (firma) mustaqil boshqaruv tizimi yoki tarmoqning (ishlab chiqarishning) bo'linmasi, bo'g'ini sifatida faoliyat yuritishi mumkin. Bunga bog'liq bo'lgan holda boshqaruvning tashkiliy tuzilmasi, uning vazifalari va funksiyalari shakllantiriladi.

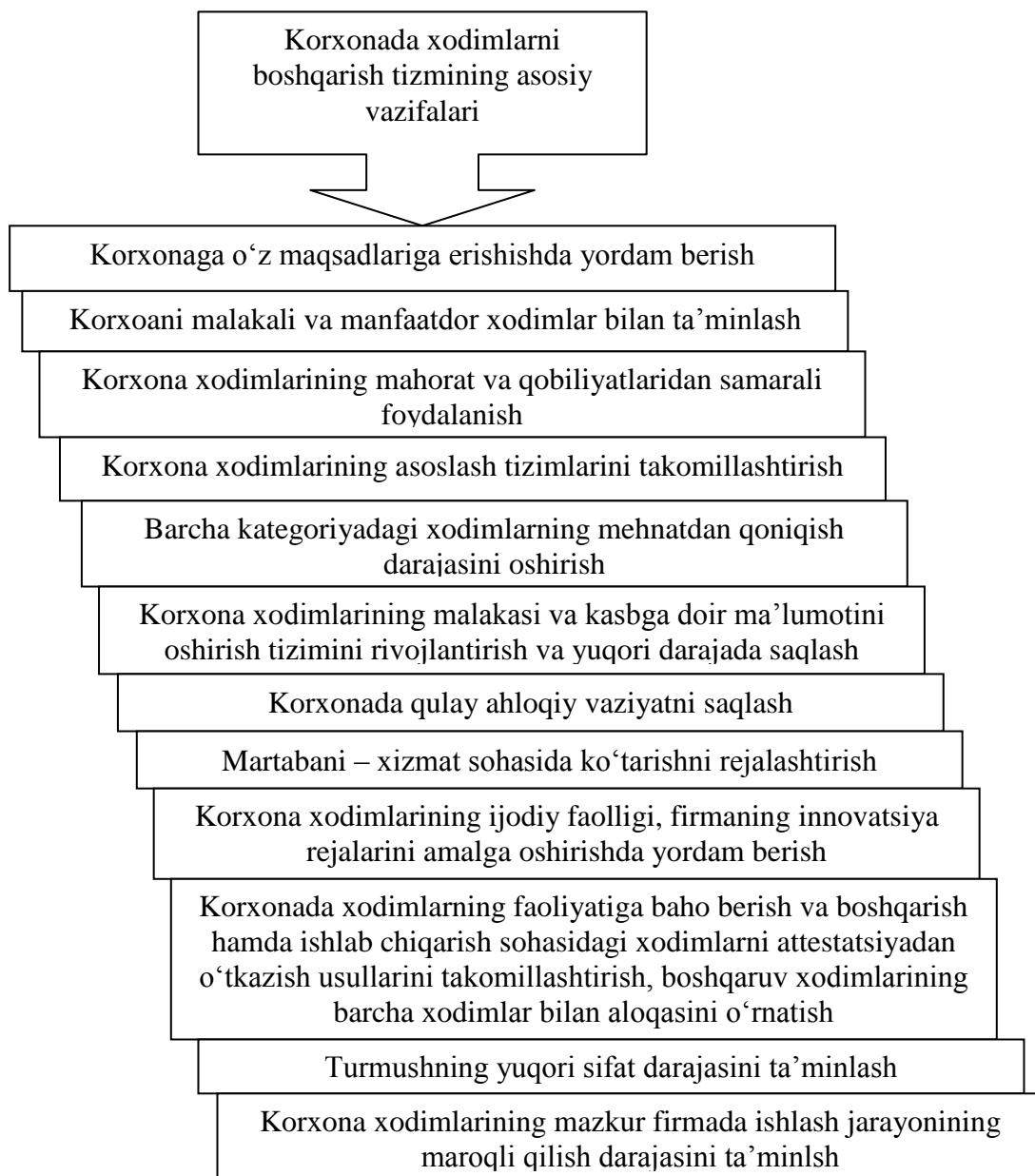


## 6.2. Boshqaruvning tashkiliy tizimi

Amaliyotda shu narsa isbot qilinganki, boshqaruvning juda ham yirik tashkiliy tuzilmasi bozor iqtisodiyotida maqsadga muvofiq bo'lmaydi. U kutilgan natijalarni bermaslikdan tashqari, boshqaruv qarorlarini bajarishda muammolarning yuzaga kelishiga, boshqaruvning yakuniy maqsadini oraliq vazifalar bilan almashib ketish xavfi kuchayishiga olib keladi.



6.3. rasm. Korxonada boshqaruv tizimi bosqichlari



#### **6.4-rasm. Korxonani boshqarish xususiyatlari**

**Boshqaruv faoliyati** - boshqaruvchi shaxs yoki organ tomonidan boshqaruv amallarini bevosita va bilvosita komandalar (buyruq, tavsiya va ko'rsatmalar) shaklida ishlab chiqish va amalga oshirishdir. Boshqaruv amallari ishlab chiqarish jarayonining yakunlanishi uchun moddiy shart-sharoit vazifasini bajaradi. Aytish mumkinki, boshqaruv amallari boshqaruv faoliyati va natijalari o'rtasidagi bog'lovchi bo'g'in bo'lib xizmat qiladi.

Faoliyatning ushbu turi ahamiyati, aynan boshqaruv qarorlarini qabul qilish jarayonida korxonaning joriy va istiqboldagi siyosati shakllanishida namoyon bo'ladi. Shu jihatdan kadrlarni to'g'ri tanlash va joylashtirish, ularning malakasi, o'zlariga yuklatilgan vazifalarni to'g'ri tushinishlari ham muhim ahamiyatga egadir. Amaliyot shuni ko'rsatadiki, hozirgi boshqaruvchilar uchun yaxshi muhandis, texnolog, konstruktor bo'lishning o'zigina kamlik qilib, ishlab chiqarish iqtisodiyoti, biznes-strategiya, marketing, xo'jalik huquqi va shu kabilarni bilish ham muhim ahamiyat kasb etadi. Faqat ushbu bilimlar majmuasiga va boy mehnat tajribasiga ega bo'lgan

taqdirdagina boshqaruvchilar bozor iqtisodiyoti vazifalarini muvaffaqiyatli ravishda bajarishlari mumkin.

Shuni ham e'tiborga olish kerakki, boshqaruv faoliyati boshqaruv apparati (organi) tushunchasiga qaraganda keng talqin qilinadi. Boshqaruv faoliyati tarkibiga jamoatchilik tashkilotlaridagi faoliyat, ish joylarida ijodiy tashabbuskorlikning yuzaga kelishi hamda ishlab chiqarishda band bo'lgan xodimlarning taklif va maslahatlarini ham kiritish mumkin. Bu esa boshqaruv faoliyati, bevosita boshqaruv (korxonada boshqaruv apparatining faoliyati) va o'zini-o'zi boshqarish (boshqaruv faoliyatining jamoatchilik shakli) turlariga ajratilgan holda tasniflash imkonini yaratadi. Faoliyatning ikkala turi ham amalda birgalikda yuritilib, ularning o'zaro aloqalari ishlab chiqarishni boshqarishning samaradorligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Ishlab chiqarishning, jumladan, boshqaruv faoliyati o'zining samaradorligini oshirishda, ishlab chiqarishning alohida elementlari va bo'g'inlari o'rtasida yuzaga keluvchi boshqaruv munosabatlari muhim o'rin egallaydi. Bu yerda boshqaruv organi (subyekti) yoki boshqaruvchi shaxs tomonidan boshqaruv organiga nisbatan ta'sir ko'rsatishning o'ziga kamlik qiladi. Boshqarilayotgan obyektidan boshqaruv obyektiga javob tariqasida teskari aloqa ham bo'lishi zarur. Agar bunda teskari aloqa bo'lmasa yoki boshqaruv organi tomonidan qabul qilinmasa, boshqarilayotgan obyekt nazorat ostidan chiqishi hamda boshqarilmaydigan obyektga aylanishi mumkin.

Bu vazifa amalda boshqaruvning har bir elementi yoki bo'g'ini tomonidan ma'lum bir vazifani bajarishni ko'zda tutuvchi bir-biriga bo'ysinuvchanlik tizimi yordamida bajariladi. Ya'ni gap korxonada direktori, bosh muhandisi va boshqalardan, to sex boshliqlari va boshqa ishlab chiqarish bo'linmalarining boshliqlarigacha - korxonaning boshqaruvchilari yoki maxsus xizmatlariga yuklatiluvchi funksional vazifalar haqida bormoqda. Munosabatlarning bunday ko'rinishdagi bir-biriga bo'ysinuvchanligi boshqaruv tizimining samarali tarzda faoliyat yuritishi uchun muhim shart hisoblanadi.

Shu tariqa, boshqaruv tizimi ishlab chiqarish samaradorligiga erishish va korxonaning iqtisodiy salohiyatini mustahkamlashda muhim omillardan biri bo'lib xizmat qiladi. Shu bilan bir paytda ishlab chiqarish samaradorligining o'sish sur'ati, qabul qilingan yoki amalga oshirilayotgan boshqaruv tizimi progressivligining o'lchovi xizmatini ham o'taydi. Bundan kelib chiqqan holda, qo'yilgan maqsadga qisqa muddatda va ishlab chiqarish resurslaridan unumli foydalangan holda yaqinlashish darajasini korxonani boshqarish samaradorligining bevosita mezon sifatida ko'rsatish mumkin.

Korxonada yopiq tizim bo'lmaganligi sababli, boshqaruv tizimiga korxonada yuzaga keluvchi ichki muhitdan tashqari, tashqi muhit, avvalo, aholining turmush tarzi, jamiyat qurilmasi, davlat siyosati va hokazolar ta'sir ko'rsatishi mumkin. Biroq har qanday holda ham boshqaruv tizimi, xo'jalik hayotining zamonaviy talablari va korxonaning raqobatchilik muhitidagi barqarorligiga javob berishi lozim.

O'zbekiston mustaqillikka erishgandan so'ng korxonada iqtisodiyotini boshqarishni tubdan o'zgartirish asosiy muammolardan biriga aylandi.

Hozirgi sharoitda respublika korxonalari va tashkilotlarida boshqaruv rolining

oshib borishi quyidagi omillar bilan belgilanadi:

- bozor iqtisodiyotining barpo etilishi va u bilan bog'liq bo'lgan turli mulk shakllarining vujudga kelishi (davlat, xususiy, aksioner jamiyatlar, qo'shma korxonalar, mahalla va hokazolar);

- xo'jalik yuritishning yangi shakllarining vujudga kelishi (aksioner jamiyatlar, konsern, konsorsium, xususiy korxonalar va hokazo);

- iqtisodiyotimiz hajmining o'sishi, undagi sifatli o'zgarishlar, sanoatimiz ilgari ishlab chiqarmagan yangi mahsulotlarni ishlab chiqarishi, fan-texnika yutuqlarini amaliyotda qo'llashning keng avj olishi;

- xo'jalik yuritishning noiqtisodiy yo'nalishlari roli oshib borishi (ijtimoiy me'yorlar, iste'mol mezonlari, atrofda muhit muammolari va hokazo);

- bilim hajmining oshishi va ular tuzilishining o'zgarishi, yangi fan sohalarning paydo bo'lishi va bu bilan bog'liq bo'lgan faoliyat yo'nalishlarini tanlash imkoniyati kuchaytirilishi;

- mustaqillik natijasida ulkan darajada odamlarni mehnat faoliyatlari doirasi kengaytirilishi, ijtimoiy hayotning hamma sohalari xilma-xilligini ko'paytirishi;

- bozor sharoitida boshqaruv tizimining o'zidagi o'zgarishlar, hamma sohalarda demokratik tamoyillarning kirib kelishi.

Ma'lumki, yuqorida qayd etilgan ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlar ixtiyoriy ravishda, o'z-o'zicha kechmaydi. Ularni tartibga solish, muvofiqlashtirish, yo'naltirish uchun boshqaruv zarurati tug'iladi.

O'z-o'zidan ma'lumki, iqtisodiyotni boshqaruv, jumladan korxonalarni boshqarish tushunchalari kundalik hayotda bizga tanish hodisa va voqealardir. Kundalik hayotimizda insonlar uni ko'radi va his qiladi. Ba'zi bir jarayonlar insonlarning xohishiga bog'liq bo'lmagan holda harakat qiladi. Ayniqsa, bu hol tabiatda ko'proq sodir bo'lib turadi. Ushbu jarayonlar fizik va biologik qonunlar asosida amal qiladi. Shu bilan birga tabiat va jamiyatda inson ta'siri natijasida uning harakatini bir maqsadga qarab yo'naltirish mumkin bo'lgan jarayonlar kechadi. Masalan, odamlar daryo oqimini o'zgartiradi, bulutlarni tarqatadi, ishlab chiqarishni tashkil qiladi, yangi obyektlar barpo qiladi, o'zi xohlagan tomonga qarab transport vositalari harakatini yo'naltiradi, mehnat jamoalarini ishga undaydi, mablag'larni taqsimlaydi, insonlarning ma'naviy hayoti to'g'risida g'amxo'rlik qiladi. Bunday holatlarda insonlarning voqealar jarayoniga ta'sir ko'rsatishi kuzatiladi. Boshqaruv tushunchasi aynan ana shu ma'nolardan kelib chiqadi. Shunday qilib boshqaruv biron bir maqsadga samarali erishish uchun insonlar harakatini tartibga solish va muvofiqlashtirishdan iborat. Shuni qayd qilish joizki, insonni har qanday obyektga ta'sir ko'rsatishi boshqarish bo'lavermaydi. Boshqarish fanini avtomobilni boshqarish emas, balki uni boshqarayotgan inson qiziqtiradi. Shunday qilib, boshqaruvni alohida bir faoliyatning turiga aylanishi iqtisodiy taraqqiyotning ma'lum bosqichiga to'g'ri keladi.

Ushbu bosqich mehnat taqsimoti va uning ixtisoslashishi, ishlab chiqarish va xo'jalik jarayonlarining murakkablashishi bilan tavsiflanadi. Xuddi shu vaziyatda ularni tartibga solish va muvofiqlashtirish zarurati ko'ndalang bo'lib turadi. Bunday sharoitda ularni boshqarib turadigan rahbar xodimlarga talab paydo bo'ldi.



## 6.2. Kichik biznesni boshqarish tamoyillari

Kichik biznes faoliyati xo‘jalik yuritishning shaxsiy manfaatdorlik va tashabbuskorlik tamoyillariga, yetishtirgan mahsuloti mol-mulki moliyaviy va moddiy resurslarni mustaqil tasarruf etishga asoslanadi. Kichik biznes samaradorligi ko‘p jihatdan boshqarish tizimining mukammalligi bilan uzviy bog‘liqdir.

Kichik biznes korxonasini boshqarish san‘ati menejment deb ataladi va korxonani samarali boshqarish tizimini anglatadi. Kichik biznes korxonasi mulk va sarmoya egalari tomonidan yoki maxsus tanlab olingan va kerakli bilim va ko‘nikmalarga ega bo‘lgan mutaxassis menejerlar tarafidan boshqariladi.



## 6.5-rasm. Kichik biznesni boshqarish orqali bajariladigan vazifalar

Rasm kichik biznesni boshqarish orqali bajariladigan vazifalar va bu vazifalarni bajarilishini samarali va mukammal tashkil etishi ko‘p jihatdan kichik biznes samaradorligini belgilab beradi. Zamonaviy menejment fan va amaliyot sohasi sifatlaridan ko‘ra, odamlarni boshqarish san‘ati sifatida ko‘proq namoyon bo‘ladi.

Korxonani boshqarish ma’lum bir tamoyillarga asoslanib amalga oshiriladi:



### **6.6-rasm. Kichik biznes xo‘jalik subyektlarini boshqarish tamoyillari**

1. Mehnat taqsimot tamoyili mehnatni tashkil etish va boshqarishda vazifa va majburiyatlarni xodimlar o‘rtasida oqilona taqsimlash jarayonini anglatadi.

2. Vakolatlilik va majburiyat. Vakolat boshqaruv qarorlarini qabul qilishga imkon bersa, majburiyat uning natijalari uchun javobgarlik tamoyilini belgilab beradi.

3. Intizom korxonada xodimlari va ishchilarining belgilangan mehnat tartibi va qoidalariga so‘zsiz rioya etishi va hurmat bilan yondashishini talab etadi.

4. Boshqaruvda yakkaboshchilik va kollegiallik. Yakkaboshchilik tamoyili korxonada xodimlarining yagona rahbar buyruqlariga qat’iy bo‘ysunishini talab etiladi. Bu tamoyilni amalga oshirishning asosiy sharti qar bir ijrochining huquqlari, burchi va majburiyatlarini qat’iy belgilab qo‘yishdir.

5. Yakkaboshchilikni kollegial, ya’ni qabul qilinadigan qarorlarda mutaxassislar va xodimlarning keng ishtiroki bilan qo‘shib olib borish mumkin. Demokratiya va oshkorlik har bir xodimning tashabbuskorligiga, o‘z qobiliyatlarini namoyon qilishi va boshqaruv qarorlarini qabul qilishda faol qatnashishiga imkoniyat yaratadi.

6. Maqsadning yagonaligi tamoyili korxonadagi barcha boshqaruv xodimlari, mutaxassislar va ishchilarning yagona maqsad va vazifalar yo‘lida birlashishi zaruratini yuzaga keltiradi.

7. Shaxsiy manfaatlar va korxonalar manfaatlarini qoʻshib olib borish. Korxonaning har bir xodimi oʻz shaxsiy manfaati yoʻlida qattiq mehnat qilish bilan birga, oʻz manfaatlarini korxonalar manfaatlaridan ustun qoʻymasligi lozim. Shu bilan birga menejrlarning korxonalar manfaatlarini koʻzlab qabul qilgan qarorlari xodim va ishchilarning manfaatlariga ziyon yetkazmasligi lozim.

8. Ragʻbatlantirish tamoyili asosida korxonalar xodimlarining mehnati natijalarini munosib taqdirlash orqali mehnat unumdorligi va ishlab chiqarish samaradorligini yuksaltirish yotadi.

9. Rejali bozor iqtisodiyoti sharoitida ishlab chiqarishni rejali boshqarish iqtisodiy samaradorlikni taʼminlashning muhim shartidir. Bu tamoyil ishlab chiqarish rivojlanishining qisqa va uzoq muddatlarga moʻljallangan yoʻnalishlari, surʼatlari va nisbatlarini belgilashni ifodalaydi.

10. Shaxsiy tashabbuskorlik. Bozor iqtisodiyoti tadbirkor, shaxsiy manfaati yoʻlida tashabbuskorlik bilan harakat qiluvchi, omilkor shaxslarni ragʻbatlantiradi.

10. Javobgarlik va tavakkalchilik boshqaruvchi oʻz faoliyati natijalari uchun maʼlum bir javobgarlikka ega boʻlishi, bunda maʼlum tavakkalchilik (risk) elementlarini ham hisobga olishi lozim.

11. Boshqaruv etikasiga rioya etish. Bu tamoyil boshqaruv xodimlaridan bilimli, madaniyatli va xushmuomala boʻlishni, xodimlarga ishonish va ularni eshita bilishni talab etadi.

12. Boshqaruv shakli va usullarini takomillashtirib borish. Kuchli raqobat sharoitida korxonalar sinmasligi uchun menejrlar doimo oʻz ustilarida tinmay ishlab, boshqaruv usullarini takomillashtirib borishlari va bozordagi oʻzgarishlarga moslashishlari lozim.

### **6.3. Kichik biznesni boshqarishni oʻziga xos xususiyatlari**

Korxonalar faoliyatini boshqarish jarayoniga tashqi va ichki omillar taʼsir krsatadi.

Ichki omillarga korxonaning katta-kichikligi, resurslar miqdori va uni taqsimlanishi, texnologik darajasi, mehnatni tashkil etish usullari, baho siyosati va boshqalar kiradi.

Tashqi omillar korxonadan tashqaridagi muhit taʼsirida vujudga keladi. Ular qatoriga bozor konyunkturasi va raqobat muhiti, mol yetkazib beruvchi va isteʼmolchilarning xatti-harakatlari, tabiiy-iqlimiy shart-sharoitlar, siyosiy va ijtimoiy omillar, huquqiy-meʼyoriy baza va davlat boshqaruvi kabi omillar kiradi.

Boshqaruvga taʼsir etuvchi ichki va tashqi omillar korxonaning ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va boshqa faoliyati natijalariga jiddiy taʼsir krsatishi sababli, boshqaruv qarorlarini qabul qilishda har bir omilni hisobga olish zarur.

Kichik biznesni boshqarishni oʻziga xos xususiyatlari uni (kichik biznesni) bajarayotgan funksiyalariga, iqtisodiyotdagi orniga, u faoliyat koʻrsatayotgan biznes muhitga va nihoyat davlat tomonidan unga nisbatan olib borilayotgan siyosatga bogʻliq. Bular kichik biznesni boshqarishga xos boʻlgan omillar(faktorlar)ni keltirib chiqaradi. Bu faktorlarni miqdor va sifat faktorlariga ajratish mumkin.

Miqdoriy faktorlarga kichik korxonadagi ishlovchilar soni, sotilayotgan

tovarlar hajmi va aktivlarning bahosi(miqdori) kiradi. Kichik korxonada menejment uchun unda ishlovchi ishchilar soni katta ahamiyatga ega. Mulk egasining o'z biznesini boshqaruv darajasi va (personal)ishchilar bilan bo'ladigan aloqasi bu omilga bog'liq. Hunarmand mulk egasining o'zi bo'ladi, ozi boshqaruvchi, o'zi ishchi, kichik tadbirkor o'z korxonasini o'zi boshqaradi va ishchi personal bilan yaqindan aloqada boladi. O'rta korxonada egasi menejment uchun mutaxassis menejerlar yollaydi va ular orqali korxonani boshqaradi. Yirik tadbirkor(korxonada egasi)ning korxonani boshqarishga, uning xodimlari, ayniqsa ishchilari bilan aloqasi bo'lmaydi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning afzalliklari, kamchiliklari, xususiyatlari kichik biznes menejmentidagi sifat omillarini tashkil qilsa-da, u miqdoriy omillardan kelib chiqadi.

Miqdoriy omillar kriteriyasi haqida olimlar orasida bir to'xtamga kelinmagan. Bu haqida ikki yo'nalish mavjud bo'lib, birinchi yo'nalish tarafdorlarining qarashlari asosida tashqi muhit tavsifi yotadi. Ikkinchi yo'nalish tarafdorlari kichik korxonani katta korxonaning toraytirilgan shakli deb emas, balki katta korxonadan o'ziga xos xususiyatlari bilan ajralib turuvchi tashkilot sifatida qaraydi.

Birinchi yo'nalish o'z ichiga to'rt xil omillarni oladi. Birinchi guruh omillari iqtisodiyot va konyunktura holatini o'z ichiga oladi. Ikkinchi guruh omillariga bozor infratuzilmalarning holati, uchinchi guruh omillariga kichik biznesni rivojlantirishga qaratilgan davlat siyosati, to'rtinchi guruh omillariga jamiyatning tadbirkorlikka bo'lgan munosabati kiradi.

Ikkinchi yo'nalish kichik biznes va tadbirkorlikning yangilikka intiluvchanligi, tashqi muhitga moslashuvchanligi, kichik biznesni boshqarishni marketing bilan birga olib borishni tavsiya etadi.

Bozor iqtisodiyotiga o'tish bilan boshqaruvning yangicha shakli vujudga kelmoqda. Reja asosida ishlashning, foydaga, iste'molchilar talabini qondirish muhim bo'lib bormoqda.

Kichik biznesni bozor sharoitida muvaffaqiyatli faoliyatini ta'minlash maqsadida boshqaruv tizimi – menejmentni marketing bilan bog'lashi muhim. Korxonada boshqaruv korxonada rejasi bilan bog'liq bo'lib, korxonaning ishlab chiqarish muvaffaqiyati va kutilayotgan foyda darajasiga erishishiga xizmat qiladi. Aynan shunday bog'liqlik boshqaruvni tashkil qilishni nafaqat o'z iste'molchisi va bozoriga, balki barcha bozorlar va iste'molchilarga hamda qabul qilingan va amalga oshirilayotgan tadbirlarning maqsadga muvofiqligiga yo'naltirilgan mukammal tizim shaklida ifodalashga imkon beradi. Masalan, kichik korxonada boshqaruvni tashkil etishning hamda biznes samaradorligi nuqtai nazaridan kimlar va nima sababdan korxonada mahsulotini sotib olmayotganligi befarq qoldirmasligi kerak.

Kichik korxonada xaridorlari (yoki korxonada xaridori bo'lmaganlar) boshqalardan nima sotib oladi. Ular uchun ushbu xaridlar qanday qiymatga ega. Biznesni rivojlantirish va iste'molchilik talabining o'sishi uchun qanday tashkiliy va boshqaruv qarorlarini qabul qilish zarur. Kichik korxonada boshqaruvni tashkil qilish yagona maqsad emasligi sababli shu va shu kabi boshqa savollarning javobi har bir kichik korxonada rahbariyatining boshqaruv xatti-harakatlari asosida yotishi lozim.

Yangi tashkil etilayotgan korxonaga uchun yuqorida aytib oʻtilgan vazifalardan tashqari biznes miqyosiga mos keluvchi tashkiliy tuzilmani shakllantirish muhim ahamiyat kasb etadi. Uni tavsiflab berishda odatda quyidagi masalalar yoritiladi:

- asosiy boshqaruv lavozimlari va boshqaruv xodimlarining umumiy soni;
- boshqaruv tizimining iyerarxiya bosqichlari soni u yoki bu lavozimlarga mutaxassislar rezyumesini toʻplash va boshqaruv komandasini shakllantirish;
- boshqaruv komandasi aʼzolari oʻrtasida rollarni taqsimlash va har bir komanda aʼzosining funksiyalarini belgilab olish;
- boshqaruv komandasining har bir aʼzosi uchun oylik ish haqi miqdorini belgilash;
- boshqaruv komandasi aʼzolarini yollash shartlari.

Yangi tashkil etilayotgan korxonaga uchun tashkiliy tuzilmani shakllantirishni tavsiflab berishda yoritiladigan masalalar:

- asosiy boshqaruv lavozimlari va boshqaruv xodimlarining umumiy soni
- boshqaruv tizimining iyerarxiya bosqichlari soni
- u yoki bu lavozimlarga mutaxassislar rezyumesini toʻplash va boshqaruv komandasini shakllantirish
- boshqaruv komandasi aʼzolari oʻrtasida rollarni taqsimlash va har bir komanda aʼzosining funksiyalarini belgilab olish
- boshqaruv komandasining har bir aʼzosi uchun oylik ish haqi miqdorini belgilash
- boshqaruv komandasi aʼzolarini yollash shartlari

### 6.7-rasm. Biznes miqyosiga mos keluvchi tashkiliy tuzilma

Kichik korxonaning optimal tashkiliy tuzilmasini shakllantirish bir vaqtning oʻzida amalga oshiriladigan narsa emas. Uning yechimi koʻp hollarda nafaqat koʻp vaqt, balki katta tashkilotchilik ishlari va qobiliyatini ham talab qiladi. Ayniqsa boshqaruv komandasini tuzish ogʻir va murakkab ish hisoblanadi. Bunda quyidagi tamoyillarga rioya qilish zarur:

- komanda aʼzolarining psixologik jihatdan bir-biriga mos kelishini taʼminlash;
- komandaning yagona organizm kabi faoliyat koʻrsatishini taʼminlash;
- har bir komanda aʼzosi jamoa oldiga qoʻyilgan maqsadni toʻliq tushuna olishi lozim;
- komanda aʼzosi oʻz malakasini muntazam oshirib borishi kerak;
- qonuniy asosda korxonaga nufuzini oshirish va foydasini oʻstirish uchun barcha zarur ishlarni amalga oshirish.

Tashkiliy tuzilmaning asosiy tavsifi (xarakteristikasi) quyidagilardan kelib chiqadi:

- boshqarish funksiyalari bo'yicha boshqaruv xodimlari soni;
- chiziqli boshqaruv xodimlari soni;
- korxonada boshqaruv tizimining bo'ysunish pog'onalari soni;
- har bir boshqaruv darajasida tuzilmaviy bo'g'inlarning miqdori;
- boshqaruvning markazlashmaganlik darajasi.

Yuqoridagi tavsiflarga ta'sir ko'rsatuvchi asosiy omil korxonani boshqarish bo'yicha ishlar hajmi hisoblanadi. Bu esa o'z navbatida boshqarish funksiyalarining mazmuni va tarkibiga boshqaruv vazifalarining mehnat talabligi va davriyligiga bog'liq bo'ladi.

Boshqarishning asosiy vazifasi omillar ta'sirining tabiati va darajasini aniqlab, tadbirkorlik faoliyatining samarali amalga oshib borishi va rivojiga ta'minlashga qaratilgan qarorlar qabul qilishdir. Shu maqsadda tadbirkorlik muhiti omillari quyidagi jarayonlarda:

- bozor tadqiqotlari va bozor dasturlarini ishlab chiqishda;
- biznes-reja ko'rsatkichlarini ishlab chiqarishda;
- operativ boshqarishda;
- xo'jalik faoliyati natijalarini nazorat qilib borish jarayonida muntazam tahlil qilib boriladi.

Boshqaruv jamiyat munosabatlarining muhim ko'rsatkichi sifatida jamiyat hayotining barcha jabhalariga tegishlidir. U insonning jamiyatdagi mohiyati, mehnati taqsimoti, kooperatsiya va muomala zarurati, iqtisodiy, ijtimoiy va siyosiy munosabatlardan kelib chiqadi. Boshqaruvsiz tabiatni o'zgartirish, mehnat qurollari va predmetlarini yagona ishlab chiqarish jarayonida birlashtirishga yo'naltirilgan faoliyat yuritishning iloji yo'q.

Boshqaruv ishlab chiqarishning barcha qatnashchilari va elementlari o'rtasida kelishuvni yo'lga qo'yib, yuzaga kelgan munosabatlarning mazmuni va me'yorini tartibga soladi hamda resurslardan foydalanishning samarali yo'llarini topishga o'z hissasini qo'shadi. Amaliyotda shu narsa isbot qilinganki, boshqaruvning juda ham yirik tashkiliy strukturasi bozor iqtisodiyotida maqsadga muvofiq bo'lmaydi. U kutilgan natijalarni bermaslikdan tashqari, boshqaruv qarorlarini bajarishda muammolarning yuzaga kelishiga, boshqaruvning yakuniy maqsadini oraliq vazifalar bilan almashib ketish xavfi kuchayishiga olib keladi.

#### **6.4. Biznes korxonada faoliyatini boshqarishning tamoyillari, shakllari va uslublari**

Biznes faoliyatini to'g'ri tashkil etish va boshqarish tadbirkorlikning rivojlanishi uchun zarur shartlardan biridir. To'g'ri tashkil etilgan boshqaruv jarayoni mavjud imkoniyatlardan samarali foydalanish orqali daromadlarning ko'paytirishni, xarajatlarining oqilona sarflanishini hamda foydaning oshishini ta'minlanishi shubhasiz.

*Tashkil etish usullariga ko'ra menejmentning :*

- *ishlab chiqarish* (tovar mahsulotlarini ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish);

- *ilmiy-texnikaviy* (ishlab chiqarishni takomillashtirish yuzasidan ilmiy-texnikaviy izlanishlarni olib borish va ularning natijalarini joriy etish);
- *moliyaviy* sarmoyalar qimmatbaho qog'ozlar, valyuta bozorida ishtirok etish);
- *tijorat* (tovarlar bozorida ayirboshlash bilan shug'ullanuvchi);
- *kadr bilan ishlash* (kadrlarni baholash, joy joyiga qo'yish, rag'batlantirish, mehnat bozorida ishtirok etish) kabi turlari bor.

Firmaning boshlang'ich vazifasi menejment strategiyasini, kelajak uchun bosh yo'nalishlarini, maqsadni va unga erishish yo'llarini tanlashdir. Haqiqiy raqobat, kuchli kasaba uyushmalari, iste'molchilarning jamoatchilik tashkilotlari davlatning monopoliyaga qarshi siyosatidan hukmronligi sharoitida bunday strategiyani amalga oshirish oson bo'lmaydi. Yuqori foyda darajasiga tovar sotish hajmini oshirish, aylanma vositalar aylantirishning tezlashtirish, hamkorlik sharoitlariga rioya etish, yangi bozor va texnologiyalarni egallash orqali erishildi. Jamoa bo'lib tadbirkorlik faoliyatini olib boruvchilar uchun nafaqat foydaning ko'payishi va foyda darajasining yuksalishi, balki yalpi daromadning oshishi ham katta ahamiyatga egadir, chunki mehnatga haq to'lash va boshqa fondlar unga bog'liq bo'ladi.

*Ishlab chiqarish va savdo menejmenti* maqsadiga minimal xarajat sarflab shartnoma asosida kelishilgan muddatga tovarlar ishlab chiqarish yoki tovarlar mohiyatini etkazib berish hamda xizmat ko'rsatishdan ko'proq foyda orttirish kiradi. Menejer uchun qiyinchilik tug'diruvchi masalalarning eng asosiylari quyidagilar kiradi:

- kompyuter yordamida ishlab chiqarish jarayonlarini kuzatib borish uchun kul keladigan ko'rsatkichlarning eng zarurligini tanlash;
- firma boshqaruvining eng samarali tartibini yuzaga keltirish;
- mahsulot sifatini boshqarish;
- kadrlarni boshqarish;
- ishlab chiqarish vositalarini yangilab turish va xomashyo bilan ishlab chiqarishni beto'xtov ta'minlashni tashkil etish hamda zaxiralarni boshqarish.

*Tijorat menejmenti* - firmaning tijorat faoliyatini boshqarish tizimi bo'lib, xaridorlar talabini tahlil etish va o'rganishni, ishlab chiqarish, sotish va yetkazib berish hamda servis xizmatini ko'rsatish rejalarini talabga qarab moslashtirishni o'z ichiga oladi. Marketolog - menejrlarning maqsadi xaridorlarga avval ishlab chiqarilgan tovarlarni qanday bo'lsa-da sotish emas balki ularning talabiga qarab tovarni ishlab chiqarish va taklif etishga erishish bo'lsagina, ular raqobatbardosh bo'la oladi. Tovarining qanday hayotiy bosqichda ekanligini hisobga olish zarur, chunki yangi tovarning bozorga kirib kelishida uning rentabelli yoki rentabelsiz tovarga aylanishi davrini aniqlash mumkin. Tovarining andozasini yaratishdan tortib uni ishlab chiqarish, sotish va sotuvdan keyin xizmat ko'rsatishgacha bo'lgan murakkab boshqaruv ishlari marketologlar ishi bo'lib, quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- bozorni o'rganish, xaridorlar talabini, daromadlarini, baholar darajasini kelajak uchun aniqlash;
- loyihalovchilarga baholar limitini va texnik vazifalarini bo'lib tovar andozasini yaratish bo'yicha buyurtma berish;

- reklama, turini ko'rgazmalar tashkil etish buyurtmachilarga ma'lumotlar jo'natish orqali bozor uchun yangi mahsulotni shakllantirish;
- shartnomalar tizimi, ishlab chiqarishni boshlash va mohiyatni yanada takomillashtirish choralarini ko'rish;
- tovar sotilishini tashkil etish;
- iste'molchilarga qo'shimcha xizmat ko'rsatish, ta'mirlash, ehtiyot qismlar yetkazib berish hamda ularning foydasi bo'yicha maslahat berish va boshqalar.

*Moliyaviy* menejment firmaning moliyaviy masalalariga rahbarlik qilishdan iborat. Ushbu masalalarga daromadlarni shakllanish, soliqlarni vaqtida to'lash, ssudalar hamda gaz, suv, elektr energiyasi, kommunal va aloqa xizmatlari uchun haq to'lash, sarflanadigan sarmoyalar rezerv mablag'larini yuzaga keltirish, dividendlar to'lanishini boshqarish kabilar kiradi.

Korxonani boshqarishda samaradorlikka erishish uchun, avvalo, boshqaruvning maqsadlari, shuningdek, vositalari va unga erishish usullarini aniq belgilab olish zarur. Shu bilan bir paytda boshqaruv maqsadlari tushunarli bo'lishdan tashqari, ular barcha bajaruvchilar tomonidan amalga oshirilishiga ham e'tibor berish lozim. To'g'ri qo'yilgan maqsad korxonaning rahbarining, shuningdek, butun jamoa va har bir xodimning manfaatlarini ifodalaydi. Bunday natijaga maqsad korxonaning joriy va istiqboldagi rivojlanishi bo'yicha vazifalar majmuasining bir bo'lagiga aylangan holda erishish mumkin. Bunday yondashuv, ishlab chiqarish maqsadining ishlab chiqarishni boshqarish bilan moslashuvini ta'minlovchi eng qisqa yo'lga olib keladi. Bunday moslashuv esa, boshqaruvning ham tizim sifatida, ham alohida faoliyat turi sifatida maqsadga muvofiqligidan darak beradi.

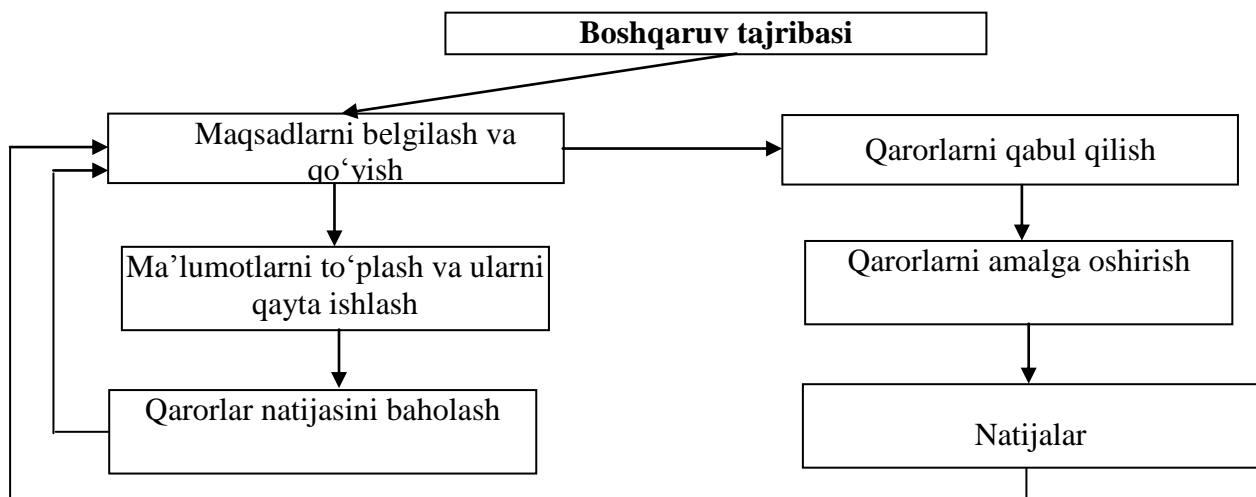
Korxonani boshqarishning maqsadlarini quyidagi turlarga bo'lib tasniflashimiz mumkin:

- \* amalga oshirish muddatiga ko'ra - joriy va istiqbolli;
- \* ahamiyat darajasiga ko'ra - asosiy (strategik) va ikkinchi darajali (taktik);
- \* boshqaruv obyektiga munosabatiga ko'ra - xususiy va umumiy;
- \* natijaga erishish darajasiga ko'ra - yakuniy va oraliq yoki bosqichli.

Boshqaruv jarayonida joriy maqsadlarni istiqboldagi maqsadlarga, xususiy maqsadlarni umumiy maqsadlarga, oraliq maqsadlarni yakuniy maqsadlarga mos kelishi va bo'ysinishini ta'minlash zarur. Asosiy maqsadlarni amalga oshirishga ko'proq e'tibor qaratish kerak. Korxonaning yoki unga tenglashtirilgan xo'jalik subyektlarini boshqarish faoliyati to'laligicha shu vazifalarni bajarishga qaratilishi lozim. Asosiy maqsadni ikkinchi darajali vazifalardan ajrata olish qobiliyati, zamonaviy menejmlarning eng muhim professional ko'rsatkichlaridan biridir.

**Boshqaruv qarori** - boshqaruv faoliyati texnologiyasidagi muhim bo'g'indir. Boshqaruvning maqsad va vazifalarini amalga oshirish ko'p jihatdan qarorlarning to'g'ri qabul qilinishiga bog'liq bo'ladi. Boshqaruv qarori bir tomondan asosan korxonaning rahbarlari tomonidan amalga oshiriluvchi mantiqiy-fikriy faoliyat bo'lsa, ikkinchi tomondan, emotsional-psixologik xatti-harakatdir. U insonning boshqaruv qarorlarini qabul qilish jarayonlarida to'plagan tajribasi, bilimi va fikrlash doirasining chuqurligiga bog'liq bo'ladi.





**6.8-rasm. Boshqaruv sikli**

Boshqaruv qarorlari quyidagi belgilar bo'yicha tasniflanadi:

- \* *kompetentlik va mas'uliyat bo'yicha* - yakka tarzda yoki kollegial (*jamo*a) boshqaruv qarorlari;
- \* *mazmuni bo'yicha* - ilmiy-texnik, iqtisodiy, tashkiliy, ijtimoiy boshqaruv qarorlari;
- \* *xarakteri bo'yicha* - operativ-taqsimlovchi, xo'jalik-rahbarlik va me'yoriy boshqaruv qarorlari;
- \* *ta'sir ko'rsatish darajasi bo'yicha* - bir va ko'p darajali boshqaruv qarorlari;
- \* *ta'sir ko'rsatish yo'nalishi bo'yicha* - ichki va tashqi;
- \* *ta'sir ko'rsatish miqyosi bo'yicha* - xususiy va umumiy (majmuaviy);
- \* *ta'sir ko'rsatish davri bo'yicha* - bir martalik va ko'p martalik.

Boshqaruv qarorlari amalga oshirish imkoniyatlari, o'z vaqtida amalga oshirish, aniqlik, qonuniylik va shu kabi talablarga javob berishi lozim. Bajarish jarayonida eng kam o'zgartirish va tuzatishlarga uchraydigan qaror eng yaxshi qaror hisoblanadi. Amaliyot shuni ko'rsatadiki, hozirgi paytda ko'plab korxonalarining rahbarlari boshqaruv faoliyati jarayonida to'g'ri qaror qabul qilish uchun yetarli bilim va tajribalarga ega.

Korxonalarda iqtisodiy jarayonlarni boshqarishni tashkil qilish obyektiv qonunlardan foydalanishning harakatdagi mexanizmini ishlab chiqishni talab qiladi. Bunday mexanizm menejment asoschilari tomonidan ilgari surilgan tamoyillarda (prinsiplarda) o'z aksini topadi.

Tamoyil bu xo'jalik yuritishning muhim qoidasidir. Ularning nazariy ahamiyati shundan iboratki, ular boshqarish qonuniyatlari bilan chambarchas bog'liqdir. Ishlab chiqarish jarayonida qonuniyatlar aynan tamoyillar orqali o'z harakatini amalga oshiradi.

**Tamoyil** - maxsus kategoriya bo'lib, alohida shaxs yoki jamoa qaror qabul qilishda unga tayanadi. Tamoyil faqat insongagina xosdir. Mashinalar va jonivorlar biron-bir tamoyilga ega bo'lmaydi. Ma'lum bir tamoyillardan kelib chiqqan holda aynan inson o'zini o'rab turgan dunyo bilan munosabatlarini yaratadi (uy, ko'prik quradi, kemasozlik va hokazolarni amalga oshiradi).

Korxonadagi boshqaruv faoliyati, shuningdek, ma'lum bir tamoyillar asosida amalga oshiriladi. Bu tamoyillar birinchidan, ishlab chiqarish qatnashchilari orasidagi kelishuvlarni o'rnatib, ikkinchidan, yuzaga kelishi mumkin bo'lgan xatolarning oldini oladi hamda boshqaruv mehnatining samaradorligini oshiradi.

Zamonaviy fan va menejment amaliyoti korxonalarni boshqarishning quyidagi tamoyillarini eng asosiylari sifatida qabul qiladi:

- 1) ilmiylik;
- 2) tizimlilik va komplekslik;
- 3) yakka boshqaruv va kollegiallik;
- 4) tartib va adolat;
- 5) xodimlarni moddiy va ma'naviy rag'batlantirish;
- 6) tejamkorlik va samaradorlik;
- 7) tashabbuskorlik va korporativ ruhiyat;
- 8) vakolat va majburiyat.

Boshqaruvning **ilmiylik** tamoyili o'zaklarning o'zagidir. Amalda bu tamoyil, avvalo jamiyat rivojlanishining obyektiv qonunlari va fan-texnika yutuqlaridan xabardor bo'lishni talab qiladi. Uning yordami bilan ishlab chiqarish va boshqaruvning zaruriy mutanosibligi ta'minlanadi, boshqaruv qarorlaridagi xatolar kamaytiriladi, og'irlik markazi eng katta sifat va miqdor yutuqlariga erishishga o'tkaziladi.

Ilmiylik tamoyili ishlab chiqarish masalalarini hal qilishda iqtisodiy-matematik usullardan keng foydalanish, boshqaruvning maqsadli-dasturiy usullarini amalga kiritish, zamonaviy elektron-hisoblash texnikasi va boshqaruvning avtomatlashtirilgan tizimlaridan foydalanishni ko'zda tutadi.

**Tizimlilik va komplekslilik** tamoyili ilmiylik tamoyilining davomi bo'lish bilan birga o'zining mustaqil ahamiyatiga ham ega. U boshqarilayotgan tizimning vertikal va gorizontal yo'nalishlari bo'yicha barcha xususiyatlarini qamrab olishni ko'zda tutadi. Tizimlilik va komplekslilik tamoyili boshqaruv usullarining tarqoqlikdagi tamoyillariga hamda bir daqiqalik foyda va ehtiros tufayli yuzaga keluvchi qarorlarga qarshi qo'yiladi. U ishlab chiqarishning bir maromda amalga oshirilishini ta'minlashga xizmat qiladi, ishlab chiqarish uchun qulay sharoit yaratadi.

**Yakka boshqaruv va kollegiallik** korxonani boshqarishning muhim tamoyillaridan biridir. Bu tamoyil, ayniqsa, aksionerlik sharoitlarida faoliyat yurituvchi korxonalarda aniq ko'zga ko'rinadi.

Yakka boshqaruv har bir xo'jalik rahbari o'z vakolati doirasidagi masalalarni hal qilishda qonun tomonidan berilgan huquqlarga asosan bir o'zi (yakka tarzda) qaror qabul qilishini hamda korxonada faoliyati uchun shaxsan javobgarligini anglatadi. Bundan tashqari, yakka boshqaruv xodim buyruqlarni faqat bitta bevosita (to'g'ridan-to'g'ri) boshliqdan olishi mumkin yoki shart bo'lgan hollarni ham anglatadi.

**Kollegiallik** korxonada jamoasining ishlab chiqarish bilan bog'liq bo'lgan qarorlarni qabul qilishdagi faol ishtirokida ifodalanadi. Ma'lum bir ma'noda, ayniqsa, boshqaruvning iroda bilan bog'liq bo'lgan usullarida kollegiallik yakka boshqaruv qarama-qarshilikni anglatadi. Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida ushbu tamoyilning imkoniyatlari sezilarli ravishda kengaytirilgan.

**Tartib va adolat** – boshqaruvning har bir qadamda o‘zini eslatib turuvchi tamoyilidir. Ko‘p hollarda aynan shu tamoyilga ko‘ra korxonada va uning rahbariga tavsifnoma beriladi. Korxonada rahbari qanchalik bilimli va tajribali, uning kasb mahorati va madaniyati qanchalik yuqori bo‘lsa hamda u jamoa to‘g‘risida qanchalik ko‘p qayg‘ursa, tartib va adolat ko‘rsatkichlari shunchalik yuqori bo‘ladi. Qisqaroq qilib aytganda, tartib – har bir kishi va hamma narsa o‘z joyida bo‘lishini, adolat esa rahmdillik va odillikning uyg‘unligini anglatadi. Boshqaruvning tartib va adolat tamoyili kadrlar tez-tez almashishini oldini olib, korxonada obro‘sining o‘shishiga hamda bunga korxonada jamosini qiziqtirishga xizmat qiladi.

**Xodimlarni moddiy va ma‘naviy rag‘batlantirish tamoyili** mehnat unumdorligini oshirishda muhim turtki hisoblanadi va boshqaruv tizimining samaradorligini aks ettiradi. Xodimlarning sadoqati va qo‘llab-quvvatlashiga erishish maqsadida ular o‘z xizmatlari uchun, ishchilar esa bajarilgan ishning sifati va miqdori uchun adolatli tarzda haq olishlari zarur. Bundan tashqari, ma‘naviy rag‘batlantirish moddiy rag‘batlantirishdan kam ahamiyatga ega emas. Rahbarning iqtidori, xodim (xodimlar, ishchilar)ning tashabbus va yutuqlarini o‘z vaqtida ilg‘ab olib, munosib baholash hamda ularni ham moddiy ham ma‘naviy rag‘batlantirish tizimini mohirona qo‘llashida ko‘zga tashlanadi.

**Tejamkorlik va samaradorlik tamoyili** – korxonada boshqaruvining barcha bo‘g‘inlarida amalga oshirilishi lozim bo‘lgan tamoyildir. Bu tamoyilning mohiyati moddiy va mehnat resurslaridan tejamkorlik bilan foydalanish, eng kam xarajatlar bilan eng ko‘p natijalarga erishish, ishlab chiqarish zahiralardan to‘liq foydalanishda ifodalanadi. Biroq bu tamoyil istisno tariqasida qo‘llanmay, faqat korxonada rahbarining emas, balki butun jamoa va birinchi o‘rinda xomashyo va materiallardan tayyor mahsulot yaratuvchi ishchilarning mehnat qoidasiga aylangan taqdirdagina haqiqiy tasdig‘ini topadi.

**Tashabbuskorlik va korporativ ruhiyat** boshqaruvning muhim tamoyili bo‘lish bilan birga korxonaning bozor tizimida muvaffaqiyatli faoliyat yuritishiga turtki hamdir. Umuman olganda, boshqaruv tashabbuskorliksiz, istiqbolni ko‘rmasdan, ijodiy yondashuvsiz muvaffaqiyatlarga erishishi amrimaholdir. Boshqaruv ijodiy negizni, tashabbuskorlikni korporativlik bilan bog‘lagan holda boyitadi.

Agar korporativ ruhiyat ishlab chiqarish bilan shug‘ullanuvchi jamoa uyg‘unligining natijasi, ittifoqi bo‘lsa, **tashabbuskorlik** faol harakatlarni anglatib, korxonada jamoasiga va har bir xodimga ishlab chiqarishni rivojlantirishning turli xil dasturlarini ishlab chiqish va amalga oshirishda qo‘shimcha kuch-quvvat baxsh etadi.

**Vakolat va majburiyat tamoyili** boshqaruvning oqilona, aniq va yo‘lga qo‘yilgan tashkiliy tizimini yaratish, lavozimlarga oid yo‘riqnoma hamda rahbar va mutaxassislarining huquq va burchlari to‘g‘risidagi hujjatlarni ishlab chiqish, bajarilgan ish uchun moddiy javobgarlikni belgilash, buyruq va ko‘rsatmalarni o‘z vaqtida tayyorlashni anglatadi. Har bir lavozim egasi - bo‘lim yoki xizmat boshlig‘idan, to‘ korxonada rahbarigacha - boshqaruv faoliyatidagi o‘z vakolatlarini yashirmasligi va majburiyatlarini kamaytirmasligi - boshqalarning, ya‘ni unga bo‘ysinuvchi shaxslarning zimmasiga yuklamasligi lozim.

Yuqorida ko'rsatilgan tamoyillar ham alohida, ham birgalikda boshqaruv tizimining ishonchligiga va korxonalar rahbari hamda har bir boshqaruv tuzilmasining obro'sini o'stirishga xizmat qilishi lozim. Bundan tashqari, ular doimiy ravishda mukammallashtirib borilishi hamda zamon ruhi va xo'jalik yuritish mexanizmi talablariga javob beruvchi yangi tamoyillar bilan to'ldirilishi zarur. Bu esa boshqaruv tizimi va jarayonlarining yangi shakl va usullarini rivojlantirishga imkon yaratadi.

Boshqaruv tamoyillariga real amaliyotni belgilab, boshqarish apparatining to'g'ri va aniq harakat yo'lini ko'rsatib beradi. Tamoyillar hodisa-voqealar va vaziyatlar tizimida paydo bo'lib turadigan mantiqiy aloqalarni to'g'ri tushunishga, harakatlar maqsadini to'g'ri aniqlashga, boshqarish funksiyasini samarali tatbiq qilishga qaratilgan konkret qarorlar ishlab chiqishga imkoniyat yaratadi.

Har kuni korxonalarda turli xildagi nizoli vaziyatlar sodir bo'lib turadi. Ana shularni o'z vaqtida bartaraf qilish rahbarlardan aniq qarorlar qabul qilishni talab etadi. Lekin bu qarorlar faqat boshqarish tamoyillarini chuqur bilgandagina o'z samarasini berishi mumkin, chunki bu tamoyillar hodisa va voqealarning ichki aloqalari va ularning rivojlanishini oldindan bilishga imkoniyat beradi. Boshqaruv tamoyillari korxonada boshqarish jarayonlarini tashkil qilishdagi dastlabki holatni aniqlaydi. Tamoyillar korxonaning maqsadi va uslublari bilan chambarchas bog'liqdir.

Tamoyillar birinchi marta amerikalik muhandis F.Teylor, fransiyalik yirik tadbirkor A.Fayol va amerikalik menejment bilimdoni G. Emerson tomonidan ishlab chiqilgan. Ularning bu tamoyillari to'hozirgacha o'z ahamiyatini yo'qotgan emas. Aksincha, korxonalarda boshqarishni tashkil etishda, hozirgi zamon yangi korxonaning shakllanishida klassiklar yaratgan tamoyillarning tutgan o'rnini alohidadir.

Hozirgi paytda korxonalar amaliyotida bozor iqtisodiyotiga mos quyidagi tamoyillar qo'llanilmoqda: 1) oliy maqsadga qarab intilish; 2) mehnat taqsimoti; 3) vakolat va javobgarlik; 4) ishda yaxshi sharoit yaratib berish; 5) intizom; 6) ishlab chiqarishni takomillashtirish; 7) xodimlarga adolatli munosabat, aqli raso bo'lmoq; 8) yakka boshqarish; 9) tez, ishonchli, to'la, aniq va doimiy hisob; 10) yo'nalishning birligi; 11) ijtimoiy manfaatning shaxsiy manfaatdan yuqori bo'lishi; 12) xodimlarni rag'batlantirish; 13) operatsiyalarni normalash; 14) markazlashtirish; 15) tartib; 16) haqiqat; 17) puxta bilimli maslahat berish; 18) xodimlar ish joyini barqarorligi; 19) tashabbus; 20) korxonaga sadoqat; 21) yozma standart; 22) kadrlarni tanlash va joy-joyiga qo'yish; 23) samaradorlik.

Boshqarishni o'z oldiga qo'ygan maqsadlariga erishish uchun boshqarish obyektiga ta'sir ko'rsatishning qulay uslublarni tanlash katta ahamiyatga egadir, chunki aynan uslublar boshqarish vazifalari va maqsadi qay darajada bajarilganligini ko'rsatib beradi. Boshqarish uslublarni qo'llash natijasida obyektiv iqtisodiy qonunlarning talabi va ularning amaliyotda ko'rinishi amalga oshiriladi. Shuning uchun ham boshqarish uslubi ana shu qonunlarning amal qilish mexanizmi rolini bajaradi.

Amaliyotda uslublar tizimini to'g'ri qo'llash boshqarish tamoyillariga bog'liq bo'ladi, chunki uslublar har doim boshqarish tamoyillari tomonidan belgilangan

qoida, nizom asosida qo'llaniladi.

Boshqarish faoliyatining vositasi sifatida boshqarish uslublari boshqarishning subyektiv tomonini o'zida gavdalantiradi. Bundan ular xohlagan vaqtda, asossiz tanlanishi mumkin degan xulosa kelib chiqmasligi kerak. Uslublarning tarkibi va mazmunini boshqarish qonuniyatlarini o'zida gavdalantirgan ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlarni harakat natijalaridan hosil topadi. Boshqarish uslublari ilm-fan taraqqiyoti bevosita ta'sir qiladi, chunki fan-texnika taraqqiyoti uslublarni uzluksiz takomillashtirish, ularni qo'llash sifati va samaradorligini oshirishga olib keladi.

Shunday qilib boshqarish uslublari qo'yilgan maqsadga erishish uchun boshqarish obyektiga ta'sir o'tkazish ma'nosini anglatadi.

Boshqarish uslublari o'zini mazmuni jihatidan iqtisodiy, ma'muriy-tashkiliy, ijtimoiy-psixologik uslublardan tashkil topadi.

Boshqarish uslublari tizimida iqtisodiy uslublar markaziy hisoblanadi. Iqtisodiy uslub iqtisodiy mexanizmlar - orqali boshqarish obyektiga ta'sir ko'rsatish ma'nosini anglatadi; Bunday holda korxonaning boshqarish organi boshqariladigan obyektga ish haqi, mukofotlash, rag'batlantirishning turli shakllari, imtiyozlar, chegaralashni yumshatish, tanqis resurslar bilan ta'minlash, iqtisodiy erkinlikni kuchaytirish kabi iqtisodiy mexanizmlardan foydalanadi. Shuni ta'kidlash joizki, iqtisodiy istak nafaqat ijobiy rag'batlantiruvchi omilga tayanadi, balki soliqlar, to'lovlar, daromadlardan ushlab qolish va hatto jarima (sanksiyalari)ga ham tayanadi.

Iqtisodiy uslublarning harakati sharoitida pastki bo'g'inlarga markazlashgan ta'sir ko'rsatish susayadi. Iqtisodiyotning pastki bo'g'inlari mustaqil ravishda qarorlar qabul qilish uchun katta huquq va imkoniyatlarga ega bo'ladi. Korxonalar va xo'jaliklarning o'z-o'zini boshqarishga o'tishi amalga oshiriladi.

Boshqarishni iqtisodiy uslublarining hozirgi paytdagi o'zgarish omillaridan eng asosiysi boshqarishni tik chiziqdagi shaklidan gorizontal shakliga o'tish hisoblanadi. Bunda boshqarish obyektiga ta'sir nafaqat yuqori boshqarish organlari tomonidan, balki korxonalar bilan bog'langan mijozlar, iste'molchilar tomonidan amalga oshiriladi. Bunday ta'sir qilish uslublari o'z ifodasini o'zaro majburiyatlar, bitimlar va shartnomalarda topadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiy uslublarning qo'llanilishi o'zining ijobiy samaralarini beradi.

**Tashkiliy-ma'muriy uslublar** iqtisodiy uslublardan farq qilib, boshqarish obyektiga, ya'ni mehnat jamoalari va alohida xodimlarga bevosita buyruq, farmonga asosida ta'sir o'tkazishga asoslanadi. Shuning uchun ham ushbu uslubni ko'p hollarda ko'rsatma tariqasidagi yoki komandaga oid uslub deb ataydilar. Bunday ko'rsatma va komandalar pastki bo'g'inlar tomonidan majburan bajariladi. Boshqarishni bu uslubning mantiqiy - "Boshliqning buyrug'iga bo'ysunadigan xodimlar uchun bajarilish" qonuni degan mazmunni anglatadi. Ushbu ma'muriy uslub asosan bozor iqtisodiyotiga xos bo'lmagan markazlashgan tamoyillar tizimiga xosdir. Tashkiliy-ma'muriy uslub o'zining mazmuniga ko'ra ikki turga bo'linadi: tashkiliy va ma'muriy ta'sir ko'rsatish.

Korxonalarda tashkiliy ta'sir ko'rsatish birinchidan, xo'jalik ishlab chiqarish texnologiyasi, investitsiya va marketing faoliyatini takomillashtirish, tashkiliy va

texnologik me'yorlar va nizomlarni ishlab chiqarishni ta'minlaydi. Ikkinchidan, tashkiliy ta'sir ko'rsatish, korxonalarda mehnat sharoitlarini yaxshilash, ayrim mehnat turlarini bajarish uslublarini aniqlaydi. Uchinchidan, tashkiliy ta'sir ko'rsatish texnologik jarayonlarni avtomatlashtirish, kompyuter texnologiyasidan foydalanish, berkitilgan vositalardan umumli foydalanshni ta'minlaydi.

Qayerda va qaysi vaqtda korxonalarda tashkiliy jihatdan o'zgarishlar sodir bo'lib qolsa (bu jarayonda doimo rivojlanish va takomillashtirish tendensiyasi mavjud) o'sha yerda tashkiliy ta'sir ko'rsatishga amal qilish zarurati tug'iladi.

Tashkiliy ta'sir ko'rsatish o'z samarasini faqat uni ma'muriy ta'sir bilan to'ldirilgandagina beradi, chunki, har qanday korxonani tashkiliy tuzilmasi ichida o'zining turli xizmatga oid sifatleri, xususiyatlari, dunyo qarashi va hatto ba'zi vaqtda ko'yilgan umumiy vazifani turlicha tushunishi bilan bir-birovidan farq qiladigan insonlar harakat qiladi. Bunday sharoitlarda bo'g'inlar o'rtasidagi tashkiliy aloqalarni saqlab turish uchun korxonalariga ma'muriy ta'sir ko'rsatish zarur bo'lib qoladi.

**Ma'muriy ta'sir** ko'rsatish amaliyotda buyruq, farmoyish va ko'rsatma shaklida namoyon bo'ladi.

**Buyruq** - ma'muriy-ijrochi faoliyatni tartibga solib turadi boshqarish akti hisoblanadi. Bajarilishi muqarrar bo'lgan buyruqlarni faqat korxonalar rahbari beradi. Buyruqlarni ishlab chiqarish jarayonida unga kiritilgan masalalarni chuqur tahlil qilish va shu soha bo'yicha bilimdon mutaxassislar maslahatini inobatga olishga e'tibor berishi lozim.

Buyruqlardan farqli farmoyishlarni rahbarlardan tashqari ularning muovinlari va o'zining vakolat doirasida funksional bo'lim boshliqlari berishi mumkin. Farmoyishda ham xuddi buyruqdagidek masalalar aniq va tushunarli yoritilishi, ijrochilar, ijro sanasi va nazorat shakllari ko'rsatilishi lozim. Farmoyishlarda uni bajarilishining aniq muddati ko'rsatiladi.

Ma'muriy ta'sir ko'rsatishning amalga oshirish vositasi ko'rsatma hisoblanadi. Odatda, ular og'zaki shaklda beriladi. Unda qo'yilgan vazifalarning bajarish muddati aniq ko'rsatiladi.

Ma'muriy ta'sir ko'rsatish organlarining qo'ygan vazifalarini amalga oshirish uchun uzluksiz nazorat qilishni yo'lga qo'yish kerak. Har bir buyruqni bajarilish nazoratini shaxsan rahbar yoki uning vakolati bilan uning vakili amalga oshiradi. Ayniqsa, rahbariing shaxsiy nazorati haddan tashqari muhim hisoblanadi, chunki, bu o'z vaqtida buyruqlarni bajarish bo'yicha paydo bo'lgan chetlanishlarga payqab, uning oldini olish imkoniyatini beradi.

Boshqarish uslublari ichida ijtimoiy-psixologik uslublar muhim o'rin egallaydi. Ijtimoiy-psixologik uslublar bu mehnat jamoalari va ayrim xodimlarga turli psixologik mexanizmlar orqali ta'sir ko'rsatish orqali boshqarishni amalga oshirishdir.

Har bir insonda mehnatga, mulkka, pul, boylikka, iqtisodiy munosabatlarga nisbatan qarashlar tizimi shakllanib va tarbiyalanib boradi.

Har qanday inson katta kichikligiga qaramasdan nafaqat mamlakatimizda harakat qilayotgan huquqiy qonunlar asosida ish ko'radi, balki o'zining

dunyoqarashi, tasavvuri, ichki odob-axloq qoidalari asosida o'z turmush tarzini belgilaydi. Bu holat ham iqtisodiyotda va maishiy sharoitda o'z ifodasini topadi. Ijtimoiy-psixologik uslublarning asosiy vazifasi insonlarni psixologiyasidir. Vijdoni va odob-axloqiga ta'sir ko'rsatish orqali boshqarish subyekti qo'ygan maqsadga erishishni ta'minlashdan iborat. Odamlarni biron-bir ishni bajarishga majbur qilmaslik kerak. Ularni shu narsani bajarish zarur ekanligiga ishontirish kerak.

Ijtimoiy-psixologik uslublarning samaradorligi va amaliy ta'siri avloddan-avlodga o'tib keladigan insonning vujudidagi tarbiyaga bog'liq bo'ladi. Bunga bir qator mamlakatlarda shakllangan an'analarni misol keltirsak bo'ladi. Masalan, Yaponiyada mehnatga bo'lgan sevgi va hurmat, o'z ishiga va firmasiga sodiqdik go'dakligidan boshlab tarbiyalanadi. Agar firmada ish yomon borayotgan bo'lsa, yapon ishchisi mehnat ta'tilidan ham voz kechadi.

Shunday qilib, ijtimoiy-psixologik uslublarning ikki guruhga bo'lish mumkin.

1. Ijtimoiy ta'sir ko'rsatish uslublari.

2. Psixologik ta'sir ko'rsatish uslublari.

Bularni har birini alohida ko'rib o'tamiz.

Ijtimoiy ta'sir ko'rsatish uslublari korxonalarda juda ko'p jamoani ijtimoiy rivojlanish masalalarini hal qilish vositasi sifatida ishlatiladi. Ushbu uslub orqali mehnat jamoalarining ijtimoiy tuzilmasi va xususiyatlari (jamoani ijtimoiy va tasnifiy tuzilishi, xodimlar va ishchi-xizmatchilarning madaniy-texnik darajasi, mehnat sharoiti, mehnatni rag'batlantirishni tashkil qilish, ma'naviy va ma'rifiy ishlarni qo'yilishi va hokazo) o'rganiladi.

Ularni amaliyotda qo'llash natijasida jamoa va uni a'zolarining ijtimoiy faolligi oshadi, tarbiya jarayoni yaxshilanadi.

Amaliyotda ijtimoiy ta'sir ko'rsatish uslublari bilan birga mehnat jamoalari va uni a'zolarini boshqarishni psixologik uslublari ham keng ishlatiladi. Ularning asosiy vazifasi mehnat jarayoni bilan band bo'lgan insonlarning psixikasi va kayfiyatiga ta'sir ko'rsatishdan iborat. Ushbu uslublarning yo'nalishi korxonalarda xayrixohlik, do'stlik munosabatlarini, mehnatga qiziqishning oshishi uchun samarali tizimini shakllantirishga qaratilgan bo'lishi lozim.

Yuqorida ko'rib chiqqan boshqarishning ikki uslublari bir-birovi bilan chambarchas bog'liq bo'lib, birgalikda xo'jalik faoliyatining boshqarish funksiyalariga amal qilishni ta'minlaydi. Shuning uchun ham amaliyotda ularning birontasi rolini pastga urish katta salbiy oqibatlarga olib kelishi mumkin.

### **6.5. Boshqaruv tashkiliy tuzilishi, tuzilmalarning turlari va elementlari**

Boshqaruvning tashkiliy tuzilishi deganda boshqaruv bo'g'inlar va boshqaruv bosqichlari miqdori va tarkibi tushuniladi. Boshqaruv tashkiliy tuzilishining oddiy va tushunarli bo'lishi uning ish qobiliyati yuqori bo'lishini kafolatlaydi, ya'ni boshqaruv tashkiliy tuzilmasida bosqich va bo'g'inlar qanchalik kam bo'lsa, boshqaruv shunchalik samarali bo'ladi.

*Boshqaruv bo'g'inlar* - bitta va bir qancha vazifalarni bajaruvchi mustaqil tarkibiy unsurlardir. Tuzilma elementlari, ularning bo'linmalari va boshqaruv apparatida ishlovchilardir.

*Boshqaruv bosqichlari* - boshqarishning biror darajasidagi ma'lum bo'g'inlar yig'indisidir. Shu belgisiga ko'ra, boshqaruvning tashkiliy tuzilmalari- ko'p bosqichli(ko'p bo'g'inli), uch, ikki bosqichli(bo'g'inli) bo'lishi mumkin. Bosqichlar va bo'g'inlar o'rtasidagi xalqa vetikal yoki gorizontalar bo'lishi ham mumkin.

*Vertikal bo'g'inlar* - rahbarlarning ularga bo'ysunuvchilar o'rtasidagi munosabatlarni o'rganishga qaratilgan bo'ladi. Gorizontalar aloqalar boshqaruvning teng huquqli bo'g'in va unsurlari o'rtasidagi munosabatlarni bildiradi. Boshqaruvning tashkiliy tuzilmalari juda turli-tuman, lekin ular umumiy izchil bog'liqlikka ega va qonuniyatlarga bo'ysunadi. Boshqaruvning tashkiliy tuzilmasining asosiy turi chiziqli va funksional turlardir. Ularning birikishi asosida turli-tuman chiziqli-funksional tuzilmalar tarkib topadi va ular quyidagilardan iboratdir:

- chiziqli;
- funksional;
- chiziqli-shtabli;
- chiziqli-funksional boshqaruv tuzilmalariga bo'linadi.

*Chiziqli boshqaruv tuzilmasi* boshqaruv jarayonlarining eng oddiy shakli bo'lib u bozor iqtisodiyoti sharoitida eng qo'lay va sodda varianti hisoblanadi, chunki har bir xodimga bitta rahbar to'g'ri keladi va boshqarish samaradorligi juda katta hisoblanadi.

*Funksional boshqaruv tuzilmasi* boshqaruv jarayonlarini murakkablashuviga va boshqarishning ixtisoslashuvining rivojlanishi bilan bog'liq holda vujudga keladi.

Funksional tuzilmada boshqaruvchi ko'rsatmalari nisbatan malakali bo'ladi, lekin yakka boshqarish tamoyillariga rioya qilinmaydi.

*Chiziqli-shtabli boshqaruv tuzilmasida* chiziqli tuzilma asos qilib olinadi, lekin boshqaruvning quyi bo'g'iniga ega har bir bo'g'inida ayrim muhim muammolar bo'yicha shtablar tuziladi. Shtablar malakali qarorlar tayyorlaydilar va rahbar tomonidan tasdiqlab uning ijrosi quyi darajaga yuboriladi.

*Chiziqli-funksional boshqaruv tuzilmasida* boshqaruv chiziqli va funksional boshqaruv shakllarini birga qo'shish natijasida olib boriladi. Bunda rahbar va uning ko'plab muavinlar va o'rinbosarlari bo'lib, ular orasida boshqaruv taqsimlangan bo'ladi. Ushbu boshqaruv tuzilmasi boshqa boshqaruv tuzilmalari ichida eng murakkabi deb hisoblanadi. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari boshqaruv tashkiliy tuzilmalarining quyidagi turlari mavjud (6.9-rasm).



**6.9-rasm. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari boshqaruvining tashkiliy tuzilmasi**



Har bir tarkibda rasmiy va norasmiy aloqalar mavjud. Rasmiy aloqalar, avvalo, vertikal aloqalardir. Ular rahbarlik va bo'ysunishning turiga ko'ra, bir-biridan farq qiladi.

Agar rahbarlik to'laqonli bo'lib, quyi organ quyi faoliyatga doir barcha masalalarga daxldor bo'lsa, u holda bu xildagi aloqa chiziqli rasmiy aloqa deb ataladi.

Agar rahbarlik cheklangan bo'lib, quyi organ faoliyatiga doir masalalarga daxldor bo'lsa, u holda bu xildagi aloqa funksional rasmiy aloqa deb ataladi.

Organlar o'rtasida vertikal aloqadan tashqari gorizontaal aloqalar ham mavjud bo'lib, ular muvofiqlashtirish, uyg'unlashtirish va hamkorlik qilish tarzidagi aloqalardir.

Boshqaruv tarkibida rasmiy aloqalar asosiy o'rinni egallaydi. Lekin norasmiy aloqalar ham muhim ahamiyatga ega. Ba'zan ular tashkilotning ishini yo'lga qo'yishda hal qiluvchi ahamiyatga ega. Norasmiy aloqalar turlicha bo'lishi mumkin. Bular jumlasiga korxonadagi qarindoshlik aloqalari, unda tarkib topgan umumiy manfaatlar, masalan, kasblar, qiziqishlar, sport bilan shug'ullanish yoki do'stona munosabatlar kiradi.

Norasmiy aloqalarga ham e'tibor berish kerak, chunki :

- norasmiy aloqalar rasmiy tarkibning barcha bo'g'inlari bilan bog'langan bo'ladi;

- qator munosabatlar ishdan tashqarida paydo bo'ladi va korxonaning barcha ishiga ta'sir ko'rsatadi;

- norasmiy tizim ko'pgina ko'rsatkichlari bo'yicha korxonaning faoliyatining samarali tashkil qilinishiga imkon beradi.

Ammo norasmiy aloqalarning salbiy jihatlari ham yo'q emas. Ehtiyotkorlik, sezgirlik yo'q bo'lgan joyda guruhbozlik, mahalliychilik, qarindosh-urug'chilik va shunga o'xshash ko'rinishlar paydo bo'lishi mumkin.

**Chiziqli (pog'onali) tuzilma.** Chiziqli (pog'onali) tarkib boshqaruv tarkibining eng sodda turi hisoblanadi. Bunda boshqaruvning hamma vazifalari korxonaning rahbari qo'lida to'planib, barcha quyi rahbarlar va ishlab chiqarish yacheykalari unga bo'ysunadi. Har bir rahbar o'ziga ishonib topshirilgan bo'linma faoliyatini yakkaboshchilik asosida boshqaradi va zarur qarorlarni mustaqil ravishda qabul qiladi.

Bo'ysunuvchi xodimlar faqat bevosita rahbarlarining farmoyishlarini bajaradilar. Yuqori turuvchi rahbar xodimlarga bevosita boshlig'ini «chetlab» murojaat qilmasligi kerak. Masalan, korxonaning direktori sex boshlig'ini chetlab masterga buyruq bermasligi kerak.

Chiziqli tarkibning o'ziga xos ijobiy va salbiy tomonlari bor.

Chiziqli tarkibning ijobiy tomonlari:

- o'zaro zid, chalkash topshiriqlar berilish hollarini kamaytiradi;
- yakkaboshchilik va shaxsiy javobgarlik mustahkamlanadi;
- bu tarkib oddiy, puxta va tejamlidir;
- bosqichlar soni kam bo'ladi;
- boshqariluvchi obyekt ishiga kam kishi aralashadi;

- vazifalar tez hal etiladi;
- butun tizim samarali ishlaydi;
- xodimlar faqat o'z rahbariga hisobot beradilar.

Chiziqli tarkibning salbiy tomonlari:

- bunday tarkib oddiy masalalarni hal etishga mo'ljallanganligi sababli uning borasida kompleks masalalarini hal etish ancha qiyin kechadi;
- bunday sharoitda rahbarlar ko'proq tezkor ishlar bilan band bo'lib, strategik muammolarni e'tibordan chetda qoldiradilar;
- bunday boshqaruv sharoitida buyruqbozlik va rasmiyatchilikning paydo bo'lish xavfi kuchli bo'ladi, bunga sabab, tarkibning har bir bo'g'inida rahbar o'z lavozimi bo'yicha farmoyish berish huquqiga ega bo'lishidir.

Boshqaruvning chiziqli tarkibi uncha murakkab bo'lmagan ishlab chiqarish sharoitida ijrochilarning vazifalari oddiy, buyruq va axborotlar hajmi kam bo'lganda o'zini oqlashi mumkin. Ishlab chiqarish tobora murakkablashib, ish ko'lamining kengayib borishi boshqaruv vazifalarini tabaqalashtirishni talab etadi, chiziqli tarkibning o'rniga chiziqli-shtabli tarkibning vujudga kelishini taqozo etadi.

**Loyiha bo'yicha boshqaruv** qisqa muddatda yangi texnika va texnologiyani joriy etish zarurati tug'ilgan hollarda qo'llaniladi. Bunda vaqtinchalik maxsus xizmat bo'limi tuzilib, unga resurslar beriladi. Bu bo'lim loyiha tuzadi va uning joriy etilishini nazorat qiladi.

Loyiha bo'yicha boshqaruv muntazam rahbarlikni aniqlashtiradi, kichik bo'laklarga ajratadi yoki to'ldiradi. U loyihani bajarish uchun korxonaning barcha funksional xizmatlari va bo'linmalari faoliyatini muvofiqlashtiruvchi organ hisoblanadi. Bu organga tegishli huquqlar beriladi. U vazifalarning bajarilishi uchun to'la javobgar bo'ladi.

Bunday boshqaruv ko'p nomenklaturali ishlab chiqarishda qo'llaniladi. Loyiha rahbari maxsus vakolatga ega bo'lib, texnologik ishlarni zvenolar bilan ishchilar o'rtasida taqsimlaydi, uning bajarilishini o'z loyihasi doirasida nazorat qilib boradi. Chiziqli rahbarning shu ishlarga oid buyruqlari loyiha rahbari bilan kelishiladi. Bunda bajaruvchi kishi ikki va undan ortiq rahbarga ega bo'lib, ularga bo'ysunadi.

**Mahsulotga ko'ra boshqaruv** tarkibining afzalligi axborotlarning kelish yo'llari va oqimining qisqarishi, yakkaboshchilik tamoyiliga to'la rioya qilinishi, boshqaruvning yuqori bosqichlarini kichik joriy vazifalardan xalos etishda namoyon bo'ladi. Bunday tarkib bozorda talabning o'zgarishiga tezkor munosabat bildirishga qodirdir.

**Matritsali tuzilma.** Matritsali tarkib bo'yicha boshqaruv ancha murakkab bo'lib, u mahsuloti nisbatan qisqa "umr" ko'radigan va tez-tez o'zgarib turadigan korxonalar tomonidan qo'llaniladi. Bu tarkib korxonada gorizontaal aloqalarni yo'lga qo'yish va ularni zamonaviy kompyuterlar yordamida murakkab buyurtmalarini bajaruvchi turli korxonalar faoliyati bilan bog'lash, texnika sohasida yuqori malakali xizmat ko'rsatish va ekspertizani ta'minlashga qaratilgan. Ushbu tarkibni "tur" ko'rinishida tasavvur etish mumkin. U ikki turdagi tarkibning kombinatsiyasini ifodalaydi.

Boshqaruvning matritsali tarkibining mohiyati shundaki, unda har bir xodim,

ayni bir vaqtning o'zida, loyiha bo'yicha boshqarish, shuningdek, funksional organida xizmatda bo'ladi hamda ikkiyoqlama bo'ysunadi. Bu tarkibning o'ziga yarasha afzalliklari bor. Bular quyidagilardir:

- boshqaruv jarayonidagi (gorizontal) aloqalarning uzunligini keskin qisqartiradi va tartibga soladi;
- qarorlar qabul qilishni tezlashtiradi va ularning mazmuni hamda natijalari uchun mas'uliyatni oshiradi;
- korxonaning ichki va tashki sharoitlariga ta'sir etuvchi omillarning o'zgarishiga tezda ko'nikma hosil qiladi va shunga muvofiq ravishda amal qiladi;
- chiziqli bo'ysunish vositasida bo'lim ichida byurokratiyaga bo'lgan moyillikni bir qadar so'ndiradi va hokazo.

Shu bilan bir qatorda, matritsali tarkibning ham ayrim kamchiliklari bor. Bular tarkibning murakkabligi va boshqaruv organlarining real vakolatiga ega emasligidir.

Boshqaruvning tashkiliy tarkiblari to'g'risida yakuniy xulosalarga kelar ekanmiz, boshqaruvning qarab chiqilgan tashkiliy tarkiblaridan birortasini ham rasmiy tarkib deb bo'lmaydi. Shu bois har bir korxonalar (firma) o'z oldidagi maqsad va iqtisodiy muhitining o'ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqib, uning talablarini yuqori darajada qondiradigan tashkiliy tarkib turini tanlashi kerak.

#### **6.6. Biznesni boshqarishda rahbarning xususiyatlari, o'rni va roli**

Korxonalar taraqqiyotning hamma bosqichlarida iqtisodiyotning asosiy va birlamchi bo'g'ini hisoblanadi. Albatta, konkret korxonani boshqarish fanlarining tuzilmasi, uni bajarish shakli va uslublari uning masshtabi va ixtisosligiga bog'liq bo'ladi. Umumiy qilib aytganda, iqtisodiyotimizda mavjud bo'lgan turli mulk shakllariga asoslangan korxonalar bir-birovi bilan o'xshashligi va farqlari mavjud. O'xshashligi shundaki har qanday korxonalar mahsulot, tovar, xizmatlar ishlab chiqaradi, ma'lum faoliyatni amalga oshiradi. Aynan ana shunda uning bosh maqsadi va vazifasi o'z ifodasini topadi. Shuning uchun ham ularni shakl va turlaridan qat'i nazar, korxonalarini boshqarish asosida texnologik jarayonlarni boshqarish yotadi.

Iqtisodiyotning asosiy bo'g'ini hisoblangan korxonalar mamlakatimiz va chet el ta'minlovchilar bilan ko'plab aloqalarni amalga oshiradilar. Ushbu aloqalar xomashyo bilan ta'minlovchilar va iste'molchilar bilan amalga oshiriladi. Ana shu o'zaro aloqalarni saqlab turish va muvofiqlashtirish korxonalar boshqaruvining eng asosiy vazifalaridan biri hisoblanadi.

Biron-bir mahsulotni ishlab chiqarish uchun korxonalar ishlab chiqarishning turli omillaridan foydalanadi. Bularga ishchi kuchi, jihozlar, xomashyo, materiallar, axborot, pul mablag'lari kiradi.

**Shunga qarab korxonani boshqarish bir necha yo'nalishlarga bo'linadi. Bular quyidagilardan iborat:**

1. Kadrlarni tanlash, joy-joyiga qo'yish, ularni madaniy-texnik darajasini oshirish, (personalni) kadrlarni boshqarish.
2. Korxonalarini ishlab chiqarish faoliyatini texnik-iqtisodiy rejalashtirish.
3. Ishlab chiqarishni operativ boshqarish.
4. Korxonani texnik rivojlanishi va ishlab chiqarishni texnik tayyorgarligi.

5. Mahsulotlar sifatini nazorat qilish.
6. Mehnatni tashkil qilish va ish haqi.
7. Ishlab chiqarishni moddiy-texnik ta'minot.
8. Tayyor mahsulotni sotishni tashkil qilish.
9. Moliya faoliyatini amalga oshirish.
10. Ishlab chiqarishga texnik va tashkiliy-xo'jalik xizmatini tashkil qilish.

Yuqorida ko'rsatilgan yo'nalishlarning yig'indisini chet mamlakatlar amaliyotida korxonalar menejmenti deb ataladi. Administratorlar, korxonalar faoliyatining boshqaruvchilarini menejerlar deyish qabul qilingan. Ushbu atama hozirgi paytda bizning respublikamizda chop qilingan iqtisodiy adabiyotlar va amaliyotda keng ko'lamda ishlatilmoqda.

Hozirgi sharoitda respublikamizda bir qator korxonalarni boshqarish tuzilmasining turlari mavjud. Korxonalar, kompaniyalar, konsernlar odatda boshliq yoki prezident tomonidan boshqariladi. Kompaniyalar va konsernlarni prezidenti strategik rahbarlikni amalga oshiradi. Operativ boshqarish ijrochi direktorlar tomonidan olib boriladi. Direktor ko'p holatlarda korxonalar faoliyatining alohida yo'nalishlari bo'yicha o'zining muvoinlariga ega. Masalan, texnika va texnologiya, ishlab chiqarish, fan, iqtisod, moliya va hokozolar bo'yicha.

Korxonalarni boshqarish apparatiga turlicha xizmatga oid bo'limlar mavjud bo'ladi. Ularni amaliyotda ma'muriy-boshqarish xodimlari deb ataladi. Odatda, korxonalar bo'limlarini boshqarish ishlab chiqarish (korxonani boshqaradigan) va funksional qismlarga (moliya, ta'minot, sotish, kadrlar, texnologiya, ish yuritish, tashqi iqtisodiy aloqalarni boshqarish) bo'linadi. Hammasini umumlashtirib rahbarlar, mutaxassislar va texnik ijrochilar deb ham atasak bo'ladi.

Korxonalar tuzilmasida bo'linmalar, sex bo'limlari, laboratoriyalar va boshqa bo'limlarni ko'rsatish mumkin. Hammasida o'zining boshqarish organlari mavjud.

Korxonani boshqarish asosida chiziqli va funksional tamoyillar yotadi. Shuni qayd qilish joizki, har qanday ishlab chiqarishni boshqarish tizimida chiziqli tamoyil yotadi. Tizimning ichida bo'g'in va pog'onalarni bir-biridan farq qilish lozim. Bo'g'in bu alohida funksiyalarni bajaruvchi mustaqil bo'linmadir. Boshqarish bo'g'inini tushunchasiga, shuningdek, bir necha tashkiliy tuzilmalari faoliyatini rahbarligini amalga oshiruvchi rahbarlarni ko'rsatish mumkin. Bularga bosh muhandis, bosh texnolog, smena boshliqlari va hokozolar kiradi.

**Boshqarish pog'onasi** bu bo'g'inlarning yig'indisi hisoblanadi. U boshqarish iyerarxiyasini belgilaydi (quyi mansabdorlarning yuqori mansabdorlarga bosqichma-bosqich bo'ysunishi). Boshqarish tizimidagi chiziqli bo'limlar buyrug'ini bajarish unga bo'ysunadigan hamma bo'limlar uchun shart hisoblanadi. Chiziqli boshqarish berilgan farmoyish va vazifalarni bajarilishida anglashmovchilik kelib chiqishiga imkon bermaydi, chunki ushbu vazifalar bir rahbar tomonidan beriladi. Shu bilan rahbarlik birligi ta'minlanadi, rahbarlarning o'zlariga berkitilgan bo'limlar uchun mas'uliyati oshadi.

Amaliyotdan shu narsalar ma'lumki, korxonalar turi boshqaruv apparatining shakllanishi va tashkiliy tuzilmasiga sezilarli ravishda ta'sir ko'rsatadi. Masalan, o'rta va ayniqsa, kichik korxonalar uchun yirik korxonalarning boshqaruv tuzilmasini ko'r-

ko'rona ko'chirib olish maqsadga muvofiq emas. Bu qimmatga tushishi va ko'p mehnat talab qilishidan tashqari ma'nosiz hamdir. Shu sababli o'rta va kichik korxonalarining moslashuvchanligi, harakatchanligi va bozor konyunkturasiga ta'siri ularning tashkiliy tuzilmasi soddaroq va optimal tarzdaligi bilan asoslab beriladi. Kichik korxonalarda asosan yirik korxonalariga xos bo'lgan katta funksional bo'lim va xizmatlar mavjud bo'lmaydi.

Xususiylashtirish va davlat tasarrufidan chiqarish sharoitlarida aksionerlik korxonalarini (jamiyatlarini) boshqarishga katta qiziqish uyg'ongan. Bunday korxonalarining jamoalari ishlab chiqarish va tashkiliy tuzilmani boshqarishda ishtirok etadi. Yakka boshqaruv tamoyillariga asoslangan davlat korxonalaridan farqli ravishda aksionerlik korxonalarini (jamiyatlari) boshqaruv shakli, usuli va tuzilmasini o'zlari mustaqil ravishda tanlaydilar, ishlab chiqarish faoliyati siyosati va shtatlarini belgilaydilar.

Aksiyadorlik korxonalarini (jamiyatlari)da kuzatuv kengashi, boshqarma va aksionerlarning umumiy yig'ilishi boshqaruv organi vazifasini bajaradi. Ularning faoliyati O'zbekiston Respublikasining "Aksionerlik jamiyatlari va aksiyadorlar huquqini himoya qilish to'g'risida"gi qonuniga, shuningdek, boshqa huquqiy-normativ hujjatlarga, jumladan, aksiyadorlik jamiyatining ichki tartib va qoidalariga asosan yuritiladi.

Aksiyadorlik korxonasini boshqarishning tashkiliy tuzilmasida ta'sischilar tarkibiga bog'liq bo'lgan-ta'sischilar kengashi muhim o'rin egallaydi. Masalan, ochiq turdagi aksiyadorlik korxonalarida ta'sischining eng kam soni belgilanmagan, yopiq turdagi aksiyadorlik korxonalarida esa ta'sislarning eng kam miqdori uch kishi qilib belgilangan. Bundan tashqari ularning har biri aksiyador bo'lishi shart.

### **Qisqa xulosalar**

Biznes faoliyatini to'g'ri tashkil etish va boshqarish biznesning rivojlanishi uchun zarur shartlardan biridir. To'g'ri tashkil etilgan boshqaruv jarayoni imkoniyatlardan samarali foydalanish daromadlarning ko'payishini, xarajatlarning oqilona sarflanishning hamda foydaning oshishining ta'minlashi shubhasizdir.

Biznesning muhim tomoni uning faoliyatini boshqarib borishdir. Biznesni boshqarish mohiyat e'tibori bilan olganda maqsadga erishish yo'lida qilinadigan xatti-harakatlarni jonlantirish uchun bir shaxs yoki shaxslar guruhi tomonidan boshqa shaxsga ta'sir o'tkazishdan iborat. Biznesni boshqarishning muhim vazifasi biznes siyosatini belgilashdan iborat bo'lib, bu siyosat barcha normativ talablar va shu talablarni amalga oshirish usullarini o'z ichiga oladi. Boshqarishning asosiy vazifasi omillar ta'sirining tabiati va darajasini aniqlab, tadbirkorlik faoliyatining samarali amalga oshib borishi va rivojini ta'minlashga qaratilgan qarorlar qabul qilishdir.

Biznes faoliyatini olib boruvchilar uchun nafaqat foydaning ko'payishi va foyda darajasining yuksalishi, balki yalpi daromadning oshishi ham katta ahamiyatga egadir. Biznes faoliyatlarini turli shakllarida mehnatni tashkil etish va uni boshqarishga alohida e'tibor berilsa, tadbirkor foydasi olib boradi va biznes faoliyati mahsuloti bozorda raqobatga bardoshli bo'lib, ishlovchilar esa yuksak mehnat unumdorligi asosida ishlashdan manfaatdor bo'ladi. Biznes faoliyatlarini barcha

turida yaratiladigan foyda asosan mehnat orqali vujudga kelib, ham ishlovchini ham mulk egasini boyitadi. Bozor munosabatlarini rivojlanib borishi tufayli tadbirkorlik biznes faoliyatilari oladigan foydaning muhim manbai ishlovchilarni yuqori mehnat unumdorligi darajasida yaratgan mahsuloti biznes faoliyati istiqbolini belgilab beradi.

### **Tayanch iboralar**

Boshqarish, biznesni boshqarish, biznesda boshqaruv muhiti, tadbirkorlik muhiti, tadbirkorlikni boshqarish, ichki muhit, moliyaviy menejment, tashqi muhit, tijorat menejmenti, ilmiy-texnikaviy menejment, ishlab chiqarish menejmenti.

### **Nazorat va mulohaza savollari**

Biznesda boshqarishning roli nimadan ibrorat?

1. Biznes faoliyatini tashkil etish usullariga ko'ra boshqarishning qanday turlarini bilasiz?
2. Biznesni boshqarish qanday jihatlarini o'z ichiga oladi?
3. Boshqarishning asosiy vazifasi nimadan iborat?
5. Boshqaruv tashkiliy tuzilishi, tashkiliy tuzilmalarning turlari va elementlari qanday turlarini bilasiz ?
6. Tadbirkorlikda mehnatning qanday shaklidan foydalaniladi?

### **Qo'shimcha adabiyotlar ro'yxati**

1. O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida"gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta'minlash, ularni jadal rivojlantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
3. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации. Перевод с английского. – М.: "И.Д. Вильямс", 2007. – 432 стр.
4. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.
5. Shodibekova D.A., Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari"– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## **7-bob. BIZNESNING MOLIVAVIY FAOLIYATI VA KREDIT BILAN TA'MINLASH SHAKLLARI**

### **7.1. Biznesning moliyaviy faoliyati nazariyasi**

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tovar-pul munosabatlari-amal qilishi moliyaviy zaruratni ifodalaydi. Muomala doirasida tovar xarid qilinadi, sotiladi va bu jarayon yana takrorlanadi.

Moliya iqtisodiy kategoriya sifatida xalq xo'jaligida pul resurslarini hosil qilish ularni taqsimlash va ishlatish sohasidagi iqtisodiy munosabatlarni o'z ichiga oladi.

Hozirgi vaqtda moliya-yalpi ichki mahsulot va milliy daromadni taqsimlash va qayta taqsimlash natijasida turli markazlashgan va markazlashmagan pul fondlarini tashkil etish va ulardan foydalanishdagi pul munosabatlari hisoblanadi.

Shuni ta'kidlash lozimki, hamma pul munosabatlari ham moliyaviy munosabatlarga kirmaydi. Jumladan, fuqarolik va chakana savdo o'rtasidagi (hattoki, chakana narxlar davlat tomonidan tartibga solish sharoitida ham) yuzaga keladigan pul munosabatlari davlat fuqarolik-huquqiy uslub bilan tartibga solinishi tufayli moliyaviy munosabatlarga kirmaydi.

*Moliyaviy munosabatlar* - iqtisodiyot subyektlarning moliya resurslari xususidagi o'zaro aloqalari.

Moliya tarixiy kategoriya sifatida tovar-pul munosabatlari sharoitida paydo bo'lgan va u bilan birgalikda mavjud. Moliyaning zarurligi davlatning mavjudligidan ham kelib chiqadi, chunki davlat o'z vazifasidan kelib chiqib atrof-muhitni himoya qilish, mudofaa, ijtimoiy tartibni saqlash, nomoddiy sohalarni pul bilan ta'minlash aholini nochor qatlamlarini ijtimoiy jihatdan himoya qilish, kengaytirilgan takror ishlab chiqarish sharoitlarini ta'minlash maqsadida markazlashgan pul jamg'armalarini tashkil etish orqali amalga oshiriladi.

Shunday qilib *moliya* - iqtisodiy pul munosabatlarning yig'indisi bo'lib, u yordamida yaratilgan jami ijtimoiy mahsulot va milliy daromadni taqsimlash va qayta taqsimlash yo'li bilan korxonalar, tashkilot, birlashma va davlatning pul daromadlari va markazlashgan jamg'armalarini tashkil etish asosida kengaytirilgan takror ishlab chiqarishni amalga oshirish va aholini moddiy va madaniy ehtiyojlarini qondirishni ta'minlashdir.

Yuqoridagilardan kelib chiqib *moliyaning obyekti* bo'lib korxonalar, birlashma va xalq xo'jaligi tarmoqlarining pul jamg'armalari va moliyaviy resurslarni tashkil etish, taqsimlash va foydalanish bilan bog'liq bo'lgan iqtisodiy munosabatlar hisoblanadi.

*Moliyaning subekti* - moliya munosabatlarini ishtirokchilari, firmalar, davlat va nodavlat idoralaridan iborat yuridik va jismoniy shaxslar.

*Moliyaviy siyosat* - davlatning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishini ta'minlash yuzasidan moliyaviy resurslar bilan ta'minlashga qaratilgan siyosat.

Moliyaning turli darajalari:

- *Mikromoliya* - firmalar, davlat va jamoat tashkilotlari moliya tizimini boshlang'ich va asosiy bo'g'ini hisoblanadi. Mikromoliyaning muhimligi ularda moddiy boylik yaratiladi. Ularning faoliyati jamiyatning iqtisodiy ahvolini

shakllantiradi. Uning asosiy resurslari foyda, ish haqi, aksiya va obligatsiyalar, kredit, sugʻurta toʻlovi, subsidiya va boshqalar hisoblanadi.

Korxonaga qanchalik yaxshi ishlab foydali faoliyat koʻrsatsa, uni moliyaviy faoliyati shunchalik yaxshilanadi, soliqlar va boshqa toʻlovlarni toʻliq va oʻz vaqtida amalga oshirishda turli xil fondlarni tashkil etishga, xodimlarni ragʻbatlantirishga, ishlab chiqarishni kengaytirishga, hayriya va boshqalarga imkoniyat yaratiladi.

- *Makromoliya* – mamlakat doirasidagi va milliy iqtisodiyotga xizmat qiluvchi davlat moliyasidan iborat. U umumdavlat moliyasi boʻlib, unga davlat budjeti, ijtimoiy sugʻurta jamgʻarmasi, boshqa maqsadli jamgʻarmalar kiradi.

- *Metomoliya* – xalqaro doiradagi moliya boʻlib davlatlararo pul munosabatlarini anglatadi.

Moliyaning mohiyati uning funksiyalarida namoyon boʻladi va u asosan qoʻyidagilarga boʻlinadi.

1. *Taqsimlash funksiyasi*. Bu funksiya quyidagilarda oʻz aksini topadi.

- yaratilgan yalpi ichki maxsulot dastlab korxonada, uni yaratishda ishtirok etgan xodimlarga, davlat budjetiga (soliq shaklida);

- davlat moliyasi orqali har xil fondlarni shakllantirishga;

- korxonaga va boshqalar oʻz daromadlarining maʼlum qismini nodavlat va jamoa tashkilotlariga, ular tomonidan turli xayriya fondlarini tashkil etishga;

- xayriya fondlaridan kam taʼminlangan oilalarni ijtimoiy himoya etishga;

- xonadonlar moliyasida yaratilgan daromadni isteʼmol va jamgʻarma ehtiyojlariga taqsimlanishi;

2. *Nazorat funksiyasi* – funktsiya taqsimlash funksiyasi bilan uzviy bogʻliq boʻlib, u moliya munosabatlarining turli tarkibi orasida pul fondlarining shakllanishi va ishlatilishini nazorat qiladi.

Ushbu funktsiyaning bosh maqsadi ijtimoiy ishlab chiqarishni samaradorligini oshirish, xalq xoʻjaligining barcha boʻgʻinlari ishini yakunlash maqsadida markazlashgan va markazlashmagan pul fondlarini toʻgʻri tashkil etilishi va ulardan maqsadga muvofiq foydalanishni taʼminlashdan iborat. Shu bilan birga ayrim mualliflar (A.Oʻlmasov, A.Vaxobov, “Iqtisodiyot nazariyasi” Toshkent, 2006 379-380 betlar) moliyaning funksiyalariga ragʻbatlantirish, iqtisodiy axborot berish va ijtimoiy-himoya funksiyalarini ham kiritishadi. Fikrimizcha ragʻbatlantirish va ijtimoiy himoya funksiyalari moliyaning taqsimlash funksiyasi natijasini, iqtisodiy axborot berish esa korxonaga, tashkilot va muassasalarni funksional vazifalari ekanligini hisobga olib ularni moliyaning alohida funksiyalariga ajratilishi maqsadga muvofiq emas.

Savdo va biznes faoliyatlarining xoʻjalik faoliyati tovar yetkazib beruvchilar, bank, budjet, xaridorlar, savdo xodimlari va boshqalar bilan boʻladigan turli-tuman pul munosabatlaridan tarkib topadi.

Pul mablagʻlarining rejali ravishda vujudga keltirilishi, toʻplanishi va sarflanishini ifodalovchi iqtisodiy munosabatlar moliyani anglatadi.

Moliya markazlashgan va markazlashtirilmagan fondlarni tashkil etish va foydalanish bilan bogʻliq pul munosabatlarini oʻz ichiga oladi. Markazlashtirilgan fondlarga davlat budjeti, banklari, omonat kassalari, sugʻurta organlari resurslari



kiradi. Markazlashtirilmagan fondlarga davlat mulkidan boshqa mulk shaklidagi banklar, omonat kassalari, sug'urta firmalari, biznes faoliyatlarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish fondlari, mehnatga haq to'lash fondlari, amortizatsiya, sug'urta, tavakkalchilik fondlari kiradi.

Odatda moliya ikki vazifani: taqsimot va nazorat vazifalarini bajaradi.

Biznes faoliyatlar o'z mablag'lari yetishmagan holda zarur mablag'ni bankdan qarz olishi mumkin.

Moliya bozori - bu pul bozoridir. Bu bozorni hamma agentlari- pul agentlaridir. Moliya bozorlarida boshqa bozorlardagidek sotuvchi va xaridorlar mavjud. Moliya bozorida ayirboshlanadigan tovarlar moliyaviy talablar bo'yicha ifodalangan.

Moliyaviy majburiyat – kelgusida pulni to'lashni bo'yniga olish, bugungi moliyaviy bozorda olinayotgan pulni kelgusida to'lash. Moliyaviy vositachi rolini bank o'ynaydi.

Moliyaviy bozor ishtirokchilari ikki guruhga bo'linadi:

1. Harakatdagi sektor.
2. Moliyaviy vositachilar.

Biznes faoliyati doimo o'z foydasidan:

- \* davlatga soliq;
- \* bank krediti foizi;
- \* aksionerlarga dividend to'lashi zarur.

Moliyaviy sohada yutuq keltiruvchi omillarga:

- vaqt omili;
- tavakkalchilik omili;
- inflyatsiya omillari kiradi.

Vaqt omili muvaffaqiyat imkoniyatlarini oshiradi va yomon natijalar ehtimolini pasaytiradi.

Narx (kelgusidagi qiymat) quyidagi formula oraqli ifodalanadi.

Kelgusidagi bugungi pul  $X$  (1qi) qiymat  $q$  mablag'lari soni.

Moliyaviy muhitning katta noaniqligi tovar va xizmatlarga bo'lgan narx darajasini doimiy o'sishiga - inflyatsiyaga olib keladi. Inflyatsiya foiz stavkasiga, moliyaviy bozorlarga, investorlar daromadlariga, korporatsiya loyihalariga, firmaning kapital qo'yimlariga, ya'ni barcha moliyaviy muhitga ta'sir ko'rsatadi.

Tavakkalchilik omili inflyatsiya omili bol'lib, vaqt omili bilan birgalikda olib boriladi. Tavakkalchiliksiz tadbirkorlik faoliyati bo'lishi mumkin emas. Tavakkalchilikni bir necha guruhlarga bo'lish mumkin:

- birinchidan, pulni xarid qobiliyati tushib ketishi bilan bog'liq bo'lgan tavakkalchilik, boshqacha aytganda bu inflyatsiyali tavakkalchilikdir;
- ikkinchidan, moliyaviy tavakkalchilik, firmaning moliyaviy holati va xulq-atvoriga bog'liq bo'ladi;
- uchinchidan, operatsion tavakkalchilik, sizni tovar va xizmatlar bozoridagi barqarorligini aniqlaydigan mavqeidir.

Bu o'rinda uchta turdagi investorlarni ajratish mumkin:

- tavakkalchilikni yoqtirmaydigan;

- unga neytral qaraydigan;
- tavakkalchilikni yaxshi deb hisoblaydigan.

Tavakkalchilik omili quyidagicha hisoblanadi:

$$K + I_c + I,$$

bu yerda :

K - investorlar talab qiladigan daromad normasi;

I<sub>c</sub> - tavakkalchilikdan ozod bo'lgan daromad normasi;

I - tavakkalchilikka mukofot.

Bozor munosabatlari rivojlanib, uning elementlari tobora ko'proq tatbiq etilayotgan, iqtisodiyot isloh etilib, aksiyadorlik jamiyatlarining soni o'sib borayotgan, bank ishi har tomonlama rivojlanib, takomillashib kelayotgan, xalqaro aloqalar kengayib, mamlakat jahon iqtisodiyot tizimiga kirib borayotgan sharoitlarda moliyaviy aktivlar tobora ko'proq rusum bo'lib boradi.

Moliyaviy bozorning eng muhim tomonlaridan biri shuki, bu bozor yuqori samara beradigan iqtisodiyotni faollik bilan shakllantirib boradi. Moliyaviy bozor sarmoyalarning safarbar etilishini ragbatlantirib, bo'sh turgan pul mablag'larini iqtisodiyotdagi turli sohalar o'rtasida qayta taqsimlanishni ta'minlab beradi. Moliyaviy bozor rentabel biznes faoliyatlariga mablag' berib turish orqali samarali iqtisodiyot shakllanib borishiga yo'l ochadi.

Hozirgi zamon moliya bozorini ko'p sonli moliya muassasalari yoki vositachilar tashkil qiladi. Bu - sotuvchi va xaridorlar, ya'ni sotiladigan va xarid qilinadigan tovar, pul va boshqa moliya aktivlari mavjud bo'lgan bozor. Ular vaqtinchalik foydalanish uchun (majburiyatli qarzlilar shaklida) yoki butunlay (aksiyaga) berilishi mumkin.

Shu bilan birga moliya bozorlari pul mablag'lari jamg'armalarining egalaridan qarz oluvchilarga boradigan ko'plab turli-tuman yo'llar bilan ta'minlanib turadi. Iqtisodiy adabiyotda ular ikkita asosiy guruhga ajratiladi.

Birinchi guruhga pul mablag'lari bevosita jamg'armalarining egalaridan qarz oluvchilarga boradigan mablag' bilan bevosita moliyalash yo'llari kiradi. Ular o'z navbatida ikki turga bo'linadi: kapital moliyalash - unga muvofiq tadbirkor mablag'ni mulkning bir qismiga almashtirish hisobiga oladi (oddiy aksiya) va qarz olish yo'li bilan moliyalash - unga muvofiq firma mablag'ni oldindan kelishilgan foiz bo'yicha keyin to'lash va firmaga egalik qilish huquqini olmaslik haqidagi sharti bilan oladi (obligatsiya). Bu barcha qimmatli qog'ozlar, qimmatli qog'ozlar bozorining rivojlanishi va faoliyat ko'rsatishini belgilaydi.

Bevosita mablag' bilan ta'minlashga omonatchilarning mablag'larini moliya muassasalariga: tijorat banklari, sug'urta va trast kompaniyalari, pensiya fondlari va hokazolarga qo'yishga doir barcha operatsiyalar kiradi.

## **7.2. Investitsiyalarning mohiyati, asosiy turlari va tuzilishi**

Har qanday korxonada o'z faoliyatini boshlashi, kengaytirishi va yangilashi uchun investitsiyalarga zarurat sezadi. Investitsiyalar korxonalarini rivojlantirish, mamlakatda iqtisodiy o'sishni ta'minlashning bosh omillaridan biridir. Investitsiyalar deganda yangi ishlab chiqarishlarni tashkil etish, ishlab turgan quvvatlarni saqlab

turish va rivojlantirish, ishlab chiqarishni texnik tayyorlash, foyda olish hamda (atrof-muhitni muhofaza qilish, ijtimoiy kabi) boshqa yakuniy natijalar olish maqsadida turli dasturlar yoki alohida tadbirga (loyiha)larga sarflanadigan mablag' tushuniladi. Investitsiyalar o'z ichiga foyda (daromad) olish va ijtimoiy samaraga erishish maqsadida tadbirkorlik va boshqa faoliyat turlariga sarflangan pul mablag'lari, shuningdek, maqsadli bank omonatlari, paylar, aksiyalar, boshqa qimmatbaho qog'ozlar, texnologiyalar, mashina va uskunalar, litsenziyalar (shu jumladan, tovar belgilari), kreditlar, har qanday boshqa mulk va mulk huquqlarini hamda intellektual boyliklarni oladi.

Demak, investitsiya tushunchasi "Investitsiya faoliyati to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi qonunida ta'rif berilganidek, iqtisodiy yoki boshqa faoliyat obyektiga sarf qilinadigan moddiy va nomoddiy ne'matlar va ularni tasarruf qilish huquqini ifodalaydi. Moliyaviy mohiyatiga ko'ra, investitsiyalar daromad olish maqsadida xo'jalik faoliyatiga sarflanadigan barcha turdagi aktivlardir (vositalardir).

Iqtisodiy mohiyatiga ko'ra, investitsiyalar asosiy va aylanma kapitalni yaratish, kengaytirish yoki rekonstruksiya qilish va qayta qurollantirish uchun qilinadigan xarajatlardir.

Tijorat amaliyotida investitsiyalarning quyidagi uch shakli o'zaro farqlanadi:

- fizik aktivlarga qilingan investitsiyalar;
- pul aktivlariga qilingan investitsiyalar;
- nomoddiy aktivlarga qilingan investitsiyalar.

Fizik aktivlar deganda asosiy ishlab chiqarish vositalari, ya'ni ishlab chiqarish binolari va inshootlari hamda xizmat muddati bir yildan ortiq bo'lgan har qanday mashina va uskunalar tushuniladi.

Pul aktivlari deganda boshqa jismoniy va yuridik shaxslardan pul mablag'larini olish huquqi, masalan, bankdagi depozitlar, aksiyalar, obligatsiya va boshqalar tushuniladi.

Nomoddiy aktivlar xodimlarni qayta tayyorlash yoki malakasini oshirish dasturlarini amalga oshirish, litsenziyalar sotib olish, savdo belgilarini ishlab chiqarish natijasida firma ega bo'ladigan boyliklardir.

Qimmatbaho qog'ozlarga qilinadigan investitsiyalar "portfel investitsiyalari», fizik aktivlariga qilinadigan investitsiyalar esa real investitsiyalar, deb ataladi.

Investitsiyalarning har ikki turi ham korxonalar barqaror ishlashi uchun muhim ahamiyatga ega. Portfelli investitsiyalar muammolari moliyaviy menejment sohasida chuqur o'rganilishini ta'kidlagan holda bu o'quv qo'llanmamizda biz ko'proq real aktivlarga qilinadigan investitsiyalarga to'xtalamiz.

Real aktivlarga qilinayotgan investiyalarni tayyorlash va tahlil qilish asosan firmaning maqsadlariga, ya'ni investitsiya yordamida firma nimaga erishmoqchi ekanligiga bog'liqdir. Shu nuqtai nazardan investitsiyalarni quyidagi guruhlariga ajratish mumkin:

I. Iqtisodiy samaradorlikni oshirish uchun qilinadigan investitsiyalar. Bunday investitsiyalardan asosiy maqsad uskunalarni almashtirish, xodimlar malakasini oshirish, ishlab chiqarish quvvatlarini samarali hududlarga ko'chirish asosida firmalar xarajatlarini kamaytirish uchun sharoit yaratishdan iborat.

II. Ishlab chiqarishni kengaytirish uchun qilinadigan investitsiyalar. Bunday investitsiyalashdan maqsad mavjud quvvatlar hisobiga oldindan shakllangan bozorlar uchun tovarlar ishlab chiqarish imkoniyatlarini kengaytirishdan iborat.

III. Yangi ishlab chiqarishlarni vujudga keltirish uchun qilinadigan investitsiyalar. Bunday investitsiyalar ilgari ishlab chiqarilmagan tovarlar va ko'rsatilmagan xizmatlar turlarini vujudga keltirish, yoki ilgari ishlab chiqarilgan tovarlar bilan yangi bozorlarga chiqish imkonini beradi.

IV. Davlat boshqaruv idoralari talablarini bajarish uchun qilinadigan investitsiyalar. Masalan, ekologiya va mahsulot standartlari talablarini bajarish uchun sarflanadigan investitsiyalar. Investitsiyalarni bunday tasniflashda tavakkalchilik darajasi har xil bo'lishi asos qilib olingan.

Yuqorida keltirilganlardan birinchi va to'rtinchi tur investitsiyalarida tavakkal xavfi darajasi past, qolgan ikkitasida esa yuqori hisoblanadi. Bozorda avval ma'lum bo'lmagan mahsulotni ishlab chiqarish va yangi bozorlarni egallash uchun investitsiya sarfi katta tavakkalchilikni talab qiladi. Shu sababli ham uchinchi guruh investitsiyalari tavakkal xavfi eng yuqori bo'lgan investitsiyalardir.

Ishlab chiqarishni kengaytirishga qilingan investitsiyalarda tavakkal xavfi yangi ishlab chiqarishga qilingan investitsiyalarga qaraganda pastroq. Ayni paytda samaradorlikni oshirishga qilinadigan investitsiyalar bozor allaqachon qabul qilgan tovarlarning sifatini oshirish, tannarxini kamaytirishni ko'zda tutgani uchun ham, ularda tavakkal xavfi darajasi ikkinchi va uchinchi guruhlar investitsiyalarinikidan ancha past bo'ladi. Xuddi shu kabi davlat boshqaruv idoralari talablarini bajarishga sarflangan investitsiyalarning tavakkal xavfi darajasi ancha kichik hisoblanadi.

Investitsiyalar, shuningdek, manbalariga ko'ra, ichki va tashqi investitsiyalarga bo'linadi. Ichki investitsiyalar manbalari davlat budjeti, korxonalar va aholi mablag'lari, bank kreditlari hamda nobudjet jamg'armalari mablag'lari, tashqi investitsiyalar manbalari bo'lib xorijiy davlatlar va firmalarning, shuningdek, xalqaro moliya tashkilotlarining mablag'lari hisoblanadi. Investitsiyalarning manbalariga ko'ra, bunday guruhlash ularning manbalari bo'yicha tuzilishini ham belgilash imkonini beradi. Iqtisodiy tahlil maqsadlarida va amaliyotda investitsiyalarning manbalariga ko'ra tuzilishi bilan birga ularning tarmoq tuzilishi, hududiy tuzilishi, mulkchilik shakllariga ko'ra tuzilishi, takror ishlab chiqarish tuzilishi va texnologik tuzilishi farqlanadi.

Investitsiyalarning tarmoq (hududiy) tuzilishi alohida tarmoq (hudud)ning ma'lum davrda qilingan investitsiya sarflaridagi ulushini ko'rsatsa, mulkchilik shakllariga ko'ra tuzilishi jami investitsiyalar manbai va sarfidagi davlat va nodavlat mulki obyektlarining hissasini ko'rsatadi. Takror ishlab chiqarish tuzilishi yangi qurilish, ishlab chiqarishni kengaytirish, rekonstruksiya qilish va qayta qurollantirish maqsadlarida sarflangan investitsiyalarning jami investitsiyalardagi ulushi ko'rinishida aniqlanadi.

Investitsiyalarning texnologik tuzilishi qurilish-montaj ishlari, uskuna va inventarlar hamda boshqa xarajatlar (loyiha-qidiruv ishlari, boshqaruv xarajatlari va h.k.)ga qilingan xarajatlarning jami investitsiya xarajatlaridagi ulushini ko'rsatadi.

Investitsiyalar tuzilishini tashkil etish, ularning samaradorligini oshirish ko'p jihatdan mamlakatda amalga oshirilayotgan investitsiya siyosatiga bog'liq.

Makroiqtisodiy nazariyada investitsiyalar -  $I$ , uy xo'jaliklarining iste'mol xarajatlari -  $C$ , hukumat xarajatlari -  $G$  hamda sof eksport xarajatlari -  $X_n$  bilan birga jami xarajatlarni (jami talab) tashkil etadi yoki uning bir qismi deb qaraladi. Ya'ni:

$$Y_{AMM} = C + I + G + X_n$$

Investitsiya mablag'larining asosiy manbai bo'lib yopiq iqtisodiyot sharoitida mamlakatdagi uy xo'jaliklari jamg'armalari -  $S_p$  hamda hukumat jamg'armalari -  $S_g$  hisoblanadi.

$$S = S_p + S_g$$

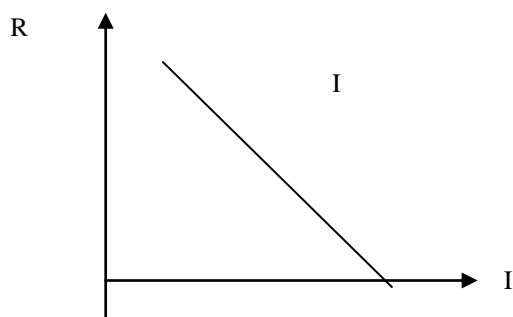
Ochiq iqtisodiyot sharoitida bunga xorijga chiqariladigan mamlakat ichki jamg'armalari bilan xorijdan investitsiyalar va kreditlar ko'rinishida kirib keladigan jamg'armalar o'rtasidagi farq -  $S_x$  ham qo'shiladi:

$$S = S_p + S_g + S_x$$

Investitsiyalar hajmidagi  $u$  yoki bu manba ulushi mamlakatning iqtisodiy rivojlanish darajasiga, mamlakatdagi daromadlar darajasiga, ijtimoiy tuzilmaga, amalga oshirilayotgan iqtisodiy vazifalar, iqtisodiy siyosat strategiyasiga bog'liq.

Ma'lumki, milliy iqtisodiyotda yaratilgan yalpi daromad ( $Y_{AMM}$ )ning bir qismi turli shakllarda iste'mol qilinadi, bir qismi esa yuqorida ko'rsatilgan shakllarda jamg'ariladi. Milliy iqtisodiyotga qilingan jami investitsiya xarajatlari bilan yalpi jamg'armalar o'rtasida tenglikka erishish, ya'ni  $I=S$  ayniyatning ta'minlanishi makroiqtisodiy muvozanatga erishishning muhim shartlaridan biridir.

Bu ayniyatga o'z-o'zidan erishilmaydi, chunki uy xo'jaliklari nafaqat sarmoya sifatida foydalanish maqsadida, balki kutilmagan xarajatlar, qimmatroq buyumlar xarid qilish uchun ham mablag' jamg'aradilar. Ya'ni jamg'armalarning bir qismi investitsiyalarga kelib qo'shilmaydi. Bunday vaziyatda hukumat investitsiya xarajatlarining bir qismini o'z zimmasiga olishi yoki xorijiy investitsiyalarni jalb qilish orqali yuqoridagi ayniyatni ta'minlashi, bu uchun esa mamlakatda qulay investitsiya muhitini yaratishi lozim. Samarali budjet-soliq, pul-kredit, valyuta va tashqi savdo siyosati, investorlarga yaratilgan kafolatlar va imtiyozlar hamda makroiqtisodiy barqarorlik bu muhitni belgilovchi shartlardir. Ayniqsa inflyatsiya sur'atlarining yuqori bo'lishi jamiyatda inflyatsion psixoz holatini yuzaga keltirib, iste'molga cheklangan moyillikning ortishiga, jamg'armalar va oxir-oqibat investitsiyalar hajmining pasayishiga olib keladi. Investitsiyalar hajmini belgilovchi asosiy omillar foiz stavkasi va kutilayotgan o'rtacha foyda me'yori hisoblanadi. Iqtisodiyotga qilinadigan investitsiyalar hajmi foiz stavkasiga teskari mutanosib kattalik hisoblanadi.



Investitsiyaga talab grafigi

Investitsiyaga talab funksiyasi quyidagi ko‘rinishga ega:

$$I_{\text{talab}} = qE - dR + nY$$

Bu yerda:  $I_{\text{talab}}$  - iqtisodiyotda investitsiyalarga talab hajmi;

$E$  – foiz stavkasi nolga teng bo‘lgandagi investitsiyalarga maksimal talab hajmi;

$d$  – foiz stavkasi o‘zgarishiga investitsiyalar hajmi o‘zgarishi bog‘liqligini ko‘rsatuvchi empirik koeffitsient;

$R$  – bank foiz stavkasi;

$n$  – investitsiyalashga cheklangan moyillik;

$Y$  – jami daromad (yalpi milliy mahsulot);

Investitsiyalashga cheklangan moyillik investitsiya xarajatlaridagi o‘zgarish miqdorining ( $\Delta I$ ) jami daromadlar o‘zgarishidagi ( $\Delta Y$ ) ulushini ko‘rsatadi.

$$n = \Delta I / \Delta Y$$

Keltirilgan formula va grafikdan ko‘rinib turibdiki, foiz stavkasi nolga teng bo‘lganda ham investitsiyalar hajmi ma‘lum miqdor bilan chegaralanar ekan, chunki mamlakatdagi daromad darajasi cheklanganligi, boshqa resurslarning miqdori va sifati, mamlakatdagi qurilish industriyasi, ishlab chiqarish infratuzilmasining rivojlanish darajalari cheksiz hajmdagi investitsiyalarni o‘zlashtirish imkoniyatini bermaydi.

Kapital egalari foiz stavkasidan yuqori yoki hech bo‘lmaganda unga teng bo‘lgan sof foyda me‘yorini ta‘minlagan loyihalargagina sarmoya qo‘yadilar. Bundan xulosa shuki, hukumat foiz stavkalarini tushirishga erishsa yoki kutilayotgan sof foyda me‘yorining oshishi uchun shart-sharoit yaratsa, iqtisodiyotga qilingan investitsiyalar miqdori orta boradi.

### **7.3. Sug‘urtaning iqtisodiy mohiyati va funksiyalari**

Sug‘urta ijtimoiy munosabatlarning tarixiy kategoriyalaridan biridir. U jamiyat qurilishining ilk davrlaridan yuzaga kelib, asta-sekin ijtimoiy ishlab chiqarishning ajralmas hamrohiga aylandi. Sug‘urta iborasining birlamchi ma‘nosi “qo‘rquv” (“strax”) so‘zi bilan bog‘liqdir. Mulk egalari bir-birlari bilan ishlab chiqarish munosabatlariga kirishar ekanlar, mulkning saqlanishiga, tabiiy ofatlar, yong‘in, o‘g‘irlik va ijtimoiy hayotning boshqa ko‘zda tutilmagan xavf-xatarlari natijasida yakson bo‘lishi yoki yo‘qotilishiga nisbatan qo‘rquv his etganlar. Ijtimoiy ishlab chiqarishning tavakkalchilik xarakteri bu mulk egasi va tovar ishlab chiqaruvchining moddiy farovonligi uchun xavotirlanishining asosiy sababchisidir. Shu asosda moddiy zararni manfaatdor mulk egalari o‘rtasida birgalikda qoplash g‘oyasi yuzaga keldi.

Rivojlangan jamiyat sharoitida sug‘urta mulkchilikning barcha shakllarini, korxonalar, tashkilotlar, fuqarolar daromadlari va boshqa manfaatlari himoyasining asosiy vositasiga aylandi. Sug‘urta ishlab chiqarish munosabatlarining zaruriy elementidir. U ijtimoiy ishlab chiqarish jarayonidagi moddiy zararlarni qoplash bilan bog‘liqdir. Normal ishlab chiqarish jarayonining muhim sharti uning uzluksizligi va

to'xtovsizligi hisoblanadi. Ishlab chiqarishning doimo yangilanib borishi insonlarning barcha ijtimoiy-iqtisodiy formatsiyalarda, shu jumladan rivojlangan jamiyatda ham mavjud ehtiyojlarini qondirish uchun zarurdir.

Agarda ijtimoiy ishlab chiqarish jarayoni tabiiy ofatlar yoki boshqa favqulodda hodisalarning salbiy oqibatlari ta'sirida to'xtasa yoki buzilsa, u holda jamiyat avvalo turli oldini olish tadbirlarini amalga oshirishga, mabodo ular ko'zlangan natijani bermasa, u holda yetkazilgan moddiy zararni qoplashga, ishlab chiqarishning normal sharoitlarini qayta tiklashga majbur bo'ladi.

Inson va tabiat o'rtasidagi qarama - qarshilik bilan asoslangan ijtimoiy ishlab chiqarishning tavakkalchilik xarakteri, birinchi navbatda, tabiiy va boshqa ofatlarning salbiy oqibatlarini oldini olish, bartarf qilish hamda yetkazilgan zararni qoplashni yuzaga keltiradi. Bu obyektiv munosabatlar insonlarning erishgan hayot darajasini saqlab qolishga bo'lgan real va mavjud ehtiyojini aks ettiradi. Mazkur munosabatlarni alohida xususiyatlar ajratib turadi va ularning yig'indisi ijtimoiy ishlab chiqarishning sug'urtaviy himoyalash iqtisodiy kategoriyasini tashkil etadi.

Sug'urta iqtisodiy kategoriya sifatida moliya kategoriyasining tarkibiy qismi hisoblanadi. Ammo, moliya to'laligicha daromadlarni taqsimlash bilan bog'liq bo'lsa, sug'urta esa faqatgina qayta taqsimlash munosabatlarinigina qamrab oladi.

Sug'urtaning xususiyatlarini olib boruvchi belgilarni quyidagicha keltirishimiz mumkin:

1. Sug'urtada to'satdan, oldindan ko'zda tutilmagan va bilib bo'lmaydigan holatlar, ya'ni sug'urta hodisalari ehtimoli mavjudligi bilan asoslanuvchi qayta taqsimlash pul munosabatlari yuzaga keladi;

2. Sug'urtada ko'rilgan zararni sug'urta ishtirokchilari, ya'ni sug'urtalanuvchilar o'rtasida qoplash amalga oshiriladi. Zararni bunday qoplash usuli zarar ko'ruvchi xo'jaliklar soni sug'urta ishtirokchilari sonidan kam bo'lishi ehtimolligiga asoslanadi, ayniqsa ishtirokchilar soni yetarlicha katta bo'lganda.

Zararni bunday qoplashni tashkil etish uchun maqsadli you'naltirilgan sug'urta fondi tashkil qilinadi. Bu fond sug'urta ishtirokchilarining badallari hisobidan shakllantiriladi. Sug'urta fondining mablag'lari faqatgina uni tashkil qilganlar o'rtasida ishlatiladi, sug'urta bazasining hajmi esa har bir qatnashchining zararni qoplashdagi ulushini bildiradi. Shuning uchun, sug'urta qatnashchilarining doirasi qanchalik keng bo'lsa, sug'urta bazasining hajmi shunga mos va sug'urta ham samarali bo'ladi.

3. Sug'urta zararni qoplashni hududiy birlik va ma'lum vaqt davomida amalga oshirishni ko'zda tutadi. Bunda yil davomida sug'urtalanuvchilar o'rtasida sug'urta fondini hududlar bo'yicha samarali qayta taqsimlash uchun yetarli katta hudud va sug'urtalashga tegishli obyektlar talab qilinadi.

Sug'urtaning iqtisodiy mohiyatiga uning funksiyalari mos keladi.

Sug'urtaning quyidagi funksiyalari mavjud.

1. Tavakkalchilik.
2. Oldini olish.
3. Jamg'arish.
4. Nazorat.

Tavakkalchilik funksiyasining amal qilishi davomida sug'urta ishtirokchilari o'rtasida bo'lishi mumkin bo'lgan sug'urta hodisalari oqibatlari bilan bog'liq pul shaklidagi qiymatning qayta taqsimlanishi ro'y beradi.

Oldini olish funksiyasi sug'urta fondi mablag'larining bir qismi hisobidan sug'urta tavakkalchiligini kamaytirish bo'yicha tadbirlarni moliyalashtirishga yo'naltiriladi. Hayot sug'urtasida sug'urta kategoriyasi kredit kategoriyasi bilan hayotni ma'lum muddatgacha sug'urtalash shartnomalari bo'yicha mablag'larni jang'arishda ancha yaqinlashadi. Hayot sug'urtasi orqali pul mablag'larini jang'arish oilaviy sharoitida sug'urtaviy himoyaga bo'lgan ehtiyoj bilan bog'liqdir.

Sug'urtaning nazorat funksiyasi sug'urta fondining qat'iy maqsadli shakllantirilishi va uning mablag'laridan to'g'ri foydalanishidan iborat. Mazkur funksiya yuqoridagi uch o'ziga xos funksiyalardan kelib chiqadi va aniq sug'urta munosabatlarida ular bilan birga nomayon bo'ladi.

Sug'urta ixtisoslashtirilgan sug'urta tashkilotlari tomonidan amalga oshiriladi. Ularning faoliyat doirasi ichki, tashqi yoki aralash sug'urta bozorlarini qamrab olgan bo'lishi mumkin. Shu bilan birga rivojlangan sug'urta bozori sharoitida ham davlat ichkarisida, ham chetda amalga oshirilishi mumkin. Bu sug'urtaning tashkiliy turkumlanishidir. Ammo, sug'urta munosabatlarining mazmuni sug'urta obyekt va xavf-xatari turlari bo'yicha turkumlanishi yordamida namoyon bo'ladi. Uning shartlari sug'urta mas'uliyatining hajmlari bo'yicha farq qiladi, u qonun kuchida va ixtiyoriy ravishda amalga oshirilishi mumkin. Sug'urta munosabatlari turlichaligini tartibga solish va o'zaro bog'liq yagona tizimini shakllantirish uchun sug'urtani turkumlash zarurdir.

Sug'urtani sohalarga bo'lish asosida ularning obyektlari bo'yicha farqlanishi yotadi. Bu omilga mos ravishda barcha sug'urta munosabatlari yig'indisini quyidagi tarmoqlarga bo'lish mumkin.

1. Mulkiy sug'urta.
2. Shaxsiy sug'urta.
3. Javobgarlik sug'urtasi.
4. Tadbirkorlik tavakkalchiliklari sug'urtasi.

Mulkiy sug'urta obyekt moddiy qiymatlar hisoblanadi. Shaxsiy sug'urtada fuqarolarning hayoti, sog'lig'i, mehnat qobiliyati, javobgarlik sug'urtasida obyekt bo'lib sug'urtalanuvchilarning turli javobgarliklari, mas'uliyatlari hisoblanadi. Tadbirkorlik tavakkalchiliklari sug'urtasida esa, obyekt vazifasini tadbirkorlik ishlari bo'yicha turli tavakkalchiliklar bajaradi.

Sug'urtalanuvchilarni sug'urtalovchilar bilan sug'urta munosabatlariga kirishi va sug'urtalanuvchilarga qulaylik yaratish maqsadida sug'urta tarmoqlarini konkret sug'urta turlariga bo'lish zarurati paydo bo'ladi. Shaxsiy sug'urta bo'yicha sug'urtaning quyidagi turlari amalga oshiriladi: hayotning aralash sug'urtasi, o'lim holati va mehnatga layoqatsizlikni sug'urtalash, bolalar sug'urtasi, qo'shimcha pensiya sug'urtasi, baxtsiz hodisalardan sug'urtalash va boshqalar.

Javobgarlik sug'urtasiga kreditni yoki boshqa qarzlarni qaytara olmaslikdan sug'urtalash, yuqori xavf-xatar manbalari egalarining fuqarolik javobgarligi sug'urtasi va boshqalar kiradi. Tadbirkorlik tavakkalchiliklari sug'urtasi dastgohlarni



to'xtab qolishi, savdodagi to'xtalishlar natijasida zarar kurish yoki foyda olmaslik sug'urtasi, ya'ni texnika-texnologiyalarni qo'llash tavakkalchiliklari sug'urtasi kabi turlarga bo'linadi.

Majburiy sug'urta turlari, shartlari va uni amalga oshirish tartibi O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi tomonidan belgilanadi. Tomonlarning xohishi-irodasiga muvofiq amalga oshiriladigan sug'urta ixtiyoriy sug'urta hisoblanadi. Ixtiyoriy sug'urtaning shartlari tomonlarning kelushiviga asosan belgilanadi. Sug'urtalanuvchi va sug'urtalovchining huquqlari hamda burchlari, shuningdek, har bir sug'urta turlarining shartlari tegishli sug'urta shartnomalari bilan belgilab qo'yiladi.

Sug'urta bozori - sug'urta holatlari ro'y berganda jismoniy va huquqiy shaxslarni mulkiy manfaatlarini sug'urtalanuvchilarning pul mablag'lari hisobidan himoya qilishda aks etuvchi sug'urta xizmatlari oldi-sotdisi bo'yicha iqtisodiy munosabatlar yig'indisi. Sug'urta bozorini amal qilishining asosiy sharti sug'urta xizmatlariga ehtiyoj (talab) va bu ehtiyojlarni qondirishga layoqatli sug'urtalovchilarning mavjudligidir. Sug'urta bozori tarkibiy jihatdan tashkiliy-huquqiy va hududiy jihatlar bo'yicha bo'linishi mumkin.

Tashkiliy-huquqiy jihatdan aksioner, birgalikdagi, xususiy va davlat sug'urta tashkilotlaridan iborat bo'ladi. Hududiy jihatdan esa milliy, mintaqaviy va xalqaro sug'urta bozorlariga bo'linadi. Milliy sug'urta bozori biron-bir mamlakat hududidagi sug'urta kompaniyalari va ularning faoliyatini qamrab oladi. Bunga O'zbekiston sug'urta bozorini misol qilib olishimiz mumkin.

Hozirgi kunda milliy sug'urta bozorimizda ko'plab sug'urta tashkilotlari faoliyat yuritmoqda. Ulardan eng yiriklari davlat mulki ishtirokidagi sug'urta kompaniyalari bo'lib, ular "O'zagrosug'urta" DASK.

Mintaqaviy sug'urta bozori deganda, savdo-iqtisodiy va boshqa jihatlardan o'zaro yaqin munosabatda bo'lgan bir nechta mamlakatlar hududlarini qamrab oluvchi bozor tushuniladi. Xalqaro sug'urta bozori sifatida dunyo miqyosida sug'urta faoliyatini olib boruvchi mamlakatlarning sug'urta bozori tushuniladi. Sug'urta bozori bozor munosabatlari subyektlarining mustaqilligini, ularning sug'urta xizmatlari oldi-sotdisi bo'yicha teng huquqli hamkorligini ko'zda tutadi.

Sug'urta bozorining subyektlari quyidagilardan iborat:

- 1) o'z manfaatlaridan kelib chiqib sug'urta himoyasi bo'yicha xizmatlarni sotib oluvchilar (sug'urtalanuvchilar);
- 2) bunday xizmatlarni ishlab chiqaruvchi va sotuvchilar (sug'urtalovchilar);
- 3) mazkur shaxslar o'rtasidagi vositalar (sug'urta agentlari va brokerlar);
- 4) sug'urtalangan shaxslar;
- 5) manfaatdor shaxslar (naf oluvchilar);
- 6) uchinchi shaxslar.

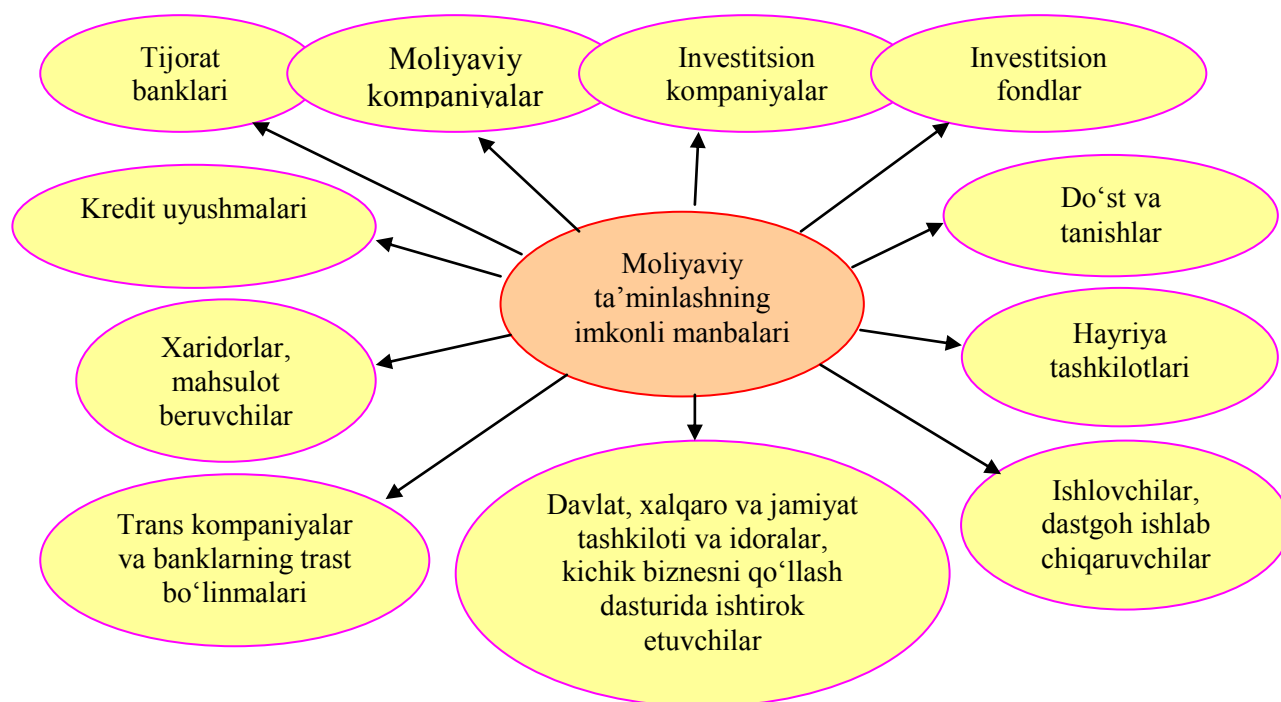
Ichki sug'urta bozorini moliyaviy tarkibini sug'urta tashkilotlarining moddiy va moliyaviy resurslari tashkil qiladi. Sug'urta bozorining asosiy vazifasi sug'urta xizmatlariga talabni shakllantirish (marketing, reklama), shartnomalar tuzish va sug'urta polislarini sotish, maqsadga muvofiq va egiluvchan tarif siyosatini olib borish, o'z infratuzilmasini tartibga solish hisoblandi.

#### 7.4. Kichik biznes va tadbirkorlikni kredit bilan ta'minlash

**Kredit** – jismoniy va yuridik shaxslarning vaqtinchalik bo'sh mablag'larini muayyan tamoyillar asosida qaytarish sharti bilan foydalanishga berish jarayonida vujudga kelgan iqtisodiy munosabatlar majmui.

Kreditning asosiy vazifasi pul vositalarini qaytarib berish sharti bilan tadbirkorlar, kichik biznes korxonalar, tashkilotlar, tarmoqlar va shirkatlar orasida taqsimlash va vaqtincha bo'sh pul mablag'larini samarali ishlatishdan iboratdir. Kreditning boshqa vazifasi bu haqiqiy pullarni kredit pullariga (banknotlar) va kredit operatsiyalariga (naqd pulsiz hisob-kitobga) almashtirishdan iborat. Yuridik yoki jismoniy shaxslar qarzga vosita beruvchilar - kreditorlar, oluvchilar - zayomchilar deb ataladi.

O'zbekiston Respublikasining milliy valyutadagi kredit mablag'lari manbai bo'lib, tijorat banklari, shuningdek, budjetdan tashqari fondlar (Mehnat vazirligi qoshidagi bandlik yuzasidan yordam ko'rsatish Fondi hamda dehqon va fermer xo'jaliklari assotsiatsiyasi qoshidagi dehqon va fermer xo'jaliklarining rivojlanishiga yordam berish fondi) hisoblanadi va kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishiga yordam beradi (7.1.-rasm).



**7.1-rasm. Moliyaviy ta'minlashning imkonli manbalari**

Kredit berish mijozning bank hisob varag'i mavjud bo'lgan joyda amalga oshiriladi.

Ajratilish muddatiga ko'ra, kreditlar qisqa muddatli va uzoq muddatliga bo'linadi (7.2-rasm).

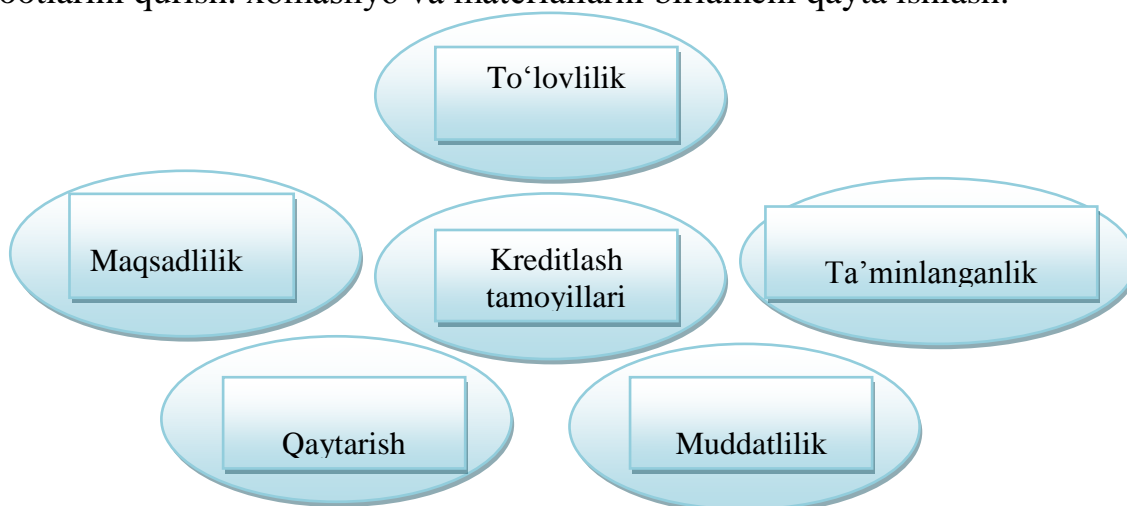
Qisqa muddatli kreditlar - 12 oygacha muddatda beriladigan ssuda bolib, uning muddati kreditlanadigan tadbirlar muddatidan, qoplanish muddatidan va boshqa shartlardan kelib chiqadi. Uzoq muddatli kredit - 1 yildan ko'p muddatga, ishlab

chiqarish va ijtimoiy yoʻnalishdagi obyektlarni qurish, qayta qurish, texnik jihatdan jihozlash bilan bogʻliq boʻlgan sarmoyali maqsadlar uchun ishlatiladi.



**7.2-rasm. Tadbirkorlik faoliyatini moliyalashtirish uchun beriladigan kreditlarning muddatlari bo'yicha turlari**

Oʻzbekiston Respublikasi hududida xoʻjalik subyektlariga kreditlar tijorat banklari tomonidan qaytarib berishlik, toʻlovlilik, taʼminlanganlik, muddatlilik va maqsadlilik shartlari asosida beriladi (7.3-rasm). Oʻzbekiston hududida xoʻjalik subyektlarini kreditlash tijorat banklari tomonidan qaytarib berish, toʻlov, taʼminlanganlik, muddatlilik va ajratilgan mablagʻlardan foydalanishning maqsadli ishlatilishi sharti asosida amalga oshiriladi. Zarar koʻrib ishlaydigan, nolikvid balansga ega boʻlgan biznes subyektlariga kredit berilmaydi, bundan tashqari, uzoq muddatli moliyaviy oʻpirilish va zararlarni qoplash uchun kredit olib boʻlmaydi. Oʻzbekiston iqtisodiyotining xususiy sektorini rivojlantirishga yordam berish maqsadida amal qiladi va mamlakat iqtisodiyotining quyidagi ustuvor sohalaridagi biznesni ragʻbatlantiruvchi imtiyozli kreditlar beradi: dehqon va fermer xoʻjaliklarini rivojlantirish va kengaytirish, qishloq xoʻjaligi texnikasini sotib olish, fermerlik inshootlarini qurish. xomashyo va materiallarni birlamchi qayta ishlash.



**7.3-rasm. Tadbirkorlik faoliyatini kreditlash tamoyillari**

- qishloq xoʻjaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish va chuqur qayta ishlash;
- koʻp mehnat talab qiluvchi kichik hajmli ishlab chiqarishni tashkil etish;

- xalq badiiy hunarmandchiligi va amaliy san'ati mahsulotlarini ishlab chiqarish;
- servis xizmatlari va aholiga xizmat ko'rsatish;
- sayyohlik sanoatini rivojlantirish;
- xususiy tibbiyot va farmatsevtikani rivojlantirish;
- mahalliy sanoatni rivojlantirish;
- qurilish va qurilish materiallari ishlab chiqarish sanoati;
- eksportga yo'naltirilgan va import o'rnini bosuvchi ishlab chiqarishlarni qishloq joylarda ko'proq tashkil etish.

Kredit qarzga pul olishning eng keng tarqalgan shakli hisoblanadi. Milliy valyutadagi kredit mablag'larining manbai tijorat banklari va budjetdan tashqari fondlar hisoblanadi. Bular kichik biznesga yordam berish maqsadida amal qiladi va mamlakat iqtisodiyotining ustuvor sohalaridagi biznesni rag'batlantiruvchi imtiyozli kreditlar beradilar.

### **7.5. Kichik biznes va tadbirkorlikni mikromoliyalash**

Kichik biznesni yuritishga mablaq' jalb etishning bir yo'nalishi mikrokreditlar hisoblanadi.

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

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

**Mikrolizing** – tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun lizing to'g'risidagi qonun hujjatlariga muvofiq eng kam ish haqining ikki ming baravari miqdoridan oshmaydigan summada beriladi.

**Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga kreditlar** – mikrofirmalar va dehqon xo'jaliklari (yuridik shaxs maqomiga ega) uchun eng kam ish haqining 150 baravarigacha va kichik korxonalar hamda fermer xo'jaliklari uchun eng kam ish haqining 300 baravarigacha miqdorda beriladigan pul mablag'laridir.

**Oilaviy tadbirkorlik uchun** kredit – bandlik jamg'armasi kreditlari hisobidan oilaviy tadbirkorlik subyektlariga mikrokreditlar eng kam oylik ish haqi miqdorining 150 baravarigacha miqdorida ajratiladi.

Mikrokreditlar biznesni rivojlantirish (kengaytirish) va aylanma mablag'larni to'ldirish uchun kichik tadbirkorlik subyektlariga (mikrofirmalar, kichik korxonalar, dehqon va fermer xo'jaliklariga) O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining qayta moliyalashtirish stavkasidan yuqori bo'lmagan foiz stavkasi bo'yicha, 24 oy muddatgacha, eng kam oylik ish haqining 500 baravarigacha miqdorda beriladi.

Imtiyozli mikrolizing bo'yicha xizmatlar kichik biznes subyektlariga 3 yil muddatgacha, Markaziy bank qayta moliyalashtirish stavkasining 50 foizidan yuqori bo'lmagan stavka bo'yicha, eng kam oylik ish haqining 2000 baravarigacha miqdorda ko'rsatiladi.

Mikrokreditlar bir qancha ko'rsatkichlar bo'yicha qulaydir: kredit olish qoidasi birmuncha soddalashtirilgan, garov ta'minotining barcha shakllari hal etilgan, kredit pullarining bir qismi naqd shaklida olinadi, aylanma resurslar xaridi asosan kredit berish masalalari nisbatan oson hal etiladi.

Qonunchilikda mikrokreditlar olishning ikkita asosiy tartibi belgilab qo'yilgan: yuridik shaxs bo'lgan kichik biznes subyektlari va yuridik shaxs bo'lmay o'z faoliyatini amalga oshirayotgan yakka tartibdagi tadbirkorlar, dehqon xo'jaliklari.

Dastlabki sarmoyani shakllantirishga mikrokreditlar imtiyozli kredit resurslari hamda dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi mablag'lari hisobidan beriladi.

Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikrokreditlar faqat yangidan ochilgan va davlat ro'yxatidan o'tkazilgan kun 6 oydan oshmagan davr mobaynida faoliyat ko'rsatayotgan dehqon xo'jaliklari, mikrofirmalar, kichik korxonalar va fermer xo'jaliklari faoliyatini boshlash uchun aylanma mablag'larni shakllantirishga, investitsiya loyihasining texnik-iqtisodiy asoslanishini ishlab chiqishga, asbob-uskunalar sotib olish uchun beriladi.

Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikrokreditlardan foydalanganlik uchun foiz miqdori Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1G'6 qismini tashkil etadi.

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga kreditlar qaytarish muddatini uzaytirish huquqsiz 3 yilgacha bo'lgan muddatga beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirish uchun berilgan mikrokreditlar bo'yicha foizlar ushbu kreditlar berilgan kundan boshlab hisoblanadi va 12 oy muddat o'tgach undiriladi. Mazkur mikrokreditlar uchun hisoblangan foizlar dastlabki 12 oy davomida tijorat banklari daromad (foyda) solig'i hisoblash bazasiga kiritilmaydi.

Mikrokreditbank kredit liniyalari hisobidan O'zbekiston Respublikasining rezidentlari bo'lgan kichik biznes subyektlariga imtiyozli lizing xizmati ko'rsatiladi. Bunda lizing foiz stavkasi Markaziy bankning qayta moliyalashtirish stavkasi 50 foizi miqdorida belgilanadi, uning 2/1 qismi mikrokreditbank marjasini tashkil etadi.

Mikrokredit olish uchun aholining ijtimoiy himoyaga muhtoj quyidagi qatlamlari ustuvorlikka ega bo'ladilar:

- kam ta'minlangan oilalar;
- tarkibida nogironlar bo'lgan oilalar;
- tarkibida ikki va undan ortiq ish bilan band bo'lmagan a'zolari mavjud oilalar;
- boquvchisini yo'qotgan oilalar;
- yosh oilalar.

Oilaviy tadbirkorlik jismoniy shaxslarning yuridik shaxs tashkil etmagan holda amalga oshiriladigan birgalikdagi faoliyati bo'lib, er-xotin tomonidan ularga birgalikdagi umumiy mulk huquqi asosida tegishli bo'lgan umumiy mol-mulk negizida amalga oshiriladi.

Oilaviy tadbirkorlik subyekti qonun hujjatlarida belgilangan tartibda er-xotindan qaysisi birining nomiga ro'yxatga olingan bo'lsa, u oilaviy tadbirkorlik

subyekti nomidan ishini olib boradi.

Oilaviy tadbirkorlik subyektlariga beriladigan mikro kreditlar miqdori eng kam oylik ish haqining 150 baravarigacha bo'lgan miqdorini tashkil etadi va ular 2 yilgacha muddatga, qaytarish muddatini uzaytirish huquqisiz beriladi.

Oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish uchun mikro kreditlardan foydalanganlik uchun foiz miqdori Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1/4 qismini tashkil etadi (O'zR AV 08.08.2006 y. 1548-1-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori taxriridagi band).

Mikro kreditlarni qaytarish 6 oylik imtiyozli davrni ko'zda tutgan holda, oilaviy tadbirkorlik subyekti boshlig'i va tijorat banki o'rtasida tuziladigan kredit shartnomasida belgilangan muddatlarda amalga oshiriladi.

Budjetdan tashqari jamg'armalarning kredit liniyalari hisobidan ishlab chiqarishni kengaytirish va faoliyatini rivojlantirish maqsadlari uchun mikro kreditlar O'zbekiston Respublikasi rezidentlari bo'lgan kichik biznes subyektlariga berilishi mumkin. Bunda xodimlarining 50 foizi va undan ortig'ini nogironlar, shu jumladan, Ko'zi ojizlar jamiyati a'zolari tashkil etgan kichik biznes subyektlari, qishloq joylarida xizmatlar ko'rsatish faoliyatini amalga oshirayotgan tadbirkorlik subyektlari, ushbu kredit liniyalari hisobidan mikro kredit olishda ustuvorlikka ega bo'ladilar (O'zR AV 08.11.2007 y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi).

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kreditlar yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan dehqon xo'jaliklariga eng kam ish haqining 200 baravaridan hamda yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko'rsatayotgan tadbirkorlik subyektlariga eng kam ish haqining 1000 baravaridan ko'p bo'lmagan miqdorda beriladi (O'zR AV 08.11.2007 y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori).

Budjetdan tashqari jamg'armalarning kredit liniyalari hisobidan beriladigan ushbu mikro kreditlar uchun imtiyozli foiz stavkasi kreditlanayotgan investitsiya loyihalarining yo'nalishidan kelib chiqqan holda quyidagi miqdorlarda belgilanadi:

- dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirish va kengaytirish, shu jumladan, qishloq xo'jaligi texnikasini sotib olish, fermerlik inshootlarini qurish, chorvachilik va parrandachilikni rivojlantirish uchun mikro kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1G'3 qismi miqdorida;

- bevosita ishlab chiqarish sohasi, ya'ni mahsulotlar ishlab chiqarish, xomashyo va materiallarni tubdan qayta ishlash, hunarmandchilikni rivojlantirish, kasanachilik mehnatini tashkil etish, binokorlik materiallari ishlab chiqarish va qurilish maqsadlari uchun mikro kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 40 foizi miqdorida;

- xizmatlar ko'rsatish va servis sohasini rivojlantirish uchun, jumladan, aholiga maishiy, tibbiy, sayyohlik-ekskursiya va mehmonxona xizmati ko'rsatish, avtomobillar va boshqa texnika ta'miri bo'yicha xizmat ko'rsatish, transport xizmati ko'rsatishni rivojlantirish uchun Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 45 foizi miqdorigacha (O'zR AV 08.11.2007 y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori).

Aholi bandligini ta'minlashning hududiy va maqsadli dasturlariga kiritilgan yuridik shaxslarga ish bilan ta'minlashga ko'maklashish davlat jamg'armasi mablag'lari hisobidan 10 000 AQSh dollarining so'mdagi ekvivalentidan ortiq miqdordagi kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 50 foizi miqdorida (O'zR AV 08.08.2006 y. 1548-1-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi xat boshi).

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan berilayotgan ushbu mikrokreditlar bo'yicha bank marjasi imtiyozli foiz stavkasining 50 foizi miqdorida belgilanadi. Bunda bank marjasi o'rnatilgan imtiyozli foiz stavkalari miqdorining oshishiga olib kelmaydi.

Dehqon va fermer xo'jaliklariga qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini tashkil etishga beriladigan mikrokreditlar, qoida tariqasida, 2 yildan kam bo'lmagan muddatga beriladi.

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan beriladigan boshqa barcha mikrokreditlar 3 yilgacha bo'lgan muddatga beriladi.

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kichik biznes subyektlariga berilgan kreditlarning qaytarish muddatini uzaytirishga ruxsat berilmaydi.

O'zbekistonda kredit kapitali bozorining alohida bo'g'ini xorijiy valyutadagi kreditlar hisoblanadi. Bu valyuta ishlab chiqarishni tashkil etishga zamonaviy yuqori texnologik jihozlarni jalb qilish, import xomashyo va materiallarni xarid qilish uchun muhimdir. Valyutadagi kredit, umuman olganda mahalliy tijorat banki tomonidan ham berilishi mumkin. Biroq, bunday amaliyot keng tarqalmagan va odatda tadbirkorlar xorijiy va xalqaro moliyaviy tuzilmalar kredit liniyalariga murojaat qiladilar, jumladan, Yevropa Tiklanish va Taraqqiyot banki (YeTTR), Osiyo Taraqqiyot banki (OTB), Xalqaro moliyaviy korporatsiya (XMK), Germaniya banki KFW va boshqalar.

Mazkur holda tadbirkor bevosita xorijiy kreditorga murojaat qilmaydi, balki o'z ishini mahalliy bank - u yoki bu kredit liniyasining ijrochisi bilan birgalikda olib boradi. U loyihani ekspertiza qilish va uni xorijiy sherik tasdiqlashi uchun taqdim etishga butunlay vakolatlidir.

Respublikadagi bir necha banklar xorijiy kredit liniyalari bilan ishlaydilar, jumladan, TIF Milliy banki, "Asaka Bank", "Mikrokreditbank" va boshqalar. Bunday kreditlarni berish shartlari, umuman olganda turlichadir, lekin ularning asosiy ko'rsatkichlari aynan qaysi mahalliy bank kreditlarni amalga oshirishga vakolatli bo'lishidan qat'i nazar juda o'xshashdir<sup>26</sup>.

Kichik biznes subyektlariga ajratilayotgan ushbu kreditlar respublikamizda yangi ishchi o'rinlarini tashkil etilishiga, yuqori sifatli mahsulotlarni ishlab chiqarilishiga, mamlakat yalpi ichki mahsuloti tarkibida xususiy sektorning ulushini oshib borishiga o'zining ijobiy ta'sirini ko'rsatadi.

---

<sup>26</sup>O'z biznesingizni yarating. O'rta maxsus, kasb-hunar ta'limi muassasalari o'quvchilarini kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasiga o'rgatish hamda ularning tadbirkorlikka oid ko'nikmalarini shakllantirishiga yordam berishga mo'ljallangan O'quv-uslubiy majmua. - T.: Iqtisodiyot, 2010. - 117 b.

## 7.6. Kredit mablag'lari va ularning berilish tartibi

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

- \* o'z mahsuloti sotish bozorini (talab va taklifni o'rganish);
- \* loyihani ishlashi uchun kerak bo'ladigan tovar-moddiy boyliklarni, shuningdek, tayyor mahsulotni sotish uchun zarur bolgan shartnomalarning mavjudligi;
- \* kreditlanayotgan tadbirlarning samaradorligi;
- \* hisob raqamiga pul mablag'lari kelib tushishining davriyligi;
- \* kredit va uning foizlarini so'ndirish manbalari;
- \* kredit uchun to'lanadigan to'lovni hisoblash va uning davriyligi.

Shuningdek, o'tgan yil uchun o'z moliyaviy va xo'jalik faoliyatini tahlilini tayyorlab qo'yish va joriy davr uchun kelgusini belgilash (biznes -reja) kerak bo'ladi.

Yuqoridagi tahliliy va kelgusini belgilash ma'lumotlaridan kelib chiqib, qarz oluvchi kredit olish uchun ariza va iltimosnoma tayyorlaydi. Iltimosnomada kredit olish zarurligi, uning samaradorligi, qaytarilishi, to'lovligi va ta'minlanganligi, o'z kapitalining tarkibi va bu kapitalning kreditlanayotgan tadbirdagi ishtiroki ta'riflanadi (7.4-rasm).

### TADBIRKORLIK SUBYEKTLARI TOMONIDAN KREDIT OLIISH UCHUN TAQDIM ETILADIGAN HUJJATLAR



#### Yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko'rsatayotgan tadbirkorlik subyektlari:

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

#### Yuridik shaxs maqomini olmasdan faoliyat ko'rsatayotgan tadbirkorlik subyektlari:

- kredit olish uchun ariza;
- pul oqimlari taxmini ko'rsatilgan biznes-reja;
- kredit ta'minoti bilan bog'liq hujjatlar;
- shu bilan birga, bank tomonidan loyihani to'liq tahlil qilish uchun lozim bo'ladigan boshqa hujjatlar talab qilinishi mumkin.

### 7.4-rasm. Tadbirkorlik subyektlari tomonidan kredit olish uchun taqdim etiladigan hujjatlar ro'yxati

Iltimosnomaga quyidagilar ilova qilinadi:

- \* kredit boyicha ariza;
- \* pul oqimining tahlili ko'rsatilgan biznes-reja;
- \* soliq xizmati tomonidan tasdiqlangan hamda debitorlik va kreditorlik qarzi yoyilmasi va hisobot davri uchun buxgalteriya balansi;
- \* foyda va zaralar bo'yicha hisobot;



- \* aylanma mablag‘lar aylanishining hisob–kitobi;
- \* boshqa kreditorlardan olingan qarz mablag‘larining va boshqa banklarda saqlanayotgan erkin mablag‘lar mavjudligi to‘g‘risida ma‘lumotnoma;
- \* o‘z kapitali bilan boshqa korxonalarni tashkil etishda qatnashganlik to‘g‘risidagi ma‘lumotlar;
- \* pul mablag‘lari oqimining harakati to‘g‘risidagi hisobot.

Kreditni so‘ndira olmaslik tavakkalidan qutulish uchun qarz oluvchi foydalanishi mumkin bo‘lgan ta‘minlanganlikka ega bo‘lishi kerak. Ta‘minlanganlikning asosiy turlari, mulk va qimmatli qog‘ozlar garovi, uchinchi shaxslarning kafilligi, shuningdek, qarz oluvchi kreditni so‘ndirmasligi tavakkalining sug‘urtasi hisoblanadi(7.1-jadval).

Ta‘minlanganlikning asosiy shakli mulk garovi hisoblanadi. Tez sotish mumkin bo‘lgan qimmatli qog‘ozlar ham garov predmeti bo‘lishi mumkin (davlat qimmatliqog‘ozlar, aksiyalar, obligatsiyalar, boshqa emitentlarning depozit sertifikatlar). Kreditning ta‘minlanganligi sifatida tovarlar, valyuta mablag‘lari, shuningdek, avtotransport qabul qilinishi mumkin. Bu holda garovga qo‘yilgan mulk bankka kafillik uchun beriladi. Kafillik ham, shuningdek, garov shartnomasi bilan rasmiylashtiriladi va u notarial tasdiqlanishi kerak bo‘ladi.

## 7.1-jadval

### Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik kreditlari bo‘yicha umumiy talablar

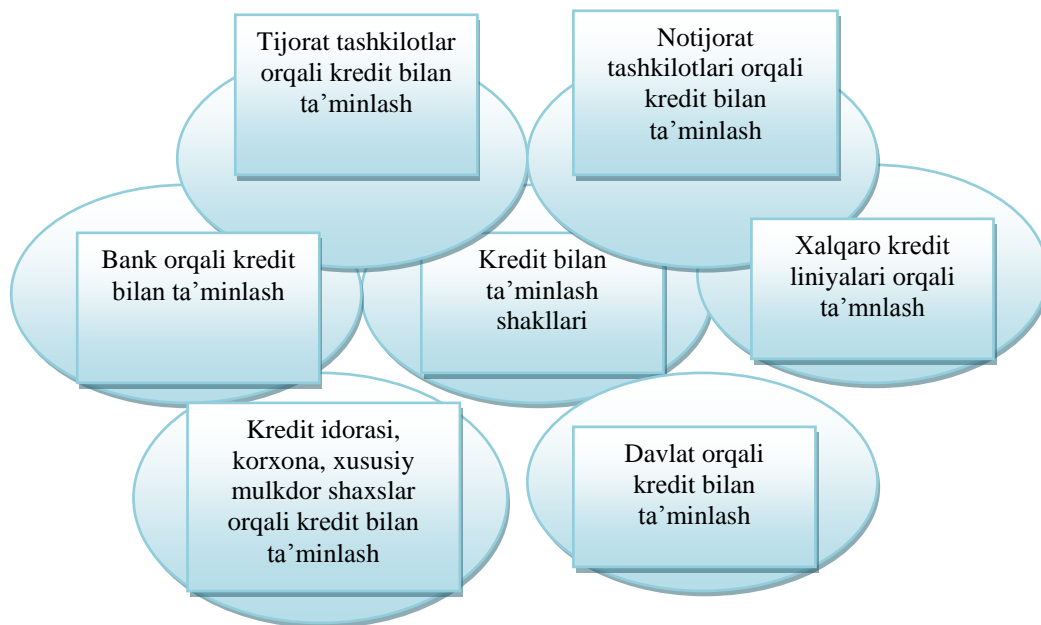
	Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik kreditlari
Kredit kimlarga beriladi?	Kichik biznes, xususiy tadbirkorlik subyektlari hamda fermer va dehqon xo‘jaliklariga
Kredit miqdori	Kredit shartnomasiga ko‘ra turlicha
Boshlang‘ich to‘lovi	Tijorat banklariga qarab turlicha
Kredit muddati	45kundan 5yilgacha, urtacha 1,5 yil
Kredit foizi	2% dan 18 % gacha, urtacha 14 %
Kredit ta‘minoti	Mol-mulk yoki qimmatli qog‘ozlar.
	Bank kafolati
	Uchinchi shaxs kafilligi
	Sug‘urta kompaniyasining qarz oluvchining kreditini qaytara olmasligi xavfi sug‘urta polisi
	Ba‘zi banklar qo‘shimcha taminot talab qilishlari mumkin
Zarur hujjatlar	Biznes-reja
	Qarzdorning moliyaviy holati bo‘yicha hisobotlari
	Kredit ta‘minoti bo‘yicha ma‘lumot
	Kredit va foiz to‘lovlarini so‘ndirilishi bo‘yicha reja-grafik
Izoh	Ba‘zi tijorat banklari qo‘shimcha ma‘lumotlar talab qilishlari mumkin

Kreditning ta‘minlanganligi, uchinchi shaxsning qarz oluvchi to‘lashga layoqatsiz bo‘lgan paytda, uning qarzini so‘ndirishga rozi ekanligi to‘g‘risidagi

majburiyati xizmat qiladi va u mustaqil kafillik-majburiyati sifatida rasmiylashtiriladi. Kafillikka oluvchining majburiyati qarzdorning qarzi summasi va u bo'yicha hisoblangan foizlar bilan cheklanadi. To'lov layoqati subyekti sifatida benuqson obro'ga ega bo'lgan ham yuridik ham jismoniy shaxslar kafil bo'lishi mumkin.

### 7.7. Kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllari

**Kichik biznesni kredit bilan ta'minlashning** quyidagi **shakllari** mavjud: tijorat, notijorat tashkilotlar orqali beriladigan, bank, davlat, iste'molchi, xalqaro.



7.5 -rasm. Kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllari

**Tijorat krediti** - tovar shaklida (beriluvchi) sotuvchilar tomonidan xaridorlarga beriluvchi kredit bo'lib sotilgan tovar qiymatini orqaroq surishdan iboratdir. Natijada hisob-kitoblar veksel yoki ochiq hisob bilan amalga oshiriladi. Birinchi holatda xaridor tovar hujjatlarini olganidan so'ng o'tkazilish sotuvchi tomonidan qo'yilgan vekselni (grattani) talaffuz etadi yoki oddiy veksel rasmiylashtiradi. Ikkinchi holatda sotuvchi xaridorning qarzi majburiyatlarini olmaydi va qarzi bo'yicha hisob ochadi. Qarzni uzish davriy to'lovlar sifatida qisqa muddatlarda (12 oy) amalga oshiriladi.

Tijorat kreditiga bo'lgan zarurat kapitalni ishlatish va muomila vaqtini bir-biriga to'g'ri kelmasligi natijasida kelib chiqadi. Bu yerda tovarni kreditga sotish ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligiga yordamlashadi, kapital aylanishi tezlashishini va foydani ko'payishini ta'minlaydi. Ushbu shakldagi kredit odatda qisqa muddatli bo'ladi.

**Bank krediti** ishbiarmon va korxonalar pul ssudasi ko'rinishida beriladi. Bank ssudasi - bu korxonalar, tashkilotlarning alohida fuqarolarning vaqtincha bo'sh vositalari bo'lib bank tomonidan shartnoma asosida, ularning roziligi bilan jalb qilinadi va ssuda fondi tashkil topadi.

Kredit olish uchun kredit oluvchi va zayomchi tomonidan kredit shartnomasi tuziladi, u o'z ichiga quyidagilarni oladi: kredit turi, miqdori, uning berilish tartibi va

muddati, kredit berish sharti, foiz to'lovining miqdori, har ikkala tomon javobgarligi, kreditor va zayomchilar to'g'risidagi ma'lumotlar.

Kichik biznes taraqqiyoti uchun **davlat krediti** davlat budjetidan eng muhimi zamonaviy ishbilarmonlik loyihalarini amalga oshirish bo'yicha tasdiqlangan dasturlar asosida beriladi.

**Iste'molchi krediti** – kredit shaklida qarz oluvchi sifatida yuridik shaxs, qarz beruvchi sifatida kredit idorasi, korxonalar va tashkilot chiqishi mumkin. Bu kredit shakli xalqning iste'mol talabini qondirish vositasi sifatida xizmat qiladi va pul yoki tovar shaklida bo'lishi mumkin.

**Xalqaro kredit** – xalqaro iqtisodiy munosabatlar sohasi bo'lib, u turli davlatlar kreditor va qarz oluvchilari orasida ssuda berish, ishlatish va uni uzish bo'yicha foiz to'lash bilan amalga oshiriladi. Bu turdagi kredit kichik biznesni taraqqiyot toptirish uchun davlatlararo banklar va firmalar tomonidan xalqaro yordam shaklida beriladi. Xalqaro kredit o'lchami va uni berish sharti kredit beruvchi va oluvchilar o'rtasidagi kredit shartnomasida o'z aksini topadi. Firmaning nuqtai nazarida berish va ta'minlashda quyidagi kreditlar bo'lishi mumkin: Tovar, valyuta, ta'minlangan (tovar, tijorat hujjatlari bilan va boshqa qiymatlar bilan) va ta'min etilmagan (bank) kreditlar. Qarz oluvchilar bo'yicha kreditlar shaxsiy, davlat va moliyaviy bo'lishi mumkin.

## **7.8. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni banklar tomonidan moliyaviy qo'llab-quvvatlash uchun berilgan imtiyozlar**

Mamlakatimizda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarni diversifikatsiya qilish bo'yicha ijobiy ishlar amalga oshirildi. Korxonalar o'rtasida kooperatsiya aloqalari mustahkamlanmoqda, bu jarayonga kichik korxonalar va xususiy biznes subyektlari tobora keng jalb etilmoqda.

Ta'kidlanganidek, mikrocredit - qarz oluvchiga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun eng kam ish haqining ming barobari miqdoridan oshmaydigan hajmda to'lovlilik, muddatlilik va qaytarish shartlari asosida beriladigan pul mablag'lari.

Tijorat banklari rahbarlari zimmasiga mamlakatimiz Prezidenti tomonidan Vazirlar Mahkamasining 2010-yil yakunlariga bag'ishlangan majlisida 2011-yil uchun belgilab berilgan ustuvor vazifalarni hamda bank tizimini yanada isloh qilish va uning barqarorligini oshirish, investitsion faoliyatini kuchaytirish, banklarning kapitallashuv darajasini yanada oshirish, aholi va chet ellik investorlarning bank tizimiga bo'lgan ishonchini yanada mustahkamlash, iqtisodiyotdagi uzoq muddatli kredit qo'yilmalari ulushini yanada oshirish, yetakchi xalqaro reyting kompaniyalari qabul qilgan xalqaro me'yorlar, mezon va standartlarga asoslangan holda bank tizimini baholash ko'rsatkichlarining zamonaviy tizimini joriy etish borasida amalga oshirilishi lozim bo'lgan muhim vazifalar amalga oshirildi.

Tijorat banklari umumiy kapitalini o'stirish, shu jumladan ularning qo'shimcha aksiyalarini chiqarish orqali oshirish, 2011-2015-yillarda uni 2,1 martaga oshirilishini ta'minlash, shuningdek, barcha tijorat banklari rahbarlari zimmasiga mamlakatimizda 2011-yilni - "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili" deb e'lon qilinishi munosabati bilan bu borada qabul qilingan Davlat dasturida belgilangan

vazifalarni bajarilishi ta'minlandi, banklarning barcha bo'lim va filiallarida biznesni rivojlantirish uchun yanada qulay ishchan muhitni yaratish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlariga kreditlar ajratish, birinchi navbatda, investitsiya maqsadlari uchun uzoq muddatli kreditlar ajratish mexanizmlarini yanada takomillashtirish va ularning hajmini oshirish, boshlang'ich kapitalni shakllantirish, mikrokreditlar ko'lamini kengaytirish borasidagi ishlarni faol davom ettirish vazifalari amalga oshirildi.

O'zbekiston banklar assotsiatsiyasi tijorat banklari bilan hamkorlikda investitsiya loyihalari bo'yicha loyiha hujjatlari tayyorlashni moliyalashtirish jamg'armasi tashkil qilindi. Bu esa kichik biznes subyektlarining biznes-rejalarini tayyorlash sarf - xarajatlarini kamaytirish, ularning sifatini oshirish va kreditlar berish muddatlarini qisqartirish imkonini yaratdi. O'z navbatida, O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki rahbarligida tijorat banklari va bankdan tashqari tashkilotlar tomonidan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning kreditlar, xomashyo resurslari, shuningdek, davlat xaridlari tizimidan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish chora-tadbirlari ko'rilishi zarur.

Bu esa O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankidan tijorat banklari bilan birgalikda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlariga kreditlar ajratish, birinchi navbatda, investitsiya maqsadlari uchun uzoq muddatli kreditlar ajratish mexanizmlarini yanada takomillashtirish va ularning hajmini oshirish, boshlang'ich kapitalni shakllantirish, mikrokreditlar berish ko'lamini kengaytirish borasidagi ishlarni davom ettirishni talab etadi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik, fermerlikni rivojlantirishni moliyalashda banklar rolini kuchaytirish bo'yicha ishlarni davom ettirish zarur.

### **7.9. Qimmatli qog'ozlar tushunchasi va ularning ahamiyati**

*Aksiya* – hissadorlik jamiyati mablag'iga qo'shilgan ulushni ifodalovchi, uning egasiga sof foydaning bir qismini olish va ushbu jamiyatni boshqarishda qatnashish huquqlarini beruvchi qimmatli qog'ozdir.

Aksiya qimmatli qog'ozlar bozorida oldi-sotdi qilinadi. Aksiya qiymati aksiyada qayd etilgan pul miqdoridir. U sotiladigan narx aksiya kursi deb ataladi.

Aksiya o'zining maxsus va o'ziga xos sifatlariga ega bo'lib, u boshqa turdagi qimmatli qog'ozlar orasida alohida o'rin tutadi. Ana shunday xususiyatlardan biri amal qilish muddati belgilanmagan qimmatli qog'oz ekanligidir. U aksiyani chiqargan hissadorlik jamiyati faoliyati tugatilgunga qadar amal qilaveradi. Sotib olingan aksiya o'z hissadorlariga jamiyat ihtiyoridagi umumiy mulkdan o'ziga tegishli ulushga huquqi borligi to'g'risida guvohlik beradi.

Har qanday aksiyani, u fuqaro yoki yuridik shaxs tomonidan sotib olinganmi yoki bepul ega bo'linganmi, mulkdor qonunchilikka mos ravishda cheklanmagan holda sotishi mumkin.

Aksiya egasi, agar hissadorlik jamiyatining faoliyati tugatilsa, shu jamiyatning mulkini taqsimlashda ishtirok etish huquqiga egadir.

Boshqa qimmatli qog'ozlar (xazina majburiyatlari, obligatsiyalar, veksellar, depozit sertifikatlari) amalda kredit quroli bo'lib, kredit munosabatlarini o'zida aks

ettirsa, aksiya mulkchilik munosabatlarini boshqaruvchi vosita hisoblanadi. Aksiya egasi kompaniya hissadorlarining umumiy yig'ilishida u yoki bu qaror uchun ovoz berar ekan, mazkur jamiyatni boshqarishda ishtirok etish huquqiga ega bo'ladi.

Mamlakatimiz hududida chiqarilayotgan aksiyalar quyidagi turlarga bo'linadi:

- **Nomi yozilgan va "ko'rsatuvchiga"**. Nomi yozilgan aksiyada egasining ismi sharifi albatta yozilgan bo'lishi shart, agar aksiyaning egasi yuridik shaxs bo'lsa, u holda aksiyaga biznes faoliyatining nomi yoziladi. Nomi yozilgan aksiyalar odatda nisbatan balandroq qiymatli qilib chiqariladi. Bu ularning fond bozoridagi muomalasi xususiyati bilan belgilanadi.

"Ko'rsatuvchiga", ya'ni uni ko'rsatgan kishiga mansubligini bildiradi va egasining nomi ko'rsatilmaydi.

- **Oddiy va imtiyozli aksiyalar**. Oddiy aksiyalar hissadorlarning umumiy yig'ilishida ovoz huquqini beradi, bunday aksiyalar bo'yicha olinadigan dividendlarning hajmi hissadorlik jamiyatining bir yil davomida ishlagan ishiga bog'liq, boshqa biron-bir narsa bilan kafolatlanmagan. Oddiy aksiyalarning egalari boshqa qimmatli qog'ozlarning egalariга nisbatan ko'proq mas'uliyatini zimmaga olganliklari tufayli bunday aksiyalar bo'yicha olinadigan dividendlar yuqoriroq qilib belgilanadi.

Imtiyozli aksiyalar ularning egasiga umumiy yig'ilishda (ba'zi hollardan tashqari) ovoz huquqini bermaydi. Bunday aksiyalarning imtiyozligi shundayki, bir tomondan, jamiyatning xo'jalik faoliyati (daromadi) qanday bo'lishidan qat'i nazar, kafolatlangan dividendlarni olishi mumkin bo'lsa, ikkinchi tomondan, hissadorlik jamiyatining faoliyati tugatilganda aksiyalar qiymati bo'yicha to'lovlar birinchi navbatda ana shunday aksiyalarga to'lanadi. Imtiyozli aksiyalarning umumiy nominal qiymati jamiyat nizom fondining 10 foizidan oshmasligi kerak.

Aksiyalar to'g'risida gap ketganida yana quyidagi tushunchalarni farqlay bilishimiz kerak: aksiyalarning nominal narxi va aksiyaning kursi.

Aksiyada ko'rsatilgan pul summasi aksiyaning nominal narxi hisoblanadi. Bu qiymat aksiyaning dastlabki bahosi bo'lib, bundan keyin uning bozorda harakat qilishi uchun jiddiy ahamiyatga ega emas, u faqat aksiya egasi sarmoya ulushining hajmini ifodalaydi. Ko'pchilik mamlakatlarda, ayniqsa, hissadorlik mulki yetakchi o'rin tutgan mamlakatlarda (masalan, AQSh) aksiyalar nominal narxi ko'rsatilmagan holda chiqariladi. Ularda faqat nizom fondi ma'lum hissalariga bo'linganligi ko'rsatilgan.

Ayrim iqtisodchilar xaridor aksiyaga qancha pul to'lashni lozim deb bilsa, aksiyaning narxi xuddi ana shunchadir, deb hisoblashadi. Biroq, ko'pchilik mamlakatlarda aksiyaning nominal narxi ko'rsatiladi. Aksiyalarda nominal narxining ko'rsatilishi fond bozori endigina rivojlanayotgan bizning respublikamizda ham o'z ahamiyatini saqlaydi. Birinchidan, nominal aksiya egasiga ruhiy ta'sir ko'rsatadi, unga bu shunchaki mavhum majburiyat emas, balki ma'lum bir hajmdagi mulkchilik unvoni deb hisoblash asosini beradi. Bundan tashqari, chiqarilgan aksiyalarning nominal narxidan hissadorlik jamiyatining nizom fondi vujudga keladi, aksiyalar nominalsiz chiqishi ularni hisobga olishni qiyinlashtiradi. Nihoyat, aksiyalar ikkilamchi bozorda sotiladigan ijobiy laj (nominal narx va kurs narxi o'rtasidagi farq)

sarmoyadorlarga kompaniya ishlarining ahvoli haqida ba'zi bir xulosalar chiqarish imkonini beradi.

Turli mamlakatlarda aksiyalarning minimal nominal narxi turlicha qilib belgilangan. Masalan, Olmoniyada narxi - 50 marka, Fransiyada - 100 frank, Yaponiyada - 100 iyen va hokazo. O'zbekiston Respublikasining qonunchiligiga ko'ra, aksiyalarning minimal nominal narxi-100 so'mdir.

Aksiyaning bozorda sotiladigan bahosi uning kursi sanaladi. Bu aksiya qiymatining asosiy shaklidir. Aksiya kursi aksiyaning haqiqiy narxini aniqlaydi. Kurs aksiyalar bo'yicha olinadigan dividendga bog'liq. Aksiya kursining nominal narxdan yuqorida bo'lishi *kajem* deb nomlanadi va aksincha, kursning aksiya nominal narxidan pastda bo'lishi esa *dizajno* deyiladi. O'zbekiston Respublikasi hududida qimmatli qog'ozlarni, jumladan, aksiyalarni muomalaga chiqarish (depozit sertifikatlari va veksellardan tashqari) va ularni ro'yxatdan o'tkazish qoidasi Moliya vazirligi tomonidan tasdiqlanadi. Qimmatli qog'ozlar bozorining faoliyati hamda ushbu qimmatli qog'ozlarga egalik qiluvchi sarmoyadorlarning huquqlari va burchlari "qimmatli qog'ozlar bozori va fond birjasi to'g'risida", "Aksiyadorlik jamiyatlari va aksiyadorlarning huquqlarini himoya qilish to'g'risida"gi qonunlarda belgilanib qo'yilgan.

### **Qisqa xulosalar**

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tovar -pul munosabatlari amal qilishi moliyaviy zaruratni ifodalaydi. Moliya bozori – pul bozoridir.

Moliya bozori sarmoyalarning safarbar etilishini rag'batlantirib, bo'sh turgan pul mablag'larini iqtisodiyotdagi turli sohalar o'rtasida qayta taqsimlanishini ta'minlab beradi. Respublika xalq xo'jaligi tarmoqlari biznes faoliyatlarini kreditlashning eng muhim manbalaridan biri - xususiylashtirishdan tushadigan mablag'lardir. O'zbekiston – xususiylashtirishdan tushgan barcha mablag'ni davlat budjetiga emas, balki xususiylashtirilgan biznes faoliyatlarini qo'llab- quvvatlashga hamda bozor infratuzilmasini rivojlantirishga yo'naltirilgan dunyodagi kamdan-kam davlatlardan biri hisoblanadi. Kreditlar qisqa muddatli, o'rta muddatli, uzoq muddatli kredit turlariga bo'linadi. Lizingning asosiy xususiyati shundan iboratki, lizing obyektini oluvchi uning qiymatini tezda to'lashi shart bo'lmaydi, balki uni to'lashga kerakli miqdorda puli bo'lmasligi mumkin. Lizingni moliyaviy va oddiy turlari mavjud.

Biznes faoliyatining moliyaviy ahvolini baholash katta ahamiyatga ega bo'lib, moliyaviy hisobotning asosiy shakli buxgalterlik balansidir. Balans foyda xo'jalik faoliyatining moliyaviy natijasi sifatida har qanday jamoa uchun katta ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyatga ega. Bozor iqtisodiyoti sharoitida asosiy samaradorlik ko'rsatkichi xo'jalikning rentabelligi bo'lib, u foyda summasining vositalar qiymati va sarmoyaga nisbatan foiz hisobidagi darajasini bildiradi. Rentabellik ko'rsatkichlari sof foyda bo'yicha hisoblanadi.

### **Tayanch iboralar**

Moliya, moliyaviy bozor, inflyatsiya, tavakkalchilik omili, kredit, kredit turlari, kredit operatsiyalarini sug'urta qilish, aksiya, aksiya turlari, dividend siyosati, lizing, lizing operatsiyalari, moliyaviy hujjatlar, balans, balans tahlili, rentabellik tahlili.

### **Nazorat va mulohaza savollari**

1. Biznes faoliyatining moliyaviy sohasi deganda nimani tushunasiz?
2. Biznes faoliyatining moliya bozori hamda uning funksiyalari haqida tushuncha bering.
3. Kreditning qanday turlarini bilasiz?
4. Kredit operatsiyalarini sug'urta qilish qanday amalga oshiriladi?
5. Lizing nima?
6. Lizing kontraktini asosiy bo'limlari nimadan iborat?
7. Aksiyalarni chiqarish va joylashtirish qanday amalga oshiriladi?
8. Aksiyalarni qanday turlarini bilasiz?
9. Biznes faoliyatining moliyaviy ahvolini baholashning ahamiyati nimada?
10. Biznes faoliyatining asosiy moliyaviy hujjatlariga nimalar kiradi?
11. Moliyaviy ko'rsatkichlar tahlili qanday olib boriladi?
12. Balans va rentabellik tahlili qanday amalga oshiriladi?

### **Qo'shimcha adabiyotlar ro'yxati**

1. O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida"gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta'minlash, ularni jadal rivojlantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
3. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации. Перевод с английским – М.: "И.Д. Вильямс", 2007. – 432 стр.
4. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.
5. Shodibekova D.A., Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari"– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## **8-bob. BIZNESNING BANK, SOLIQ VA AUDIT BILAN ALOQALARI**

### **8.1. O‘zbekistonning bank tizimi**

Bank deb, pul mablag‘larini yig‘uvchi, saqlab beruvchi, kredit-hisob va boshqa vositachilik operatsiyalarini bajaruvchi muassasalarga aytiladi.

Banklar paydo bo‘lishining asosi tovar-pul munosabatlarining rivojlanishi hisoblanadi. Tovlar-pul munosabatlarinig bo‘lishi va ularning rivojlanib borishi barcha ijtimoiy-iqtisodiy tizimlarda banklarning ham bo‘lishini taqozo etadi.

Banklar o‘rta asrlarda puldorlar tomonidan pulni qabul qilish va boshqa davlat, shahar puliga almashtirib berish asosida kelib chiqqan. Keyinchalik puldorlar o‘z bo‘sh turgan mablag‘laridan foyda olish maqsadida ularni vaqtincha foydalanishga mablag‘ zarur bo‘lgan subyektlarga ssudalar berishgan. Bu hol pul almashtiruvchi puldorlarning bankirlarga aylanishiga olib kelgan.

Bank so‘zi italyanacha “banka” so‘zidan olingan bo‘lib, “stol”, “pullik stol” degan ma’noni anglatadi, chunki o‘rta asrlarda italyalik puldorlar hamyonlaridagi, idishlaridagi tangalarni stol ustiga qo‘yib hisob-kitob qilganlar.

XII asrlarda Genuyada pul almashtiruvchilarni «ancheri» deb atalib, agar puldorlarning qaysi biri ishonchni oqlamasa va ishiga ma’suliyatsizlik qilsa, u o‘tirgan stol sindirib tashlangan va uni «ancorotto», ya’ni bankrot deb atashgan. Banklar paydo bo‘lishining boshlang‘iich nuqtasi bo‘lib XVI asrda Florensiya va Venetsiyada tashkil etilgan kichik jiro-banklar hisoblanadi. Keyinchalik bunday banklar Amsterdamda (1605), Gamburgda (1618), Milanda, Nyurenbergda, Genuyada vujudga kelgan. Bu banklar asosan o‘z mijozlari – savdogarlarga xizmat qilgan, ular o‘rtasida naqd pulsiz hisob-kitoblarni olib borgan.

Angliya bank tizimi (XVI asr) yuzaga kelgan va rivojlangan birinchi davlat hisoblanadi. Angliya bankirlari oltinni saqlab beruvchilar va savdogarlardan kelib chiqqan.

Tarixda birinchi yuzaga kelgan bank Angliya banki hisoblanadi, u 1694-yilda aksioner bank sifatida tashkil bo‘lgan.

Keyinchalik sanoat rivojlanishi natijasida banklar boshqa mamlakatlarda ham tashkil bo‘lgan.

Natural xo‘jalik munosabatlarining tugashi, savdo-sotiq munosabatlarining rivojlanishi pullik hisob-kitoblar olib borishga, kredit tizimini rivojlanishiga yo‘l ochdi.

Ssuda kapitalisti asosan o‘z bo‘sh mablag‘ini qarzga berib ssuda foizi sifatida daromadga ega bo‘lsa, bankirlar asosan chetdan jalb qilingan mablag‘larni kreditga berib foydaga ega bo‘ladi. Banklar korxonalar, tashkilot, davlat muassasalari, aholi bo‘sh pul mablag‘larini jalb qilish orqali katta hajmdagi mablag‘ni jamlab uni harakatini boshqaradi. Banklarni yiriklashuvi va ular faoliyatini takomillashuvi ularni maxsus korxonalar – kredit muassasalariga aylanishiga olib keldi.

Bozor munosabatlari sharoitida banklar iqtisodiyotni samarali boshqarishning muhim subyekti hisoblanadi. Banklar bozor munosabatining boshqa subyektlaridan farq qilib pul bilan ishlovchi, vaqtincha bo‘sh turgan pul mablag‘larini yig‘uvchi, uni unga ehtiyoj sezgan subyektlarga vaqtincha foydalanishga berib turuvchi va pul



mablag'larini samarali ishlatish asosida o'z faoliyatini olib boruvchi muassasa hisoblanadi.

Banklar bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiyotni harakatga keltiruvchi subyekt hisoblanib moddiy ishlab chiqarishni tashkil qilish va olib borishda vositachi sifatida kapital aylanishining uzluksizligini ta'minlab jamiyatning ravnaq topishiga, iqtisodiyotning rivojlanishiga, jamiyat a'zolari farovonligiga zamin yaratadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tovar-pul munosabatlarining keng miqyosda rivojlanishi banklar oldida yangidan-yangi operatsiyalar bajarishga imkoniyat ochib beradi.

Shuning uchun ham respublikamizda bozor iqtisodiyoti talablariga mos keluvchi zamonaviy bank tizimi yaratish zarurati tug'ildi.

O'zbekiston Respublikasi "Bank siri to'g'risida"gi qonunning 3-moddasiga binoan quyidagilar bank siri hisoblanadi:

- o'z mijozlarining (vakillarining) operatsiyalari, hisob varaqlari, va omonatlariga doir ma'lumotlar;

- bank o'z mijoziga (vakiliga) bank xizmatlari ko'rsatishi munosabati bilan mazkur mijoz (vakil) to'g'risida olgan ma'lumotlar;

- mijozning (vakilning) bank seyflari va binolarida saqlab turilgan mol-mulki, uning xususiyati va qiymati haqidagi ma'lumotlar;

- mijoz (vakil) topshirig'iga binoan yoki uning foydasini ko'zlab amalga oshirilgan banklararo operatsiyalar va bitimlar to'g'risidagi ma'lumotlar;

- bank sirini tashkil etuvchi ma'lumotlarning banklar o'rtasida muomalada bo'lishi natijasida ma'lum bo'lib qolgan boshqa bankning mijoziga (vakiliga) doir ma'lumotlar.

Bank sirini tashkil etuvchi ma'lumotlar mijozning (vakilning) o'ziga, u vakolat bergan vakillarga, shuningdek, hisob palatasiga (uni zimmasidagi vazifaga kirsa), tergov, prokuratura va surushturuv organlariga (tergovchi va surushtiruvchining asoslangan qaroriga ko'ra kuzatilgan jinoyat ishi mavjud bo'lganda) taqdim etiladi.

## **8.2. Tijorat banklari faoliyatining tamoyillari va operatsiyalari**

Tijorat banklarining faoliyati quyidagi tamoyillarga asoslanadi:

1. Kredit resurslarini tashkil etishda chetdan jalb qilingan resurslarga tayanishi

2. Mavjud mablag'lar chegarasida xizmat ko'rsatish. Bu bankning nafaqat o'z resurs va kredit qo'yilmalarining mutanosibligi, balki bankning aktivlari bilan uning jalb qilingan mablag'lari o'rtasidagi mutanosibligini ta'minlashini bildiradi.

3. Bank faoliyatining to'la iqtisodiy mustaqilligi. Bunda bank o'z va jalb etilgan mablag'lardan mustaqil foydalanishi, mijozlar va omonatlarni o'zi mustaqil ravishda tanlashi, kredit siyosatini mustaqil tuzishi va amalga oshirishi, foiz stavkalarini mustaqil o'rnatishi va o'zgartirishi, daromadlarni mustaqil ravishda taqsimlashi va boshqa faoliyat turlarini bajarishi mumkinligi ko'zda tutiladi.

4. Banklar faoliyatini tijoratlashuvi. Bu tamoyil banklarni kamroq xarajat ko'proq foyda bilan faoliyat yuritishga asoslanadi. Bank faoliyatining xavfsizligi (kam xatarliligi) ham bank tijoratining asoslaridan biri hisoblanadi.

5. Mijozlar manfaatini himoyalash. Bank o‘zining kapitali, daromadi bilan risk qilishi mumkin, lekin u mijozning daromadi yoki kapitali bilan risk qilishi mumkin emas. Bu tamoyil “hamma narsa mijoz uchun” ma’noni anglatib u bank mijoz uchun to‘laligicha javob berish zarurligini bildiradi va uni daromadini ta’minlaydi.

6. Banklar faoliyatining universallasuvi va diversifikatsiyasi (lotincha deilersisteatro - o‘zgarish, xilma – xillik) banklar faoliyatini turli tarmoq va sohalarni qamrab olishini bildiradi.

7. O‘zaro manfaatdorlik. Bankning va mijozning bir – biriga bo‘lgan ishonchi o‘zaro hamkorlikni mustahkamlaydi. Mijoz bankga nafaqat pul yoki kredit uchun emas, balki moliyaviy malakaviy yordam, malakali xizmat, maslahat olish uchun boradi. Mijoz bankdan o‘z mablag‘ini nimaga va qanday sarflash, o‘z foydasini qanday oshirish yoki yo‘qotishlarga qanday barham berishlikni o‘rganadi. Tijorat banklari faoliyati quyidagi funksiyalarga asoslanadi:

1. Huquqiy va jismoniy shaxslarning bo‘sh pul mablag‘larini yig‘ish.

2. Xalq xo‘jaligida hisob – kitoblar va to‘lovlarni amalga oshirish.

3. Xo‘jalik subyektlarini kreditlash, ichki va tashqi xo‘jalik (almashinuviga) oborotiga kredit – moliya xizmati ko‘rsatish.

4. Moliyaviy va moddiy qiymatlar saqlanishini ta’minlash.

5. Mijozlar mulkini ishonchli boshqarish (faktoring, trast va boshqa operatsiyalar).

6. Moliya – valyuta bozorida faoliyat ko‘rsatish, ya’ni qimmatli qog‘ozlar chiqarish, ularni joylashtirish, sotib olish va boshqalar.

7. Iqtisodiy moliyaviy oborotlar berish, maslahat xizmatlarini ko‘rsatish va boshqalar.

Tijorat banklari tomonidan jismoniy va yuridik shaxslarning pul mablag‘larini bankga jalb qilish bilan bog‘liq operatsiyalari depozit operatsiyalari deyiladi. Depozit operatsiyalari tijorat banklarining 90 %gacha passivlari tashkil qilinishi mumkin.

Depozit operatsiyalarining subyektlari bir tomondan tijorat banklari, ikkinchi tomondan korxonalar, tashkilotlar, moliya, sug‘urta, investitsion va trast kompaniyalari, xususiy korxonalar, qo‘shma, hissadorlik korxonalari, jamoa tashkilotlari, alohida jismoniy shaxslar hisoblanadi.

Depozit operatsiyalarining obyeksi bo‘lib ehtiyojdan ortiqcha pul mablag‘lari (qo‘yilmalari) hisoblanadi.

Pul qo‘yuvchilarning toifasiga ko‘ra depozitlar bo‘linadi:

- yuridik shaxslar (korxonalar, tashkilotlar va boshqalar) qo‘yilmalari;

- jismoniy shaxslar qo‘yilmalari .

Mablag‘larni olish shakliga ko‘ra depozitlar bo‘linadi:

- muddatli depozit mablag‘lar;

- talab qilib olgunga qadar depozit mablag‘lar;

- aholining jamg‘arma mablag‘lari.

Muddatli depozit mablag‘lar bo‘linadi:

- 3 oy muddatgacha;

- 3 oydan 6 oygacha;

- 6 oydan 9 oygacha;

- 9 oydan 12 oygacha;
- 12 oydan yuqori bo'lgan depozit mablag'lari.

Nazariy jihatdan zamonaviy bank tizimida naqd pulsiz aylanishlarning rivojlanishi natijasida dastlabki shakllantirilgan depozitlarni cheklanmagan tarzda bir bankdan ikkinchi bankka o'tkazish, shu bilan birga tijorat banklari tomonidan berilayotgan kreditlarni cheksiz oshirish imkoniyati mavjud. Xorijiy nazariyada bu jarayon depozit multiplikatsiyasi (mablag'larni bir bankdan ikkinchi bankga o'tkazilishi) va kredit ekspansiyasi deb nom olgan. Masalan "A" bankdan dastlabki depozit 1000 birlikni tashkil etsa uning 20 % majburiy zaxira sifatida Markaziy bankga o'tkazilsa bankni kredit berish imkoniyati 800 birlikni tashkil qiladi.

Bu kredit mijozga berilgandan keyin boshqa bankda depozitga aylanishi mumkin. Jumladan, ushbu berilgan kredit summasi "B" bankning mijoz bo'lgan mahsulot etkazib beruvchining hisob varag'iga sotuvdan tushum shaklida kelib tushadi. Bunda A bankning krediti B bankda depozitni vujudga keltiradi. B bank bu depozitdan kredit beradigan bo'lsa, majburiy zaxirani hisobga olgan holda uning miqdori 640 (800 – 160) birlikka teng bo'ladi.

Tijorat banklarining nodepozit operatsiyalari deb tijorat banklarining yirik pul bozorlaridan pul mablag'larini jalb qilish, qimmatli qog'ozlar, obligatsiyalarni muomalaga qo'yish yo'li bilan mablag'larni jalb qilish sohasidagi operatsiyalariga aytiladi.

Jahon banki amaliyotida tijorat banklariga mablag'larni jalb qilishning keng tarqalgan nodepozit shakllariga quyidagilar kiradi:

- banklararo bozordan qarz olish;
- qimmatli qog'ozlarni qaytib sotib olish sharti bilan sotish (repo operatsiyalari);
- bank akseptlarini sotish;
- tijorat qog'ozlarini chiqarish;
- yevro – dollarlar bozoridan qarz olish;
- kapital notalar, obligatsiyalar chiqarish va boshqalar.

Nodepozit operatsiyalar bozorda raqobatchilik asosida, vositachilar (brokerlar) orqali sotib olinadi. Bunda birinchidan mablag'larni sotib olish g'oyasi bankning o'ziga tegishli, ikkinchidan bu g'oya bankning biror – bir mijoz bilan bog'liq emas. Nodepozit manbalardan asosan moliyaviy markazlarda joylashgan hamda moliya bozori mexanizmidan erkin foydalanish huquqiga ega bo'lgan yirik banklar keng foydalanadilar. Nodepozit mablag'lar yirik miqdorda sotib olinadi.

Tijorat banklarining boshqa operatsiyalariga bank xizmatlari va vositachilik operatsiyalarini kiritish mumkin. Bunda banklar mijozning hisobidan ularning turli topshiriqlarini bajaradilar. Bunday topshiriqlar mamlakat ichida yoki bir mamlakatdan boshqa mamlakatga pul o'tkazish bilan bog'liq.

Shunday operatsiyalardan biri faktorning (inglizcha vositachi) operatsiyasi bo'lib bunda bank mijozning qarzga oid talablarini, ularni yetkazib berish qiymatining 80 foizi shu zahoti to'lash va qolgan qismini kredit uchun foizlar va vositachilik haqini chiqarib to'lash sharti bilan sotib oladi.

Vositachilik operatsiyalarining biri trust (inglizcha ishonchli) operatsiyalari hisoblanib u mulkka egalik qilishning eng tarqalgan shakli – aksiya, obligatsiya va pul mablag‘larining bir egalikdan (shaxsdan) ikkinchi egalikka (shaxsga) o‘tkazishni banklar orqali amalga oshirishni bildiradi. Bu mijoz bilan kelishilgan holda uning mablag‘larini boshqarish ishonchini qulga kiritishdir.

Banklar trust operatsiyalarining nafaqat jismoniy shaxslar bo‘yicha balki yuridik shaxslar uchun ham amalga oshiradilar. Jismoniy shaxslar uchun trust bo‘yicha merosni boshqarish ishonch va vasiylik bilan bog‘liq operatsiyalar bajariladi. Shunday operatsiyalarga tratta (italiyancha-o‘tkazma veksel) operatsiyalarini ham kiritish mumkin. Bu kreditorning qarzdorga (odatda bankga) yozma buyrug‘i. Bu tashqi savdodagi hisob – kitoblarda qo‘llanilib unda bankning uchinchi shaxs (taqdimchi) ga yoki trattani taqdim etganga muayyan summani to‘lash ko‘rsatiladi. Tijorat banklarining moliyaviy xizmatlari jumlasiga lizing operatsiyalarini ham kiritish mumkin.

### **8.3. Biznes faoliyatini rivojlantirishda tijorat banklarining o‘rni va ahamiyati**

Bozor iqtisodiyotiga o‘tilishi tufayli jamiyatda yangi moliyaviy siyosat ishlab chiqildi va hukumat tomonidan real hayotda amalga oshirilmoqda. Jamiyatdagi har bir iqtisodiy faoliyatning boshlanishi davlatning yaqindan turib bergan moliyaviy yordami tufayli rivojlanib, takomillashib borishi mumkin. Jumladan “Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish to‘g‘risida”gi 1995-yil 25-dekabrda qabul qilingan qonunda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998- yil 9-apreldagi “Xususiy tadbirkorlik, kichik va o‘rta biznesni rivojlantirishni yanada rag‘batlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmonida O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1998-yil 27-maydagi 232-sonli “Kichik va o‘rta tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish mexanizmini takomillashtirish to‘g‘risida”gi qarorida kichik va xususiy tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlashda banklarning rolini oshirib borishga alohida e‘tibor berilgan.

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

Shuni alohida ta‘kidlash kerakki, mamlakatimiz mustaqillikka erishguncha bank va banklar bilan bo‘ladigan turli iqtisodiy munosabatlar unchalik oshkora etilmas edi. Jahon xo‘jaligini muhim xo‘jalik yuritish qismi bo‘lgan kichik va xususiy tadbirkorlik biznes faoliyatlarini barcha faoliyati banklar bilan bog‘langanligi bugungi kunda hammaga ma‘lum bo‘lib qoldi. Shuning uchun ham rivojlangan mamlakatlarda, masalan, AQShda bank tizimining faoliyati nihoyatda rivojlangan bo‘lib, tadbirkorlarni aktiv iqtisodiy faoliyat ko‘rsatishida banklar barcha mulk shaklidagi biznes faoliyatlariga kompleks ravishda xizmat ko‘rsatadi.

Umuman bank operatsiyalari passiv va aktiv operatsiyalardan iborat bo'lib, passiv operatsiyalar pul mablag'larini ma'lum biror yo'nalishga safarbar etishga qaratilgan. Banklar passiv operatsiyalar orqali jamg'armalarni va vaqtinchalik bo'sh turgan mablag'larni ishlab chiqarishga safarbar etib foyda oladi. Aktiv operatsiyalar turli xarakterdagi kreditlarni berish operatsiyalari bilan bog'liq bo'lib, quyidagi elementlari bo'yicha turkumlanadi:

1. Muddatlar bo'yicha kreditlar 1 yillik, 5 yillik 7-10 yilga mo'ljallangan bo'lishi.

2. Kreditlarning hajmi bo'yicha kichik, o'rta, yirik miqdorda har bir mijozga individual va moliyaviy imkoniyatlarini hisobga olgan holda amalga oshiriladi.

3. Ayrim turlari bo'yicha maxsus kafolatni tanlab tanlab qilmaydigan, garov evaziga berilmaydigan kreditlar.

4. Kreditorlarni turlari bo'yicha, ya'ni davlat, tijorat, xususiy va boshqa turlari bo'yicha berish.

5. Zayomni turlari bo'yicha yuridik shaxslar va hokazolarga berish.

6. Vaqtinchalik foydalanish uchun investitsiya, iste'mol uchun qarzlarni to'lash asosan eksport va import operatsiyalarini bajarish uchun beriladigan kreditlar.

Hozirgi bozor iqtisodiyoti sharoitida mulk egaligining kichik va xususiy tadbirkorlik shakli biznes faoliyatlarini o'z faoliyatida turli banklar bilan muomalada bo'ladilar. Bu jarayon avvalo oldingilaridan farq qilgan holda ancha murakkab hisoblanadi, chunki oldingi jarayonlar asosan biznes faoliyatlari orqali bank o'z faoliyatini olib borganligi bilan tavsiflanadi. Tadbirkorlik faoliyati shakllanishi tufayli banklar xususiy mulk egalari va kichik biznes faoliyatlari bilan bog'liq operatsiyalarni bajarishga o'z imkoniyatlarini safarbar etib boradilar. Turli mulkchilik sharoitida respublikada kichik va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash to'g'risida 1995-yil 14-fevraldagi Vazirlar mahkamasining № 55 qarorida O'zbekiston hududidagi barcha tadbirkor banklarni kichik va xususiy tadbirkorlarga hisob schyotlarini 3 kun ichida ularni arizalari va hokimiyatda ro'yxatga olinganliklari to'g'risidagi guvohnomalari asosida boshqa keraksiz hujjatlar talab qilmay ochishlari to'g'risida ko'rsatma berilgan. Bu qarorlar tufayli respublikada minglab kichik va xususiy tadbirkorlik biznes faoliyatlarini barpo etilishiga imkoniyat yaratilib, bu sohadagi biznes faoliyatlari soni kundan-kunga ko'payib bormoqda. Shu bilan birga kichik va xususiy tadbirkorlar xorijlik mulk egalari, tadbirkorlar bilan hamkorlikda faoliyat olib boradigan bo'lsa, davlat valyuta operatsiyalari olib borishga ruxsat berdi. Respublika banklari bilan tadbirkorlar o'rtasida bo'ladigan shartnomalar, tovarlar savdosi, xizmatlar bo'yicha bo'ladigan to'lovlarni erkin konvertatsiyalashtirilgan valyutada amalga oshirish mumkin.

Tadbirkorlarni banklar bilan bo'ladigan operatsiyalarida turli erkinliklar berib qo'yilganligi shunda namoyon bo'lmoqdaki, xususiy tadbirkor o'z jamg'armasini O'zbekistonning turli banklarida o'z hisob raqamida saqlashi, kredit va kassa operatsiyalarini bajarish huquqiga ega bo'ladi. Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasidagi munosabatlarda amal qilayotgan qonunlarga va shartnomalarga asosan pul o'tkazish yo'li bilan hisob-kitoblar olib borish mumkin. Banklar tadbirkor schyotida pul mablag'lari, qimmatli qog'ozlar va boshqa muhim ahamiyatga ega bo'lgan

hujjatlarni saqlashi bilan kafolatlanib boradi. Banklar tadbirkorlar va mijozlar bilan bo'ladigan operatsiyalarda pul egasi tomonidan topshiriq qog'ozi bankka kelib tushishi bilan 12-13 soat davomida keyingi operatsiyalar bajarilishi zarur.

Mulk egalari hisobiga pul o'tkazish shahar ichida 4 ish kunida, viloyat ichida 5 ish kunida, respublika ichida 10 ish kunida bajarilishi lozim. Agar bir qonun shartlari buzilsa mijozga yillik foiz miqdorida bank jarima to'laydi. Bank mijozlarning arizasiga binoan ularga tegishli operatsiyalarni bajaradi. Banklar tadbirkorlarni respublika Markaziy banki tomonidan kiritilgan o'zgarishlarni, qoidalarni ayniqsa hisoblar bo'yicha naqd pulsiz tarzdagi operatsiyalar bo'yicha o'zgarishlar to'g'risida tadbirkorlikni xabardor qiladilar. Bank o'z vaqtida mijozni kechikib o'tkazgan operatsiyalari uchun, pulni noto'g'ri o'tkazganligi uchun bank aybdor sifatida har bir kun uchun mijozga o'tkazilayotgan summani 3 %i miqdorida jarima to'laydi. Bankning aybi bilan hisob hujjatlari yo'qolsa, mijozga hujjatda ko'rsatilgan summani har bir kuni uchun 3 foiz miqdorda bank jarima to'laydi. Tadbirkor tomonidan bankka noto'g'ri ma'lumot berilgan bo'lsa (masalan, pul o'tkazish bo'yicha mijozning manzili noto'g'ri ko'rsatilgan bo'lsa) mijozlar 5000 so'm jarima to'laydi, agar shu hol yana takrolansa xizmat faoliyat yurgizishi to'xtatiladi.

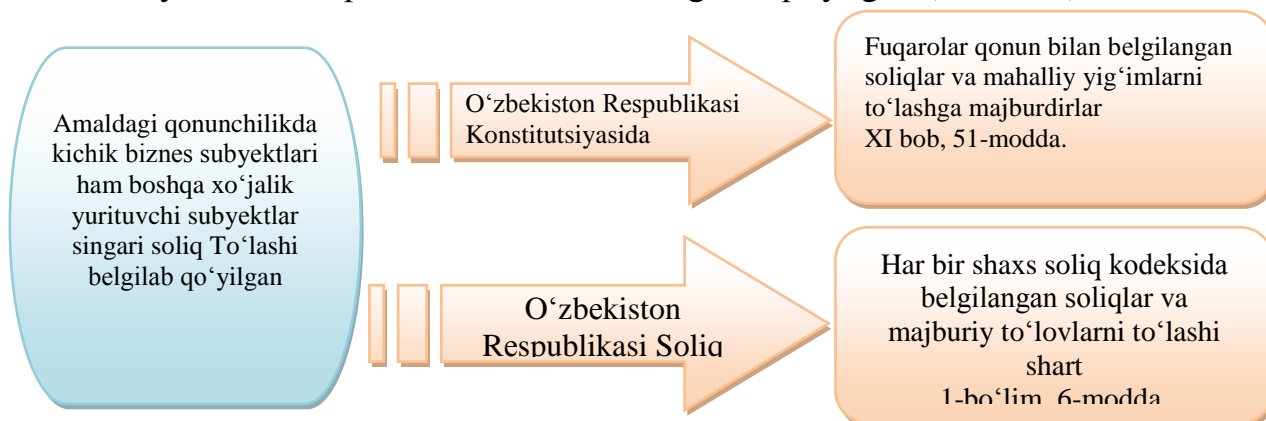
Tadbirkorlar bilan bank o'rtasidagi kredit berish bo'yicha bo'ladigan operatsiyalar ikki tomon o'rtasida imzolangan shartnoma asosida amalga oshiriladi. Operatsiyalarni muvaffaqiyatli bajarish uchun har bir tadbirkor "Banklar va bank faoliyati to'g'risidagi" respublika qonunlarini chuqur o'rganib, unga rioya qilishi lozim. Bozor iqtisodiyotida tadbirkorlik biznes faoliyatlarining hayoti va iqtisodiy faoliyati valyuta operatsiyalari bilan bog'liqligi ma'lum. Tadbirkorlik biznes faoliyatilari tashqi iqtisodiy faoliyatini amalga oshirishda ham milliy valyuta hamda xorij valyutasida operatsiyalarni bajarishga to'g'ri kelmoqda. Ayniqsa, tashqi savdo vosita valyuta operatsiyalari bilan bog'liqdir.

Valyuta operatsiyalari valyuta kursi bo'yicha ikki tomon valyutasi nisbati solishtirilib amalga oshiriladi. AQSh dollari valyuta kotirovkasida baza sifatida xalqaro maydonda qabul qilingan. Boshqa mamlakatlar valyutasi kurs bo'yicha AQSh dollariga solishtirilib boriladi. Dollar kursi abadiy bo'lmay, bu ham o'zgarib turadi. Valyuta kursini o'zgarib turishi har kuni ham bo'lishi mumkin. Shuning uchun banklar kursni bank faoliyat boshlash vaqtidagi yoki yopilishi vaqtidagi kurslar bo'yicha hisob-kitob ishlarini olib boradi. Valyuta kursini o'zgarib borishi haqida har haftada matbuotda jadval berib boriladi. Bu axborot tadbirkorlarni iqtisodiy faoliyatida muhim hisoblanadi. Valyuta operatsiyalarida asosiy o'rinni kredit, qimmatli qog'ozlar, valyutani foyda olish maqsadida sotib olish va sotish kabilar egallaydi. Xo'jalik yuritish jarayonida hozirgi kichik va xususiy mulk egalari valyuta hisob-kitob schyotiga ega bo'lish huquqini olib, erkin tazda valyutani sotib olishlari ham mumkin. Tadbirkorlar xorij firmalari va tadbirkorlari bilan savdo qilishlari natijasida valyutani erkin sotib olish huquqiga ham egadirlar. Umuman bozor iqtisodiyoti jahondagi yirik rivojlangan mamlakatlarni muomaladagi valyutalarni mamlakat ichki bozorida harakatlanishi uchun huquqiy imkoniyatlar yaratib beradi. Tadbirkorlar valyuta bilan bog'liq bo'lgan faoliyatlaridan samarali foydalanib, xorij valyutasiga yangi texnika va zamonaviy texnologiya xarid qilib, ishlab chiqarish va

xizmat ko'rsatish biznes faoliyatlarida xizmat sifatini oshirishga ishlab chiqarish sohasida sifatli mahsulot ishlab chiqarib uning realizatsiyasidan katta foyda olish imkoniyatlariga ega bo'ladilar.

#### 8.4. Kichik biznes xo'jalik subyektlarini soliqqa tortish

Iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida mamlakat miqyosida kichik biznes faoliyatining ahvoli va uning rivojlanish darajasi boshqa ko'pgina omillar bilan bir qatorda soliq siyosatiga ham bevosita bog'liqdir. Yakka tartibda faoliyat ko'rsatuvchi jismoniy shaxslar va faoliyati daromad olishga qaratilgan yuridik shaxslar qonunchilikka muvofiq belgilangan soliqlarni to'lashlari O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi va Soliq kodeksida alohida belgilab qo'yilgan (8.2-rasm).

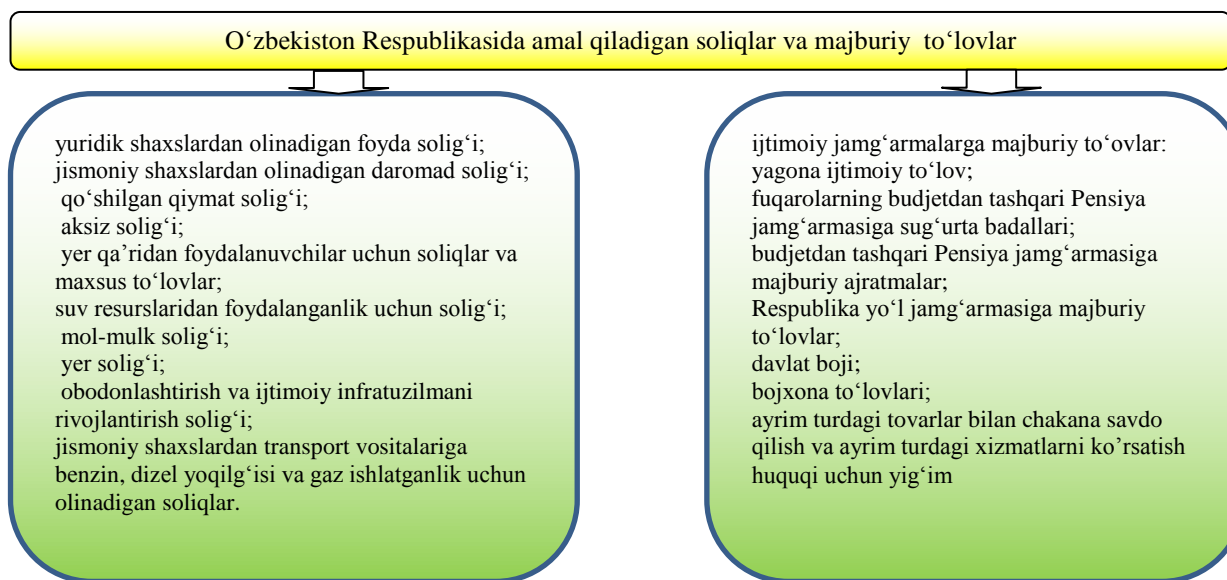


**8.2-rasm. Kichik biznes subyektlarining soliq majburiyatlari<sup>27</sup>**

Kichik biznes xo'jalik subyektlarining soliqqa tortishning soddalashtirilgan tizimining qo'llanishi - davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning asosiy yo'nalishlaridan biridir. Soliq imtiyozlari - Soliq to'lovchilarning ayrim toifalariga qonun hujjatlarida belgilangan tartibda Soliq to'lashdan to'liq, qisman va vaqtincha ozod qilish shakli. Preferensiya - iqtisodiyotni maqsadga muvofiq rivojlantirish va tartibga solishda ayrim soha va tarmoqlar, korxonalar va ishlab chiqarish turlariga nisbatan beriladigan imtiyoz, afzallik va ustuvor qulayliklar. Soliq solishning soddalashtirilgan tartibi - kichik biznes subyektlarini rag'batlantirish maqsadida qo'llaniladigan Soliqqa tortish tartibi. Soliq stavkasi - Soliqlarni hisoblashda Soliq bazasining har bir birligi hisobiga to'g'ri keladigan Soliq miqdorini ifodalaydi. Soliq yuki - Soliq to'lovchining muayyan davrda budjetga to'langan soliqlar va boshqa majburiy to'lovlarning yig'indisi. Soliq - kichik korxonalar faoliyati jarayonida majburiy tartibda amalga oshiriladigan davlat tomonidan belgilangan to'lovdur. Respublikamizda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish maqsadida soliq tizimida tub islohotlar amalga oshirilib, soddalashtirilgan soliq tizimi ishlab chiqildi. Soliqqa tortishning soddalashtirilgan tizimi- yoki yagona soliq mikrofirmalar va kichik korxonalariga bir qator soliqlar o'rniga qollaniladi. Bunda kichik korxonalar yoki mikrofirmalar qaysi soliq tizimi bo'yicha soliq to'lashlarini o'zlari qabul qilishlari mumkin. Yagona soliq tadbirkorlikni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish maqsadida 1998-yilda joriy qilingan. Unga muvofiq mikrofirmalar va kichik

<sup>27</sup>Manba: Xudayqulov S., Shodiyev R. Kichik biznes subyektlarining soliqqa oid majburiyatlari "O'z biznesingizni yarating" O'rta maxsus, kasb-hunar ta'limi muassasalari uchun o'quv-uslubiy majmua. - T., 2012, 43-bet.

korxonalarining umumdavlat soliqlari, shuningdek, mahalliy soliqlar va yig'imlar majmuasi o'rniga yagona soliq to'lashni ko'zda tutadi. Kichik korxonalar yoki mikrofirmalar turli soliq va yig'imlarni hisobga olish va to'lash majburiyatidan ozod etilib, korxonalar faoliyati turiga bog'liq holda, aniq belgilab qo'yilgan bitta soliqning o'zini to'laydi. Bunda buxgalteriya hisobotining datslabki hujjatlarini shakli hamda daromad va xarajatlar hisobini yuritish kitobi ham muayyan tarzda soddalashtiriladi. Amaldagi qonunchilikka asosan xo'jalik yurituvchi subyektlar uchun umumbelgilangan soliqqa tortish tizimi bilan bir qatorda soddalashtirilgan soliq tizimi ham amal qiladi. Soliqqa tortishning u yoki bu tartibini tanlash soliq to'lovchilar tomonidan mutsamil ravishda amalga oshiriladi. Tashkilotlar tomonidan soddalashtirilgan soliqqa tortish tizimini qo'llash, soliq solish davrida tashkilotlarni moliyaviy-xo'jalik faoliyati bo'yicha umumbelgilangan tartibda o'rnatilgan soliqlarni to'lash o'rniga joriy qilingan. O'zbekiston Respublikasining "Fermer xo'jaligi to'g'risida"gi, "Dehqon xo'jaligi to'g'risida"gi, "Xususiy korxonalar to'g'risida"gi va boshqa shu kabi qonunlarda O'zbekiston Respublikasida faoliyat ko'rsatayotgan yuridik va jismoniy shaxslarning soliq to'lovlari bilan bog'liq majburiyatlari belgilab berilgan. Kichik biznes subyektlari quyida keltirilayotgan soliqlar va majburiy to'lovlarni to'lamasliklari ham mumkin. Agar kichik biznes subyekti aksiz solig'iga tortiladigan tovarlarni ishlab chiqarmasa, aksiz solig'ini yoki yer qa'ri boyliklaridan foylanmasa, yer qa'ridan foydalanuvchilar uchun soliqlar va maxsus to'lovlarni to'lamaydi. O'zbekiston Respublikasida amal qiladigan soliqlar va majburiy to'lovlar. O'zbekiston Respublikasi Soliq kodeksining 23-moddasida ko'rsatib berilgan (8.3-rasm).



### 8.3-rasm. O'zbekistonda amal qiladigan soliqlar va majburiy to'lovlar<sup>28</sup>

Ta'kidlash joizki, alohida toifadagi soliq to'lovchilarga nisbatan soddalashtirilgan soliqqa tortish tartibini qo'llash amaliyoti dunyoning ko'pgina

<sup>28</sup> Manba: Xudayqulov S., Shodiyev R. Kichik biznes subyektlarining soliqqa oid majburiyatlari "O'z biznesingizni yarating" O'rta maxsus, kasb-hunar ta'limi muassasalari uchun o'quv-uslubiy majmua. – T, 2012, 45-bet.



mamlakatlarida keng tarqalgan bo'lib, bizning respublikada ham o'zining ijobiy natijalarini bermoqda. Masalan, kichik korxonalar va mikrofirmalar uchun soddalashtirilgan yagona soliqning joriy etilishi kichik biznesni rivojlantirishni rag'batlantirishga, YaIMda xususiy sektor ulushini ko'paytirishga hamda aholi o'rtasida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga qaratilgan.

Soliq solishning soddalashtirilgan tartibi soliq to'lovchilarning ayrim toifalari uchun qo'llaniladi va yagona soliq to'lovini, yagona yer solig'ini hamda tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlari bo'yicha qat'iy belgilangan soliqni hisoblab chiqarish hamda to'lashning maxsus qoidalari qo'llanilishi, shuningdek, mazkur soliqlar bo'yicha soliq hisoboti taqdim etilishini nazarda tutadi.

Umumbelgilangan tartibdagi soliqlar va boshqa majburiy to'lovlarni to'lash tartibidagi kichik biznes subyektlari soliqlar, yig'img'lar, ajratmalar hamda boshqa majburiy to'lovlar bo'yicha barcha hisob-kitoblarni davlat soliq xizmati organlariga har chorakda hisobot choragidan keyingi oyning 25-kunidan kechikmay taqdim etadilar.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005-yil 20-iyundagi "Mikrofirmalar va kichik korxonalarini rivojlantirishni rag'batlantirish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PF-3620-sonli farmoniga asosan, 2005-yilning 1-iyulidan boshlab mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun yagona soliq, budjetdan tashqari Pensiya jamg'armasi, Respublika yo'l jamg'armasi va Maktab ta'limi jamg'armasiga majburiy ajratmalar to'lash o'rniga yagona soliq to'lovi joriy etilgan. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2002-yil 13-noyabrdagi 390-sonli "Bozorni iste'mol tovarlari bilan to'ldirishni rag'batlantirish hamda ishlab chiqaruvchilar va savdo tashkilotlarining o'zaro munosabatlarini takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qaroriga asosan, 2003-yil 1-yanvardan 2007-yil 31-dekabrgacha:

- mikrofirmalar va kichik korxonalar iste'mol tovarlari ishlab chiqarishdan olingan tushumdan yagona soliq to'lovini amaldagi stavkadan 25 foizga kamaytirilgan stavka bo'yicha to'laydilar;

- ishlab chiqarish korxonalarining iste'mol tovarlari ishlab chiqarish fizik hajmlarni ko'paytirish hisobiga olingan daromadlari (foydasi) yagona soliq to'lovi to'lashdan ozod qilinadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2000-yil 5-iyundagi PF-2613-sonli "Eksport mahsuloti ishlab chiqaruvchilarni rag'batlantirish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida" farmoniga asosan, eksport qiluvchi korxonalar uchun umumiy savdo-sotiq hajmida o'zi ishlab chiqargan va erkin almashtiriladigan valyutaga eksport qilingan tovarlar (ishlar, xizmatlar) eksporti ulushiga qarab yagona soliq to'lovi to'lashning quyidagi tartibi belgilangan:

- eksport ulushi 15 foizdan 30 foizgacha miqdorda bo'lganida - belgilangan stavka 30 foizga kamaytiriladi;

- eksport ulushi 30 va undan ko'proq foiz bo'lganida - belgilangan stavka 2 baravar kamaytiriladi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006-yil 22-iyundagi Pq-386-sonli "2006-2008-yillarda mahaliy xomashyo negizida tayyor mahsulot, butlovchi

buyumlar va materiallar ishlab chiqarishni mahalliyashtirish datsuri to'g'risida"gi qaroriga asosan, mahalliyashtirish datsuriga kiritilgan mikrofirmalar va kichik korxonalar, mahalliyashtirish loyihalari bo'yicha ishlab chiqarilgan mahsulotdan olingan daromad yagona soliq to'lovi to'lashdan ozod qilingan. Amaldagi soliq qonunchiligiga muvofiq xususiy korxonalar uchun soliq imtiyozlari Soliq kodeksi va O'zbekiston Respublikasi hukumati tomonidan alohida qarorlari asosida tatbiq qilinadi. Shu bilan bir qatorda, O'zbekiston Respublikasining 2003-yil 11-dekabrda qabul qilingan 558-II-sonli "Xususiy korxonalar to'g'risida"gi qonuniga asosan, xususiy korxonaning foydasi soliq va boshqa majburiy to'lovlar to'lanishidan so'ng korxonalar mulkdorining tasarrufiga o'tadi hamda unga soliq solinmaydi. Soliqqa tortishning soddalashtirilgan tartibning amal qilish qamrovi 2007-yilda yanada kengaytirildi. Bunda O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006-yil 18-dekabrda qabul qilingan "O'zbekiston Respublikasining 2007-yilgi asosiy makroiqtisodiy ko'rsatkichlari prognozi va davlat budjeti parametrlari" to'g'risidagi PQ-532-sonli qaroriga muvofiq, 2007-yilning 1-yanvardan boshlab ilgari to'lanadigan soliq va davlat maqsadli jamg'armalariga hamda O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi huzuridagi budjetdan tashqari Maktab ta'limi jamg'armasiga majburiy to'lovlar o'rniga: savdo va umumiy ovqatlanish korxonalari; lotereyalar va tavakkalchilikka asoslangan boshqa o'yinlarni tashkil etish bo'yicha faoliyatni amalga oshiruvchi yuridik shaxslar; tayyorlov, ta'minot-sotish, brokerlik faoliyati, shuningdek komission shartnomalar (topshiriqlar) bo'yicha vositachilik xizmatlari ko'rsatuvchi mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun yagona soliq to'lovi joriy etilishi belgilangan.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005-yil 20-iyundagi "Mikrofirmalar va kichik korxonalarni rivojlantirishni rag'batlantirish borasidagi qo'shimcha choratadbirlar to'g'risida"gi farmonida kichik biznesning mamlakat iqtisodiyotidagi ahamiyati va ulushini tubdan o'shish maqsadida:

- 2005-yilning -iyulidan boshlab mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun yagona soliq, budjetdan tashqari Pensiya jamg'armasi, Respublika yo'l jamg'armasi va Maktab ta'limi jamg'armasiga majburiy ajratmalar to'lash o'rniga yagona soliq to'lovi joriy etildi.

- Mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun yagona soliq to'lovi stavkalari quyidagicha belgilandi: qishloq xo'jaligi korxonalari - yagona soliq to'laydiganlar bundan mustasno- sotilgan tovarlar(bajarilgan ishlar, xizmatlar) hajmidagi nisbatan 6 % hisobida, yuridik va jismoniy shaxslarni jalb etish yo'li bilan ommaviy tadbirlarni tashkil etishdan daromad oladigan, gastrol-konsert faoliyati bilan shug'ullanish litsenziyasiga ega bo'lgan korxonalar – 30 %, xususiy amaliyot bilan shug'ullanuvchi notariuslar - 50 %, iqtisodiyotning barcha tarmoqlari –13 % hisobida belgilandi (8.1-jadvalda ko'rsatib o'tilgan bandlari bundan mustasno).

- Yangi tashkil etilayotgan mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun yagona soliq to'lovini to'lash muddatini bir yilga kechiktirish, kechiktirilgan summani imtiyozli davr tugagandan keyin teng ulushlarda 12 oy davomida to'lash huquqi berildi.

- Yagona soliq to'lovini to'laydigan mikrofirmalar va kichik korxonalar qonun hujjatlariga muvofiq ijaraga olingan yer maydonlari uchun budjetga ijara haqi to'lashdan ozod qilindi.

- Yaratilayotgan imkoniyatlar, tadbirkorlarning huquq va manfaatlarini himoya qilish borasida samarali mexanizmning amalda joriy etilgani iqtisodiyotimizda muhim o‘rin tutuvchi xususiy tarmoqning izchil rivojlanishiga yo‘l ochdi. Zero, tadbirkorlik rivoji mamlakatimiz ishlab chiqarish salohiyatining yanada ortishiga, xalqimiz turmush darajasi yuksalishiga xizmat qiladi.

### 8.3. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarida soliqlarning soddalashtirilgan tizimini qo‘llash tartibi

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 12.12.2007-yildagi № PQ-744-son qaroriga asosan 2008-yilda yagona soliq to‘lovi quyidagi stavkalar bo‘yicha undiriladi.

#### 8.1-jadval

#### Mikrofirma va kichik korxonalar uchun(savdo va umumiy ovqatlanish korxonalaridan tashqari)

№	Soliq to‘lovchilar	Soliq stavkasi soliq solinadigan zaga nisbatan % da
1	Iqtisodiyotning barcha tarmoqlari korxonalarini, 2-6-bandlarda ko‘rsatib o‘tilganlari bundan mustasno	8
2	Kompyuter dasturiy mahsulotlarini ishlab chiqish va joriy etish tovarlar (ishlar, xizmatlar) realizatsiyasi umumiy hajmining kamida 80 foizini tashkil etadigan korxonalar	5
3	Qishloq xo‘jaligi korxonalarini asosiy faoliyati bo‘yicha, yagona yer solig‘i to‘lovchilari qisoblanadigan qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari bundan mustasno	6
4	Gastrol-konsert faoliyati bilan shug‘ullanish uchun litsenziyaga ega bo‘lgan yuridik va jismoniy shaxslarni (shu jumladan norezidentlarni) jalb etish yo‘li bilan ommaviy tomosha tadbirlarini tashkil etishdan daromad oladigan korxonalar	30
5	Tayyorlov va ta‘minot-sotish tashkilotlari, brokerlik idoralari (6-bandda ko‘rsatilganlaridan tashqari), shuningdek, vositachilik, topshiriq va boshqa shartnomalar bo‘yicha vositachilik xizmatlari ko‘rsatadigan korxonalar	33
6	Qimmatli qog‘ozlar bozorida brokerlik faoliyatini amalga oshiradigan korxonalar	13
7	O‘zi ishlab chiqargan tovarlar, ishlar, xizmatlar (O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 1997-yil 10-oktabrdagi PF-1871-son Farmoni bilan tasdiqlangan ro‘yxatda keltirilgan xomashyo mahsulotlaridan tashqari) eksportining (ishlarni bajarish, xizmatlarni ko‘rsatish joyidan qat’i nazar) erkin almashtiriladigan valyutadagi hissasi quyidagi miqdorlarni tashkil etadigan korxonalar uchun:	
	- sotishning umumiy hajmida 15 foizdan 30 foizgachani	belgilangan stavka 30%ga pasaytiriladi
	- sotishning umumiy hajmida 30 foiz va undan ortiq foizni	belgilangan stavka 50%ga pasaytiriladi
8	Maishiy xizmatlar sohasi korxonalarini uchun plastik kartalarni qo‘llagan holda haqi to‘langan ko‘rsatilgan xizmatlar hajmi bo‘yicha	Belgilangan stavka 10%ga pasaytiriladi

## 8.2 - jadval

### Savdo va umumiy ovqatlanish korxonalari, shu jumladan mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun

N	Soliq to'lovchilar	Soliq solinadigan bazaga nisbatan soliq stavkasi, % da
1.	Umumiy ovqatlanish korxonalari	10
	ulardan: umumiy ta'lim maktablari, maktab-internatlar, o'rta maxsus, kasb-hunar va oliy o'quv yurtlariga xizmat ko'rsatuvchi ixtisoslashgan umumiy ovqatlanish korxonalari	8
2.	Chakana savdo korxonalari (4-bandda ko'rsatilganlaridan tashqari):	
	aholisi soni 100 ming va undan ko'p kishidan iborat shaharlarda	4
	boshqa aholi punktlarida	2
	borish qiyin bo'lgan va tog'li tumanlarda joylashgan	1
3.	Ulgurji savdo korxonalari (4-bandda ko'rsatilganlaridan tashqari)	5
4.	Ulgurji va chakana dorixona tashkilotlari:	
	aholisi soni 100 ming va undan ko'p kishidan iborat shaharlarda	3
	boshqa aholi punktlarida	2
	Borish qiyin bo'lgan va tog'lik tumanlarda joylashgan	1
5.	1, 2 va 4-bandlarda ko'rsatilgan korxonalar uchun (ulgurji dorixona tashkilotlaridan tashqari), plastik kartalarni qo'llagan holda haqi to'langan ko'rsatilgan xizmatlar hajmi bo'yicha	Belgilangan stavka 10 % ga pasaytiriladi

## 8.3 -jadval

### Ayrim turdagi korxonalar uchun

N	To'lovchilar	Soliq solinadigan bazaga nisbatan % da
1.	Lotereyalar tashkil etish bo'yicha faoliyatni amalga oshiruvchi korxonalar (mazkur faoliyat turi doirasida)	33
2.	Xususiy amaliyot bilan shug'ullanadigan notariuslar	50

Bugungi kunda soliq yukini kamaytirish maqsadida, soliq turlari va majburiy to'lovlar sonini qisqartirish hisobiga soliqqa tortish tizimini unifikatsiyalash yo'li bilan soliq tizimini soddalashtirish, turli mulkchilik shaklidagi kichik tadbirkorlik subyektlari uchun dolzarb ahamiyat kasb etmoqda.

Shunday qilib xulosa qiladigan bo'lsak, soliq tizimini soddalashtirish, takomillashtirish tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga, ishlab chiqarishni rag'batlantirishga, xizmatlar ko'rsatish va ishlar bajarish segmentlarini kengaytirishga, aholi bandligini oshirish yo'li bilan real daromadlarni oshirishga yo'naltirilgan. Shuning uchun soliqqa tortish mexanizmini osonlashtirishni ta'minlash, korxonalar soliq to'lovlarini soddalashtirish va soliq majburiyatlarini bajarilishini samarali nazorat qilish hamda soliq va to'lovlarni unifikatsiyalash

(birxillashtirish)ga katta e'tibor qaratilmoqda.

Yuqoridagilarni umumlashtirgan holda, turli mulkchilik shaklidagi kichik korxonalarni soliqqa tortishning ushbu tartibda soliqqa tortish strategiyasi aholi daromadlarini oshirishga yo'naltirilgan bo'lib, tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantirish vositasi bo'lib xizmat qiladi. Bunday yondashuv kichik biznes subyektlari sonining o'sishiga, ular faoliyatini barqarorlashtirishga hamda budjet daromadlarini shakllantirishda soliq tushumlari ulushi oshishiga imkon beradi.

Mamlakatimizda soliq yukini kamaytirish bo'yicha quyidagi chora-tadbirlar ko'rildi:

*Birinchi*dan, korxonalardan olinadigan foyda solig'i stavkasi 1996-yildagi 37 %dan 2014-yilda 5 %gacha pasaytirildi. Bundan tashqari, korxonalarining investitsion faoliyati bilan bog'liq xarajatlari foyda solig'ining soliqqa tortish bazasidan chiqarib tashlandi. Ushbu chora-tadbirlarni amalga oshirishdan ko'zlangan asosiy maqsad korxonalar ixtiyorida aylanma va investitsiya mablag'larini saqlab qolish hisobiga ishlab chiqarishni kengaytirish va ular tomonidan ishlab chiqarishga yangi texnologiyalarning joriy qilinishi uchun zarur shart-sharoit yaratishdir. *Ikkinchi*dan, amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning ustuvor yo'nalishlaridan biri bo'lgan kichik biznesni yanada rivojlanishi va uning mamlakat iqtisodiyotidagi o'rnining yanada oshishini ta'minlash maqsadida, kichik korxonalar va mikrofirmalar uchun yagona soliq to'lovi stavkasi 2004-yildagi 13 %dan 2011-yilda 6 %gacha pasaytirildi. *Uchinchi*dan, jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'ining quyi stavkasi 1996-yildagi 15 foizdan 13 foizgacha eng yuqori stavkasi esa 40 foizdan 25 foizgacha, hamda soliqqa tortish tartibi 4 pog'onali soliqqa tortishdan 3 pog'onali soliqqa tortishga o'tish hisobiga soddalashtirildi. Shu bilan birga mehnatga haq to'lash jamg'armasidan olinadigan majburiy ajratmalar jamlanma stavkasi 40 foizdan 24 foizgacha pasaytirildi va soliqqa tortish tartibini soddalashtirish maqsadida bir nechta majburiy ajratmalar o'rniga yagona ijtimoiy to'lov joriy qilindi va 2015-yil 1-yanvardan 15 % ga pasaytirildi.

Bunday chora-tadbirlarning amalga oshirilishi hisobiga aholining real daromadlari o'sishiga erishildi hamda ish haqi fondini soliqqa tortish stavkasi pasaytirilishi hisobiga iqtisodiyotga soliq yuki sezilarli ravishda kamaytirildi. *To'rtinchi*dan, xo'jalik yurituvchi subyektlar tomonidan mamlakatimizning tabiiy resurslaridan samarali va oqilona foydalanishni rag'batlantirish maqsadida, resurs soliqlari stavkalari muntazam ravishda deflyator bilan barobar miqdorda indeksatsiya qilib kelinmoqda. Natijada nafaqat mamlakatimizning tabiiy resurslaridan samarali foydalanilishiga, balki Davlat budjeti daromadlari tarkibida resurs soliqlarining ahamiyatini oshirishga erishilmoqda. Xususan, resurs soliqlarining Davlat budjeti jami daromadlaridagi ulushining 1996-yildagi 5,9 foizdan 17,4 foizgacha o'sishi ta'minlandi. *Beshinchi*dan, mahalliy budjetlarning daromadlar bazasini mustahkamlash hamda avtotransport vositalari bo'yicha jismoniy shaxslarni mol-mulk solig'iga tortish tartibini takomillashtirish maqsadida ushbu turdagi mol-mulk solig'i o'rniga jismoniy shaxslardan transport vositalariga benzin, dizel yoqilg'isi va gaz ishlatganlik uchun olinadigan soliq joriy qilindi. *Oltinchi*dan, soliqlar sonini kamaytirish va xo'jalik yurituvchi subyektlarga soliq yukini kamaytirish maqsadida

ekologiya solig'i bekor qilindi. Shu bilan birga mahalliy ishlab chiqaruvchilarning mahsulotlari raqobatbardoshligini ta'minlash maqsadida, guruch yormasi, xo'jalik va atir sovuni bo'yicha aksiz solig'i bekor qilindi. Yuqorida aytib o'tilgan iqtisodiyotga soliq yukini kamaytirish va soliqa tortish tizimini takomillashtirish bo'yicha amalga oshirilgan chora-tadbirlar mamlakat iqtisodiyotining barqaror va yuqori sur'atlarda rivojlanishida muhim rol o'ynamoqda. Shuningdek, ushbu islohotlar iqtisodiyot tarkibida tadbirkorlikning, ayniqsa, kichik tadbirkorlik salmog'ining ortishiga, yangi ish joylarining tashkil qilinishi va nihoyat aholi farovonligining yuksalishiga xizmat qilmoqda. Kichik korxonalar va yakka tartibdagi tadbirkorlar uchun qat'iy belgilangan soliq summasi soliq solinadigan baza va belgilangan stavkadan kelib chiqqan holda aniqlanadi. Agar soliq xizmati organlari tomonidan taqdim etilgan qat'iy belgilangan soliq hisob-kitobida hisobga olinmagan tabiiy ko'rsatkichlar aniqlangan taqdirda bunday holatlarga soliqlarni to'lashdan bo'yin tovlash sifatida qaraladi. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 30-dekabrda "O'zbekiston Respublikasining 2012-yilgi asosiy makroiqtisodiy ko'rsatkichlari prognozi va Davlat budjeti parametrlari to'g'risida"gi PQ-1675-sonli qaroriga muvofiq yuridik va jismoniy shaxslardan tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlari bo'yicha olinadigan qat'iy belgilangan soliq belgilangan (8.4 , 8.5-jadvallar). Agar jismoniy shaxslar bir nechta faoliyat turi bilan shug'ullansa, har bir faoliyat turi uchun alohida-alohida soliq to'laydi. Tadbirkorlik faoliyati ijaraga olingan uskunalar va binoda amalga oshirilsa, yashash joyidagi davlat soliq xizmati organiga ijaraga beruvchi to'g'risida ma'lumotnoma (axborot) taqdim etishi kerak.

Yakka tartibdagi tadbirkorlar faoliyatini amalga oshirish doirasida qat'iy belgilangan soliq to'lash bilan bir qatorda bojxona to'lovlari, yer qa'ridan foydalanuvchilar uchun soliqlar va maxsus to'lovlar, suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliq (suv resurslaridan tadbirkorlik faoliyati uchun foydalanilganda), aksiz solig'i (aksiz to'lanadigan mahsulot ishlab chiqarilganda), budjetdan tashqari Pensiya jamg'armasiga sug'urta badallari, davlat boji, avtotransport vositalarini olganlik va (yoki) vaqtinchalik olib kirganlik uchun respublika yo'l jamg'armasiga yig'imlarni to'laydi.

#### 8.4 - jadval

##### **Yuridik va jismoniy shaxslardan tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlari bo'yicha olinadigan qat'iy belgilangan soliq stavkalari (2012-yil uchun)**

	Faoliyat turi	To'lovchilar	Mazkur faoliyat turini xarakterlovchi tabiiy ko'rsatkichlar	Tabiiy ko'rsatkich birligiga har oyda y belgilangan soliq stavkasi (eng kam ish haqiga nisbatan miqdorlarda)		
				Toshkent shahri	Nukus shahri va viloyatga bo'ysunuvchi shaharlar	Boshqa aholi punktlari
1.	Avtotransport vositalarini vaqtinchalik saqlash	Yuridik shaxslar	Egallagan maydon (1 kv. metr)	0,1	0,09	0,06
2.	Bolalar o'yin avtomatlari	Yuridik va jismoniy shaxslar	Jihozlangan o'rinlar soni (birlikda)	3,0	2,0	1,0

**Yuridik shaxsni tashkil etmasdan tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanadigan jismoniy shaxslardan (yakka tartibdagi tadbirkorlar)dan olinadigan qat'iy belgilangan soliq stavkalari**

№	Faoliyat turi	Qat'iy belgilangan soliqning bir oydagi stavkasi (eng kam ish haqiga nisbatan miqdorlarda)		
		Toshkent sh.	Nukus shahri va viloyatga bo'ysunuvchi shaharlar	Boshqa aholi punktlari
1.	Chakanasavdo:			
	Oziq-ovqat tovarlari bilan	9,0	6,0	3,0
	Dehqon bozorlarida qishloq xo'jaligi mahsulotlari bilan	5,0	4,0	2,0
	Nooziq-ovqat tovarlari bilan	10,0	6,5	3,0
	Oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlari bilan (turg'un shoxobchalardagi aralash savdo)	10,0	6,5	3,0
2.	Maishiy xizmatlar, 3-bandda ko'rsatilganlardan tashqari	3,5	1,5	0,5
3.	Sartaroshlik xizmatlari, manikyur, pedikyur, kosmetolog xizmatlari va boshqa shunga o'xshash xizmatlar	4,0	2,0	1,0
4.	O'z mahsulotini ishlab chiqarish va sotish, shu jumladan, milliy shirinliklar va non-bulka mahsulotlarini tayyorlash va sotish, shuningdek, uy sharoitlarida yoki joylardagi davlat hokimiyati organlarining qarori bilan maxsus ajratilgan joylarda o'tirish joylari tashkil etmasdan donalab sotiladigan ovqatlarning ayrim turlarini tayyorlash va sotish	2,0	1,5	1,0
5.	Boshqa faoliyat turlari	2,0	1,5	1,0
6.	Avtomobil transportida yuk tashishga oid xizmatlar:			
	3 tonnagacha yuk ko'tarish quvvatiga ega yuk avtomobillari uchun		2,0	
	8 tonnagacha yuk ko'tarish quvvatiga ega yuk avtomobillari uchun		3,0	
	8 tonnadan ortiq yuk ko'tarish quvvatiga ega yuk avtomobillari uchun		4,0	

Agar yakka tartibdagi tadbirkor o'z faoliyatini muayyan muddatga to'xtatsa, u o'z faoliyatini to'xtatguniga qadar tadbirkorlik subyektini ro'yxatdan o'tkazuvchi organga faoliyatni vaqtinchalik to'xtatish to'g'risida ariza berish bilan birga davlat ro'yxatidan o'tganlik to'g'risidagi guvohnomani topshiradi.

Savdo faoliyatini amalga oshiruvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar tomonidan qat'iy belgilangan soliqni qo'llashning o'ziga xos xususiyatlari.

Savdo faoliyatini amalga oshiruvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar daromadlar va tovar operatsiyalarini hisobga olish registrlarida daromadlar hamda amalga oshirilgan tovar operatsiyalarining hisobini yuritishlar lozim.

Daromadlarni va tovar operatsiyalarini hisobga olish registrlarida chakana savdo faoliyati bilan shug'ullanuvchi yakka tartibdagi tadbirkorning daromadlar va tovar operatsiyalarini hisobga olish daftari va tovar cheklari daftari bo'lishi va ushbu registrlar yakka tartibdagi tadbirkorni soliq bo'yicha hisobga olish joyidagi davlat soliq inspeksiyasi tomonidan yakka tartibdagi tadbirkorning arizasi asosida ro'yxatdan o'tkaziladi. Mazkur registrlar oxirgi yozuv kiritilgan paytdan e'tiboran besh yil mobaynida yakka tartibdagi tadbirkorda saqlanadi va ular raqamlangan, ip o'tkazib bog'langan hamda tegishli davlat soliq xizmati organining muhri bilan tasdiqlangan bo'lishi kerak.

Yakka tartibdagi tadbirkor faoliyati to'g'risidagi hisobotlar soliq bo'yicha hisobga olish joyidagi davlat soliq xizmati organlariga: savdo faoliyatini amalga oshiruvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar tomonidan, yilning har bir choragi yakunlari bo'yicha hisobot choragidan keyingi oyning 10-kunidan kechiktirmay; tijorat faoliyati uchun mo'ljallangan tovarlarni olib kiruvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar tomonidan – har oyning yakunlari bo'yicha hisobot oyidan keyingi oyning 10-kunidan kechiktirmay taqdim etiladi.

### **6.1. Lizing tushunchasi va uning turlari**

Jahon amaliyoti lizingni kapital joylashtirishni mablag' bilan ta'minlashning, aniqrog'i, loyihalarga investitsiyalar jalb etishning yuqori samara beradigan turi ekanligini ko'rsatdi. Ko'p yillik kuzatish shuni ko'rsatdiki, bozor iqtisodiyoti sharoitida lizing kompaniyalarining sinishi kamdan-kam uchraydigan holdir.

Lizing iborasi (inglizchadan «to lease» ijaraga olish yoki ijaraga berish ma'nosini bildiradi va iqtisodiy lug'atga kiritilgan 1877-yilda kiritilgan. Biroq, lizing operatsiyalari 1952-yilda San Fransisko shahrida tashkil etilgan «Yunayted steys lizing korporeyshn» kompaniyasida amalga oshirilgan va AQSh yangi biznesning vatani bo'lib hisoblanadi. Demak, lizing deganda ishlab chiqarishga xizmat ko'rsatuvchi har xil mashina, asbob-uskuna, transport vositalari, hisoblash texnikasi hamda bino va inshootlarni uzoq muddatga ijaraga berilishi tushuniladi.

Lizingning oddiy ijaradan asosiy farqi shundaki, lizingda ijaraga berilgan asbob-uskunalar shartnoma muddati tugagandan so'ng, ularni qoldiq qiymati bo'yicha sotib olish ko'zda tutiladi. Lizingning farqli xususiyatlaridan yana biri shundaki, lizing kompaniyalarida lizing operatsiyalarini amalga oshirish uchun o'z mablag'lari yetishmaydi. Shu sababli ko'pchilik lizing operatsiyalarida jalb qilingan mablag'lar keng qo'llaniladi. Bozor sharoitida hukumat bugungi kun bilan emas, balki kelgusini o'ylab iqtisodiy siyosat olib boradi. Lizing fan-texnika taraqqiyotiga xizmat qiladi. Ertangi kunda ishlab chiqarish bugungi olinmagan soliklarni to'liqligicha qoplaydi, demak, u iqtisodiyotni rivojlantirish uchun qo'shimcha imkoniyat yaratib beradi.

Lizing muomalalarini amalga oshirish deganda, ishlab chiqarish vositalarining (mashina, uskunalar va hokazolarni) tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanayotgan



yuridik va jismoniy shaxslarga oʻrta yoki uzoq muddatlarga ijara shartlari asosida berilishi tushuniladi. Hammamizga odat boʻlib qolgan oddiy ijara tushunchasidan farqli oʻlaroq, lizingga olingan ishlab chiqarish texnika va texnologiyalarni, mashina va uskunalarni pirovard natijada, yaʼni shartnoma muddati tugagandan soʻng, ijarachi ularni qoldiq qiymati boʻyicha sotib olishi hamda ularga egalik qilishi mumkin. Odatda, lizing muomalalari jarayonida uch tomon ishtirok etadi, bular:

## 8.6 - jadval

### Lizing jarayoni ishtirokchilari

Ishlab chiqaruvchi (yetkazib beruvchi, sotuvchi)	Zarur mashina va asbob-uskunalar bilan taʼminlovchi (yoki ularni sotuvchi)
Lizing beruvchi	Ishlab chiqarish korxonalaridan (yoki sotuvchidan) kerakli mashina va uskunalarni sotib oluvchi hamda ularni oʻz mijozlariga yetkazib beruvchi
Ijarachi (lizing oluvchi)	Ishlab chiqarish vositalarini shartnoma asosida ijaraga oluvchi

Rivojlangan mamlakatlarda lizing muomalalarini maxsus moliya jamiyatlari, jumladan lizing kompaniyalari, firmalar va yirik banklar amalga oshiradilar.

Lizing muomalalarining xilma-xil turlari mavjud boʻlib, amalda esa ularning quyidagi ikki turi nisbatan koʻproq qoʻllaniladi:

1. **Operativ lizing.** Lizingning bu turida ijaraga berilayotgan texnika uskunalarning ijara muddati ularning xizmat qilish muddatiga qaraganda qisqa boʻladi. Mulk egasi tomonidan (lizing beruvchi) ijaraga berish maqsadida sotib olingan zarur asbob-uskunalar hamda ularga ketgan sarf-xarajatlar faqat qisman qoplanadi.

2. **Moliyaviy lizing.** Bu lizing asosida oʻzaro tomonlar imzolangan shartnomaga binoan, shartnoma muddati tugagandan soʻng ijarachi lizingga olingan uskunalarni qoldiq qiymati boʻyicha sotib olishi mumkin. Bu holda lizingga berilgan mashina va uskunalariga egalik qilish huquqi bevosita ijarachiga oʻtadi.

Operativ lizing quyidagi xususiyatlarni oʻz ichiga oladi:

➤ texnik uskunalar va jihozlarni ijaraga beruvchi lizing kompaniyasi hech mahal “barcha sarf-xarajatlarni yakka-yu yagona mijozim evaziga qoplayman” qabilida hisob-kitoblarga tayanmaslik;

➤ ijaraga berilgan texnika, asbob-uskunalarning nosoz holga kelishi yoki yoʻqolishi, shuningdek, tabiiy ofatlar - zilzila, yongʻin va sel ketish oqibatida koʻriladigan moddiy zararlar, asosan lizing beruvchi kompaniya hisobiga qoplanishini nazarda tutish;

➤ ijara muddati mavjud asbob-uskuna va jihozlarning jismonan butunlay ishdan chiqish muddatini qoplamasligi darajasida belgilamaslik;

➤ kelishilgan muddat tugagandan soʻng, ijaraga olingan barcha uskunalar egasiga, yaʼni lizing beruvchiga qaytarib beriladi.

Operativ lizing quyidagilarni oʻz ichiga oladi:

➤ **Renting.** Mulkni bir kundan to bir yilgacha boʻlgan qisqa muddatga ijaraga

berishni nazarda tutadi.

➤ **Xayring.** Bunda mulk 1 yildan 3 yilgacha muddatga ijaraga beriladi. Odatda, bu muddat oʻrta muddat hisoblanadi.

Yuqoridagi muomalalar bir turdagi (turdosh) uskunalarni bir ijarachi tasarrufidan boshqa biriga tez-tez oʻtib turishini taqozo etadi.

Moliyaviy lizing boʻyicha kelishilgan muddat tugagandan soʻng ijarachi tomonidan ijaraga olingan uskunalar qiymatini toʻlashi muhim ahamiyat kasb etadi. Ijaraga berilgan mashina va uskunalar, ularni ishlab chiqargan korxonadan tomonidan belgilangan iqtisodiy foydalanish muddati (amortizatsiya davri)ni oʻtashi, shubhasiz, lizing kompaniyalari kutgan va oldindan belgilagan foydani keltiradi.

Moliyaviy lizing ham oʻz navbatida quyidagi turlarga boʻlinadi:

- baʼzi xizmat turlarini qamrab oluvchi lizing;
- levedj-lizing;
- “paketdagi” lizing.

**Baʼzi xizmat turlarini qamrab oluvchi lizing.** Bunda lizing kompaniyasi ijaraga berilgan uskunalarni oʻrnatish, sozlash, mutaxassislar tayyorlash kabi bir qator majburiyatlarni oʻz zimmasiga oladi.

**Levedj-lizing.** Bunda ijaraga berilayotgan uskuna va jihozlar narxining katta miqdori uchinchi tomondan, yaʼni investordan qarzga olinadi.

**“Paketdagi” lizing.** Mavjud ishlab chiqarish inshootlari va binolar kreditga berilib, zarur boʻlgan mashina va uskunalar esa ijarachiga ijara shartnomasi asosida beriladi.

Lizing muomalalari ularni keltirib chiqaruvchi obyektiv shart-sharoitlarga qarab, aniqrogʻi, obyektga egalik qilish manbalari nuqtai nazaridan ikkiga: bevosita va yana oʻziga qaytuvchi lizing turlariga boʻlinadi.

**Bevosita lizing.** Bunda lizing kompaniyasi mijoz uchun uning buyurtmasi asosida mashina va uskunalarni ularni ishlab chiqarayotgan korxonalardan sotib oladi.

**Yana oʻziga qaytuvchi lizing.** Moliyaviy lizingning nisbatan kam uchraydigan bu turi «liz-bek» deb ham ataladi. Bunda ishlab chiqaruvchi korxonadan oʻz tasarrufidagi xususiy mulkning bir qismini lizing kompaniyasiga naqd pulga sotadi. Ayni chogʻda lizing kompaniyasi bilan korxonadan oʻrtasida sotiladigan mulk xususida shartnoma tuziladi. Shartnomaga binoan lizing kompaniyasi esa muayyan muddat ichida ijara haqini olaveradi. Bu sharoitda korxonadan sotilgan mulk uchun olgan mablagʻlarni ishlab chiqarishni kengaytirish va rivojlantirish maqsadlariga sarflash imkoniyatlariga ega boʻladi.

Ijaraga berilayotgan mulkka nisbatan lizing quyidagi turlarga boʻlinadi:

**Sof lizing.** Bunda ijaraga berilayotgan mulk va ularni ishlatishga sarflanadigan barcha qoʻshimcha xarajatlar ijarachi zimmasiga yuklatiladi.

**Toʻliq lizing.** Bu lizing turiga binoan ijaraga berilayotgan mashina va uskunalarga texnik xizmat koʻrsatish bilan bogʻliq barcha sarf-xarajatlar lizing kompaniyasi zimmasiga tushadi.

Agar lizing beruvchi subyekt sifatida lizing kompaniyasi faoliyat koʻrsatsa, bunday hollarda lizing boʻyicha operatsiyalar quyidagi tartibda amalga oshiriladi:

➤ Shartnoma imzolangunga qadar lizing oluvchi subyektning talab va ehtiyojlari bayon etilgan buyurtmasi ko‘rib chiqiladi. Kompaniya rahbariyati o‘z navbatida, yuqoridagi buyurtma bilan murojaat qilgan tashkilotning so‘nggi yillardagi moliyaviy ahvoli bilan tanishib chiqadi. Agar tekshiruv natijasi qoniqarli deb topilsa, kompaniya mazkur tashkilot bilan lizing shartnomasini imzolaydi.

➤ Shartnoma ikki tomon o‘rtasida lizing kompaniyasi (ijaraga beruvchi) va lizing oluvchi (ijarachi) yoki bo‘lmasa uch tomonlama imzolanishi mumkin. Bunda, shartnomada uchinchi tomon sifatida zarur mashina va uskunalarni ishlab chiqaruvchi korxonaga ishtirok etadi.

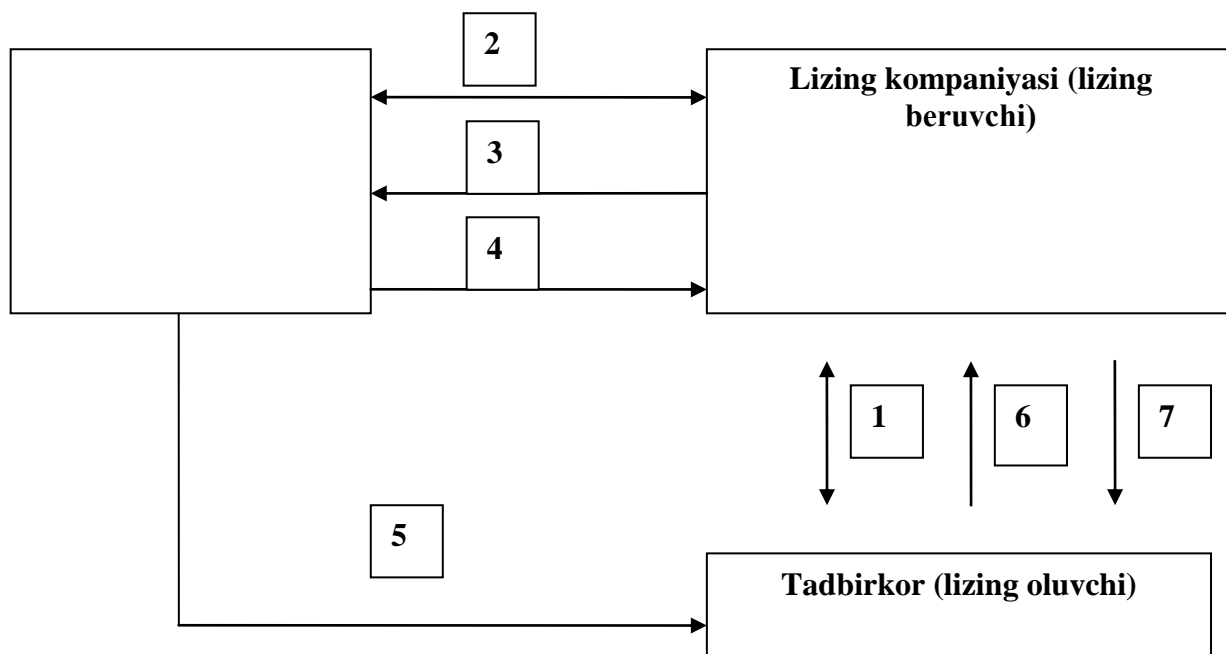
Lizing shartnomasi ikki tomonlama imzolangan taqdirda lizing kompaniyasi ikkinchi tomon bilan shartnoma shartlarini kelishib olgandan so‘ng, uning buyurtmasiga muvofiq, so‘ralayotgan texnika va texnologiyalarni, mashina va asbob-uskunalarni ishlab chiqaruvchi korxonaga ma‘lumotnoma yuboradi hamda ijaraga olinayotgan uskunalarning narxlari ijara shartlari va hokazolarni kelishib oladi. Lizing oluvchi subyekt esa, o‘z navbatida, kompaniyaga, o‘ziga kerakli uskunalarni ijaraga olishini tasdiqlovchi majburiyat xati yuboradi. Odatda, bu xatga kerakli uskunalarni olish haqidagi buyurtma blankasi ilova qilinadi.

### **8.5. Lizing operatsiyalarini amalga oshirish bosqichlari**

Lizing operatsiyasi tushunchasi asl mohiyatiga ko‘ra lizing kompaniyasining o‘z hisobiga muayyan texnika va texnologiyalarni, mashina va uskunalarni sotib olishi, so‘ngra esa ularni lizing oluvchi subyektga shartnoma asosida ijaraga berishi muomalalarini o‘z ichiga oladi.

Lizing operatsiyasini amalga oshirish 7 ta bosqichga bo‘linadi:

1. Lizing beruvchi va lizing oluvchi o‘rtasida shartnoma tuziladi.
2. Mulk sotuvchisidan lizing obyektini xarid qilish bo‘yicha shartnomaning tuzilishi.
3. Lizing obyektini xarid qilish shartnomasiga binoan lizing beruvchining va lizing obyektining to‘liq narxini to‘lanishi.
4. Mulkka egalik huquqining sotuvchidan lizing beruvchiga o‘tishi.
5. Mulkning lizing oluvchiga yetkazib berilishi.
6. Lizing to‘lovlarining to‘lanishi.
7. Mulkka egalik huquqining lizing beruvchidan lizing oluvchiga o‘tishi (lizing to‘lovlarining barchasi to‘langandan keyin).



**Xalqaro lizing** lizingning alohida bir turi bo‘lib, bunda tomonlarning hech bo‘lmaganda birortasi (yoki hammasi turli mamlakatlardan) boshqa mamlakatga tegishli bo‘ladi, yoki tomonlarning biri xorijiy firma bilan qo‘shma kapitalga egadir. Xalqaro lizingning quyidagi modifikatsiyalari mavjud: to‘g‘ridan-to‘g‘ri eksport va import, tranzit (bilvosita), to‘g‘ri bo‘lmagan.

**To‘g‘ridan-to‘g‘ri xalqaro lizingda** bitim buyicha barcha operatsiyalar turli mamlakatlarning yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lgan tijorat tashkilotlari o‘rtasida amalga oshiriladi.

**Tranzit (bilvosita) lizingda** bir mamlakatdagi lizing beruvchi boshqa mamlakatdan kredit oladi yoki zarur bo‘lgan uskunalarni sotib oladi va uchinchi bir mamlakatdagi ijarachiga yetkazib beradi.

**To‘g‘ri bo‘lmagan lizingda** lizing firmasi va iste‘molchi bir mamlakatga tegishli bo‘ladi, lekin lizing firmasi boshqa mamlakatda joylashgan bo‘ladi.

Xalqaro lizing biznesi ichki lizingga nisbatan ancha kech rivojlana boshladi. Xalqaro lizing operatsiyalarini rivojlanishiga quyidagi omillar ta‘sir etgan: ko‘pchilik mamlakatlarda kredit olish shartlarining og‘irligi, banklar tomonidan foiz stavkalarini oshirishlari, lokal moliyaviy inqirozlar, ba‘zi mamlakatlar soliq tizimining beqarorligi va boshqalar.

Xalqaro lizing operatsiyalarini amalga oshirishdagi qiyinchiliklar shundan iboratki, ular nafaqat o‘zining balki hamkor mamlakat hukumatining ham valyuta, bojxona va boshqalarni tartibga solish qoidalari ta‘siri ostida bo‘lishadi. Xalqaro moliyaviy lizing taraqqiyoti oldidagi to‘siqlarni yo‘q qilish, undan foydalanish imkoniyatini kengaytirish maqsadida turli mamlakat va xalqaro tashkilotlar mutaxassislari tomonidan ishlab chiqilgan Xalqaro moliyaviy lizing bo‘yicha Ottava Konvensiyasi 1988-yilning may oyida qabul qilindi.

Yirik xalqaro lizing tashkilotlaridan «Ebikliz»ni va milliy lizing assotsiatsiyalarining Yevropa Federatsiyasi (LizYurop)ni alohida ajratib ko‘rsatish mumkin. «Ebikliz» Gollandiya, Italiya, Germaniya, Avstriya, Buyuk Britaniya,

Belgiya va Fransiya davlatlaridagi lizing kompaniyalarini birlashtiradi. Bu tashkilot ko'pchilik hollarda xalqaro lizing bitimlarini amalga oshirishda vositachi vazifasini o'taydi. «LizYurop» 1979-yilda tashkil etilgan bo'lib, hozirgi kunda 17 ta mamlakatning 700 ta lizing kompaniyasini birlashtiradi. Uning tarkibiga Avstriya, Belgiya, Bolgariya, Shveysariya, Germaniya, Daniya, Ispaniya, Fransiya, Buyuk Britaniya, Italiya, Irlandiya, Lyuksemburg, Norvegiya, Gollandiya, Portugaliya, Shvetsiya, Finlyandiya davlatlari lizing kompaniyalari kiradi.

Xalqaro lizing tashkilotlarining asosiy vazifalari quyidagilardan iborat:

- a) a'zo mamlakatlarning qonunchiliklarini o'rganish va taqqoslash;
- b) barcha huquqiy, soliq, moliyaviy masalalarni hal etish;
- v) lizing bitimlarining shartlari to'g'risidagi statistik ma'lumotlar yig'ish;
- g) lizing firmalarini tashkil etish bilan bog'liq masalalarni o'rganish.

Lizing shartnomasi bo'yicha lizing beruvchi (ijaraga beruvchi) bir taraf lizing oluvchi (ijaraga oluvchi) ikkinchi tarafning topshirig'iga binoan ishlab chiqaruvchi (sotuvsi) uchinchi taraf bilan o'zidan o'z mablag'i hisobiga lizing oluvchi uchun mol – mulk sotib olish haqida kelishish majburiyatini oladi, lizing oluvchi esa buning uchun lizing beruvchiga lizing to'lovlarini to'lash majburiyatini oladi.

### **8.6. Biznesda audit va auditorlik taftishini o'tkazish tartibi**

Tadbirkorlarni iqtisodiy faoliyat yuritishlarida, moliyaviy va buxgalteriya hisob-kitoblarini to'g'ri amalga oshirishlarida auditorlik firmalari muhim rol o'ynaydi. Auditorlik firmalari bozor infratuzilmasining eng muhim unsurlaridan biridir, ular mulkdorlar va davlatning mulkiy manfaatlarini himoya qilish maqsadida mustaqil moliyaviy nazoratni amalga oshiradi.

O'zbekistonda audit - O'zbekiston Respublikasining "Auditorlik faoliyati to'g'risida" gi qonuni asosida amalga oshiriladi.

Audit - xo'jalik yurituvchi subyektlarni mustaqil ekspertiza va moliyaviy hisobotini tahlil etuvchi tashkilotdir, buni shunga vakil qilingan shaxslar - auditorlar (auditorlik firmalari) bajaradi.

Auditning asosiy maqsadi - moliyaviy va xo'jalik operatsiyalarining to'g'riligini va ularning O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga va boshqa me'yoriy hujjatlariga nechog'lik mosligini aniqlashdan, bularning to'la-to'kisligi, aniq-ravshanligi, buxgalter hisobi yoki boshqa moliyaviy hisob yuritishga qo'shilayotgan talablarga nechog'lik monandligini aniqlashdan iboratdir. Audit tarkibiga yana konsalting, ya'ni mijoz bilan shartnoma tuzib, xizmatlar ko'rsatish ham kiradi.

Auditorlik faoliyati xo'jalik yurituvchi subyektlarning faoliyati ustidan maxsus vakolat olgan davlat idoralarining nazorati o'rnini bosmaydi.

Auditning asosiy "harakatlanuvchi shaxsi" auditor va auditorlik firmasidir.

Auditorni mijoz bilan shartnoma tuzgan auditorlik firmasi xo'jalik yurituvchi subyekt mulkdorlari bilan kelishilgan holda tayinlanadi.

Xo'jalik yurituvchi subyekt mulkdorlari qarori bilan yoki auditorni tayinlagan yuridik shaxsning qaroriga ko'ra auditor chiqarib olinishi mumkin, auditor bu haqda

barvaqt yozma tarzda, uning xizmatidan voz kechish sabablarini ko'rsatib xabardor qilinadi.

Tekshiruv vaqtida yoki buyurtmaga ko'ra, boshqa ishlar qilinayotganida xizmatdan voz kechilsa, xo'jalik yurituvchi mulkdor auditor xizmatiga haq to'lashi shart.

Surishtiruv organi, prokuror, tergovchi va sud topshirig'i bilan auditorlik tekshiruvi o'tkazilsa, xarajatlar tekshirilayotgan xo'jalik subyekti zimmasiga tushadi, uning qo'lida yetarli mablag' bo'lmasa, tekshiruvni tayinlagan organ zimmasiga tushadi.

Mabodo xo'jalik yurituvchi subyekt qo'lida zarur mablag' bo'lmasa-yu tekshiruv xarajatlarini to'lashdan bo'yin tovlasa, prokuror auditor yoki auditorlik firmasining mulkiy manfaatlarini himoya qilib tegishli sudga murojaat qilishi shart.

Xo'jalik yuritish subyekting rahbarlari va boshqa mansabdor shaxslari auditorning talabi bilan quyidagilarni bajarishi shart:

- moliyaviy- xo'jalik faoliyatiga daxldor hujjatlarni berish;
- og'zaki yoki yozma tarzda zarur izohlar berish;
- tekshirilayotgan obyektning moliyaviy-xo'jalik faoliyatini sifati ekspertiza qilish uchun boshqa zarur shart-sharoitlarni yaratish.

«Auditorlik faoliyati haqidagi» qonun va boshqa qonun hujjatlarining qoidalarini auditorlik tekshiruvi vaqtida buzgunlik uchun auditor va auditorlik firmasi javobgar bo'ladi:

- O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga binoan mulkiy va ma'muriy javobgarlik;

- litsenziya huquqini to'xtatib qo'yish yoki auditorlik faoliyati bilan shug'ullanish huquqini beradigan litsenziyadan mahrum etishgacha (litsenziya bergan organ qaroriga muvofiq) bo'lgan intizomiy jazolar berish.

Auditorlik faoliyatini tartibga solib turish uchun qonunchilikda auditorlar palatasini ochish nazarda tutilgan.

O'zbekistondagi aksariyat auditorlik firmalarini auditorlar o'zlari tashabbuskor bo'lib tuzgan, ammo mustaqil audit o'tkazish uchun ularning soni yetarli emas. Bu muammoni hal etish uchun Davlat mulki qo'mitasi tashabbusi bilan 1996-yilning may oyida qimmatli qog'ozlar bozori qatnashchilariga maslahat-auditorlik va axborot xizmati ko'rsatish uchun maxsus agentlik "Konsauditinfort" tashkil etildi.

Tez orada barcha biznes faoliyatlari ish yuritiladigan bozor iqtisodiyoti shart-sharoitlari favqulodda qattiq va binobarin, ham mamlakat ichidagi, ham chet el raqobatchi biznes faoliyatlari mavjud bo'lgan bir paytda samarali, foydali va faoliyat yo'llari va vositalarini to'g'ri belgilash qobiliyatining ahamiyati oshadi. Bu auditorlarga qo'shimcha vazifa yuklaydi. Ular biznes faoliyatlarining moliyaviy ahvoli va uning keyingi rivoji istiqbollarini to'g'ri baholashlari zarur.

Ta'kidlash kerakki, an'anaviy taftish eski faktlar, muayyan darajada tezgina tarix mulkiga aylanuvchi joriy voqealarni qayd qilish hamda baholash bilan kifoyalanadi. Audit bo'lsa, nafaqat eski va ayni shu asnodagi holatni baholashi, balki biznes faoliyatining xo'jalik faoliyatiga va uning natijalariga ta'sir ko'rsatishga qodir bo'lg'usi hodisalarni ham oldindan ko'ra bilishi lozim. Alohida faktlar bo'yicha,

ularni qiyoslash va o'rganish asosida xo'jalik faoliyatining rivojidadagi tamoyillarni ilg'ab olish, u yoki bu mahsulot ishlar va xizmatlarga talab hajmini, bo'lg'usi daromad va xarajatlarni, foyda va rentabellikni ta'minlash zarur.

Tabiiyki, bu auditorning malakasiga oshirilgan talablar qo'yadi. Auditor bashorat qila olish fazilatiga ega bo'lishi, bunda u g'oyat boy iqtisodiy-matematik devon va zamonaviy hisoblash texnikasidan foydalanib amalga oshiriladigan xo'jalik faoliyatining iqtisodiy tahlili usuliga tayanishi kerak. Aytish mumkinki, endilikda qo'shma biznes faoliyatlaridagi audit, bank auditi, o'z ishlab chiqarishiga ega bo'lgan hissadorlik jamiyatlarida ishlovchi audit, investitsiya fondlarining auditi va sug'urta kompaniyalarining auditi shakllanib chiqdi. Boshqa bozor tuzilmalari – birjalari, savdo-xarid firmalari, shuningdek, tijorat faoliyati bilan shug'ullanuvchi jamoa tashkilotlarida shug'ullanadigan auditlarning ixtisoslashib chiqishi kun tartibida turibdi. Albatta, auditorlik tashkilotida biron bir tarmoqda tijorat faoliyatining xususiyatlari bilan yaxshi tanish bo'lgan, moliyaviy ahvolni tahlil qilib, tekshirilayotgan biznes faoliyati va muassasaning hisob-kitob hujjatlari bo'yicha malakali xulosa berishga qobiliyatli mutaxassislar bo'lmasligi mumkin. Shu tufayli tashkilotlar odatda, o'z kuch-g'ayratlarini o'zlari ishida chinakamiga yordam bera olishlariga qodir bo'lgan mijoz-biznes faoliyatlariga jamlaydilar.

Ma'lumki, har qanday faoliyat muayyan darajada va muayyan tartib-qoidalarga rioya qilib amalga oshirilishi lozim. Audit standartlari auditorlik faoliyati mobaynida o'zining maqsadga muvofiqligi va puxtaligini tasdiqlagan, hamda jahonning turli mamlakatlaridagi g'oyat ko'p sonli auditorlarning amaliy ish tajribasida o'tgan professional me'yorlar va qoidalarni o'z ichiga oladi. Bunda audit bo'yicha yagona standartlarni darhol va to'la hajmda joriy etish vazifasi kun tartibiga mutlaqo qo'yilmaydi. Zero, har bir mamlakatda konkret iqtisodiy va siyosiy shart-sharoitlar, turli an'analar va milliy o'ziga xoslik mavjudki, auditorlik xizmat etish chog'ida ular albatta hisobga olinishi kerak. Auditning xalqaro standartlari xususidagi gap-so'zlariga kelganda esa, standartlarning bunday keng qamrovli va umum tomonidan qabul qilingan standartlar tizimi tabiatan mavjud emas.

Barcha xalqaro standartlarni to'rt guruhga bo'lish mumkin:

- birinchi guruh-har qanday mamlakatda darhol, butunicha va to'la qabul qilinishi mumkin bo'lgan;
- ikkinchi guruh-ma'qullanib, arziyas o'zgarishlar bilan qabul qilinishi mumkin bo'lgan;
- uchinchi guruh-faqat aniqlik kiritishgina emas, balki o'zining joriy etilishi uchun tegishli shart-sharoitlarini (masalan, bozor munosabatlarining yanada rivojlantirilishi va takomillashtirilishi) vujudga keltirishga ehtiyoj sezuvchi;
- to'rtinchi guruh - mazkur mamlakatda uning tarixiy an'analari va milliy ruhiyatiga ko'ra qabul qilinishi mumkin bo'lmagan standartlarni o'z ichiga oladi. Auditorlik ishida, u amalga oshiriladigan mamlakatdan qat'i nazar, quyidagi majburiy tarkibiy qismlar mavjud bo'ladi: u yoki bu xo'jalik omillarini tekshirish, kuzatish, o'rganish va to'g'riligiga yoki maqsadga muvofiqligini tasdiqlash. Auditning zarur sharti hisob-kitobning qo'llanilayotgan shakl va usullari mutanosibligini tekshirish,

hisobdagi molk-mulk va mablag'larini baholash, u yoki bu mamlakatda hozirgi vaqtda amal qilaetgan qonunlar va me'yorlarga hisobotni qiyoslashdan iborat.

### **Qisqa xulosalar**

Kichik va xususiy tadbirkorlik. Biznes faoliyatlarining asosiy faoliyati banklar bilan chambarchas bog'liq bo'lib, ular olib borayotgan faoliyat xomashyoni sotib olish, ishlab chiqarilgan tovarlar, ko'rsatiladigan xizmatlarga haq to'lash, ish haqi bilan ishlovchilarni ta'minlash, turli toifadagi banklar kredit vazifalarini bajaruvchi muassasa bo'lib, qarz beruvchi va qarz oluvchilar o'rtasidagi aloqalarni bajaradi. Banklar pul qarz berishi, pullar va qimmatbaho qog'ozlar chiqarish, xazina saqlash kabi muhim vazifalarni bajaradi. Soliqlar davlat budjetining manbai bo'lib, xo'jalik faoliyatini rag'batlantirish va ijtimoiy himoya vazifalarini bajaradi. Soliqlar bevosita va bilvosita turlariga bo'linadi. Bevosita soliqlar mulk va daromadlarga solinsa, bilvosita soliqlar (masalan, aksiya solig'i) tovar qiymatiga qo'yilib, uning narxini oshiradi. Soliqlarning bosh vazifasi iqtisodiyotni, iqtisodiy jarayonlarni tartibga solib turishdir. Davlat soliq siyosati orqali iqtisodiy o'sishga yo'l ochiladi, davlat va jamiyat manfaatlariga zid bo'lgan holatlarga qarshi kurash olib boradi. Soliqlarning yana bir asosiy vazifasi pul mablag'larini qayta taqsimlash hisoblanadi.

Auditning asosiy maqsadi – moliyaviy va xo'jalik operatsiyalarining to'g'riligini va uning O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga va boshqa me'yoriy hujjatlariga nechog'lik mosligini aniqlashdan iboratdir. Audit tarkibiga yana konsalting, ya'ni mijoz bilan shartnoma tuzib, xizmatlar ko'rsatish ham kiradi.

Auditning asosiy xarajatlari harakatlanuvchi shaxsi auditor va auditorlik firmasidir. Kredit uyushmalar nisbatan mayda jamg'arma – kredit muassasalar bo'lib, iste'mol kreditlarini berishga yo'naltirilgan. Fond birjalari standart moliyaviy vositalari savdo qilish uchun uyushgan bozordir.

### **Tayanch iboralar**

Moliyaviy nazorat shakllari, bank, soliq xizmati, audit, kredit, franshiza, auditorlik taftishi, soliq imtiyozlari, akkreditiv, balans, sug'urta kompaniyasi, faktoring, injiniring.

### **Nazorat va mulohaza savollari**

1. Biznes faoliyatini faoliyati ustidan qanday moliyaviy nazorat shakllarini bilasiz?
2. Bank bilan qanday aloqalar o'rnatiladi?
3. Kredit shartnomasi mazmunini tushuntirib bering.
4. Davlat qanday soliq siyosatini olib boradi?
5. Soliqni qanday turlarini bilasiz?
6. Kichik biznesni rivojlantirishda qanday soliq imtiyozlari mavjud?
7. Audit va auditorlik taftishi nima?
8. Auditning xalqaro standartlarini qanday guruhlariga bo'lish mumkin?

Adabiyotlar ro'yxati



### **Qo‘shimcha adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Respublikasining “Raqobat to‘g‘risida”gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta’minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
3. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.
4. Shodibekova D.A. , Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari”– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## 9-bob. BIZNESDA TAVAKKALCHILIK (RISK)NI BOSHQARISH

### 9.1. Tavakkalchilik va xavf turlari

O‘zbek tilining izohli lug‘atida “tavakkal” *tushunchasi*: *uzoq*, mulohaza qilinib o‘tirmay, nima bo‘lsa bo‘lar, “yo ostidan yo ustidan” zaylida qilingan harakat ma’nosida talqin qilinadi. Tavakkalchilik tushunchasi esa tavakkaliga, tavakkal bilan ish qiluvchi ma’nosini beradi.

Amerikalik ishbiarmonlarga xos bo‘lgan tavakkalchilikni Amerika iqtisodiyotiga “chapani” muhojirlar olib kelganlar va singdirganlar. Ular o‘troq va ehtiyotkor yerli aholini o‘z ishbiarmonlik faoliyatida tavakkalchilik ham qilib turishga majbur etishgan.

Amerikacha ta’rifga ko‘ra, tavakkalchilik – biron ish bilan shug‘ullanish oqibatida zarar ko‘rib qolishlar qutulib qolish imkoniyati. Albatta, ba’zi xavflarni sug‘urta kompaniyalari bilan shartnoma tuzish orqali oldini olish mumkin. Biroq, xavfning asosiy og‘irligi, ya’ni:

- menejning xatosi;
- narx o‘zgarishi;
- talabiing susayishi;
- noto‘g‘ri tanlangan loyiha;
- ishchilarning noroziliklari boshqa ishbiarmonning yelkasiga tushadi.

Ammo, umuman, xorij tajribasi ishbiarmonlik tavakkalchiliksiz mumkin emasligidan guvohlik beradi. Kimki hech bir tavakkal qilmasa, oxir-oqibatda xonavayron bo‘ladi.

Ishbiarmon o‘n ming yoki millionlarni hali chiqarmagan mahsulotining bozori yurishishi kafolatiga ega bo‘lmasdan, ular ustida tadqiqotlar olib borishini, yangi tovarlar ishlab chiqarishni kengaytirish va yangilarini ko‘rishga tavakkal qilib sarflaydi. Uning har bir harakatida omadsizlik xavfi yashiringan.

Xavflilik omili mablag‘ va quvvatlarni tejashning kuchli rag‘batlantiruvchisi hisoblanadi. U:

- korxonalar (firma)ning loyihalar rentabelligini ming bora tahlil etishga;
- xarajatlar bo‘yicha hisob-kitobni puxta bilishga;
- quvvatlarni sotib olish va kadrlarni yollashga o‘ta jiddiy yondashishga majbur etadi.

Shunday qilib, tavakkalchilik har qanday ishlab chiqaruvchi yoki har qanday bank faoliyatining vaziyatiga bog‘liq bo‘lib, shu faoliyatning oxiri nima bilan tugashi noaniqligini va omad yurishmasa, oqibatda zarar ko‘rishi mumkinligini aks ettiradi.

Tavakkalchilik foydadan mahrum bo‘lish va boshqa sabablarga ko‘ra **zarar** ko‘rish singari yomon oqibatlar ro‘y berish ehtimoli bilan ifodalanadi. Shu ma’nodagi:

**Tavakkalchilik** – oqibatning yaxshi bo‘lishiga umid bog‘lab, xavf ehtimolligini zimmasiga olingan holda qilinadigan harakat.

Tavakkalchilik – resurs yoki daromad tula yoki qisman yo‘qotish xavfi.

Tavakkalchilik – noaniqlik sharoitida har qanday dovyurak menejer uchun tabiiy holat, vaziyat.

Tavakkal – botirning ishi.

**Tavakkalchilik** – omadsiz oqibatning miqdoriy baholanishi.

Yana o‘zbek tilining izohli lug‘atiga murojaat qilamiz. Unda bu iboralar quyidagicha talqin etilgan:

**Xavf** – biror ko‘ngilsiz hodisa yoki falokat yuz berish ehtimolligi, xatar, qo‘rqinch.

**Xatar** – biror baxtsizlikka, falokatga olib kelishi mumkin bo‘lgan sharoit, xavf, tahlika.

**Xavf-xatar** – xavf va xatar, biror narsadan qo‘rqish. Ko‘rib turibmizki, xavf tushunchasi ehtimollik bilan bog‘lanilayotgan bo‘lsa, xatar iborasida esa asosiy urg‘u sharoitga, vaziyatga berilyapti. Uchinchisida har ikkala tushuncha bir xil ma‘noda talqin qilinyapti.

Fikrimizcha, boshqarishda, xususan, tavakkalchilikda xavf tushunchasini qo‘llash ma‘qulroqdir, chunki aynan bu tushuncha ehtimollik, noaniqlik tushunchalari bilan o‘zaro hamohangdir. Masalan, yanglishish xavfi, rejaning bajarilmaslik xavfi yoki ehtimolligi, kompyuterning ishlamaslik xavfi, qaror qabul qilishda yo‘l qo‘yilishi mumkin bo‘lgan xavf, tavakkalchilikdagi xavf va hokazo.

Albatta, bu yerda yanglishish xatari yoki rejaning bajarilmaslik xatari va hokazo yuqoridagidek ko‘p ma‘nolikni bermaydi va u ehtimollik darajasi bilan emas, balki aniq, bir sharoit, vaziyat bilan chambarchas bog‘langan holda qaraladi. Shunday qilib, tavakkalchilik bir butun jarayondir. Uni quyidagicha tasvirlash mumkin (70-chizma).

Ertangi kun yoki bo‘lajakda nima bo‘lishini oldindan aniq, bashorat qilib bo‘lmas ekan, barcha qabul qilinadigan qarorlar tavakkalchilik bilan bog‘langan. Shu sababli tavakkalchilikdan qochmaslik kerak, balki uni oldindan ko‘ra bilib, turilishi mumkin bo‘lgan xavf darajasini pasaytirishga harakat qilish lozim.

Biznesning barcha tashabbuskorlari tavakkalchilikka borishlari zarur.

1. Tavakkalchilik darajasi.

2. Foyda yoki zarar darajasi.

Bugungi kunda adabiyotlarda tavakkalchilik bilan bog‘liq bo‘lgan ehtimollikni turlicha tushunchalarda talqin qilishmoqda, ya‘ni: xavf, xatar.

Tadbirkor yoki rahbarning tavakkalchilik darajasiga qarab xavf va ehtimollik darajasi, foyda yoki zarar darajasi turlicha bo‘ladi. Shu sababli xavfdan holi yoki qisman holi bo‘lish uchun tavakkalchilik darajasi bo‘lgan xavf darajasi o‘rtasidagi eng maqbul nisbatni tanlab olish kerak, ya‘ni tarozining pallasini quyidagicha bo‘lish lozim.

*Xavf turlari.* Resurslarni noto‘g‘ri taqsimlash xavfi, iqtisodiy beqarorlik va talabning o‘zgarishi davomida salbiy oqibatlarni kamaytirish usullari risklarni taqsimlashda ular miqdorini ehtimolga holda kimga qancha zarurligini aniq, to‘g‘ri belgilash:

- ishlab chiqariladigan mahsulotlar miqdorini aniq bilib olish uchun to‘g‘ri bozor tadqiqotlarini olib borish.

- rejalashtirishni o‘rganish.

*Xavf va tadbirlar nisbati.*

Rahbar yoki ishbilarmon faoliyatida duch keladigan xavfning turli ko‘rinishlari mavjud. Ular sug‘urta bilan bog‘liq bo‘lgan va uni sug‘urta qilib qo‘yish maqbul bo‘lgan turlarga bo‘linadi.

Sug‘urtalashdan maqsad tabiiy ofatlar va ko‘ngilsiz hodisalarda keltirilgan zararlarni qoplash uchun pul fondlarini hosil qilishdir. Jismoniy va yuridik shaxslar hisobidan shakllanadigan bu fondlarni hosil qilishda sug‘urta tashkilotlari bilan sug‘urtalanuvchilar o‘rtasida munosabat yuzaga keladi. O‘zbekiston sharoitida bu munosabat yuzlab sug‘urta tashkilotlari bilan minglab korxonalar va tashkilotlar, fuqarolar o‘rtasida shakllanadi.

Sug‘urta obyekti mulk sug‘urtasida: moddiy boyliklar, mol-mulk; shaxsiy sug‘urtada: fuqarolarning hayoti, sog‘lig‘i va mehnat qobiliyati hisoblanadi. Sug‘urta predmeti qayd qilinganlarning tarkibiy qismlaridir. Qishloq xo‘jaligi sug‘urtasi obyekt bo‘lsa, ekinlar (hosil), chorva mollarining soni, mol-mulklar, binolar, inshootlar, transport vositalari sug‘urta predmeti hisoblanadi.

Shaxsiy sug‘urta predmetida ma‘lum yoshga yetish, mehnat qobiliyatini yo‘qotish va vafot etish hodisalari misol bo‘la oladi.

Rahbar va tadbirkorlarning sug‘urta qilib qo‘yish maqbul bo‘lgan xavflar va ularning salbiy oqibatlarini kamaytirish yo‘llarini bilib qo‘yganlari foydadan holi bo‘lmas edi.

Respublikada sug‘urta kompaniyalari mol-mulk, uy hayvonlari, tijorat ishlari, fuqarolarni sug‘urta qiladilar. Ko‘chmas mulkning hamma turlari sug‘urta qilishda qabul etiladi. Bundan tashqari yuklarni tashish, bankrotlik, valyuta investitsiyalarni, foydalar, kreditlar, xodimlar, ishsizlik sug‘urta qilinadi.

#### **Quyidagi hollarda xavf darajasi ortishi mumkin:**

- to‘satdan va kutilmaganda o‘rtaga xavf ko‘ndalang bo‘lib qolganida;
- bankning ilgari orttirgan tajribasiga to‘g‘ri kelmaydigan yangi vazifalar o‘rtaga qo‘yilganda;
- rahbariyat zarur va shoshilinch choralar ko‘ra olmaydigan va bu narsa moliyaviy zarar yetkaza oladigan mahallarda;
- bank yoki boshqa tashkilot faoliyatining mavjud tartibi yoki qonunlarning nomukammalligi aniq, vaziyatga to‘g‘ri keladigan chora-tadbirlarni ko‘rishga xalal beradigan mahallarda.

#### **Bulardan tashqari tijoratga doir quyidagi xavflar, ya‘ni:**

- tovarlarni bozorda sotishga aloqador xavf;
- yuklarni tashish mahalidagi xavf yoki transportga aloqador xavf;
- tovarni xaridor tomonidan qabul qilinishga aloqador xavf;
- xaridorning haq to‘lashga qodir yoki qodir emasligiga aloqador xavf;
- xaridorning haq to‘lashni istamasligiga aloqador xavf.

#### **Siyosatga doir xavflar:**

- xaridor mamlakatda importning taqiqlanishiga aloqador xavf;
- yuklarni xaridorga tashib yetkazib berish vaqtidagi ish tashlashlar (urush, g‘alayonlar)ga aloqador xavf;
- valyutalarning almashinishiga yoki pul o‘tkazishning taqiqlab qo‘yilishiga aloqador xavf.

### **Iqtisodiyotga doir xavflar:**

- pulning qadrsizlanishi;
- ishsizlik darajasi;
- soliq siyosati;
- texnologik o'zgarishlar;
- xomashyo bazasi bilan bog'liq xavflar ham xavf darajasining ortishiga olib

kelishi mumkin.

Rahbar, xususan, xavf bo'yicha menejer belgilangan rentabellik darajasini saqlagan holda yuz berishi ehtimoli bo'lgan xavf darajasini imkon boricha qanday kamaytirishni bilishi kerak. Bundan tashqari, u korxonaga uchun juda noxush voqea yuz bergan sharoitlarda ham xavfning salbiy oqibatlarini kamaytirish imkoniyatlarini oldindan hisobga olib qo'yishi lozim.

Xavfni boshqaruv sohasidagi ishlarni malakali yo'lga qo'yish, uning bir qismini boshqa hamkorlarga o'tkazish, biznesni va xodimlarni sug'urta qilish orqali ancha kamaytirish mumkin.

Xavfni kamaytirish va rentabellikni oshirishning bir qancha usullari mavjud. Ularning ba'zilarini keltiramiz:

Bank, birja, tijorat amaliyotida valyuta xatarini sug'urta qilishning turli usullari ham xejirlash deb yuritiladi.

- qo'shimcha ishchi kuchiga, bozorning ahvoli va xususiyatlari to'g'risidagi axborotga, yetarlicha moliyaviy mablag'larga ega bo'lgan korxonalar orasida sheriklar axtarish;

- tor sohalarning qaysi birida xavf hammadan ko'p bo'lsa, o'sha sohada tashqi maslahatchi-ekspertlar xizmatidan foydalanish;

- xavfni oldindan bilish, tasmullash: tor joylarni va xavf manbalarini aniqlab olish;

- o'zini sug'urta qilish uchun korxonaga aylantirilgan mablag'larining bir qismi hisobiga zaxira jamg'armasi tuzish;

- biznesni va xodimlarni sug'urta qilish yo'li bilan xavfning bir qismini boshqa shaxslar yoki tashkilotlarga yetkazish.

**Xejir** – baho bo'yicha tavakkalchilik sug'urtasi; fyuchers shartnomasi.

Quyidagi omillar xavfdan holi bo'lishiga yordam beradi:

- milliy valyutadagi qat'iy baholar yoki chet el valyutasining milliy valyutaga nisbatan kursining oldindan belgilanishi;

- eksport va import xavfini o'zaro moslashtirish;

- o'z milliy banklaridan foydali shartlar bilan qarz olish;

- banklar bilan ma'lum muddatga mo'ljallangan maxsus valyuta bitimlari tuzish va hokazo.

So'nggi ikkita usul, ya'ni o'z-o'zini va biznesni sug'urta qilish maxsus zaxira fondini tashkil etish va zararlarini aylantirilgan moliya mablag'lari hisobidan qoplash bilan bog'liq. Bu usuldan foydalanish yo'qotilishi mumkin bo'lgan mol-mulk butun biznesning mulkiy va moliyaviy miqyoslarga nisbatan juda kichik bo'lgan hollarda mantiqan to'g'ri bo'ladi.

Masalan, yirik korporatsiyaning kichik binoda joylashgan ozgina uskunalari yirik sug'urta kompaniyasi orqali yong'indan sug'urta qildirish maqsadga muvofiq emas. Sug'urtani o'z bo'yniga olish usuli korxonaning bir xil mahsuloti ko'p, ularning ishdan chiqish ehtimoli kam bo'lgan hollarda ham juda qo'l keladi. Masalan, yuzlab tankerlarga ega yirik neft kompaniyalari shu usuldan foydalanishadi, chunki firmaga yiliga bitta tankerni yo'qotish (bu yuz bermasligi ham mumkin) hamma tankerlar uchun sug'urta solig'i to'lashdan ko'ra arzonga tushadi.

**Xejir** (yo'qotishlardan saqlanish) qilish degan sug'urta shakli ham bor. Uning mohiyati shundayki, aytaylik, xomashyoni qayta ishlashga ixtisoslashgan firma kutilayotgan daromadlarining xavfini boshqa tomonga o'tkazish orqali sug'urta qiladi. Xejirlashda sotuvchi (xaridor) fyuchers kelishuvi tuzish bilan ayni bir vaqtda o'z savdosiga teng keladigan fyuchers shartnomalarini xarid qiladi (yoki sotadi).

Xejirlash tomonlar ko'radigan ehtimoldagi ziyonni kamaytirish imkonini beradi.

## 9.2. Tavakkalchilik turlari

Amaliyotda rahbar yoki tadbirkor o'z faoliyatida:

- mol-mulk talofotiga;
- moliyaviy yo'qotishlarga;
- daromadlarning kamayishiga;
- foyda darajasini aniqlashdagi xatoliklarga yo'l qo'ymaslik va shu jihatlarni yaxshilash maqsadida turli-tuman tavakkalchilikka boradilar. Shunday sharoitda qaysi bir turdagi tavakkalchilikni tanlash, qaysi biri ko'proq samara berishi mumkinligini aniqlash ko'p jihatdan tavakkalchilik turlarining ilmiy asoslangan tavsifnomasini bilishni taqozo etadi:

### -Sof

- chayqovchilik (spekulyativ) tavakkalchilik;
- tabiat bilan bog'liq tavakkalchilik;
- ekologiya bilan bog'liq tavakkalchilik;
- siyosat bilan bog'liq tavakkalchilik;
- transport bilan bog'liq tavakkalchilik;
- tijorat bilan bog'liq tavakkalchilik;

Ishlab chiqarish bilan bog'liq tavakkalchilik – ishlab chiqarish jarayonining to'xtab qolishi yoki bir maromda ishlamayotganligi, texnologiyaning buzilishi, sifatsiz xomashyo oqibati yoki xodimlarning sifatsiz ishlashlari evaziga ehtimol (tavakkal) qilinadigan zarar yoki qo'shimcha xarajatlardir.

- savdo bilan bog'liq tavakkalchilik;
- moliya bilan bog'liq tavakkalchilik;
- inflyatsiya bilan bog'liq tavakkalchilik;
- valyuta bilan bog'liq tavakkalchilik;

Tizimli tavakkalchilik – u yoki bu bozorda konyunkturaning yomonlashishi yoki tushib ketishi oqibatida ehtimol qilinadigan zarar. Bu tavakkalchilik investitsiyani aniq bir obyektga emas, balki muayyan bozor (masalan, valyuta bozori, qo'zg'almas mulk bozori va boshqalar) uchun barcha qo'yilgan mablag' bo'yicha

tavakkalchilikni ifodalaydi. Bunda investor katta zarar yetkazmasdan turib o'z mablag'ini qaytara olmaydi.

Tizimli tavakkalchilik usulida investitsiyani qaysi bir aktivga (aytaylik, qimmatli qog'ozlarga yoki qo'zg'almas mulkka) tavakkal qilib sarflash maqsadga muvofiqligi aniqlanadi.

Selektiv tavakkalchilik – u yoki bu bozorda investitsiya obyektini noto'g'ri tanlab olinishi oqibatida ko'riladigan tavakkal zarar yoki boy berilgan naf. Masalan, qimmatli qog'ozlar) portfelini shakllantirishmizda fond birjasidagi qimmatli qog'ozlar turini noto'g'ri tanlash oqibatida ko'riladigan zarar tavakkal turiga kiradi.

Kredit tavakkalchiligi – qarz olgan tomonning o'z majburiyatlarini to'lay olmaslik xavfi. Bank yaxshi foyda ko'rishi uchun kreditlash xavfini kamaytirish shart. Bank hamisha qarzning o'z vaqtida va foiz bilan qaytib kelishi qay darajada mumkinligani nazarda tutib tavakkaliga boradi. Bunday tavakkalchilikka kreditni to'lash muddatini kechiktirish yoki obligatsiyalarga to'lashni muzlatib qo'yish misol bo'ladi.

Mintaqaviy tavakkalchilik – muayyan mintaqalarning iqtisodiy holati bilan bog'langan bo'lib, u:

- mazkur mintaqaning asosiy mahsulotiga (masalan, respublikamizda) bo'lgan konyunktura narxining pasayishi oqibatida ko'rilishi mumkin bo'lgan zarar xavfi;

- iqtisodiy yoki siyosiy mustaqillikka erishish oqibatida ko'rilishi mumkin bo'lgan zarar xavfi;

- ishlab chiqarishning keskin tushib ketishi yoki ishsizlik darajasining oshishi oqibatida ko'rilgan ehtimol qilinadigan zarar xavfini ifodalaydi.

Tarmoq bilan bog'liq tavakkalchilik ayrim tarmoq iqtisodiyoti bilan bog'liq bo'lib, u ikkita omil ta'siri ostida bo'ladi:

- tarmoqdagi davriy beqarorlikka;
- tarmoq, ishlab chiqarishining hayotiy bosqichlariga.

Ya'ni kirish, o'sish, etilish, to'yinish, tushkunlik davriga qarab turib tadbirkorlik faoliyati yoki investitsiya tavakkalchiligi turlicha darajada bo'ladi.

Korxonaviy tavakkalchilik – investitsiya objekti bo'lgan korxonaviy faoliyati bilan bog'liq. Garchi bu tavakkalchilik tarmoq, mintaqaviy tavakkalchiliklar ta'siri ostida bo'lsa-da, undagi tavakkalchilik darajasi korxonaning bozordari mavqei, doimo mijozlar(iste'molchilar)ning bo'lishi, ishlab chiqarilayotgan mahsulotning sifati va boshqalarga bog'liq. Korxonaviy faoliyatidagi tavakkalchilik quyidagi ko'rinishlarda bo'ladi:

- ishlab chiqargan mahsulotni iste'molchi tomonidan talab qilib olishligi oqibatida ko'riladigan zarar;

- xo'jalik talablarini bajarmaslik oqibatida ko'riladigan zarar;
- raqobatning kamayishi oqibatida ko'riladigan zarar;
- ko'zda tutilmagan xarajatlarning vujudga kelishi va daromadning kamayishi oqibatida ko'riladigan zarar;

- korxonaviy mablag'ining talofati tufayli ko'riladigan tavakkal zarar.

Investitsiya tavakkalchiligi deganda, ya'ni tovar yoki xizmat, yangi texnologiyani ishlab chiqish va joriy qilish ko'p sarflangan xarajatlarning qoplanmasligi oqibatida ko'riladigan zarar tushuniladi.

**Tavakkal** kapital – fan-texnika yangiliklarini joriy etib, yangi texnologiyani o'zlashtirib, bozor raqobatiga bardosh beradigan yangi tovarlarni ishlab chiqarish uchun tavakkalga qo'yiladigan(sarflanadigan) kapital.

Tavakkal kapital egasi ma'lum iqtisodiy xafvni o'z zimmasiga oladi, chunki yangi ishga solingan kapitalning naqadar foyda berishi yoki bermasligi oldindan aniq ma'lum bo'lmaydi. Lekin kapital tasmollanib, ko'r-ko'rona qo'yilmaydi, balki u yangilik-ka bo'ladigan talabni, bozorning umumiy holatini hisobga oladi, biznes sohasi talabni o'zgarishiga e'tibor beruvchi firmalar xizmatidan foydalanadi.

Tavakkal kapitali odatda mayda biznes vakillari yoki ularga aloqador yirik firmalar kiradi. Tavakkal kapital fan-texnika yutuqlarini ishlab chiqarishga joriy etishda katta rol o'ynaydi.

Investitsiya obyekt bo'lishi u yoki bu tovarni sotish jarayonida uning sifatini baholashdagi o'zgarish oqibatida ko'zlangan zarar xavfi investitsiya obyekt (qimmatli qog'ozlar, qimmatbaho nodir metallar, qo'zg'almas mulk va hokazo)ning tugatilishi tavakkalchiligi deb ataladi.

### 9.3. Tavakkalchilikni boshqarish

Yuqorida ta'kidlaganimizdek, aksariyat hollarda iqtisodiy baholashlar va boshqaruv qarorlari ko'p variantli bo'lib, ehtimollik xarakteriga ega. Shu sababli yanglishish bu jarayonda tabiiy bo'lganda, baribir noxush holdir. Quyidagi sharoitlarda menejer:

- tavakkalchilikdagi xavf ehtimoli;
- u xavf darajasini pasaytirish choralari;
- ehtimol qilinayotgan zararni qoplash yo'llarini oldindan hisob-kitobini qilishi lozim. Tavakkalchilikni aniqlashning mohiyati ham ana shunda.

**Tavakkalchilikni boshqarishdan maqsad** – korxonani faqat bankrotlikdan saqlab qolish emas, balki qanday sharoitda bo'lsa ham foydani minimal darajadan past bo'lishiga yo'l qo'ymaslikdir.

Boshqarishdagi xato va yanglishishlar, bankrot bo'lishning salbiy sabablaridan hisoblanadi. Buni xalqaro biznes tajribasi tasdiqlamoqda. Shuning uchun ham menejer va tadbirkor tavakkalchilikni boshqarish samaradorligiga juda katta ahamiyat bermoqliklari lozim.

Bu o'rinda menejer oldidagi asosiy vazifalar quyidagilardan iborat:

- yuqori xavf sohasini bilib olish;
- xavf darajasini baholash;
- tadbirni ishlab chiqish va ularni qo'llash;
- xavfni tahlil qilish va ogohlantirish.

Amaliyotda quyidagi sabablar oqibatida yuqori tavakkalchilik xavflarining tug'ilish hollari uchraydi:

- noto'g'ri qarorlar qabul qilinganda;
- bo'ysunuvchilarning topshiriqlarni qoniqarsiz bajarganlarida,



- bajaruvchilarni noto'g'ri tanlashda;
- bozor istiqbolini aniqlashda xatoga yo'l qo'yilganda;
- rahbariyatning menejer taklifini qat'iy rad etganlarida.

### **Tavakkalchilikni boshqarish, xavfni kamaytirish:**

#### *1. Axborot tizimini yaxshilash:*

- axborot olishni yaxshilash;
- axborotni qayta ishlashni yaxshilash;
- axborotni rejalashtirish;
- aloqalarni yaxshilash.

#### *1.2. Foydani hisob-kitob qilish :*

- elastiklikni hisoblash;
- rejaga o'zgartirishlar kiritish;
- muqobil rejalarni tuzish.

#### *1.3. Xatoga yo'l qo'ymaslik:*

- xodimlarning tavakkalchilikdagi mas'uliyatlarini oshirish;
- xodimlarni rag'batlantirish;
- xodimlar tanloviiga jiddiy yondashish;
- xodimlarni o'qitish;
- ta'minot bo'yicha vakolatni ta'minlash.

#### *1.4. Texnik vositalarni shakllantirish :*

- mehnatni muhofaza qilish, haqsizlikni ta'minlash;
- ogohlantiruvchi belgilarni o'rnatish;
- texnika sozligini ta'minlash;
- xavfli holatni zudlik bilan oldini olish.

### **2. Xavflarning oldini olish.**

#### *2.1. xavfni chegaralash:*

- zarar ko'rish xavfini chegaralash;
- zararni qoplash;
- tavakkalchilik va xavfga ehtiyotkorona yondashish.

#### *2.2. Ishlab chiqarish omiliga qarab:*

- xomashyo tavakkalchiligi (miqdoriy, sifat, muddati bo'yicha),
- uskunalari, energiya, xodimlar, kapital tavakkalchiligi.

#### *2.3. Mahsulotni ishlab chiqarish, uni saqlash jarayoniga qarab:*

- ishlab chiqarishdagi tavakkalchilik (ishlab chiqarish usuli, yaroqsiz mahsulotni ishlab chiqarish xavfi va boshqalar);

- tadqiqot va ishlanmalar tavakkalchiligi;

- saqlashdagi tavakkalchilik.

#### *2.4. Mahsulotni baholashga qarab:*

- sotishdagi tavakkalchilik;
- baholashdagi tavakkalchilik;
- to'lashdagi tavakkalchilik;
- kafolat bo'yicha tavakkalchilik.

#### *2.5. Sug'urtalanishiga qarab:*

- sug'urtalanadigan tavakkalchilik (buni sug'urta fondidan qoplash mumkin);

- sugʻurta qilinmaydigan tavakkalchilik (buni sugʻurta fondidan qoplash mumkin emas).

Bunday guruhlash xavf oldini olish va uni kamaytirish boʻyicha chora-tadbirlarni ishlab chiqish uchun juda qoʻl keladi.

Tavakkalchilikning maqsadga muvofiqligiga baho berish uchun eng avvalo ehtimol qilinayotgan, xavf darajasiga qarab tavakkalchilikning tayin zonalarini ajratib olish zarur.

Zarar kutilmaydigan, yaʼni xoʻjalik faoliyatining natijasi ijobiy boʻlgan zona **xavfsiz zona** deb ataladi.

**Yoʻl qoʻyilishi mumkin** boʻlgan **xavf zonasi** deganda ehtimol(tavakkal) qilinayotgan zarar kutiladigan foydadan koʻp boʻlmagan zona tushuniladi. Shunda tadbirkorlik faoliyati iqtisodiy nuqtai nazardan maqsadga muvofiq, deb topiladi. Yoʻl qoʻyilishi mumkin boʻlgan xavf zonasining chegarasi quyidagacha koʻrinishda boʻladi:

Zarar darajasi koʻlami, hisoblangan foyda darajasi, koʻlami.

**Jiddiy (keskin) xavf zonasi** deganda ehtimol (tavakkal) qilinayotgan zarar nafaqat kutiladigan foyda, shuningdek, hisoblangan naqd pul daromad (viruchka)dan ham koʻp boʻlgan zona tushuniladi.

Boshqacha qilib aytganda, bu yerda tadbirkor nafaqat hech qanday foyda olishni, shuningdek, barcha ishlab chiqarish xarajatlari miqdorida toʻgʻridan-toʻgʻri zarar koʻrishgacha tavakkal qiladi.

**Fojiali xavf zonasi** deganda ehtimol (tavakkal) qilinayotgan zararining jiddiy xavf zonasini oʻz domiga tortib, undan oshib korxonaning xususiy kapitaliga teng boʻlgan zona tushuniladi, yaʼni bunday xavf zonasining chegarasi quyidagi koʻrinishda boʻladi:

Zarar darajasi, koʻlami xususiy kapital.

Bunday tavakkalchilik oqibati korxonani yoki tadbirkorni bankrotlikka va yemirilishga olib keladi. Fojiali xavf tadbirkor faoliyatiga, uning sogʻligʻiga xavf tugʻdirishi mumkin.

**Xavfni boshqalar zimmasiga yuklash.**

- xavf va uning oqibatida koʻrilgan zararni uchinchi shaxs(kreditorlar, hamkorlar, isteʼmolchilar, davlat) zimmasiga yuklash;

- zararni qoplash uchun sugʻurta shartnomalarini tuzish.

Zarar koʻrish xavfini kamaytirish maqsadida tavakkalchilikning oʻzi quyidagi muhim belgilar boʻyicha guruhlanadi.

Obyektga qarab:

- umumiy tavakkalchilik (bu korxonaning umumiy faoliyatiga xavf tugʻdiradi);

- maxsus tavakkalchilik.

**Tavakkalchilik egri chizigʻi** deganda ehtimol qilinayotgan zarar bilan kutiladigan foyda oʻrtasidagi bogʻlanishni ifodalovchi egri chiziq tushuniladi.

Tavakkalchilikning egri chizigʻini chizish, undagi xavf zonalarini aniqlash, tavakkalchilik samaradorligiga baho berish bir qator usullarni qoʻllashni talab qiladi. Ular quyidagilar:

- statistik usul;

- ekspert usuli;
- analit usul.

**Statistik usul** – yordamida o‘xshash faoliyat bilan shug‘ullanadigan xo‘jaliklarda ko‘riladigan zarar, uning darajalari va takrorlanib turish hollari o‘rganiladi.

**Ekspert usuli** – yordamida tajribali tadbirkorlar fikri yig‘iladi, u qayta ishlanadi, menejer va mutaxassislarning aniq, tijorat operatsiyalarda xavfning kutilish darajalari to‘g‘risidagi fikrlari tahlil qilinadi.

**Analitik usul** – ehtimollar nazariyasi, o‘yinlar (teorii igr) nazariyasidagi matematik modellarni qo‘llashga asoslanadi.

Tavakkalchilikni boshqarish faoliyati menejment sohasida eng tez rivojlanib borayotgan professional faoliyat hisoblanadi. G‘arb firmalarining shtatida aynan shu xavfni kamaytirishga javob beruvchi tavakkalchilik bo‘yicha lavozim mavjud (tavakkalchi-menejer). Ular firma rahbarlari bilan bir qatorda xavf-tavakkalchilik bo‘yicha qabul qilinadigan qarorlarda qatnashadilar va uning oqibati uchun bab-baravar javob beradilar. Tavakkalchilikni boshqarish quyidagi faoliyatlarni o‘z ichiga oladi:

- tavakkalchilikni aniqlash, tahlil qilish va uning darajasini baholash;
- tavakkalchilikni ogohlantiruvchi tadbirlarni ishlab chiqish, uni minimallashtirish va sug‘urtalash tadbirlarini belgilash.
- tavakkalchilik oqibatida ko‘rilgan zararlarni qoplash va korxonaning tiklash yo‘lini izlash.

Tavakkalchilikni boshqarish strategiyasini belgilab olishning o‘zi yetarli emas. Bundan tashqari shu strategiyani amalga oshirish mexanizmini, ya‘ni tavakkalchilikni boshqarish tizimini ishlab chiqish lozim. Bu quyidagilardan iborat:

- qabul qilinadigan qarorlarni samarali baholash va uni nazorat qilish tizimini yaratish;
- korxonada tavakkalchilikni boshqarish uchun maxsus bo‘limni tashkil qilish yoki shaxsni tayinlash;
- tavakkalchilikni sug‘urtalash, zarar va yo‘qotishlarni qoplash uchun maxsus mablag‘lar va zaxiralar ajratish.

Amaliyotning tasdiqlashicha, bu tadbirlardan tashqari tavakkalchilikni boshqarish bo‘yicha maxsus qo‘llanmalarni ishlab chiqishni taqozo etadi. Aynan shu qo‘llanmada har bir bo‘lim va menejerlarning tavakkalchilikka borish me‘yorlari ko‘rsatilgan bo‘ladi.

Tavakkalchilikni boshqarishda asosan ikki usul qo‘llaniladi:

- tavakkalchilikni ogohlantirish va uni chegaralash usuli;
- zararni qoplash usuli.

Tavakkalchilikni pasaytirish usullari quyidagilardan iborat:

- qaror qabul qilish muqobillarini va tavakkalchilik darajasini obdon ekspertizadan o‘tkazish;
- tavakkalchilikning muayyan darajasini belgilash, ya‘ni muayyan qarorni qabul qilish bilan bog‘liq bo‘lgan xarajatlar summasini o‘rnatish;

- qarzdorning majburiyatlari bajarilishini ta'minlash uchun turli-tuman kafolat va beg'araz operatsiyalaridan foydalanish.

Tavakkalchilikni diversifikatsiyalash, ya'ni:

- korxonada kapitalni turli faoliyatlarga investitsiyalash;
- turli ko'rinishdagi qimmatli qog'ozlarga investitsiyani kiritish;
- investitsiya portfeli tarkibini optimallashtirish;
- tovar yetkazib beruvchilarni ko'paytirish;
- bozorning bir qancha segmentlariga bo'lish, tovar va xizmatlarni sotish, ya'ni iste'mollar kategoriyalarini topish, mijozlar to'g'risida ma'lumot to'plash, yangi mintaqalarni qamrab olish;

- qadrli mollarni turli joylarga saralash va hokazo;
- kutilishi mumkin bo'lgan zarar oldini olish va samarali nazorat qilish tizimini qo'llash.

Ikkinchi usul, ya'ni zararni qoplash uchun quyidagi tadbirlar amalga oshiriladi:

- maxsus zaxira va sug'urta fondlarini tashkil qilish;
- tavakkalchilikni sug'urta tashkilotlarida sug'urta qildirish.

Tavakkalchilikning miqdoriy o'lchovi zararning mutlaq va nisbiy ko'rsatkichlari bilan ifodalanadi. Mutlaq ifodalanish natural yoki qiymat ko'rinishda, nisbiy ifodalanish esa kutilishi mumkin bo'lgan zararning, xarajatlar summasi yoki foydaga nisbati ko'rinishida bo'ladi.

Tavakkalchilik korxonasi bankrotlikka olib boradimi yoki aksigami – buning miqdoriy o'lchovini bilish o'ta zarurdir.

### **Qisqa xulosalar**

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tavakkalchiliklar va ularning turlari. Tavakkalchilik(risk)larning tarifi va ularni doimiy mavjudligi haqida. Tavakkalchiliklar, xavf-xatarlar (risklar) hayotda mavjudligini tan olish. Tavakkalchilik foydadan mahrum bo'lish va boshqa sabablarga ko'ra zarar ko'rish singari yomon oqibatlar ro'y berish ehtimoli bilan ifodalanadi. Shu ma'noda:

Tavakkalchilik – oqibatning yaxshi bo'lishiga umid bog'lab, xavf ehtimolligini zimmasiga olingan holda qilinadigan harakat.

Tavakkalchilik – resurs yoki daromadga to'la yoki qisman yo'qotish xavfi. Tavakkalchilik – noaniqlik sharoitida har qanday dovyurak menejer uchun tabiiy holat, vaziyat. Tavakkal – botirning ishi. Tavakkalchilik – bu omadsiz oqibatning miqdoriy baholanishi.

Xavf – biror ko'ngilsiz hodisa yoki falokat yuz berish ehtimolligi, xatar, qo'rqinch. Xatar – biror baxtsizlikka, falokatga olib kelishi mumkin bo'lgan sharoit; xavf; tahlika. Xavf-xatar – biror narsadan qo'rqish. Ko'rib turibmizki, xavf tushunchasi ehtimollik bilan bog'lanilayotgan bo'lsa, xatar iborasida esa asosiy urg'u sharoitga, vaziyatga berilyapti. Uchinchisida har ikkala tushuncha bir xil ma'noda talqin qilinyapti. Fikrimizcha, boshqarishda, xususan, tavakkalchilikda xavf tushunchasini qo'llash ma'qulroqdir, chunki aynan bu tushuncha ehtimollik, noaniqlik tushunchalari bilan o'zaro hamohangdir. Masalan, yanglishish xavfi, rejaning bajarilmaslik xavfi yoki ehtimolligi, kompyuterning ishlamaslik xavfi, qaror

qabul qilishda yo‘l qo‘yilishi mumkin bo‘lgan xavf, tavakkalchilikdagi xavf va hokazo.

Biznesning barcha tashabbuskorlari tavakkalchilikka borishlari zarur. Kreditlar qisqa muddatli, o‘rta muddatli, uzoq muddatli kredit turlariga bo‘linadi. Kreditlar olinishi bilan bog‘liq risklar va ularni boshqarish.

### **Tayanch iboralar**

Tavakkalchilik, xavf turlari, xatarlar, inflyatsiya xavf xatarlari, tavakkalchilik omili, kredit bilan bog‘liq xavflar, kredit operatsiyalarni sug‘urta qilish, aktsiya turlari va aktsiya bozoridagi tavakkalchiliklar, dividend siyosatidagi tavakkalchiliklar, lizing operatsiyalari tavakkalchiliklar, lizing operatsiyalari, moliyaviy tavakkalchiliklar.

### **Nazorat va mulohaza savollari**

1. Biznesda tavakkalchiliklar omili deganda nimani tushushnasiz?
2. Biznesda tavakkalchiliklar, uni funktsiyalari haqida tushuncha bering?
3. Kredit tavakkalchiliklarining qanday turlarini bilasiz?
4. Tavakkalchiliklarni sug‘urta qilish qanday amalga oshiriladi?
5. Lizing bilan bog‘liq tavakkalchilikni asosiy turlari nimadan iborat?
6. qimmatli qog‘ozlar bozoridagi tavakkalchiliklar va ularni boshqarish qanday amalga oshiriladi?
7. Aktsiyalarning qanday turlarini bilasiz?
8. Biznes faoliyatida tavakkalchiliklarni baholashning ahamiyati nimada?
9. Tavakkalchiliklarning moliyaviy tahlili qanday olib boriladi?
10. Tavakkalchiliklarni boshqarish qanday amalga oshiriladi?.

### **Qo‘shimcha adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Respublikasining “Raqobat to‘g‘risida”gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta’minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
3. Shodibekova D.A. , Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari”– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## **10-bob. BIZNESNI AXBOROT BILAN TA'MINLASH**

### **10.1. Axborot tushunchasi. Axborot, uning ahamiyati va turlari**

Axborot tushunchasi. Yer yuzida jonli mavjudotlarning paydo bo'lishi bilan birgalikda ularning taraqqiyoti, hamda atrof-muhit to'g'risidagi, voqea hodisalar to'g'risidagi ma'lumotlarni bilish va ular to'g'risida axborot olish shu axborotlar asosida yashash sharoitlarini belgilash, rivojlanish taraqqiyotini anglash katta ahamiyatga ega.

Bundan tashqari vaqt o'tishi bilan birgalikda tabiatni insonlar tomonidan o'rganish davomida bu axborotlarga yaratilayotgan va ishlatilayotgan mashinalar, apparatlar, o'lchov asboblari, texnologik jarayonlar haqidagi axborotlar qo'shib bordi.

Axborot odamlar o'rtasida uzatiladigan ma'lumotlar hisoblanib, keyingi vaqtda ishlab chiqarishni rejalashtirish va boshqarish uchun hamda yashash sharoitlarini, iqtisodiy taraqqiyot darajasini belgilashda katta ahamiyatga ega bo'lib qoldi.

Masalan: Biologik o'simliklarni o'rganish orqali o'simliklarning hayoti to'g'risidagi axborotlarni yig'adi va bu axborotlar asosida o'simliklarni tabiatdagi rolini, ularning ko'payishini, insonlar uchun kerakli tomonlarini aniqlaydi.

Demak, axborot degan savolga qisqacha javob berishimiz uchun ikkita obyektga manba va iste'molchi orasidagi bog'lanishga murojaat qilishimiz zarur ekan.

Axborot manbaiga tabiiy obyektlar - sayyoralar, yulduzlar, insonlar, hayvonlar, o'simliklar, maydon, o'rmonlar - fan va texnikani rivojlantirishdagi ilmiy tajribalar, mashinalar, texnologik jarayonlar kiradi.

Axborot iste'molchilar ro'yxati ham katta bo'lib unga, insonlar, hayvonlar, o'simliklar, turli xil o'lchov asboblari kiradi.

Shuning uchun axborot keng doiradagi tushuncha bo'lib, jamiki obyektlar, mavjudodlar, jarayonlar haqidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi.

Axborot manbalari va iste'molchilarning har xilligi axborot shaklining turli ko'rinishda bo'lishiga olib keldi:

- belgili – turli ishoraviy belgilardan iborat axborotlar. Bular biror voqea-hodisalar haqidagi axborotlarni uzatishda foydalaniladi;

- matnli – harf, raqam va belgilar to'plamidan tarkib topgan ma'lum ma'noni anglatuvchi so'zlardan iborat axborot;

- grafik – tasvirlardan iborat bo'lgan tasavvur ko'rinishidagi axborotlar.

Masalan, ko'p miqdorda nashr etilgan kitoblar, qo'llanmalar, gazeta va jurnallar. Axborot shaklining grafik ko'rinishi turmush hayotimizda muhim ahamiyatga va katta axborotlar massiviga ega bo'lgan tabiat ko'rinishlari, foto tasvirlar, rasmlar, chizmalar, sxemalarni misol qilishimiz mumkin.

Axborotning na bir og'irligi, na bir geometrik o'lchami va hech qanday ximik yoki fizik xususiyatlar mavjud emas.

Lekin axborotni mavjud bo'lishi, saqlanishi, uzatilishi uchun biror bir material-obyekt bo'lishi zarur. Bunday obyektlar juda ko'p bo'lib va ularning soni taraqqiyot natijasida o'sib bormoqda.

*Hozirgi kunda axborotlarni asosiy tashuvchilari quyidagilardir:*

<i>Axborotni uzatishda</i>	<i>Axborotni saqlashda.</i>
<i>Havo</i>	<i>Qog'oz</i>
<i>Suv</i>	<i>Ip -gazlama(Tkanь)</i>
<i>Elektr toki</i>	<i>Daraxt</i>
<i>Efir</i>	<i>Temir</i>
<i>Rengen nuri</i>	<i>Kremniy</i>
<i>Yorug'lik nuri</i>	<i>Plastmassa</i>

Axborotni uzatishda qadimdan biz bilgan va bilmagan holatda havo qo'llaniladi. Havoning tebranishi natijasida ko'p asrlardan buyon nutq uzatilib kelinmoqda. Bundan tashqari havoning tebranishi natijasida bizni o'rab turgan atrof-muhitdagi ovozlari-qushlarning sayrashi., dengizning shovqini, momoqaldiroqning gumburlashi, ishlayotgan mashina va apparatlarning ovozlari va boshqa ovozlari uzatiladi. Havoning tebranishiga o'xshash holda suvning tebranishi orqali ham katta axborotlar uzatiladi.

Masalan. Suv sathlarini tekshiruvchilar va baliqlarni izlovchi dengizchilar o'rtasida axborotlar uzatilishini misol qilishimiz mumkin.

Odamzot har daqiqa sezgi a'zolari orqali atrof-muhitdan axborot yig'ib fikr qilishi va hayotiy muammolarni hal qilish choralari o'ylab topib amalga oshirishi bilan hayot kechirishini hammamiz bilamiz.

Axborot inson nutqida, kitoblardagi matnlarda, ziyolilar ixtirosida, mussavir tasvirida, turli o'lchov asboblarida va boshqalarda mavjuddir.

Keyingi paytlarda axborotlarning haddan tashqari ko'payishi sababli, ular insonning jismoniy imkoniyatlari doirasida hal etilishi mumkin bo'lmay qoldi. Bunday muammolarni hal etish maqsadida yaratilgan zamonaviy axborot texnologiyalari va tizimlari, ayniqsa shaxsiy kompyuterlar insonning eng yaqin yordamchisiga aylandi.

Zamonaviy axborot texnologiyalari va tizimlaridan foydalanish orqali axborotlarni qayta ishlash mehnat unumdorligini oshirishning muhim omillaridan biri bo'lib qoldi.

Ma'lumki, kompyuter axborotlarini kiritish, to'plash va ular ustida turli xil arifmetik va mantiqiy amallarni bajarish hamda ularni tahlil etish uchun mo'ljallangan. Bunday axborotlar ustida ish olib borish qoidalari EHM uchun tuzilgan dasturlar orqali amalga oshiriladi.

Hozirgi davrni informatikasiz tasavvur etib bo'lmaydi. Axborot texnologiyalari bugungi kunda hayotimizning hamma sohalarini qamrab olgan. Informatika sohasining asosiy resursi - axborotdir.

Axborot atrof-muhit obyektlari va hodisalari, ularning o'lchamlari, xususiyatlari va holatlari to'g'risidagi ma'lumotlardir. Keng ma'noda axborot insonlar urtasida ma'lumotlar ayirboshlash, odamlar va qurilmalar o'rtasida signallar ayirboshlashni ifoda etadigan umummilliy tushunchadir.

Ma'lumotlarga u yoki bu sabablarga ko'ra foydalanilmaydigan, balki faqat saqlanadigan belgilar yoki yozib olingan kuzatuvlar sifatida qarash mumkin. Agar bu ma'lumotlardan biror narsa to'g'risidagi mavhumlikni kamaytirish uchun foydalanish imkoniyati tug'lsa, ma'lumotlar axborotga aylanadi. Shuning uchun axborotni foydalaniladigan ma'lumotlar, deb atasa ham bo'ladi.

Masalan, qog'ozga telefon raqamlarini ma'lum tartibda yozib qo'yilsa, avvalgi ma'lumot axborotga aylanadi.

Axborot texnologiyalari, ayniqsa telekommunikatsiyalarning barcha turlari axborot sanoatini eng muhim tarkibiy qismlaridir. Zamonaviy axborot texnologiyasi kompyuter texnikasi va aloqa vositalari sohasidagi yutuqlariga tayanadi.

*Axborot texnologiyasi(AT)* obyekt, jarayon yoki hodisaning holati haqida yangi sifat axboroti olish uchun ma'lumotlar yig'ish, qayta ishlash va uzatish (boshlang'ich axborot) vosita va uslublari jamlanmasidan foydalanadigan jarayondir.

## **10.2. Avtomatlashtirilgan axborot tizimlarining umumiy tavsifi va tuzilmasi**

**Tashkilotni boshqarishning avtomatlashtirilgan axborot tizimi** — tashkilotning maqsadidan kelib chiqadigan talablarga muvofiq axborotlarni yig'ish, ayriboshlash, taqsimlash, taqdim etish uchun mo'ljallagan standart protseduralar, xodimlar, dasturiy vositalar, asbob-uskuna, ma'lumotlarning o'zaro bog'langan majmuidir.

Mazkur tizim birgalikda harakat qiluvchi kompyuterlar va telekommunikatsiyalar, kompyuter axborot mahsulotlarini ishlab chiqish va qarorlar qabul qilishni qo'llab-quvvatlash uchun mo'ljallangan. Qayd etish lozimki, axborot almashuv jarayoni insonning eshitish, ko'rish, anglash a'zolari orqali qabul qilinadigan ko'p ma'lumot yoki tasvirlar bilan boshlanadi va tugaydi. Keladigan-chiqadigan bu elementlar o'rtasida kompyuterlashgan axborot tizimida turli darajadagi elektron mahsulotlar bo'ladi. Bular – operatsion tizimlar, ma'lumotlar bazalarini boshqarish tizimi, amaliy dasturiy ta'minot va axborotning o'zidir. Ushbu axborot va dasturiy vositalar hamda komponentlardan ko'pincha aynan bir paytda va yura vaqtda foydalanib bo'lmaydi. Shuning uchun ham bunday axborot tizimlarining o'ziga xos tomoni shundaki, ma'lumotlarni qayta ishlash jarayoni vaqtida ular aralashib ketadi.

**AATning kontseptual modeli.** Axborot tizimi foydalanuvchilarning talabiga muvofiq axborotlarni yig'ish, rad etish, uzatish, saqlash, to'plash, qayta ishlash, tayyorlash va taqdim etishga mo'ljallangan. Kontseptual nuqtai nazardan qaraganda, axborot tizimi bu operatsiyani bajaruvchi tizim va boshqaruvchi tizim o'rtasidagi vositachi sanaladi.

Axborot texnologiyasi axborot tizimi ichidagi texnologiya sanaladi. Axborot tizimi tizimdagi ma'lumotlar, axborotlar bilan operatsiyani amalga oshiradi. Axborot tegishli muammoga qaratilgan bo'lib qarorlar qabul qilish uchun asos bo'lib xizmat qiladi. **Axborot** hal etilishi lozim bo'lgan vazifaga muvofiq va ushbu vazifani hal etuvchi xodimning qobiliyatiga muvofiq qayta ishlanadi.

Mazkur modeldan ko'rinib turibdiki, axborot tizimining sohasi axborot obyektlari majmuidan iborat axborot makonini ifodalaydi. Umuman olganda axborot



makoni bir xilda emas, chunki unda axborotning yuzaga kelishi, tashkil etilishi va joylashtirilishi jihatidan farqlanuvchi axborot obyektlarini o'zida saqlaydi.

Tizim orqali barcha axborotlarning yuzaga kelishini quyidagi asosiy protseduralarga ajratish mumkin: saqlash, qidirish, qayta ishlash, kiritish va chiqarish. Birinchi uchtasi ichki bosqich sanaladi, to'rtinchi va beshinchilari esa mazkur tizim bilan axborot manbai va tashqi muhit o'rtasidagi aloqani ta'minlaydi.

1 – axborotni tashkil etish, saqlash va taqdim etish tizimi;

2 – axborotni kiritish, yangilash va tuzatish tizimi;

3 – axborotni iste'mol qilish tizimi.

**Axborot muhiti.** Axborot muhiti o'zaro bog'langan uchta tarkibiy qismni o'z ichiga oladi. Bular: foydalanuvchining axborot tuzilmasi, axborot texnologiyasi, boshqaruvning ishtirok etuvchi obyektlari.

Axborot infratuzilmasi axborotdan o'z maqsadlariga erishish uchun foydalanadi.

Axborot texnologiyalari foydalanuvchilarni zarur texnologiyalar bilan ta'minlash vositasi sanaladi.

Axborot infratuzilmasi doirasida axborot texnologiyalari foydalanuvchilari ham o'zaro harakatlanuvchi o'ziga xos muhit sifatida ko'rib chiqiladi.

Foydalanuvchi kerakli axborotni olish uchun rasmiy (formal) va norasmiy axborot tizimlari yordamida uning manbaiga murojaat qilishi lozim. Tashqi manbaga rasmiy tizim orqali kirib boriladi. Bu tizim axborotni raqam va matnli ma'lumot (statistik hisobotlar, kitob, jurnal, xabar va hokazo) ko'rinishida taqdim etadi. Ichki manbaga murojaat qilish axborot texnologiyalari komponentlari - kompyuterlar, tizimli va amaliy dasturiy ta'minot hamda zarur hollarda kommunikatsiya vositalari yordamida amalga oshiriladi. Ichki manbalar norasmiy tizim vositasida ma'lumotlar bazasidan so'rovga javob tariqasida foydalanuvchini axborot bilan ta'minlaydi. Foydalanuvchi rasmiy va norasmiy tizimga suyanib ijtimoiy faoliyat, korxonalar va tashkilot ishini tavsiflovchi axborotni oladi.

An'anaviy axborot texnologiyasi rivojlanishi ikki an'anaviy segment ma'lumot va matndan tashqari, yana qo'shimcha ikkita segment tasvir va nutqni qayta ishlashni ta'minlaydi.

Axborot muhiti axborotni qayta ishlash, qabul qilish, o'tkazish va qidirish qobiliyatiga ko'ra qismlarga bo'linadi. O'z navbatida, qayta ishlash qobiliyati insonning axborotni qabul qilish imkoniyatiga ko'ra aniqlanadi. Ayrim hollarda axborot shakl, hajm va hokazo belgilar bo'yicha tarkiblashtirishni talab qiladi.

Qayd etish lozimki, foydalanuvchi axborot manbaiga muhtoj bo'ladi. Chunki u axborotni uyg'unlashtirishga qancha ko'p vaqt va kuch sarflasa, samaradorlik ham shuncha kam bo'ladi. Foydalanuvchining faoliyat samaradorligini oshirish uchun axborotni integrallash jarayonini turli yo'llar bilan amalga oshirish mumkin. Integrallash jarayonining darajasini belgilashni yangi axborot texnologiyalari SHK, MBBTlar ta'minlaydi. Asosiy urg'u turli xildagi axborotni qayta ishlash imkonini beradigan va o'z ichiga integrallashgan ma'lumotlarni qayta ishlash vositalari, ma'lumotlar bazalarini boshqarish tizimi, aloqa vositalari va matnli protsessorlarni oluvchi amaliy dasturiy ta'minotga qaratiladi.

**Axborot tizimining namunaviy tarkibi.** Avtomatlashtirilgan axborot tizimiga quyidagilar kiradi: odam (xodim), texnik vositalar va dasturiy ta'minot. Ular birgalikda boshqaruv usullari uchun ma'lumotlarni qayta ishlaydi.

***Avtomatlashtirilgan axborot tizimi tuzilmasi .***

Ta'minlovchi qism axborot, texnik, matematik, dasturiy, tashkiliy, huquqiy va lingvistik ta'minotdan iborat bo'ladi.

*Axborot ta'minoti* — tashkilotda aylanib yuruvchi axborotlarni tashkil etish shakli, joylashtirilish hajmi (axborotni tasniflash va kodlashtirish, hujjatlarni unifikatsiyalashgan tizimi, axborot oqimlarining yagona tizimi) buyicha loyiha qarorlarining, shuningdek, ma'lumotlar bazasi tuzilish uslubining majmuidir.

U ko'rsatkichlar va ma'lumotnomalarni axborotni tasniflovchi hujjatlarning unifikatsiyalashgan tizimini, tashuvchi vositalardagi axborotlarni o'z ichiga oladi.

*Texnik ta'minot.* Texnik ta'minot — axborot tizimi ishi uchun mo'ljallangan texnik vositalar kompleksi, shuningdek, ushbu vositalar va texnologik jarayonlarga tegishli hujjatlardir.

*Matematik ta'minot.* Matematik ta'minot — axborot tizimida vazifalarni hal etishda foydalaniladigan axborotlarni qayta ishlash algoritmi, modellari, matematik uslublari majmui.

*Dasturiy ta'minot* — axborot tizimining maqsad va vazifalarini amalga oshirish uchun dasturlar majmui, shuningdek, texnik vositalar kompleksining me'yorida ishlab turishi demakdir.

Dasturiy ta'minot tarkibiga umumiy tizimli va maxsus dasturli mahsulotlar, shuningdek, texnik jihatlar, jumladan: operatsion tizimlar, dasturlash, tizimi, dasturchining asbob-uskuna vositasi, test va tashhis dasturlari, telekommunikatsiyaning dasturiy vositasi, axborotni himoyalash, funktsional dasturiy ta'minot (avtomatlashtirilgan ish joylari, ma'lumotlar bazalarini boshqarish tizimi va hokazo) kiradi.

*Umumiy tizimli dasturiy ta'minot.* Ularga foydalanuvchiga mo'ljallangan va axborotni qayta ishlashning an'anaviy vazifalarini hal etish uchun belgilangan dasturlar kompleksi kiradi. Ular kompyuterlarning imkoniyatlarini kengaytirish, ma'lumotlarni qayta ishlash jarayonini boshqarish va nazorat qilishga xizmat qiladi.

*Maxsus dasturiy ta'minot.* Aniq bir dasturiy tizimni yaratishda ishlab chiqilgan dasturlar majmuini ifoda qiladi. Uning tarkibiga turli darajada o'xshash ishlab chiqilgan modellar, ma'lum bir obyektning ishlashini aks ettiruvchi amaliy dasturlar paketi kiradi.

*Uslubiy ta'minot va tashkiliy ta'minot* — axborot tizimini ishga tushirish va ishlatish jarayonida axborot tizimi xodimlarining texnik vositalar bilan va o'zaro ta'sirini belgilovchi metodlar, vositalar va hujjatlar majmuidir.

*Ergonomik ta'minot* (sharoit) — ish joylariga, axborot modellariga, xodimning ish faoliyatiga nisbatan turli ergonomik talablardan iborat hujjatlar, ularni amalga oshirish usullari to'plamidir.

Maqsad — xodim ishining yuqori samaradorligini ta'minlash.

*Huquqiy ta'minot* — axborot tizimining huquqiy maqomi va uni ishga tushirishni belgilovchi huquqiy me'yorlar majmuidir. Axborotni olish qayta

o'zgartirish va foydalanish tartibi belgilab qo'yiladi. Huquqiy ta'minotning asosiy maqsadi qonunchilikni mustahkamlash sanaladi. Huquqiy ta'minot tarkibiga qonunlar, farmoyish, hukumat organlari qarorlari, buyruqlari, yo'riqnomalari va vazirliklar, idoralar, mahalliy hukumat organlarining boshqa me'yoriy hujjatlari kiradi.

*Lingvinistik ta'minot* — axborot tizimi xodimlari va texnik, dasturiy va axborot ta'minoti xodimlarining muloqot tili majmui (til vositasi), shuningdek, axborot tizimida foydalaniladigan atamalar majmui.

*Axborot tizimining funktsional qismi* axborot tizimining vazifa va topshiriqlari bajarilishini ta'minlaydi. Amalda bu yerda tashkilotni boshqarish tizimining modeli saqlanadi. Mazkur tizim doirasida boshqaruv maqsadlarining funktsiyalarga, funktsiyalarning esa axborot tizimi kenja tizimiga o'zgarishi ro'y beradi. Kenja tizimlar vazifalarni amalga oshiradi. Ular tizimning biror bir belgisiga ko'ra ajratib ko'rsatilgan qismidir. Odatda axborot tizimida funktsional qism funktsional belgilariga ko'ra kenja tizimlarga bo'linadi:

- boshqaruv darajasi (oliy, o'rta, quyi);
- boshqariladigan resurs turi (moddiy, mehnat, moliyaviy va hokazo);
- boshqaruv ishi va davri. Shuni qayd etish lozimki, avtomatlashtirilgan axborot tizimining funktsional qismi tarkibi va mazmuni ma'lum bir obyektga bog'liq. Axborot tizimining ta'minlovchi qismi tarkibi va mazmuni turli obyektlar uchun bir xilda bo'ladi.

**Avtomatlashtirilgan axborot tizimining hayotiy sikli.** Avtomatlashtirilgan axborot tizimini yaratish, rivojlantirish mohiyati vaktga nisbatan "hayotiy davr" kabi iqtisodiy kategoriyani aks ettiradi. Ya'ni, uning yaratilishi to undan foydalanishni to'xtatishgacha bo'lgan oraliqdagi hayot siklini anglatadi. AAT ning hayot siklida quyidagi bosqichlar ajralib turadi:

1. Loyiha oldi bosqichi (rejalashtirish va talablar tahliliy-tizimli tahlil). Mavjud boshqaruv tizimini, birinchi galda axborot tizimini tadqiq va tahlil etish, yaratiladigan AAT ga nisbatan qo'yiladigan talablarni belgilash, texnik-iqtisodiy asos (TIA) va texnik vazifalarni AAT ishlab chiqishda rasmiylashtirish.

2. Texnik loyihalashtirish (mantiqiy loyihalashtirish). Ta'riflangan talablarga muvofiq avtomatlashtiriladigan funktsiyalar tarkibini (funktsional arxitektura) va ta'minlovchi kenja tizim tarkibini (tizimli arxitektura) ishlab chiqish, AAT ning texnik loyihasi rasmiylashtirish.

3. Qo'llanma loyihalashtirish (jismoniy loyihalashtirish). Dasturlarni ishlab chiqish va tizim, ma'lumotlarni qayta ishlashning texnologik jarayonini ishlab chiqish, xodimlar uchun qo'llanma yo'riqnomalarni yaratish, qo'llanma loyihani rasmiylashtirish.

4. Tatbiq etish (testlash, tajriba ekspluatatsiyasi). AAT kenja tizimlarini kompleks tuzatish, xodimni kiritish, AAT ni bosqichma-bosqich joriy etish, ekspluatatsiyaga topshirish.

5. Ekspluatatsiya (kuzatib borish, modernizatsiyalashtirish). Kundalik ekspluatatsiya, dasturiy va texnik vositalar, shuningdek, butun loyihani kuzatib borish.

AAT ning ishi statistik ma'lumotlar yig'ish, xato va kamchiliklarni to'g'rilash, AATni modernizatsiyalashga nisbatan talablarni rasmiylashtirish va uni bajarish.

Axborot tizimining hayotiy sikli interaktiv mazmun kasb etadi: hayotiy siklning amalga oshirilgan bosqichlari vaqti-vaqti bilan yangi talablar va tashqi muhitgacha o'zgarishlarga muvofiq qaytarilib turiladi. Hayot davrini har bir bosqichi va pallasida navbatdagi qarorlar uchun asos sanaluvchi texnik qarorlar va hujjatlar to'plami shakllanadi.

### **10.3. Axborotlarni yig'ish, qayta ishlash va boshqarish uchun tayyorlash**

Ma'lumotlar nihoyatda xilma-xil va ular marketingni boshqarishda alohida ahamiyatga ega. Ularni yig'ish sermashaqqat, ko'pdan-ko'p mutaxassis va texnik vositalardan foydalanish orqali amalga oshirilganligi tufayli, ularni yig'ish doimo qimmatga tushadi. Lekin qo'yilgan maqsadga erishish uchun bu faoliyat juda zarurdir. Bu ma'lumotlarni xaridorlar, vositachilar, sotuvchilar va raqobatchilar o'rtasida turli so'rovlar, intervyular o'tkazish yo'li bilan olinadi. Birlamchi ma'lumotlarni yig'ishning bir necha usullari mavjud: kuzatish, sharhlar tayyorlash, eksperiment.

Kuzatish usulini qo'llab tadqiqotchi, xaridor va sotuvchilar atrofida o'ralashib, uni qiziqtirgan tovarga bo'lgan talabning o'zgarishi haqida ma'lumotlarni yig'ish mumkin. Xuddi shu yo'l bilan raqobatchilar tovari to'g'risida ham ma'lumot yig'ish mumkin.

Sharhlar tayyorlashda yangi tovarlar tasnifini yaratishda, reklama matnlarini tuzishda, reklama qilishda ommaviy axborot vositalaridan foydalanilganda, sotishni rag'batlantirish tadbirlariga tayyorgarlik ko'rishda, tovar harakati kanallarini tadqiq qilish va boshqalardan foydalanish muhimdir. Bu usul kuzatish va eksperiment oralig'ida turuvchi usuldir.

Eksperiment yordamida tadqiq qilinayotgan narsaning qandaydir omillari va ularning o'zgarishiga bo'lgan ta'siri aniqlanadi. Bu usulning maqsadi ishchi gipotezalarini inkor etishdir. Ma'lumotlar yig'ishning bu usuli savdo personalini tayyorlashning yaxshi usulini aniqlashda, baholar darajasini aniqlash kabi marketing muammolarini o'rganishda qo'llaniladi.

Kerakli axborotni yig'ish uchun tadqiqotchi ilgaridan ma'lum bo'lgan va ishonchli, yangi yaratilgan instrumentlardan foydalanishi lozim. Kuzatish va eksperiment usuli texnik vositalar, ya'ni magnitofonlar, foto, video va kinokameralaridan foydalanish bilan tasniflanadi. Sharhlar tayyorlash va ayrim hollarda eksperiment anketa so'rovlari o'tkazishni talab qiladi.

Anketa so'rovlari - birlamchi ma'lumotlar yig'ish instrumentidir. Anketalar respondentlarga mo'ljallangan savollarga javoblardan iboratdir. Respondentlar - anketa so'roviga javob beruvchilardir. Anketa so'rovi o'tkazishda xato va kamchiliklarga yo'l qo'ymaslik uchun ilgaridan juda aniq tayyorgarlik ko'rish zarur. Bunday tayyorgarlik jarayonida quyidagilarni aniqlab olish lozim:

- \* olinishi kerak bo'lgan axborot;
- \* anketa turi va harakat usuli;

- \* har bir savolning mazmuni;
- \* har bir savolning lug'atini aks ettirish;
- \* savollar ketma-ketligi va davomiyligi;
- \* anketaning jismoniy tanifi.

Anketa tuzish yuqori malakani talab qiladi. Har bir savol, uni keng miqyosida ishlatishidan tanlash orqali ba'zi xaridorlar orasida sinab ko'rilishi kerak. Bozorni tadqiq qiluvchi tanlashni o'rganish rejasini tuzishdan oldin uch asosiy savol bo'yicha qaror qabul qilishi zarur.

1. Aniq qilib kimdan so'rash kerak?
2. Qancha kishidan so'rash kerak?
3. So'rovni qanday qilib o'tkazish kerak?

Boshqacha qilib aytganda, so'z tanlash birligi, hajmi va protsedura to'g'risida so'z bormoqda. Yuqoridagi savollardan har biri o'ziga xos murakkabdir. Masalan, tanlash birligini aniqlash uchun kerakli axborotning tasnifini bilish yetarli emas. Misol uchun telefon apparatiga xaridorlar munosabatini aniqlash uchun, zarur bo'lgan sharhni tayyorlash uchun oilanimi, oila boshlig'inimi yoki bolalarni, tanlash birligi qilib olish kerak.

Agar sotib olishga ta'sir qiluvchi, sotib olish haqida qaror qabul qiluvchi, sotib oluvchi va undan foydalanuvchi bir shaxs bo'lsa, tadqiqotchi uchun uni aniq qilib ajratib olishi kerak bo'ladi. Bundan tashqari, bu so'rov juda qisqa rasmiy intervyu tasnifiga ega.

*Pochta orqali so'rov* - shaxsiy intervyuga rozilik bildirmaganlar bilan aloqa qilib o'rnatishning birdan-bir imkoniyatidir. Shu bilan bir vaqtda savollarni aniq, oddiy va lo'nda tarzda tuzilishini talab qiladi. Javob qaytish darajasi juda sekin kelib tushadi.

*Shaxsiy intervyu* - so'rov o'tkazishning eng maqbul usullaridan biridir. Chunki intervyu (intervyu o'tkazuvchi) zarur hollarda anketada ko'zda tutilgandan tashqari ko'proq savollar berishi mumkin va intervyuni o'z shaxsiy kuzatishlari bilan to'ldirishi mumkin. Bu usulning kamchiligi, uning ancha qimmatga tushishi va maxsus tayyorgarlikdan o'tgan mutaxassislar bo'lishini talab qilishidir, chunki turli vaziyatlarda, ko'chada, uyda, ishda va boshqa hollarda shaxsiy intervyu olishni bilish zarur.

*Guruhli intervyu* - 6-10 kishi bilan bir vaqtda o'tkaziladi. Ular ancha uzoq vaqtda intervyu bilan mahsulot, servis savdoni tashkil qilish va marketingning boshqa muammolari bo'yicha diskussiya (suhbat) o'tkaziladi. Tanlash hajmini aniqlash shuni ko'rsatadiki, tanlash hajmining kattaligi kichik hajmlariga nisbatan ishonchli natija beradi. Lekin tajriba shuni ko'rsatadiki, to'g'ri qaror qabul qilishi uchun javob bera oluvchi barchadan so'rash shart emas. Talab qilingan ishonchli natijalarga tanlash representativligi shartiga amal qilish orqali kam foiz aholini so'rash orqali ham erishish mumkin. Tanlash protsedurasi tadqiqot maqsadidan kelib chiqadi. Aniq tasniflarga erishish uchun, aholini jinsi, yoshi va ijtimoiy kelib chiqishini hisobga oluvchi ehtimolli tanlashdan foydalanish lozim. Tadqiqot jarayonida so'raluvchilar bilan aloqa (kontakt) usulini ham aniqlab olmoq zarur. Belgilangan aholi guruhini

telefon, pochta, shaxsiy intervyu o'tkazish va boshqa usullar bilan so'rov o'tkazishi mumkin.

*Telefonli so'rov* – eng tez axborot yig'ish usulidir. Lekin telefonli so'rovni faqatgina telefoni bor kishilar orasidagina o'tkazish mumkin, chunki u o'tkazilayotgan muammolar bo'yicha yetarli bilimga ega bo'lishi bilan birga pedagogika, xaridorlar xulq-atvorini ham yaxshi o'rganmog'i lozim.

Axborotlarning kelib chiqishi, manbai, belgilanishi, qaysi maqsadga yo'naltirishi, murakkabligi, ularga ishlov berish darajasiga qarab nihoyatda xilma-xil bo'lganligi kabi ularni yig'ib olish, qayta ishlash va tayyorlashda ham xilma-xil usullardan foydalaniladi. Ular, eng avvalo ijrochi shaxslar tomonidan qo'l kuchi yordamida, qolaversa o'zi yozadigan moslamalar yordamida yig'ilishi, qayta ishlanishi, uzatilishi, tahlil qilinishi, boshqarish uchun umumlashtirilishi va tayyorlanishi mumkin. Hozirgi kunda marketing bo'limlari, guruhlari yoki sof marketing korxonalarida axborotlarning niqoyatda ko'p va murakkabligidan maxsus qurilmalar, registratorlar va boshqa har-xil maxsus mashina texnikasidan foydalanilmoqda. Masalan, maxsus qurilma xaridorning tovarga bo'lgan ehtiyojini aniqlaydi.

Axborot bilan ishlashning xarakteriga qarab marketingni boshqarishning texnika vositalarini bir necha guruhga bo'lish mumkin:

- \* axborot olish vositalari;
- \* axborotni qayd qilish va saqlash vositalari;
- \* axborotdan nusxa ko'chirish va uni ko'paytirish vositalari;
- \* axborot berish vositalari, axborotni hisoblash yo'li bilan ishlash vositalari.

*Dastlabki axborotni olish* - axborot bilan ishlashdagi mas'uliyatli va sermehnat bosqich hisoblanadi. Bu bosqichda marketing faoliyati natijalari ovozli va turli signallar shaklida, matematik belgilar, harfli-tasvirlar shaklida aks etadi va hokazo. Keyin qabul qilinadigan boshqaruv qarorlarining barcha jarayonlari ko'p jihatdan dastlabki axborotning to'laligi va tasvirning aniqligiga bog'liqdir. Axborotlar vujudga keladigan punktlar miqdorining ko'pligi, ish o'rinlarida kichik hajmli, ko'p joy egallamaydigan moslamalar va asboblarning yordamida dastlabki axborotlarni yig'ishni tarmoq etgan texnik sistemasi bo'lishini talab qiladi.

Axborot olish vositalari guruhiga quyidagilar kiradi: o'lchov asboblari, o'lchov idishlari, og'irlik va vaqtni o'lchash asboblari, mexanik, elektro-texnik, akustik va boshqa parametrlarni o'lchash uchun asboblarning va hokazolar, schyotchiklar, datchiklar, qayd qilinadigan moslamalar. Ularning yordamida, masalan, uskunalarning ishini operativ nazorat qilish, har bir stanokni bekor turib qolgan umumiy vaqtini va har safar qaysi sababga ko'ra bekor turib qolganini avtomatik hisobga olib borish mumkin. Masalan, SMV-1 tipidagi mashina vaqti schyotchigidan uskunalarining har bir smena davomida ham uzoqroq muddatdagi vaqt ichida ishlagan haqiqiy vaqtini avtomatik tarzda hisobga olish uchun foydalanadi. Datchiklar sistemasi bilan komplektlashtirilgan asbob mashina vaqtini, yordamchi vaqtni, tayyorlash, yakunlash vaqtini, ish joyiga xizmat ko'rsatish vaqtini, bekor turib qolish vaqtini va hokazolarni avtomatik tarzda hisobga olishni ta'minlaydi. Hozir, ayniqsa turli konstruktsiyadagi

va tipdagi schyotchiklar: qo‘l schyotchiklari, mexanik schyotchiklar, elektr schyotchiklar, elektron schyotchiklar keng tarqalgan.

Ishlab chiqarishda vujudga kelgan va o‘lchov asboblari berilgan hamma axborotdan ham darhol biron-bir boshqaruv qarorini qabul qilish uchun foydalanilavermaydi. Axborotning bir qismini qayd qilish va keyinchilik foydalanish uchun saqlab qolish kerak. Kishi xotirasi (axborotni og‘zaki va kuzatish turlari), belgilangan nuqtadagi yoki erkin shakldagi hujjat: magnit lentasi, baraban yoki disk; elektr impulslari kombinatsiyasi, axborot saqlagichlar bo‘lishi mumkin. Axborotni qayd qilish yoki hujjatlashtirish, ya’ni tegishli qog‘oz, axborot saqlagichlari - vedomostlar, hisob jurnallari, formulalar va hokazolarni qo‘lda to‘ldirish yo‘li bilan yoki texnika vositalari yordamida amalga oshirishdir. Axborotni qayd qilish va saqlashning texnik vositalari guruhiga: universal va maxsus yozuv mashinalari, akustik axborotni yozib oladigan va qayta eshittiradigan vositalar magnitofonlar, diktofonlar, stenografik mashinalar, nomenklatura-adreslaydigan mashinalar kiradi. Bunga shuningdek, turli hisoblash mashinalariga blok sifatida qo‘shiladigan avtomatik yozuv moslamalari ham kiradi.

Marketing xizmati va bo‘limlarining umumiy qo‘llaniladigan ma’lumotlariga (normal, normativlar, ko‘rsatkichlar, reja topshiriqlari va hokozolar) bo‘lgan ehtiyojini qondirish uchun original-qujjatdan nusxa tayyorlanadi. Ko‘p miqdorda nusxa tayyorlash jarayoni nusxa ko‘paytirish deb aytiladi. Axborotdan nusxa ko‘chirish va ko‘paytirish vositasi sifatida, nur yordamida nusxa ko‘chiradigan, elektrografik va elektrostatik nusxa ko‘chiradigan, elektron nusxa ko‘chirish, issiqlik energiyasi yordamida nusxa ko‘chirish, ofset va trafaret yo‘li bilan bosib nusxa ko‘chirish gektografik bosmada va mikrofoto orqali nusxa ko‘chirish singari turli uskunalar qo‘llaniladi. "Era" tipidagi elektrografik reproduksion apparatlar, "Retator-PM" dublikatorlari, "Rotaprint" tipidagi va boshqa apparatlar ham axborotni ko‘paytirish uchun ishlatiladi.

*Axborotni operativ tarzda uzatish* - marketing korxonasi normal ishlashini dastlabki shartlaridan biridir. Axborotni uzatish uchun maxsus va universal vositalari hamda aloqa kanallari xizmat qiladi. Axborotni berish va distansion tasvirlash sistemasi o‘z konstruktiv ijrosi va ish prinsiplari jihatidan juda xilma-xildir. Masalan, hozirgi paytda ikki tomonlama abonentlik aloqasi vositalari (qo‘l va avtomatik telefon stansiyalari, dispetcherlik kommutatorlari, KD-6, KD-18, KD-36 tipidagi va boshqa zavod va sex kommutatorlari, qabul qilish va uzatish radiostansiyalari); signalizasiya vositalari (chaqirish, qidirish, avariya); hujjatlarni yetkazish vositalari (mexanik, pnevmatik, elektrik); teletayplar, fototelegraflar, PTU-101, 102, 103, "Nars", "Kontrol" tipidagi turli xil sanoat televizion qurilmalar UPI-1, AKRO, LITMO singari va boshqa dispetcherlik moslamalari ishlatilmoqda.

Axborotni ishlash, hisoblash va boshqarish uchun tayyorlash mashina texnikasi vositalari yordamida amalga oshiriladi. Bajariladigan hisoblarning aniq va operativligiga qo‘yiladigan talablarga qarab, shuningdek, ularning xarakteriga ko‘ra hisoblash jadvallari va nomogrammlar, hisoblash asboblari va hisoblash mashinalari va kompyuterlar ishlatiladi. Hisoblash jadvallari va nomogrammlar, oldindan tayyorlangan biron bir hisoblarning tayyor natijalarini, masalan, turli sharoitlardagi

navbatchi personalning optimal normativ soni: marketing texnikasining ishlash rejimi va hokazolarni o'z ichiga oladi.

Hisoblash asboblari (hisoblash lineykalari, shkalalarga bo'lingan barabanlar, planimetrlar) ma'lum matematik masalalarni yechish uchun mo'ljallangan va asosan korxonani texnika jihatdan tayyorlash xizmatida foydalaniladi. Hisoblash mashinalari analogiyali yoki uzluksiz ishlovchi va raqamlar yoki diskret ishlovchi turlarga bo'linadi. Marketingni boshqarishda kompyuterlarning turli xillaridan foydalanilmoqda.

#### **10.4. Boshqaruv faoliyatida axborot texnologiyalarining o'rni**

So'nggi yillarda axborot oqimi to'xtovsiz ko'payib bormoqda. Muassasalar, boshqaruv apparati xodimlarining ish unumdorligi eng past bo'lgan sharoit yuzaga keldi. Bunday holatni kutish mumkin edi, chunki ishlab chiqarishga doimiy ravishda anchagina sarmoya foydalaniladi, vaqti-vaqti bilan texnik qurollar bilan ta'minlanadi. Ishlab chiqarishni boshqarish sohasida axborot oqimi tobora kuchayib bormoqda.

Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, rahbar intellektual ish uchun o'z ish vaqtining 29 %ini sarflar ekan, qolgan qismidan esa (71%) samarasiz foydalanadi. Boshqaruv qarorini qabul qilish uchun katta hajmdagi ma'lumotlarni (faktografik, statistik, iqtisodiy, ilmiy, siyosiy va hokazo) qayta ishlash natijasi bo'lgan axborot zarur. O'sib kelayotgan axborot oqimi tufayli va murakkab boshqaruv mexanizmining elementi sifatida muassasa xodimining strategik qarorlarni tayyorlash va qabul qilishga asos qolmaydi.

Inson o'z fazilatlarini namoyon qilishga va ijodiy faoliyatga intilishga moyil. Shuning uchun boshqaruv jarayonida uning eski operatsiyalarni bajarishi kam samarali bo'ladi, qaror ko'pincha intuitiv darajada tugal axborotdan foydalanmasdan qabul qilinadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida, murakkab va tez o'zgaruvchan sharoitda boshqaruv xodimlari qulay samarali axborot tizimlari hamda texnologiyalaridan foydalanishga zarurat sezadi, chunki aynan shu narsa ishni osonlashtiradi, vaqtni yaxshiroq rejalashtirishga imkon beradi.

Shuni qayd etish lozimki, boshqaruv maqsadi uchun axborot texnologiyalaridan foydalanish ancha ilgari boshlangan va mustahkam sohaga aylangan. Shaxsiy (personal) kompyuterning paydo bo'lishi avtomatlashtirilgan boshqaruv jarayoni to'g'risidagi tasavvurni o'zgartirgani yo'q, aksincha avtomatlashtiriladigan vazifa va jarayonlar sohasini kengaytirdi.

70-yillar o'rtalarida avtomatlashtirilgan tizim kiyofasi shakllangan vaqtda (korxonalar, tarmoqlar uchun ABTlar kabi) tashkiliy boshqaruv uchun xos bo'lgan axborotni birinchi marta qayta ishlash bilan ma'lumotlarni yig'ish vazifasini avtomatlashtirish qabul qilingan. Odatda kichik ma'muriy xodimga yuklatiladigan reglamentlashtirilgan ommaviy eski operatsiyalar avtomatlashtirilgan. Maxsus bilim talab etiladigan o'rta va katta boshqaruv xodimining ishi esa avtomatlashtirilmay qoldi.

Bu shu bilan bog'liq ediki, qaror qabul qilish ishi nisbatan moslashuvchan va kuchli dasturiy ta'minot va qat'iy vaktinchalik cheklashlarni talab qiladi. Yangi



axborot texnologiyalari, jumladan kuchli hisoblash resurslariga ega personal kompyuterlar ma'lum ma'noda mavjud sharoitni o'zgartiradi.

Ma'muriy boshqaruv sohasiga nafaqat qarorlar qabul qilish kiradi, shu bilan birga yangi hujjatlarni rasmiylashtirish, boshqaruv obyektining hozirgi holati bo'yicha hisobotlar, ma'lumotnomalar bilan bog'liq idora faoliyati (idora deganda har qanday tashkilot, uning bo'limlari, muassasa, institut, vazirlik va hokazo nazarda tutilmoqda) ham muhim o'rin egallaydi. Mazkur faoliyatni avtomatlashtirish yangi axborot texnologiyalari asosida ma'lumotlarni qayta ishlash, saqlash va qidiruvni amalga oshiradigan "elektron ofis" konsepsiyasining paydo bo'lishiga olib keldi.

**Elektron ofis.** Idora (ofis)ning asosiy faoliyati qaror kabul qilish maqsadida axborotni qayta ishlashdir. Turli darajadagi idoralarda tashkilot siyosati shakllanadi va shu yerdan rahbariyat kundalik operatsiyalarni amalga oshiradi. Idorada bo'linmalardan, tashqi olamdan axborot yig'iladi, yig'ilishlar, uchrashuvlar o'tkaziladi, qarorlar qabul qilinadi, chunki idora boshqaruv ishini tashkil etish shakli bo'lib, uning ishini takomillashtirish boshqaruv apparati ishining samaradorligini oshirish shartlaridan biridir.

"Elektron ofis" konsepsiyasining haddan tashqari samarali ekanligi ma'lum bo'ldi, chunki u boshqaruv shtatini qisqartirish, muassasa bo'linmalari orasidagi kommunikatsiyani yaxshilash, boshqaruv tezligini oshirish imkonini beradi.

"Elektron ofis" idora faoliyatida axborot texnologiyasining turli vositalarini ifodalash joyi sanaladi. Zamonaviy axborot texnologiyalari idoralarga axborotni saqlash, uzatish va qayta ishlashning yangi tamoyillariga asoslangan quyidagi vositalarini taklif etadi: zarur dasturiy ta'minotli shaxsiy kompyuter; yuqori sifatli chop etadigan printer; nusxa ko'paytiruvchi texnika; xotirali telefon; telekonferensiya o'tkazish uchun apparatura, ma'lumotlarning tashqi bazasi.

Elektron ofis boshqaruv mehnatini avtomatlashtirish va boshqaruvchilarni axborot bilan yaxshiroq ta'minlash imkonini beradi.

Elektron(avtomatlashtirilgan) ofis faqat xodimlar o'rtasida ichki aloqaga ko'maklashgani uchungina emas, tashki muhit bilan kommunikatsiya vositalarini taqdim etgani uchun ham e'tiborga loyiq.

Avtomatlashtirilgan ofisning axborot texnologiyasi — kompyuter tarmoqlari bazasida tashqi muhit va tashkilot ichida kommunikatsiya jarayonlarini tashkil etish hamda qo'llab-quvvatlashdir.

Avtomatlashtirilgan ofis texnologiyalaridan boshqaruvchilar, mutaxassislar, texnik xodimlar foydalanadi, u ayniqsa muammolarni guruh bo'lib hal etish uchun qulay.

Elektron ofisning asosiy tarkibiy qismlari 1.22- rasmda keltirilgan.

**Ma'lumotlar bazasi.** Avtomatlashtirilgan ofisdagi ma'lumotlar bazalari tashkilotning ishlab chiqarish tizimi, shuningdek tashqi muhit haqidagi ma'lumotlarni jamlaydi.

Ma'lumotlar bazalaridan axborot matnli protsessor, jadval protsessori, elektron pochta, kompyuter konferensiyasi kabi kompyuter ilovalarining kirishiga kelib tushadi. Har qanday avtomatlashtirilgan ofisning kompyuter ilovasi tashkilot xodimlarining bir-biri bilan aloqasini ta'minlaydi.

Ma'lumotlar bazalaridan axborot olishda uzatish, nusxalash, saqlash uchun nokompyuter texnik vositalardan foydalanish mumkin.

Boshqaruv kadrlarining asosiy ish faoliyati matnlarni qayta ishlash, saqlash va hujjatlarni berishdan iborat. Elektron ofisning asosiy tarkibiy qismini matn muharrirlari, elektron jadvallar, ma'lumotlar bazalarining boshqarish tizimlari kabi dasturiy vositalar tashkil etadi.

Elektron ofisda deyarli har qanday turdagi — programma, diagramma, sxema, jadval va hokazo tasvirni olish imkonini beruvchi mashina grafikasidan foydalaniladi. Elektron ofis amaliyotida, shuningdek, muassasa faoliyatini nazorat qiluvchi va muvofiqlashtiruvchi vositalardan ham foydalaniladi. Ular yordamida barcha boshqaruv faoliyati bajariladigan ishning xususiyatlarini tavsiflovchi jarayonlar majmui sifatida aks etadi. Ayni paytda har qanday alohida xodimning faoliyatigina emas, boshqa xodimlar bilan axborot va subordinatsiya aloqalari ko'rib chiqiladi. Shakllangan sxemaga muvofiq ko'rsatilgan muddatlarda bevosita ijrochilar uchun kerakli vazifalar avtomatik ravishda yaratiladi. Dasturlar paketlarining quyidagi funksional guruhlaridan foydalaniladi:

- matnlarni qayta ishlash;
- jadvallarni yaratish va qayta ishlash;
- ma'lumotlar bazalarini boshqarish;
- grafik axborotni qayta ishlash;
- elektron yozuv daftari.

Dasturlarning bunday paketlari ko'pincha ixtisoslashtirilgan deb yuritiladi, chunki ular sanab o'tilgan funksiyalardan birini bajarish uchun mo'ljallangan. Ixtisoslashtirilgan dastur paketlaridan biridan (masalan, OFFICE 95) tez-tez foydalanishning qulayligi dasturning integrallashtirilgan dastur paketlarini ishlab chiqishning maqsadga muvofiqligini shart qilib qo'yadi. Shuni hisobga olish lozimki, bitta joy bo'lgan hollarda, faoliyatning qat'iy belgilangan turi (masalan, matnlarni qayta ishlash) ko'proq uning uchun mo'ljallangan bo'ladi. Shunday qilib, foydalanuvchining vazifasi faqat dastur paketini aniq bir holatlar uchun to'g'ri tanlash sanaladi.

Ko'pgina shaxsiy kompyuterlar uchun integrallashtirilgan va ixtisoslashtirilgan dastur paketlari turli funksiyalarga "menyu" (imkoniyatlar ro'yxatlari va tanlash parametrlari) orqali kirishni ta'minlaydi.

Bu inson va kompyuter o'rtasidagi muloqotni yengillashtiruvchi eng keng tarqalgan usul. Menyu yangi, yanada aniqroq funksiyalar va o'lchamlarga kirish imkonini beruvchi ikki yoki undan ortiq darajalarga ega iyerarxik holda tuziladi. Foydalanuvchi har qanday holatda paketning barcha funksiyasiga murojaat qilishi mumkin. Bu yagona tilda, savollar va javoblardan iborat tizim yordamida amalga oshiriladi. Muloqot xabarni ekranga chiqarish va klaviaturadagi tegishli klavishni bosib bir yoki ikkita ramzni kiritish orqali bajariladi. Shunday qilib dasturlashtirish va kompyuter texnikasi sohasida mutaxassis bo'lmagan foydalanuvchi SHKga kirish imkoniga ega bo'ladi.

Muassasa faoliyatida u yoki bu hujjatlarning shakllanishigina emas, tashkilotichi ma'lumotlar oqimining taqsimlanishi ham katta ahamiyatga ega.

Muassasa mehnatini avtomatlashtirish tizimining rivojlanishi elektron pochta, telekonferensiya, videoteka kabi turli elektron aloqa vositalarining paydo bo'lishiga olib keldi.

**Telekommunikatsiya tizimlari** aloqa yo'llari bilan tutashgan va odamlar guruhi ichida bir paytda axborot almashish uchun muljallangan texnik vositalarni namoyon etadi. Telekonferensiyalar ikki alohida turiga — kompyuterlashgan telekonferensiyalar va videokonferensiyalarga ajraladi. Videokonferensiyalar jismoniy jihatdan turli joylarda bo'lgan ishtirokchilarga bir-birini ko'rish va eshitish imkonini beradiki, bu hol xuddi bir joyda mavjud bo'lish tasavvurini uyg'otadi. Aloqa uchun mo'ljallangan umumiy telefon liniyalari yoki to'laqonli televizion tasvirni ta'minlovchi koaksli, optik tolali liniyalardan foydalanilishi mumkin. Shaxsiy kompyuterlardan keng foydalanish kompyuterlashgan telekonferensiyalarning o'sishiga olib keladi.

**Lokal tarmoq** hamkasblarning terminallariga, muassasalardagi ixtisoslashgan ma'lumotlar bazasiga va markazlashgan xizmatlarga (asosiy kompyuterlar, axborot fayllarga) kirish imkonini beradi. Lokal tarmoq idora kommunikatsiyasini ta'minlaydi va katta axborot oqimlarini uzatishga qobil (1.23-rasm). Hujjatlar asosan elektron shaklda tarqatiladi va saqlanadi. Biroq qog'ozdagi hujjat axborotni namoyon etishning eng ommaviy shakli bo'lib qolmoqda, shu elektron hujjatlar oxirgi foydalanuvchiga yetib borguncha qog'oz shakliga kiradi.

Zamonaviy, ma'lum ma'noda, ideal idora boshqaruvi mutaxassislar va idoraning boshqa xodimlari mehnatini kompleks avtomatlashtirishni ta'minlashlari lozim. Rahbar va mutaxassislarning zarur axborotni olish uchun kompyuter va boshqa asbob-uskunalarga to'g'ridan-to'g'ri kirish imkoniyati paydo bo'lmoqda. Tahlillar shuni ko'rsatadiki, ko'p hollarda idora ishini avtomatlashtirish ancha samarali natijalar bermoqda.

“Elektron ofis” konsepsiyasini amaliy jihatdan ro'yobga chiqarish sekin-asta boshqarish usul va metodlarini o'zgartirishga, bir qator xodimlar vazifalarini qayta ko'rib chiqishga, mehnat samaradorligini oshirishga olib kelmoqda. Shu bilan bir qatorda qog'oz-hujjatlar bilan ishlovchi xodimlarga ehtiyoj kamaymoqda, ish vaqtidan foydalanishni, bir-biridan uzoq xonalarda joylashgan xodimlarni nazorat qilish imkoniyati oshmoqda.

Malakali xodimlarga bo'lgan talablar ham o'zgarib borayapti. Bir tomondan yuqori malakaga ega bo'lmagan xodimlarning bir qismidan ham foydalanish imkoniyati tug'ilmoqda. Boshi bir tomondan, rahbarlik lavozimlarida tor sohadagi mutaxassislardan foydalanishdan keng dunyoqarashga ega va zamonaviy axborot texnologiyalarini egallagan xodimlardan foydalanilayapti. Sof ishlab chiqarish va ishlab chiqarish xarakteridagi axborot o'rtasidagi chegaralar yo'qolib borib, axborotni qayta ishlash va saqlash uchun umumiy axborot massivlari va protseduralaridan foydalanilmoqda.

## 10.5. Biznesda axborotlarning ahamiyati va ularning turlari

Biznesda juda katta miqdorda axborotlar xizmat qiladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik doirasida bajarilayotgan ishlarning turli xillariga javob beruvchi axborotlarning shaxsiy massivlari shakllanadi.

Biznes yetarli va aniq axborotlarsiz amalga oshirilishi mumkin emas, bu axborotlar tadbirkorlik faoliyati uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar, xabarlar majmuasidan iborat bo'ladi. Axborot – ishlab chiqaruvchilar, tovarni sotuvchilar va xaridorlar o'rtasidagi aloqa shaklidir.

Ishbilarmonlar asosan turli xil axborotlar: statistik, operativ, tashkiliy, farmoyishli, buxgalterlik, moliyaviy, bozor, ta'minot bo'yicha, xodimlar bo'yicha, ma'lumotli va h. k. bilan ishlaydilar.

Axborotlar yana **ichki** va **tashqi**, **dasturiy** va **me'yoriyga** bo'linadi.

**Ichki axborot** kichik korxonalar yoki savdo tashkiloti ichida aylanib yuradi. U korxonalar faoliyati, uning texnik-iqtisodiy ko'rsatkichlari, moddiy va mehnat xarajatlari hajmini, naqd pul harakati, debitorlik va kreditorlik qarzlari haqidagi ma'lumotlarni aks ettiradi.

**Tashqi axborotlar** mahsulot ishlab chiqaruvchilari va iste'molchilari bilan, hokimiyat idoralari, banklar, raqiblar va boshqa tashkilotlar bilan aloqalarni ta'riflaydi. U tovarlarni sotish va xarid qilish shartlari haqidagi tashqi muhit xabarlaridan iborat bo'ladi.

Foydalanish vaqti bo'yicha axborotlar: operativ, davriy va uzoq muddatliga, o'zgartirish darajasi bo'yicha birlamchi va ikkilamchiga bo'linadi.

Biznesda iqtisodiy axborotlar yetakchi rol o'ynaydi, chunki ular tovar ishlab chiqarish, moddiy boyliklarni taqsimlash, ayriboshlash va iste'mol qilish jarayonida odamlar o'rtasidagi munosabatlarni aks ettiradi.

Kichik korxonalar uchun ilmiy-texnik axborotlarning roli ham muhim, ular ishlab chiqarishning ilmiy-texnik taraqqiyot asosida rivojlanishini aks ettiradi.

Doimiylik darajasidan axborot doimiy, shartli-doimiy va o'zgaruvchan bo'ladi. Doimiy axborot o'z ma'nosini uzoq vaqt davomida o'zgartirmaydi.

Shartli doimiy axborotlar ma'lum vaqt davomida o'z ma'nosini saqlab qoladi. Unga mahsulot tayyorlash uchun texnik shartlar, me'yorlar va normativlar, tarif miqdorlari, lavozim ish haqlari va h. k. kiradi.

O'zgaruvchan axborotlar xarid qilish sotishni o'sishini aks ettiradi. Ular qaror qabul qilish uchun doimo tez qayta ishlashni talab qiladi, aks holda ularni olishdan ma'no qolmaydi.

Har qanday axborot hujjatlarda aks ettiriladi. Hujjat – axborot tarqatuvchi. Har bir hujjatning vazifasi uning shaklida aks ettiriladi. Nafaqat ishbilarmonlar, balki bu hujjatlarni o'quvchi, foydalanuvchi, qayta ishlovchi va saqlovchi odamlarning mehnat xarajatlari hujjatning shakllariga bog'liq. Biznesda keraksiz hujjatlarni bo'lishi mumkin emas.

Axborot oqimlari muvaffaqiyatli biznes uchun kerakli aloqalarni ta'minlaydi. Bunday aloqalar tovar ishlab chiqaruvchilar va ularning iste'molchilari, mahsulotlarni sotuvchilar va xaridorlar, turli muassasalar o'rtasida zarurdir.

Axborot manbalari va qabul qiluvchilar o'rtasida eng soz aloqalarni ta'minlash biznes va xususiy tadbirkorlikni samarali ishlashlarini o'zgarmas shartlaridan biri bo'ladi.

Axborotlarni ayirboshlash kichik va xususiy tadbirkorlikning eng murakkab muammolaridan biri bo'ladi.

Samarali ishlayotgan ishbilarmonlar – aloqa qilishda samarali kishilardir. Ular aloqa qilish jarayonining mohiyatini tushunadilar, og'zaki va yozma muammolarni uddasidan chiqa oladilar.

Aloqa qilish jarayoni – ikki yoki undan ortiq kishilar o'rtasida axborot ayirboshlash jarayoni. Aloqa qilish jarayonining asosiy vazifasi - almashuv BOBi bo'lgan axborotni tushinishini ta'minlash. Ammo axborot almashuvini o'zi axborot almashuvida ishtirok etayotgan ishbilarmonlarning aloqalari samaradorligiga kafolat bermaydi.

Bizlarning har birimiz o'rtoqlarimiz, oilamiz, ish joyidagi xodimlar bilan almashgan axborotlarni kam samarali bo'lgan hollarga duch kelamiz.

Axborot almashish jarayonida to'rtta zaminiy element ishtirok etadi: jo'natuvchi, xabar, kanal-axborotni uzatuvchi vosita va oluvchi. Bu zaminiy elementlarning ishi aniq yo'lga qo'yilgan bo'lishi kerak, axborot buzilgan bo'lmasligi kerak.

Axborot almashuvi chog'ida ikki tomon muxim rol o'ynaydi. Agar sotuvchi tovar narxini aytsa, bu faqat axborot almashuvini boshlanishi. Axborot almashuvi samarali bo'lishi uchun, xaridor tovarni shu narxga xarid qilishga rozi ekanligini sotuvchiga xabar qilishi lozim.

Agar bir tomon axborotni taqdim etsa va boshqa tomon uni buzmasdan qabul qilgan holda axborot almashuvi sodir bo'ladi. Shuning uchun aloqa qilish jarayoniga diqqat bilan e'tibor berish kerak.

Aloqa qilish texnikasi turli-tumandir. Biznesning aloqa qilish texnikasining turli xillaridan biri – kompyuterlashtirishdir. Kompyuterlashtirishning ahamiyati bozor munosabatlariga o'tish, ishbilarmonlarni jahon bozoriga chiqishi munosabati bilan taqqoslab bo'lmaydigan holda o'smoqda. Ma'lumki, biznesning jahon amaliyotida kompyuterlashtirish kundalik va muhim texnika bo'lib qolgan. Kompyuterlar yordamida biznes-rejalar tuziladi, mehnatga haq to'lash amalga oshiriladi, bozor tadqiqot qilinadi, chakana va ulgurji savdolar o'rganiladi.

Aytilganlardan kelib chiqadiki, axborot biznesda, kichik va xususiy tadbirkorlikda katta ahamiyatga ega, qabul qilinayotgan qarorlarni manbai bo'ladi. Haqiqatda axborotsiz, kerakli ma'lumotlarsiz hech kim ishlaymaydi. Qabul qilinayotgan qarorlarni amaliyligi, kichik va xususiy tadbirkorlikning samaradorligi axborotlar sifati, uni o'z vaqtida yig'ish, uzatish va qayta ishlashga bog'liq.

## **10.6. Biznesning axborot tizimi**

Axborotlar majmuasi biznes axborot tizimini tashkil qiladi. Biznesning axborot tizimi, o'z ichiga kerakli axborotlar, hujjatlar, biznes tadqiqotlari tizimi, aloqa kanallari va texnik vositalarni oluvchi, murakkab axborot tuzilmasidir.

Tadbirkorlar o'z ish kunlarini kichik va xususiy korxonalar, savdo nuqtalari ishi haqidagi ma'lumotlar, mahsulotlarga buyurtmalar va ortib jo'natish haqidagi teleks hisobotlari bilan tanishish, haqiqiy va rejaviy ko'rsatkichlarini o'zaro munosabatlarini foizlarda, ishlab chiqarish xarajatlarida o'rganishdan boshlaydilar.

Ular mahsulotlarni joriy va o'tkan vaqtda sotilish, tovar-moddiy zaxiralar, mehnatni tashkil qilish va unga haq to'lash, transportda tashish va aholiga boshqa xizmatlar ko'rsatish haqidagi axborotlarni sanoqli daqiqalarda oladilar. Bunda ularga hisoblash texnikasi va axborotlarni qayta ishlash jarayonini kompyuterlashtirish yordam beradi.

Yig'ilgan va qayta ishlangan axborot tadbirkorga boshqaruv qarori qabul qilishda yordam beradi.

Samarali ishlayotgan korxonalar yig'ilayotgan axborotlar sifatini oshirish va miqdorini ko'paytirishga yetarli darajada kuch sarflaydilar. Ular o'z xodimlarini sodir bo'layotgan voqealarni qayd qilish va ular haqida xabar qilishga o'rgatadilar va buning uchun taqdirlaydilar. Firma ulgurji va chakana sotuvchilar va boshqa ittifoqchilarini unga muhim xabarlarini uzatishga rag'batlantiradi. Ishbilarmonlarga raqiblari haqida axborotlar zarur. Raqiblar haqidagi ma'lumotlarni yana ularni hisobotlarini o'qib va hissadorlar majlislarida ishtirok etib, raqib korxonalar xodimlari, raqiblarga mol yetkazib beruvchilar va xaridorlar bilan suhbatlashib ham olish mumkin.

Raqiblar reklamalari yig'indisini, ularning reklamaga xarajatlari va ular foydalanayotgan reklama vositalari to'plamini olish uchun gazetadan kesib olingan parchalar byurosining pullik xizmatlariga murojaat qilinadi.

Ishbilarmonlarga mijozlar, dilerlar va bozorda harakat qiluvchi boshqa kuchlar haqida ma'lumotlar kerak. Bazar munosabatlariga o'tish yanada kengroq va yanada sifatliroq axborotlar olish zarurligini shart qilib qo'yadi.

Kichik va huquqiy korxonalar o'z bozorlari hududini doimo kengaytirib boradilar va ishbilarmonlar axborotlar qidirib topishning yangi yo'llarini izlab topishga majburlar.

Ishbilarmonlar uchun xaridorni tovar xususiyatlariga munosabatlarini oldindan bashorat qilish borgan sari qiyinlashmoqda va ular tadqiqotlarga murojaat qilishmoqdalar. Ishbilarmonlarga borgan sari ko'proq axborotlar kerak bo'ladi, ular doimo etishmaydi. Shu bilan bir vaqtda ishbilarmonlar o'zlariga kerakli aniq va foydali ma'lumotlarni yetarli miqdorda olmayotganliklaridan shikoyat qiladilar.

Ba'zi bir korxonalarda joriy axborotlarni yig'ish va tarqatish bo'yicha maxsus bo'limlar yoki laboratoriyalar mavjud. Bu bo'limlarda xodimlar kerakli axborotlarni qidirib topish uchun eng muhim nashrlar, ro'znomalar va jaridalarni ko'zdan kechiradilar va ishbilarmonlarga maxsus tayyorlangan axborot varaqalarini jo'natadilar.

Bunday xizmatlar tadbirkorlarga kelib tushayotgan axborotlar sifatini keskin oshirishga imkon beradi.

Biznes tadqiqotlari tizimining vazifasi muvaffaqiyatli biznes uchun kerakli ma'lumotlar doirasini muntazam aniqlashdan iborat.

Ishbilarmonlarda, qoidaga ko‘ra, o‘z kuchlari bilan biznes tadqiqotlari o‘tkazish uchun na vaqt va na ko‘nikma bor, shuning uchun ular bunday tadqiqotlarni buyurishga majburlar. Korxonada shartnoma asosida tadqiqot o‘tkazishga qandaydir ilmiy-tadqiqot institutiga yoki oliy o‘quv yurtiga buyurtma berishi mumkin. Yirik korxonalar o‘z tadqiqot bo‘limlari va laboratoriyalariga egalik qilishlari mumkin. Bo‘lim xodimlari orasida muhandislar, iqtisodchilar, sotsiologlar, psixologlar, biznes bo‘yicha mutaxassislar bo‘lishi mumkin.

Odatda biznes tadqiqotlar tizimi o‘z ichiga quyidagilarni oladi:

- \* bozorni tadqiqot qilish;
- \* reklama vositasini, reklama e‘lonlari samaradorligini;
- \* xodimlarning ishga faolligini;
- \* raqiblar tovarlarini;
- \* narx-navo siyosatini;
- \* tovar assortimentlarini;
- \* xalqaro bozorlarni o‘rganish;
- \* rahbarlikni axborotlar bilan ta‘minlashni tadqiqot qilish;
- \* xodimlar bilan ishlash siyosati va xodimlar faoliyatini baholashni o‘rganish;
- \* sotsiologik tadqiqotlar va h. k.

Biznes tadqiqotlari quyidagi ketma-ketlikda o‘tkaziladi:

Tadqiqotchilar muammoni aniq belgilashlari va tadqiqot maqsadini kelishib olishlari kerak

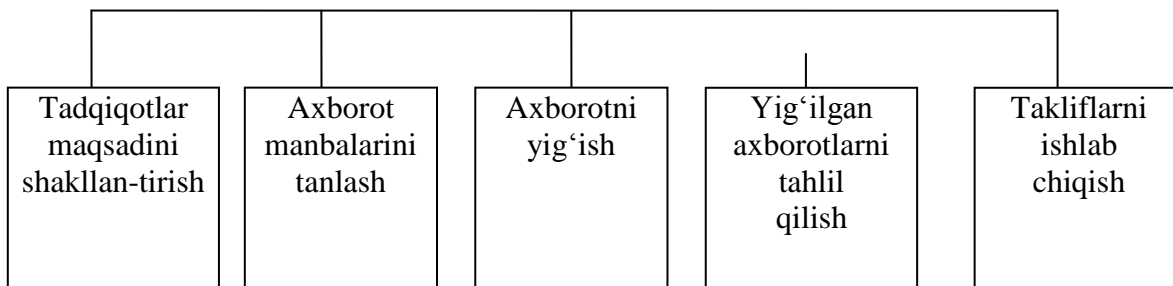
*Axborotlarni yig‘ish ancha qimmat tushadi va muammoni mujmal yoki noto‘g‘ri belgilash ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lmagan xarajatlarga olib keladi. “Aniq qo‘yilgan maqsad-muammoni hal qilishning yarmi”.*

Tadqiqotning ikkinchi bosqichida buyurtmachini qiziqtirayotgan axborot turini va uni eng samarali yig‘ish yo‘lini aniqlash zarur. Tadqiqotchi ikkilamchi yoki birlamchi axborotlarni yoki ikkalasini bir vaqtda yig‘ish mumkin.

Ikkilamchi axborot – avval boshqa maqsadlar uchun yig‘ilgan mavjud axborot.

Ikkilamchi axborotlarning manbalari quyidagilar:

- korxonalar hisobotlari;
- bo‘lg‘usi tadqiqotlar haqidagi hisobotlar;
- davlat muassasalari nashrlari;
- balans hisobotlari;



- statistik ma‘lumotnomalar;
- birjalar ma‘lumotnomalari;

- ro'znomalar, jaridalar, radio, televideniya va h.k.

Ikkilamchi axborot tadqiqotni boshlang'ich nuqtasi bo'lib xizmat qiladi. U arzon tushishi va olish osonligi bilan boshqasidan foydali farq qiladi. Ammo tadqiqotchiga kerakli ma'lumotlar eskirgan, noaniq, to'liqsiz yoki ishonchsiz bo'lishi mumkin.

Bu holda tadqiqotchiga yanada ko'proq mablag'lar va vaqt sarflash orqali birlamchi axborot yig'ishga to'g'ri keladi.

Birlamchi axborot – aniq maqsad uchun birinchi marta yig'iladigan axborot. Birlamchi axborot yig'ishning uchta uslubi bor:

- 1) kuzatish;
- 2) tajriba;
- 3) so'rov.

**Kuzatish** – birlamchi axborot yig'ishning ehtimol bo'lgan uslublaridan biri, unda tadqiqotchi odamlar va vaziyat ustidan bevosita kuzatish olib boradi. Kuzatish foydali g'oyalarga, raqiblar tajribasini o'rganishga olib kelishi mumkin.

Ma'lumot yig'ishning boshqa uslubi – tajriba.

Tajriba tadqiqotlari o'zaro taqqoslanayotgan subyektlar guruhini tanlash, bu guruhlar uchun turli xil holatlarni yaratish, taqqoslanayotganlar ustidan nazoratni va kuzatilayotgan farqlarning darajasi va ahamiyatini belgilashni talab qiladi.

Bunday tadqiqotni maqsadi - kuzatish natijalarini ziddiyatli izohlashlarni saralash yo'li bilan sabab-natija munosabatlarini ochib tashlamoqdan iborat.

**So'rov** – kuzatish va tajriba o'rtasida yarim yo'lda turadi.

Kuzatish qidiruv tadqiqotlari uchun yaxshiroq to'g'ri keladi, tajriba-sabab-natija aloqalarini aniqlash uchun, so'rov esa tasviriy tadqiqot o'tkazishda eng qulay.

Biznes tadqiqotchisi ish rejasini ishlab chiqishi kerak, shu tufayli yig'ilgan axborotlar tadqiqotchilar oldida turgan vazifalarga javob berar edi.

Rejada: Kimdan so'rash? Qancha miqdordagi odamlardan so'rash kerak? So'raluvchilarni qanday tartibda tanlab olish kerak? Ishni bajarish muddati va h. k. belgilangan bo'lishi kerak.

Tadqiqotchi xuddi qanday axborotlar unga zarur va uning xuddi o'zi ko'proq kimda bo'lishini hal qilishi kerak.

Tadqiqot rejasini ishlab chiqib, axborotlarni yig'ish kerak, qoidaga ko'ra bu tadqiqotni eng qiyin va qimmat bosqichi. Kerakli axborotlarni qayerdan olishni, birinchi navbatda kimlardan so'rashni aniqlash kerak bo'ladi. Ba'zi bir so'raluvchilar uyda ham ishda ham bo'lmasliklari mumkin. Boshqalar so'rovda ishtirok etishdan bosh tortishlari mumkin. Uchinchilar g'araz bilan yoki samimiy bo'lmagan holda javob berishlari mumkin. Belgilangan axborotlarga ega hujjatlar bilan tanishishda ham qiyinchiliklar vujudga keladi.

Tadqiqotning keyingi bosqichi – yig'ilgan axborotlarni tahlil qilish, ya'ni olingan ma'lumotlar majmuasidan eng muhim ma'lumotlar va natijalarni ajratib olish, yig'ilgan axborotlarni tahlili olingan ma'lumotlarni statistik yoki iqtisodiy-matematik uslub orqali qayta ishlash yo'li bilan o'tkaziladi.

Qayta ishlashning asosiy natijalari jadvallar va diagrammalarga ko'chiriladi, rahbarlikka boshqaruv qarorlari qabul qilish uchun taqdim qilinadi.



### **10.7. Biznesni axborot bilan ta'minlashni tashkil etish**

Biznesning axborot bilan ta'minlanishining vazifasi barcha martabadagi ishbilarmonlarni sifatli axborotlar tizimi bilan o'z vaqtida ta'minlashdir.

Axborotlarga ehtiyoj kichik va xususiy biznesni axborotlar bilan ta'minlanishining asosiy sharti bo'ladi.

Axborotlarga ehtiyoj ishbilarmonlar tomonidan bajarilayotgan ishlarni hisobga olgan, kichik va xususiy tadbirkorlikning maqsadlari va vazifalaridan kelib chiqqan holda aniqlanadi. Axborotlar hajmi, ularning turlari, ularda qayd qilingan kerakli hujjatlarning miqdori, ko'rsatkichlarni aniqlash axborotlar bilan ta'minlash tizimi tashkilotchilarining birinchi navbatdagi ishi bo'ladi. Ishbilarmonlar samarali ishlashi uchun yetarli miqdordagi barcha kerakli axborotlar bilan ta'minlangan bo'lishlari kerak. Axborot to'g'ri, ishonchli va aniq bo'lishi, o'z vaqtida kelib tushishi kerak.

Har bir kichik korxonada hujjatlarni o'rganish jarayonida doimiy, o'zgaruvchan va hosila axborotlarni, ularni davriyligini, qaror qabul qilish uchun ishlatilishini aniqlash kerak.

Hujjatlarni biznesning bajarilayotgan u yoki bu xizmatlariga tegishli ekanligini aniqlash uchun hujjatlarni yo'nalishlari: texnik, rejaviy, moliyaviy, me'yoriy, dasturiy va h. k. bo'yicha guruhlariga ajratish o'tkaziladi.

Hujjatlarni bunday turkumlash hujjatlar harakatining umumiy qonuniyatini aniqlashga, hujjatlarni tuzilishi, ma'lumotlarni qayta ishlashning ketma-ketligi va xodimlarni ish bilan band qilish darajasini, hamma hisoblash texnikasini belgilashga imkon beradi.

Shunday turkumlashga muvofiq hujjatlar aylanuvining mavjud tasvirining tahlili o'tkaziladi, ma'lumotlarni qayta ishlash tizimining umumiy doiralarni aniqlashga va uni takomillashtirish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqishga imkon beradi. Hujjatlarning shakllanishi va harakati qonuniyatini hisobga olgan holda hujjatlar aylanuvi tasvirini ko'rish mumkin. Hujjat aylanuvi tasvirlari hujjatlar tarkibi va qayta ishlanishini batafsil tadqiqot qilish natijalarini umumlashtirish bo'ladi. Ular bajarilayotgan ishlar turlari, hujjatlar shakllari va xodimlar vazifalari orasida mavjud bo'lgan aloqalar va o'zaro bir-birlarini almashtirishni grafik shaklida ko'rgazmali taqdim qilishga imkon beradi.

Ayrim hujjatlardan foydalanish tezligi, ularning ko'rsatkichlari va shakllarini aniqlash hujjatlar va ko'rsatkichlar sonini qisqartirishga imkon beradi.

Axborot oqimlarini tashkil qilish o'z ichiga:

- axborotlar manbalari va iste'molchilarni aniqlash;
- hujjatlar aylanuvini ishlab chiqish;
- axborotlarni yig'ish, uzatish, qayta ishlash va saqlash uchun texnik vositalarni aniqlash hamda hujjatlarni tuzish;
- rasmiylashtirish, ro'yxatdan o'tkazish, muvofiqlashtirish va tasdiqlash tartiblarini belgilash.

Kichik va xususiy biznesni axborot bilan ta'minlashni tashkil qilishda mavjud hisoblash va perfokartali texnikada, axborotlarni yig'ish, qayta ishlashning avtomatlashtirilishi va mexanizatsiyalashtirilishi darajasidan kelib chiqishi kerak.

Texnik vosita qanchalik mukammal bo'lsa, biznes, ishbilarmon mehnatini tashkil qilish shunchalik samaralidir. Texnik faqat hisoblash mashinalari va kompyuterlarni kiritish mumkin emas. Birinchi marta texnik vositalar yuz yildan ortiq vaqtda paydo bo'lgan. Ularning barcha ko'p turliligini, ya'ni ruchka, chizg'ich va eng oddiy varaqdan tortib to EHMgacha ikki asosiy sinfga bo'lish mumkin: ***tashkil qilish texnik vositasi va hisoblash mashinalari.***

*Tashkil qilish texnik vositasiga* - axborotlarni olish va qayta ishlash, nusxa ko'chirish va ularni ko'paytirish uchun uskunalar, moslamalar, mashinalar hamda aloqa vositalari kiradi. Bunga yana axborot tashuvchilar va xizmat ko'rsatish vositalari, xizmat xonalari asbob-uskunalarini ham kiritish mumkin. Ishbilarmonlar o'z ishlarida juda katta miqdordagi oddiy qurol va moslamalardan: qalamlar, ruchkalar, schyotlar, idora daftarlari, jadvallar, grafiklar va ko'pgina boshqalardan foydalanadilar.

Ishbilarmon mehnatini avtomatlashtirish va mexanizatsiyalashtirish mehnatning oddiy vosita va qurollarini eng muvofiq qo'llash muammosini yo'q qilmaydi, balki faqat o'zgartiradi. Eng oxirgi avlod EHM lari va kompyuterlar oddiy qalam yoki chizg'ichni qo'llashni to'liq yo'q qila olmaydi. Qulay, ixcham va uzoq muddatli oddiy texnik vositalar biznesda, ayniqsa kichik biznesda, murakkab texnik qurilmalardan kam bo'lmagan holda muhim va zarurdir.

Kichik va xususiy biznesni axborot bilan ta'minlanishini tashkil qilish yana hujjatlarni saqlash vositalari: tokchalar, jovonlar, kartotekalar, magnit tasmalari, magnit va lazer disklerini mavjudligini ko'zda tutadi. Aloqa vositalarining : telefonlar, telekslar, ATS, direktorlik va dispetcherlik komutatorlari, radioaloqa, chaqirish va avariya signal berish qurilmalari va h. k. larning mavjudligi ham juda muhim.

*Biznesda o'lchov idishlari, tarozilar, soatlar, hisoblagichlar va axborotlar datchiklari, turli xil o'lchov asboblari, yozuv va nusxa ko'chirish mashinalari muhim ahamiyatga ega.*

Biznesda ma'lumotlarni qayta ishlash uchun yuzlab turdagi hisoblash mashinalari ishlatiladi. Bu mashinalar quyidagi guruhlarni tashkil qiladi:

- hisoblash - klavishli mashinalar;
- hisoblash - perfokartali mashinalar;
- elektron-hisoblash mashinalari.

*Hisoblash – klavishli mashinalar* eng sodda arifmetik amallarni mexanizatsiyalashtirishga imkon beradi, jamlovchi mashinalar qo'shish va olishni bajaradi, hisoblovchilar – qo'shish, olish, ko'paytirish va bo'lishni hamda eng murakkab amallarni bajaradi.

*Elektron-hisoblash mashinalari* murakkab mantiqiy operatsiyalarni: taqqoslash, keyingi amalni tanlash, ishlab chiqarilgan dasturlar bo'yicha murakkab hisoblarni o'tkazishni bajarish qobiliyatiga ega.

Biznesda texnik vositalarda foydalanishni tashkil qilish shakllari turli-tuman. Kichik korxonalarda mashina-hisoblash stantsiyalari tashkil qilinadi.

Ko'pgina ishbilarmonlar axborot-hisoblash markazlari xizmatlaridan xo'jalik shartnomalari asosida foydalanadilar.

Axborotlar bilan ta'minlashni tashkil qilish axborotlarni yig'ish, uzatish va qayta ishlash bilan mashg'ul xodimlar mehnatini ham tashkil qilishni ko'zda tutadi. Unumli mehnat uchun quyidagilar zarur:

- ishchi o'rinlarini tashkil qilish va ularga xizmat ko'rsatish;
- mehnatni aniq taqsimlash va birlashtirish;
- mehnat jarayonlarini mexanizatsiyalashtirish va avtomatlashtirish, xodimlar mehnati va turmushining qulay sanitariya-gigiyena sharoitlarini yaratish.

Tadbirkor ishida axborot boshqaruv qarorini asoslash vositasi bo'ladi. Qabul qilingan qarorlarning sifati, demak, biznesning samaradorligi va foydaliligi bunday axborotning o'z vaqtidaligi, ishonchliligi va to'aligiga bog'liq.

Axborot bo'yicha ish ishbilarmonga kelib tushayotgan axborotlarning sifati pastligi va o'z vaqtida emasligi uchun uning ishchi vaqtini ancha katta qismini oladi. Tadqiqotlar ko'rsatadiki, ishbilarmonlar 50 foizgacha biznes uchun kerakli axborotlarni oladilar. Ular axborot oqimida ortiqcha bo'ladi. Ishbilarmonga axborot xizmati ko'rsatish axborotga ehtiyojlarni tadqiqot qilishga asoslanadi.

Tadbirkor vazifasining tahlili, u tomonidan qabul qilinayotgan boshqaruv qarorlari xususiyatlarining tahlili tadbirkorning axborotga bo'lgan ehtiyojini aniqlash uchun obyektiv asos bo'ladi. Qaror qabul qilish uchun turli-tuman axborotlar kerak. Bu, hammadan avval, biznesni ta'riflovchi ichki axborot. Bu moddiy va mehnat zaxiralari, ishlab chiqarish texnologiyasi, mahsulotlarning tannarxi, kichik korxonada yuklarni tashish, xodimlar mehnatiga haq to'lashni tashkil qilish, ularning malakalarini oshirish haqida va h. k. axborotlar bo'lishi mumkin.

U operativ xarakterga ega va avvalo, mahsulot ishlab chiqarish va sotishning borishini hamda biznesni iqtisodiy ko'rsatkichini aks ettiradi. Ichki axborotdan tashqari tadbirkorga tashqi axborot ham kerak bo'ladi. U ma'lumotlarni keng doirasidan iborat bo'ladi. Ishbilarmonga bozor, tovarlar narxlari, transport xarajatlari haqida ishonchli ma'lumotlar kerak. Tadbirkor eng yangi uskunalar va ilg'or texnologiya, biznesning uni qiziqtirgan sohasidagi fan va amaliyot yutuqlari haqidagi ma'lumotlarsiz ishlay olmaydi, yana unga raqiblari, ularning yutuqlari va xatolari haqidagi ma'lumotlar ham kerak. Hech bir ishbilarmon soliq solinishi, tovarlar narxlari haqidagi ma'lumotlarsiz ishlay olmaydi. U tadbirkorlik haqidagi qonunlar mehnat qonunchiligini va boshqa me'yoriy hujjatlarni yaxshi bilishi kerak. Ishlab chiqarish xususiyatidagi boshqaruv qarorlari qabul qilishda mahsulot iste'molchilari biznesning ushbu sohasini rivojlanishi sur'ati, reklama va reklama beruvchilar va ko'pgina boshqalar haqida ma'lumotlar kerak.

Tadbirkorga yana ijtimoiy-psixologik axborotlar:

- tabiat muhitining ekologik holati;
- mahsulot iste'molchilarining yashashi va maishiy sharoitlari haqida axborotlar kerak.

Tadbirkorning saviyasi keng bo'lishi, odamlarni haqiqiy ehtiyojini, xaridorlarning intilishlari, talablarini bilish kerak. U ham xodimlarining va ham mahsulotlar va xizmatlar iste'molchilarini cheksiz ishonchlariga sazovor bo'lishi kerak. Tadbirkor qo'yilgan vazifalardan kelib chiqqan holda oqimli eng zarur axborotlarni tanlab olishi, ular bilan tanishi, keraksiz va kam ahamiyatga ega

ma'lumotlarni tashlab yuborishi va u yoki bu masala bo'yicha boshqaruv qarorini ishlab chiqishi kerak. Ishbilarmon axborot bilan bo'ladigan o'z ishini hamda unga axborotlarni tayyorlovchi o'z xodimlari mehnatini eng muvofiq tashkil qilishi kerak. Tasodifiy ma'lumotlar rahbargacha yetib bormasligi kerak. Pastroq darajadagi xodimlar qaror qabul qilishlari mumkin bo'lgan axborotlar rahbarga yetib borishiga yo'l qo'yimaslik kerak. Tadbirkorga axborot xizmatini ko'rsatishni tashkil qilishda eng asosiysi - ortiqcha ma'lumotlarni saralovchi ishonchli filtrni yaratish. Tadbirkorning yordamchilari ana shunday filtr bo'lishlari kerak.

Keskin raqobat sharoitida faqat ilmiy texnik tarakkiyotning oldida boruvchi, iste'molchilar talabini hisobga oluvchilar yutub chiqadi. Ilmiy-texnik taraqqiyot uzagidan borish uchun tadbirkorga ilmiy axborotlar, fan va texnika yutuqlari haqidagi bilimlar kerak.

### **Qisqa xulosalar**

Biznesda axborotlarning ahamiyati va ularning turlari. Biznesning axborot tizimi. Biznesni axborot bilan taxminlashni tashkil etish.

Biznesda juda katta miqdorda axborotlar xizmat qiladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik doirasida bajarilayotgan ishlarning turli xillariga javob beruvchi axborotlarning shaxsiy massivlari shakllanadi.

Biznes yetarli va aniq axborotlarsiz amalga oshirilishi mumkin emas, bu axborotlar tadbirkorlik faoliyati uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar, xabarlar majmuasidan iborat bo'ladi. Axborot – ishlab chiqaruvchilar, tovarni sotuvchilar va xaridorlar o'rtasidagi aloqa shaklidir. Axborotlar yana ichki va tashqi, dasturiy va me'yoriyga bo'linadi. Ichki axborot kichik korxonalar yoki savdo tashkiloti ichida aylanib yuradi. U korxonalar faoliyatini, uning texnik-iqtisodiy ko'rsatkichlarini, moddiy va mehnat xarajatlari hajmini, naqd pul harakatini, debitorlik va kreditorlik qarzlari haqidagi ma'lumotlarni aks ettiradi.

Tashqi axborotlar mahsulot ishlab chiqaruvchilari va iste'molchilari bilan, hokimiyat idoralari, banklar, raqiblar va boshqa tashkilotlar bilan aloqalarni ta'riflaydi. U tovarlarni sotish va xarid qilish shartlari haqidagi tashqi muhit xabarlaridan iborat bo'ladi. Foydalanish vaqti bo'yicha axborotlar: operativ, davriy va uzoq muddatliga, o'zgartirish darajasi bo'yicha birlamchi va ikkilamchiga bo'linadi.

Biznesda iqtisodiy axborotlar yetakchi rol o'ynaydi, chunki ular tovar ishlab chiqarish, moddiy boyliklarni taqsimlash, ayriboshlash va iste'mol qilish jarayonida odamlar o'rtasidagi munosabatlarni aks ettiradi. Kichik korxonalar uchun ilmiy-texnik axborotlarning roli ham muhim, ular ishlab chiqarishning ilmiy-texnik taraqqiyoti asosida rivojlanishini aks ettiradi. Doimiylik darajasidan axborot doimiy, shartli-doimiy va o'zgaruvchan bo'ladi. Doimiy axborot o'z ma'nosini uzoq vaqt davomida o'zgartirmaydi.

### **Tayanch iboralar**

Axborot tushunchasi, axborot turlari, ichki axborot, tashqi axborot, dasturiy axborot, me'yoriy axborot, doimiy axborot, shartli-doimiy axborot, o'zgaruvchan axborot, axborot almashuvi, axborot tizimi, birlamchi axborot, ikkilamchi axborot,

birlamchi axborot yig'ish usullari, ikkilamchi axborot yig'ish manbalari, axborot oqimi, biznesni axborot bilan ta'minlash yo'llari.

### **Nazorat va mulohaza uchun savollar**

1. Tadbirkorlik va ishbilarmonlikda axborotning mohiyati va ahamiyatini gapirib bering.
2. Biznesda axborot turlari va ularning tutgan o'rnini nimalardan iborat?
3. Axborot almashuvining asosiy elementlari va axborot tizimlarini so'zlab bering.
4. Ishbilarmonlar o'z faoliyatini rivojlantirishda axborotlar tizimidan qanday foydalanadilar?
5. Sizning-cha, biznes faoliyatida zarur hisoblangan tahliliy hujjatlarga nimalar kiradi va ular o'z yo'nalishiga ko'ra qanday turlarga bo'linadi?
6. Tadbirkorlikda axborotlar oqimini tashkil qilish qanday amalga oshiriladi?
7. Axborotlar tizimini samaradorligini oshirishda qanday aloqa vositalaridan foydalaniladi?
8. Sizning-cha, ishbilarmonlikda izchil, mukammal, tez tarqaluvchi axborotlar qanday bo'lishi mumkin?
9. Biznes faoliyatida axborot ta'minotini tashkil etishning o'ziga xos xususiyatlari qanday?

### **Qo'shimcha adabiyotlar ro'yxati**

1. O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida"gi qonuni . [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta'minlash, ularni jadal rivojlantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.
3. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.
4. Shodibekova D.A. , Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari"– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## 11-bob. BIZNES PSIXOLOGIYASI

### 11.1. Tadbirkor rahbar etikasi

Tadbirkor faoliyati faqat tadbirkorlikning huquqiy va tashkiliy asoslariga bogʻliq boʻlmasdan, u insonlar, qoʻl ostida xizmat qiluvchi mutaxassis va ishchilar, ayniqsa, chet ellik hamkasblari – biznesmenlar doirasida umumaxloqiy meʼyorlarga rioya qilishi bilan ham baholanadi. Ishdagi muvaffaqiyatning yarmidan koʻprogʻi uning odobi, madaniyati, dunyoqarashi, ishbilarmonlik qoidalarini qay darajada bilishiga bevosita bogʻliqdir.

Umuman, tadbirkorlik ham madaniyatdir. Aytishlaricha, madaniyatli odam tadbirkor boʻlishi shart emas, ammo tadbirkor inson madaniyatli boʻlishi lozim. Arastu (Arestotel) oʻz zamonida birinchi boʻlib axloq toʻgʻrisida gapirib: “Axloq – nimani qilishimiz va nimadan oʻzimizni tiyishimiz kerakligini aniqlashimizga yordam beradi”, - degan edi. Prezidentimiz I. Karimov axloq tushunchasiga quyidagicha taʼrif berdi: “Axloq – maʼnaviyatning oʻzagi. Inson axloqi shunchalik salom-alik, xushmuomaladagina iborat emas. Axloq bu, avvalo, insof va adolat tuygʻusi, iymon, halollik degani”.

Darhaqiqat, axloq biz uchun – avvalo, insoniy munosabatlar, shuningdek, insonlarning feʼl-atvori, ularning qanchalik maqbul nuqtai nazardan koʻrib chiqish va baholashga imkon beruvchi bilim sohasidir. Taraqqiy etgan davlatlarda, ayniqsa, Yaponiya va AQShda firmalarning “Etika kodeksi” va biznesmenlarning alohida kasb ustalari guruhlarining “Ishbilarmonlik kodeksi” keng qoʻllaniladi. “Biznesmenlarning axloq kodeksi” birinchi marta AQShda 1913-yili ishlab chiqilgan boʻlib, unda tadbirkorlik faoliyatini yuritishning asosiy qoidalari qabul qilingan. Bu qoidalar yagona asosga jamlangan boʻlib, ular biznes sohasidagi usul va siyosatni baholash, haqiqat va adolatlilik tushunchalari bilan uygʻunlashishi belgilangan.

Vaqt oʻtishi bilan kodeks bir necha bor takomillashdi. Natijada, bu borada turli firma va kompaniyalar tomonidan toʻplangan, ularning tajribasiga asoslangan, umumlashgan Gʻarb ishbilarmonlik dunyosida keng maʼlum boʻlgan quyidagi “Biznesmenning axloq kodeksi” shakllandi:

#### 1. Umumiy qoidalar

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

- tadbirkor – ishchanlik va yaratuvchanlik missiyasining jonkuyaridir. Uning kasbi astoydil faoliyatni, ishlab pul topishni talab qiladi. Bu uning obroʻ-eʼtibori manbaidir;

- tadbirkor oʻz mehnatining ahamiyatini anglay oladi. U oʻz hamkorlaridan ishga masʼuliyat bilan yondashishni talab qiladi va uni qoʻllab-quvvatlaydi;

- xususiy xoʻjalik faoliyati ishlab chiqarish kuchlarining rivojlanishiga olib keladi va tabirkorga oʻziga xos majburiyatlar yuklaydi.

#### 2. Tadbirkor va davlat

- tadbirkor davlat va uning qonunlarini toʻgʻridan-toʻgʻri hurmat qilishi va ularga amal qilishi lozim. Oʻz navbatida, u bunday yondashuvni davlatdan ham talab qilishi kerak.

### *3. Tadbirkor va mijoz*

- tadbirkor mijoz manfaatlari, jamiyat, davlat va atrof-muhit uchun zarar keltirmaslikka, unga amal qilishga majburdir;
- mijoz manfaatlari davlatning qonun va manfaatlariga zid bo'lgan hollarda tadbirkor bu to'g'rida mijozlarni ogoh qilishga majburdir;
- mijoz ofertlar va ishlab chiqaruvchilarni tanlash huquqiga egadir. Raqobat yuksak sifat kafolatidir;
- tadbirkor mijozni bilmaslik yoki ataylab uni adashtirish, shuningdek bajara olishga ishonchi bo'lmagan buyurtmalarni qabul qilish hollariga yo'l qo'yishi mumkin emas;
- va'daga vafo va aniqlik tadbirkorning qimmatli kapitalidir. Qo'l berib tasdiqlangan so'z, imzo chekilgan shartnoma kuchiga egadir. Zero, unga binoan majburiy tartibda og'zaki kelishuvni aks ettiruvchi yozma shartnoma rasmiylashtiriladi;
- shartnoma munosabatlarini bajarmaslik va yomon sifat tadbirkorning jamiyat va hamkasblari olididagi g'oyat og'ir aybidir, chunki bu tadbirkorning sharafi, nufuzi va yaxshi nomiga zarar keltiradi;
- tadbirkor va mijoz o'rtasidagi munosabatlar majburlash asosida emas, balki ixtiyoriy va o'zaro ishonch asosida vujudga keladi.

### *4. Tadbirkor va yollangan ishchilar*

- tadbirkor yollangan ishchilarning iqtisodiy manfaatlari va insoniy qadriyatlariga nisbatan barcha mas'uliyatni o'z zimmasiga oladi. U o'z ishchilaridan qonunlarga amal qilishini talab etadi va o'zi ham shunga rioya qiladi;
- muayyan huquq va majburiyatlar mavjud qonun doirasida mehnat shartnomalarini tuzish chog'ida aks ettiriladi.

### *5. Tadbirkor va tadbirkorlar ittifoqining boshqa a'zolari*

- tadbirkorlar ittifoqi a'zolari uchun qonunga muvofiq raqobat majburiydir va axloqning muayyan tamoyillariga amal qilishni talab qiladi;
- teng huquqli bo'lmagan sharoitdagi har qanday bozor faoliyati (raqobat) qabul qilingan me'yorlarga zid hisoblanadi. O'z xususiy mahsuloti yoki xizmatlarini raqobatchilar zaifligi hisobiga reklama qilish axloqsizlikka kiradi;
- raqobatchilik kurashida tadbirkor siyosiy mansubligi yoki jamiyatdagi egallagan mavqei va afzalliklaridan foydalanishga haqqi yo'q. Tadbirkorlar raqobatchilarning mualliflik huquqi yoki patent huquqini tan olishi shart;
- kredit va nafaqalarga taalluqli takliflar tanlov asosida taqsimlanadi, natijalar zudlik bilan barcha manfaatdor tomonlarga yetkaziladi. Ittifoq a'zolari o'rtasida munozarali masalalar vujudga kelgan taqdirda, ular o'zaro kelishuvga muvofiq bu masalani ittifoq nazorat kengashiga kiritishi mumkin. Qabul qilingan qaror ikkala tomon uchun ham bajarilishi majburiy hisoblanadi.

### *6. Javobgarlik va ta'qiqlar*

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

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

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

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

## 11.2. Tadbirkor madaniyati

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

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

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

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

Umuman odob ikki xil bo'ladi:

- hikmat odobi;
- xizmat odobi.

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

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

**Imon** arabcha so'z bo'lib, lug'aviy ma'nosi – ishonchdir. Imonli kishini, xususan rahbarni yoki tadbirkorni qisqacha shunday tavsiflash mumkin:

- **e'tiqodli**, ya'ni o'z fikr va qarashlariga mahkam, sobitqadamlik bilan ishonish va o'zgalarni ham o'zidek hisoblab, ularning lafziga samimiyat bilan ishonishdir. E'tiqod jur'atni, mardlikni, fidoiylikni taqozo etadi;

- **maslakli**, ya'ni o'ziga xos aqidalari bilan boshqalardan ajralib turuvchi ijtimoiy, siyosiy, ilmiy, g'oyaviy va diniy yo'l sohibi;

- **taqvodor**, ya'ni bironing haqiga xiyonat qilmaydigan;

- **sharm-hayoli**, ya'ni har qanday nojo'ya xatti-harakatlardan o'zini tiya oladigan;



- **oriyatli**, ya'ni o'ziga nomunosib yoki ep ko'rilmagan ishdan, narsadan hijolat tortadigan;
- **andishali**, ya'ni oqibatini o'ylab ish qiladigan, yuz-xotirni biladigan, farosatli;
- **vijdonli**, ya'ni nohaq, adolatsiz ishlardan g'azabga keladigan, bularga qarshilik bildiradigan, o'z faoliyatining yaxshi tomonlaridan qanoatlanib, xursand bo'ladigan, yomon tomonlaridan norozi bo'lib, ruhan eziladigan, ya'ni vijdon azobiga tushadigan.

### **Oddiy tarzda aytganda**

Imon uya narsaning butunligidan hosil bo'ladi: e'tiqod, iqror va amal. E'tiqod – ishonch. Iqror – so'zda buni tan olish. Amal – yaxshi ishlar bilan uni isbotlash.

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

Insof – har qanday kishining, xususan, rahbar yoki tadbirkorning jamiyat oldida, tevarak-atrofidagi kishilar nazarida o'z xatti-harakati bilan ma'naviy mas'uliyatni his etishining ifodasidir.

**Adolat** – barcha fazilatlar ichidagi eng oliy fazilatdir. Adolatparvar tadbirkor yoki rahbarning axloqiy xislatlari bemalol qonun o'rnini bosa oladi. Ulug' alloma Nasriddin Tusiy ijtimoiy adolatning uch asosiy talabi mavjudligi va jamiyat taraqqiyotini belgilovchi muhim omil ekanini alohida uqtirgan edi:

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

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

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

Bu kabi davr va hayot tajribasida tasdiqlangan fikrlar sakkiz asr chamasi o'tib, Prezident Islom Karimovning rahbarlik faoliyatida o'ziga xos tarzda ifoda topmoqda. Bunga ishonch hosil qilish uchun Yurtboshimizning ma'ruzalaridan biridagi ushbu fikrga diqqat qilaylik: “Davlat jamiyatning keskin tabaqalanishiga – oshib-toshib ketgan boylaru, kambag'al qashshoqlarga bo'linib ketishga yo'l qo'ymasligi kerak”.

Bundan shu xulosa kelib chiqadiki, har turli qing'ir yo'llar bilan haddan tashqari boylar orttirib o'zini qo'yarga joy topolmay, “to'qlikka sho'xlik” qiladigan kimsalarning jilovini tortib qo'yish bilan birga, halol mehnat kishilariga imkoniyat yaratib berish, ularni qo'llab-quvvatlash, zarur bo'lsa, rag'batlantirib borish davlat siyosatining muhim yo'nalishlariga aylangan.

Adolatning ikkinchi talabi sifatida Prezident jamiyat taraqqiyoti va uning siyosiy muhitini belgilashda rahbar kadrlarni tanlash va ularni joy-joyiga qo'yishga katta ahamiyat beradi va bu masalaga hal qiluvchi ma'naviy-siyosiy omil, tub islohotlarning tayanchi va bosh yo'naltiruvchi kuchi, deb qaraydi: "Xalqning dardiga befarq qaraydigan, o'z manfaatidan boshqa narsani o'ylamaydigan, xudbin va ta'magir rahbarlar mamlakatimiz ravnaqiga, xalqimiz farovonligiga to'siq bo'lmoqda. Endi ular bilan murosasiz qilib bo'lmaydi. Bizga shunday rahbarlar kerakki, toki ular elim deb, yurtim deb kuyib-yonib, o'z halovatlaridan kechib mehnat qilsinlar!"

Barcha bo'g'inlarda insofli, diyonatli, bilimdon, tajribali rahbarlar boshchilik qilmas ekan, mustaqil mamlakatimizning obro'si, uning manfaati uchun mardlik, jonkuyarlik bilan ishlamas ekan ishlarimiz ko'ngildagidek bo'lmaydi".

Adolatli jamiyatda xalqning ertangi kunga ishonchi va bunyodkorlik ishiga rag'bati kuchli bo'ladi. Shuning uchun ham Prezidentimiz: "Biz shunchaki demokratik davlat emas, balki adolatparvar demokratik davlat qurishga intilyapmiz. Adolatga intilish – xalqimiz ma'naviy-ruhiy dunyosiga xos eng muhim xususiyat. Adolatparvarlik g'oyasi butun iqtisodiy va ijtimoiy munosabatlar tizimiga singib ketishi, ijtimoiy ko'maklashuv mexanizmidan o'z aksini topishi kerak", - masalasini dolzarb vazifa qilib qo'ydi.

Iqtidorli<sup>29</sup> deganda biror soha bo'yicha layoqatini ongli ravishda sezgan, o'zidagi qobiliyatni to'la namoyon etish uchun qat'iyat ko'rsata oladigan kishilar tushuniladi. Iqtidorli odamlar kuch-quvvatini ayamaydi va kutiladigan natijasiga – maqsadiga etadi, ya'ni o'zini bor bo'yicha ko'rsatadi.

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

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

**Xodimlarni qabul qilish madaniyati.** Tadbirkor o'z navbatida rahbardir. U xodimlarni qabul qilish madaniyatiga ega bo'lishi lozim, chunki xodimlarni qabul qilish, ularning tashvishlariga quloq solish, og'irlarini yengil qilish har bir rahbarning burchi va vazifasi hisoblanadi. Shuning uchun ham qabul madaniyatiga rioya qilish uchun rahbar quyidagilarga e'tibor bermog'i lozim:

- suhbatdoshingizni qancha vaqtingiz borligi to'g'risida ogohlantiring;
- faqat suhbatdoshingiz gaplarini inobatga olib, vaziyatni ko'z oldingizga keltiring;

---

<sup>29</sup> Iqtidorli tushunchadan farqli o'laroq, iste'dod tushunchasi ham bor. Iste'dod har tomonlama rivojlangan, nihoyatda kuchli va takrorlanmas qobiliyatdir. Qobiliyat, iqtidorni tinimsiz mehnat tufayli tarbiyalash mumkin. Ammo iste'dod iborasi ajdodida buyuk siymolar o'tgan avlod farzandlari orasida biror iste'dod egasi bo'y ko'rsatib qolganda tilga olinadi.

- to‘xtatib bo‘lmaydigan, uzil-kesil munozaradan o‘zingizni tiying;
- o‘z fikringizni ishonchli va batafsil bayon ayting;
- o‘z g‘oyangizni izchillik bilan bayot eting;
- ovozingizni baland qilmasdan gapiring, so‘zlaringiz dona-dona va ravon bo‘lsin;
- qarshi tanbeh hollarda o‘zingizga nisbatan tanqidiy yondashing;
- shunchaki fikrlash yoki haqiqatan ham shunaqami – bular o‘rtasidagi farqni biling;
- savollarni shunday tuzingki, ularni tushunish bir xilda bo‘lsin;
- muammo muhokamasini aniq yechim bilan tugating;
- ishni qalashtirmang, zudlik bilan ko‘rsatma bering;
- suhbatdoshingizni yumushi o‘zi uchun o‘ta muhim ekanligini unutmang.

Qabulingizda bo‘lgan shaxsning muammosini hal etishga imkoniyat bo‘lmagan taqdirda ham siz uni samimiy iltifot bilan kuzating va xayrixohlik bilan ishining o‘nglanib ketishiga umid baxshida eting.

Umuman, xizmat yuzasidan qabul chog‘ingizda quyidagi qoidaga rioya qilsangiz, nur ustiga a‘lo nur bo‘lar edi:

Uchrashuv chog‘ida – xushfe‘llik.

Quloq solish chog‘ida – e‘tibor, rag‘bat.

Bahslashuv chog‘ida – ko‘p narsani bilishga qiziquvchanlik.

Tanqid chog‘ida – o‘zini tuta bilish.

Tashkilotda rahbarlardan qaysi biri, qanday masala yuzasidan kishilarni qabul qilishi aniq belgilab qo‘yilishi zarur. Bo‘ysunuvchilarni iltimosiga ko‘ra, qabul qilganda rahbar ularga iltimos va takliflarini qisqa bayon qilishni o‘rgatishi lozim. Agar rahbar o‘zi taklif etib qabul qilsa, bo‘ysunuvchi bu haqda oldindan xabardor qilinishi kerak. Suhbat chog‘ida ishonch muhitini vujudga keltirishi lozim, suhbatdoshni majbur qilish, sha‘nini kamsitish mumkin emas.

**Kengash va majlislarni olib borish madaniyati.** Tadbirkor rahbar kengash va majlislarni olib borish madaniyatiga ham ega bo‘lishi kerak. Kengash – jamoa fikri. Aql zakovatini muayyan masalani muhokama etish va oqilona qaror qabul qilish maqsadida uyushtirilgan majlisdir. Sohibqiron Amir Temur kengash to‘g‘risida shunday deydi: “Kengash ikki turli bo‘lur. Biri – til uchida aytilgani, ikkinchisi – dildan chiqqani. Til uchida aytilganini (shunchaki) eshitardim. Dildan aytilgan maslahatni esa qalbim qulog‘iga quyardim va dilimga joylardim. Agar (g‘anim ustiga) lashkar tortmoqchi bo‘lsam, urush-yarashdan o‘rtaga so‘z tashlab, amirlarim ko‘ngillarining bu ikkovidan qay biriga moyilligini bilishga intilardim. Agar yarashdan so‘z ochsalar. Buning foydasini urush ziyoniga solishtirib ko‘rardim. Agar urushga moyil bo‘lsalar, uning naf va foydasini yarash ziyoniga taqqoslab ko‘rardim, qaysi biri foydaliroq bo‘lsa, shuni ixtiyor qilardim”<sup>30</sup>.

O‘z vazifasi va olib borilish shakliga qarab kengash turlicha bo‘ladi. **Kengash tip (xil)lari:**

<sup>30</sup> Qarang: Temur tuzulari. –T.: G‘.G‘ulom nomidagi Adabiyot va san‘at nashriyoti. 1996, 26-bet.

**Vazifalari bo'yicha:**

- qaror qabul qilish;
- fikr almashish;
- axborotni tinglash;
- dispetcherlik muhokama;

**Olib borish shakli bo'yicha:**

- diktator (hukmdor)lik;
- avtokrat, yakka hukmdor shaklida;
- bahsli shaklda;
- seregativ shaklda.

**Kengashgacha:**

• majlis rejasini tuzib unga tayyorgarlik ko'ring;

• majlisda ko'riladigan masalalar yuzasidan tayyorlangan materiallarni majlis qatnashuvchilariga oldindan jo'nating;

- majlisga fikrlari o'ta muhim kishilarni taklif qiling;
- majlisni zarurat tug'ilgan hollardagina chaqiring.

**Kengash vaqtida:**

- kengashni belgilangan vaqtda boshlang;
- kengashni o'tkazishning yagona tartibini belgilang;
- ortqicha huruj, shaxsiy qarshi chiqish holariga yo'l qo'ymang;
- kengash maqsadini har bir qatnashuvchi e'tiboriga yetkazing.

**Kengash unsurlari:**

- kun tartibini muhokama qilish;
- kengashni o'tkazish tartibini muhokama qilish;
- muammolarni aniqlash;
- muammolar tahlilini qilish;
- muqobil variantlarni izlash;
- muqobil variantlarni baholash;
- qaror qabul qilish.

**Kengashdan so'ng:**

- kengash qarorini tayyorlash;
- ko'rsatuvlarni tayyorlash;
- axborotlarni jo'natish.

Shuni unutmangki, kengash o'tkazuvchi raislar va tinglovchilar turli toifadagi kishilar bo'lishi mumkin, ya'ni:

**Rais:**

- bo'g'uvchi
- vahimachi
- chalg'ituvchi
- lol qoldiruvchi

**Tinglovchi:**

- indamaslar

- tajovuzkorlar
- g'iybatchilar
- bilag'onlar
- haddan tashqari ishchanlar
- so'nggi oyoqlar

### **11.3. Biznesda rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari mazmuni**

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

Tarbiyaviy uslub asosan insonni ma'naviy takomillashishiga, psixologiyasigi va boshqa ijtimoiy xarakteriga mos ravishda tashkillashtiriladi.

Moddiy rag'batlantiruvchi uslub esa mehnat samaradorligini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash uchun ishchilarni moddiy qiziqtirish yo'llari bilan tashkil etiladi. Moddiy rag'batlantirish tarbiyaviy uslub bilan doimiy uyg'unlashtirib borilishi natijasida yuqori ko'rsatkichlarga erishish mumkin.

Ma'muriy-tashkiliy uslub asosan jamiyat talablarini qondirishga qaratilgan bo'lib, ishlab chiqarish jarayonini va mehnat taqsimotini rejali olib borish uchun qo'llaniladi. Bu uslub ikki turda bo'lishi mumkin: uzoq muddatga moslashtiriladigan va bir martalik tashkiliy bo'lishi mumkin. Shart-sharoitiga ko'ra kerakli uslub qo'llaniladi va takomillashtirib boriladi. Boshqarish usullarini takomillashtirishdan asosiy maqsad daromadni to'g'ri taqsimlash, har bir ishchi, xizmatchi o'z mehnati bilan daromad olishini ta'minlashdir. Demak, boshqarish uslublarini hayotga shunday tatbiq etish kerakki, har bir inson mehnat qilsagina turmushi yaxshi bo'lishiga ishonch hosil qilsin.

Xo'sh, boshqarish san'ati nima? Boshqarish san'ati tadbirkor rahbarlardan talab qilinadigan hislatlardan eng asosiysi bo'lib, uning o'z qo'l ostidagi xizmatchilar bilan juda yaxshi munosabat o'rnatish, korxonada ishlab chiqarishning eng samarali natijalarini beradigan muhitni yaratishidir.

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

Mahsulot ishlab chiqarish bilan uning sifatini nazorat qilish jaroyoni hech qachon ajratilmaydi yoki bir-biriga qarama-qarshi qo'yilmaydi. Ularning fikricha, nazoratni kuchaytirish yoki nazoratchining huquqini kuchaytirish bilan yuqori sifatli

mahsulot olib bo'lmaydi. Vaholanki, mahsulot sifatini tayyor bo'lgandan keyin emas, aksincha uni tayyorlash jarayonida, nar bir bajarilgan ishdan so'ng nazorat qilish kerak. Nazaratchining asosiy vazifasi sifatsiz mahsulot ishlab chiqarayotgan ishchini topib, uni jazolash emas, balki uning sababini izlashdan va bartaraf qilishdan iborat bo'lishi kerak. Mana shu uslubni yaponlar to'g'ri yo'lga qo'yganligi sababli har bir ishchi o'z-o'zini nazorat qilishga o'rgangan va doimo o'z ustida izlanishlar olib boradi. Kompaniyalarda sifat guruhlari tashkil qilingan.

Bizda ham har bir tadbirkor rahbar ish joylarida mana shunday uslubni tashkil qila olishi kerak. Shundagina sifatsiz mahsulot sonini kamaytirib, yuqori sifatli mahsulot olishga erishish mumkin. Yuqori sifat faqatgina mahsulot sotish ko'lamini kengaytirib, tannarxini kamaytiribgina qolmay, balki mehnat unumdorligini oshirishdagi asosiy omillardan biridir. Shundagina ishlab chiqarishni kengaytirmasdan, ishchilar sonini o'zgartirmasdan ko'plab mahsulot olishga erishish mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoiti boshqaruvida uzoq va yaqin muddatlarga mo'ljallangan rejalar tuzish, qarorlar qabul qilish, ijrochilar o'rtasida ishlarni taqsimlash, qarorlar ijrosini nazorat qilish, ijrochilarni rag'batlantirib borish kabi ishlar ham tadbirkor rahbar zimmasidadir. Boshqaruv qarorlari ichki va tashqi omillarga ega bo'lib, ular oddiy va tig'iz sharoitlarda bir qarorni tayyorlash va qabul qilishda jamoa faollarining qatnashuvi ham tadbirkor rahbar tashkilotchiligini, boshqaruvni demokratik uslubda olib borishni ko'rsatadi. Tadbirkor rahbar tashkilotchiligi - mehnat jamoasini uyushtirish, jipslashtirish, ishlab chiqarish va tarbiyaviy jarayonlarga ta'sir ko'rsatish, guruh faoliyatini oliy maqsadlarga qarata olish qobiliyati kabi masalalarni qamrab oladi. Tadbirkor rahbar jamoani moddiy va ma'naviy ne'matlar ishlab chiqarishiga rahnamolik qilar ekan, shuni unutmazlik kerakki, odamlar bir-birlari bilan o'zaro munosabatda bir-birlariga har jihatdan muhtoj, shaxsiy ehtiyoj va maqsadlarga egadirlar. Shu bois har qanday tadbirkor rahbar eng avvalo insoniy qadriyatlarga diqqat-e'tiborini qaratmog'i lozim bo'ladi.

Tadbirkor rahbarning tashkilotchilik qobiliyatining ikkinchi yo'nalishi - ishlash tizimini yaxshilash tadbirlariga qaratilmog'i, ya'ni jamoada axloqiy-ruhiy muhitni qaror toptirish, yangi texnologiyani joriy etish, kuchlarni tezkor ishlarni boshqarishga qaratish, boshqaruvdagi odamlarni imkon qadar kamaytirish, yangi xodimlar malakasini oshirib borish, odamlardagi "boqimandalik" ruhiyatiga barham berish, ishda har xil mojarolar kelib chiqishiga yo'l qo'ymaslik, mehnat intizomiga katta rioya qilishdir.

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

Tadbirkorning tashkilotchilik qobilyati hamma narsada muvaffaqiyatga erishuvining muhim shartidir. Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatga tez erishadi? Ruhiyatshunos olimlar uning bir necha omillarga bog'liqligini ta'kidlaganlar. Bular quyidagilardir:

1. *Tadbirkor rahbar tashkilotchilik qobilyatining uning shaxsida namoyon bo'lishi:*

- jamoada sof axloqiy muhit paydo qila olishi, hammaning hamkorlikda harakat qilishini ta'minlay olishi;

- odamlarni ishonтира olishi va jamoada o'zaro yaxshi munosabatlarni qaror toptirishi uchun shart-sharoit yaratishi.

2. *Tadbirkorlik rahbarning odamlar bilan til topib ishlash mahorati:*

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

- odamlarni uyushtirishning eng muhim omillaridan foydalanishi;

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

3. *Tadbirkor rahbarning mehnatga munosabatida ishbilarmonligi:*

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

- vijdonlilik va adolatlilik;

- boshlagan ishlarni oxiriga yetkazish.

4. *Tadbirkor rahbarning faoliyatida ijro etish qobilyati namoyon bo'lishi:*

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

- texnik vazifalarni hal etishga uquvliligi;

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

5. *Tadbirkor rahbarning qarorlarni qabul qilishdagi uquvi:*

- mustaqil ravishda qarorlar qabul qila olishi;

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

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

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

- xodimlarni boshqaruv masalalarini hal etishga ko'proq jalb etishi.

6. *Tadbirkor rahbarning odamlarga munosabati:*

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

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

- o'z qo'l ostidagilarga va boshqalarga tavozeda bo'lishi va o'zini tuta olishi, odobliligi va muloyimiligi;

- odamlarga ehtiyotlik bilan munosabatda bo'lish, imkon qadar har bir kishining ruhiy-psixologik xususiyatlarini xisobga olib, muomalada bo'lishi.

7. *Tadbirkor rahbarning o'z-o'ziga talabchanligi:*

- o'z xatti-harakatlarini tanqidiy baholay olishi;

- o'z imkoniyatlarini hisobga olib ishlashi;

- boshqalarning unga bergan yaxshi va yomon baholarni tahlil etib borishi va o'z faoliyatida namoyon qilishi.

Tadbirkor rahbar o'zida quyidagi ruhiy-psixologik, fiziologik, axloqiy, ma'naviy va ishbilarmonlik xususiyatlarini mujassamlashtirgan bo'lishi kerak.

*Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari:*

1. Nutq va tafakkur sifatlari - kuchli xotira, doimiy diqqat, sog'lom aql, fikr kengligi, chuqurligi, tezligi, muammo mohiyatini tez anglab olish, ijodiylik, ma'naviy qiziqishlarning har tomonlamaliligi, fikrni og'zaki va yozma shaklda qisqa, tushunarli aniq tarzda ifodalash.

2. Xarakter sifatlari - maqsadga intiluvchanlik, dalillik, mardlik, ishonch, o'zini tuta bilish, o'zi va boshqalarni bo'ysundira olish va tavakkal qilish qobiliyati, qiyin vaziyatlarda ham mulohazali bo'lish qobiliyati, hazil-mutoiba tuyg'usi bo'lishi.

3. His-tuyg'u sifatlari - his-tuyg'ularni turg'unligi, aniqligi, ifodaliligi, kuchli hayajonli holatlarda to'g'ri harakatlar qilish qobiliyati, muloqotga kirishganda boshqalar kayfiyatini his-tuyg'ularini hisobga olish, o'z his-hayajonlari va kayfiyatlarni boshqara olish.

4. Xulq-atvor sifatlari - harakatga intilish va uni himoya etish, samimiylik, halollik.

*Tadbirkor rahbar shaxsining ruhiy - fiziologik sifatlari:*

1. Arzimas narsalardan jahli chiqmaslik, achchiqlanmaslik, ba'zan ko'rib ko'rmaganga olish.

2. Ruhiy jarayonlarda bosiqlik.

3. Ruhiy, hayajonli xavf - xatar hollarida o'rtacha bo'lish.

4. O'zini anglashda faollik kayfiyatda o'ta sezgirlik.

5. Jismoniy sog'lom va boshqalar.

*Tadbirkor rahbarning axloqiy, ma'naviy sifatlari:*

1. Mehnatsevarlik, odamlarga nisbatan do'stlik, insonparvarlik, samimiylik, halollik, vijdonlik, sabr-matонат, xolislik.

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

*Tadbirkor rahbarning ishbilarmonlik sifatlari:*

Soha va kasb sirlarini yaxshi bilish, yuqori o'quv va malaka, yangi texnologiya talablariga mos bilimi va tajriba, ishlab chiqarish texnika va texnologiyasini chuqur bilish, boshqarish usullarini yaxshi o'zlashtirgan bo'lishi, o'z bilimi, malakasi ko'nikmalarini oshirib borish, axborot ayriboshlashni bilish va hokazo.

*Tadbirkor rahbarning tashqi ko'rinishi* - toza ozodalik, tartiblilik, ziyolilik, kiyim-kechakda, xulq-atvorda nafosatlilik, saranjom-sarishtalik va boshqalar.

Mana shu xususiyatlarni o'z faoliyatida namoyon qilgan tadbirkor rahbar bozor iqtisodiyoti talablariga to'liq javob beradi. Zero, bozor munosabatlari mehnat jiddiy asoslarda texnologik jarayonlar bilan qo'shib olib borishni, tezkorlikni, malaka va uquvni, kasb-hunarni yaxshi egallashni taqozo qiladi. Ishlab chiqarish, savdo-tijorat, xizmat idoralari, xalq xo'jaligining barcha tarmoqlari tadbirkorlari xorijliklar bilan hamkorlik qilish, shartnomalar va bitimlar tuzim, muzokaralar olib borish uquvini namoyon etishlari ham bozor munosabatlari talabidir.



Tadbirkor rahbar o'z qo'l ostidagilarga faollik, onglilik, ijodkorlik, intizomlilik, o'z-o'zini tarbiyalab borish sifatlarini qaror toptirsagina, u mehnatda ham, xizmatda ham, el-ulus orasida ham obro' topadi. Shuningdek, tadbirkor rahbarning ko'pchilik bilan muomala-muloqot qila olish qobiliyati ham uning tashkilotchiligidan nishonadir.

Tadbirkor rahbar tashkilotchiligi o'z kuchi va vaqtini to'g'ri taqsimlashida, qarorlar qabul qilishi va hal etishda g'oyat aniqlik, zukkolik bilan ish ko'rishida ham namoyon bo'ladi. Xususan, tadbirkor rahbarning nihoyatda aqilli, tarbiyalangan, fikri teran bo'lishi, bozor iqtisodiyoti sharoitining muhim talabidir.

Tadbirkor rahbar mehnat jamoalarini uyushishi, jipslashishi va rivojlanishining ruhiy-psixologik jarayonlari bosqichlarini hisobga olishi kerak.

1. *Uyushish-jipslashish bosqichi.* Jamoaga uyushishning jipsligi hamkorlikda faoliyat qilish zaruratidan kelib chiqib, a'zolarning malakasi, qobiliyati, qiziqishlarining bir joyga jamlanishi bilan izohlanadi. Shaxsiy ehtiyojlarni qondirishdagi faoliyat kishilarni jipslashtiradi. Tadbirkor rahbar mehnat jarayonida kishilarning bilimi, kasbi, malakasi, yoshini hisobga olib, ularni jamoaga to'playdi. Bunda tadbirkor rahbarning tashkilotchilik qobiliyati namoyon bo'ladi.

2. *Jamoaning tarkib topish bosqichi.* Tadbirkor rahbar jamoa har bir a'zosining mehnatga munosabatini aniqlashga kirishadi. Kimki faoliyatining ijtimoiy ahamiyatini chuqur anglasagina o'zining bor kuchi, ijodkorligini ishga safarbr etadi. Jamoada "faollar va dangasalar, halaqit beruvchilar" bo'lishi mumkin.

Tadbirkor rahbar bunday holda xodimlar o'rnini almashtirish, mehnatga munosabatini o'zgartirish, o'z ishiga qiziqtirish, tashabbus ko'rsatishga undash orqali jamoa faolligini ta'minlaydi. U bu ishlarni qo'l ostidagilar faoliyatini kuzatish, nazorat qilish, baholash, mehnat natijalarini salmoqlab ko'rish bilan qo'shib olib boradi.

3. *Har bir a'zoning jamoaga moslashish bosqichi.* Bu bosqichda "qoloqlar", halaqit beruvchilar qolmaydi. Ularning shaxsiy qiziqishlari va ehtiyojlari jamoa faoliyati bilan chirmashib, moslashib ketadi. Sof axloqiy-ruhiy muhit yaratilgan mehnat jamoasida faollik, ijodkorlik, kasbga qiziquvchanlik barqaror tus oladi. Shaxsda yaxshi niyat paydo bo'ladi, maqsad va ehtiyojlarini qondirishga intilish, mehnatsevarlik kuchayadi. Hamkorlikdagi mehnatdan zavq olish shaxslararo munosabatlarni yaxshilaydi.

4. *Insoniy qadriyatlarga erishish bosqichi.* Shu bosqichda jamoa his-tuyg'ulari bir maqsad yo'lida umumlashadi. Jamoaviy faollik vujudga keladi, an'anaviylik qaror topadi. Inson o'z qiziqishlari va intilishlarini jamoa hayotiga bog'laydi. Atrofdagilarga ishonchi ortadi, do'stlik va muhabbat rishtalari mustahkamlanadi. Bu jarayonlarda tadbirkor rahbar zimmasiga katta mas'uliyat yuki tushadi. Bunda tadbirkorning o'ziga xos ish yuritishi, boshqaruv uquvi, tashkilotchiligi, tarbiyaviy ishlar olib borish mahorati yaqqol namoyon bo'ladi.

Yaxshi tadbirkor rahbar uchun ma'lum shaxsiy sifatlar zarur. U qat'iyatli va chaqqon, haqqoniy bilimlarga ziyrak bo'lishi kerak. Tadbirkor o'ziga kerakli fikrlarni yig'a bilishi kerak. 99 foiz ilg'or g'oyalar mutaxassislar bilan muloqotda yuzaga kelsa, 1 foiz g'oyalar ilhom paytida odamlarni eshita bilishiga qarab yuzaga keladi.

Buning uchun suhbatlashishni bilish, o'rganish, shaxsiy g'arazlarni unutish, g'oyalarni tartibga solish, eng asosiysi doimo o'qishi kerak. Aks holda u o'z ishini baholay olmaydi.

Tadbirkor rahbar bozor sharoitida o'z huquqidan to'la foydalanishi va zarur hollarda quyidagilarni amalga oshirishi kerak:

- yomon xodimlardan voz kechish;
- o'z xodimlaridan zaruriy natijalarni talab etish;
- fikrlash qobiliyatiga ega bo'lganlar g'oyalarga yo'naltirish;
- ko'rsatmalarni bajarayotganlarga buyruq berish va boshqalar.

Tadbirkor rahbar qat'iy buyruqlar berishi, buyruqning bajarilishi oqibatlaridan voqif bo'lib turishi zarurdir. Shuning uchun u xodimlarning ichki xususiyatlarini bilishi kerak. Ba'zan xodimlar qasddan mehnat intizomini buzadilar. Bunga sabab moddiy ta'minotning o'z vaqtida bo'lmasligi, bir necha vazifani bir vaqtda berilishi, aniq bajarilish vaqti ko'rsatilmaganligi, mukofotlash shaklining nomukammalligidir. Buning uchun tadbirkor rahbar kishilar kamchiliklariga sabr-toqat bilan yondashishi kerak.

Tadbirkor rahbar ishchanlik va talabchanlikni odamiylik bilan uyg'unlashtirishi kishilarda yaxshi kayfiyat tug'diradi. Be'mani latifa xodimlar xafsalasini pir qiladi, oddiylik qadrlanadi. Ba'zan tug'ilgan kunlarda yaxshi xodimlarnikiga borish mumkin, yomonlarnikiga xushfe'llik bilan rad javobini berish ham mumkin.

Tadbirkor rahbarda mansab obro'si va demokratik boshqarish usuli mavjud. Ularga xos barcha yaxshi tomonlarni uyg'unlashtirib qabul qilish kerak. Masalan, mansab-lavozim usuldan - mustaqil qaror qilish, jur'at, shaxsiy javobgarlik; demokratik usuldan-kishilarni faollikka chaqirish, ijodga shaxsiy g'ururni shakllantirishga chaqirish.

Tadbirkor rahbar kamsuqum, qat'iy, halol, shijoatli bo'lib, u demokratik usulda ishchi-xizmatchilarning fikri, taklifi, mulohazalari bilan hisoblashib ish kuradi. Shu bilan bir qatorda korxonada intizomni, tartibni talabchanglik bilan nazoratga oldiradi. Sifat bilan ko'rsatkichni e'tibordan soqit qilmaydi. Mehnatni aniq hisob-kitob, reja bilan qilishga erishadi. O'zining qobiliyatiga obyektiv baho bera oladi. Kadrlar tanlashda, ish jarayonida tanish-bilishchilikka emas. asl mutaxassislarga suyanadi.

Tadbirkor rahbar qo'l ostidagi xodimlari bilan o'zi o'rtasida "rasmiy devor" paydo bo'lishiga yo'l qo'ymaydi. Kattani-katta, kichikni-kichik o'rnida ko'radi. Jamoaning to'y-marakasida ishtirok etgandayam turida emas, balki tadbirkorlik bilan korxonani, jamoani boyitish va shuning barobarida o'zining ham birini ikki qilishdir. Tepadan beriladigan buyruqni o'z "elagi"dan o'tqazib bajaradi. Qisqasi, tom ma'noda u ishbilarmon, tadbirkor bo'ladi.

#### **1.4. Biznesda rahbarning nutq madaniyati**

Kishilarning til vositasida o'zaro munosabatda bo'lish jarayoni *nutq* deyiladi. "Nutq" va "til" tushunchalari bir-biridan farq qiladi. "Nutq-odamlarning o'zaro munosabatda bo'lish" maqsadida tildan foydalanish faoliyatidir. Har bir kishi muomalani o'zicha amalga oshiradi. Muomala muayyan til vositalari yordamida yuz beradi.

Til – ana shu vositalar-tovushlar, soʻzlar, jumladan, ularning bogʻlanishlari tizimi, yaʼni tovush va soʻz boyligi hamda grammatik shakllaridir. Til – nutq vositasida muomala jarayonida paydo boʻladi va tayyor holda oʻzlashtiriladi.

Nutq bilan tafakkur oʻzaro uzviy bogʻlangan. Odam oʻylayotganida fikrlarini avval ichiga soʻzlar, jumlar tarzida - ichki nutqida ifodalaydi. Nutq muomalaning ishonchli vositasi boʻlishi uchun muayyan talablarga javob berishi, ayniqsa, ikki sifatga ega boʻlishi kerak: 1) nutq muayyan til qoidalariga rioya qilishi; 2) nutq tinglovchida ishonch hosil qilishi, yaʼni mazmundor, aniq, tushunarli, mantiqiy, obrazli, his-hayajonli boʻlishi kerak.

Nutq-mantiqiy izchillik va adabiy til qoidalariga rioya qilingandagina sifatga ega boʻladi. Leksik, grammatik, uslubiy qoidalar adabiy tilning hamma koʻrinishlari uchun xarakterli boʻlsa, orfografiya va punktuatsiya normalari adabiy tilning faqat yozma shakli uchun, orfoepiya normalari esa ogʻzaki shakli uchun xos boʻladi.

Nutq madaniyati deganda mantiqiy izchillikka va adabiy til normalariga rioya qilgan holda toʻgʻri, aniq va yoqimli soʻzlash tushuniladi. Nutq qanchalik toʻgʻri va aniq boʻlsa, u shunchalik tushunarli boʻladi; Nutq qanchalik yoqimli va ifodali boʻlsa, u tinglovchiga (oʻquvchiga) shunchalik kuchli taʼsir etadi. Toʻgʻri, aniq va yoqimli gapirish uchun til boylıklarida mazmunga mos zarur soʻzni tanlay olish, soʻzni oʻrinsiz takrorlamaslik (leksik normalarga rioya qilish), soʻz shaklini va gap turini toʻgʻri qoʻllash (grammatik normalarni va qoidalarni yaxshi bilish), uslub birligini saqlash (uslubiy normalarga rioya qilish), nutqning taʼsirchan boʻlishini taʼminlash ogʻzaki nutqda orfoepiya, yozma nutqda esa toʻgʻri yozish qoidalariga rioya qilish) lozim. Tilning sofliigi, mazmunning aniqligi va taʼsirchanligi uchun kurash madaniyat quroli uchun kurashdir. Bu qurol qanchalik oʻtkir, maqsadga qanchalik aniq yoʻnalgan boʻlsa, u shunchalik gʻolib boʻladi.

Nutqda odamlarning qarashlari, sayi-harakatlari, eʼtiqodlariga taʼsir etadi. Aytilayotgan soʻz toʻgʻriligicha, uning pand-nasihatlariga amal qilish zarurligiga ishonch paydo qildi. Nutqda odamning sifat va fazilatlar-xushfeʼlligi yoki badfeʼlligi, samimiyligi yoki toshyurakligi, muloyimligi yoki qoʻpolligi, jasurligi yoki jurʼatsizligi aks etadi. Nutq ogʻzaki va yozma koʻrinishlarga esa. Nutqning bu shakllari, avvalo, u yoki bu til vositasida vujudga kelib, ular grammatik tuzilishi, bayon usuli bilan bir-biridan farq qiladi.

**Ogʻzaki nutq.** Har qanday ishning yechimi nafaqat bilish, balki kommunikativ jarayon hamdir. Agar bilish tomoni koʻpincha yozma nutq shaklida gavdalantirilsa, kommunikativ jarayon esa asosan ogʻzaki nutq bilan bogʻliqdir. Ogʻzaki nutq rasmiy vaziyatda (turmush vaziyati, uy sharoitidan farqli oʻlaroq) ikki yoki bir necha kishi oʻrtasidagi gaplashuv (dialog yoki monolog) sifatida koʻrinadi. Jonli aloqaning soddaligi ogʻzaki nutqning birmuncha tartibsizlikka olib keladi: odam bir vaqtning oʻzida ham fikrlaydi, ham gapiradi, soʻzlarni puxta tanlash uchun unda deyarli imkoniyat yoʻq, fikrni idodalash shakli ham uni unchalik tashvishlantirmaydi - agar suhbatdoshi tushunmasa qayta surashiga ishonadi, buning ustiga ogʻzaki aloqa paytida koʻpincha imo-ishora, mimika, baʼzan esa gapiruvchilarning nazar doirasida boʻlgan ashyolar ham “yordam beradi”. Hatto oldindan tayyorlangan ogʻzaki nutq soʻzlashayotgan paytda gapirayotgan kishi oʻzini qayta tiklab, nutqini “tabiiy” yoʻlga

yo'naltirayotganda tuzilgan aniq vaziyat tufayli qator o'zgartirishlarga duch kelishi mumkin.

Og'zaki nutqning til xususiyati soddaligi bilan farqlanadi. Og'zaki nutqda so'zlarni ishlatish yozma nutqqa qaraganda erkin - gapiruvchi o'z ixtiyoriga qarab faqat mazkur hodisaga qo'llanuvchi so'zni qandaydir ma'no bilan berishi mumkin. Og'zaki nutqning lug'aviy tarkibi unchalik katta emas, grammatik shakllardan olmosh, yuklamalar, otlarning bosh va tushum kelishiklari birmuncha ko'proq qo'llaniladi. Gaplarning sintektik to'liq bo'lmasligiga duch kelinadi. Jumlar nutq davomida boshqacha tuzilishi mumkin, turli to'ldirishlar, qo'shimchalar bilan qilinadigan to'xtamlar, so'z birikmalaridagi uzilishlar, bir bintaktik yakunlanmagan gaplarning boshqasiga o'tishi - ana shundan.

Og'zaki nutqda so'zlarning tartibi fikrning shakllanishi izchilligiga aksini ko'rsatadi, aytilgan fikrda asosiy narsa ohang bilan ajraladi. Og'zaki nutqda anglashilmovchiliklar, shuningdek, tahrir qilinmaydigan xatolar ham bo'lishi mumkin. Og'zaki nutqni yozayotgan odam uning jumlasini sintaktik tomondan shunchaki yakunlabgina qolmay, balki gapirayotgan odam nuqtai nazaridan turib, uni o'qib olishi va u nazarda tutgan "shaxsiy fikrni" yetkazib berishi kerak. Lekin og'zaki nutqni qayd etish eng yuqori to'liqlikda amalga oshirilganda ham yozma ayni ma'noda ko'chirish mutlaqo mumkin emas - og'zaki nutqning aloqa aylining o'ziga xos xususiyati ana shunday. Og'zaki nutq – hamma vaqt "jonli so'z", - gapiruvchi odam nutqni qabul qiluvchiga aynan ta'sir etadigan kishi bilan bevosita aloqada bo'lish imkoniyatiga ega.

Yozma nutq berqaror: u doim avvaldan o'ylanadi, keyin mazkur axborotni saqlab, yodga tushiradigan ma'lum bir matnda amalga oshiriladi. Matnni o'qib, har qanday paytda muvofiqligini bilish uchun "oldinga ketishi", yoki aksincha uning qismlariga qaytish va ular o'rtasidagi aloqani mantiqan o'rnatish mumkin. Yozma nutqning tartibligiga unda foydalanilgan gap tuzilishining sintaktik tomonidan to'liqligi bilan erishiladi. Yozma nutqda qo'shma gaplarning bog'lovchi, ajratuvchi, birlashtiruvchi, shartli, aniqlovchi va boshqa munosabatlarini ifodalaydigan bog'lovchilarning turli namunalaridan foydalaniladi. Yozma nutqdagi sodda gaplar, ko'pincha, sifatdoshli va ravishdoshli jumla ko'rinishi bilan tuziladi. Yozma nutqning sintaktik qurilishi uchun, shuningdek, old qo'shimchali otlar ko'plab ishlatilishi bilan xarakterlidir.

Notiqlik san'ati ko'hna san'atlardan biri. Bu san'atda tarixiy davr va jamiyat hayoti aks etadi. Ijtimoiy-iqtisodiy va ma'naviy hayot o'z ifodasini topgan. Taraqqiyot va tanazzul da'volari bo'lgan. Yevropada Yunon, Sharqda Xitoy, Hind, islom notiqlik san'atlari taraqqiyot etgan.

Jamiyat hayotining hamma jabhalarida notiqlik san'ati mavjud. Notiqlar - rahbarlar, dindorlar, muallimlar, huquq xodimlari va boshqalar. Notiqlik san'ati ijtimoiy mavqe jihatdan quidagi guruhlariga bo'linadi:

*I. Ijtimoiy-siyosiy notiqlik:*

- 1) ijtimoiy-siyosiy, iqtisodiy-ma'naviy bobdagi ma'ruzalar;
- 2) hisobot ma'ruzalari;
- 3) siyosiy nutqlar;

- 4) diplomatik nutqlar;
- 5) miting nutqlari;
- 6) harbiy bobdagi nutqlar;
- 7) ilmiy-ommabop nutqlar;
- 8) targ'ibot nutqlari;
- 9) siyosiy sharhlar.

*II. Ilmiy (akademik) notiqlik:*

- 1) o'quv ma'ruzalari;
- 2) ilmiy ma'ruzalar;
- 3) ilmiy axborotlar;
- 4) ilmiy sharhlar.

*III. Sud notiqligi:*

- 1) qoralovchi (prokuror) nutqi;
- 2) oqlovchi (advokat) nutqi;
- 3) o'z-o'zini himoya qilish nutqi.

*IV. Ijtimoiy-maishiy notiqlik:*

- 1) maddiya (yubiley, bag'ishlov) nutqlari;
- 2) ta'ziya (motam) nutqi;
- 3) tabrik-qutlov nutqi.

*V. Diniy notiqlik:*

- 1) xutba (juma va xayit nomozida diniy arbob nutqi)
- 2) va'z (keng ommaga mo'ljallangan badiiy-emotsional nutq).

Nutq madaniyati ancha sertarmoq, murakkab voqelik. Nutq madaniyati tushunchasi til grammatikasining barcha qonun-qoidalarini, adabiy talaffuz normalarining majmuasidan iborat bo'lgan orfoepik qoidalarni, talaffuz masalalarini, bilim, madaniy saviya va axloqiy qarashlar kabi juda ko'p sohalarni o'z uchiga oladi.

Sodda, har bir konkret vaziyatda tushunarli bo'lgan, adabiy talaffuz normalariga mos keluvchi aniq va ravon nutqni madaniyatli nutq deyish mumkin.

Biroq aniqlik, soddalik, tushunarlilik hodisalarining o'zi ham nisbiy xarakterga ega. Ana shundan nutq madaniyati hodisasiga xos bo'lgan xususiyat, ya'ni nutq madaniyatining kasb-kor bilar, aniqrog'i, nutq madaniyatining turli sohalar bilan aloqador bo'lgan xususiyati kelib chiqadi. Boshqacha qilib aytganda, nutq madaniyatining o'zi, og'zaki ma'noda ham, yozma ma'noda ham bir necha ko'rinishga bo'linadi. Ulardan eng muhimlari:

- 1) ommaviy nutq madaniyati;
- 2) kasb-kor nutq madaniyati;
- 3) sahna nutqi madaniyati.

Ana shu har bir sohaning o'zi tarkiban yana bir talay xususiyatlarga egaki, ularning har biri ham ayrim-ayrim mulohaza yuritishni taqozo etadi. Xo'sh, nutq madaniyatining kasb-kor bilan aloqador bo'lgan xususiyati yoki nutq madaniyatidagi ana shu ko'rinishning tabiati qanday?

Ma'lumki, ilmu fanning har bir sohasi o'z atamalari, tushunchalariga ega. Shuning uchun ham, biror kishining nutq madaniyati darajasiga baho berishda ana shu omilni hisobga olish kerak.

Amaliy yig'ilishlar va suhbatlardagi nutqlarda sodir etiladigan holatlarni, avvalo, kechirib bo'lmaydi. Ammo notiqning so'zini bo'lish, luqma tashlash ham odobdan emas. Notiq so'zini tamomlaguncha sabr etish, keyin ruxsat olib so'zlash, "tuzatishda" qo'polikka, beandishalikka, odob-axloq doirasidan chetlanishga yo'l qo'yib bo'lmaydi. "Tuzatish"da g'oyat nazokat va muloyimlik zarur.

Amaliy muloqotda rahbar "men"ni ko'p takrorlamasligi, shaxsiy va oilasiga tegishli masalalardan so'z ochmasligi kerak. Mabodo so'zlovchining tashqi qiyofasida yoki ust-boshida kamchilik ko'rsa, uni ko'rmaganga olish, yonida o'tirgan suhbatdoshlarga ko'rsatib, uning diqqatini shu narsalarga tortish, kulish ham yomon fazilat hisoblanadi. Amaliy muloqot paytida boshni sarak-sarak qilish, pichirlashib, uyqusirab o'tirish, qo'lni xemrash, dastak qilish ham tarbiyasizlikdir.

Telefonda so'zlashishning o'ziga xos madaniyati, odobi, qoidalari borki, kundalik hayotda bunga hamisha ham amal qilavermaymiz. Aytaylik, biron joyga telefon qilmoqchisiz. Shunda birinchi galda sizga nima kerak bo'ladi? Albatta o'sha joydagi telefon raqamida. Nega hammaga ayon bu oddiy haqiqatni eslayapsiz deysizmi?

Aytishlaricha, shahmat bo'yicha jahon chempioni G. Kasparovning xotirasi nihoyatda kuchli ekan. U o'ziga zarur bo'lgan telefon raqamlarini yodida saqlab qolgani uchun maxsus daftar tutmas ekan.

Afsuski, hamma ham Kasparov bo'lolmaydi. Chora bitta - telefon raqamlari uchun alohida yon daftar yoki maxsus daftar tutish lozim. Ko'pchilik shunday qiladi ham. Lekin oddiy tartib-intizomni nazar-pisand qilmaydigan kishilar ham borki, ular loqaydliklar uchun avvalo o'zlari aziyat chekadilar, kerakli telefon raqamini qidirib (bir parcha qog'ozga, gazeta chekkasiga pala-partish ezib qo'yilgan raqamni topish oson bo'lmaydi), behuda vaqt sarflaydi. O'sha raqamni topib berishlarini so'rab hamkasblari, yaqin do'stlarini ham bezovta qiladi. Bu ham kamlik qilganidek, iltimos qilingan raqamni ayta boshlasangiz "Shoshmay turing, qog'oz-qalam qidiray" deya uzoq muddat kuttirib qo'yishdan xijolat chekmaydi. Vaholanki, xoh ishxonada, xoh uyda bo'lsin, telefon yonida qog'oz-qalam hamisha taxt turishi kerak.

Xullas, notiqlik san'ati (nutq madaniyati, so'zlashish odobi) rahbar faoliyatining muhim tarkibiy qismidir. Yaxshi nutq - qobiliyatlilik va iste'dodlilik nishonasidir.

### **11.5. Rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari**

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

*1. Moddiy-texnik sabablar* – mehnat vositalari bilan mehnat jarayonlari, shart-sharoitlari o'rtasidagi ziddiyatlar. Asbob-uskunalar, jihozlar eskiligi uchun mehnat

sharoiti yomon, mehnat unumdorligi past va hokazo. Bular xodimlarga g'amxo'rlik qilishga to'siq, moddiy va ma'naviy ehtiyojlar qondirilmassligiga sabab bo'ladi.

2. *Xo'jalik-tashkiliy sabablar* – mehnat natijalarini to'g'ri baholamaslik, mehnatni to'g'ri taqsimlamaslik. Bular xodimlarga norozilik tug'diradi.

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

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

5. *Ijtimoiy-psixologik sabablar* – xodimlar faoliyatidan yaqqol ko'zga tashlanadigan yaxshi va yomon xulqlarini, qobilyati, qiziqishlari, xotirasi, tafakkuri, his-tuyg'usi kabi ruhiy holatlar bilan hisoblashmaslik.

Tadbirkor rahbar faoliyatida qo'l ostidagilar bilan muloqot-muomalada ham ziddiyatli holatlar ro'y beradi. Bunda tadbirkor rahbarning yoki xodimning kalondimog'ligi, muomala madaniyatining pastligi, qiziqqon-jizzakiligi, qo'rs-qo'polligi, tundligi va boshqalar sabab bo'ladi. Xodimning dangasaligi, yalqovligi, maqtanchoqligi, loqaydligi, beparvoligi kabi yomon xislatlar ham ba'zan ziddiyatlar tug'diradi.

Tadbirkor rahbar va xodimlar o'rtasidagi ruhiy-psixologik ziddiyatlar kelib chiqishi uch holatda yaqqol ko'zga tashlanadi: 1) mehnat jarayoninig noto'g'ri uyushtirilishi; 2) shaxslararo munosabatlarning xilma-xilligi va murakkabligi;

3) jamoa a'zosining shaxsiy o'ziga xosligi.

Tadbirkor rahbar bunday ziddiyatli holatlarni to'g'ri idrok etishi, ularni tahlil etish, baholashi muhim ahamiyatga ega. Agar tadbirkor rahbar har bir ziddiyatli hodisaga xolisona, do'stona, samimiy munosabatda bo'lsa masala to'g'ri yechimini topadi, agarkı dushmanlarcha, hatto jizzaki, yengiltaklik bilan baholasa nosog'lom axloqiy-ruhiy muhit paydo bo'lishiga yo'l qo'yadi. Tadbirkor rahbar har qanday ziddiyatli holatda o'zini tutishi, bosiq bo'lishi, uzoqni ko'zlashi, murosa-madora qilishi, holatga moslashishi, suhbatdoshini hamkorlikka, yaxshilikka da'vat qilishi yaxshi natija beradi. Agarkı, mansabini, obrusini suistemol qilib, o'chakishsa, raqobat va adovat qilsa, o'ziga va boshqalarga, jamiyatga axloqiy-ma'naviy jihatdan katta zarar keltiradi. Agarkı, tadbirkor uzoqni ko'zlab ish tutsa, hamsuhbat har qancha qaysarlik qilmasa-da, mazkur muammoga ya'ni qaytishini, biroz kutib turishni taklif qilib, uni ko'ndiradi va tarang munosabatni biroz yumshatadi.

Tadbirkor rahbarning har qanday ziddiyat va mojaroni bartaraf etish yo'llari:

1. Mojaroning kelib chiqish sabablarini aniqlashi va uning o'tkirlashishiga yo'l qo'yamaslik uchun chora-tadbirlar ko'rishi.

2. Mojaroli vaziyatni yumshatishi – ziddiyatga borgan kishilar bilan oshkora suhbat va ular sonini kamaytirish choralari izlashi.

3. Vaziyatni to'la idrok etishi, o'zlashtirishi - "ahvol"ning xo'jayini bo'lib olishi va qat'iy chora ko'rishi.

4. Mojaro va uning ayni vaziyatlarini chuqur tahlil qilishi:

a) mojarolashayotgan tomonlar va guvohlar bilan alohida suhbatlashishi;

b) ularning maqsadi, qiziqishlari, xulq-atvori, kasbi, tajribasi, turmush sharoiti va boshqa ruhiy-ma'naviy jihatlarni o'rganish;

v) mojaroli vaziyatning sabablari, nima masalada ekani, unga jamoaning munosabatini aniqlashi;

g) mojaro haqidagi har xil axborotlarni asli bilan solishtirish;

5. Mojaroni hal etishning har xil usullarini ishlab chiqilishi va tahlil qilishi.

6. Mojaroni hal etishning eng qulay usuli, shakli, vositasi va sharoitlarini tanlashi.

7. Tanlangan usullarni jamoaning tarbiyasi, mehnat vazifalari, maqsadlari bilan qiyoslab, toroziga solib ko'rishi.

8. Tanlangan va tekshirilgan usulni qo'llab mojaroni bartaraf etish.

9. Mojaro bartaraf etilganidan hammani xabardor qilish.

10. Mojaro keltirib chiqargan tomonning nohaqligi isbotlangandan so'ng ularni to'g'ri yo'lga boshlashi va boshqalar.

Xullas, bozor iqtisodiyoti sharoitida har qaysi bo'g'inidagi tadbirkor shuni tushunib yetmog'i kerakki, har qanday sharoitda ham insonga g'amxo'rlik qilish, inson ruhiy holatini barqaror etishga qaratilgan jarayonlarni tashkil etish va yo'naltirish, jamoaning har bir a'zosini mehnatdan moddiy va ma'naviy qoniqish hosil qilishiga erishtirish uning zimmasidagi muqaddas vazifadir.

### **Qisqa xulosalar**

Biznesda rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari mazmuni. Biznesda rahbarning nutq madaniyati. Rahbar faoliyatida majorali holatlar va ularni hal etish usullari. Tarbiyaviy uslub asosan insonni ma'naviy takomillashishiga, psixologiyasigi va boshqa ijtimoiy xarakteriga mos ravishda tashkillashtiriladi. Moddiy-rag'batlantiruvchi uslub esa mehnat samaradorligini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash uchun ishchilarni moddiy qiziqtirish yo'llari bilan tashkil etiladi. Moddiy rag'batlantirish tarbiyaviy uslub bilan doimiy uyg'unlashtirib borilishi natijasida yuqori ko'rsatkichlarga erishish mumkin. Bozor iqtisodiyoti sharoiti boshqaruvida qarorlar qabul qilish, ijrochilar o'rtasida ishlarni taqsimlash, qarorlar ijrosini nazorat qilish, ijrochilarni rag'batlantirib borish kabi ishlar ham tadbirkor rahbar zimmasidadir. Notiqlik san'ati ijtimoiy mavqe jihatdan guruhlariga bo'lishi ijtimoiy-siyosiy notiqlik, ijtimoiy-siyosiy, iqtisodiy-ma'naviy bobdagi ma'ruzalar, hisobot ma'ruzalari, siyosiy nutqlar, diplomatik nutqlar, miting nutqlari, harbiy bobdagi nutqlar, ilmiy-ommabop nutqlar, targ'ibot nutqlari, siyosiy sharhlar, Ilmiy (akademik) notiqlik, o'quv ma'ruzalari, ilmiy ma'ruzalar, ilmiy axborotlar, ilmiy sharhlar, sud notiqligi, qoralovchi (prokuror) nutqi, oqlovchi (advokat) nutqi, o'z-o'zini himoya qilish nutqi, ijtimoiy-maishiy notiqlik, ta'ziya (motam) nutqi, tabrik-qutlov nutqi, diniy notiqlik, xutba (juma va hayit nomozida diniy arbob nutqi), va'z (keng ommaga mo'ljallangan badiiy-emotsional nutq).

Nutq madaniyati ancha sertarmoq, murakkab voqelik. Nutq madaniyati tushunchasi til grammatikasining barcha qonun-qoidalarini, adabiy talaffuz normalarining majmuasidan iborat bo'lgan orfoepik qoidalarni, talaffuz masalalarini, bilim, madaniy saviya va axloqiy qarashlar kabi juda ko'p sohalarni o'z uchiga oladi.



## **Tayanch iboralar**

Boshqaruv uslublari: tarbiyaviy uslub, moddiy-rag‘batlantiruvchi uslub, ma‘muriy-tashkiliy uslub, boshqarish san‘ati, Yaponiyaning boshqarish uslubi, boshqaruv qarorlari, rahbarning tashkilotchilik qobiliyati, rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari, rahbarning ruhiy-fiziologik sifatleri, rahbarning ishbilarmonlik sifatleri, rahbarning nutq madaniyati, rahbar tomonidan ziddiyatlarni bartaraf etish usullari.

### **Nazorat va mulohaza uchun savollar**

1. Bozor iqtisodiyoti sharoitida biznes psixologiyasining mazmuni va mohiyati nimalardan iborat?
2. Boshqarish san‘ati deganda nimani tushunasiz?
3. Tadbirkor rahbar faoliyatining boshqarish san‘atidagi xarakterli xususiyatlari nimalardan iborat?
4. Sizing-cha, tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlarining muhim tomonlari nimalardan iborat?
5. Rahbar xodimning boshqarish faoliyatidagi ruhiy-psixologik jarayonlari bosqichlarining mohiyatini tushuntirib bering.
6. Xo‘jalik faoliyatini boshqarish davomida rahbar bilan xodim o‘rtasida yuzaga kelayotgan ziddiyatlar sabablarini izohlab bering.
7. Sizing-cha, rahbar tomonidan ziddiyatlarni bartaraf etishning yana qanday yo‘llari bo‘lishi mumkin?

### **Adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Prezidenti Islom Karimovning “2015-yilda iqtisodiyotimizda tub tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo‘l ochib berish – ustuvor vazimamizdir” nomli mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo‘ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma‘ruzasi, 16.02.2015.
2. O‘zbekiston Respublikasining “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi qonuni. 2000-yil, 25-may, 69-II-son.
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi qonunining 5-moddasiga o‘zgartirish haqidagi 2010-yil 13-dekabr, 265-sonli qarori.
4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili” davlat dasturi to‘g‘risidagi 2011-yil 7-fevral, PQ-1474 – sonli qarori.
5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik subyektlarini tashkil etish va davlat ro‘yxatidan o‘tkazish tartibini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 2011-yil 12-may, PP-1529 sonli qarori.
6. “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta‘minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 2015-yil 15-mayda qabul qilingan O‘zbekiston

Respublikasi Prezidenti PF-4725-son qarori, “Xalq so‘zi”, 2015-yil 16-may 98(6281)-soni.

7. Xodiyev B.Yu., Qosimova M.S., Samadov A.N., “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik”. –T.: TDIU, 2010. – 235 bet.

8. Boltaboyev M.R., Qosimova M.S., Ergashxodjayeva Sh.J., G‘oyibnazarov B.K., Samadov A.N., Xodjayev R.S. “Kichik biznes va tadbirkorlik” - T .: ADIB NASHRIYOTI, 2011. – 264 bet.

9. Создайте своё дело или что необходимо знать предпринимателю. - T.:UNIDO, 2003.

10. Шереметов А.Д. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учебное пособие; - М.: ИНФРА-М, 2009.- 480 с.

11. Shodibekova D.A., Pulatov N.T., Shodibekov D.I. “Kichik biznes va menejment”– T.: Iqtisodiyot, 2013. – 260 bet.

### **Qo‘shimcha adabiyotlar ro‘yxati**

1. O‘zbekiston Respublikasining “Raqobat to‘g‘risida”gi qonuni. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta‘minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-4725-son farmoni. 2015-yil, 15-may.

3. Логинова Э.Ю., Прянина О.Д. Искусство управления в малом бизнесе. Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К», 2009. – 296 стр.

4. Shodibekova D.A. , Shodibekov D.I Tadbirkorlik va kichik biznes asoslari – T.: Iqtisodiyot, 2013. – 226 bet.

## IZOHLI LUG‘ATLAR

**Avtomatlashtirilgan axborot texnologiyasi** - ma'lumotlarni uzatish, to'plash, saqlash va qayta ishlash uchun hisoblash texnikasi va aloqa tizimlari usullari hamda vositalari qo'llaniladigan axborot texnologiyasi.

**“Agrobank” aksiyadorlik tijorat banki** - iqtisodiyotning agrar sektorini yanada barqaror rivojlantirish, qishloq xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni izchillik bilan chuqurlashtirib borish, fermerlik harakatini qo'llab-quvvatlash, uning moddiy va moliyaviy bazasini mustahkamlash, qishloq xo'jalik ishlab chiqaruvchilariga qishloq xo'jaligi mahsulotlarini chuqur qayta ishlovchi zamonaviy korxonalarini jadal barpo etish, yuqori sifatli, raqobatbardosh mahsulotlarni ishlab chiqarish bo'yicha zamonaviy texnologiyalar va uskunalarni tatbiq etish hamda ichki bozorni mahalliy oziq-ovqat tovarlari bilan to'ldirishga yo'naltirilgan bank muassasasi bo'lib, u 2009-yil 30-martda O'zbekiston Respublikasi Prezidentining “Agrobank” aksiyadorlik tijorat bankini tashkil etish to'g'risida”gi qarori asosida “Paxtabank” aksiyadorlik tijorat banki negizida tashkil etilgan.

**Aylanma mablag'lar** – xo'jalik yurituvchi subyektlarning aylanma fondlari va muomala fondlarini tashkil etuvchi mablag'lar. Aylanma fondlar tarkibiga ishlab chiqarish zaxiralari, tugallanmagan ishlab chiqarish, kelgusi davr xarajatlari kiradi. Muomala fondlari tarkibiga tayyor mahsulotlar, pul mablag'lari, hisob-kitobdagi mablag'lar kiradi.

**Axborot infratuzilmasi** – mamlakat axborot fazosining rivojlanishi va o'zaro faoliyatini ta'minlovchi tizimchalar, tashkiliy tarkiblar tizimidir.

**Axborot kommunikatsiya texnologiyalari** - xususiy, umumiy va ishlab chiqarish kommunikatsiyasida axborotlar tayyorlash, qayta ishlash va yetkazib berish bilan bog'liq bo'lgan obyektlar, harakatlar va qoidalar, shuningdek, barcha texnologiyalar hamda sanab o'tilgan jarayonlarni birlashgan ravishda ta'minlovchi sohalar majmuasi. AKT tushunchasiga mikroelektronika, kompyuter va dasturiy ta'minot, telekommunikatsiyalar ishlab chiqish hamda ishlab chiqarish, Internetdan erkin foydalanishni ta'minlash, Internetning axborot resurslarini ta'minlash, shuningdek, sanab o'tilgan sohalar bilan bog'liq bo'lgan turli xil hodisalar va bu faoliyat sohalarini tartibga soluvchi rasmiy va norasmiy qoidalar kiradi.

**Aholini ijtimoiy muhofaza qilish** – davlat tomonidan aholiga barcha hayot kechirish shart-sharoitlarini yaratish uchun maqsadli yo'naltirilgan kafolatlar tizimi.

**Aholini ijtimoiy himoyalash** – aholini bozor iqtisodiyotining salbiy ijtimoiy va iqtisodiy oqibatlaridan asrash, shu oqibatlarining aholi ijtimoiy-iqtisodiy ahvoriga ta'sirini yumshatish.

**Aholining real daromadlari** – narx darajasi o'zgarishini hisobga olib, aholining ixtiyorida bo'lgan daromadga sotib olish mumkin bo'lgan tovar va xizmatlar miqdori, ya'ni, aholi ixtiyorida bo'lgan daromadning xarid quvvati.

**Bazel qo'mitasi talablari** – bank tizimining barqaror amal qilishi hamda o'z majburiyatlarini bajara olishini ta'minlash uchun o'rnatilgan xalqaro me'yorlar majmui bo'lib, u kapitalning yetarlilik darajasini, banklarni nazorat qilish jarayoniga hamda bozor intizomiga qo'yilgan talablarni ifodalaydi.

**Bandlik** – mehnatga layoqatli aholining ijtimoiy foydali mehnat bilan mashgʻul boʻlishi; fuqarolarning shaxsiy va ijtimoiy ehtiyojlarini qondirish bilan bogʻliq boʻlgan va qonunga zid kelmaydigan, mehnat daromadi beradigan faoliyati.

**Bank aktivlari** – banklarning asosiy faoliyatini amalga oshirishda foydalanuvchi turli moddiy va moliyaviy resurslar majmui. Ular asosan bank kreditlari, asosiy vositalari, sotib olgan qimmatli qogʻozlari, investitsiyalari, valyuta koʻrinishida boʻladi.

**Bank depozitlari** – jismoniy va yuridik shaxslarning bank muassasalariga maʼlum muddatga va muddatsiz omonat shaklida qoʻyilgan boʻsh pul mablagʻlari.

**Bank kapitalining yetarlilik darajasi** – bu jami kapitalning riskka tortilgan aktivlarga nisbati boʻlib, u xalqaro Bazel kelishuviga koʻra kamida 8 % ni tashkil etishi kerak.

**Bank tizimining likvidligi** – bankning oʻz majburiyatlarini vaqtida va soʻzsiz bajara olish imkoniyati.

**Banklar likvidligi** – banklar aktivlarining qisqa muddat ichida pulga aylanish qobiliyati. Likvidlik bank majburiyatlarini bajarish va aktivlar oʻsishini moliyalash bilan birgalikda depozitlar va qarz mablagʻlari darajasining pasayishini samarali boshqarishni ham bildiradi.

**Banklarning kredit portfeli** – tijorat banklari tomonidan berilgan kreditlarning umumiy jamlanmasi. Ular quyidagicha tasniflanadi: a) yaxshi; b) standart; v) substandart; g) shubhali; d) umidsiz. Tijorat banklariga maʼlum sanaga ssuda hisobvaraqlarida qolgan pul mablagʻlari majmuasi (qoldigʻi).

**Bank-moliya tizimining barqarorligi** – banklarning va boshqa moliya muassasalarining oʻz majburiyatlari yuzasidan talablarga toʻla javob bera olishi. Bu likvidlilik, kapitalning yetarliligi, aktivlar sifati, rentabellik koʻrsatkichlari orqali aniqlanadi.

**Bankrot** – xoʻjalik sudi tomonidan eʼtirof etilgan, qarzdorning pul majburiyatlari boʻyicha kreditorlar talablarini toʻla hajmda qondirishga yoki majburiy toʻlovlar boʻyicha oʻz majburiyatini bajarishga qodir emasligi.

**Barqarorlik** – narsa va hodisalarning amal qilishi va rivojlanishdagi oʻziga xos muayyanlik holati.

**Biznes** – foyda olishga qaratilgan (ehtiyoj va muhtojlikni qondirish natijasida) tadbirkorlik faoliyatini anglatadi.

**Bozor konyunkturasi** – muayyan vaqt mobaynida tovarlar bozorining holatini tavsiflovchi vaqtinchalik iqtisodiy vaziyat boʻlib, quyidagi belgilar orqali aniqlanadi: ichki va tashqi savdodagi oʻzgarishlar; ishlab chiqarish va qurilish dinamikasi; tovar zaxiralari harakati; narxlar dinamikasi va boshqalar.

**Budjet defitsiti** – budjet xarajatlarining budjet daromadlaridan oshib ketishi natijasida vujudga kelgan taqchillik.

**Vijdon erkinligi** – fuqarolarning har qanday dinga eʼtiqod qilishi yoki hech qanday dinga eʼtiqod qilmaslik huquqi hisoblanadi.

**Global moliyaviy-iqtisodiy bozor** – jahon mamlakatlari oʻrtasidagi moliyaviy-iqtisodiy aloqalarni yagona xoʻjalik tarzida amal qilishiga asoslangan munosabatlar.

**Davlat budjeti** – davlat daromadlari va sarflarining moliyaviy rejasi.

**Daromad solig‘i** – fuqarolarni bir yil davomidagi yalpi daromadidan olinadigan majburiy to‘lov (soliq).

**Daromad solig‘i stavkalari** – aholi daromadlaridan tabaqalashtirilgan holda olinadigan soliqlarning foizlardagi darajalari.

Dastur kadrlar tayyorlash milliy modelini ro‘yobga chiqarishni, har tomonlama kamol topgan, jamiyatda turmushga moslashgan, ta‘lim va kasb-hunar dasturlarni ongli ravishda tanlash va keyinchalik puxta o‘zlashtirish uchun ijtimoiy-siyosiy, huquqiy, psixologik-pedagogik va boshqa tarzdagi sharoitlarni yaratishni jamiyat, davlat va oila oldida o‘z javobgarligini his etadigan fuqarolarni tarbiyalashni nazarda tutadi.

**Deflyatsiya** – inflyatsiya davrida muomaladagi qog‘oz pulni kamaytirish. Davlat tomonidan muomaladagi pul miqdorini kamaytirishga qaratilgan moliya va pul - kredit tadbirlarini qo‘llash orqali amalga oshiriladi.

**Diversifikatsiya** – (lotinchadan diversus - har xil va facere-qilmoq, bajarmoq) – ishlab chiqarishning samaradorligini oshirish, mahsulot va xizmatlarni sotish bozorlarini kengaytirish maqsadida tarmoq va korxonalar faoliyat sohaslarini kengaytirish, mahsulot va xizmatlar assortimentlarini ko‘paytirish.

**Diversifikatsiya strategiyasi** – korxonalar faoliyatini mavjud mahsulotlar va bozorlar turini kengaytirish orqali rivojlanish strategiyasidir. Diversifikatsiya strategiyasi korxonalarning ishlab chiqarish va tijorat faoliyatini rivojlantirishning eng yetakchi zamonaviy tendensiyalaridan biri hisoblanib, u orqali korxonalarni bozor sharoitida vujudga keladigan turli qaltisliklarga bo‘lgan raqobatbardoshligini oshiradi. Diversifikatsiya strategiyasi – korxonalarda yangi mahsulotlar liniyalarini ishga tushirish, qo‘shma korxonalar tuzish, boshqa korxonalarni sotib olish va boshqa turli uslublarda amalga oshirishi mumkin.

**Dividend** – aksionerlik jamiyati sof foydasidan aksiya egalari to‘lanadigan qismi bo‘lib, u aksionerlarga naqd pul yoki aksiyalar bilan to‘lanadi.

**Jahon banki** – 1944-yilda Xalqaro valyuta jamg‘armasi bilan bir vaqtda tuzilgan birinchi davlatlararo investitsiya institutidir. Bank o‘zining faoliyatini 1946-yil 25-iyundan boshlagan.

**Jahon bozori konyunkturasi** - jahon tovar bozorlaridagi sotish sharti, ushbu bozorlardagi talab, taklif, narxlar darajasi, ularning o‘zgarish tendensiyalari.

**Joriy konyunktura** – muayyan davrda tovarlarga bo‘lgan talab va taklifning tarkibi, dinamikasini shakllantiruvchi iqtisodiy sharoit va omillar majmui. Joriy konyunktura ayni davrdagi milliy va jahon iqtisodiyotining u yoki bu omillaridan tarkib topgan vaqtinchalik vaziyatni ifodalaydi.

**Iqtisodiyotning real sektori** – iqtisodiyotning bevosita moddiy ne‘matlar ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatish bilan bog‘liq sohasi bo‘lib, u o‘z ichiga sanoat, qishloq xo‘jaligi, qurilish, transport, aloqa tarmoqlarini oladi.

**Iqtisodiy nochor korxonalar** – muayyan miqdorda kapital yo‘qotish, ishlab chiqarish maydonlarining qisqarishi, ishsizlar sonining ortishi, raqobatbardosh bo‘lmagan mahsulot ishlab chiqaradigan va buning uchun katta miqdorda materiallar, xomashyo, yonilg‘i, mehnat resurslari sarflaydigan qoloq, samarasiz korxonalar.

**Iqtisodiy o‘shish** – real yalpi ichki mahsulot umumiy hajmining yoki aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan real yalpi ichki mahsulotning oldingi yilga nisbatan o‘shishi.

**Import** – mamlakat ichki bozorlarida sotish uchun chet el mollarini, kapitalini, texnologiyasini va xizmatlarni olib kelish. Import xalqaro mehnat taqsimoti natijasidir. U vaqtni tejashga, iqtisodiyot, aholi ehtiyojini qondirish vazifalarini muvaffaqiyat bilan hal qilishga ko‘maklashadi.

**Inventarizatsiya** – korxonalar, firmalar, tashkilotlarda naqd mulk va tovarlarni ro‘yxatdan o‘tkazish; natura holdagi boyliklarning mavjudligi yoki holatini, mablag‘larni muntazam tekshirib turish, shuningdek, ularning moddiy boyliklarni hisobga olish qaydnomalariga muvofiqligini aniqlash maqsadlarida davriy qayta hisobga olish.

**Investitsion kreditlar** – ishlab chiqarishni kengaytirish, texnik va texnologik jihatdan yangilash, modernizatsiyalash va rekonstruksiya qilish, yangi bino va inshootlarni qurish uchun zarur bo‘lgan vositalar hamda qimmatli qog‘ozlarni sotib olish maqsadida olingan uzoq muddatli kreditlar.

**Investitsion loyiha dasturi** - O‘zbekiston Respublikasida qabul qilingan qonunchilik andozalariga muvofiq ishlab chiqilgan zaruriy hujjatlarni hisobga olgan holda kapital qo‘yilmalar hajmi va amalga oshirish muddatining maqsadga muvofiqligini asoslovchi va investitsiyalarni (biznes-reja) amalga oshirish bo‘yicha amaliy faoliyat dasturi.

**Investitsion siyosat** – savdo menejmenti umumiy strategiyasining bir qismi bo‘lib, korxonani rivojlantirish uchun aktivlarni kengaytirishning eng samarali yo‘llarini tiklashni nazarda tutadi.

**Investitsion soliq krediti** – soliq majburiyati bo‘yicha to‘lash muddatini o‘zgartirish imkoniyati beriladi, agarda soliq to‘lovchida belgilangan tartibdagi asos bo‘lsa, u holda soliq to‘lovlarini kamaytirilgan holda ma‘lum bir vaqt ichida bosqichma – bosqich to‘lash mumkin bo‘ladi.

**Investitsion hamkorlik** - xalqaro iqtisodiy munosabatlarning bir ko‘rinishi bo‘lib, resurslarni oqilona taqsimlash, xalqaro mehnat taqsimotida ishtirok etish natijasidagi ustunliklaridan foydalanish orqali davlat tomonidan iqtisodiyotda nisbatan yuqori natijalarga erishish, texnologik ishlab chiqarish tuzilmasini yangilash kabilarni maqsad qilgan.

**Investitsiya** – iqtisodiy samara (foyda, daromad) olish yoki ijobiy ijtimoiy natijaga erishish uchun sarflanadigan pul mablag‘lari, banklarga qo‘yilgan omonatlar, paylar, qimmatli qog‘ozlar (aksiya, obligatsiyalar), texnologiyalar, mashinalar asbob-uskunalar, litsenziyalar va samara beradigan boshqa har qanday boyliklardir.

**Investitsiya dasturi** – ishlab chiqarishni rivojlantirish maqsadida mamlakat yoki chet ellarda iqtisodiyotning turli tarmoqlariga uzoq muddatli kapital kiritish uchun ishlab chiqilgan dastur.

**Investitsiya kompleksi** - investitsiya faoliyatini ta‘minlovchi tashkilotlar, korxonalar va firmalar majmuasi.

**Investitsiya muhiti** – investitsiyalar jozibadorligi hamda xavf-xatar darajasini belgilab beruvchi ijtimoiy-iqtisodiy, moliyaviy va siyosiy omillar majmui.

**Investitsiya faoliyati** - investitsiya maqsadlarini amalga oshirish bilan bog‘liq faoliyat. Investitsiya kompleksi tashkilotlari orqali amalga oshiriladi.

**Investitsiya faoliyati ishtirokchilari** - buyurtmachilar, pudratchilar, yetkazib beruvchilar, banklar, sug‘urta kompaniyalari, loyihalovchilar, vositachilar, ilmiy-maslahat firmalari, o‘z mamlakatidagi qonunchilikka ko‘ra investitsiyaviy mulk egalari (tasarrufchilari) yoki buyurtmalardan foydalanuvchi sifatida qatnasha oluvchi xorijiy tashkilotlarni kiritish mumkin.

**Investorlar** - xususiy va qarzga olingan mulkiy va intellektual qiymatlarni sarflash haqida qaror qabul qiluvchi investitsiya faoliyati subyektlari. Investorlar obyektlar va investitsiya natijalariga egalik qilish, foydalanish va tasarruf qilish huquqiga ega bo‘ladi. Investorlar kreditor va xaridorlar rolini bajarishlari, shuningdek, investitsiya faoliyatining boshqa ishtirokchilari funksiyalarini bajarishlari mumkin. Odatda, investorlar kapital qo‘yilmalar sarflanadigan sohalarni aniqlaydilar, kontrakt va shartnomalarning shartlarini ishlab chiqadilar va investitsiya aktining boshqa tomonlari bilan - kontraktor, hukumat organlari, pirovard mahsulot ishlab chiqaruvchilar va shu mahsulotning iste‘molchilari bilan hisob-kitoblarni amalga oshiradilar.

**Inqirozga qarshi mo‘ljallangan choralar dasturi** – O‘zbekiston Respublikasi hukumati tomonidan 2009-2012-yillarga mo‘ljallanib inqirozga qarshi ishlab chiqilgan choralar dasturi bo‘lib, mazkur dasturda talabni rag‘batlantirishga yo‘naltirilgan bir qator moliyaviy imtiyozlar va barqaror iqtisodiy o‘sish sur‘atlarini ta‘minlovchi chora-tadbirlar majmui o‘z aksini topgan.

**Innovatsion texnologiyalar** – iqtisodiyotga yangiliklarni tatbiq etish bosqichlarida qo‘llaniluvchi usul va vositalar majmui bo‘lib, o‘z ichiga joriy etish, trening, konsalting, transfert, audit, injiniring kabi turlarini oladi.

**Innovatsiya jarayoni** - yangilik g‘oyasini rivojlantirishdan uning pirovard iste‘molchi tomonidan iste‘mol qilinishigacha bo‘lgan mantiqiy izchillikda harakatlanuvchi jarayon. Bu yangilikning ilmiy-texnik, ishlab chiqarish-iqtisodiy va ijtimoiy-tashkiliy salohiyatini yaratish, rivojlantirish va undan foydalanish jarayonidir. Innovatsiya jarayonining quyidagi bosqichlari mavjud - yangilikni yaratish, uni o‘zlashtirish, tarqatish va takomillashtirish.

**Inson va fuqarolarning huquq va erkinliklari** – insonga beka mu-ko‘st yashash imkoniyatlarini beruvchi iqtisodiy, ijtimoiy, madaniy va siyosiy sohalarda o‘zining imkoniyat va talablarini amalga oshirishni ta‘minlovchi huquqiy maqom. Inson va fuqarolarning huquq hamda erkinliklariga rioya etish O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyaviy tuzumining asosidir.

**Inson omili** – amalga oshirilayotgan barcha islohotlarning bosh yo‘nalishi va samaradorligining pirovard natijasini belgilab beruvchi asosiy tamoyil. Inson omili tarkiban ikki muhim jihatni o‘z ichiga oladi. Birinchi jihat O‘zbekistonda jami ijtimoiy tuzilma, ta‘lim va sog‘liqni saqlash, nafaqa bilan ta‘minlash tizimi, aholini ekologik va boshqa xavf-xatardan himoya qilishdan iborat. Davlatning doimiy e‘tiborini o‘zida ifodalaydi. Ikkinchi jihat esa yalpi ijtimoiy taraqqiyot jarayonlarida shaxsning o‘z ishtiroki, bunyodkorligi, yaratish zavqi, sa‘y-harakatlari va shijoatini ifodalashini nazarda tutadi.

**Intermodal markaz** – yuk tashishlar bo‘yicha xalqaro kommunikatsiya va logistika markazi.

**Internet xizmatlari** - internet tarmog‘i abonentlariga amaliy bayonnomalar tomonidan taqdim etiluvchi funksional imkoniyatlar majmui: elektron pochta, fayllarni qabul qilish va uzatish, veb-hujjatlarni o‘qish, voqea vaqtidagi muloqot (chat), terminal orqali erkin foydalanish, tarmoqda hujjatlarni saqlash va ishlash va h.k.

**Inflyatsiya** – pul muomalasi qonunlarining buzilishi natijasida milliy valyutaning qadrsizlanishi, narxlarning o‘shishi.

**Inflyatsiya darajasi** – ma‘lum vaqt ichida (oy, yil) narxlar darajasining foizdagi o‘zgarishi.

**Infratuzilma** – tovar ishlab chiqarish shartlarini ta‘minlovchi ishlab chiqarish va noishlab chiqarish tarmoqlari kompleksi: yo‘llar, aloqa, transport, maorif, sog‘liqni saqlash, bank, birja, biznes inkubator

**Ipoteka** – bankning garov xat, ko‘chmas mulk garovi asosida muayyan muddatga ssuda berishi.

**Ipoteka krediti** - joylarda tasdiqlangan namunaviy loyihalar bo‘yicha yakka tartibdagi uy-joy qurilishiga barpo etiladigan uy-joy garovi ostida beriladigan uzoq muddatli kredit. Ipoteka kreditlari tijorat banklari tomonidan qaytarishlik, to‘lovlilik, ta‘minlanganlik va muddatlilik shartlarida beriladi.

**Iste‘mol** – ijtimoiy ishlab chiqarish jarayonining oxirgi fazasi, ijtimoiy mahsulotdan aholini iqtisodiy talablarini qondirish jarayoni.

**Iste‘mol krediti** – markaziy bank tomonidan barqarorlik davrida qo‘llaniladigan pul siyosati dastagi. U banklar va boshqa maxsus kredit institutlari tomonidan aholining uzoq muddatli iste‘mol tovarlarini sotib olish uchun beriladigan kredit.

**Iste‘mol tovarlari** – inson ehtiyojini qondirishga mo‘ljallangan iste‘mol buyumlarining tovar shakli; pulga sotib olib, iste‘mol etiladigan moddiy mahsulotlar va turli xizmatlar.

**Ish bilan band bo‘lgan jami aholi** – ishchi kuchi (iqtisodiy faol aholi)ning ijtimoiy ishlab chiqarishda band bo‘lgan qismi.

**Ishlab chiqarish** – ma‘lum davrda alohida xo‘jalik yurituvchi subyektlar tarmoqlar va iqtisodiy sektorlar tomonidan ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlar qiymati.

**Ishlab chiqarish infratuzilmasi** – ishlab chiqarishning rivojlanishi uchun tashqi shart-sharoitlarni ta‘minlovchi tarmoqlar majmui bo‘lib, o‘z ichiga temir va avtomobil yo‘llari, elektr, gaz va suv ta‘minoti, aloqa kommunikatsiyalari, ombor xo‘jaligi va boshqalarni oladi.

**Ishlab chiqarishni modernizatsiyalash** – ishlab chiqarishni zamonaviy texnologiyalar bilan jihozlash, uni ma‘naviy jihatdan yangilash, tarkibiy jihatdan texnik va texnologik qayta tuzish kabi chora-tadbirlarni o‘z ichiga oluvchi jarayon.

Ishlab chiqarishni modernizatsiyalashning asosiy yo‘nalish va vositalari bo‘lib quyidagilar hisoblanadi: korxonalaridan eskirgan asbob-uskunalarini chiqarib; zamonaviy texnika va texnologiyalar bilan almashtirish; mahalliy resurslar asosida



ishlab chiqarishga innovatsion texnologiyalarni joriy etish; ishlab chiqarilayotgan mahsulot assortimentini kengaytirish; ishlab chiqarish xarajatlarini pasaytirish va resurslarni tejash; sifatni boshqarish va sertifikatlash tizimini joriy etish; chiqitsiz va ekologik toza texnologiyalarni joriy etish va boshqalar.

**Ishsizlik** – iqtisodiy jihatdan aktiv (faol) aholining bir qismi o‘z kuchini qo‘llay olmay “ortiqcha” bo‘lib, mehnat zaxirasi armiyasi bo‘lib qolish hodisasi.

**Kadrlar tayyorlash milliy dasturi** – “Kadrlar tayyorlash milliy dasturi to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni 1997-yil-29 avgustda qabul qilingan. Kadrlar tayyorlash milliy dasturi “Ta’lim to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni qoidalariga muvofiq holda tayyorlangan bo‘lib, milliy tajribaning tahlili va ta’lim tizimining jahon miqyosidagi yutuqlari asosida tayyorlangan hamda yuksak umumiy va kasb-hunar madaniyatiga, ijodiy va ijtimoiy faollikka, ijtimoiy-siyosiy hayotda mustaqil ravishda mo‘ljalni to‘g‘ri ola bilish mahoratiga ega bo‘lgan, istiqbol vazifalarini ilgari surish va hal etishga qodir kadrlarning yangi avlodini shakllantirishga yo‘naltirilgan.

**Kapital qurilish** – yangi qurilish, korxonalarni kengaytirish, rekonstruksiya qilish, zamonaviylashtirish va texnika bilan qayta jihozlash, asosiy vositalarni mukammal ta’mir qilish, shu jumladan loyiha-qidiruv ishlarini bajarish.

**Kapital qo‘yilmalar** – quvvatlarni takror ishlab chiqarish, ishlab chiqarish va noishlab chiqarish obyektlarini qurishga qaratilgan resurslar va jami ijtimoiy mehnatning qiymatini aks ettiruvchi iqtisodiy kategoriya. Davlat tomonidan (davlat buyurtmasi), turli mulkchilik shakllaridagi korxonalar, tashkilotlar, banklar hamda xususiy shaxslar tomonidan ajratiladigan pul mablag‘lari kapital qo‘yilmalarning manbalari bo‘lishi mumkin. Kapital qo‘yilmalar yangi korxonalar qurishga yoki amaldagi korxonalarni qayta ta’mir qilishga yo‘naltirilishi mumkin.

**Kapital ta’mir qilish** – asosiy vositalarni yirik ko‘lamda butkul detallari, qismlarini almashtirish bilan bog‘liq qayta ta’mir qilish tushuniladi.

**Kapital xarajatlar** – asosiy kapitalga kiritiladigan mablag‘lar va zaxiralarning o‘sishi.

**Kasanachilik** – yirik sanoat korxonalarini bilan tuzilgan shartnoma asosida uy sharoitida mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmat ko‘rsatish.

**“Katta yigirmalik”** – 20 ta yirik mamlakatlar guruhi bo‘lib, unga jahondagi eng boy mamlakatlar va yirik rivojlanayotgan davlatlar kiradi va ular hissasiga jahon yalpi ichki mahsulotining 90 foiz ulushi to‘g‘ri keladi.

**Kichik biznes subyektlari** – korxonalar ko‘lami, ishlab chiqarish hajmi, ishlovchilar soni, moliyaviy mablag‘lari miqdori va boshqalar jihatidan imkoniyatlari cheklangan ishlab chiqaruvchi subyektlar. Respublikamizda sanoat ishlab chiqarishning ayrim tarmoqlarida (masalan, yengil va oziq-ovqat sanoati, metallga ishlov berish va asbobsozlik sanoati va h.k.) 100 kishigacha, ayrimlarida (masalan, mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg‘i-energetika sanoati va boshqalarda) 50 kishigacha, xizmat ko‘rsatish sohasida 25 kishigacha ishlovchi korxonalar kichik biznes subyektlari hisoblanadi.

**Kichik korxonalar** – mustaqil xo‘jalik faoliyatini olib boruvchi, o‘z balansiga bo‘lgan, soliqlar va boshqa to‘lovlarni to‘lagandan so‘ng qolgan foydasini o‘zi taqsimlaydigan korxonalar.

**“Qishloq qurilish bank” aksiyadorlik tijorat banki** – qishloq qiyofasini va qishloq aholisining uy-joy sharoitlarini sifatli yaxshilash, qishloq joylarda ishlab chiqarish va ijtimoiy infratuzilmani jadal rivojlantirish, uy-joy qurilishini uzoq muddatli imtiyozli kreditlash tizimini keng joriy etish maqsadida hamda “Qishloq taraqqiyoti va farovonligi yili” Davlat dasturiga muvofiq 2009-yil 30-martda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Qishloq qurilish bank” aksiyadorlik tijorat bankini tashkil etish to‘g‘risida”gi qaroriga muvofiq “G‘alla-bank” aksiyadorlik tijorat banki negizida tashkil etilgan. “Qishloq qurilish bank” aksiyadorlik tijorat bankining ustav kapitali 150 milliard so‘m miqdorida shakllantirilgan.

**“Qishloq qurilish invest” ixtisoslashtirilgan shu‘ba injiniring kompaniyasi** – “Qishloq taraqqiyoti va farovonligi yili” Davlat dasturini ijro etish hamda aholi punktlarining bosh rejalar va arxitekturaviy rejalashtirishni tashkil etish loyihalariga muvofiq tasdiqlangan namunaviy loyihalar bo‘yicha yakka tartibdagi uy-joy qurilishi ko‘lamini kengaytirish asosida qishloq aholisining turar-joy sharoitlarini tubdan yaxshilash maqsadida 2009-yil 3-avgustdagi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Qishloq joylarda uy-joy qurilishi ko‘lamini kengaytirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qaroriga muvofiq tashkil etilgan.

**Konyunktura** – bozorda ma‘lum bir vaqtda yuzaga kelgan iqtisodiy holatdir (asosan talab hamda taklif nisbati va u bilan bog‘liq bo‘lgan narxlar darajasi orqali yuzaga keladi).

**Kooperatsiya aloqalari** – turli soha ishlab chiqarish tarmoqlarida ma‘lum mahsulotni tayyorlash bo‘yicha uzoq muddatli aloqalarni o‘rnatish.

**Korxonalariga preferensiya berish** – milliy iqtisodiyotda faoliyat ko‘rsatuvchi korxonalarini moliyaviy qo‘llab-quvvatlash maqsadida ular tomonidan ishlab chiqarishga chet eldan olib kiriladigan xomashyo va materiallar, yarim tayyor mahsulotlar, shuningdek, asbob-uskunalarini olib kirishda boj to‘lovlari va boshqa jarayonlar bo‘yicha yengilliklar (imtiyozlar) berilishi.

**Korxonalarini texnik qayta qurollantirish** – alohida ishlab chiqarish turlarini zamonaviy talablarga asosan yangi texnika va texnologiyalarni kiritish, ishlab chiqarish jarayonlarini mexanizatsiyalashtirish va avtomatlashtirish, eskirgan qurilma va uskunlarni yangilash va almashtirish, ishlab chiqarish tuzilmasi va tashkil etilishini yaxshilash yo‘li bilan, korxonaning texnik darajasini oshirish bo‘yicha chora-tadbirlar majmuasi. U ishlab chiqarish intensivligini kuchaytirish, ishlab chiqarish quvvatlarini oshirish va ishlab chiqarilayotgan mahsulotlar sifatini yaxshilashga yo‘naltirilgan bo‘ladi.

**Korxonaning innovatsion salohiyati** – korxonaning yangiliklarni joriy etish yordamida bozor sharoitlarida faoliyatning samaradorligini oshirish maqsadida korxonaning o‘ziga xos xususiyatlari bilan belgilanadigan rivojlanish qobiliyati. Korxonaning innovatsion salohiyatining ichki innovatsiya jarayonidagi barcha bosqichlarning (ijtimoiy mehnat va resurslarning sarf me‘yorlari asosida) bir maromda kechishiga imkon beradi.

**Kredit** – jismoniy va yuridik shaxslarning vaqtinchalik bo‘sh mablag‘larlarini muayyan tamoyillar asosida qaytarish sharti bilan foydalanishga berish jarayonida vujudga kelgan iqtisodiy munosabatlar majmui.

**Kutilayotgan inflyatsiya darajasi** – mavjud ijtimoiy-iqtisodiy axborotlar, ma’lumotlar asosida alohida shaxs va korxonalar tomonidan kutiladigan bo‘lg‘usi davrdagi inflyatsiya darajasi.

**Kuchli davlat** – omma faoliyatiga asoslangan kuchli boshqaruv tizimiga, rivojlangan iqtisodiyot, yuksak ma’naviyatga ega bo‘lgan davlat. Bunday davlat mustahkam iqtisodiy, huquqiy va ma’naviy asosga ega bo‘ladi. Uning qudrati fuqarolar hamjihatligi, jamiyatdagi do‘stlik va bag‘rikenglik, har bir fuqaroning onglilik darajasi, davlat boshqaruvidagi faol ishtirokiga asoslanadi.

**Qo‘shimcha qiymat solig‘i** – bilvosita soliq hisoblanib, korxonalar, tashkilot va birlashmalarda yangi yaratilgan qo‘shilgan qiymatning bir qismini davlat budjetiga majburan olishdir. Ishlab chiqarilgan tovarlarni (ishlar, xizmatlarni), O‘zbekiston Respublikasi hududidagi import qilingan tovarlarni (ishlar, xizmatlarni) hamda O‘zbekiston Respublikasi hududida bajarilgan (ko‘rsatilgan) ishlarni (xizmatlarni) realizatsiya qilish jarayonidagi qo‘shilgan qiymatni bir qismini budjetga ajratuvchilar qo‘shilgan qiymat solig‘i to‘lovchilari hisoblanadi.

**Makroiqtisodiy ko‘rsatkichlar** – mamlakat yaxlit iqtisodiyoti darajasidagi ijtimoiy-iqtisodiy jarayon va hodisalarni o‘lchash va baholash imkoniyatini beruvchi ko‘rsatkichlar. Masalan, yalpi ichki mahsulot, milliy daromad, iqtisodiy o‘shish, ishsizlik, inflyatsiya darajasi va boshqalar.

**Maktab ta’limini rivojlantirish Davlat umummilliy dasturi** – Kadrlar tayyorlash milliy dasturini muvaffaqiyatli amalga oshirishning muhim sharti sifatida maktab ta’limining orqada qolishiga barham berish hamda maktablarning moddiy-texnika bazasini mustahkamlash va uzluksiz ta’limning yagona tizimini shakllantirish bilan bog‘liq mavjud jiddiy muammolarni bartaraf etish maqsadida O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2004-yil 21-maydagi “2004-2009-yillarda maktab ta’limini rivojlantirish davlat umummilliy dasturi to‘g‘risida”gi farmoniga muvofiq kuchga kirgan. Mazkur farmonga O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005-yil 20-sentabrda PF-3661-son farmoniga muvofiq o‘zgartirishlar kiritilgan.

**Melioratsiya** – yerning unumdorligini tubdan yaxshilashga qaratilgan tashkiliy-xo‘jalik, muhandislik va agrotexnik tadbirlar turkumi.

**Mehnat bozori** – mehnatga qobiliyatli aholining ish bilan band bo‘lgan va band bo‘lmagan qismlari va ish beruvchilar o‘rtasidagi munosabatlarni hamda ularning shaxsiy manfaatlarini hisobga oluvchi shartnomalar asosida ishchi kuchi xarid qilish - sotishni amalga oshiruvchi, shuningdek, unga bo‘lgan talab va taklif o‘rtasidagi nisbatlarni bevosita tartibga soluvchi, bozor iqtisodiyotining murakkab, ko‘p aspektli, o‘suvi va ochiq ijtimoiy-iqtisodiy tizimchadir.

**Mehnat haqi** – joriy davrda ish beruvchi tomonidan yollangan xodimga bajargan ishlari uchun berilgan pul yoki natura usulidagi to‘lovlar bo‘lib, ular hisoblangan summalar yig‘indisidan tashkil topadi va ikki qismga bo‘linadi: ish haqi va ijtimoiy sug‘urtaga ajratmalar.

**Mikrokredit** – xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va boshlang‘ich sarmoyani shakllantirishga beriladigan kreditlar. Mikrokreditlar: a) yuridik shaxs maqomiga ega bo‘lmagan tadbirkorlik faoliyati uchun – eng kam ish haqining 50 barobarigacha; b) mikrofirma va dehqon xo‘jaliklariga eng kam ish haqining 100 barobarigacha; v) fermer xo‘jaligiga eng kam ish haqining 200 barobarigacha beriladi.

**Mikrofirma** – kichik biznes korxonasi bir turi. Mamlakatimizda sanoat ishlab chiqarishning tarmoqlarida 20 kishigacha, xizmat ko‘rsatish sohasida 10 kishigacha, savdo va umumiy ovqatlanish sohasida 5 kishigacha ishlovchi korxonalar mikrofirma hisoblanadi.

**Modernizatsiya** – obyektning takomillashtirish, yaxshilash, yangilash, uni yangi talab va me‘yorlarga, texnik shart-sharoitlarga, sifat ko‘rsatkichlariga moslashtirish.

**Moliya tizimi** – moliyaviy munosabatlar va turli darajada ularga xizmat qiluvchi moliyaviy muassasalar majmuasi.

**Moliya-bank tizimi** – tarixan shakllangan va belgilangan qonun-qoidalar asosida faoliyati yurituvchi mamlakatdagi moliya–kredit muassasalari majmuidir.

**Moliyaviy “ko‘piklar”** – real qiymatga ega bo‘lmagan pul va obligatsiyalar hajmining ko‘payishi.

**Moliyaviy institutlar** – belgilangan qonun-qoidalar doirasida faoliyat yurituvchi mamlakatdagi moliya-kredit tashkilotlari.

**Moliyaviy manbalar** – iqtisodiyotning turli darajasidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish uchun taqozo etiluvchi moliyaviy mablag‘larning kelib chiqish manbalari. Masalan, moliyaviy manbalar aholi va korxonalarining manbalari, davlat budjeti mablag‘lari, qarzga olingan mablag‘lar, xorijiy investorlarning mablag‘lari va boshqa ko‘rinishlarda bo‘lishi mumkin.

**Narx** – tovar qiymatining puldagi ifodasi.

**Nodavlat va jamoat tashkilotlari** – davlatga qarashli bo‘lmagan, ammo ma‘lum qonunlar yoki me‘yoriy hujjatlarga bo‘ysungan holda faoliyat ko‘rsatadigan tuzilmalar nodavlat va jamoat tashkilotlari hisoblanadi.

**Preferensiya** – iqtisodiyotni maqsadga muvofiq rivojlantirish va tartibga solishda ayrim soha va tarmoqlar, korxonalar va ishlab chiqarish turlariga nisbatan beriluvchi imtiyoz, afzallik va ustuvorliklar.

**Proteksionizm** – davlatning xorij raqobatidan ichki bozorni himoya qilish siyosati, mamlakatga olib kelinayotgan tovarlarga yuqori bojlar belgilaydi, ayrim tovarlarni olib kelish cheklanadi yoki umuman taqiqlanadi.

**Pudrat** – shartnoma yoki xo‘jalik yuritishning bir turi. Bir tomonning ikkinchi tomon talabiga ko‘ra belgilangan ishni bajarishi to‘g‘risidagi shartnoma.

**Pul-kredit siyosati** – davlat tomonidan iqtisodiy o‘rni ta‘minlash maqsadida pul muomalasini tashkil etish va barqarorligini ta‘minlash uchun amalga oshiriladigan barcha chora-tadbirlar majmuidir.

**Pul** – hamma tovar va xizmatlar ayirboshlanadigan, umumiy ekvivalent sifatida foydalaniladigan, boshqa barcha tovarlar qiymatini ifodalaydigan maxsus tovar.

**Rekonstruksiya (qayta tiklash)** ( faoliyat yuritayotgan korxonani ma‘naviy va jismoniy eskirgan qurilma va asbob-uskunalarini ishlab chiqarishni

mexanizatsiyalashtirish va avtomatlashtirish, texnologik bo'g'inlar va yordamchi xizmatdagi nomutanosibliklarni yo'qotish yo'li bilan almashtirish yordamida to'liq yoki qisman o'zgartirish. Qayta tiklashda eski sexlar o'rniga yangi sexlarni qurishga ruxsat beriladi.

**Rentabellik** – korxonada faoliyatining foydalik darajasi. Uning uch xil ko'rsatkichi mavjud: korxonada aktivlari rentabelligi, xususiy kapital rentabelligi va sotilgan mahsulot rentabelligi. Bu ko'rsatkichlarni balansdagi (sof) foyda ko'rsatkichini korxonada aktivlarining o'rtacha yillik qiymati, muomalaga chiqarilgan aksiyalar miqdori, xususiy kapital miqdori va sotilgan mahsulot tannarxiga nisbati bilan aniqlanadi.

Respublika iqtisodiyotini barqaror va tadrijiy rivojlantirishga erishishga, tabiiy, mineral xomashyo, moliyaviy, moddiy va mehnat resurslaridan oqilona foydalanish yo'li bilan respublika ayrim tarmoqlari va mintaqalarini tarkibiy o'zgartirishning asosiy ustuvorliklarini va strategik vazifalarini amalga oshirishga yo'naltirilgan bir-biri bilan o'zaro bog'langan chora-tadbirlar kompleksi.

**Saldo** - muayyan vaqt davomida moliyaviy tushumlar va sarflar, eksport va import qiymati (savdo balansi saldosi), xorijiy to'lovlar va tushumlar (to'lov balansi saldosi) o'rtasidagi farq.

**Samarali iqtisodiy siyosat** – davlatning iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishga qaratilgan, har tomonlama asoslangan, izchil va o'zaro uyg'unlashtirilgan chora-tadbirlari majmui.

**Sektor** – institutsion birliklar yig'indisi bo'lib, ularning maqsadi, moliyalashtirish manbalari va funksiyalari bir xil bo'ladi, natijada ularning iqtisodiy huquqi ham o'xshashib ketadi.

**Servis** – jismoniy va yuridik shaxslarga, umuman keng aholi qatlamiga xizmat ko'rsatish; ishlab chiqarish-texnika maqsadlarida mahsulotlarni, moddiy-maishiy, xo'jalik va boshqa sanoat mahsulotlarini sotish hamda ularni ishlatish bilan bog'liq bo'lgan xizmat ko'rsatish sohalari.

**Siyosiy partiya** – ijtimoiy sinf, tabaqa va guruhlarning tub manfaatlarini o'z faoliyatida ifoda etuvchi, ularni muayyan maqsad – manfaatlarini himoya qilish uchun kurashga qaratilgan siyosiy tashkilotdir.

Siyosiy partiyalarning asosiy funksiyalari:

Siyosiy tizimning tarkibi avvalo siyosiy hokimiyatning faoliyat ko'rsatishi bilan bog'liq bo'lgan siyosiy tashkilotlar, muassasalar kiradi. Ularning siyosiy hayotga, hokimiyatni amalga oshirishga jalb etilganligiga qarab uch turdagi tashkilotga ajratish mumkin:

**Soliq imtiyozi** – soliq to'lovchilarning ayrim toifalariga qonun hujjatlarida belgilangan tartibda soliq to'lashdan to'liq, qisman va vaqtincha ozod qilish shakli.

**Soliq krediti** – budjetga to'lanishi lozim bo'lgan soliq summasini ma'lum muddatga kechiktirish, bo'lib-bo'lib to'lash yoki soliqni qaytarish shakli.

**Soliq solishning soddalashtirilgan tartibi** – kichik biznes subyektlarini rag'batlantirish maqsadida qo'llaniladigan soliqqa tortish tartibi.

**Soliq stavkasi** – soliqlarni hisoblashda soliq bazasining har bir birligi hisobiga to'g'ri keladigan soliq me'yori.

**Soliq yuki** – soliq to‘lovchilarning muayyan davrda budjetga to‘langan soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlarning yig‘indisidir. Mamlakat miqyosida muayyan davrdagi barcha to‘langan soliqlar va yig‘imlarning yalpi ichki mahsulotdagi salmog‘i ham soliq yukini ifodalaydi.

**Soliq yukini yengillashtirish** – soliqlarning foiz stavkalari kamaytirish va imtiyozlar yaratish.

**Soliqlar** – belgilangan va muayyan miqdorlarda undiriladigan, muntazam, qaytarib berilmaydigan va beg‘araz xususiyatga ega bo‘lgan, budjetga yo‘naltiriladigan majburiy pul to‘lovlari tushuniladi.

**Soliqlarni unifikatsiya qilish** – soliq mexanizmini soddalashtirish maqsadida iqtisodiy mohiyati, soliqqa tortish obyekti o‘xshash bo‘lgan soliq turlarini bixillashtirish.

**Talab** – xaridor, iste‘molchilarni bozorda muayyan tovarlarni, ne‘matlarni sotib olish istagi; bozorga olib chiqilgan va pul imkoniyatlari bilan ta‘minlangan ehtiyojlar.

**Tannarx** – mahsulot ishlab chiqarish va sotish uchun ketgan barcha xarajatlarning qiymati.

**Tarkibiy o‘zgarishlar** – milliy iqtisodiyotning samarali va barqaror tarkibiy tuzilishini ta‘minlash maqsadida uning tarmoq va sohalarini izchil ravishda o‘zgartirib borish. Tarkibiy o‘zgarishlar o‘z ichiga yangi tarmoqlarni barpo etish, ba‘zilarini kengaytirish, ayrim samarasiz, istiqbolga ega bo‘lmagan tarmoqlarni qisqartirish kabi chora-tadbirlarni oladi.

**Tashqi qarz** – mamlakat hukumati, moliya-kredit tashkilotlari, yirik korxonalarining boshqa mamlakatlar moliya-kredit muassasalaridan qarzga olgan moliyaviy mablag‘larining jami hajmi.

**Tashqi nodavlat qarzlar** – mamlakatdagi xususiy shaxslar (moliya muassasalari, korxonalar va aholi) tomonidan boshqa mamlakatlar moliya-kredit muassasalaridan qarzga olgan moliyaviy mablag‘larining jami hajmi.

**Tashqi savdo** – bir mamlakatning boshqa mamlakatlar bilan savdosi.

**Tashqi savdo siyosati** – bir mamlakatni boshqa mamlakatlar bilan olib borayotgan savdosi (eksporti va importi) borasidagi siyosati. Bunga teng huquqlilik va ikki tomonlama manfaat olish ko‘zda tutiladi. Eksport va importning tovar tarkibi va geografik hajmiga asosan olib boriladi.

**Telekommunikatsion infratuzilma** – kompaniyaning telekommunikatsion infratuzilmasi – bu turli axborotlarni: avtomatlashgan boshqaruv tizimlari ma‘lumotlari, elektron xabarlar, internet-grafika, turli fayllar hamda “ovoz” va video ko‘rinishidagi axborotlarni uzatish vazifasini hal qiluvchi o‘zaro aloqador tizimchalar majmuasidir.

**Telekommunikatsiya** – simli, radio, optik yoki boshqa elektromagnit tizimlardan foydalanib signal, belgi, matn, tasvir va tovushlarni yoki boshqa ko‘rinishdagi axborotni uzatish, qabul qilish va unga ishlov berish jarayoni. Axborot-kommunikatsiya texnologiyalari asosida ma‘lumotlarni masofadan uzatish jarayoni.

**Tijorat banklari** – sanoat va savdoni qisqa muddatli kreditlar bilan ta'minlash, shuningdek, xususiy mijozlarga turli turdagi bank xizmatlarini ko'rsatishga ixtisoslashgan banklar.

**Turmush darajasi** – aholining zaruriy, moddiy va nomoddiy ne'matlar hamda xizmatlar bilan ta'minlanganlik hamda ularni iste'mol qilish darajasi.

**To'g'ridan – to'g'ri investitsiyalar** – bevosita mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish jarayonini tashkil etish yoki yanada kengaytirish maqsadida xorijiy sheriklar tomonidan uzoq muddatli kapital qo'yilmalar kiritish. To'g'ridan-to'g'ri investitsiyalar investorlarga mazkur ishlab chiqarish jarayonlari ustidan nazorat qilish imkonini beradi.

**To'lov balansi** – muayyan muddat davomida mamlakatning chet ellarga to'lagan va xuddi shu davr mobaynida mamlakatga chet eldan tushgan to'lovlar summolari nisbatini tavsiflaydi. To'lov turkumiga tashqi qarz, uning foizi, chetdan olingan tovarlar va xizmatlar haqi, xorijiy investitsiyalar, xorijda diplomatik ishlarni, iqtisodiy aloqalarni yuritish xarajatlari, fuqarolar va qo'shma korxonalarining chet elga pul o'tkazmalari va boshqalar kiradi.

**Uzoq muddatli depozitlar** – jismoniy va yuridik shaxslarning tijorat banklariga bir yildan ortiq muddatga qo'yilgan pul ko'rinishidagi jamg'arma va omonatlar.

**Unifikatsiya** – turli xildagi mahsulotlar, detallar, uzellar va boshqa qo'llaniladigan materiallar va texnologik jarayonlarni oqilona jihatdan bir xilligini ta'minlash.

**Fermer xo'jaligi** – ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalangan holda qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqarishi bilan shug'ullanuvchi mustaqil xo'jalik yurituvchi subyekt.

**«Fitch Reytings», «Mudis», «Standart end Purs» xalqaro reyting kompaniyasi** – faoliyati banklar, moliyaviy institutlar, investitsiya va aksionerlik kompaniyalarining kredit layoqatini o'z vaqtida va aniq baholashga yo'naltirilgan xalqaro reyting agentliklari.

**Fond bozori** – qimmatli qog'ozlar va boshqa moliyaviy vositalarning oldi-sotdi jarayonlari amalga oshiriluvchi maxsus tashkillashtirilgan bozor.

**Xalqaro valyuta jamg'aramasi** – xalqaro savdo va valyuta hamkorligini rivojlantirishga ta'sir ko'rsatish maqsadida 1944-yilda tashkil etilgan xalqaro valyuta-moliya tashkiloti. Xalqaro valyuta jamg'aramasi – a'zo davlatlar o'rtasida valyuta-kredit munosabatlarini tartibga solib turish va ularga to'lov balansining kamomadi bilan bog'liq valyutaviy qiyinchiliklar paytida chet el valyutasida qisqa va uzoq muddatli kreditlar berish yo'li bilan moliyaviy yordam ko'rsatish uchun mo'ljallangan hukumatlararo tashkilot. XVJ o'z amaliy faoliyatini 1947-yil 1-martdan boshlagan.

**Xalqaro tashkilotlar** – ularning har biri xalqaro siyosatda o'zlarining faoliyat maqsadlari yo'nalishlariga qarab, yer yuzi taraqqiyotida egallab turgan mavqelariga qarab, umuman xalqaro siyosiy-amaliy munosabatlar jarayonida harakatlarga kirishadigan boshqa xalqaro tashkilotlar tizimidagi maqomlariga qarab ahamiyat kasb etadilar.

**Xalqaro tranzit** - xorijiy yuklarni joʻnatish va qabul qilib olish punktlari berilgan mamlakat hududidan tashqarida boʻlishi shartida tashilishidir. Agar tovarlar bojxona omboriga joylashtirilmasdan tashilsa bevosita xalqaro tranzit, bojxona omboridan foydalanilsa – bilvosita xalqaro tranzit hisoblanadi.

**Xizmat koʻrsatish sohasi** – ijtimoiy ishlab chiqarishning moddiy-buyumlashgan koʻrinishga ega boʻlmagan isteʼmol qiymatlarini yaratishga yoʻnaltirilgan sohalari. U oʻz ichiga moddiy xizmatlar koʻrsatish (transport, aloqa, savdo, maishiy xizmat va boshqalar) hamda nomoddiy xizmatlar koʻrsatish (huquqiy maslahatlar berish, oʻqitish, malaka oshirish va boshqalar)ni oladi.

Hozirgi iqtisodiy adabiyotlarda koʻproq investitsiyalar degan sinonim termin qoʻllaniladi, toʻgʻridan - toʻgʻri investitsiyalar, real investitsiyalar va asosiy kapital kabi terminlar ham qoʻllaniladi.

**Xususiy tadbirkorlik** – fuqarolar (alohida fuqarolar) tomonidan oʻzlarining tavakkalchiliklari va mulkiy javobgarliklari ostida, shaxsiy daromad (foyda) olish maqsadida amaldagi qonunchilik doirasida amalga oshiriladigan tashabbuskor xoʻjalik faoliyatidir.

**Xususiy tashkilotlar** – demokratik davlatlarda, individuallar va xususiy tashkilotlar mustaqil ish yuritishga harakat qiladi. Masalan, gazeta va jurnallar xususiy tarzda boshqariladi. Davlat maktablari bilan xususiy maktablar ham faoliyat koʻrsatadi. Koʻplab korxonalar xususiy tarzda boshqariladi. Britaniya, Shvetsiya va koʻplab davlatlarda (yaʼni demokratik davlatlarda) sanoat va xizmat koʻrsatishning ayrim tarmoqlariga davlatning oʻzi egalik qiladi. Totalitar davlatlarda esa hukumatning oʻzi aksariyat uyushmalar va tashkilotlarni shakllantiradi va nazorat qiladi. Bu davlatlarda odamlar davlatning ruxsatisiz biror-bir guruhga birlasha ham olmaydilar.

**Shaxsiy daromad** – jismoniy shaxslarning soliq toʻlagunga qadar daromadi.

Shaxsni muntazam kamol toptirish – fuqarolik jamiyati asoslarini barpo etishning muhim sharti va tarkibiy qismi. Shaxsni rivojlantirish jarayonlari insonning salohiyat va maqsadlarini roʻyobga chiqarish borasida nafaqat davlat, jamiyat taʼsiri, balki shaxsning oʻz saʼy-harakatlarini faollashtirishni ham taqozo etadi.

**Eksport** – tovarlar, xizmatlar, investitsiya, qimmatli qogʻozlar, texnologiyalar va boshqalarni tashqi bozorga chiqarish.

**Emissiya** – qogʻoz pullarning gʻaznaxonaga yoki boshqa davlat moliya organlari tomonidan muomalaga chiqarilishi; barcha shakldagi pul belgilarini muomalaga chiqarish.

**Erkin industrial - iqtisodiy zona** – mamlakat hududining xorijiy mamlakatlar tomonidan turli shakllardagi hamkorlikdagi tadbirkorlik bilan shugʻullanishlari uchun ruxsat etilgan qismi. Mazkur zonalarda maxsus imtiyozli shart-sharoitlar, jumladan, imtiyozli soliqlar, bojxona toʻlovlari, ijara, viza olish, valyuta ayirboshlash, mehnatga yollashning qulay tartiblari belgilangan boʻladi.

**Erkin saylovlar** – xalqqa oʻz liderlarini tanlash huquqini hamda liderlar va xalqqa oʻz fikrlarini bahsli masalalarda erkin bildirish huquqini beradi. Saylovlarda saylangan shaxslar chindan ham xalqning vakillari ekanligiga ishonitirish uchun vaqti



- vaqti bilan uchrashuvlar o'tkazib turadilar. Saylanish imkoniyati bunday vakillarni xalq fikr irodasiga e'tibor berishlarini kafolatlash uchun ko'mak bo'ladi.

**Yagona soliq to'lovi** – kichik biznes subyektlarini qo'llab-quvvatlash maqsadida turli Soliq va yig'imlar o'rniga soddalashtirilgan tartibda to'lanuvchi soliq turi.

**Yalpi ichki mahsulot** – mamlakatda bir yil davomida ishlab chiqarilgan jami pirovard mahsulot va xizmatlarning bozor qiymati.

## ADABIYOTLAR RO‘YXATI

### **Qonunlar, farmonlar, qarorlar va prezident I.A. Karimov asarlari O‘zbekiston Respublikasi qonunlari**

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Т.: Ўзбекистон. 2009. -40 б.
2. Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси қонуни, 2000 йил 25 май.
3. Ўзбекистон Республикаси “Тадбиркорлик тўғрисида”ги қонуни 2001 й.
4. Ўзбекистон Республикасининг “Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида”ги қонуни.
5. Ўзбекистон Республикасининг “Мулкчилик тўғрисида”ги қонуни.
6. Ўзбекистон Республикасининг “Хусусий корхона тўғрисида”ги Қонуни 2003 йил 11 декабрь, 558–II-сон.
7. Ўзбекистон Республикасининг “Оилавий тадбиркорлик тўғрисида”ги қонуни.

### **Ўзбекистон Республикаси Президенти фармонлари ва қарорлари**

8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Хусусий мулк, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ишончли ҳимоя қилишни таъминлаш, уларни жадал ривожлантириш йўлидаги тўсиқларни бартараф этиш чора-тадбирлари тўғрисида” ги ПФ-4725-сон фармони 2015 йил 15 май.
9. Ўзбекистон Президенти Ислом Каримовнинг “2015 йилда иқтисодиётимизда туб таркибий ўзгаришларни амалга ошириш, модернизация ва диверсификация жараёнларини изчил давом эттириш ҳисобидан хусусий мулк ва хусусий тадбиркорликка кенг йўл очиб бериш – устувор вазиламиздир” номли мамлакатимизни 2014 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2015 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси, 16.02.2015.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик фаолиятини янада қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-1112-сонли қарори 15 май 2009 й.
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Иқтисодиётнинг реал сектори корхоналарини қўллаб-қувватлаш, уларни барқарор ишлашини таъминлаш ва экспорт салоҳиятини ошириш чора-тадбирлари дастури тўғрисида”ги ПФ-4058 сонли фармони 28-ноябрь 2008 й.
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Микрокредитбанк” акциядорлик тижорат банкининг тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш борасидаги фаолиятини янада кенгайтириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-4051сонли фармони 10 ноябрь 2008 й.
13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Иқтисодий ночор корхоналарни тижорат банкларига сотиш тўғрисидаги тартибни тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-4010–сонли фармони 19 ноябрь 2008 й.

14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Экспорт-импорт операцияларини тартибга солиш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПҚ-288-сонли қарори 24 феврал 2006 й.

15. Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун рухсат бериш тартиб-таомиллари турлари қисқартирилганлиги ҳамда соддалаштирилганлиги муносибати билан Ўзбекистон Республикасининг айрим қонун ҳужжатларига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш тўғрисида”ги фармони. Халқ сўзи, 2006, 5 апрель.

16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тўғридан – тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора – тадбирлар тўғрисида”ги фармони. Тошкент шаҳри 2005 йил 11 апрель, Халқ сўзи, 2005 йил 12 апрель.

17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик йили” давлат дастури тўғрисидаги ПҚ-1474-сонли қарори 7 февраль 2011 йил.

18. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Навоий вилоятида эркин индустриал – иқтисодий зона ташкил этиш тўғрисида”ги ПФ-4027 сонли фармони 3 декабрь 2008 й.

19. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ички тармоқ ва тармоқлараро саноат кооперациясини янада кучайтириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-3057 сонли фармони 12 ноябрь 2007 йил.

20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ишбилармонлик муҳитини янада тубдан яхшилаш ва тадбиркорликка янада кенг эркинлик бериш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-4455-сонли фармони 18 июль 2012 й.

21. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Статистик, солиқ, молиявий ҳисоботларни, лицензияланадиган фаолият турларини ва рухсат бериш тартиб-таомилларини тубдан қисқартириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-4453-сонли фармони 16 июль 2012 й.

22. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик йили давлат дастури тўғрисида”ги ПҚ-1474-сонли қарори 7 февраль 2011 й.

23. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини кредитлаш ҳажмларини ошириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги қарори 11 март 2011 й.

24. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик субъектларини текширишларни янада қисқартириш ва улар фаолиятини назорат қилишни ташкил этиш тизимини такомиллаштириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2011 йил 4 апрелдаги фармони. //Халқ сўзи, 2011 йил 5 апрель.

25. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 4 майдаги “Тадбиркорлик субъектларини текширишларни янада қисқартириш ва улар фаолиятини назорат қилишни ташкил этиш тизимини такомиллаштириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4296-сонли фармони. //Халқ сўзи, 2011 йил 5 май.

26. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик субъектларини ташкил этиш ва давлат рўйхатидан ўтказиш тартибини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2011 йил 12 майдаги Қарори. //Халқ сўзи, 2011 йил 13 май.

27. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 24 августдаги “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни янада ривожлантириш учун қулай ишбилармонлик муҳитини шакллантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4354-сонли фармони.

28. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик фаолиятини янада қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПК-1112-сонли қарори 15 май 2009 й.

### **Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси қарорлари ва Ўзбекистон Республикаси вазирликларининг ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлари**

29. “Хусусий мулк, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ишончли ҳимоя қилишни таъминлаш, уларни жадал ривожлантириш йўлидаги тўсиқларни бартараф этиш чора-тадбирлари тўғрисида” ги 2015 йил 15 майда қабул қилинган Ўз Р Президенти ПФ-4725-сон қарори “Халқ сўзи” газетаси 2015 йил 16 май 98 (6281)-сони

30. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Тижорат банкларининг кичик тадбиркорликни ривожлантиришда қатнашишини рағбатлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2000 йил 19 майдаги 195-сон қарорига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида” Вазирлар Маҳкамасининг 2011 йил 19 мартдаги 79-сонли қарори.

31. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Экспорт-импорт операциялари мониторингини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 416-сонли қарори 30 сентябрь 2003 й.

### **Ўзбекистон Республикаси Президенти асарлари**

32. Karimov I.A. “2015-yilda iqtisodiy o'zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo'l ochib berish – ustuvor vazifamizdir” O'zbekiston Prezidenti Islom Karimovning mamlakatimizni 2014-yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015-yilga mo'ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasi 18.01.2015.

33. Каримов И.А. “Ўзбекистонда ижтимоий-иқтисодий сиёсатни амалга оширишда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг роли ва аҳамияти” мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқи. Халқ сўзи, 15 сентябрь, 2012 й.

34. Каримов И.А. Ўзбекистон демократик тараққиётнинг янги босқичида Т.: “Ўзбекистон”, 2005. – 144 б.

35. И.А.Каримов. Ўзбекистон: миллий истиқлол, иқтисодиёт, сиёсат. –Т: Ўзбекистон, 1996 й.

### **Darslik va o‘quv qo‘llanmalar**

36. Ўз бизнесингизни яратинг. Ўрта махсус, касб-хунар таълими муассасалари ўқувчиларини кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасига ўргатиш ҳамда уларнинг тадбиркорликка оид кўникмаларни шакллантиришга ёрдам беришга мўлжалланган Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. – 2010. – 137 б.

37. Б.Ходиев, А.Бекмуродов, У.Ғофуров, Б.Тухлиев. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг “Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари” номли асарини ўрганиш бўйича ўқув кўлланма. – Т.: Иқтисодиёт, 2009 й., 120 б.

38. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. –Т.: ТДИУ, 2011.

39. Shodibekova D.A., Kichik biznesni boshqarish //O‘quv qo‘llanma, Toshkent 2010, 280 b.

40. Предпринимательство: учебник. /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и др. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 735 с.

41. Мало‘й бизнес: Учебное пособие /кол. Авторы; под ред. В.Я. Горфинкеля.- М.: КНОРУС, 2009

42. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учеб пособие. / Под ред. А. Д. Шереметова. - М.: ИНФРА-М, 2009.- 480 с.- 336 с.

43. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 685 с.

44. Широков Б.М. Мало‘й бизнес: финансовая среда предпринимательства: Учеб.-метод. пособие. – М.: Финансо‘ и статистика, 2008. - 496 с

45. Шевелева С.А. Осново‘ экономики и бизнеса: учеб. пособ.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 496 с.

### **Statistik to‘plamlari**

46. Ўзбекистон Республикаси Статистик Кўмитаси 2000-2014 йиллар материаллари

47. Ўзбекистон Республикаси иқтисодий-ижтимоий тараққиётининг мустақиллик йилларидаги (1990-2010 йиллар) асосий тенденция ва кўрсаткичлари ҳамда 2011-2015 йилларга мўлжалланган прогнозлари: статистик тўплам. –Т.: Ўзбекистон, 2011.

### **Internet saytlari**

48. <http://www.uzbekistan.uz>

49. <http://www.stat.uz>;

50. <http://www.nbu.com>[www.press-service.uz](http://www.press-service.uz);

51. <http://www.uza.uz.business>;

52. <http://www.oecd.org>;

53. <http://www.unctad.org>;

54. <http://www.uza.uz/business/idl>

55. <http://www.wto.com>;
56. <http://www.mcdonald.org>;
57. <http://www.wordbank.org>;
58. <http://www.nestle.com>;
59. <http://www.eurunion.org>;
60. <http://www.aseansec.org>;
61. <http://www.arthurandersen.com>;
62. <http://www.bir.uz>
63. <http://www.press-service.uz>
64. [www.growthbusiness.co.uk](http://www.growthbusiness.co.uk)
65. [www.panopt.co.uk](http://www.panopt.co.uk)
66. [www.investorsinpeople.co.uk](http://www.investorsinpeople.co.uk)
67. [www.shoulders-of-giants.co.uk](http://www.shoulders-of-giants.co.uk)

D.A. Shodibekova

## **BIZNESGA KIRISH**

*O'quv qo'llanma*

*Muharrir*  
*M.M. Vaxabova*

*Musahhih*  
*D.X. Sultanova*

Bosishga ruxsat etildi 23.05.2016-y. Qog'oz bichimi 60x80 1/16.  
Shartli bosma tabog'i 16,8 Adadi \_\_\_\_ nusxa.  
– sonli buyurtma

TDIU bosmaxonasida chop etildi.  
100003. Toshkent shahri O'zbekiston shohko'chasi, 49-uy.