

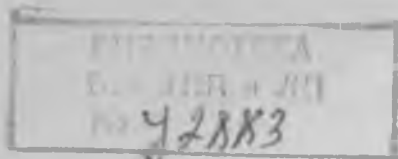
DEPT. OF
AGRICULTURE

62
1-74 ҚУВАСОЙ ТАДБИРКОРЛИК ҲУҚУВ ИЛМИЙ
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ МАРКАЗИ

ФАРҒОНА ИЛМИЙ МАРКАЗИ

С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОВ, А. ХУДОЙБЕРДИЕВ.

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ



«ФАРҒОНА» нашриёти
2000 – йил.

ТАҚРИЗЧИЛАР: — иқтисод фанлари доктори
профессор **А. Ғ. ҒОҒУРОВ,**

— иқтисод фанлари
номзоди **М. Ҳ. ҲОМИДОВ.**

Мазкур дарслик Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси тамонида тасдиқланган кадрларни тайёрлаш Миллий Достури асосида ёзилган.

Дарсликда «Тадбиркорлик» тушунчаси ҳозирги замон шарт-шароитларидан келиб чиққан ҳолда талқин этилади. Шунингдек, республикамизда тадбиркорликнинг шакллари, тадбиркорлик фаолияти турлари, корхоналарнинг бозор шароитида иш юритиш, хусусий тадбиркорликнинг ташкил этилиши, унинг юридик жиҳатлари, нархлари шаклланиши, солиққа тортиш ва бошқалар бир қатор тадбиркорликка оид масалаларга изоҳ берилган.

Дарслик илмий ходимлар, аспирантлар, докторлар, олий ўқув юрталарида, коллежлар, бизнес мактабларининг талабалари билан бир қаторда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи шахсларга ҳам мўлжалланган.

Мазкур рисола қоп этиш туғрисидаги Қувасой ўқув-илмий ишлаб чиқариш Марказининг 2000 йил 19 апрел № 8 қароридан кўчирма.

ИЛМИЙ КЕНГАШ ҚАРОР ҚИЛАДИ:

1. С. Н. Усмонов, Ю. Т. Додобоев ва А. Худойбердиевнинг «Тадбиркорлик асослари» дарслик китоби нашр этилишига тавсия этилсин.
2. Ўқув адабиётларини босмадан чиқариш учун керакли харажатларни тўлаш бош ҳисобчи М. Шароповга юклатилсин.

Илмий Кенгаш раиси
профессор :
Котиб:

Ю. Т. ДОДОБОВ
Т. АХМЕДОВ

С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОВ, А. ХУДОЙБЕРДИЕВ «ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ» «ФАРҒОНА» нашриети 2000 — йил 304 Бет.

СЎЗ БОШИ

Ўзбекистон мулкдорлар синфининг ҳуқуқий жиҳатдан тан олиниши тадбиркорлик фаолиятининг ривожланишига тўртки бўлди. Тадбиркорлик фаолиятини юритиш, тадбиркорлардан янгича иш юритишни, янги касблар ва муносабатларни ўзлаштиришни тақозо этади. Бу эҳтиёжларда, мазкур қўлланма тадбиркорлик асосларига йўналтирилган бўлиб, ўз олдига ўқувчиларни тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш, унинг турлари ва хусусиятлари, бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркорларнинг тутган ўрни, молиявий ҳисоб-китоблар, солиқлар ва бошқа кўплаб жиҳатлар билан таништиришни мақсад қилиб қўяди.

«Тадбиркорлик», «тадбиркор» деганда «иш», «корхона» тушунилади. Ишнинг ортида маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган ишлаб чиқариш — хўжалик юритиш тизимини ташкил қилувчи мураккаб организм туради. Корхона, бозор муносабатларининг субъекти сифатида, товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида бўлиб қолган рақобат шароитида иш олиб боради. Дарҳақиқат, рақобатли бозор муҳити алоҳида олинган корхоналар, шунингдек бутун иқтисоднинг иқтисодий ривожланиши учун қўлай шароит яратиб, иқтисодий ва иқтисодий жараёнларнинг ҳаракатлантирувчи кучи сифатида намоён бўлади. Бозор муҳити корхоналарни, агар улар иқтисодий майдондан чиқиб кетишни хоҳламасалар, рентабелли иш юритишга мажбур этади. Корхонанинг фаолиятдан ва бозор шароитида иш юритишдан кўзланган мақсад фойда олишдир. Шундай қилиб, тадбиркорлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш керакки, улар авжуд талаб ва эҳтиёжни қондира олиши лозим.

Бозор шароитида иш олиб бориш кўп сонли тадбиркорлар ва тадбиркорлик шакллари олдига бизнесни ошириш борасида юқори даражада тадбиркорлик талабини қўяди — иш бошлаш учун қандай тайёрлик кўриш, уни бошлаш, корхона ва фирмалар фаолияти механизми қандай бўлиши керак, рақобатни ҳаракатлантирувчи куч ва унинг моҳияти нимада, тадбиркорнинг хўжалик юритувчи шериклар билан ўзаро муносабатлари қандай қурилади, тадбиркорнинг мажбуриятлари ва масъулиятлари нималарда намоён бўлади ва шу жиҳатда кўплаб саволларга жавоблар мазкур қўлланмада ўз аксини топади, деб умид қиламиз.

**1-БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ТУШУНЧАСИ ВА
УНИНГ МОХИЯТИ
ЎЗБЕКИСТОНДА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ
ЮЗАГА КЕЛИШИ**

I.I. ТАДБИРКОРЛИКНИНГ КЕЛИБ ЧИҚИШ ТАРИХИ ВА МОХИЯТИ

Тадбиркорликнинг тарихи узоқ ўтмиш давларга бориб тақалади. Қадим замонларда савдогарлар, хунармандлар, қосиблар тадбиркорликни бошловчилар сифатида ҳамоён бўлганлар. Капитализм пайдо бўлиши билан бойлик орттиришга интилиш чексиз фойда оқишга интилиш билан тадбиркорликнинг тарихи янги босқичга кўтарилади. Аксарият ҳолларда тадбиркорлик ишлаб чиқарувчиларнинг қўлига ўтган ва уларнинг қўлига ўтган савдо воситаларига эгрлик қилиш билан бир вақтда ўзи ҳам ўз заводи, фабрикасида меҳнат қилади.

XVI аср ўрталарига келиб акциядорлар жамиятлари вужудга келиш бошлади. Дастлабки акциядорлик компаниялари халқаро савдо-сотиқ соҳасида пайдо бўла бошлади. Энг биринчи акциядорлик компанияси Англия савдо компанияси бўлиб, 1554 йилда Россия билан савдо-сотиқ қилиш мақсадида ташкил этилган. Кейинчалик, 1600 йилда Англияда ОСТ-ИНД савдо компанияси, 1602 йилда Голландиянинг ОСТ-ИНД компанияси, 1670 йилда Гудзон компанияси тузилди. Сўнгра ҳужжат юритишнинг акциядорлик шакли иқтисодиётнинг бошқа жабҳаларида ҳам кира бошлади.

XVII аср охирларига келиб акциядорлик банклари пайдо бўш-
бошлади. Хусусан, 1694 йилда акциядорлик асосида Англия бан-
ки 1695 йилда – Шотландия банки ташкил топди. XVIII аср охири ва
XIX аср бошларида банк ишларини акциядорлик шаклида ташкил этиш
кўп мамлакатларда жорий этила бошланди. Бу даврга келиб, йири-
қолиқ фирмаларга тегишли мулкчилик юзлаб, минглаб пайчилар
акция эгаларига тақсимланди. Борган сайин кичик ва катта биз-
нестартидаги жарлик кенгайиб бормоқда. Бундай шароитда май-
да фирмаларнинг иш юритиш шароитлари қийинлашиб бормоқда, ай-
мун пайтда ўрта ва йирик фирмалар кенг кўламда ривожланмоқда.
XIX асрнинг 20-йилларида янги касб – йирик ишлаб чиқариш раҳ-
бари ва ташкилотчиси – менежер касби пайдо бўлди. Илгари бир шахсга тааллуқли бўлган
тадбиркорлик фаолияти энди ихтисослашган йўналишлар бўйи-
ча тарқалиб кетди. Молиячилар, иқтисодчилар, ҳисобчилар, ҳуқуқ-
шунослар, конструкторлар, технологлар пайдо бўла бошлад.
Уларнинг барчаси устидан менежер раҳбар бўлиб, у юқориде-
хатта касблардан ҳоли бўлган ҳолда, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш билан
шугулланди.

Урта Осиёдаги тадбиркорлик фаолияти қадим замонлардоёқ пай
була бошлаган. Бу ерда тадбиркорлик савдо-сотиқ ва хунармандчи
қўринишда вужудга келиб, тадбиркорлар сифатида майда савдогар
намоян бўлган. 1600 йил охири ва 1700 йил бошларида чор Ра

ясида мануфактураларнинг ташкил этилиши, турли саноат корхоналарининг кескин ривожланиши натижасида ҳар хил хом ашёларга бўлган талабнинг ортиши Ўрта Осиёда тадбиркорлик фаолиятини янги куйга келтирди. Асосан пахта етиштириш ва олди-сотди билан боғлиқ ишлар ривожлана бошлади.

Биринчи жохон урушдан сўнг ҳамда февраль ва октябрь революциялари амалга ошгандан кейин бозор иқтисодий алоқаларини қотишга киришилди. Барча йирик корхоналар миллийлаштирилди, мулкдорларга қарашли мулк ва ишлаб чиқариш воситалари давлат молидан тортиб олинди.

Янги иқтисодий сиёсат (НЕП) даврида (1921-1926) тадбиркорлик оқиллиги бир мунча жонланди. Аммо 1920 йил охирида тадбиркорлик таъқиб остига олина бошланди. 1990 йилларга келиб тадбиркорлик яна ривожлана бошлади.

Ўзбекистон Республикаси Мустақилликка эришганидан сўнг, мамла -
кетда тадбиркорликка кенг йўл очилди. Тадбиркорлик фаолиятини юри -
дчиларга давлат томонидан етарли шарт-шароитлар яратилиб,
уларнинг манфаатлари қонун ҳимояси остига олинди. Ўзбекистон
Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуни (1991 йил 15
февраль) ва Республика Президенти И. А. Каримовнинг «Иқтисодий
ишловхотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулкчиликни ҳимоя қилиш
ва тадбиркорликни ривожлантиришга доир тадбирлар тўғрисида»ги
1994 йилда чиқарган қарори давлатимизда тадбиркорликни ривожла -
тишида муҳим рол ўйнайди.

Бозор муносабатлари ривожланишининг истиқболи Ўзбекистонда тadbirkorликни янада кенгроқ тadbiq этилиши борасида мақбул ижтимоий – иқтисодий шароитлар яратилишидан дарак бермокда.

«Тадбиркор» ва «Тадбиркорлик» деганда аввало нимани тушунилади? Бу тушунчани ҳозирги замон мазмунида биринчи бўлиб Англия иқтисодчиси Ричард Кантильон¹ XVII аср охири – XVIII аср бошларида шунга олган. У, тадбиркор – таваккалчилик шароитида иш олиб боровчи одам деган фикрни айтган. Ричард Кантильоннинг фикрича бойлик элданбаи – ер ва меҳнат бўлиб, булар иқтисодий манфаатларнинг ҳақиқий қийматини аниқлайди. Кейинчалик таниқли француз иқтисодчиси Ж. Б. Сэй (1767-1832) ўзининг «Сиёсий иқтисод трактати» (1803) китобида тадбиркорлик фаолиятини ишлаб чиқаришнинг учта классик омил – ер, капитал, меҳнатнинг боғланиши орқали ифодалайди. У яна таъкидлайдики, «Англия тадбиркорларининг таланти» Англия иқтисодининг ривожланишида асосий омиллардан бири бўлди.

Сейнинг асосий тезиси маҳсулот етиштиришда тадбиркорларнинг қўлал иштирокини тан олишдир. Сейнинг фикрича тадбиркорнинг қўлга оlingan даромади, ишлаб чиқаришни, маҳсулот сотилишини ташкил қилган билгани учун олган мукофотидир.

1. Контильон Р. Савдо табиъати ҳақида тажрибалар (биринчи маротаба 1755 йилда
эп этилган)

тадбиркорлик бошқарув фаолиятдан кенгроқдир. Бошқа томонидан тадбиркорлик бошқарув-менеджмент, ҳозирги кундаги фаолият даражаси бўйича барча тадбиркорлар учун ҳам қўлидан келадиган иш эмас. Менеджернинг асосий сифати — энг яхши иш олиб бораётган тадбиркорга нисбатан ҳам оъло даражадаги ташкилотчилик сусиятидир. Шу сабабдан аксарият ҳолларда янги, айниқса йилларда корхоналарда илғор тадбиркор ўрнига яхши бошқарувчи — менеджер келади.

Хулоса қилиб айтиш мумкинки, ҳозирги шароитда «тадбиркор» «менеджер» тушунчаси кўп ҳолларда мос келади, ваҳоланки, уларда бири мулкдор бўлса, иккинчиси бошқарувчидир. Амалда кўп ҳолларда менеджер функциясини бажарадилар ва аксарият менеджерлар кейинчалик ўзлари бошқараётган ишлаб чиқариш воситаларига эгаллик қила бошлайдилар.

Тадбиркорлик деганда ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, оқималдаги бир хил товарни бошқа товарга алмаштириш бўйича хусусан шахс, корхона ёки ташкилотнинг олиб бораётган фаолият тушунилади.

«Тадбиркор» ва «тадбиркорлик» ибораларининг эволюциясини кўрсатиш қизиқарлидир:

1725 й. Ричард Кантлльон: тадбиркор — таваккалчилик шароитида фаолият кўрсатувчи одамдир.

1797 й. Бодо: бажарилаётган иш бўйича жавобгар шахс бўлиб, режалаштирувчи, назорат қилувчи, ташкилотчи ва корхона эгасидир.

1876 й. Френсис Уокер: капитал тавсия қилиб, унинг эвозига фаолият олувчилар ва ўзининг ташкилотчилик қобилияти билан фаолият кўрувчилар фарқини билиш лозим.

1934 й. Йозеф Шумпетер: тадбиркор — янги технологияни ишлаб чиқарувчи новатордир.

1961 й. Девид Макелланд: тадбиркор таваккалчилик шароитида иш кўрувчи серхаракат кишидир.

1964 й. Питер Друкер: тадбиркор — фойда кўриш имконини қўлда чиқармайдиган кишидир.

1975 й. Альберт Шапиро: ижтимоий-иқтисодий механизмни таъминловчи, илғор фикр юритувчи шахсдир. Бозор шароитида иш олиб борар экан, у муваффоқиятсизлик эҳтимоли борасида жавобгар бўлиб таваккал иш юритади.

1985 й. Роберт Хизрич: тадбиркорлик қийматга эга бўлган бира бир янгилик яратиш жараёнидир, тадбиркор эса — бунинг барчаси учун вақт ва куч сарфловчи, ўз зиммасига молиявий, психологик ва ижтимоий таваккалчиликни олувчи, бунинг учун мукофот сифатида пул олувчи ва эришган натижадан қаноатланувчи шахсдир.

Энциклопедик лугатда «тадбиркорлик» тушунчаси қуйидагича талқин этилади:

Тадбиркорлик (инглизча — enterprise) фуқароларнинг муштарак ташаббус фаолияти бўлиб, у фойда ва шахсий даромад олиш

бўйлаштирилган ва ўз номидан, ўз муштарак ҳуқуқий жавобгарлик остида ҳуқуқий шахс номидан иш юритади. Тадбиркор (инглизча — entrepreneur) қонун билан таъқиқланмаган, барча турдаги хўжалик юритувчи фаолиятни, жумладан тижорат-воситачилик, олди-сотди, консултация бериш ва бошқа фаолиятларни, шунингдек қимматли қозғошлар билан ишлашни амалга оширади.

Тадбиркорлик шундай фаолиятки, бунда фойда олиш мақсадида маблаг сарфланади ва ўз манфаатини кўзлаган ҳолда жамиятга фойда келтиради.

Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонунда тадбиркорликка қуйидагича изох берилган:

Тадбиркорлик — мулкчилик субъектларининг моллар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш ҳамда ёки даромад олишга қаратилган амалдаги қонунлар доирасида ташаббускорлик билан фаолият кўрсатишдир.

Кўриниб турибдики бу аниқлик киритишда тадбиркорликни белгилашнинг муҳим элементи — шахсий фойда олишнинг жамият манфаатлари билан боғланиши келтирилмаган.

Тадбиркорлик субъектлари бўлиб алоҳида хусусий шахслар, шунингдек шериклар жамоаси бўлиши мумкин. Тадбиркорлик субъекти сифатида хусусий шахслар, одатда ягона шахсий оилавий корхоналарни очадилар. Бундай тадбиркорлар ўз меҳнатларини сарфланиши билан чекланадилар ёки ёлланма ишчи кучидан фойдаланадилар.

Шериклик жамоалари сифатида турли хўжалик ассоциациялари, ижара жамоалари, очик ёки ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятлари, турли уюшмалар, ширкатлар ва бошқа кўринишларда намоён бўлади.

Хўжалик ассоциацияси — маълум масалаларни ҳал этиш учун ишлаб чиқариш — хўжалик фаолиятини мувофиқлаштириш мақсадида тузилган, корхоналарнинг шартномавий бирлашмасидир. Бунинг аъзолари ўзларига тегишли молиявий ва моддий ресурсларнинг бир қисmini бирлаштирадилар, улар ассоциациянинг бошқа аъзолари билан келишмаган ҳолда, бошқа хўжалик юритувчи бирлашмалар таркибига киришлари мумкин. Бирлашмаларнинг бу шакли концернларга нисбатан бир мунча юмшоқдир. Хўжалик ассоциацияларнинг турли шакллари ҳақида 6-бобда тўлроқ маълумот берилган.

Тадбиркорликнинг муҳим жиҳатларига қуйидагиларни киритиш мумкин: — хўжалик субъектларининг муштараклиги ва эркинлиги. Ҳар бир тадбиркор у ёки бу масалани ҳал этишда, ҳуқуқий меъёрлар доирасида, қорор чиқариш эркинлигига эгадир:

— иқтисодий манфаатдорлик. Тадбиркорнинг асосий мақсади — мумкин қадар кўпроқ фойда олишдир. Шу билан бир қаторда, тадбиркор ўзининг шахсий манфаати йўлида иш юритар экан, жамият манфаати йўлида фойда келтиради:

— жавобгарлик ва таваккалчилик. Энг ишончли ҳисоб-китоблар қилинганда ҳам ноаниқликлар, таваккалчилик сақланиб қолади.

Тадбиркорликнинг юқорида келтирилган жиҳатлари ўзаро боғлиқ бўлиб, бир пайтда ҳаракатда бўлади.

Тадбиркорлик ҳар доим янгиликлар киритилиши билан боғлиқ. Иқтисодий фаолиятнинг бу томонига юқорида эсга олинган Шумпетер ва А. Маршалл эътибор берганлар. Агарда Й. Шумпетер тадбиркорлик ва янгилик киритилишининг ўхшашлигини кўрсатиб ўтган бўлса, А. Маршалл таъкидлайдики, тадбиркорликнинг жамият ҳаётида ҳақиқий роли шундаки, улар ўзлари киритаётган янгилик билан нафақат янги тартиб ўрнатмоқдалар, балки жамиятда етиши келаётган жараёнларни тезлатилишига шароит яратадилар. Й. Шумпетернинг тасаввур этишича, тадбиркор ҳар доим «барпо этиш учун бузувчи»дир ва жамиятнинг иқтисодий ривожланишида асоси омилдир.)

1.2. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ОЛИБ БОРИШ УЧУН ЗАРУР БЎЛГАН ИҚТИСОДИЙ, ИЖТИМОЙ ВА ҲУҚУҚИЙ ШАРТЛАР

Тадбиркорликни шаклланиши учун иқтисодий, ижтимоий, ҳуқуқий ва бошқа шарт-шароитлар зарурдир. Иқтисодий шароитлар – биринчи навбатда товарларни тавсия қилиш ва уларга бўлган талаб товар турлари, пул маблағларининг ҳажми, ишчи жойларининг тақчиллиги ёки ортқчалиги иш ҳақи даражасига таъсир кўрсатувчи ишчи кучи, яъни уларнинг товар сотиб олишга бўлган имкониятларига намоён бўлади.

Иқтисодий ҳолатга пул ресурсларининг мавжудлиги ва улар ишлаб топиш имкони, инвестрланган капиталдан даромад қилиш даражаси, шунингдек тадбиркорлар томонидан ўзларининг иш операцияларини амалга ошириш учун мурожаат қилувчи қарз олиш манбаларининг мавжудлиги таъсир кўрсатади.

Буларнинг ҳаммаси билан турли хил бозор инфратаркибини ташкил этувчи ташкилотлар шугулланиб, тадбиркорлар улар билан ўзаро муносабатда бўладилар ва тижорат операцияларини юритадилар. Булар, молиявий хизмат кўрсатувчи банклар; хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар, жамловчи қисмлар, ёнилғи, энергия, машина ва қурилмалар, асбоб-ускуналар ва бошқалар билан таъминловчилар, товарларни истеъмолчиларга етказиб берувчи улгуржи ва чакана савдо қилувчилар; ҳуқуқий, бухгалтерия, воситачилик хизматларини кўрсатувчи ихтисослашган фирмалар ва муассасалар; ишчи кучи билан таъминловчи меҳнат агентлари; ишчиларни ва мутахассисларни – хизматчиларни тайёрловчи ўқув даргоҳлари; реклама, транспорт, сугурта ва бошқа агентликлар; алоқа воситалари ва ахборот бериш ташкилотларидир.

Тадбиркорлик жараёни элементлари 1.1. жадвалда келтирилди.

Тадбиркорликнинг шаклланишида иқтисодий шарт-шароитлар билан бир қаторда ижтимоий шароитлар туради. Даставвал бу харидорлар

томонидан уларни қизиқтирадиган товарларнинг интилишларида намоён бўлади. Турли босқичларда бу талаблар ўзгариб туриши мумкин. Бу борада ижтимоий-маданий муҳитга боғлиқ ҳолда, диний ва маънавий меъёрлар асосий рол ўйнайди. Бу меъёрлар истеъмолчиларнинг турмуш тарзига бевосита таъсир кўрсатиши орқали товарларга бўлган талабни ҳам ўзгартириши мумкин.

1.1. — Жадвал.

Тадбиркорлик жараёни элементлари

Бизнес имконияти- ни аниқлаш ва баҳолаш	Бизнес-режа ишлаб чиқиш	Ресурсларга бўлган талабни аниқлаш	Корхонани бошқариш
Бизнес имкония- тининг давомий- лиги	I. Бўлим Кириш. Бизнесни талқин этиш	Зарур ресурс- ларни аниқлаш	Бошқарув усулини ишлаб чиқиш
Бизнес имкония- тини ишга солиш бозори	Режа мазмуни	Мавжуд ресурс- ларни аниқлаш	Назорат тизими- Ни жорий этиш
Рақобатчилик таҳлили	II. Бўлим 1. Корхонанинг моҳияти (режаси)	Ресурсларга бўлган талаб- ларни мослаш	Ташкилий муола- жаларни ишлаб чиқиш
Бизнес имконияти- нинг бозор ва корхона учун қиммати	2. Тармоқ таҳлили 3. Ишлаб чиқариш 4. Маркетинг режаси 5. Молиявий режа Ташкилий режа 6. Операциялар режаси Хулоса. Самарадорлик ҳисоби	Зарур ресурслар билан таъ- минловчиларни аниқлаш Таъминотчиларга йўл топишни ишлаб чиқиш.	SWOT таҳлилини мунтазам олиб бориш (кучли, кучсиз томонлар, имкониятлар ва таҳлиллар, уларнинг баҳоси).

Ижтимоий шарт-шароитлар алоҳида шахснинг ишга бўлган муносабатига ва шу тариқа олаётган иш ҳақиға бўлган муносабатига, меҳнат шароитига таъсир кўрсатади.

Тадбиркорлик фаолиятдан тадбиркор қаноатланиши керак. У ўзи билан меҳнат қилаётган ходимларнинг иш фаолиятига боғлиқ ижтимоий масалаларни, жумладан, соғлиқни муҳофаза қилиш, иш жойининг сақланиши ва ҳақозоларни ҳал этилишида иштирок этади.

Тадбиркорликнинг шаклланишида тадбиркорларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш, малакасини ошириш: замонавий тадбиркорлик фаолиятини юритиш усуллариға ўқитишни ташкил этиш, ходимларни ўқитиш ва қайта ўқитиш, уларни ривожланган давлатларға иш ўрганишға юбориш, тадбиркорларни ўқитиш учун ўқитувчи ходимларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш, консултиватив марказларни ташкиллаш муҳимдир.

Ҳар қандай тадбиркорлик фаолият маълум ҳуқуқий муҳитда олиб борилади. Шунинг учун зарур ҳуқуқий шарт-шароитларни яра-

тигишнинг аҳамияти катадир. Бу борада биринчи ўринда тadbиркорлар фаолиятини мувофиқлаштирувчи, унинг ривожланиши маъқул шароитларни яратиб берувчи қонунлар туради. Яъни корхоналарнинг очилишини ва рўйхатдан ўтказилишини тезлаштирувчи ва соддалаштирувчи, тadbиркорларни давлат бюрократизмида муҳофаза этувчи, солиқ тизимини такомиллаштирувчи ва бошқа бир қатор қонунлар шулар жумласидандир. Бунга тadbиркорликни қўллаб қувватлаш бўйича ҳудудий марказларни ташкил этиш, статистика маълумотлар ҳисоби ва шакллари такомиллаштириш ҳам киради. Шунингдек ҳуқуқий кафолат масалалари бўйича қонунчилик ташаббусларини тайёрлаш, бу борада биринчи навбатда мулкка эгаллик қилиш ҳуқуқи ва шартнома мажбуриятларига риоя қилиш муҳим ўрин тутди.

Мисол қилиб АҚШда тadbиркорлик соҳасида узоқ йиллар давомида амалда қўлланиб келаётган қонунлар тизимини кўрсатиш мумкин.

Қонунлар	Қонуннинг асосий ҳолати
Шерман антитрест қонуни (1890)	Монополия ёки монополиялаштиришни тақиқлаш, шунингдек штатларaro ёки ташки савдо-ни чеклаб қўйишни кўзда тутган турли келишувлар, шартномаларни тақиқлаш.
Сифатли озиқ-овқатлар ва тиббий дори-дармонлар ҳақидаги қонун (1906)	Нотўғри ёки қалбакилаштирилган ёрликка эга озиқ-овқат ва дори-дармонларни ишлаб чиқариш, сотиш ва транспортда ташишни тақиқловчи қонун. Бу қонун 1938 йилда озиқ-овқат маҳсулотлари, медикаментлар ва косметик воситалар ҳақидаги Федерал қонун билан алмаштирилиб, унга 1958 ва 1962 йилларда тўзатишлар киритилган.
Федераль савдо комиссиясини таъсис этиш ҳақида қонун (1914)	«Савдода рақобатчиликни ноинсоф усуллари-дан фойдаланишни тақиқлаш» тўғрисидаги қонуннинг 5-банди бўйича кенг ваколатига эга бўлган махсус комиссияни таъсис этиш.
Клейтон қонуни (1914)	Шерман қонунига қўшимча равишда айрим турдаги фаолиятларини (нарх-наволарни) бузиб кўрсатиш, келишувчи шериклар фаолиятини чекловчи бандларни киритиш, сотишдаги чеклашлар, бошқа корпорациялар акциялари-га эгаллик қилиш ва бошқаларни тақиқлаш.
Уилер Ли қонуни (1938)	Рақобатчиликка зарар келтиришдан қатъий назар, ёлгон ва виждонсизларча ҳаракат қили-нишни тақиқлаш; Федераль савдо комиссия-сига озиқ-овқат ва дори-дармон маҳсулотлари устидан назорат ўрнатиш ваколатини бериш.

Қонунлар	Қонуннинг асосий ҳолати
Товарлар идиши ва ёрлик-ларни ҳақдоний бўлиши ҳақидаги Қонун (1966)	Идишга ўраб жойлаш, ёрликлар хусусида тар-тиб жорий қилиш. Бу қонунда товар ишлаб чи-қарувчилар зиммасига идишдаги товар ҳақида аниқ маълумот бериш, товарни тайёрловчи ҳа-қида ва товар миқдори ҳақида аниқ ахборот бериш масъулияти юклатилди.
Истеъмол товарларининг хавфсизлигини таъминловчи қонун (1972)	Истеъмол товарларининг хавфсизлигини таъ-минлаш бўйича комиссия тузиш ва унга хавф-сизлик меъёрларини киритиш, бу меъёрларга риоя қилмаганларга нисбатан санкция қўллаш ваколатини бериш.
Қарзларни ундирилишига виждонан ёндошиши ҳақи-да қонун (1978)	Одамлар билан қўпол муомалада бўлиш, қарзларни ундиришда ёлгон кўрсатма ва ари-залар беришни тақиқлаш.

Тadbиркорлик фаолиятини давлат томонидан бошқарилиши зарурлигини асослар экан, Ф. Котлер мос қонунчилик актларини келиб чиқишига олиб келган учта асосий сабабни кўрсатади:

— фирмаларни бир биридан ҳимоя қилиш зарурияти.

Тadbиркорлар бир овоздан рақобатчиликни кўкка кўтариб макташади, лекин ўз шахсий манфаатларига тегишли бўлганда уни инкор эта бошлайдилар. Бу ердан «рақобатчиликка ноинсофларча ёндошишни» тақиқловчи қонун қабул қилинди.

— Истеъмолчиларни ноинсоф амалиётдан ҳимоя қилиш зарурияти.

Бу ердан, назоратсиз қолиб, ёмон сифатли товарлар ишлаб чиқарувчи, ёлгон рекламалар берувчи, идишга ўраш ва нарх даражаси бўйича нотўғри ахборот берувчи фирмаларга қарши туришга йўналтирилган қонунлар келиб чиқди.

— жамиятнинг олий манфаатларини тadbиркорларнинг бебош-ликларидан ҳимоя қилиш зарурияти.

Ф. Котлер юмшоқ қилиб айтадики: тadbиркорлик фаолияти бизни ҳар доим энг яхши ҳаётий сифатлар билан таъминлай олмайди.

1.3. ТАДБИРКОРЛИК ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

Барча кўринишдаги тadbиркорлик фаолиятлари турли белгиларига қараб тоифаларга ажратилади:

хусусан, фаолият тури, мулкчилик шакли, мулкдорлар сони, таш-килий-иқтисодий шакллари, ёлланма меҳнатдан фойдаланиш даражаси ва ҳоказолар бўйича. Булардан айримларини кўриб чиқамиз. Тури ёки қўлланилиши бўйича тadbиркорлик фаолиятлари — ишлаб чиқариш, молиявий, тижорат-консультатив ва бошқа турларга бўлинади. Булар барчаси биргаликда ёки алоҳида фаолият кўрсатиши мумкин.

Мулкчилик шакли бўйича корхона мулки хусусий, давлат, муниципал бўлиши шунингдек, жамoa бирлашмалари (ташкилотлари) ихтиёрида бўлиши мумкин. Бу борада мулкка эгаллик қилиш ҳуқуқини белгилашда,

Фирма эгаси ишчиларни ишга ёллаш ва ишдан бўшатиш эга, шартномалар тузади. Фирмалар афзаллиги шундаки, бошқаруви содда, ҳаракат фаолияти эркин, иқтисодий етарлича кучли ҳисобланади (бир киши барча фойданинг эгасидир). Корпорацияларга, фирмаларга молиявий хизматлари буюм-молдорлигини оширишнинг янги йўллари излайди.

Камчиликлари эса қуйидагилардан иборат: молиявий ва маънавиятнинг камчилиги, корхона мавжуд бўлган. Мулкчилик ресурсларнинг чекланганлиги, ривожланган ички ишлаб чиқаришнинг йўқлиги ва ташкилий-ҳуқуқий статуси бўйича уларни уч тоифага бўлиш

1987 йилда АҚШда 18,1 млн. корхона мавжуд бўлган. Мулкчилик ихтисослашувининг ва такомиллашган бошқарув тизимининг йўқлиги ва ташкилий-ҳуқуқий статуси бўйича уларни уч тоифага бўлиш жавобгарлиkning чекланмаганлиги.

1987 йилда АКШда 18,1 млн. корхона мавжуд бўлган. Мулкчилик ресурсларнинг чекланганлиги, ривожланган ички ишлаб чиқаришнинг йўқлиги ва ташкилий-ҳуқуқий статуси бўйича уларни уч тоифага бўлиш жавобгарлиkning чекланмаганлиги.

Хамжорлик корхоналар - хамжорликда эгалик қилувчи ва ёланиялар 1987 йилда корхоналар 1,9 млн. ёки 10,5 %ни ташкил этган. Якка тартибли қарувчи бир неча шахслар томонидан ташкил этилган фирма корхонадир. Бунда барча хамжорларга муҳим ҳуқуқлар берилаётган. Ёланиялар тартибкорликнинг фирмалари ривожланишининг асосини ташкил этади. Бундай компания битта ҳуқуқий шахс жавобгарлиги билан тартибдор. 1987 йилда якка тартибли корхоналар 12,5 млн. та бўлиб, фаолияти бўйича тулиқ жавоб берувчи асосий хамжорлар билан 11% ташкил этган. қаторда, фақат ишга қўшган хиссалари билан жавобгар бўладиган франгаизинг деб аталувчи йирик корхоналарининг кичик хамжорлар (масъулияти чекланган хамжорлар) ҳам бўлади. АКШда франгаизинг билан имтиёзли хамжорлиги кенг тараққий этган.

Хамжорлик шароитида молиявий масалаларнинг ҳал этиш нисба Франгайзингги асосий мақсади кичик бизнесни ривожланиши учун осондир. Бундай фирмада, хусусий тадбиркорлик фирмалардан фарқи яна шундаки, ахборот ва ишчи кучи ресурсларидан кенг қўламда равишда меҳнат тақсимоти, ишлаб чиқариш ва бошқарувни ихтидорлиги бўлади. 1988 йилда франгайзинг асосида ишловчилар лаштирилишидан фойдаланиш мумкин. Хамжорликнинг калачиқонидан 640 млрд. долларлик маҳсулот сотилди.

Японияда тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш хусусиятлари

Японияда 1986 йилда саноатнинг қойта ишлаш тармогининг барча

**Японияда тадбиркорлик фаолиятини
ташқил этиш хусусиятлари**

Корпорация деганда ҳукукий шахс шаклидаги ёки корхона тусий фирмаларини 99,3%ни майда ва ўрта корхоналар ташкил
нилади. Бундо ҳар бир мулкдорнинг жавобгарлиги мазкур корхона Мустақил тадбиркорлик, уларнинг оиласи – корхона эгалари
ҳиссаси чегарасида чекланади. рча меҳнат қилувчиларнинг 22,7 %ни ташкил этди. Бу ерда меҳнатга
Корпорация – пайчилик асосидаги жамиятдир. Жамиятнинг акция тўлашнинг пудрат усули кенг қўлланилмоқда. Майда ва ўрта
ларини сотиб олар экан, алоҳида шахслар корпорация мулкдорлари қорхоналарни асосан ижтимоий кредит кооперативлари маблаг билан
қаторидан жой олади. Шу тариқа жамиятга кўп миқдордаги акцияларини қўлади. Ишлаб чиқариш бошқарув тизимининг японча усули
молиявий маблағлари жалб қилинади. Акция эгалари фойданинг кўп қисmini қўлади. Ишларнинг тартибдорлиги ҳақида алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиздир. Бу тизим
қисmini дивиденд сифатида оладилар. Улар фақат акция сотиб олган корхоналарда тадбиркорликни ва янгиликлар киритилишини, ишчиларни ҳимоя
да сарфланган маблағлари бўйича таваккал қиладилар. Корпорацияларнинг қўлдан келган ҳолда, олий даражада даромад олишни кўзлайди.
акциялар – эгаларига боғлиқ ҳолда мавжуддир. Шу боисдан корхоналарда барча асосий кўрсаткичлар бўйича Японияда жамоа кўринишида
корпорациялар нисбатан мустаҳкам, ишончли корхона ҳисобланади. ухлашган тадбиркорлар олдинда турадилар. Японияда бошқа-

Корпорациянинг камчиликларидан бири турли суиистеъмолчиликлар ва бошқа ишчи-хизматчилар ўзлари хизмат қилаётган ҳаракатлари учун имконият мавжудлиги, шунингдек майда ва ўрта кимсага ўзларини таништирар акция эгалари томонидан корпорация фаолиятини назорат қилар аввал фирма номини, сўнгра ўз исм-шарифларини айтадилар. Имконининг йўқлигидир. Японлар жамиятида қадимдан русум бўлиб келган бошлиқлар ва

АҚШда тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш хусусиятлари

Америка Қўшма Штатларида капитал тадбиркорлик ассоциацияларида тўпланган бўлиб, уларнинг энг кўп тарқалгани тармоқ ассоциацияларидир. Ассоциациялар компанияларга (алоҳида бизнесменларга) хўш кўнглик қилганда, бу қарорларни тайёрлашда

Фуқаролик ҳуқуқига асосан Ўзбекистон Республикасида қўйилган ташкилий-ҳуқуқий шаклларга эга бўлган тадбиркорлик фаолияти ташкил этилади: ҳўжалик жамиятлари ва ширкатлари, кооперативлар, ташкилотлар, ҳўжалик бирлашмалари, тадбиркорлар ва корхоналар. Ҳўжалик ширкати — мустақил ҳуқуқий шахс бўлиб, қатнашчиларининг розилигига асосланган: тижорат мақсадига эришиш уларнинг маблағлари ва куч-гайратларини бирлаштиради.

Ҳўжалик ширкатининг ўзига хос хўсўсиятлари:

1. Унинг қатнашчилари сони иккитадан кам бўлмайди.
2. Ширкат қатнашчиларининг шартномаси ширкатнинг бўлиши учун асос ҳисобланади.
3. Ширкат ҳуқуқий шахсдир.
4. Умуман ширкат ўзига таъсисчилар томонидан берилган ёки ўз ҳўжалик фаолиятининг натижасида олинган мулкка эгалик ҳуқуқига эга.
5. Ширкатни ташкил этишнинг мақсади тижорат фойдаси яъни фойда олишдир.
6. Ширкатнинг ҳар бир аъзаси мазкур ташкилот фаолиятида шахсан иштирок этади ва қатнашчилар ўртасидаги муносабатлар шахсий ишонч характерида бўлади.

Ҳўжалик жамияти — бу ҳам мустақил ҳуқуқий шахс: ўзи олган мулкнинг эгаси бўлиб, тижорат мақсадни кўзлайди. Лекин ширкат фарқли равишда кўпроқ иштирокчиларга эга бўлади, бунинг оқибати ҳар бир қатнашчининг жамият фаолиятида шахсан иштирок этиши имкон бўлмайди ва улар ўртасида шахсий ишонч муносабат вужудга келмайди. Ҳўжалик жамияти тузиш учун асос унинг қатнашчилари шартномаси эмас, балки таъсисчиларнинг бириктирилиши келишидир.

Ширкат ва жамиятлар қўйидагиларга бўлинади: тўлиқ ширкат, команданд ширкат, масъулияти чекланган ёки қўшимча масъулияти жамият, ҳиссадорлик (акциядорлик) жамияти.

Тўлиқ ширкатнинг қатнашчилари (одатда жисмоний шахслар) унчалик кўп бўлмайди, уларнинг ҳаммаси биргаликда ҳўжалик фаолияти билан шўғулланади ва ширкатнинг мажбуриятлари бўйича ўзлари барча мол-мулки билан, бирдамлик билан жавоб берадилар. Бу ҳолда уларнинг бошқа жамиятларда иштирок этишларига имкон бермайди.

Команданд ширкат шундай ширкатки, унда ширкат номидан тадбиркорлик фаолияти билан шўғулланувчи ва ширкат мажбуриятлари бўйича ўзининг бутун мол-мулки билан бирдам жавоб берувчи ёки бир нечта қатнашчилар билан бир қаторда ширкат мажбуриятлари бўйича ўзлари қўшган маблағ доирасида жавобгар бўлади.

га ёки бир нечта қатнашчилар (командандлар, ҳиссадорлар) ҳам бўлади.

Масъулияти чекланган жамиятнинг низом жамғармаси унинг қатнашчилари қўшган ҳиссаларга мувофиқ улушларга бўлинган бўлади. Ҳўжалик жамияти бўлиш ҳуқуқини беради. Жамият қатнашчилари ўз улуш пайга эга бўлиш ҳуқуқини беради. Ҳўжалик жамияти ўз улушларига пай гувоҳномаси оладилар, у даромаднинг бир қисmini олиш овоз бериш ҳуқуқига эга бўлиш ва ширкат ишларини бошқариш ҳуқуқини беради.

Қўшимча масъулиятли жамиятда унинг қатнашчилар зиммасига жамият мажбуриятлари бўйича қўшимча жавобгарликни олиш юкатилади. Жамият иштирокчилари низом жамғармасига маблағ тўлашдан жавобгар бўлиб қолмасдан, ўзларига тегишли бошқа мол-мулкдан ҳам жавоб берадилар.

Ҳозирги пайтда тадбиркорликнинг энг кўп тарқалган шакли ҳисдорлик (акциядорлик) жамиятларидир. Уларнинг аксарияти давлат қилини хўсўсийлаштириш орқали ташкил этилган. Акциядорлик жамиятининг Низом жамғармаси маълум миқдордаги акциялар сонига асосланган бўлиши мумкин. Акциядор жамият қатнашчилари (акциядорлар) жамият мажбуриятлари бўйича жавоб бермайдилар ва ўзлари эгалик қиладиган акциялар қиймати бўйича таваккал қилиб, жамият фаолиятига боғлиқ ҳолда зарар кўришлари мумкин.

Акциядорлик жамияти очик ёки ёпиқ турда бўлиши мумкин. Очик турдаги акциядорлик жамияти қатнашчилари ўзларига тегишли акцияларни, бошқа акциядорлар билан келишмаган ҳолда сотишлари мумкин. Бундай жамият ўзи чиқарган акцияларни эркин сотиш ҳуқуқига эга бўлади. Бу борада жамият йилда бир маротаба йиллик ҳисоботларини, баланс ва балансини, фойда ва зарар ҳисобларини матбуотда эълон қилишига мажбур.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятида эса акциялар фақат унинг таъсис этиувчилари ёки авалдан белгиланган шахслар доирасида бўлиши мумкин. Бундай жамият чиқараётган акцияларига очик обуна олиш ҳуқуқига эга эмас.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти акциядорлари. шу жамият акциядорлари томонидан сотиладиган акцияларни сотиб олишда тегишли ҳуқуққа эгадир.

Ҳар иккала турдаги жамиятнинг таъсис ҳужжати бўлиб, таъсисчилар томонидан тасдиқланган Низом ҳисобланади. Низомда умумий қоидалардан ташқари жамият томонидан чиқарилувчи акциялар турлари, уларнинг номинал қиймати, жамиятнинг низом жамғармаси, акциядорлик ҳуқуқи, жамиятни бошқаруви таркиби ва унинг қарорлар қабул қилиш тартиби ва бошқалар ҳақида қарорлар кўрсатилиши даркордир.

Ҳўжалик жамиятидан тармоқ сифатида ажралиб чиққан, унга қўшилган, асосий жамият қарзлари бўйича жавоб бермайдиган шўба жамиятлари деб аталади. Асосий жамият шўба жамият

Халқимизнинг фаровон турмушини яратишда, кенг исте

Унинг туб моҳияти мулкни ҳақиқий эгалари қўлига беришни
 ялғиштириш, тадбиркорликка кенг йўл очиб бериш ва мулкдорда янги
 иш эҳсоси ҳиссини тарбиялашдан иборат. Хусусийлаштириш соҳасида

мулкдорларда дуч келаётган муаммоларни ёчиш, унга кенг йўл очиб бериш, кўлаб ҳақиқий мулк эгаларини тарбиялаш мақсади билан киритилган тартибда ижарага бериш мумкинлиги белгиланди. Хусусий вофиқдир. Биринчи навбатда, тадбиркорликнинг қонуний базаси тадбиркорлик томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотларни, истеъмол мустаҳкамлаш ва унинг давлат томонидан кўлаб-қувватланиши билан ишларини сотишни ташкил этишга ёрдам кўрсатиш тегишли идоралар минлаш керак.

Тадбиркорларга ва бозор муносабатларини жорий этиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йили 14 февралдаги қарори билан «Ўзбекистон Республикасида хусусий соҳада ишлаб чиқаришнинг тартиби тўғрисида» Низом тасдиқланди. Бу қарор билан хусусий тадбиркорлик бу фуқаролар (алоҳида фуқаро) томонидан тўла фойдаланиш учун шароит яратиш, ишбилармон фаолиятини ташкил қилиш ва мулкнинг ҳақдорликлари ва мулкнинг жавобгарликлари остида, тўсқинлик қилувчиларнинг танобини тўртиб қўйиш бугунги куннинг вазирларнинг тавakkалчиликлари ва мулкнинг жавобгарликлари остида, масаласидир. Хусусий тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантириш мақсадида, амалда қонунчилик лантиришга бутун республикамизнинг иқтисодий тараққиётида амалга оширилаётган ташаббускор хўжалик фаолиятидир. Хусусий тадбиркорлик икки турдаги кўринишда бўлади. Унинг бири таъминловчи омил сифатида қарашимиз ва қонунчилик фаолияти, Хусусий тадбиркорлик икки турдаги кўринишда бўлади. Унинг бири бу соҳага худди шу нуқтаи назардан ёндошмоғимиз даркор. Хусусий тадбиркорлик икки турдаги кўринишда бўлади. Унинг бири

Тадбиркорликнинг фаолияти фақат қонун доирасида бўлиши керак. Бу деган сўз тадбиркорлар фақат амалдаги қонунлар рухсат этилган тадбиркорлик фаолияти билан шугулланиши мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг 1991 йил 15 февралда қабул қилинган, 1993 йил 7 мартда киритилган ўзгартириш ва қўшимчалар билан амалда бўлган «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонунда белгиланганидек, ҳар қондой шокдаги тадбиркорлик мулк эгаларининг шахсан иштирок этишига ёки бошқа фуқароларнинг меҳнатини қўли йўли билан фойда олишга асосланиши мумкин.

Тадбиркорлик тўғрисидаги қонуннинг 4-моддасида белгиланган муомила лаёқати чекланмаган ҳар қандай фуқаро тадбиркорлик билан шугулланиши мумкин. Демак, тадбиркорлик фаолияти билан тадбиркор, фуқаро, фуқаролар гуруҳи (шериклар), давлат, кооперативлар, бошқа жамоат ташкилотларига тегишли корхоналарнинг меҳнат қўлаш жамоаси шугулланишга ҳақли. Шунингдек Ўзбекистон Республикасида қонунларида белгиланган ваколатлар доирасида бошқа аҳоли давлатларнинг фуқаролари ёки юридик шахслари ҳам тадбиркор фаолияти билан шугуллана оладилар.

Тадбиркорлик фаолиятининг субъектлари бўлиб фуқаро бўлмаган шахслар ҳам ҳисобланадилар.

Тадбиркорликни ривожлантиришда республикамизнинг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуни билан бирга Президентимизнинг 1995 йил 5 январдаги «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва ривожлантириш тўғрисида»ги фармони муҳим аҳамиятга эга бўлган. Жумладан, хусусий корхона эгалари қонунда кўзда тутилган ҳужжатларни улар жойлашган ҳудуддаги туман ҳокими тоқширигандан кейин 3 кун муддат ичида белгиланган тартибда корхона давлат томонидан рўйхатга олиниши керак. Шу билан бирга хусусий корхоналар рўйхатга олинган кундан бошлаб икки иш давомида даромад солиғи тўлашдан озод қилинади. Хусусий корхоналарга ёлланган ишлайдиган ходимлар сони бўйича чекла

[illegible]

Хусусий тадбиркорнинг ҳуқуқлари давлат томонидан қамалган бўлишига ва ундан фойдаланишига шaroит яратди. Базарда давлат мулки негизда ташкил этилган акциядорлик жамият-
сурслар олишига ва ундан фойдаланишига шaroит яратди. Базарда давлат мулки негизда ташкил этилган акциядорлик жамият-
монополия бўлишига йўл қўймайди. Давлат ёки бошқа органларини қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида" 1998 йил 4
конуний ҳужжатлари туфайли корхонага зарар етса, шу зарарни ПФ-1938-сон фармони, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар
олинмай қолган даромадни тадбиркор ундириб олишга ҳақламаганининг «Акциялар пакетларини жойлаштиришни такомил-
Хусусий тадбиркорликнинг иккинчи тури бу юридик шахс ташкили ҳамда давлат мулки негизда ташкил этилган акциядорлик
қилмай тадбиркорлик билан шугулланиш - яъна тартибамиятларини бошқаришда акциядорлар ролини ошириш чора-
тадбиркорликдир.

Жисмоний шахсга тадбиркор сифатида рўйхатга олганлик баъзирилар Маҳкамасининг «Акциядорлик жамиятларини бошқариш бериладиган гувоҳнома 3 нусхада расмийлаштирилади. Унинг изимини такомиллаштиришга доир чора-тадбирлар туғрисида»ги 1998 нусхаси тадбиркор рўйхатга олинган жойдаги солиқ органга тақдим этил 22 август қарорлари киради.

Юборилади. Якка тартибдаги тадбиркорликда, тадбиркорлик билан шуғулланувчи шахсга рўйхатдан ўтганлиги туғрисидаги гувоҳнома берилиши билан биргаликда унга тикилган, муҳр билан тасдиқланган ҳужжатлардан бири республикада қишлоқ хўжалик соҳасида қилинган даромадлар ва харажатлар дафтари берилади ва у ҳужжатлардан бири республикада қишлоқ хўжалик соҳасида қилинган тадбиркорлик реестри рўйхатига ёзиб қўйилади.

Бу қонун ва қарорлар эвазига Республикада кейинги пайтларда тадбиркорлик соҳасида кенг қўлланма ишлар амалга ошириляпти. Улардан бири республикада қишлоқ хўжалик соҳасида қилинган ҳужбий ишлар ва шу билан бирга бир қатор ечиладиган муаммоларни ҳал қилишнинг мисолларда кўриб чиқамиз.

ларига мослаш, мулк ва маҳсулотларнинг ҳақиқий эгаларини қор
таптириш каби вазифаларни амалга ошириш йўлидан борилиб, мулк
натижаларга эришилмоқда. Иқтисодий ислохотлар қишлоқларда
босқичма-босқич, илмий-амалий жиҳатдан асосли ва самарали та
этилатгани шубҳасиз. Бироқ, таъкидлаш лозимки, бу жараёнда
муҳим муаммоларни амалда туғри ҳал этиш пировард натижада му
муносабатларга бориб тақалади. Зотан, меҳнаткашлар ҳақиқ
мулкдор ва эркин товар ишлаб чиқарувчи, хизмат кўрсату
субъектларга айланмас эканлар, аввало бозор иқтисодиётига ў
қолаверса, ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишга эриш
кийин.

Бу борада Ўзбекистон Бозор ислохоти илмий-тадқиқот институ
сектор мудир, иқтисод фанлар доктори профессор К. Чор
қуйидаги маълумотларни беради.

Қабул қилинган истиқболли қонун, формон ва қарорлар ту
амалга ошмаётганлигининг асосий сабабларидан бири ҳам шунда
боис шахсий ёрдамчи ва деҳқон (фермер) хўжаликлари сафини яна
кенгайтириш: қишлоқда кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш бил
бирга мавжуд жамоа хўжаликларнинг яхлитлигига даҳл қилмасда
уларнинг ҳозирги ҳудудлари доирасидаги ички хўжалик бўлинмалар
мустақиллигини таъминлаш, шу асосда меҳнаткашларни ҳақиқ
мулкдорларгайлантириш учун республикомиз қишлоқ хўжалиги
акциядорлик ҳаракатига кенг йўл очилди.

Дастлабки босқичда жамоа хўжаликлари ва бошқа хўжалик юри
шакллари таркибидаги чорвачилик фермалари хусусийлаштирил
Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1993 йил
мартдаги 137-қарорига асосан ёпиқ турдаги акциядорлик жам
ларига айлантирилди. Аммо бундай жамиятлар ҳозирги пайтда 19
йилдагига нисбатан 894 тага камайди ёки 605 тани ташкил этмак
Бунга асосан қуйидагилар сабаб бўлди:

1. Азалдан сурункали зарар билан ишлаб келаётган чорвачилик
фермалари асосан иқтисодий ночор аҳволдаги хўжаликлари
ажралиб чиқдилар. Демак, улар ҳам молиявий жиҳатдан, ҳам моддий
техника таъминоти жиҳатидан энг оғир ҳолда фаолият бошладилар.

2. Хусусийлаштирилган чорвачилик фермаларига Ўзбекистон
Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1994 йил 23 февралдаги
қарорининг 2-бандига мувофиқ ҳар бош шартли мол учун аж
тиладиган ер майдонлари тўлиқ берилмади. Натижада чорвачилик
озука базасини таъминлашда қуйидаги хатоликларга йўл қўйилди:

а) хусусийлаштирилган чорвачилик фермалари етарли даражада
майдони ажратилмаганлиги туфайли ўзларини керакли миқдорда оз
ва ем-хашак билан таъминлай олмадилар. Молларни мақбул равиш
асосида боқиш тўлиқ издан чиқди;

б) зарар кўриб ишлаётган фермалардан ҳолос бўлган хў
ликларда ем-хашак экинлари (беда, маккажўхори ва бошқа

натижасида алмашлаб экиш тадбирларига жиддий пу
а) юқоридаги қарорларда белгиланган концентрат озукалар етказиб
ишлари тўлиқ амалга оширилмади.

Хусусийлаштирилган чорвачилик фермалари етарли миқдорда озук
анбаларини ярата олмаганлиги сабабли ўз ихтиёрларидаги мол
воситасига айлантирдилар. Боз
асосий товар айирбошлаш воситасига, молларни асоссиз, мажбуран сўйиб сотиш ҳоллари кўпайди,
уларни хатто тегишли вазнга етмасида сўйиб сотишгача борилди.

3. Чорвачилик фермаларини хусусийлаштириш ва уларни ёпиқ
урдаги акциядорлик жамиятларига айлантиришдан олдин тегишли
ишлари олиб борилмади. Жамият аъзолари, қолаверса,
ўзига раҳбар мутахассислар ҳам акция, мулккий пай, дивиденд каби

иқтисодий танфалар бўйича етарли тушунчаларга эга бўл
маганлиги натижасида уларнинг мулкка муносабатлари ижобий
жиҳатдан кескин ўзгармади, талон-тарожликка, хўжасизликка йў
қўйилди.

4. Хусусийлаштирилган чорвачилик фермаларининг аксариятида
став сармояси тўғри аниқланмади ва тақсимланмади, аъзоларнинг
мулккий ўлушлари ҳисобланмади, уларга мулккий ҳуқуқларини ҳимоя
илиш воситаси саналмиш гувоҳнома (сертификат)лар берилмади.
ҳозирги рўйхатдан ўтиш тизимимизда акция чиқариш ўта мураккаб
қарови эканлиги туфайли хусусийлаштирилган акциядорлик чорвачилик
фермалари ўз акцияларига эга бўлолмадилар.

5. Молиявий ресурслар етишмаслиги сабабли чорвачилик
фермалари керакли техника ва жиҳозлар билан тўла таъминланмаган,
ишлари сотиб олинмаган, мавжудлари эса эскириб, аста-секин
ирақсиз ҳолга келмакда.

6. Айрим жойларда хусусийлаштирилган чорвачилик фермаларига
ажратилган ерлардан қонунга зид фойдаланиш ҳолларига йў
қўйилмоқда.

Бу каби сабабларга кўра кейинги вақтларда чорвачилик
фермаларини аввалгидек жамоа хўжаликлари таркибига қайтариш ва
уларнинг балансига тўлиқ ўтказиш жараёни кечмоқда. Масалан, 1996
йилда хусусийлаштирилган 994 та чорвачилик фермаси жамоа
хўжаликлари балансига қайта ўтказилди.

Умуман, чорвачилик фермаларини хусусийлаштириш (Республика
Вазирлар Маҳкамасининг 96-қарорига кўра «Ким ошди» савдосида
сотиш ҳам) ва ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларига айлантиришда
шошма-шошарликка йўл қўйилди. Ташкилий, иқтисодий ва ҳуқуқий
асослари тўлиқ ишлаб чиқилмасдан ижро этилган ўзини оқлай
олмаётган ушбу тадбир доирасида, фикримизча, чорвачилик
фермалари озук, моддий-техника базаси ва кадрлар билан боглиқ

хўмасалалар ҳал этилиб тўғри ва самарали равишда босқичма-босқич
хусусийлаштирилиши лозим. 1996 йилда 26 та жамоа хўжалиги ёпиқ

— мазкур қонуннинг 34-моддасида акциядорлик жамиятлар Устав сармоясининг 15 фоизидан кам бўлмаган миқдорда захира жамғармаси ташкил этиш назарда тутилган. И. Каримовнинг бироқ чақириқ Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг IV сессиясида нутқида билдирилган фикрлар аслида Президент ҳузурида Идоралараро кенгашининг қарори билан тайёрланган ҳужжат тўпламида ҳужаликларда бўлинмас жамғарма яратиш ва унинг

1. Хўжаликлардаги ички ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш ўлинмаларининг яхлитлиги сақланган ҳолда улар ўртасидаги муносабатлар тўлалигича шартнома асосида ташкил этилади,

мисодиётнинг табиий йўлдошлари. Буни ҳамма билиши ва бозор
мисодиётида омон қолтиш учун ўзини моддий ва руҳий жиҳатдан
қўллаш керак. Ҳаётнинг ҳар қандай дивожи ўз-ўзидан рўй бермайди, бу

Бозор иқтисодиётининг ривожига ўз-ўзидан бўй бермайди, бу жараъанинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳоёт шарт-шароитига мослашганлиги билан кўраши натижасидир.

Баъзан бизнинг қишлоқ хўжалигимизда Хитой иқтисодий ислохотининг муваффақиятлари ҳақида гапириляпти. Афсуски, илмий ва амалий ходимларга улар билан яқиндан танишиш насиб қилмаяпти. Баъзан, қишлоқ ҳаётидан мутлақо беҳабар бўлган кишиларнинг ёрдами ва матбуотдаги хабарларга ишонишга тўғри келаётир. Бу ёрдам бўлса муваффақиятлар ҳақидаги хабарлардан ташқари, Хитой қишлоқ хўжалигида муайян қийинчиликларнинг мавжудлигидан ҳам хабар бериб турибди. Биз яқинда бир қанчо мутахассис олимлар Хитой қишлоқ хўжалигидаги таассуротлар билан қайтдик.

Халқ хомияти йиллари мобайнида ХХР қишлоқ хўжалиги ерга эгалик
қилишни феодализмдан, яъни майда деҳқон системасидан
қилишни феодализмдан – паст даража-даромадларни
қилишни феодализмдан – паст даража-даромадларни
қилишни феодализмдан – паст даража-даромадларни

...ишларнинг асосий звеноларини тузишга қараб кетди.

1974 йилда чекланган ер фондиди 200 млн. дехқон хўжаликлари атасида бўлиш зоминдорларнинг мисли кўрилмаган даражада байдаланиб кетишига олиб келди. Бугун бу ерда ҳар бир дехқон 1 класига тенг тақсимот натижасида 7-8 та янада майдарок

асткалардон ташкил топган ерлар тўғри келади. Бироқ, одамларнинг
абога айнан шу тариқа яқинлашуви, шунингдек паст турмуш даражаси
ароитларида етиштирилган маҳсулотнинг тахминан ярми ўз

аҳолининг ҳаётини яхшироқ қилишга қаратилган ҳар қандай ҳаракат фаолиятининг кескин ошиши қишлоқ хўжалик маҳсулотини

Бироқ, 80-йилларнинг ўрталарига келиб, Хитой кишлок хўжалигида пийнчиликлар кескинлаша бошлади. Давлат капитал маблағларининг қратилишини қисқартирди, дехконлар эса созлаш ишлари билан ашгул бўлишни, айниқса инқирозга юз тута бошлаган янги ирригация истемолари қурилишида ишлашни хоҳламади.

Муҳими — тадбиркорлик

Кичик ишлаб чиқариш бригадалари эса ахволни ўнглай олмадилар. Шундай шароитларда қуйида ҳўжалик юритиш кўламининг кенгайиш жараёни бошланиб, деҳқон хонадонлари бир-бирига бирлашиш, дикратлар ёки жамоа ҳўжаликлари ташкил этишни бошлаб, уларга дурр ишларни ҳақ тўлаш орқали топшира бошладилар. Ҳукумат жарачиларга ижара ҳуқуқини суб-ижарага олиб бериб, уни сотишга ўхсат берган ҳолда бу жараёни тезлаштирди. Бу ҳол ислохотларга янги туртки бўлиб мамлакатда галладан рекорд ҳосил олинишига ва

Синиш (банкротлик, ишсизлик, инфляция) – бозор муносабатла

2. Пайчилик жамияти акциядорлик нисбатан Низом сар-
сини бўлинмас захира ва бошқа жамғормаларга тақсимлаш
йигилиш қарори билан ихтиёрий равишда мақсадли оли-
оширилади,

3. Пайчилик жамияти мураккаб муносабатлар ва катта ҳар-
талаб қилувчи, кўп вақтни олувчи акция чиқариш жараёнидан
ҳисобланади, пайчи мулкдор аъзоларга жамият умумий йигилиш
тасдиқланган, раис ва бош ҳисобчи томонидан имзоланган ма-
гувоҳнома (сертификат) бериш кифоя қилади.

4. Ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларида муассислар аъ-
чекланган бўлса (50 нафаргача) пайчилик жамиятида чекланган аъ-
Бироқ, янги аъзолар (агар бунга эҳтиёж бўлса), Низомда бе-
ланганидек, фақат пой қийматини тўлаш шорти билан қабул қилин-
Демак, пайчилик жамиятларида қишлоқ хўжалигидаги ортиқча иш-
кучларидан озод бўлиш учун аста-секин кенг имжоният пайдо бўлади.

5. Пайчилик жамиятлари қишлоқда мулкдорлар синфини яра-
учун хўжалик юритишнинг истиқболли шакли сифатида муҳим ў-
эгаллайди.

6. Пайчилик жамиятларининг мулки шу мулкни яратган ва уни-
самарали фойдаланишдан бевосита манфаатдор бўлган аъзо-
ўртасида адолатли тақсимланади ва уларнинг мулкий ҳуқуқ-
тикланади.

7. Пайчилик жамиятлари аъзолари ўз мулклари қийматига қар-
жамиятни бошқаришда иштирок этувчи жисмоний шахсларга айлата-
дилар ва демак, ишлаб чиқариш муносабатларини коллегиял
қаришга асос солинди.

8. Акциядорлик жамиятларига нисбатан пайчилик жамиятлари-
давлат рўйхатидан ўтказиш тез ва қол ҳаражат эвазига амал-
оширилди.

Хулоса қилиб айтганда, қишлоқ хўжалигида олиб борила-
иқтисодий ислохотларни янги поғонага кўтариш борасида хўжа-
юритиш шакллари ва уларда мулк муносабатларини тақсим-
лаштириш аввало қишлоқ меҳнаткашларининг моддий ва ижтимо-
манфаатларини тўла қондириш, уларнинг мулкий ҳуқуқларини тик-
ҳамда ҳимоя қилиш нуқтани назаридан амалга оширилиши лозим.

Муҳими — тадбиркорлик

Бозор иқтисодиётининг объектив характери рақобат орқали
этади Рақобат, бу маҳсулотнинг сифати ва юқори таннархи
бўлган энг яхши корхона аниқлашнинг мажбурий, анча қат-
механизмидир. Бошқача қилиб айтганда, ғалабага яхшироқ ишла-
эришади. Маҳсулоти одамлар талаб-эҳтиёжларига мос келма-
корхоналар бўлса иқтисодий соҳадан кетишлари керак.

Синиш (банкротлик, ишсизлик, инфляция) — бозор муносабатла-

иқтисодиётнинг табиий йўлдошлари. Бу ҳаллашнинг
иқтисодиётида омон қолиш учун ўзини моддий ва руҳий жиҳатдан
бёрлаши керак.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Бозор иқтисодиётининг ривожини ўз-ўзидан рўй бермайди, бу
иқтисоднинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-
шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

кишлоқ хўжалигининг бошқа соҳаларида ишлаб чиқаришнинг ўсишини таъминлаш мақсади билан қишлоқ таркибига дон ўриш комбайнлари, транспорт олинган бўлиб, улардан фойдаланиш ҳисобидан қишлоқ таркибига йиллик равишда 100 тоннага яқин техника ва машиналар (автомобил ёки трактор прицеплари), сомон пресслаш

Ана шу тажриба мамлакатимиз қишлоқ хўжалиги учун ҳам мутати киради аҳамият касб этиши мумкин. Ижарачилик даври бизда ҳам бўлган, яъни биринчи ижобий натижалардан кейин сусайиб кетди. Бунга шунингча гурух эса шу комплекси техника хизмати кўрсатувчи, яъни катта миқёсдаги колхоз ва совхозлар ўзларининг кўплаб ижарачилари билан бошқара олмади. Суб-ижара ҳукуки эса шунингча гурух дондан тозаланган ерни ҳайдаб, бирдониға такрорий публикада қонуний жиҳатдан таъқиқлангани учун ҳам давлат таъқислаш агрегатлари, такрорий экинлар экадиган мосламалар руфидан чиқаришнинг совхозлар танлаган шакли колхозларга оиди.

тириш яхши натижаларни беравермайди, неюки, колхозларимиз ўртинчи гуруҳ эса ўрим-терим комплексига маиший ва маданий ўзларининг хўжалик фаолиятининг юритилиш, бошқариш услуби ва шарт кўрсатади. Уларнинг таркиби кўнча ошхона, гуруҳлар оёзолари ли ва х.к.лар жиҳатидан совхозлардан кам фарқ қилади. Шунинг ладиган ва ювинадиган мосламалар, медицина хизмати, газета ва ҳам ҳурматли Президентимиз кўрсатган тўғри, оқилона йўлда бораллар билан таъминловчи ходимлардан иборатдир. ганимиз яъни қишлоқда мавжуд жамоа хўжаликларини ихтиёрий, де-жундай қилиб 12 ишчи кунинда барча дон маҳсулотлари сифатли ратик усулда бирлаштириб, агрофирмаларни ташкил этиш тўғрисида 5 йигиштирилиб олинди ва 8 ишчи кунинда барча мўлжалланган, қишлоқда жиддан

Иккинчи муҳим ишлардан бири қишлоқ аҳолисини иш билан таъминlashdir. Бу масала қишлоқда асосан саноат тармоқлари ривожлантириш демакдир.

Тармоқ	Ҳисса
665 гектар ерга режадаги такрорий экинлар экилди.	
9 гектар ерга картошка, 22 гектарга сабзавот, 2 гектарга кечки	
м, 2 гектарга сабзи, 18 гектарга турп ва шолғом, 425 гектарга хўш	

Республика миқёсида олиб қараганимизда шундай ҳўжаликлар, 104 гектарга макка дони экилди, саноат корхоналарининг салмоғи кўпайтирилаётганлиги ибратли. Омоа ҳўжалиғи аъзолари ҳар йили ўрта ҳисобда 15 центнердан Биз яқинда Фарғона вилоятидаги Қувасой шаҳрида жойлашган. 210 центнердан сабзавот, 200 центнердан қарам, 220 Раҳмоналиев номли жамоа ҳўжалиғининг иш тажрибасини ўрганди. центнердан ошқовок, 228 центнердан пиёз. 120 центнердон сабзи, тажриба ўрганиш учун Хитойга бормасак ҳам бўлади, деган ҳула. центнердан булғор қалампири, 160 центнердон қуритилган беда, келдик. Негаки, барча ҳолларни шу ҳўжалик иш тажрибаси. центнердан пичан ишлаб чиқоришга эришмоқдалар. Шунингдек, бемалол ўрганса бўлади. Қуйида шу ҳўжалик иш тажрибаси би. 100 центнердан аъзолари берилган 152 қути ипак қуртидан режадаги батафсил таништириб чиқмоқчимиз. онна ўрнига 9,1 тонна пилла етиштирди, яъни режани 119 фоиз

Хўжаликка Республикада хизмат кўрсатган қишлоқ хўжалик ход. урди.
Акбарали оқа Азизов раҳбарлик қилмоқда. Жамоа хўжалик ихтиёс хўжалик ҳар йили 1997 центнер гўшт ишлаб чиқаради, жумладан
4923 гектар ер майдони мавжуд. Шундан ишлов берадиган 1 центнер қорамол гўшти, 335 центнер қўй гўшти. Йиллик гўшт
майдони 1436 гектарни ташкил этади. Экин экиладиган ерлар тириш миқдори эса 2545 центнерни ташкил этади. Йилига 900
1455 гектар. а сут, 7089 кг. жун ишлаб чиқарилмоқда. Жамоа хўжалигида 311

Жамоа хўжалиги 1995 йилда кузги дон экилган 665 гектар ер
2200 тонна дон йиғштириб олишга эришди, яъни ҳар гектардан
центнердан дон олинди. 650 гектар ерга эса бўғдой экилиб, ҳар
гектаридон 35 центнердан ҳосил олинди ёки ялпи ҳосил 21000 тон-
нага етказилди. Қолган 15 гектарига арпа экилиб, ҳар гектаридан
центнердан арпа ҳосили йиғштириб олинди.

Жамоа хўжалигининг аъзолари барча ҳосилни нобудгарчиликдан йўл қўймасдан комбайнлар ёрдамида йиғиштириб олдилар.

Комбайнларнинг группа бўлиб ишлаши таъминланди. Бу йил олинган мева миқдори 1320 тоннани ташкил этади. Фаргона тadbиркорлик илмий ишлаб-чиқариш маркази олимлари рўғлик мева экилган 135 гектар майдоннинг ҳар гектаридон 65 тавсиясига амал қилинди. Комбайнчиларнинг ишлари смена асосида, дондан, данакли мева экилган 423 гектар ернинг ҳар гектаридон ташкил этилди. Умуман дон йиғиштириш мавсумида бир неча ўрнентнердан, жами данакли мевадон 1267 тонна ҳосил олинади. терим, транспортлаш, ер ҳайдаш, комплекс хизмат кўрсатиш гуруингдек 10 гектар ерга терак ҳам экилган. ташкил қилинди.

аҳоли яшайди. Шунингдек, 1380 та хонадон мавжуддир. Шу
2546 киши ишга яроқлидир. Иш билан таъминлаш даража
фоизни ташкил этади. Хўжаликнинг асосий ишчиларидан 1123
Қувасой, Фарғона шаҳарларининг саноат, савдо, таълим
соҳаларида ишлайдилар. Қолган 1038 нафар аҳолини иш
таъминлаш мақсадида хўжаликнинг ўзида Акбарали
раҳбарлигида 1992 йилдан бошлаб 10 та кичик корхона барпо
Бу корхоналарнинг таркибига қуйидагилар киради: тўқим
тикувчилик, ип йигирув корхонаси, гишт, асфальт, темир
заводлари, дурадгорлик, гилам тўқувчи, жемлер тикувчи корхона
ҳоказолар

ойда техника хавфсизлик қоидалари ҳамда янги технологик
ёнлар билан махсус таништирув ўқишлари олиб борилади.
Амоа хўжалиги қармоғида иккита консерва цехи мавжуд бўлиб,
хўшлар асосан жамоа хўжалигидан ҳамда аҳолидан сотиб олинган
қабзаётларни қайта ишлаш учун ихтисослаштирилган. Иккала
бир йил мобайнида 2 миллион шартли банка маҳсулот ишлаб
чиқарилади.

уларда бор бўлган муаммоларни ҳал этишда тезроқ ёрдам бериши мумкин.
иборатдир.

2 – БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ ТҲРЛАРИ

2.1. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ТАДБИРКОРЛИГИ

Тадбиркорлик фаолияти турлари. Тадбиркорлик фаолияти турларини эга. Ҳар қандай бизнес у ёки бу даражада ишлаб чиқариш жараёнининг асосий фазалари: жумладан, маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, товар алмаштириш ва тақсимлаш, сотиб олиш билан боғлиқ экан, тадбиркорлик фаолиятини қуйидаги турларга ажратиш мумкин:

– ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, тижорат ва маданий тадбиркорлик.

Бундан ташқари сўнгги ўн йиллик ичида барча иқтисодий фаолиятда қатнашган давлатларда тадбиркорликнинг консўльтатив-консалтинг ва номланувчи тури кенг қўлланила бошланди.

Айни пайтда тадбиркорликнинг юқорида айтиб ўтилган турлардан ҳар бири бир неча турдош қисмларга бўлинади. Умумий тадбиркорлик турларини 2.1. қизмадагидек тасаввур қилиш мумкин.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигини асосий тур деб ҳисоблаш мумкин. Бунда товар, маҳсулот ишлаб чиқариш, иш бажариш, хизмат кўрсатиш амалга оширилади, маънавий бойлик вужудга келтирилади. Тадбиркорликнинг айнан шу соҳасида бозор иқтисодиётига даврида салбий ўзгаришлар юз берди: хўжалик алоқалари бўлди, моддий-техника таъминоти издан чиқди, маҳсулот сотиб олиш кескин пасайди, корхоналарнинг молиявий аҳволи ёмонлашди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида Ўзбекистонда тадбиркорлиги ривожлана бошланди. Улар асосан товарлар сотдиси, хизмат кўрсатиш соҳасида намоён бўла бошлади. Бу манфаатга тезроқ эришиш мумкин.

Илгариги вақтларда чеклаб келинган бу соҳа, хусусий тартибли тадбиркорлик кўринишида шитоб билан ривожлана бошлади. Ишлаб чиқариш фаолияти юритувчи корхона ва фирмалар, орендабелликни 10-12 % бўлишини таъминласа, тижорат корхонанинг рентабеллиги 20-30 % ни ташкил этади.

Консўльтатив
Умумий бошқарув
Маъмурий
Молиявий бошқарув
Ходимлар билан ишлаш
Маркетинг
Ишлаб чиқариш
Ахборот технологияси
Иқтисослашган хизмат кўрсатиш

Молиявий
Банк
Сўғурта
Аудиторлик
Лизинг
Фонд биржаси

Тижорат
Савдо
Савдо-сотик
Савдо-восита
Товар биржаси

Ишлаб чиқариш
Инновация
Илмий-техник
Товар ишлаб чиқариш
Хизмат кўрсатиш
Товарни ишлаб чиқариш истеъмолчи
Хизматни ишлаб чиқариш
Ахборот

2.1. Тадбиркорлик фаолияти турлари.

Тадбиркорлик фаолиятининг муҳим турлари жумласига тадбиркорлик (ёки молиявий-кредит) киради. Молиявий фаолият чиқариш ва тижорат соҳасига ҳам кириб бориш мумкин. Шу билан бир қаторда, банк, сугурта ва шу кабилар соҳасида мустақил юрилади.)

Молиявий иш юритишда рентабеллик унчалик юқори бўлмайди. Унинг миқдори 5-10 % ни ташкил қилади.

Консультатив (Консалтинг) фаолият сўнги пайтларда тез ривожланиб бораётган соҳа бўлиб, унинг ривожланган даражасига қараб бизнинг республикада ҳам шитоблик билан ривожланишини кутиш мумкин. (2.1. чизма).

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти. Нисбатан мураккабликка эга бўлган тадбиркорлик турлари ўзаро ҳамма билан бир-бирини тўлдирди. Бу борада устунлик ишлаб чиқариш тадбиркорлигига берилади.

2.1. чизмадан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш тадбиркорлиги инновация, илмий-техник фаолият, товар ишлаб чиқариш ва кўрсатиш, уларни ишлаб чиқариш истеъмоли, шунингдек бериш фаолиятлари киради. Ишлаб чиқариш фаолияти шугулланишни кўзлаган ҳар қандай тадбиркор аввало қандай ишлаб чиқаришни, қандай хизмат кўрсатишни аниқлаб олиши Шундан сўнг бу тадбиркор маркетинг фаолиятини бошлайди. Табдилган талабни аниқлаш учун у бевосита истеъмолчилар, ҳарид билан мулоқотга киришади. Улғуржи ва чакана савдо корхона билан келишувга киришади. Келишувнинг расмий яқуни тадбиркор ва харидорлар ўртасидаги битим (контракт) ҳисобланади. Битим контракт тадбиркор томонидан таваккалчиликнинг катта б олдини олади. Акс ҳолда, тадбиркор ишлаб чиқариш фаолият оғзаки келишувга асосан бошлашга мажбур бўлади. Юзага бозор шартлари Ҳарб мамлакатларида оғзаки келишувни ҳам, а кафолат сифатида қабул қилади ва кейинчалик у ёзма битим сифатида расмийлаштириб қўйилиши мумкин. Бизда эса бу муомма мураккабдир. Эндигина шаклланиб бораётган бозор шартлари оғзаки равишда келишувга ишониб, тушиб қолиш ҳеч гап эмас борада ҳам бизда таваккалчилик юқоридир.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг навбатдаги босқичи ишлаб чиқариш омилларини ижарага олиш ёки сотиб олиш ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш омиллари. Маълумки, ишлаб чиқариш омиллари ишлаб чиқариш фондлари, ишчи кучи, ахборот киради. Ишлаб чиқариш фондлари ўз навбатида асосий ва айланма фондлари бўлилади.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари (меҳнат қуроллари) бинолар, иншоотлар, машина ва қурилмалар, ўлов ва бошқариш асбоблари, лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш машиналари, транспорт воситалари, асбоб-қурулғулар ва мосламалар, бошқа фондлар ва ишлаб чиқариш жиҳозларидан иборат. Асосий

бу харажатлар ишлаб чиқариш харажатларига олиб борилади.
Ишчи кучини тадбиркор эълонлар ёзиш, меҳнат биржаси, иш таъминлаш агентликлари, таниш-билишлари орқали ёлловчи.
Ходимларни танлашда номзодни маълумоти, малакаси, иш таъжриби, шахсий сифатлари ҳисобга олинади.

Ниҳоят тадбиркор ўзига зарур бўлган моддий, молиявий, маънавий бозор ва бошқа ахборотларни олади.

Молиявий маблағлар талаби ва унинг ҳисоби. Тадбиркор фаолиятини юритиш маблағ сарфи билан боғлангандир. Ишчи кучи ва таъминот учун аниқ миқдорда пул олинишида намоён бўлади. Тушган маблағ ва қилинган сарф-харажатлар ўртасидаги фарк корхонанинг умумий маблағга (D_n) талаб қуйидаги формула билан аниқланади:

$$D_n = D_p + D_m + D_c + D_i + D_y$$

Бу ерда:

D_p – ёлланма ишчиларга қаж тўлаш учун сарфланадиган маблағ;

D_m – хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар, жамият қисмлар, ёқилғи, энергия учун сарфланадиган маблағ;

D_c – меҳнат воситалари (асосий ишлаб чиқариш фондлари: бинолар, қурилмалар, куч узатиш қурилмалари, машиналар, ҳисоб техникалари, асбоб-ускуналар, транспорт воситалари билан боғлиқ харажатлар);

D_i – тадбиркор томонидан ахборот олиш учун қилинадиган харажатлар;

D_y – чет корхоналар томонидан бажариб берилган иш ва хизматлар учун (қурилиш ишлари, транспорт хизмати ва бошқа) харажатлар.

Ишлаб чиқариш фаолиятини бошлаш учун тадбиркорнинг бошланғич капиталга эга бўлиши керак. Ҳар бир тадбиркорда ҳам маблағ бўлавермайди. Бу ҳолда тадбиркор тижорат банкларидан эркин пул маблағига эга бўлган бирор бир манбага мурожаат қилиш керак бўлади. Бошқача йўл ҳам танлаш мумкин – яъни ишлаб чиқариш омилларини (бинолар, қурилмалар, хом ашё, материаллар, ахборот х.к.) кредитга олиш мумкин. Аммо ҳар қандай ҳолда ҳам тадбиркор қарзга олинган суммани ёки ишлаб чиқариш омили қийматини қайтаришнинг фоидаларини қўшган ҳолда қайтариши лозим бўлади.

Одатда иш бошлаётган тадбиркорларга кредит бериш имтиёзлар қўлланилиши давлат томонидан тартибга солиб берилган. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 27 майдаги қарори билан ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш механизмининг такомиллаштириш тўғрисидаги қарорида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш, республикадаги қонун ҳужжатлари билан таъкидлангани, юридик хизматлар кўрсатиш, тадбиркорларга солиқ, молия, банк, сугурта ва бошқа тузилмалар билан ҳамкорлигига кўмаклашиш ва бошқа бир қатор белгиланган тадбирлар билан бирга ўрта тадбиркорликни ривожлантириш хорижий кредитлар бериш тартиби тасдиқланди.

Молия муассасалари, солиқ инспекциялари ишлаб чиқариш фаолияти юритиладиган тадбиркорлар билан ўзвий боғлиқдирлар. Тадбиркордан маҳаллий бюджет учун солиқлар, зарурий харажатлар, ажратмалар жарималар ва х.к.ларни тўлаб борилишини таъминлади.

Ишлаб чиқариш фаолиятининг натижавийлиги. Ишлаб чиқариш фаолиятининг сотилган маҳсулот ёки бажарилган иш, кўрсатилган хизмат учун аниқ миқдорда пул олинишида намоён бўлади. Тушган маблағ ва қилинган сарф-харажатлар ўртасидаги фарк корхонанинг умумий маблағга (D_n) талаб қуйидаги формула билан аниқланади:

Корхона даромади ялпи (баланс) даромад ва соф даромадга ажратилади. Ялпи даромад деганда ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш билан қилинган барча харажатлар чиқариб ташлангандан сўнг қолган даромад тушунилади. Ялпи даромаддан солиққа, ажратмаларга, турли хил харажатларга, жарималарга, божларга ва бошқаларга тўланган маблағлар чиқариб ташланса корхонанинг соф даромади қолади. Бу эса корхона фаолиятининг якуинини билдиради.

Бундай корхонанинг молиявий аҳолини баҳолалиши унинг иш натижаларини белгиланади. Рентабеллик қолдиқ билан даромад ишлаб чиқариш харажатларининг умумий миқдори 10,0 млн. соф даромад, 0,7 млн. сўмни ташкил қилса, рентабеллик 7% бўлади.

Корхонанинг самарадорлиги ҳақида тўлиқ тушунча бизнес-режасида кенгрок юритилади.

Венчур бизнес. Инновация тадбиркорлик ҳақида сўз юритилар экан, янги даврларда кенг ривожлана бошлаган Венчур бизнес ҳақида аниқроқ тўхталиб ўтиш керак бўлади.

Венчур бизнес, одатда, таваккалчиликка асосланган бизнес фаотида талқин этилади. Бу технологик янгиликнинг бир шаклидир. Венчур бизнес илмий-техник изланишлар, биринчи ўринда юқори технологик соҳалардаги илмий изланишлар натижаларининг тижорат-иш натижаларини қўлиниш учун хос бўлиб, бу борада самарадорликка эга бўлиш имконияти бўлган ва таваккалчилик даражаси юқоридир. Венчур бизнес деганда, одатда илмий-техника масалалари билан шуғулланувчи тадбиркор фирмани тушунилади. Бундай фирма янги ва энг янги технологияларни ишлаб чиқиш билан банд бўлиб, унинг асосида ишлаб чиқилмаган маҳсулотдан олинмаган даромад олдиндан ноаниқ бўлади ва капитал қўйилишида таваккалчиликка йўл қўйилади. Ишлаб чиқиш лозимки, кичик корхоналар инновация тадбиркорлигини ривожланишида муҳим ўрин тутди.

Венчур тадбиркорлик таваккалчиликнинг бўлиниши ва тақсими билан таъминланади. У етарли даражада маблағга эга бўлмаган гоё муаллифларига ўз гоёларини татбиқ этилиши имконини беради.

Венчур бизнес дастлаб АҚШда пайдо бўлиб, кенг ривожлана

ресурслар тақчиллиги, кучсиз илмий-техника базаси шaroит-да 1994 йилдан қишлоқ ва посёлкаларда ташкил этилаётган қишлоқ юритиб, давлат томонидан қўллаб-қувватланишга муҳтождир. Айни маҳсулотлари етиштирадиган, қайта ишлайдиган ва халқ кичик инновация тадбиркорликка давлат томонидан ёрдам асасида моли товарларини ишлаб чиқарадиган кичик корхоналар, сатилиши бўйича комплекс тадбирлар дастури ишлаб чиқаришни хўжаликлар ва цехлар давлат бюджетига тўланадиган ҳамма амалда фаолият кўрсатмоқда. 1994 йилдан қишлоқ ва посёлкалардан 3 йилгача озод этилган. Қонунга асосан солиқлар ва тўловлардан 3 йилгача озод этилган. Қонунга асосан қишлоқ хўжалиги ва бошқа тармоқларининг

Бу дастурда кичик корхоналарни бевосита Федерал б.б. кичик корхоналарда қишлоқ х.б. соҳасида ва қурилишда эса 50 кишигача хисобидан молиялаштириш, вазирликлар, тармоқлар томонидан чиқариш соҳаларида 25, соҳага киритилган. шартномавий молиялаштириш тизими, маъқул солиқ қонунчилигида қолдирган корхоналар шу ҳисобга киритилган. фаолиятлар билан амортизация муҳити кўзда тутилган. 1995 йилдан эса юқорида эслатиб ўтилган рўхнатидан ўтганидан сунг

ҳамма янги фаолият ҳам тадбиркорлик бўла олмайди. Бунда фраккий этишида муҳим аҳамият

хизмат турини тошқиллаштирадиган, ҳам ашё манбаларидан

бозорларини эгаллаган фаолиятларини ҳақиқий тадбиркорликнинг қисмига қўшиб, экспорт товарларини ишлаб чиқариш учун ишлатган материалларнинг қиймати ва қўшимча қиймат солиғидан озод қилиндилар.

[illegible]

таъсир этади ва янгилик киритлади. Ишлаб чиқаришдаги талбир, э

фаолиятлари билан боғлиқдир.

мураккаблиги тижорат ва молия-кредит соҳаларидаги тадбиркорлар ҳам тадбиркорлар доимо билим ва малакаларини ошири

фаолиятлар учун дастлабки манба бўлиб ҳисобланади. Бинобарин, қарилётган маҳсулотларнинг сифати ва турлари жаҳон бозор

шунчалик иқтисодий пойдевори мустаҳкамланишига эришилади.

ривожлантириш. Дастурнида қишлоқларимизнинг ижтимоий-иқтисодда, қишлоқ хўжалиги ва бошқа маида ишлаб чиқаришда кўп-қўшни ривожлантириш мақсадга мувофиқд

Ушшо фан ва меҳнат талаб тоифадаги хизмат турларини тизимининг биринчидан, ҳозирги кунда шахсий ерданми ҳужжатлари бўлган, шунингдек, қўлдан келтирилган бўлиши, шунингдек, қўлдан келтирилган бўлиши, шунингдек, қўлдан келтирилган бўлиши (статуси) берили

катчонлигини таъминлашга эришилади. юзим. Бинобарин, шахсий томорқа хужайдаларида

чишлоқ хўжалик маҳсулотларини, халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиққан ҳолда, ҳоҳлишимиз-иудни қишлоқ-
чиқ- претгон кичик бизнес ва талбиркорлик формаларини ҳалқатларини шахсий томорқа хўжаликларига сарфламоқдалар.

ланаётган корхоналарнинг фаолиятлари мулк шаклларида қатъисобга олиш зарур. Қишлоқ жойларида ва посёлкаларида деҳқон

...ширкатларни, ижарадаги агрофирмаларни ташкил этиш мақс...

Бундан келиб чиқадики тадбиркор, албатта маҳсулот чиқаришга интилиши керак, ишлаб чиқарилган маҳсулоти ба рақобатбардош бўлиши керак. Ана шунда бу тадбиркорнинг доимо юришиб боради.

Товар биржалари ишнинг кўп қисmini нақд товарлар олди-сотдиси (асосан муомаласи) эмас, балки энди олинadиган товар ёки шартнома буйича қўйиладиган товар (муддатли келиш) олди-сотдиси ташкил қилади. Товар биржалари ёпиқ ёки очик бўлиши мумкин. Ёпиқ товар биржаларида фақат брокерлар – сотувчилар ва харидорлар орасидаги биржа воситачиларигина қатнашиши мумкин, очик товар биржаларида эса, биржага ташриф буюрганлар ҳам олди-сотдидо иштирок этишлари мумкин. Биржа операциялари бўйича биржаларнинг асосий (real) товар ва фьючерс биржаларига бўлинади.

45

тадбиркорликнинг умумий схемаси, маълум даражада ишлаб тадбиркорлик схемасига ўхшаб кетади. Аммо бундан фарқли материал ресурслари ўрнига тайёр товарлар сотиб олиш тарика, маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнига тайёр маҳсулот олиш Тижорат битимини тузишдан аввал бозорни маркетинг та

Умумий ҳолда маркетинг деганда, тижорат корхонаси, фир хўжалик фаолиятини ҳар томондан бошқариш ва ташкил қилиш тушунилади. Маркетинг савдо корхонасининг фаолиятига ка ендошувга асосланади. Маркетинг ердамида савдо корхона барча муҳим цикллари, яъни, бозорни ўрганиш, товарни исте бўлган ҳаракати, молиявий таъминлаш ва фойда олиш оширилади.

Бу борада савдо корхонасига иккита ўзаро боғлиқ талаб ку истеъмолчи табиатининг ўзгаришига иложи борица кўпроқ кў рақобат шароитида яшовчанликни сақлаб қолиш.

Савдо фаолиятида маркетингнинг амалга оширилишини шарти уни режалаштирилиши ҳисобланади. Маркетинг режаси ва пул кўринишида сотиш ҳажмини белгилашнинг асосини бил Бу борада товарлар-талаб характери бўйича қуйдагиларга бў биринчи гуруҳ – бозорни эгаллаб ўлгурмаган товарлар; иккинчи – муҳим талабга эга бўлган аъъанавий товарлар.

Тезкор бошқарув ишидан ташқари маркетинг таркиби ўз бозорни ўрганиш, ҳолатни баҳолаш, олдиндан кўриш, режалаш (бу ҳақда юқорида сўз юритилди) каби функциялар ва бу функ амалда бажарилиши устидан назорат ўрнатиш киради.

2.2. чизмадаги схемада савдо фирмасидаги маркетинг фаол модел-дастури кўрсатилган.

Агар бозорни олдиндан қилинган таҳлили ва истиқболи ти битими олиб боришни мақбул эканлигини билдирса, тадбир бизнес-режа ишлаб чиқишга тўғри келади. Бизнес-режа ҳа фаолияти ва қилинадиган сарф-ҳаражатлар, кутилаётган нати хисоби акс эттирилади.

Умумий кўринишда ҳор қандай тижорат битими дастури қуйдагиларни мужассамлантиради:

— савдо-восито хизматларини бажариш учун ишчиларни (товар сотиб олиш, ташиш, сотиш, реклама ишини юритиш, хўжжатларни расмийлаштириш);

— товарни сақлаш ва сотиш учун зарур бинолар, амбоз базалар, савдо шахобчаларини сотиб олиш ёки ижарага олиш;

— кейинчалик сотишни кўзлаган ҳолда товарлар сотиб олиш

— битимни амалга ошириш учун кредит олиш ва кейинк кредитни ва ундан фойдоланганлик эвазига фоизлари билан қай

— воситачилик ишларини бажариб берган чет корхонала шахслар билан ҳисоб-китоб қилиш;

битимни режалаштириш, расмийлаштириш бўлган ахборот олиш; харидорга товарларни сотиш ва пул тушириш, битимни рўйхатдан ўтказиш, солиқ ва молия органларига ларни тўлаш.

кетинг ахборотларини олиш ва банк кўрсаткич-ини шакллантириш
ва ташқи муҳит омил-ини ўрганиш
ро ва макро муҳит) ор ва унинг ривожланиш атларини ўрганиш
қилиш ва таклифга, таъсир кўрсаткичларни олиш ва тил қилиш
ар сифати бўйича турлари ихтиёжни аниқлаш
ар билан таъминловчилар ан доимий шериклик асabatларни йўлга қўйиш
ор муносабатларига жалланган савдо-техно-жароёнларни ташкил
лама тадбирларини амалга ириш
рма обрўйини барпо этиш

маркетинг бошқарув қарор-ларини қабул қилиш
ўзининг бозор имкониятларини тўлиқ тасаввур қилиш
товар ишлаб чиқариш бўйича ҳаққоний қарорлар чиқариш
сотиш ва нарх сиёсатини шакллантириш
Харидорлар талабини ва қи-зиқишларини қондириш
товар таъминатида транзит ва омбор шаклини ташкил қилиш
товар сотилишини режалашган, мунтазам ва муҳимлигини таъминлаш
сотиладиган товарга қизиқиш уйғотиш
дўконларга хусусий кўриниш бериш

2. Савдо фирмасида маркетинг ишининг модел-дастури.

Ихоят бизнес-режа ва ҳаракатни мувофиқлаштириш режаси б чиқарилади. Агар битим йирик ва ўзоқ муддатли бўлса, атлари кўрсатилган ҳолда режа-график ишлаб чиқилиши тавсия ади.

Юқорида айтилган масалолар юзасидан республикаимизда тад-биркорликнинг ички хўжалик механизми қуйдагича олиб бориляпти.

Агар ислохотлар мақсади қишлоқ хўжалигида тадбиркорликни шжлантириш орқали ижтимоий ишлаб чиқариш самарадорлигини риш, мавжуд салоҳиятлардан тежамли фойдаланиш асосида тли ва арзон маҳсулотлар ишлаб чиқариб халқ турмуш

овонлигини оширишдир. Тадбиркорлик иқтисодий ўсишнинг омили

атида бозор муносабатларининг шаклланишига, мустақил товар

чиқарувчилар ва уларнинг ўзаро муносабатлари механизмнинг

жиб топишига олиб келади. Йирик қишлоқ хўжалик корхоналарида

Таклиф қилинаётган тадбиркорлик тошкийи-иқтисодий меъ
асосий ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш бўлинмаларинини
муносабатлари шартларига асосланган ўзаро ҳамкорликни

марали қонақларни танлаши ҳамда унинг бевосита тақсимотини ўз

Фонд биржаси, дейилганда – капитал ҳаракатини тезлаштириш ва активларни ҳақиқий қийматини аниқлашга ёрдам берувчи, лотчилик билан расмийлаштирилган, мунтазам фаолият кўрсатиш қимматли қоғозлар бозори тушунилади. Фонд биржасининг фаолияти асосий тамойиллари талаб ва таклифни тезкор бошқарилувига асосланган.

бу билан бир қаторда капитализмнинг давлат-монополия шаро-
қимматли қозғолар савдоси биржаларининг роли бир мунча
йди. Бунинг асосий сабаби қимматли қозғолар савдосининг катта
ини биржалар воситачилигисиз ўз қўли остига олган, қувватли
т-молиявий институтларнинг вужудга келганлигидир. Шунингдек
атли қозғолар савдоси биржа ролининг пасайишига давлат
нидан чиқарилаётган заёмлар ҳажмини ортиб бораётганлиги ҳам
ъсирини кўрсатмоқда.

лида интеллектуал капиталга маблаг сарфлаш самарадорлиги, курилмалар ва илгор технологияларга маблаг сарфланишидан бўлмайди.

Германиядаги таниқли «Порше» автомобил ишлаб фирмаси 1991 йилга келиб, инқироз ҳолатига тушиб қолди, раҳбарияти Япониядаги «Син гидзюцу» деб номланувчи фирмасига мурожаат қилди. «Син гидзюцу» («Янги технология носини англатади») фирмаси Япониядаги машҳур «Тойота» фирмаси билан ҳамкорлик қилиб олиб иш бошлади. Япониядаги консўльтантлар аҳволни чуқур ўрганиб чиқдилар ва барча чикариш бўлинмаларидаги сарф-харажатларни энг кам қилишга йўналтиришга қаратилган туширишни кўзлаган ҳолда «Порше»да, ишлаб чикаришда Япония тизимини жорий қила бошладилар. Маҳаллий хуш ҳолат тажриба ва анъаналарни ҳисобга олган ҳолда эски тузатишлар киритишдан воз кечдилар: тизим тула занжир ишлайди ёки умуман ишламаслиги керак, деган тушунча бошладилар.

[illegible]

унинг қизиқишини кучайтириб бориш чоралари кўрилиши бўлади. Бунинг учун мижоз қизиқиши энг юқори бўлган қандайдир оралиқ вариантни амалга ошириш лозим. Бу буюртмачи раҳбарияти учун аниқ таклиф, хизмат инспектор-консультант таклифини кўриб чиқиш, алоҳида таклифларни ошириш борасида буйруқлар тайёрлаш ва ҳ.к. кўринишда мумкин. Иш якунида ёзма ҳисобот ёки лойиҳани амалга ошириш борасида режа-тадбирлар, тавсиялар рўйхати расмийлаштирилади.

Консалтинг фирма томонидан мижозларни жалб этиш усуллари

Консалтинг хизмати бозорининг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, тадбиркорликнинг бу тури билан шуғулланувчи фирма «ўз товарларини» «хизмат намунасини» кўрсатиш имкониятига эга. Шунинг учун бундай фирмалар олдида турган, mijozlarni jalb qilish masalasi, ўта муҳимдир.

Мижозларни жалб этиш усуллари турличадир. Булар: имжониятларини реклама қилиш, мижозларни воситачилар (агенти) орқали жалб этиш, олдинги буюртмачилар тавсиясидан фойдаланиш ва б.ш. кириши мумкин.

Энг оддий ва кенг қўлланиладигани рекламадир. Фирма реклама маълумотларини тарқатади, реклама эълонларини беради, рекламада консўльтация бериш соҳасидаги нархи, муваффақият бажарилган лойиҳаларга ишоралар акс эттирилади. Мижозларнинг эътишининг яна бир кенг тарқалган усули воситачилардан фойдаланишдир. Воситачилар-фирма мижозлари, раҳбарият иш қозонган ходимлари бўлиши мумкин.

Ғарб мамлакатларида бундай воситачиларни топишнинг
услугияти ишлаб чиқилган. Бу мақсад учун махсус маб
ажратилади.

Албатта, фирма-консультант шон-шухратини белгилашди-ки, қилувчи омил унинг муваффақиятли якунланган аввалги фаҳсиобланади. Йирик ёки хатто -урта мижозларнинг ижобий баҳ-яхши рекламадир.

Визит карточкалари, проспектинг мавжудлиги, офисдаги таъминот, ташқи кўриниш, ходимларнинг ўзини тутиб билиши, қийинчиликларни муомила қилиш бўйича фирма-консультант билан ҳамкорлик олиб боришига таъсир кўрсатиши мумкин.

Умуман олганда фирма – консултантлар керакми? Иқтисодиётимизнинг ҳозирги ривожланиш босқичида, яъни айрим корхоналарнинг иқтисодий ҳолати ва фаолияти ўзгариб бораётган, янгидан янги муаммолар пайдо бўлиб чиқётган шароитда юқоридаги саволга фақат «ха», «зарур» деган жавоб бермоқ табиийдир. Лекин аксарият фирмалар молиявий қийинчиликларнинг чекланганлигини ҳисобга олиб, консултантларнинг ёрдами корхонани муаммоларини муҳимлиги даражасини белгилаб

таклиф қилнади. Бунда энг аввал ишни асосий муаммони
сана ривожланиши стратегиясини ҳал қилишдан бошлаш лозим.
дан кейингина, маркетинг инновация потенциални ривожланиши
к. муаммолар бўйича консультация олиш маъқул бўлади.

Тадбиркорлик ва маънавият

Бозор иқтисодиётининг эътироз этиб бўлмайдиган қонунияти
доки, киши қайси соҳа бўйича мутахассис бўлишидон қатъий назар
дарбадор бўлмоғи керак.

инчи навбатда тадбиркор бўлмоғи керак.
Айни бозор муносабатлари, деб таъкидлайди Президентимиз И.
Имомов, — одамларнинг янгиларига интиладиган, илм-фан ва
техниканинг сўнгги ютуқларини дадил во тез жорий этиладиган, касб-
ҳунарни муносиб кадрлайдиган қилади. Шунинг учун ҳам келажик
даврада бўлишини истаган миллат ўз тақдирини улуг мақсадга эга
қилиши, катъиятли, маърифатли инсонларга ишонч билдириш

Президентимизнинг муайян курсатмасига қатъий амал қилаётган

Жейинги икки-уч йил ичида тадбиркорлик билан шуғулланаётган киларнинг сони борган сари ортиб бормокда. Масалан, ҳозир

да республикаимиз халқ ҳўжалигининг турли соҳаларида 30 мингга яқин хўжалиқ уюшмалари шаклланиб, уларнинг қўшма ҳисобида 1994 йилда қишлоқ ҳўжалигининг давлатга қарашли бўлмаган қисмида 25 мингдан ортиқ фермерлар ҳўжалиги ишлаб чиқарган. 1994 йилда қишлоқ ҳўжалигининг давлатга қарашли бўлмаган қисмида 25 мингдан ортиқ фермерлар ҳўжалиги ишлаб чиқарган. 1994 йилда қишлоқ ҳўжалигининг давлатга қарашли бўлмаган қисмида 25 мингдан ортиқ фермерлар ҳўжалиги ишлаб чиқарган.

Бу рақамлар, шубҳасиз, мамлакатимизда тадбиркорлик ҳаракат

иқ кулоч ёзаётганигидан далолат беради. Шунини учун ҳаққон
қилиқ ҳаракатини ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш лозим, ун
қони борича тегишли шарт-шароитлар яратиб берилмоғи керак.

бу дастурий аҳамиятга эга, кечиктириб бўлмайдиган вазифалар
■ б чиқадиган хулоса шуки, тадбиркорлик – замона тақозоси,
■ тий зарурият. Демак, тадбиркорлик билан шугулланмаслик мумк
■ ас Ўзбекистоннинг жаҳон цивилизацияси сари муваффақият
■ рақий қилиши маълум маънода майда ва ўрта бизнес бил
■ тулланадиган тадбиркорлик ҳаракатининг қай даража
■ оқланишига боғлиқ, десак хато бўлмайди.

Шунинг учун ҳам биз бугун тadbиркорлик маданияти ҳақи, тadbиркор ёки бизнесмен шахнинг қандай даражада бўлиши, тadbиркорлик илм-заковатига, ахлоқий нормаларга эга бўлиши ҳақи ҳақиқат мулоҳазалар билдирамиз.

Дунёнинг барча ривожланган мамлакатларида «бизнес» сўзига маънавий ва ҳаёт кенг тарқалган тушунча. Чунки хорижий мамлакатларда киши қайси касб билан шугулланмасин, у энг аввало бизнесмен бўлиши лозим.

Тадбиркор ижтимоий ҳаётнинг турли соҳалари бўйича дунёқарашга эга бўлган одам бўлмоғи лозим.

Тадбиркор ҳаммавақт ҳам ўз ишига пухто, оқилона ва билан ёндошиб иш олиб бормоғи керак, лекин пойти таваккалдан қайтмаслиги зарур. Кўп ҳолларда у ёки бу вазиятда келган икки томонлама ҳаят фойдали ишнинг зудлик билан ечилиш корхонани маълум миқдордаги фойдадан маҳрум қилиш мумкин. Бундан ҳаммавақт ҳам таваккал билан иш қилиш зарур экан, ҳулоса чиқармаслик керак.

Ҳозирги замон тадбиркорлигида хорижий тилларни билан мутлақо мумкин эмас, айниқса жаҳон халқлари байналминал бўлиш инглиз тилини. Шунинг учун ҳам республикаимизда хорижий тилларни, хусусан инглиз тилини чуқур ўрганиш бўйича борилаётган ҳайрли ишларни ҳар томонлама маъқуллашга арзийди.

Бизнесмен ўз рақиблиари билан суҳбат чоғида қарши томон фикр мулоҳазаларини сабр-тоқат билан пайқаб олиб, шунга жавоб бермоғи керак. Бунинг учун эса у муҳакама этила масалалар ҳақида етарли тайёргарликка эга бўлмоғи ва ўз мулоҳазаларини ишонорли далиллар билан исбот қилиб бериши даркор. Тадбиркор ҳеч қачон ўз рақибининг мавқеини эътибордан қолдирмаслиги ва ўз кучи, қобилияти ва имкониятларига ортиқча бермаслиги керак. Акс ҳолда у ўзининг доимий шерикларидан маънавий ҳазинани йўқотиши эҳтимолдан ҳоли эмас.

Тадбиркорнинг яна бир муҳим хусусиятларидан бири у хатоларга йўл қўйганида унга иқдор бўлмоғи шарт. Қадимдан саккаб келаётган бир гап бор: «ҳеч нима қилмаган одам адашмайди». Билан иш билан банд бўлган одам баъзи хатolikлардан ҳоли эмас. Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Гап, шундаки, бизнесмен ҳам у ёки бу нарса ҳақида ҳеч нима билмас ҳам «билмайман» деган сўздан қочмоғи керак, чунки бизнесмен доимий ўрганишда, изланишда бўлиб, ўзининг билим-тажрибасини такомиллаштириш, бугунги билмаган нарсасини эртага билишга ҳаракат қиладиган одам бўлмоғи керак.

Тадбиркор фаросатли, хайр-эхсонли, юксак фазилатли бўлмоғи керак. Биринчи навбатда ўзи билан ишлайдиган одам билан муносиб кадрлар билмоғи даркор. Шу билан бирга у етим-есирлар қаровсиз қолган болалар ва кекса-қарияларга, ногиронлар ёрдамга муҳтож турли тоифадаги одамларга меҳр-шафқатли бўлиши керак.

Бизнесмен ўзи билан бирга ишлайдиган кадр танлаганида кўп қўрсаткичлар асосида 100 балл олган одамни ўзига шерик танлаши мумкин.

а) Тўғма ёки интеллектуал қобилиятли (шубҳасиз бизнесга ботан);

б) Умумий билимдонли (танлаган касби бўйича тайёргарлиги);

в) Ўзгалар билан музокаралар олиб боришга қобилиятли;

г) Дололатнома, ҳужжатлар билан ишлай билишга қобилиятли;

д) Раҳбариятга муаммоларни оғзаки ва ёзма изҳор қила билишга қобилиятли;

е) Чет тилларни, айниқса инглиз тилини билиш даражаси;

ж) Ўзини-ўзи нормал ҳолда тутиб юра билишга қобилиятли;

з) Ўз хатоларига ўзи иқдор бўлишга ва уни тузатишликка қобилиятли;

и) Кишилар билан инокликда, ҳамжиҳатликда ишлай билишга қобилиятли ва ҳоказолар.

Бу қўрсаткичларга мутлоқ тарзда қарамаслик керак, уларни яна қириш, баъзиларини ўзгартириш мумкин. Асосий гап кадр танлаганда адашмаслик керак. Баъзи ҳолларда таниш-билишлик, на-оғайнигарчиликка қараб унчалик кўнгилга юкмайдиган бўлсада, бизнесдан узоқ одамларни ишга қабул қилиш муайян корхона ёки бизнеснинг саниб кетишига олиб келиши мумкин. Ҳар қандай яқин ёки ишлардан ишга қабул қилганда мос келадиган бўлмоғи зарур.

Қўрсаткичларга маълум даражада мос келадиган бўлмоғи зарур. Олий Мажлис республикаимизда майда ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш масаласи бўйича бир неча маҳсус қонун қабул қилди.

Идиқда тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантириш иши идиқда тадбиркорликни ривожлантиришга ҳов

Владиган ҳеч қандай тўсиқ бўлмаслиги керак, чунки Ўзбекистоннинг иш билан банд бўлган одам баъзи хатolikлардан ҳоли эмас. Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

Ўшангиз ҳақида хотосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесменнинг қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши мумкин. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинма олиб берилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг санишига баъзи хатolikлардан ҳоли бўлади.

аудиторлик консўльтатив корхоналар, юридик консўльтатив корхоналар, туризмга қарашли корхоналар ҳамда илмий тадбиркорлик консўльтатив корхоналар турли соҳаларда фаолият кўрсатмоқдалар. Булардан бири бизнинг Қувасой тадбиркорлик консўльтатив корхонамизнинг фаолиятига тўхтаб ўтмоқчимиз.

Қувасой тадбиркорлик ўқув-илмий ишлаб чиқариш корхонаси шаҳар ҳокимлигини махсус қарорига асосан кўрсатмоқда. Корхонада ҳаммаси бўлиб 90 нафар ходим ишлайди. Қувасой тадбиркорлик ўқув-ишлаб чиқариш маркази, асосан йўналиш бўйича фаолият кўрсатмоқда. Биринчиси тадбиркорлик йўналиши, иккинчиси ўқув ва консўльтатив йўналиши, учинчиси аудиторлик фаолияти, тўртинчиси тадбиркорларнинг ҳуқуқини оқибатдан иборатдир.

Энди марказнинг ўқув, консўльтатив йўналиши бўйича қилинган ишлари билан танишиб чиқамиз.

Мамлакатимизда ҳаётнинг барча соҳаларида амалга оширилган ислохотларнинг тақдирида, одамлар дунёқарашининг ўзгариши билан давлат барпо этишдек олижаноб орзуимизнинг рўёбга чиқиши ҳамон талабларига жавоб берадиган кадрлар тайёрлаш иғидир. аҳамият касб этади, деган эди Президентимиз И. А. Каримов «Қаълим ва кадрлар тайёрлашга бюджетдан ташқари маблағ жалб тайёрлаш бўйича миллий дастурни тузиш» комиссиясининг йиғилишининг механизmlарини такомиллаштиришнинг йўлларида бири Мустақил Ўзбекистонимизнинг иқтисодиёт, сиёсат, давлат қуратишда давлат таълим муассасалари билан бир қаторда нодавлат ҳуқуқий тизим ва жамиятни маънавий ўзгартириш соҳасида им муассасаларини ривожлантириш кўзланган. Натижада таълим натижаси кўрсатиш бозори вужудга келтирилади Бу албатта, таълимни тайёрланадиган мутахассисларнинг сифатини яхшилишда бош таълимнинг ҳисобланади. Хизмат кўрсатиш бозори давлат йўли билан тайёрланадиган мутахассисларнинг сифатини яхшилишда бош таълимнинг ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Фаолият йўналишлари билан шугулланиш учун махсус Рухсатнома (лицензиялар) бериш тартибини такомиллаштириш тўғрисида» 1994 йил 19 апрелдаги 215-қарори чиққан. Қарорда Ўзбекистон Республикасининг Президентининг «Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида» 1994 йил 21 январь қарорига асосан «Мулкчиликнинг барча шаклларидаги корхоналар (ташкilotлар) жумладан, хорижий ва қўшма корхоналар (ташкilotлар) фақат мувофиқ рўхсатнома (лицензия) асосида шугулланишга ҳақли бўлган фақат мувофиқ турлари рўйхатига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш тўғрисида» 1994 йил 18 апрелдаги 1034-XII сонли қарорига мувофиқ фаолиятнинг айрим турлари билан шугулланиш учун мувофиқ рўхсатномалар (лицензиялар) бериш жараёни соддалаштирилган.

«Таълим тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини асосан таълим тўғрисидаги қонун ҳужжатларини бузган тақдирда, аккредитация қилган таълим муассасалари (бизнинг мисолда Вазирлар Маҳкамаси) уларнинг фаолиятини қонун ҳужжатларига мувофиқ тўхтатиб қўйишга ҳақли, деган. Шунга кўра Марказ ташкил бўлган кўндан бошлаб Ўзбекистон Республикаси «Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш» давлат программаси доирасида таълим фаолияти билан шугулланиб келади. Таълим йўналишларини танлашда қуйидагилар: Ўзбекистон иқтисодиётини кўп ўқладлилиги, кўп профилли иқтисодий муассасаларни биладиган, бизнес предметлари ва микроиқтисодиёт муассасаларини биладиган кадрларга бўлган талабни; Ватанимизнинг ривожланиши ва ислохотларнинг муваффақияти кўп халқнинг ҳуқуқий онги ва маданиятига боғлиқ бўлганлиги

назарияси ва математика статистика асослари, Дехон хўжалиги, Аудит, Иш юритиш курси, Бухгалтерия ҳисоб асослари, Тадбиркорлик асослари, Жаҳон иқтисодиёти, Молия асослари, Иқтисодий назариядан лекциялар курси, Тадбирчилик ишларини ташкиллаш ва бошқариш, Банк иши. Ҳуқуқий таълим дастурда илмий педагогик кадрлар тайёрлаш жиҳати энг муқаддима, Иқтисодий таълимот тазийхи, Ходимларни бошқариш шарт ҳисобланади. Илмий ва педагог кадрлар тайёрлашдаги Марказий Осиё давлатларининг регионал иқтисодиёти, Ўсиблик шунга олиб келдики, республикада ҳуқуқнинг қатор иқтисод, Социология асослари, Инвестицияни таҳлили, Лабаратория (молия, меҳнат халқаро ҳуқуқ, ижтимоий таъминот ҳуқуқи ва сиёсат, Бозор иқтисодиёти асослари, Молия, Маданият қадриятлари) бўйича илмий ва педагогик ходимлар етишмаслиги жиддий асослари, Маркетинг асослари, Иқтисод ва бухгалтерия моҳида, деў тоъкидланган. Ҳуқуқшуносликни тармоқлари бўйича ихтисоси талаблари учун «Олий математико» курси бўйича асосий билимдон кадрлар тайёрлаш борасида катта ишлар олиб ва контрол ишлари, Ижтимоий-фалсафий тафаккур тарихи, Мажмаъа. Талабаларга давлат стандартлари ҳажмидан ком менеджмент, Менеджмент асослари – II қисми, Экология оғлан ҳажмда ҳуқуқий билимлар берилмоқда. Инновацион менеджмент, Политология асослари, Немец тиллари дастурда қонун ҳужжатларини қўлланиш амалиётидаги талайгина грамматикасидан справочник. Микроэкономика, Бухгалтерия ҳисоб қўзорликлар, шу жумладан мансабдор шахслар томонидан назарияси, Қишлоқ хўжалигида бозор муносабатларини бошқариш қўзорликлари ва қонуний манфаатлари қамситилиши Статистика назарияси ва бошқалар. Ҳуқуқий билимнинг етарли эмаслиги, ҳуқуқий маданият

Турли фанлардон олинган билимларни жамоатчилик намоиш қилиб бориш мақсадида курслараро ўткир мусобақалари уюштирилиб келинади. Катнашчилар маъмурияти томонидан тегишлича рағбатлантириб борилади.

Маъруза дарсларида ўқув қўлланмасида ёритилган маълумотларнинг асосий қисмида берилган. Бунда олдинги ўқилган материаллар орасида боғлиқлик таъминланадиган тушунтиришлар берилди. Обзор маърузалар телевизорлар, видеообзор шаклида ҳам ўтказилиши мумкин.

Амалий машғулотлар иш ўринлари ёки давра суҳбати шаклида ўтказилади. Машғулот давомида ўқитувчи талабани мавзу юзасидан билимларини аниқлайди ва керакли баҳо ҳамда ўз вазифасини топширганлигини қайд қилиб берилади. Талабаларни дарсда бўлмаганлиги ёки пассивлиги ҳам ҳисобга олинади.

Компьютер хоналарида касбларга оид дастурлар тузиш, қўлдан келтиришда қатор амалий машғулотлар ўтказиш яхши йўлга қўйилган.

Ҳар бир бўлим ўрганиб бўлинганидан сўнг тест йўли билан ўтказилади. Тест ўтказишдан олдин ўқитувчи консультациялар талабаларга саволларни тушунтириб беради, қарздор талабаларни индивидуал сўрайди.

Қарзи бўлмаган талабаларга семестр мобайнида олган билимларини асосида якуний баҳо қўйилади.

Имтиҳонларга мазкур фандан қарзи бўлмаган талабалар киритилади. Айрим предметлардан қарзи бор талабаларнинг машғулоти пайтида қарзларини топиришларига имкон берилади. Фақат талаба, қўшимча машғулоти ва қарзни топириши учун қарздор талаба бўлиб қолиш сабабларини тўғри равишда асосан белгиланган.

Имтиҳонлардан ўта олмаган ва имтиҳонларга сабабсиз қайта киритилган талабалар учун қайта топириш жадваллари шартли равишда белгиланган.

Марказда илмий-тадқиқот, илмий-методик ишларини жондор қилиш, талабаларнинг илмий ишларга тўлиқ қўлини қўйиш, талабаларнинг асосларига кенг қўлини қўйиш мақсадида ҳар йили ўқув йилида талабаларнинг илмий-амалий конференциялари ўтказилади. Конференция материаллари илмий тўплам сифатида чоп этилади.

4. Таълим тўғрисидаги қонун, таълим ва уни амалий қилишнинг тубдан ўзгартириш зарурлигини тақозо этади.

Ўзбекистон Республикасида ўзлуксиз иқтисодий таълим қилинишида кўрсатилганидек, кейинги пайтларда талабаларнинг танишуви ва ишлаб чиқариш амалиётларини ўтказиш жойларида объектив ва субъектив сабабларга (йўқлиги, қимматлиги, ўқув юрлари билан заводлар, ташкилотлар билан ўзаро алоқаларнинг бузилганлиги, корхоналарнинг банкрот бўлиши) кўра мушкул аҳволга тушиб қолган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1997 йил 31 декабрдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида» қарори билан қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган. Қарорда қишлоқ хўжалиги тармоқларининг раҳбарлигини ташкил этиш ва қўллаш тўғрисида қарор қабул қилинган.

қаторда республика қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги, қишлоқ хўжалигини ривожлантириш ва унинг самарадорлигини ай- бозор иқтисодиёти илмий-тадқиқот институти ва Фарғона вилоят ҳайвончилик ва қишлоқ хўжалиги вазирлиги қишлоқ хўжалигини ривожлантириш ва унинг самарадорлигини ай- ҳокимлиги билан ҳамкорликда 1997 йил августда «Агро-ишга ва саноатимизни хом ашё билан таъминлашда муҳим омил бозор иқтисодиёти жараёнида ҳаётий зарурият эканлиги» қишлоқ хўжалигини ривожлантириш ва унинг самарадорлигини ай- илмий-амалий конференцияни ўтказди.

Ҳурматли Президентимиз И. А. Каримовнинг «Илм олиш ҳеч қандай тўсиқ бўлмаслиги керак. Фанни юксак ривож- Ватаннинг келажоғи ҳақида гапириш қийин. Билимга чанқок ис- ёшларни топиб уларни Ватанга фидойи инсонлар қилиб та- мақсадга мувофиқдир» деган гапларига амал қилган марказ- нган «Ер тўғрисида»ги, «Кооперация тўғрисида»ги, «Ижара- «Таълим тўғрисида»ги Қонунни, «Кадрларни тайёрлаш» ва «У- сида»ги, «Деҳқон хўжаликлари тўғрисида»ги ва бошқа бир қатор ҳуқуқий маданиятни юксалтириш» миллий дастурларини ҳам- ва ҳужжатлар, Ўзбекистон Республикаси Президентининг кистон Республикасида узлуксиз иқтисодий таълим» қон- қонлари, Ҳукумат қарорлари қишлоқда янги ҳуқуқий муноса- амалга оширишда ўзининг салмоқли ҳиссасини қўшиб келмоқда- ларни жорий этиш, кўп укладли иқтисодиётни шакллантириш,

Марказнинг ўқув биноси йўқ эканлигини эътиборга олиб шир- ширкатларни, агрофирмаларни, фермер ва шахсий «Қувасой чинни» ҳиссадорлик жамиятига қарашли ҳаракатдан- зрқа хўжаликларини ривожлантириш имконини яратди. Шу- ган тўрт қаватли ётоқхонани ўқув биносига айлантириб ф- фирмаларни биз Фарғона вилояти қишлоқ хўжалик мутахассислари учун бериш ҳақидаги шахар ҳокимининг формойишидан- н ҳамкорликда илмий асослаб бердик ва шулар эвазига ижобий бўлган марказ жомоаси бинони таъмирлаш ишларини бошлаб- жаларга эришилди

ва яқин кунларда ўз ҳисобимиздан тўлиқ таъмирлаб қўчиб ўта- Ўзбекистон Республикаси ҳудудида иқтисодий ислохотларни амалга ва яқин кунларда ўз ҳисобимиздан тўлиқ таъмирлаб қўчиб ўта- риш дастури ишлаб чиқилгандан бери ўтган давр мобайнида бардош юқори савияли кадрлар тайёрлашда Қувасой- гона вилоят қишлоқ ва сув хўжалиги тизимидаги хўжаликларга ҳокимиятининг ишончини оқлашга бор имкониятларини аяма- йган ҳолда бажара бориб бир мунча ижобий ишлар амалга қилишга ваъда беради.

Қувасой тадбиркорлик ўқув илмий ишлаб чиқариш- Кумладан, Вазирлар Маҳкамасининг 1992 йил 21 январь 21-сонли юқоридаги ишлардан ташқари Фарғона вилояти қишлоқ- орига асосан 1991 хўжалик йилини зарар билан яқунлаган 8 та соҳасида иқтисодий ислохотларнинг асосий муаммоларни- лат хўжалиги юритишининг бошқа шаклига ўтказилиб, уларнинг 1 млн. сўмлик қарзи ҳукумат томонидан бутунлай кечиб юборилди.

этиш муаммоларига ҳам илмий ёндашув билан қум- «Республика Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларни янада келмоқдалар.

Биринчи қақирққ Ўзбекистон Республикаси Олий Ма- урлаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 1993 йил 7 январдаги учинчи сессияси ишида Ўзбекистон Республикаси Президенти- сонли қарорига асосан вилоятда мавжуд давлат ташкилотларидан Ислон Абдуганиевич Каримов иштирок этиб, республика- таси, вилоят бўйича эса 55 таси давлат тасарруфидан чиқарилиб, хўжалигида ислохотларни чуқурлаштириш тўғрисида маъруза- қчиликнинг бошқа шаклига ўтказилди.

ва бу маърузанинг сессия иштирокчилари ҳамда хорижий ма- Ҳукуматимизнинг кейинги қарорларидан яна бири 1993 йил 15 ва барча республикамиз аҳли телевидения орқали эътиба- тдаги «Республика чорвачилигида иқтисодий ислохотларни янада тингладилар. Дарҳақиқат сессияда Президентимиз тақидлаган- урлаштириш тўғрисида»ги 137-сон қарори бўлиб, бу қарорга эсан ишлаб келадиган қорамолчилик фермалари хусусийлаштирилиб йил муддатда тўлаш шарти билан ҳиссадорлик жамоаларига лантирилиши лозим эди. Қарорга асосан ҳаммаси бўлиб 80 та лигида бозор ислохотларини кескин чуқурлаштириш муаммо- рма хусусий-ҳиссадорлик жамоаларига айлантирилди.

масаласи киритилган эди. Маълумки, оғрар тармоқ республи- Вазирлар Маҳкамасининг кейинги қарорларидан бири 1993 йил 3 ишлаб чиқарилаётган ялпи ички маҳсулотларнинг тўртдан бир- устдаги 386-сонли қарори бўлиб, бу қарорга асосан Вазирлар ишлаб чиқарилмоқда. Мамлакатимиз ишлаб чиқариш ва инт- ҳкамасининг 1991 йил 21 январь, 21-сон ва 1993 йил 7 январь 13- сапоҳиятининг ярмидан ортиги муайян тарзда бевосита- н қарорларининг бажарилишини яқунлаш топширилган. Бу вазифа хўжалиги билан боғлиқ. Қишлоқ хўжалик маҳсулоти мамлака- м тўлалигича адо этилди.

тушумларининг 55 фоизидан ортигини таъминлайдиган муҳим- Ҳукуматимизнинг кейинги, энг муҳим ҳужжатларидан бири бу манбаларидан бири ҳисобланади.

қишлоқда иқтисодий ислохотни амалга оширишни йўлга солиш, амалга ошириш ҳамда охирига етказишни белгилловчи 1994 февралда қабул қилинган «Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларни амалга оширишга доир чора-тадбирлар тўғрисида»ги 87-сон қарор ва «Чорвачиликда ислохотларни такомиллаштириш ҳамда деҳқон хўжаликлари ва хусусийлаштирилган фермалар манфаатларини қилиш тўғрисида»ги 88-сон қарорлари бўлиб, бу қарорларни бажариш юзасидан сезиларли даражада ишлар қилинди. Тегишли қарорлар қабул қилинди, тадбирлар ишлаб чиқилди. Семинар-курслар ўтказилди ва амалий ёрдамлар кўрсатилди.

Республика Вазирлар Маҳкамасининг қишлоқда ислохотларни янада такомиллаштириш борасидаги қарорларидан бири бу 1995 йил 24 мартдаги «Чорвачиликда хусусийлаштириш давом эттириш ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш тадбирлари тўғрисида»ги 86-сон қарори бўлиб, ширкатлар мазналарининг қорамолчилик ҳамда бошқа фермалари «ким» савдосига қўйиб сотилиши назарда тутилган эди. Ана шу қарор асосан вилоятда 135 та қорамолчилик фермалари асосий ва боғ-қўйончилик хайвонлари баҳоланиб «Ким ошди» савдосига қўйиб сотилганлигини янгида хусусий фермалар ташкил этилади.

Республикада деҳқон (фермер) хўжаликларини ташкил этиш янада мустаҳкамлаш борасида Республика Олий Мажлисининг 1994 йил 3 июлдаги 655-94 сон қарори билан «Деҳқон хўжалиги ташкил этиш тўғрисида»ги Қонуни тасдиқланди. Вилоятда деҳқон (фермер) хўжаликлари ташкил этиш асосан 1990 йилдан бошланиб, уларнинг умумий сони 1992 йилга келиб 124 та, ер майдони 17 гектар бўлган бўлса, келиб уларнинг сони 2000 тадан ортиқ бўлиб, уларга бириктирилган ер майдони ва боғ-ўзумзорлар 15057 гектарни ташкил этади.

Дарҳақиқат вилоятда иқтисодий ислохотларни амалга ошириш боғлиқ бўлган қарорларни бажариш юзасидан катта ишлар амалга оширилди. Вилоятнинг барча туманларида машина-тракторлар корхоналари ташкил этилди, «Бешиқ агрофирма»си ташкил этилиб, фаолият кўрсатмоқда. Республикада 26 та жамoa хўжалиги турдаги хиссадорлик жамиятларига айлантириб, тажрибада иш бормоқда. Ана шу 26 та хўжаликдан икkitаси, яъни Тошлок тумани «Навбахор», Олтиариқ туманидаги «Пахтаобод» жамoa хўжалиги бизнинг вилоят вакиллари ҳисобланади. Юқорида айтилганидек, қарорлар оғишмай бажариб келинмоқда. Маълум тадбирларни амалга оширишда Фаргона вилояти қишлоқ хўжалиги бошқармасининг мутахассислари билан биргаликда бошқарма олимларининг ҳиссалари ҳар томонлама кўпдир, иқтисодий ислохотларни бориши, хўжаликларнинг ҳозирги иқтисодий молиявий, ишлаб чиқариш кўрсаткичларининг аҳолига ташланса, олиб борилаётган ишларни талаб даражасида амалга яққол кўзга ташланади. Жумладан, ўтган 1996 йилда 14 та хўжалик 120 та жамoa хўжалиги, 106 та хусусий ва хиссадорлик чорва

асосий вазифаси ресурсларни қайта ўзгартириш бўлган

- 1-блок - асосий вазифаси ресурсларни қайта ўзгартириш бўлган;
- 2-блок - қишлоқдаги ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 3-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 4-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 5-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 6-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 7-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;

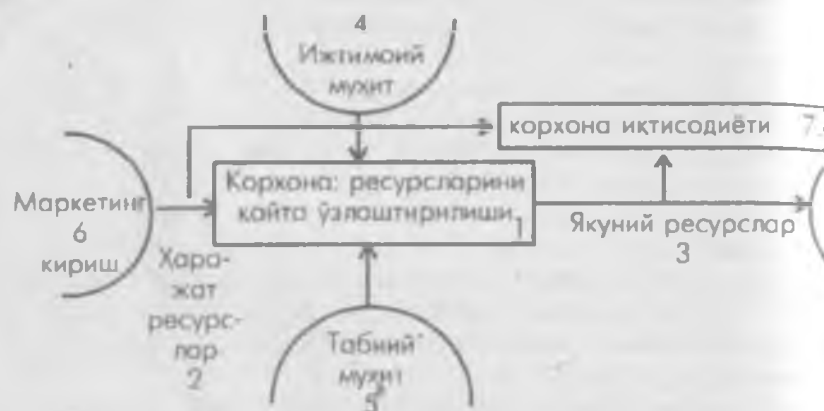
асосий вазифаси ресурсларни қайта ўзгартириш бўлган

қандай маҳсулотни қайси ассортиментда ва қандай миқдорда ишлаб чиқариш лозимлигини билиш учун - корхона, маҳсулот ишлаб чиқариш учун ресурсларни сарфлашга киришдан олдин бозорни таҳлил қилинади. Бу ахборотларнинг қуйидагилардан иборат бўлиши керак:

- 1-блок - асосий вазифаси ресурсларни қайта ўзгартириш бўлган;
- 2-блок - қишлоқдаги ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 3-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 4-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 5-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 6-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;
- 7-блок - қишлоқдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар - меҳнат, материал, молиявий;

қандай маҳсулотни қайси ассортиментда ва қандай миқдорда ишлаб чиқариш лозимлигини билиш учун - корхона, маҳсулот ишлаб чиқариш учун ресурсларни сарфлашга киришдан олдин бозорни таҳлил қилинади. Бу ахборотларнинг қуйидагилардан иборат бўлиши керак:

Маҳсулот ишлаб чиқаришда ва маркетинг сиёсатини юри
маҳсулотнинг бозордаги яшовчанлик даври ҳисобга олиниши
бўлиб, у қуйидаги босқичларни ўз ичига олади (3.2 расм):



3.1. расм. Корхонанинг бозор модели.



3.2. Расм. Товарнинг бозордаги яшовчанлик даври.

– жорий этилиши, кўп ҳаражатлар қилинишини талаб этади, учун бу босқичда товарларни сотилиши, одатда, зарар юритилади.

– ўсиш, бу босқичда харидор томонидан товар тан олишга бўлган талаб ортиб боради. Сотилиш ҳажми ортиши даромад ҳам ортиб боради, реклама харажатлари барқарор

– вояга етиш, бу босқич ҳаридорлар томонидан тавсия сотиб олинганлиги билан ҳарактерланади, шунинг учун суръати ўзининг энг юқори даражасига эришгандан сўнг бошлайди, фойда ҳам камая бошлайди, чунки реклама ва маркетинг тadbиркорлари учун харажатлар орта бошлайди;

— тўйинганлик, бу босқичда қўрилган тадбирларга қарамай тишнинг ўсиши бошқа кузатилмайди. Савдодан олинаётган фойда, паб чиқариш хуражатларининг камайиши ҳисобига ортиб боришдан тўмайди;

— пасайиш, бу боскида савдо кескин камайиши натижасида
— ҳайда ҳам камайиб боради.

3.1. расмда кўрсатилган 2 блокни кўриб чиқамиз. Корхона ишга олишида аниқ турдаги ресурсларни истеъмол қилиб, кейинчалик лаб чиқариш жараёнида уни қайта ишлаб, бошқа истеъмол ҳолатида қайта сотишни ўз олдига мақсад қилиб қўяди. Корхона ишга олишлари истеъмол қилади.

хом ашё ва материаллар	приборлар
жамловчи деталлар	асбоб-ўсқуналар
ёнилти ва энергия	ҳисоблаш воситалари
ер ресурслари	ахборот
бинолар	ишлаб чиқариш
қурилмалар	инвентарлари
узатиш қурilmалари	ҳўжалик буюмлари
жиҳозлар	пул маблағлари

Чиқишда корхона қуйидаги кўринишдаги ресурсларни чиқаради.

- аниқ номенклатурада, ассортиментда, миқдорда, нарх шаклида
- ёр маҳсулот ишлаб чиқариш чикиндилари
- фойда
- ишлаб чиқариш харажатлари
- турли тўловлар
- пул маблағлари.

Кириш ва чиқишдаги ресурслар нисбати корхона иқтисодиётини
гиловчи кўрсаткич сифатида намоён бўлади. Корхона иқтисодиёти
қандай маҳсулот чиқарилаётгани, танланган ишлаб чиқариш
технологияси, ходимлар тартиби ва малакасининг аҳамияти йўқ. Уни
қат ресурслардан фойдаланиш нисбати қизиқтириб, унга киришни
имдан устунлиги (корхонанинг рентабелли иш юритиши), чиқимни
имдан устунлиги (корхонанинг зарар билан ишлаши) ва нихоят
им билан чиқимнинг тенглиги (корхонанинг ўзини оқлаш шароитида
ишлаши) киради.

Корхонанинг фойда кўриб, зарар билан ёки ўзини оқлаш
моотида иш олиб бариши ресурсларни қайта ўзгартириш
лларига боғлиқ бўлиб, бир қатор хусусий ва умумий самарадорлик
саткичлар орқали аниқланади. Бунинг учун киришдаги ва чиқашдаги
урсларнинг боғланишини ифодаловчи матрицани кўриш мақсадга
офидир:

	V	L	F	M
V		L/V	F/V	M/V
L	V/H			
F	V/F			
M	V/M			
S	V-S			

бу ерда, V – умумий ялпи маҳсулот ҳажми; сўм;

L – ишловчиларнинг ўртача сони, киши;

F – асосий ишлаб чиқариш фондларнинг ўртача йил
қиймати, сўм;

M – маҳсулот ишлаб чиқариш учун материалларнинг
жорий ҳаражатлари, сўм;

S – маҳсулот таннархи, сўм.

Матрицанинг ҳамма элементлари ҳам иқтисодий моҳиятга эга
лекин биринчи вертикал билан биринчи горизонтални кўздан к
элементлар корхонанинг ишлаб чиқариш фаолиятининг
кўрсаткичларини ташкил қиладиганлигини кўрамиз:

V/L – ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини ишловчилар
нисбати – меҳнат унумдорлиги; унинг тескари қиймати,

L/V – ишлаб чиқарилган маҳсулотни меҳнат сигими бўлиб,
бирлигини ишлаб чиқариш учун қанча меҳнат бирлиги сарфлан
билдиради;

$V/h; h/V$ – меҳнатдан фойдаланиш самарадорлигидир,

$V/F; F/V$ – асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш
самарадорлиги, биринчиси – фонд қайтими, иккинчиси – фонд с
меҳнат тақсимоли ва кооперация

$V/M; M/V$ – материал сарфидан фойдаланиш самарадорлиги
кўрсаткичи, биринчиси – материал қайтими, иккинчиси – мат
сигими;

$V-S$ – корхона олаётган фойда ёки зарар, кўрсаткичлар
тақдирда корхонанинг ўзини оқлаётганлиги билинади.

Ресурсларни қайта ўзгараётганлиги жараёни кечадиган
ортида нима яширинган? Ресурсларни қайта ўзгариши амалга
учун улар маълум таркибга эга бўлиши шарт, улар аниқ
жараёнлардан ўтиши лозим, ишлаб чиқаришни ташкил эт
бошқариш бўйича маълум функциялар бажарилиши зарур.

Корхона таркиби:

асосий ишлаб чиқариш бўлинмалари;

ёрдамчи ишлаб чиқариш бўлинмалари;

хизмат кўрсатиш, ёрдамчи хўжалик бўлинмалари;

бошқарув хизмати ва бўлинмалари,

Корхоналарда амалга оширилаётган жараёнлар:

илмий текширишлар

лойиҳалаш, конструкторлаш

тайёрлаш

таъмирлаш
назорат ва сифатсиз товарнинг олдини олиш
хизмат кўрсатиш
ақлаш

транспорт

иккинчини зарарсизлантириш

айта тиклаш

дишга ўраш ва консервация қилиш

озалаш ва зарарсизлантириш

авфсизликни таъминлаш

ошқарув

Корхонада бошқарув фаолияти:

ақб, статистика

ақдл

ежалаштириш

эрор қабул қилиш ва уларни татбиқ этиш

сасламоқ

ажаришни назорат қилмоқ

остлаш

Корхоналарда асосий ташкилотчилик функциялари:

ақлаштириш

ақб бўйича мувофиқлаштириш

ақкор режалаштириш

ақспетчёр

ақшқариш функциясини бажариш

ақхнат тақсимоли ва кооперация

ақкурс билан таъминлаш

ақхнат предметларини йўналтириш

ақжойларини режалаштириш ва ташкил қилиш

аққабул меҳнат шартларини ташкил қилиш

ақйёр маҳсулотни сотиш

ақшлаб чиқаришни рационализация қилиш ва захираларни аниқлаш.

ақшлаб чиқариш жараёнларининг муҳим элементи технологиянинг

ақанган варианти ҳисобланади. Айнан танланган технология ишлаб

ақиш тизимига киришдаги ресурсларни таркиби ва талаб этилган

ақэрини аниқлайди. Технологиянинг ўзгариши ишлаб чиқариш учун

ақ3- бўлган ходимларнинг малакасини, ихтисосини ва мутахас-

ақигини, технологик ускуналарни, транспорт воситаларини, асбоб-

ақ4, хатто фойдаланиладиган хом ашё, материаллар, ярим фабри-

ақр, жамловчи қисмлар турларини ўзгаришига олиб кетади. Корхо-

ақшлаб чиқарадиган маҳсулоти характери, ишлаб чиқариш салмоғи,

ақторлаш имкониятига қараб у ёки бу технологияни танлайди.

ақтанланган технология корхона ишининг иккита кўрсаткичи билан

ақк бўлади, булар ишлаб чиқарилаётган маҳсулот нархи ва унинг

ақтидир. Айни пайтда бу иккала кўрсаткич маҳсулотнинг рақо-

ақрдошлигини шакллантириб, айниқса маҳсулотнинг сифати ҳал

қилувчи омил ҳисобланади. Бу кўрсаткичлар устида батафсил ўтамыз.

3.3. НАРХНИНГ ТАРТИБГА СОЛИШДАГИ РОЛИ

Режалаштириш асосида ҳўжалик юритиш шароитида қор
нархлар даражаси, ишлаб чиқариш ҳаражатлари, рентабел
олдиндан режалаштириб қўйилар эди. Бозор шаро
катиликлар қорҳоналар томонидан эркин белгиланади, пеки
қорҳоналарго осон бўлмади.

Бозор шароитида нарх ишлаб чиқишни муҳим тартибга
омили ҳисобланиб, олинadиган фойдани миқдорини шакли
рақобатчилик курашини натижаларига ва характерига
курсади.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот нархи корхона ва ўртасидаги келишув нархдир. Келишув нархларнинг 6 вариантлари мавжуддир (Дш):

- 1- вариант $D_{\text{ц}} = \text{таннорх} + \text{фойда}$
- 2- вариан $D_{\text{ц}} = \text{талаб} - \text{таклиф}$
- 3- вариант рақобатчи нархи $i > D_{\text{ц}} < \text{рақобатчи нархи } j$

Келишув нархларнинг биринчи варианты тўлиқ ишлаб шартлари орқали белгиланади. Лекин бозор шароитида бўлмасдан, балки мустасно тариқасида кузатилади, чунки ҳар қандай корхона ёки ишлаб чиқарувчи, агар у яшов самарали ишлаш қобилиятини сақлаб қолмоқчи бўлса, вакуумда яшай олмайди, Иккинчи ва учинчи вариантлар ҳолатга нисбатан яқиндир.

Нархларни биринчи, нисбатан содда варианты бўйича хил назарда тутиш лозимки, нархнинг асосини ташкил этувчи объектив кўрсаткич бўлиб, бошқарув қарорларини қабул қилганда фақат унга асосланиши мумкин эмас. Бозорда эриш mumоvаффақият маҳсулот таннарни катталигига эмас, балки ташкилот томондан қандай миқдорда, қачон ва қандай шароитда истеъмолчиларга тавсия этилаётганига боғлиқдир. Бу вариант ишлаб чиқарувчи фирма бозорда етакчи ўринни эгалласа ва фаолият натижалари раҳбариятни қаноатлантирган тақдирда қабул ҳисобланади. Бу вариант тоқчил бўлмаган, товар ишлатувчилар билан нарх ҳал қилувчи омил ҳисобланмайдиган вариант чилар ўртасида фойдани одилона тақсимланишига имкон бер

Нарх белгилашнинг иккинчи вариантга асос қилиб талаб ва товар таннарих олинади. Корхона олдида вазифа қўйилади: маҳсулот бирлигининг нархи тахминан аниқланган миқдорда маҳсулот сотилгандан кейин корхона фойда олади. Вазифа аксинча қўйилиши ҳам мумкин: сотилиши лозим товарларни тахминий миқдори маълум; бу ҳажмдаги товарлар нархда сотилса, корхона зарар кўрмайди.

Нарх белгилашнинг учинчи варианты базордаги рақобат даражасини ҳисобга олади ва аксарият ҳолларда яхши натижа беради. Ҳар бир рақобатчи рақобатчилар нархининг ўзгариш динамикасини ва ўз чикарувчи рақобатчи қандай нарх қўяётганини аниқлайди. Бу нархлар шу товарга рақобатчи қандай нарх қўяётганини аниқлайди. Бу нархлар, асосий эътибор ҳаражатларни камайтиришга ва фойдани оширишга қаратилади.

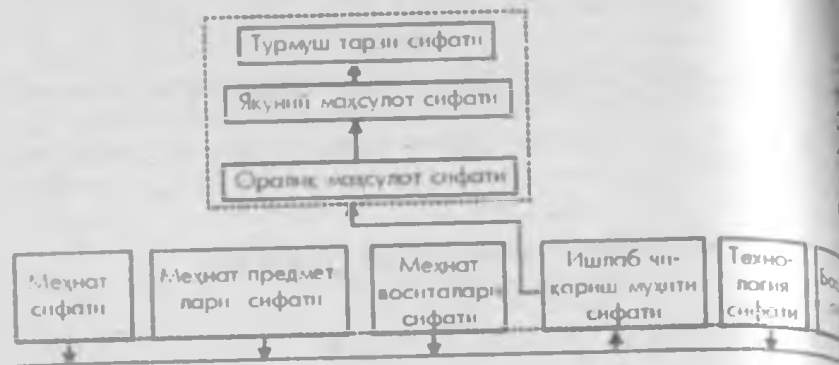
3.4. МАҲСУЛОТ СИФАТИНИНГ ТАРТИБГА СОЛИШДАГИ РОЛИ

Сифат – маҳсулотнинг қўлланилиши бўйича талабни қондиришни иллати хусусиятлари мажмуасидир. Ҳар қандай маҳсулот ўзида иллатлик, ҳавфсизлик, экологик, эргономик, эстетик хусусиятларни ассамблантиради. Замонавий ишлаб чиқариш – юқори сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқаришга мўлжалланган. Истеъмолчи аксарият тарзда сифатни афзал кўрган ҳолда нархдан ютқозишни мақсадга афзал деб ҳисоблайди. Зеро, у юқори сифатли товарни харид қилганда, уни ишлатилиши ва таъмирига кам ҳаражат қилишини кўради. Мисол учун, «Аидас», «Тойота», «Грундит», «Фольксваген» ва қанча таниқли фирмалар ишининг борган сайин раванак топиб бетаъанлигининг сабаби бу фирмаларнинг шон-шухрати маҳсулотига эмас, балки сифатига асосланганидир. Сифат эса ўз натижасида сотилиш ҳажмини, ўсишини, ҳаражатларни камайтишини, қани қўлайлигини таъминлайди.

яхшусулт сифати – бугунги кундаги корхона иқтисодиётининг ўзига раъсидир. Хорижий менежерларнинг талқин этишича, сифат – эмас, балки бутун бошли фалсафа бўлиб, унда ишлаб чиқариш ҳаёлатларини камайтириш, меҳнат унумдорлигини орттириш қабиладар улут сифати томонидан сиқиб чиқарилади. Турли давлатлар ва шайлардаги фирмалар турли ассортиментдаги товарларни ишлаб чиқар эканлар уларнинг сифати устида астойдил ишлайдилар. Бу улут сифатини оширишга қилинадиган сарф-ҳаражатлар туркли солиштирма вазнга эгадир. Сифатни ошириш – корхона учун меҳнат талаб этувчи ишдир, чунки, у амалда корхонанинг барча хизматлариға тегишли бўлиб пировардида турмуш тарзи деб таъриф этилган мақсадни қамраб олиш учун зарур бўлган ҳама нарсағача макроний сифатий курсаткичгача чиқиб боради.

логиялар, бошқарув, ишлаб чиқариш муҳити кабилар сифатининг

ор биа аралик махсулотни сифатли бўлишига эришсак, ўз
атида у якуний махсулотни сифатли бўлишини таъминлайди ва
иш турмуш тарзини сифатли бўлишига олиб келади. Бу борада
лот ва хизмат сифати билан бир қаторда мудофаа қобилияти,
муҳит, инфратузилма, миллий бойлик сифатлари иштирок этади.



3.3. расм. Маҳсулот сифатини аниқлаш.

Сўнги йилларда жаҳоннинг илғор фирмалари томонидан сифатини бошқариш борасида янги стратегия жорий этила бошланди. Бу у ўз ичига қуйидагиларни олади:

— сифатни таъминлаш бирор бир бўлинма томонидан амалга ошириладиган техник функция сифатида тушунилмасдан, балки фирманинг бутун ташкилий таркибига кириб боровчи мунтазам ишчилик бўлиши керак.

— Корхонанинг мўлжаллаш келувчи ташкилий таркиби сифатини таъминлашга жавоб бериши шарт.

— Сифат масаласи нафақат ишлаб чиқариш циклида амалга ошириладиган тайёргарлик кўриш, лойиҳалаш, маркетинг, сотилгандан кейинги кўрсатиш жараёнларида ҳам ўз муҳимлигини сақлаб қолади.

— Сифат ишлаб чиқарувчини эмас, балки истеъмолчиларни қаноатлантириши керак.

— Сифатни оширилиши янги технологияларни қўлдан келтириш талаб этиб бунга лойиҳалашни автоматлаштиришдан тортиб, назорат қилишда ўлчов ишларини автоматлаштиришгача киради.

— Сифатдан барча ишловчилар манфаатдор бўлган ҳолдагина маҳсулотни ҳақиқий сифатли бўлишига эришиш мумкин.

Буларнинг барчаси истеъмолчилар манфаатига йўналтирилган. Барча бўлинмаларга тааллуқли бўлган, аниқ ташкил этилган, бошқариш тизими фаолият кўрсатган тақдирда эришиш мумкин.

АҚШ, Япония ва Ғарбий Европа фирмалари томонидан амалга оширилётган сифат ўстидан назорат юритиш учта мажбурий қўзда тутлади:

1. Сифат асосий стратегик мақсад сифатида фирманинг раҳбарияти томонидан тан олинади. Бу борада аниқ воқеа белгиланади ва уларни бажарилиши учун зарур маблағ ажратилади. Сифатга қўйиладиган талабни истеъмолчи белгилаши сифатнинг доимий даражаси деган тушунча бўлиши мумкин. Сифатнинг ортиши ҳар доим ўсиб боради, зеро сифат — ўзгарувчандир.

2. Сифатни яхшилаш тадбирлари корхонанинг барча бўлинмаларига тегишлидир;
3. Корхона ходимларини ўқитишининг узлуксизлиги. Япония «содниси К. Исикаванинг таъбирича корхона раҳбарларининг «сифат бошқаруви маҳсулот қабулини кийинлаштирадиган», «сифат бошқаруви стандартлаштиришни жорий этилишидир», «сифат бошқаруви статистикани англатади», «сифат бошқаруви амалда қўлдан келтириладиган талаб этиладиган тадбирдир», «сифат бошқаруви билан қабул қилиш ва назорат бўлимлари шугулланиши керак» ва «сифат бошқаруви маъмуриятга ёки маҳсулот сотиш бўлимига тегишли эмас» ва тушунчалари, уларни сифат муаммоларини яхши англаб олишга ёрдам беради.

Фейгенбаум фикрича кучли рақобатчилик кураши шароитида ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг деярли 70 % импорт қилинади (буларга асосланган фирмалар муваффақиятли ривожланиши мумкин: сифат корхонанинг бир томонлама йўналиши фаолияти бўлиши керак, балки унинг барча функцияларига тегишли бўлган узлуксиз ишчилик бўлиши керак).

Сифатнинг ортиши фирманинг ҳар бир ходимини уни шакллантиради (ишчилик иштироки даражасига боғлиқдир; сифат маҳсулот таннархини камайишига тўсқинлик қилмайди, балки ёрдам беради).

Сифат янги техника ва технологиядан фойдаланишни англатади; ишлаб чиқариш, молия, қурилмаларни бошқариш сингарини ҳам шу даражада самарали бошқариш лозим.

Сифат турдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга тайёргарлик кўриш ва бошқаришни бошлашга сарфланадиган муддат борган сайин қисқаради. Таққослаш учун мисол тариқасида кўрадиган бўлсак, ишловчиларнинг лойиҳалаш, ишлаб чиқаришга жорий қилиш ва унинг назорат қилишда зарур буюм сифатида қабул қилиниши учун 20 йил этилган бўлса, ҳудуд шу босқичларни босиб ўтиш учун шахсий ҳолда бор-йўғи 5 йил сарфланади.

Сифат буюмларни ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш тизими бир қатор бўлинмаларни ўз ичига олади:

— сифат барча техник янгилликлар билан бир қаторда, буюмни ишлаб чиқаришнинг энг дастлабки босқичларидан бошлаб кўриб чиқилади;

— Илмий-изланиш ва тажриба — лойиҳалаш ишларини режалаштириш шундай ташкил қилиниши шартки, буюм вариантларини ишлаб чиқариш жихатлари бўйича лойиҳалаштирилишига тўсқинлик қилинади;

— буюмни ишлаб чиқишни тезлатилиши ишлаб чиқиш тизимини яхши қилиш жихати бўлиб қолиши керак.

3.5. ИШЛАШДАН МАҚСАД ҲОЙДА ОЛИШДИР

Тадбиркорлик фаолияти (тадбиркорлик) фуқаролар ва уюшмалари томонидан фойда олиш учун йўналтирилган ташаббускорлик фаолиятини билдиради. Бинобарин, фойда корхонанинг бевосита мақсадидир. Лекин, корхона сотилган жомият эҳтиёжини қондирувчи маҳсулот ишлаб чиқарган кўрсатган тақдирдагина фойда олиши мумкин. Бу икала яъни эҳтиёжни қондириш ва фойда олишнинг мос келиши

Эҳтиёжни ўрганмай ва уни қондирадиган маҳсулот ишлаб туриб, фойда олиб бўлмайди. Эҳтиёж, ўз навбатида бўлилади: эҳтиёж ва тўлов қобилиятли эҳтиёж. Шундай маҳсулот чиқариш лозимки, у эҳтиёжни қондира билсин, қондирганда қобилиятли эҳтиёжни қондирувчи нархларда бўлиш керак. Маҳсулотнинг корхона учун мақбул нархи эса, корхонанинг хараж кўтара олиши, яъни истеъмол қилинаётган ресурслар, харажатлари, олинаётган киримдан оз бўлган тақдирда мувофиқ бўлади. Бошқача айтганда, корхона фойда билан шу нуқтаи назардан қараганда, фойда корхона фаолияти билан мақсадидир ва шу билан бир вақтда корхона фаолиятини чиқарувчилар, истеъмолчилар эҳтиёжини иложи борида кўпроқ жасидир. Агар корхона бу талаб доирасида иш юрита олмасдириш борасида музоабқа қиладилар. Фақат шундагина улар чиқариш фаолиятдан фойда кўрмаса, иқтисодий соҳадан афлот етиштирувчи сифатида равнақ топадилар. ўзининг инқирозини тан олиши лозим бўлади.

Умумий ҳолда фойда формуласини қуйидагича ифодалаш м

$$P = W - (Z + H + \text{Ш})$$

бу ерда, P – корхона фойдаси, сўм/йил,

W – маҳсулот сотилиши натижасида қилинган кирим, сўм/йил,

Z – маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, сўм/йил,

H – корхона томонидан тўланадиган солиқлар, сўм/йил,

Ш – жарималар, сўм/йил,

Маҳсулот сотишдан қилинадиган кирим:

$$W = \sum_{i=1}^n N_i C_i$$

бу ерда, N_i – ишлаб чиқарилган ва харидорларга соти маҳсулотнинг натура кўринишидаги сони:

C_i – i та маҳсулотни сотилиш нархи, сўм;

n – сотилган маҳсулотнинг тартиб миқдори, дона.

Харажатлар ва жарималар корхонага боғлиқ бўлган солиқлар – ҳўжалик юритишнинг ташқи шартидир. Корхона ўринда қўшимча қиймат солигини, айрим товар турлари бўйи солигини, фойдали қазилмалар бўйича геология изи харажатларини қоплаш ажратмаларини, юридик ва шахслардан даромад солиги, транспорт воситалари солигини божларини тўлаши шарт.

Иккинчи даражада, акциз кўринишида, табиий ресурс

солигини, бензин, мотор мойи, газ акцизлари, корхона мулки, корхона томонидан сарфланаётган сув солиги тўланади. лчи даражада – маҳаллий солиқлар: қурилиш солиги, бинолар ва чималар солиги, ер солиги жисмоний шахсларнинг тадбиркорлик лиятини рўйхатдан ўтказиш тўлови, реклама солиги, маҳаллий лиятини рўйхатдан ўтказиш тўлови, лотерея ўйинларини ўтказиш ҳуқуқини олиш учун лиятини рўйхатдан ўтказиш тўлови, аукцияда сотилган нарсалар учун тўловлар

Шундай қилиб, корхона бозор шароитида ўзининг кўраётган асосини кўпайтириш учун ҳаракат қилар экан эркинликнинг тўрт қўлжасига эга:

– нарх белгилаш;

– харажатларни шакллантириш;

– маҳсулот ҳажминини шакллантириш;

– маҳсулот турини ва ассортиментида танлаш.

Лекин, бу даражаларга бозорнинг қолган барча иштирокчилари

эгадир. Шунинг учун ҳор бир корхона фақат ўзининг бозордаги

ўрнини ҳисобга олмасдан, рақобатчиларининг ҳам тутган

фаоллари билан ҳисоблашиши шарт. Бозор шароитида маҳсулот

чиқарувчилар, истеъмолчилар эҳтиёжини иложи борида кўпроқ

афлот етиштирувчи сифатида равнақ топадилар.

3.6. КОРХОНА – ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР БОЗОРИДА

Бозор иқтисодиети шароитида корхонадаги инвестиция жамлама- фойданинг бир қисми, амортизация фонди билан бир қаторда бозори омили, яъни қимматли қоғозлар бозори ҳам кучга киради. кўпроқ акциядорлик жамиятлари кўринишидаги ташкилий-ҳуқуқий лдаги корхоналарга тааллуқли бўлиб, уларда устав капитал ларга бўлинган бўлиб, корхона акция ва облигациялар кўри- нда қимматли қоғозлар чиқариш имкониятига эга.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримов республикада қимматли қоғозлар бозоридаги вазиятни тубдан яхшилаш борасида идагиларни таъкидлаб ўтган: «Бугунги кунда қимматли қоғозлар орн (КҚБ) ва акциядорлар ҳуқуқини ҳимоя қилиш бўйича тегишли ча қонуний ва норматив ҳужжатлар қабул қилинди. Бундан лқари, КҚБ фаолиятини мувофиқлаштирадиган махсус Марказ лди, лекин амалда сезиларли натижаларга эриша олмаяпмиз. Биз ўн ўз халқимизга қимматли қоғозлар нима эканлигини, улар билан амада қилиш маданиятини ўргатишимиз, жамғарма биржаларида нашиш ва даромад олиш механизминини тушунтиришимиз керак».

Шундон келиб чиққан ҳолда, қимматли қоғозлар билан ишлаш, лнинг ҳаракатини йўлга қўйиш ва бу орқали корхона учун даромад тириш борасида самарали иш юритилишини таъминлаш аввалам-

бор ҚҚБ моҳиятини чуқур англашни, унинг ўзига хос билиш хусусияларини яхши билишни тақозо этади.

Корхона манфаатлари нуқтаи назаридан қимматли чиқариш (эмиссия) — капитал аккумуляциясининг муҳим даражаси. Корхона эмитент, яъни акциялар, облигациялар, векселлар сифатида, шунингдек, инвестор, яъни ўзининг эркин маблағи бошқа корхоналарнинг қимматли қоғозларига банд қилинган дивиденд (фойда) олувчи, яъни бошқа эмитентлар қоғозларига эгалли қилувчи сифатида номоён бўлади.

Ўз маблағларини бошқа корхоналар ёки банклар (тижорат давлат банклари)ни қимматли қоғозларига сарфлар экан, корхона бу билан инвестиция портфелини шакллантиради ва у қўйиши мумкин:

- консерватив, бунда корхона мунтазам фойда олишга қаратилган;
- агрессив, бунда корхона катта фойда олишни кўзлаб олган ҳолда капиталини йўқотиб қўйиш борасида таваккалчиликка қўл урар.

Инвестор — корхона, маблағини қимматли қоғозга сарфлар қўйидаги мақсадларни кўзлайди:

- маблағ қўйилишининг ҳавфсизлигини;
- маблағ қўйишнинг фойда келтиришини;
- капиталнинг ўсишини.

Бу мақсадлар ўртасида қарама-қаршиликлар мавжуд, зеро қарама-қаршиликни текислаш учун маблағни қимматли қоғозлар ва қўйилишининг ҳавфсизлиги, одатда, фойдалилик ва капитал ўзинингдек эмитентлар ўртасида диверсификациялаш зарур. келмайди. Буни четлаб ўтиш мақсадида корхоналар капитални қимматли қоғозлар ва кўплаб компаниялар ўртасида тақсимлаш йўлини тутадилар. Бу йўл маблағ қўйилишини диверсификация қилиб номланади.

Корхонанинг инвестиция портфели қўйидагича бўлиши мумкин:

- диверсификация қилинган, яъни қимматли қоғознинг тури, қўйилган маблағнинг умумий қиймати 10 % ни ташкил қилган рақам 5 % гача камайиши мумкин;

- суғ диверсификация қилинган, яъни фоиз 10 дан қанчалик катта бўлса, диверсификация шунчалик суғ бўлади.

Масалан, корхона ўзининг инвестиция портфелини тақсимлаган бўлсинки, 15 % нефт қазиб чиқариш корхоналарини 20 % нефтни қайта ишлаш корхоналари акцияларини, нефтни ва нефт маҳсулотларини ташиш ва сотиш корхоналари акцияларини; 13 % — нефт маҳсулотлари асосида кимёвий корхоналар ишлаб чиқарувчи корхоналар акцияларини ташкил қилсин. Корхоналарнинг барчаси ягона технологик занжирни ташкил қилиб қўйилган. Инвестиция портфелини бу тариқа шакллантириш тўғри бўлади.

Ҳар бир конкрет корхонага юқори фоизда маблағ қўйиш ташқари, маблағ ягона технологик занжирни ҳосил қилувчи ларга қўйилган. Корхона бу борада фақат маҳсулотига талаб қилинган бўлган, ҳам ашё комплексига маблағ қўйиб тўғри йўл тутган бўлади.

Қимматли қоғозларга маблағ қўйишда корхоналар таваккалчилик иш қилишлари. Шунинг учун корхоналар томонидан фонд бозоридаги мунтазам кузатиб туришга тўғри келади, бундан мақсад олинадиган фойдани кўпайтириш ёки бўлмаса қўйилмасдан қўйилган маблағдан ҳам ажраб қолишнинг олдини олишдир.

Фонд бозоридаги аҳволи корхонанинг ўзи бевосита ёки траст компаниялари деб аталувчи махсус компаниялар орқали кузатиб қўйиши мумкин. Траст компанияси — инвесторнинг маблағларини фойда олиш ва ишончли қўйилишини таъминлашни, корхона манфаатларини қўйиш, қимматли қоғозларига инвестор маблағи қўйилган қорхоналарнинг молиявий аҳволини кузатиб боришни, қўйилган қорхоналар бўйича ўз вақтида фоизларнинг олинишини таъминлашни ўз ичига олган корхонадир.

Шундай қилиб, қимматли қоғозларга ўз маблағини қўйишга аҳд қилган корхона — инвесторлар, бу борада бир қатор қоидаларга риоя қилишлари лозим:

- Эса тутиш лозимки, маблағларни қимматли қоғозларга қўйиш таваккалчиликка йўл қўйилади,

- Бугунги кундаги пул кечаги кундаги пулдан қимматроқ туради, қўйилган пулни янгитдан инвесторлаш мумкин.

- Маблағ қўйиш ва фойда кўриш таваккалчилиги ўртасидаги

Махсулотлари бозордаги эҳтиёжни доимий қондирмай келаёт- компанияларнинг қимматли қоғозига маблағ қўйиш энг мақбул бўлади.

3.7. КОРХОНАЛАРНИНГ НОЧОРЛИГИ

Беларусия Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги қонунига қўйилган товарларга, бажариш ишларга ва кўрсатилган хизматларга тўлаш бўйича кредиторлар талабини қондириш, бюджет тўлов- ини ва бюджетдан ташқари тўловларни тўлаш қобилиятига эга бўлмаган корхона ночор корхона деб тушунилади.

Ночор корхонанинг ташқи белгиси бажарилиши муддати келгандан 30 кун ичида кредиторлар талабини қондира олмаганлиги ҳолатида жорий тўловларини тўхтатиб қўйилганлигидир. Бу ночор- корхонанинг ташқи белгисидир. Расмий ҳолда эса корхонанинг ночорлиги суднинг қарори билан ёки икхтиёрий равишда корхона ташқи белгисидан кўра расман эълон қилингандан бошлаб у ночор корхона деб қаралди.

Ночор корхонага нисбатан қўйидаги чоралар кўрилиши мумкин: — қайта ташкил этиш, бунда корхонага ташқи бошқарувчи таъинланади ёки у санация қилинади — яъни корхона бўлаштирилади, бунга 1,5 йил вақт ажратилади;

галтерия баланси қуйдагилар орқали ҳарактерлансин, минг

дан эътиборан ҳужалик юритиш субъекти уч ой мобайнида уларни

Эшон қилиши ушбу қонуннинг 5-моддасига асосан судсиз
қилиш натижалари бўлиши мумкин.

Ўзбекистон Конституциясининг 18-36 моддаларида баён этилган қарорларнинг асосий эркинликлари иқтисодий ва ижтимоий ҳуқуқлари қанчалик чекланиб қолмасдан, балки 56-58-моддаларида ҳуқуқий жиҳатдан шахсларнинг шахсий ҳуқуқлари ҳам давлат томонидан ҳимоя қилиниши уларнинг иқтисодий мустақиллигининг дахлсизлиги ва ихтиёрийлик қилиши банкротлик тўғрисидаги қонунда ўз аксини топган.

Қарздор (ҳўжалик юришти субъектининг) ихтиёрий равишда тугатиш тугатишда ва банкрот бўлганлиги ҳақида расмий равишда эълон қилинган ҳусусидаги қарорни ҳўжалик юришти субъекти раҳбари билан биргаликда субъект иқтисодий аҳолининг таҳлили мажбуриятлари бўйича туловларни тулай олмаслиги ва

Банкрот бўлганликка доир даъво ёки ариза асосида иш кўзғатиш
ин қарздор, кредиторнинг (кредиторларнинг), шунингдек Ўзбекистон
унларида назарда тутилган ҳолларда прокурорнинг аризасига
жан ҳўжалик судида адолатли, мулкий мустақиллик ва қонунийлик
қанципларига биноан иш олиб бориш лозим.

Ҳўжалик суди тақдим этган ҳужжатларнинг асослиги ва ишонч-
лигини текшириш натижаларига қараб, ўн кўнлик муддат ичида рад
и ёки прокурорнинг ташаббуси билан кўзғатилганда, ҳўжалик суди
қарздор кредиторлар ва қарздорларнинг рўйхатини ҳамда ҳўжалик

Банкрот бўлганликка доир иш куриб чиқилиши учун қарздор иш эйтишга қабул қилган кундан эътиборан ўн кун ичида: юридик шахснинг номи, унинг фаолиятининг ташкилий шакли, мулкнинг шакли, мулкнинг эгаси (эгалари), юридик шахс бошқарув органларининг номи, унинг филиллари жойлашган манзиллари, почта адреси,

Агар қарздор якка тартибда иш юритадиган тадбиркор бўлса, унинг фамилияси, исми, отасининг исми, туғилган вақти ва жойи, пас-
порти маълумотлари (серияси, номери, ким томондан ва қачон берил-
линлиги) турар жойи ва почта адреси, якка тартибдаги тадбиркорлик
қолиятининг тури, у жойлашган манзил, рўйхатга олинганлиги туғ-
илганлиги гувоҳнома, даромадлар туғрисидаги, декларация, илова

Хужалик суди қарздорнинг мулкий аҳволи туғрисидаги бошқа аризу маълумотларни ҳам талаб қилиб олиши мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги 1991 йил 5 майдаги Қонунининг демократик ҳуқуқий давлат сарфларидан яна бири шундаки, кредитор ёки прокурор томонидан ҳўжалик судига ночор қарздорни банкрот бўлган деб эътибор қилиш тўғрисида берган аризасини шу аризани берган ёки кредитор ҳўжалик суди иш юритишни қўзғатгунга қайтариб олишлиги мазкур қонуннинг 10 ва 11-моддаларида белгиланган.

Иқтисодий жиҳатдан ночор қарздорнинг аризаси шу ҳўжалик суди юритиш субъекти раҳбари ёки бошқа ваколатли шахс томонидан қилинган равишда ҳўжалик судига берилади.

Ўзининг тўловга лаёқатсизлиги муқаррар эканлиги кўрсатилган ариза шундай лаёқатсизлик ёки банкрот бўлиш ҳақида қарор қилинган кундан эътиборан уч ойдан кечиктирмай берилиши кўзда тутилган. Қарздорнинг аризасига унинг кредиторлари ва қарздорнинг ҳўжалик суди юритиш субъекти бухгалтерия баланси ҳамда ҳўжалик суди олоҳида ҳолларда санация қатнашчиларининг илтимос-молиявий ва мулкӣ аҳволига доир бошқа маълумотлар қилиниши зорур.

Агар «Банкротлик тўғрисида»ги қонунда кредитор ёки ҳўжалик судига ночор қарздорни банкрот бўлган деб эътибор қилиш тўғрисидаги аризасини мазкур суд ишини юритишни қўзғатгунга қайтариб олиш ҳуқуқига эга бўлса, иқтисодий жиҳатдан қарздорнинг ҳўжалик судига берган аризаси ушбу қонуннинг 10-моддасига асосан қайтариб олинишига йўл қўйилмайди.

Иқтисодий жиҳатдан ночор қарздор тўловга лаёқатсизлик тўғрисида ариза бермаганлиги ёки аризани вақтида бермаганлиги ҳўжалик суди юритиш субъектининг раҳбарига ёки бошқа ваколатли шахсга энг кам иш ҳақининг беш баробаридан ўн баробар миқдорда жарима солиши кўзда тутилади.

Ҳўжалик суди иш юритиш учун материалларни қабул қилиш кундан эътиборан қонунда белгиланган муддатда мажлис тайинланган кундан эътиборан қарздорнинг ўзи, қарздор рўйхатга олинган жойдаги банкротлик комиссияси ва солиқ органларининг вакиллари, кредиторлар, қарздорнинг бошқаришга ваколатли органнинг вакиллари (агар қарздорнинг мол-мулкида давлатнинг иштироки бўлса), шунингдек қарздорнинг иштирокида бўлган бошқа органларнинг вакиллари таклиф қилиниши мумкин.

Ночор қарздор ёки унинг мол-мулки эгасининг вакили бўлганликка доир ишни тўхтатиш ҳақида ва санация ўтказиш талаблари кредитор ёки бошқа шахслар томонидан молиявий ёрдам қилинган ҳўжалик суди юритиш субъектлари фаолиятини соғломлаштириш тўғрисида илтимоснома билан ҳўжалик судига мурожаат қилиниши мумкин.

Ҳўжалик суди санация ўтказиш тўғрисидаги илтимоснома билан қарор қилинган муддатда қараб чиқади ҳамда уни қондириш ёки қарор қилиш ҳақида ажрим чиқаради.

Қарздор (ҳўжалик, юритиш субъекти) ўз фаолиятини давом

қилишнинг тўлов қобилиятини тиклашнинг реал имконияти мавжудлиги ҳўжалик суди юритиш субъекти томонидан асос бўлади.

Санация ўтказиш мумкинлигини ёки мақсадга мувофиқлигини санация ўтказиш мустақил экспертлари (аудиторлари) ҳўжалик суди юритиш субъекти билан боғлиқ ҳаражотларни асос қилиб эътибор қилишга ҳақлидир.

Қарздорнинг зиммасига юклашга ҳақлидир. Ҳўжалик суди ажрим чиқарганидан сўнг, санация қатнашчилари ҳўжалик суди юритиш субъекти билан битим ишлаб чиқишлари шарт. Битим имзоланган кундан эътиборан 10 кун ичида ҳўжалик судига топширилади. Тақдим қилинган битимга асосан ҳўжалик суди санация ўтказиш тўғрисида қарор қилинади. Битимда қарздорнинг асосий воситаларини санация қатнашчиларига бериши кўзда тутилган бўлиши мумкин эмас.

Санация бошланганига 12 ой тўлганида кредиторлар талаблари ҳўжалик суди юритиш субъекти томонидан қондирилган бўлиши керак. Ҳўжалик суди олоҳида ҳолларда санация қатнашчиларининг илтимос-молиявий ва мулкӣ аҳволига доир бошқа маълумотлар қилиниши зорур. Қарздорнинг мол-мулкида давлат иштироки эътибор қилинган ҳўжалик суди белгиланган муддат ичида давлат мулкни бошқаришга ваколатли, тегишли органни иш юритиш қўзғатилиши тўғрисида хабардор қилиниши лозим. Давлат мулкни бошқаришга ваколатли орган хабар топган кундан эътиборан беш кунлик муддат ичида санация ўтказишнинг мақсадга мувофиқлиги ёки қарорини қилиш ҳақида маълум қилиниши шарт.

Давлат мулкни бошқаришга ваколатли органнинг лозим тарзда қарорларнинг талабларини қондириш тўғрисида расмийлаштирилган қарорнома ҳўжалик суди томонидан ишни қўришни қўзғатиш учун асос бўлиб хизмат қила олади. Агар кредиторнинг талаблари қондирилмаган тақдирда ишни қўриш қайта тикланади. Бунда қарздорнинг 13-моддага мувофиқ илтимосномаси билан мурожаат қилиш ҳуқуқи сақланиб қолади.

Банкротлик фаолиятида банкротлар учун дастлабки ҳаракатларнинг қилиниши ҳўжалик суди юритиш субъекти томонидан иборатки, агар банкрот бўлган қарздорнинг мол-мулкида давлатнинг иштироки бўлса, шунингдек қарздорнинг иштирокида бўлган бошқа органларнинг вакиллари таклиф қилиниши мумкин. Мазкур моддага мувофиқ Марказий Банк қўриқ муддат ичида ҳўжалик судига банкротлик санациялаш мақсадга мувофиқлиги ёки мувофиқ эмаслиги тўғрисидаги ўз ҳулосасини тақдим қилиши лозим. Бу ҳулосанинг мазмуни қарздор банкротлик илтимосномаси билан қилинган ҳўжалик суди томонидан инобатга олиниши мумкин. Кредиторларнинг ҳўжалик суди юритиш субъектига бўлган талаблари қарор қилинган тақдирда, ҳўжалик суди қўрилган маънавий ва моддий қарор учун тўланадиган тоовон (чиқим) миқдорини белгилаб, уни қарздорнинг ҳўжалик суди юритиш субъектига қайтариб беришга ҳақлидир.

Банкротлик тўғрисидаги қонуннинг 16-моддасига асосан ночор ёки қарздор (ҳўжалик, юритиш субъекти) суд қарори чиқарилгунга қадар ўз

хўжалик фаолиятини давом эттириш ҳуқуқига эгадир бўлганликка доир иш юритишнинг ҳар қандай босқичида қарздор ёки унинг муассасаси (муассасалари) қарздорнинг тўла мажбуриятларига баробар маблағни гаровга қўйиши мумкин ҳолдо иш юритиш бир йилдан кўп бўлмаган муддатга турилиши мумкин.

Ночор қарздорни банкрот бўлган деб эътироф этиш ва доир иш юритишни қўзғатиш тўғрисидаги суднинг ҳал қилувчи белгиланган тартибда расмий матбуотда эълон қилинади. Эълон қарздор ҳисобидан тўланади. Эълонда, ишни юритаётган судининг номи ва жойлашган манзили кўрсатилиши, тугатишга юритишни қўзғатишга асос бўлган ариза берилган сана, шайхондор фойдасини қўзлаб босқичма-босқич тугатиши; кредиторлар қарздорга нисбатан ўз даъволарини эълон чиққан эътиборан 2 ойлик муддат ичида бериши зарурлиги тўғрисида кредиторларга қаратилган мурожаатлари баён қилиниши керак.

Хўжалик юритиш субъекти банкрот бўлган деб эълон қилинган пайтдан бошлаб қарздорнинг ўз мулкани тасарруфидан чегаралаб бошқаларга бериши ва мажбуриятларни узиши тақиқланади, китоб счёти бўйича операциялар ўтказиш, дивидендлар, акциялар тўлаши ва тўловларни амалга ошириш тўхтатиб турилади. Қарздор қарздорларнинг қарзга доир барча мажбуриятларининг қарздорга ўтиб кетган ҳисобланади, унга нисбатан янги талаблар билан қўйилмайди.

Ночор қарздорнинг барча турдаги қарзлари бўйича пеня қўшиб ёзиш тўхтатилади. Ночор қарздорнинг мулкidan қарздор борасидаги барча чеклашлар бекор қилинади. Хўжалик суди қарздор иштирокида қўриқилган мулкни низолар, агар улар қабул қилинган ҳал қилувчи қарорлари қонуний кучга кирмади тўхтатилади. Шу пайтдан эътиборан қарздор олдида қўйилган мулкнинг ёки молиявий турдаги барча талаблар фақат ишни қўйилиши мумкин.

Ночор қарздорнинг иш фаолиятини тугатишга доир ишнинг кредиторларнинг талабларини тўла равишда қондириш ва қарздорни қарзлардан қўтилган деб эълон қилиш, томонларнинг гайри қонуний ҳатти-ҳаракатлардан ҳимоялаш мақсадида амал қилинади. Ночор қарздорнинг иш фаолиятини тугатишга доир иш юритишда қатнашган ишончли вакил, кредиторларнинг (кредиторлар комитети) ва бошқа манфаатдор томонлар судидаги қатнашчилари ёки суд иштирокчилари ҳисобланади.

Хўжалик суди ночор қарздорнинг ёки шу хўжалик субъектининг банкрот бўлганлиги тўғрисидаги ҳал қилувчи қабул қилинган қарарда мол-мулкни бошқаришга вакил орган ишончли шахс бошчилигида тугатиш комиссияси тузилади.

Тугатиш комиссиясининг вазифалари:

1. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъекти жойлашган расмий матбуотда унинг тугатилиши тўғрисида ва кредиторлар

боларини тақдим этишлари тартиби ҳусусида эълон бериши; банкрот бўлган хўжалик юритиш субъекти тугатилиши тўғрисидаги кредиторлар ва манфаатдор томонларни хабардор қилиши.

банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг пул ва қарздорларини битта банкдаги ягона ҳисобга жамлаши; банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг мол-мулкни, шу жумладан гаровга қўйилган мол-мулкни тўғрисида ҳисобот тузиши, тугатиш балансини тузиши ва уни хўжалик судига тақдим этиши; банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектини тугатиш режасини тақдим этиши;

банкрот бўлган хўжалик юритиш субъекти мулкани манфаатдор томонлар фойдасини қўзлаб босқичма-босқич тугатиши;

кредиторларга, хўжалик судига, давлат назорати ва солиқ инспекциясига ва бошқа манфаатдор ташкилотлар, шахсларга банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг мол-мулкни тўғрисида, мол-мулкни тугатиш жараёни қандай бораётганлиги ҳақида зарур маълумотлар бериши;

банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектини тугатиш қандай тартибда амалга оширилади тўғрисида яқунловчи ҳисобот тайёрлаш ва уни хўжалик судига тақдим этиши ҳаракатидаги қонунда шорт қилиб қўйилган.

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги қонунда белгиланган тартибда демократик ҳуқуқий давлат сари қатор принциплар, қатор қатор қонунлар, банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг мол-мулкига қарздорларнинг қарздорларнинг, бошқа манфаатдор томонларнинг ҳуқуқлари, хўжалик судининг ҳуқуқ ва манфаатлари, тугатиш комиссиясининг асосий вазифалари, унинг ҳатти-ҳаракатлари устидан хўжалик судига шикоят қилинишининг мумкинлиги қатор-қатор ҳуқуқий масалаларни ўзида акс эттиради.

«Иқтисод ва ҳисобот», 1996 й., 6-сон 22-25 бет.

4 – БОБ. МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИЛИШИ ИСТЕЪМОЛИ

4.1. ЖАМИЯТ ЭҲТИЁЖЛАРИНИ ТЎЛИҚ ҚОНДИРИЛИШИДА МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИЛИШИНИ БЕЛГИЛОВЧИ РОЛИ

Ишлаб чиқариш-корхонанинг марказий звеноси бўлиб белгиланган истеъмол хусусиятларига эга бўлган яқуний маҳсулот қилинади.

Ишлаб чиқариш корхонаси – қонун талаблари асосида, ишлаб чиқариш, иш бажариш, хизмат кўрсатиш орқали эҳтиёжини қондириш ва бу орқали фойда кўриш мақсадида этилган ҳўжалик юритувчи субъектдир.

У ўз фаолиятини мустақил юритади, ишлаб чиқарган маҳсулот ўз билганича сотади, фойданинг солиқлар ва бошқа маълум тўловлар тўлангандан кейинги қолган қисмига эгаллик қилади. Корхонанинг бошқа корхоналар, ташкилотлар, муассасалар ва маҳаллий ҳокимият органлари ва фуқаролар билан муносабатлар қонунчилик томонидан тартибга солинади.

Ишлаб чиқариш жараёни – хом ашёли материаллар, фабрикалар, жамловчи қисмлардан, меҳнат қуроллари, истеъмол предметлари, шунингдек уларнинг қисмларини ҳосил қиладиган кўзда тутилган алоҳида жараёнлар мажмуасидир.

Ишлаб чиқариш илмий ишларни, янгиликларни, ихтиراعларни моддийлаштиради. Маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ишлаб чиқаришнинг роли инсон ва жамиятнинг эҳтиёжларини қондиришда борича юқори сифатли ишлаб чиқариш воситалари, предметлари ва ҳаёт кечиришни таъминловчи бошқа маҳсулотлар билан яратишда намоён бўлади. Нормал ривожланаётган жамиятда ишлаб чиқариш маҳсулот етиштириш суръатини мунтазам ошириб боришнинг моддий фаровонлигини юксалтириши шарт.

Ишлаб чиқариш маҳсулот чиқариш муаммосини ҳал этишда пайтда маънавий ва ижтимоий соҳани ривожлантириш муаммоси ҳам ҳал этади.

Ижтимоий соҳага кишиларнинг турмуш тарзига тааллуқли объектлар, жараёнлар, иқтисодий фаолият турлари, аҳоли турмуш моддий ва маънавий бойликларни истеъмол қилиниши, инсонларнинг жамоа ва жамият эҳтиёжларини қондирилиши қиратиладиган маданият, тиббиёт, санъат, фан, маориф ва ҳ.к.лардан иборат бўлиб улар учун ишлаб чиқариш моддий-техника базасини яратади.

Маҳсулотнинг миқдори ва сифат бўйича истеъмол қилиниш ортиб бориши инсон эҳтиёжига ҳосдир. Бу эса ишлаб чиқариш томонидан, истеъмол хусусияти юқори бўлган маҳсулотлар қўшимча ҳажминини ортириб борилишини тақозо этади.

Моддий бойликларни қайта ишлаш бўйича узлуксиз тақдир

асосий омилларини ишчи кучи (меҳнат), асосий ишлаб чиқариш фондлари (асосий капитал), моддий ресурслар, илмий-технологик орош потенциал ташкил этади.

Ишлаб чиқариш – корхонани муваффақиятли иш олиб борадиган таъминловчи асосий муаммоларидан бири ҳисобланади. Ишлаб чиқаришнинг сифатли ишлаши фирма тақдирини ҳал қилади. Ишлаб чиқаришнинг тўғри танланганлиги кўплаб потенциал муаммоларни ечиштиришга ва раҳбарият ва жамоа ўртасида яхши муносабатларни яратишга олиб келади.

Ишлаб чиқариш бўлган талабни нотўғри бажарилиши, пировардида ишлаб чиқаришнинг самарасиз ишлашига сабаб бўлади. Кадрларни таништириш, ишлаб чиқариш арқали сўраб-суриштириб ишга қабул қилиш мумкин. Бу ишнинг тўғрисида кўпроқ билишга, уларнинг қобилиятини, ишга қўйишга, интизомини, масъулиятни ҳис қилишини, ишга ўзини тўла қўйишга олиб келади. Ишга қабул қилишда ва улар билан ишлашда юридик талабларга риоя қилиш

ишга баҳо беришда, бирор бир давр ичидаги унинг ишчи кучи кўрсаткичларини таҳлил қилиб чиқиш, ютуқларини таъминлаш, аниқланган камчиликларини таъкидлаш, келгусидаги ишларини аниқлаш, унга ишчи бўйича қўйилган баҳо юзасидан ўзгартиришга имкон яратиш лозим.

Ишлаб чиқаришнинг шакли, иш юзасидан шерикларни танлаш ҳам муҳимдир. Бу ишнинг шахсий сифатларига, тадбиркорлик фаолиятини олиб борадиган шериклик ишида ўзини тутта билишга баҳо қўйилишида

бўлади. Шерикларга баҳони объектив қўя билмаслик ишчи кучи этилишига, фирма шўҳратига путур етказилишига, ишда жиноий кодекс билан муносабатда бўлишга олиб келади. Ишда маълум бир тарзда, маълум тизими, ҳокимиятнинг конкрет вакиллари билан муносабатда бўлишда ҳуқуқий меъёрларга риоя этилиши лозим.

Ишлаб чиқаришнинг ишида ўзини тутта билиш, шахсий обрўни сақлаш, тармоқлар даврасида ва истеъмолчилар олдида ўз нуфузини кўрсатиш, ишончли ва ростгўй шерик номини сақлай олиш лозим. Амма бу борада тижорат сирини сақлаш зарурлигини ҳам эътибордан қолдириш керак.

Ишлаб чиқаришнинг ишида шерикларни ҳалол ва инсофли эканликларини таъминлаш, бажарган ишлари ва операциялари юзасидан ишчи кучи олиш йўли билан билиб оладилар. Шартномаларни тўғри қўйиш, уларга ўзаро мажбуриятларни бажармаганликларини учун қўйишнинг ҳақида бандлар киритилиши муҳимдир.

Ишлаб чиқаришнинг ишида ташкил қилинади. Улар ишлаб чиқариш жараёни билан узвий боғланиб, ходимларнинг асосий қисмини ишчилар ташкил қилади. Ишлаб чиқаришнинг ишида бевасита ишлаб чиқариш жараёнида иштирок этадилар. Ишчилар ўз навбатида асосий ва ёрдамчи гуруҳларга бўлинади. Ишчилар тўғридан-тўғри маҳсулот ишлаб чиқариш техноло-

гиясини амалга оширадilar. Ёрдамчи ишчиларга технологик хизмат кўрсатувчи, транспорт ишчилари, электр монтерлар, лавчилар, асбоб-ускуна тарқатувчилар, таъмирловчи ишчилар.

Мутахассислар тоифасини бошқарув функциясини, ишлаб устидан технологик ва ташкилий раҳбарлик қилувчилар унинг ўринбосари, цех бошлиқлари, усталар, лойиҳа технологлар, бўлимлар ходимлари, иктисодчилар, режиссёрлар ва ҳ.к.) шунингдек ҳисоб-китоб ходимлари, таъмирловчи маъмурий-ҳўжалик бўлими ходимлари, маиший хизмат ишчилари (лифтчилар, фаррошлар) ташкил қиладilar.

Ишлаб чиқариш жараёнларини механизациялаш ва автоматлаштириш, янги техникаларни жорий этилиши меҳнат ҳаракатини ўзгартириб, ишчилар малакасини ошириш борасида янги талабларни қўяди.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари ишлаб чиқаришнинг бўлишида муҳим рол ўйнайди. Улар ишлаб чиқариш воситалари, материал асосидир. Ишлаб-чиқариш фондларининг иктисодий шундаки, улар ўз хусусиятларини бирданига эмас, балки асосан билан йўқотадilar, шунинг учун уларни натурал шаклида бир қатор ишлаб чиқариш циклларидан кейин амалга оширилади.

Ишлаб чиқариш жараёнларида меҳнат воситаларининг турли аҳолида аҳолига эго бўлиб уларга куч машиналари ва улар ишчи машиналар ва ускуналар, ўлчов ва ростлаш лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш техникаси ва бошқа қурилмалар кириди. Улар меҳнат предметларига таъсир қилган уларнинг натурал кўринишини ўзгартиради, технологик жараёнларнинг узлуксиз ишлашини таъминлайди. Юқорида санаб ўтилган қурилма ва ускуналарни ишлаб чиқариш жараёнидаги рақамли олган ҳолда, уларни ишлаб чиқариш аппаратининг актив қисмига атайдилар. Пассив қисмига эса бинолар, узатиш қурилмалари, транспорт воситалари тааллуқли бўлиб, улар ишлаб чиқариш жараёнида билвосита катнашадilar.

Асосий фондлар ишини таҳлил қилиш ва ҳисобчи кўрсаткичлар тизими қўлланилиб, улардан энг муҳими фондлар кўрсаткичидир.

Фонд қайтими ($\Phi_{\text{к}}$) ишлаб чиқарилган маҳсулотни асосий чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматиға нисбатан ўлчанади:

$$(\Phi_{\text{к}}) = \Phi_{\text{к}} = \text{ВП} / \Phi_{\text{к}}$$

Асосий ишлаб чиқариш фондларнинг актив қисмини фонд ($\Phi_{\text{ак}}$) ишлаб чиқарилган маҳсулотни (ВА) ишлаб чиқариш актив қисмини ($\Phi_{\text{ак}}$) ўртача йиллик қийматиға нисбатини ишлаб чиқариш фондларни актив қисмини солиштирма ва кўпайтириш орқали топилади:

$$\Phi_{\text{ак}} = \text{ВП} / \Phi_{\text{ак}} \times \text{Уа}$$

Асосий ишлаб чиқариш фондларининг сутка давомида

коэффициенти ($K_{\text{см}}$) орқали характерланади:

$$K_{\text{см}} = \text{П}_{\text{ст-см}} / \text{П}'_{\text{ст-см}}$$

У ерда, $\text{П}_{\text{ст-см}}$ - ишлаган станок-смена миқдори, $\text{П}'_{\text{ст-см}}$ - иш энг кўп қил эитган сменадаги ишлатилган станок смена миқдори.

$K_{\text{см}}$ - экстенсив (сифатға эътибор бермай, фақат миқдорни ишлатилган) кўрсаткич.

Курилмалар ишнинг интенсивлиги (серунумлиги) интенсивлик коэффициенти ($K_{\text{инт}}$) орқали характерланади:

$$K_{\text{инт}} = \text{П}_{\text{ф}} / \text{П}_{\text{но}}$$

У ерда, $\text{П}_{\text{ф}}$ - курилмаларнинг ҳақиқатдаги иш унуми.

$\text{П}_{\text{но}}$ - курилмаларнинг лойиҳа, паспортдаги ёки режалаштирилган иш унуми.

Шунингдек, бошқа кўрсаткичлар ҳам қўлланилади.

Моддий ресурслар (меҳнат предметлари) - хом ашё, материаллар, энергиянинг барча турлари ва бошқалардан иборат бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнида бир маротаба иштирок этади ва ўзининг қийматини кўринишини тубдан ўзгартиради. Ўз қийматини маҳсулотга ўтказилади. Меҳнат предметларининг (айланма фондларнинг) таннарининг 70-90%ни айланма фондларнинг қийматини ташкил қиладилар.

Улардан фойдаланишни яхшиланиши маҳсулотнинг материал сифатини (Мс) маҳсулот чиқаришда (ВП) узлуксиз ишлашини таъминлайди. Юқорида санаб ўтилган барча турдаги материаллар сарфини (қиймат кўринишида) қисмини англатади.

$$M_{\text{с}} = \sum M_{\text{с}} / \text{ВП}$$

У ерда, $\sum M_{\text{с}}$ - материал сарфи суммаси, сўм, м. сўм ва ҳ. к.

Лойиҳалаштириш босқичида техник қурилмаларнинг солиштирма ($G_{\text{ак}}$) еки нисбий вазни аниқланади:

$$G_{\text{ак}} = G_{\text{мет}} / E_{\text{ак}}$$

У ерда, $G_{\text{ак}}$ - техник қурилмалар деталларининг абсолют вазни,

$E_{\text{ак}}$ - техник қурилмаларнинг асосий эксплуатация характерис-тири бирлиги, масолан, трактор қуввати, о.к. автомашинанинг юк қиймати, т. ва ҳ. к.

Техник қурилмаларни уларнинг қисмларини ишлаб чиқариш жараёнида металдан фойдаланиш коэффициенти ($K_{\text{мет}}$) аниқланади:

$$K_{\text{мет}} = \frac{\sum_{i=1}^n G_i N_i}{G_{\text{мет}}}$$

У ерда G_i - маҳсулот бирлигига сарфланган металнинг соф вазни, т. кг:

Асосий ишлаб чиқариш фондларининг сутка давомида

N_i – белгиланган давр ичида ишлаб чиқаришган маҳсулот;
 $G_{\text{умум}}$ – ўша давр ичида ишлаб чиқарилган маҳсулотга сарф
металлнинг умумий оғирлиги:

$i = 1, 2, 3, \dots$ – чиқарилган номенклатурадаги турли
миқдори.

Детал учун металдан фойдаланиш коэффициенти ($K_{\text{мд}}$)

$$K_{\text{мд}} = G' / G_{\text{мд}}$$

бу ерда, G' – тайёр детал вазни, кг. т:

$G_{\text{мд}}$ – детални ишлаб чиқариш учун тайёрлаб қўйилган
маҳсулот) метал вазни, кг., т.

Ишлаб чиқаришга капитал қўйилманинг асосий манбаи
нанинг хусусий маблағи (даромад чегирмаси), кредит ва асосий
ажратмалари ҳисобланади.

Илмий ахборот потенциали. Ахборот ресурсларига илмий
ва иқтисодий ахборотлар киритилиб улардан буюмларни
ишлаб чиқаришни илмий-технологик жihatдан тайёрлаш ва
чиқариш жараёнларида фойдаланилади. Ишлаб чиқариш ресурслари
(меҳнат предметлари) бўйича биржа ахборотлари, меҳнат қўйи-
ли бўйича преysкурантлар қўлланилади. Илмий-техник ахборот
манбаи бўлиб патент баёнлари, тармоқлар бўйича илмий ва
техник журналлар, маълумотномалар, монографиялар хизмат қи-
лади.

Меъёрий – ҳуқуқий ахборотлар Ўзбекистон Республикаси
фуқаролар Кодексида, вазирликлар ва тармоқларнинг меъёрий
жатлари бюллетенларида, божхона ҳамжорлиги Кенгаши
жатларида, хорижий давлатлар фуқароларининг кодексларида,
ҳалқаро келишувлар ва конвенция ҳужжатларида, стандартлар
техник шартларда берилади.

4.2. ТЕХНИКА, ТЕХНОЛОГИЯ ВА ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ САМАРАДОРЛИКНИ ОШИРИШНИНГ БОШ ОМИЛИДИР

Ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишнинг асосий омил-
лари – техника, технология, ишлаб чиқаришни ташкил этишдир.

Техника (машиналар, механизациялар, бошқарувнинг
лашган тизими) ишлаб чиқаришни механизациялаш ва
лаштириш имконини беради. Қисман ва комплекс механизация
автоматлаштириш қабул қилинган.

Қисман механизациялаштириш асосий ишлаб чиқариш
жараёнларида қўл меҳнатини машиналар билан алмаштириш
характерловчи механизациялашнинг бошланғич шаклидир.
автоматлаштириш қабул қилинган.

Қисман механизациялаштириш – асосий ишлаб чиқариш
жараёнларида қўл меҳнатини машиналар билан алмаштириш
бошланғич шаклидир. Қисман автоматлаштиришда ишлаб чиқариш

операциялари ва жараёнлари автоматлаштирилган
механизациялар ва қурилмалар ёрдамида амалга
оширилади, бунда киши меҳнати иштирок этмайди.

Энг самарали дастгоҳ – автоматлар, алоҳида ҳолларда иш
умдорлигини 5-10 ва ҳатто 20 мартаба оширади. Бунинг
тижасида солиштирма капитал қўйилмалар миқдори камаяди, ишлаб
чиқариш харажатлари озаяди, ишлаб чиқариш ва маҳсулот
сифати ошади, маҳсулот сифати яхшиланади.

Технология – ҳам ашёни қайта ишлаш йўллари ва усуллари
рисидаги фан сифатида йирик машина саноатининг ривожланиши
тижасида ҳуждга келди. Ҳозирги замонда саноат ишлаб чиқаришни
ривожланиб, кенг қўламда назарий ва амалий
тўплаб, алоҳида соҳа даражасига етди. Тавсифий
ихтиролар ва кашфиётларга асосланган аниқ фан
келди. Технология ишлаб чиқариш жараёнларининг
рационализирувиге, ишлаб чиқаришни ташкил этилишига, оғир ва
асосий меҳнатни қисқартиришга таъсир кўрсатади.

Технологик жараён деб, техник шартларга биноан маҳсулот олиш
сарида материалларнинг ёки ярим фабрикаларнинг шакллари,
қурилмалари, хусусиятларини ўзгартирилишига айтилади.

Технологик интизом корхона иқтисодиёти, тадбиркорлик,
иқтисодий фанлар билан ўзвий боғлангандир.

Технологияни иқтисодиёт билан боғлиқлиги, масалан, одамлар
ишлаб чиқариш жараёнлари муносабатларида намоён бўлади.
Ишлаб чиқарувчи кучларнинг барча ташкил этиувчилари, яъни иш
жараёнининг моментларини қамраб олувчи муносабатлар технологик
муносабатларни билдиради. Улар «инсон – фан – техника – ишлаб
чиқариш – иқтисод» дан иборат, ўзаро муносабатлар тизимини
ташкил этади.

Иқтисодий нуқтаи назардан ёндошганда кишиларнинг моддий ва
маънавий эҳтиёжларини тўлароқ қондиришга имкон яратувчи
жараёнгина энг мақбул ҳисобланади. Ҳар қандай ишлаб
чиқаришнинг технология даражаси унинг иқтисодий кўрсаткичларига
таъсир қилади, рентабеллик, харажатлар ва ҳ. к.) ҳал этивчи таъсир
қилади. Шу боисдан иқтисодчи технология соҳасида, муҳандис асос-
ий соҳада етарли даражада билимга эга бўлиши шарт.
Ишлаб чиқариш ҳар иккала соҳада ҳам билимдон бўлиши керак.

Ишлаб чиқаришни ташкил этиш ишлаб чиқариш жараёнларини
тартибга солиш, тадбиркорлик фаолиятини йўлга қўйиш мақсадида
қўл воситаларини, меҳнат предметларини, қолаверса меҳнатнинг
иқтисодий мақсадга мувофиқ бирлаштирилишини ва ишлатилишини
таъминловчи усуллар мажмуасидир.

Ишлаб чиқариш таркиби ва характери чиқарилаётган маҳсулот,
ишлаб чиқариш тури, қўлланиладиган меҳнат қуроллари, меҳнат
предметлари ва технологик жараёнлар хусусиятларига боғлиқдир.

Тўғри ташкил қилинган ишлаб чиқариш қуйидаги тамойилларга кўрилади: ихтисослаштириш, мутаносиблик, параллеллик, ўз-ўзига тўғри йўналишлилик, бир маромлилик.

Ишлаб чиқаришни ихтисослаштурувчи оммавий талабга асосланган маҳсулот ишлаб чиқаришга ишлаб чиқариш жараёнида таъминлаш тиришдир. Бунга конструктив ва технологик жиҳатдан бир-бирига мослаштириш, ягоналаш орқали эришилади.

Мутаносиблик — ишлаб чиқариш қувватларининг бўлимлигини биргаликдаги ҳамжорлигидир. Бу маҳсулотларнинг миқдорда, турда, ассортиментда ва тадбиркор томонидан бериладиган муддатларда ишлаб чиқаришини таъминлайди.

Параллеллик — ишлаб чиқариш жараёнларини бир вақтда боришидир. Бу тамойил якуний маҳсулот тайёрлашда қўламини олиб боришлигига имкон яратади.

Ўзлуксизлик — ишлаб чиқаришни шундай ташкил қилиш бунда сменалар ичида ва оралиғида, ички операциялар ўртасида жараёнлар ўзлуксиз бўлади.

Тўғри йўналишлилик ишлаб чиқариш жараёнида маҳсулотнинг рационал ҳаракатини ташкил этилишидир. Бу буюмнинг босқичининг биридан иккинчисига энг қисқа йўл орқали таъминлайди.

Бир маромлилик — тенг вақт оралиғида бир хилда ёки бир ортиб борувчи миқдорда маҳсулотнинг чиқишидир.

Юқоридаги тамойилларга асосланган ҳолда йўлга қўйилган ишлаб чиқариш жараёни рационал ҳисобланади.

Ишлаб чиқаришни ташкил этилишини замонавий усул, эҳтиёждаги маҳсулотларни ўзлуксиз ишлаб чиқаришидир. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг олий шакли, автоматлаштирилган ўзлуксиз жараёнлардир.

Ишлаб чиқариш самарадорлигининг асосий кўрсаткичлари ҳолда, ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлиги унинг ҳаётии ишлаб чиқариш жараёнида эришилган натижалар билан сарфи ўртасидаги муносабатни ифодалайди.

Иқтисодиёт характерининг мураккаблиги, унинг кўп амалиёти алоқаларнинг турли — тўқнақчилиги иқтисодий самарадорликни ўлчамда кўрсаткичлар тизимини қўлланилишини тақозо қилади. Иқтисодий самарани ифодалаш учун қуйидаги кўрсаткичлар қўлланилади: маҳсулот мажмуаси, миллий даромад, товар ва сотилган маҳсулот, фойда, маҳсулот таннаҳи, транспорт харажатлари катталиги, меҳнат ва ресурс харажатлари даражаси бошқалар.

Ишлаб чиқариш самарадорлигини баҳолашнинг асосий терийси (бош белги, ўлчов мезони) сифатида жамият иқтисод қилиниши, меҳнат унумдорлигини ўсиши ҳисобланади.

Меҳнат унумдорлигини ортиши натижасида маҳсулот ҳиссаси (D_1) қуйидаги формула билан аниқланади:

$$D_1 = (1 - \frac{v}{v_0}) \cdot 100$$

бу ерда v — ишловчилар сонининг ўсиши суръати;

v_0 — маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиши суръати.

Иқтисодий самарадорликнинг аниқлашда жорий ва бир маротаба харажатлар ҳисобга олинади. Жорий харажатлар маҳсулот ишлаб чиқариш борасида ҳар доим қилинади (маҳсулот таннаҳи). Бир маротаба харажатлар — бу асосий фондларни ташкил қилиш ва қўллаш фондларни ўстириш мақсадида капитал қўйилма қилинган томонидан аванс тариқасида ажратилувчи ажратмадир.

Ишлаб чиқаришнинг умумий самарадорлиги кўрсаткичларини маҳсулот сифими (T_1) фонд сифими (Φ_1), капитал сифими (K_1) ташкил қилади. Маҳсулот сифими маҳсулот бирлигига сарфланадиган меҳнат орти билдириб, меҳнат сарфини (T_1) ишлаб чиқариш ҳомига нисбати билан ўлчанади.

$$T_1 = T_1 / \text{ВП}$$

ушнинг тесқари қиймати меҳнат унумдорлиги (Π_1)ни билдиради:

$$\Pi_1 = \text{ВП} / T_1$$

Фонд сифими (Φ_1) ишлаб чиқариш фондларини (асосий ва айланма) маҳсулот бирлигига нисбатан қўлланилишини ифодалайди ва ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматини ($\Phi_{\text{ф.а.}}$) ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг умумий ҳомига (ВП) нисбати билан ади:

$$\Phi_1 = \Phi_{\text{ф.а.}} / \text{ВП}$$

ифоданинг тесқари миқдори юқорида кўриб чиқилган фонд сифими (Φ_1) белгилайди:

$$\Phi_1 = \text{ВП} / \Phi_{\text{ф.а.}}$$

Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар ичида капитал қўйилма мезонлари кўрсаткичлар муҳим ўрин тутасди. Улар жамғарма фондларнинг асосий фондларни ташкил қилишни, айланма фондларнинг ўсишини, ишлаб чиқаришнинг техник такомиллашувини билдиради. Уларнинг энг муҳими маҳсулотнинг капитал сифими (K_1) у капитал қўйилма катталигини (K) шу капитал қўйилма натижасида эришилган маҳсулот чиқаришнинг ўсиш миқдорига нисбати билан аниқланади.

$$K_1 = K / \Delta \text{ВП}$$

Формуладан кўриниб турибдики, капитал сифими капитал қўйилма маҳсулот бирлигига ўсишига қўйилган капитал ўлчамини аниқлайди (бу ерда K — капитал қўйилма, $\Delta \text{ВП}$ — капитал қўйилма катталиги). Капитал сифими кўрсаткичининг тесқари (K_1) дейилади:

$$K_1 = \Delta \text{ВП} / K$$

Даромад — ишлаб чиқариш хўжалик фаолияти сифатини баҳоловчи комплекс кўрсаткичдир. Даромад миқдори асосан меҳнат унумдорлиги, ишлаб чиқаришнинг сифати, асосий фондлардан фойдаланиш даражаси билан аниқланади.

Маҳсулот сифати — қўлланилиши бўйича эҳтиёжни қондириш қобилиятларига эга бўлган маҳсулот хусусиятларининг мажмуи. Маҳсулот сифати кўрсаткичи — маҳсулотнинг бир ёки бир хусусиятларини миқдорий характеристикасидир. Сифат кўрсаткичи номенклатураси, маҳсулотнинг қўлланилишидан келиб чиқади. Ишлаб чиқариш саноатида, масалан, маҳсулот сифатини баҳолаш ягона, комплекс ва интеграл кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади.

Ягона кўрсаткичлар маҳсулотнинг хусусиятларидан биринчиси терлайди, нисбатан кенг қўлланилади. Бу гуруҳга: техника сифатлари, технологиялиги, ишончлилиги, стандартлаш, бирликлари шунингдек эстетик, патент-ҳуқуқий, эстетик ва иқтисодий кўрсаткичлари киради.

Комплекс кўрсаткичлар бир пайтда маҳсулотнинг бир хусусиятларини характерлайди. Бу машиналарнинг таъмир-яратилиш коэффициенти, таннархи (бир соатдаги иши ҳисобида), техника сифатлари ишлаш муддатидир. Буюмнинг иккита хусусиятини характерлайди маҳсулот сифатини белгиловчи кўрсаткич (K_4) — тўхтамай ишлаш ва таъмирловчанлиги — қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_4 = T / (T + T_1)$$

Бу ерда, T — буюмни тўхтамай ишловчанлиги T_1 — тўхтаётган сарфланадиган ўртача вақт (таъмирловчанлик кўрсаткичи).

$T_1 = T_0 + T_2$ бу ерда (T_0 — ишдан тўхташ сабабини ҳисобга олган учун сарфланувчи ўртача вақт;

T_2 — тўхташ сабабини бартараф этиш учун сарфланадиган вақт.

Тайёргарлик коэффициенти режалаштирилган техника сифатини кўрсатиш ишлари оралиғида техникаларнинг бетўхтоа эҳтимоллигини назарда тутаяди.

Комплекс кўрсаткич интегралдир. У техника қурилмани саноат ёки тежамкорлигини характерлайди ва маҳсулотни экспорт қилинишидан олинадиган фойдали эффект суммасини, унинг ишлаб чиқариш ва эксплуатация қилиш учун қилинган харажатлар саноат нисбат билан, қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$H = E / (3_c + 3_3)$$

Бу формулани иш муддати бир йилдан ортиқ бўлмаган маҳсулот учун қўллаш жоиздир, акс ҳолда 3_c маҳсулотни ишлатилиш муддати йилига, капитал қўйилма самарадорлигини норматив коэффициенти (E_1) ёрдамида келтирилади. Унинг тескариси Y_3 — экспорт қилинган солиштирма харажатларни характерлайди:

$$Y_3 = (3_c + 3_3) / E$$

Корхонада, тармоқдаги маҳсулот сифатини яхшилашни таъминлаш тирилиши бозор ёки буюртманинг юзаса келиши барабар оширилади.

Қувасой тадбиркорлик ўқув илмий ишлаб чиқариш маркази ларининг кўп йиллик изланишлари шунга гувоҳлик берадики, таъмир-яратилиш технология ва ишлаб чиқариш соҳасини бозор муносабатлари

га жавоб берадиган қилиш учун бирдан бир йўл бу тадбиркорлик-ишчи механизмларини ишга солиш, яъни қишлоқ хўжалик маҳсулот-ини қайта ишлагандан сўнг охириги чиқиндилар миқдolini ҳам ишлаб чиқармасдан, аксинча улардан қимматбаҳо кундалик турмуши-ни қўлга киритиш бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқаришдир. Бундай маҳсулот-ларга мева ва сабзавотлар, полизлар ва уруғлардан дори-дармонлар ишлаб чиқариш, улардан қимматбаҳо ҳар хил химия пардоз-андоз лари ишлаб чиқариш, корхоналарда қайта ишлаб ёки қолаверса ларни жихатдан тоза истеъмол қиладиган ёғ ишлаб чиқаришдир. Ишлаб чиқарилган ёғ билан авваломбор ўзимизнинг ички бозоримизни таъминлаб сўнгра чет давлатга сотиб валюта олиш мумкин.

Бизнинг эски илмий амалиётимиздан маълумки республикаимизда истеъмол ёғи етиштириш бўйича тажриба бор, бу тажрибамиз унча-унча хориж давлатларда ҳам топилаётганига ўзига хос тажриба беради.

Бизга маълумки ҳозир давлатимиз истеъмол ёғини чет давлатлардан импорт қилиб сотиб олиб келтириб аҳолига етказиб берапти. Президент И. А. Каримов ҳар бир нутқларида аҳолига, ишбилармон-ларга, мутахассисларга мурожаат этиб иложи борида истеъмол маҳсулотларни ўзимизда ишлаб чиқаришни талаб қиляпти, аммо тўғри ишловчи масалалар кўтариляпти ва у киши иложи борида экспорт боп маҳсулотлар ишлаб чиқаринлар деб мурожаат қиляптилар.

Дунёнинг тараққий этган давлатларида рапс, перко, махсар, зайтун, кунжабоқар, соя ёғлари ҳам кенг ишлаб чиқарилади. Бизнинг республикаимизда ҳам ана шу ўсимликларнинг ҳаммасини етиштирса

яна бир катта имкониятимиз бор: седана, исирик, узум, анор, кун-жа, пиёз, қовун-тарвуз, ошқовоқларнинг уруғларидан, ўрик, шафтоли, қайнаб мева-ларнинг данакларидан ёғ олиш мумкин. Битта қиёсий ҳисобга эътибор беринг: чигитнинг таркибида 17-19 фоиз ёғ бор. Пер-конинг таркибида 45-50 фоиз, рапсда 40-45, режада 30-35, седанада 42, пиёз уруғида 19-22, кунжутда 25-30, қовун уруғида 35-40, тарвуз уруғида 25-28, ошқовоқ уруғида 25-30, исирикда 14-18, анор узум уруғида 17-20 фоиз ёғ бор. Кўриниб турибдики, айрим ўсим-ликлар уруғининг таркибидаги ёғ миқдори чигитникидан икки баравар кўпроқ. Шунинг учун ҳам ана шу экинларни ўзимизда етиштириш учун ортиқча мавжуд бўлган бир пайтда хориждан ёғ сотиб олаяпмиз.

Сояни Ўзбекистонда етиштириш, шунингдек хориждан донини сотиб олиб келиш ҳам моҳсадга мувофиқ эмас. Нера? Гап шундаки, сояни қайнатиб четдан фақат кунжараси учун олиб келардик. Ҳозир эса кунжараси ёғ олиш учун келтиряпмиз. Соянинг таркибида бор-йўғи 16-18 фоиз ёғ бор. Агар 200 минг тонна соя дони олиб келинса, бу миқ-дордан 30 минг тонна ёғ олиш мумкин. Бир тонна соя уруғи 06 долларга тушади. Яъни, 200 минг тонна соя дони учун 81 миллион 00 минг доллар туланади! Хўш, бундан кимга фойда-ю кимга зиён? 200 минг доллар тулаб сарфланиб 200 минг тонна соя дони республикаимизга келтирилди, ҳам дейлик. Кейинчи, кейин қайта ишланиб ёғи ёғга,

кунжараси кунжарага ажратилади. Соя уруги қаттиқ бўлган қайта ишлашда ҳозирги технология зўриқади, эҳтиёт қисмлар чиқади. Яна харажатли, албатта! Эҳтиёт қисмларнинг нархи қимматга тушади. Ҳисоблаб чиқдик, бир килограмм соя уруги ишлаш ҳозирги шароитда камида 120 сўмга тушади. Маҳсулотга айланиб дўхонга етиб боргунча бу рақам 170-180 чиқади. Бу нархдаги ёғни ким олади? Мақсад — хориждан келтириб, қайта ишлаб маҳсулотнинг таннархини камайтириш.

Яна бир ҳолатга эътибор берсак: деҳқон ё хўжалик пахта тириб беради. Пахта тозалаш заводи бу ҳосилни қайта ишлаб сўнг 50 фоиз чигити қолади. Чигит таркибидаги ёғ миқдори Аввалари чигитнинг нархи жуда арзон эди. Ҳозир бир тонна 1200, 1500 сўм атрофида ҳақ тўлаяпти. Дейлик 10 тонна пахта тозалаш заводи 150 минг сўм тўлайди. 100 тонна камида 15 тонна ёғ олинади. Агар шу ёғнинг бир килограмми 30 сўмдан сотса 450 минг сўм бўлади. Тўтри, буғ, электр энергияси транспорт ва бошқа харажатлар бор. Пахта тозалаш заводида ҳам яна юз минг сўм пул қолаяптими, хўш, бу пуллар қайси хизмат ё харажат учун ушлаб қолинапти? Буни қарангиз, қайта ишловчилар ўзимизнинг хом ашёни сув текинга, хориждан қиммат нархда олишни эплашади, холос. Кези келганда шўр бор. Лекин нархи унча маъқул келмайроқ турибди-ю. Наҳотки, айтиш керакки, тадбиркорлик — бу фирибгарлик эмас. Ҳозир ишда ҳам ёғ қиммат бўлса? соҳа ходимлари, раҳбар-у мутахассислар ишбилармон бўлиш-Тайёр маҳсулотни чет давлатдан олиб келиб, ўз халқига баҳоларда сотаётганларнинг ҳатти-ҳаракатини асло оқлаб бўлмайди. Марҳамат: ўзинг етиштир, ўзинг ишла халққа таннархи арзонроқ сотулот керак! Бунинг учун эса озгина бош қотириш зарур. Фаргона, Қўқон, Асака, Андижон, Тошкент, Самарқанд ва бошқа шаҳарларда катта комбинатлар бўла туриб бир литр ёғнинг 30 сўмдан ошди. Агар рапс, перко, седанани ўзимизда етиштирсак, эди, бугунги кунда ёғ муаммоси пайдо бўлмасди. Буларни қанча ҳам анча ўнгай уруғи юмшоқ, технологиямизга тўғри келади.

— Бу экинларни етиштиришга, улардан ёғ олишга нима қилапти?

— Қўйи раҳбарларда ташаббускорлик йўқ. Юқорида кўтишга шунчалик ўрганиб қолишганки, ўзларича бир ишга қўл жўрват эта олмайди. «Ёр етмайди» деб баҳона ҳам қилишадими, ва рапс учун алоҳида ер ажратиш шарт эмас. Оралиқ экинларни экскаваторларда. Пахтага ҳам, ғаллага ҳам ҳеч таъсири йўқ. Италия, Голландия, Туркияда бу экинлар кўплаб майдонларда етиштирилади. У пайтларда ҳам ашё етишмаётганидан тўхтаб турибди, Нима учун? Энг аввало ёғи учун, қолаверса бу экинлар — ажратиб олинган, ундан чорвага озуқа, чиқиндисидан совуқ ва ишлатиладиган ҳар хил бўёқлар олинади, ёғоч-тахта саб-ҳам ашё олиш мумкин, асаларичилик ҳам кўпаяди. Шунинг учун ҳам булар бажарилган меҳнатига ярашро иш ҳақи олмас шароитимизда рапс, перко ва режикдан ҳар гектардан 100-150 центнердан ҳосил олиш мумкин. Республикаимизда 1994 йил

тар ерга перко уруги қадалган. Ундан бир йилда икки марта ҳосил олиш мумкинлигини инобатга оладиган бўлсак 228 минг тонна уруг етиштира бўлади. Ана шу хом ашёдан 90 минг тонна ёғ, 100 минг тонна кунжара, 20 минг тоннадан зиёд совуқ учун хом ашё олиш мумкин. Афсуски, бизда перкони энди гуллаб бошлаган пайтда ўриб-чорвага озуқа сифатида беришади. Яна айрим кишилар «ғалла пахтадаги майдонлар кеч бўшайди, бу вақтга келиб экинлар перко ети унмайди» деб баҳона ахтарадилар. Перкони кеч кузда экскаваторларда. Рапс ҳам худди перкога ўхшаган. Бизнинг олимларимизни экинларни Ўзбекистонда кўплаб экиш кераклиги ҳақидаги конференцияси Республика Фанлар Академияси, Кишлоқ ва Сув ресурслари вазирлиги, Олий Мажлисининг Иқтисодий ислохотлар ва таълим қўмитасида ҳам кўллаб-қувватлашапти. Бизда шу экинларни экиш кенг йўлга қўйилса, ёғнинг таннархи арзонлашади. Седана ҳақида ҳам бир гапни айтмоқчи эдим, ичкилик «ҳозир бозорда седананинг нархи фалон пул» деб эътироз кўтариши мумкин. Тўтри, нархи баланд. Аммо, у кўплаб экиладиган седана кўпаядими, демак, қайси маҳсулот кўп бўлса, нархи ўзгариб боради.

Ҳозир дўхонларимизда Европа мамлакатларидан келтирилган Тўтри, ҳозир бизда Голландия, Германия ва Франциядан келтирилган ёғ маҳсулотлари кўпроқ. Асосан маккажўхори, пальма, сабзавотлар, маккажўхори ёғлари. Мана, Саудия Арабистонида ҳам ёғ заводлари бор. Улардан ҳам шу — зайтун, пальма, маккажўхори ёғлари мавжуд. Хуллас, маблағимизни тежаш зарур.

Бизнинг ютуғимиз шундаки, энг ноёб ёғларни фақат Ўзбекистонда экиш мумкин. Бизда пиез уругидан, седана ва исирикдан уругидан ёғ олиш тажрибаси бор. Мана, дунёда энг арзони, бу ёғи таркибидаги мажмӯ моддаларнинг ҳаммаси узум уруги ёғи. Чунки, бу ёғи таркибидаги мажмӯ моддаларнинг ҳаммаси узум уруги ёғи. Бу дариларни чет мамлакатлар жон-жон деб сотиб оларди. Бу иқтисодиётимизни кўтаришга улуш қўшарди.

Қўқон ёғ-май комбинатида бир пайтлар данак ва меваларнинг таркибидан ёғ олиш йўлга қўйилган эди. Яқинда шу корхонанинг директори билан кизикдик, «Хом ашё етишмаётганидан тўхтаб турибди», — Хом ашёнинг асосий қисми ўзимиздан чиқарди. Масалан, қандайдир мақтабларнинг балалари ҳар йили ўн тонналаб данак йигиб олиш мумкин. Шунинг учун ҳам булар бажарилган меҳнатига ярашро иш ҳақи олмас экан. Энди бозор иқтисодиёти шароитида данак тўплаган

Ўзбекистон бундай богча ва мактаблар қанча! Ҳозирги бу иш яна оммалаштирилса, мактаб ва богчаларга ҳам, ата-бобога ҳам, қолаверса, иқтисодиётимизга ҳам катта нафи тегарди.

Яна юртимизда қанчадан-қанча мева-сабзавотларни валайдиган заводлар, узумдан вино тайёрлайдиган заводлар мавжуд. Ўша кезлар Қўқондаги биргина вино заводининг ўзига 180-200 тонна узум уруги топширарди. 150 тонна узум камида 30 тонна ёғ чиқади. Бу ёғ билан битта ихчамроқ қиш давомида таъминласа бўлади.

Тараққий этган давлатларда бу хилдаги хом ашёлардан билан фойдаланишда, ҳеч чиқинди қолдиришмайди. Шунинг билан бизда ёғ муаммоси пайдо бўлганига ажабланасан, киши. Агар йил илгари «Ўзбекистонда яқин вақтлар ичида автомобиль вужудга келади» дейишса кишилар ишонмас эди. Шундай урдаланди-ку, ёғ-мойини кўпайтириш эса ундан юз чандон бўладиган нарса.

Бизда шунчалик хом ашё бўла туриб, 20 га яқин ёғ-мой мавжуд бўлган ҳолда ёғни кўпайтириш муаммоси нега турибди?

Бунинг учун меволарнинг данаги ва уругидан ёғ оладиган кичик цехларни кўпайтириш маъқулдир.

— Ўзбекистон Фанлар Академияси қошида «Академприбор» ишлаб чиқариш бирлашмаси бор. Бош директори Саъдулла Б. Б. фан доктори. Унинг раҳбарлигида бирлашма олимлари заводини ихтиро қилишган.

Ушбу мини заводларда перко, рапс, узум уругларини қайта ёғ олса бўлади. Бу мини заводлар суткасига беш тонна хом ашё қайта ишлайди. Ёғини ёғга, кунжарасини кунжарага қайта чиқиндисидан совун тайёрлайди. Шу олимлар Сирдарёда биопластик завод барпо этишган. У ер ёнгоқдан ёғ олишга мўлжалланган. Бундай мини заводлар ҳар бир туманда ёки иқтисодиётнинг бир хўжаликда бўлса фойдадан холи бўлмасди.

— Ёғ-мой саноати тизимидаги технологияни янгилашнинг келмадилми?

— Тўғри, технология эски. Бугунги кун талабига мувофиқлаш бермайди. «Ёғ-мойтамақисаноат» уюшмаси раҳбарлари бу йил бурун «янги технология олаётимиз» деб гапиришган эди. Киммики янги технология? Агар технология янгиланса — хом ашё чиқариш ишланади, бунда ўз-ўзидан ёғ олиш 30 фоизга кўпаяди. Германиядан келтирилган. Ҳали-ҳали ишляпти. Холбуки, Германияда бу ускуналар ҳар беш йилда алмаштирилиб турилади. Ўзбекистондаги бошқа ёғ-мой корхоналарида ҳам шу ахвал.

Данак заводи учун 1987 йили 4 миллион сўмлик ускуна олиб келинган. Усқундан ўрик, шафтоли данагининг, қовун-тарвуз уругининг

касалта даво бўладиган «Энтрогемосалбин» деган дори олиб келинган. Катта маблағ сарфланиб олиб келинган шу усқунга ҳам ҳеч қандай натижа, ҳеч қандай натижа йўқ.

Агар бизнинг мавжуд иқтисодий имкониятларимиз ишга солинса, республикамиз халқини ёғ-мой билан тўла таъминлаймиз, ортиқча хорижга ҳам сотардик. Биздаги табиий ресурсларга ҳар қандай чет давлатнинг ҳаваси келади. Фақат ўзимиз билан қилмаямиз. Аниқроғи, шу соҳа мутасаддилари жон

бизнинг биринчидан тадбиркор менежмент, замонвий кадрлар бўлган бундай кадрларни республикамизда бизнинг Қувасой ўқув илмий ишлаб чиқариш марказимизда тайёрлаб беришимиз. Умид қиламизки, бизнинг битирувчиларимиз — республикамизнинг барча соҳаларда кичик корхоналар халқимиз эҳтиёжини қондирадиган маҳсулотлар ишлаб чиқариш жўшқини бозорида рақобатбардош этиб ишлаб чиқишига

4.3. МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИЛИШИ ВА ИСТЕЪМОЛИ БОҒЛАНИШИ

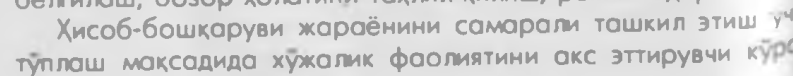
Ишлаб чиқариш ва истеъмол — одамлар ҳаёти ва фаолиятининг ажасми. Ишлаб чиқариш ва истеъмол ўзаро боғлиқдир. Ишлаб чиқаришдан (импортни ҳисобламаганда) ортиқ истеъмол бўлмайди. Шу боисдан айтиш мумкинки, ишлаб чиқариш маълум даражада истеъмолни бошқаради.

Иқтисодий адабиётларда истеъмолнинг уч даражаси кўрсатиб берилган: шахсий ва оилавий истеъмол, ишлаб чиқариш ва истеъмолдир.

Шахсий ва оилавий истеъмол — бу озиқ-овқат, кийим-кечак, шахсий ҳаёт, маиший хизмат, маънавий бойликлардан шахсий ва оилавий истеъмолни қондириш мақсадида фойдаланишдир. Ишлаб чиқариш истеъмоли-асосий ва айланма фондлар истеъмолдир. Жамият истеъмолига халқ хўжалиги, жамият ва унинг аъзоси сифатида ҳар бир индивиднинг эҳтиёжини қондириш мақсадида маънавий ва моддий қий-матлардан фойдаланиш киради. (Маориф, маданият, санъат, спорт ва ҳ.к.).

Истеъмол якуний ва оралиқ истеъмолларига бўлинади. Якуний истеъмолга ишлаб чиқариш томонидан якунланган меҳнат қуроллари, қурилиш жараёнидаги истеъмол, яъни буюм ишлов бериш жараёнида истеъмол дейилади. Оралиқ истеъмолга мисол қилиб, жорий эҳтиёжларга (ишлаб чиқариш жараёнида): пул маблағларини жамғаришга, масалан, янгиликлар, қурилиш, қайта техника жихозлашга сарфланадиган маблағни

Функционал тамойиллари бўйича маркетинг бўлимининг схемаси 4.1. расмда келтирилди.



орини ортиқча деб ҳисобладик.

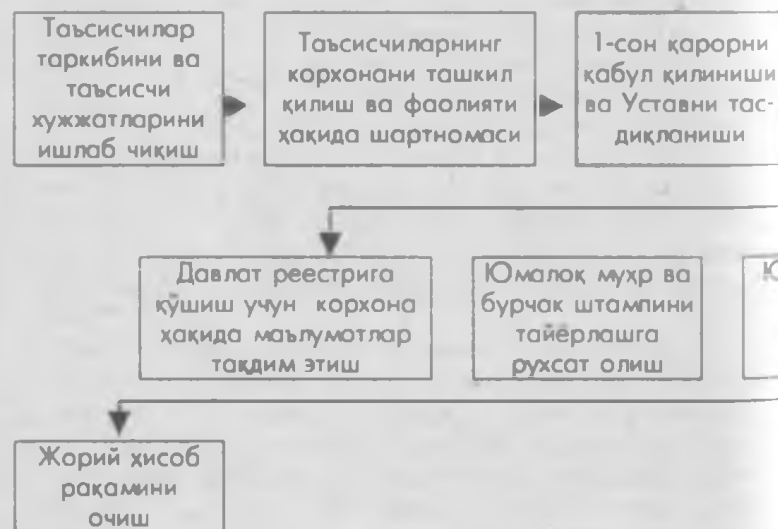
5-БОБ. ХУСУСИЙ ИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ВА РИВОЖЛАНТИРИШ

5.1. ЯНГИ КОРХОНАНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ТАРТИБИ

Сиз янги ташкилот тузишга қарор қилдингиз. Бунинг учун қатор мажбурий босқичларни босиб ўтишингиз лозим бўлади. Корхона тузиш тартибини 5.1. расмда келтирилган тартибда тасаввур қилиш мумкин.

Янги корхонани ташкил қилиш. Бошланғич босқичда таъсис таркиби аниқланади ва таъсис хужжатлари ишлаб чиқилади. Жамият корхона Устави ишлаб чиқилади ва унинг ташкилий ҳуқуқий қўрсатилган ҳолди, ташкилий ва фаолият юритиши бўйича Шартнома тузилади. Шу билан бир қаторда жамият қатнашчилари йиғилиши директор ва тафтиш комиссияси тайинланганлиги ҳақида қарори қабул қилинади. Шундан кейин корхонани очилоётган маҳаллий органларида рўйхатдан ўтказилади ва банкларда рақами очилиб, 10 кун муддат ичида унга Устав капитали тўлиқ керак. Давлат рўйхатидан ўтиши учун мутасадди органларга қўйилган хужжатлар тақдим этилади:

- таъсисчининг (ёки таъсисчиларнинг) рўйхатдан ўтказиш ҳақидаги аризаси;
- корхона Устави;
- корхона тузиш ҳақида қарор (таъсисчилар йиғилиши қарори);
- корхона тузиш ва унинг фаолияти ҳақида Шартнома;
- давлат божи тўланганлиги ҳақида гувоҳнома.



5.1. расм. Янги корхонани ташкил қилиш тартиби.

Айтар қархона акциядорлик жамияти кўринишида очилаётган бўлса, таъсисчилари акцияга обуна ишларини амалга оширишлариغا кўра келади. Оқик тарзда обуна қилиниши кўзда тутилаётган бўлса, у матбуотда эълон берилади.

Чет элларда корхоналарнинг турли-туманлиги. Чет элларда корхоналарнинг турли кўринишлари юзага келган, таниқли иқтисодчи Берл фикрича олти турдаги хусусий корхоналар келажаги қизиқиш гатоиди. буларга қуйидагича номланган корхоналар тааллуқлидир: «инкубатор»лар; уй бизнеси, майда бозорлар, почта орқали бажарувчи корхоналар, кўчма корхоналар ёки вақт-марталарни бажарувчи корхоналар товарларни кечкурунлари ва характердаги корхоналар товарларни кечкурунлари ва қилиниши пайтларидаги сотилиши.

Биз бизнесларнинг барчаси бир қатор умумий хусусиятларга эга: а) фаолият характерининг яқка тартибга хос эканлиги; б) бошланғич капиталга нисбатан кам ёки эгилувчан талабнинг қўйилиши; в) бу корхоналар нисбатан ҳаракатчанлиги, ўзгарувчанлиги билан характерланади. Шу билан бир қаторда улардан фарқловчи хусусиятлари ҳам мавжуд.

Маълумки, инкубатор — сунъий иссиқ ёрдамда жўжа очиб бажарувчи аппарат. Бизнесни унга ўхшатилишининг моҳияти шундаки, корхона томонидан бошқа кичик корхоналарга зарур муҳитни яратиб бериш, жумладан бинолар, жиҳозлар, консультатив кенгаш, шунингдек зарур капитал олиш учун шароит яратиб бериш қилинади.

Уй бизнеси «тинч» бизнес бўлиши керак. Бундай бизнес уй ичрасида чегараланиб қолиши шарт эмас. Уй бизнесининг кўп қисми уйдан ташқарида бўлиши мумкин. Масалан, пиониналарни ўқитиш, тренерлик иши, экскурсоводчилик, консультация хизматлари кўрсатиш, қўшимча ўқитиш ва ҳ.к.

Уй бизнесида шахсий телефон, нусха кўчириш техникаси, компьютер, ёзув машинкаси ва бошқалар ишлатилади.

Майда бозорлар кенг тарқалган бизнес туридир. Унда майда бозорлар, шунингдек чакана ва улгуржи савдо қилувчилар мавжуд. Жаҳоннинг барча мамлакатларида бундай бозорлар кенг тарқалган. Бу бозорларда маҳсулотга талабни ўрганиш, кам қиммат товарни қайта сотиш мақсадида харид қилиш имкони бўлиб, савдо миқдори ортиқча катта бўлмайди.

«Почта орқали хизмат» бизнесини йўлга қўйиш учун махсус билим, вақт, вақт, капитал қўйилма талаб этилади. Кафолатланган хизматни одамларни қимраб олиши даркор бўлади. Бизнеснинг бу тартибда буюртмалар кам бўлади, шу боисдан, яшовчанликни сақлаб қўйиш учун товарларга қўйиладиган устама миқдорини оширишга тўғри келади.

Сунъий пайтларда кўчма ёки вақтинчалик савдо шахобчалари кенг тарқала бошлади. Бундай савдо шахобчаларида одатда, кийим-кечак, фотоаппарат, голантерия ва парфюмерия товарлари, санъат буюмлари

ва бошқалар билан савдо қилинмоқда. Шунингдек, қайноқ ва бошқа озиқ-овқатлар, ичимликлар сотилмоқда. Одатда савдо шахобчалари учун жойлар ва жиҳозлар қисқа муддатда бўлмаса номуайян муддатга ижарага берилади. Уларнинг жуда кам бўлиб, омбор бинолари талаб этилмайди.

Юқорида келтириб ўтилган бизнес турлари дастлаб туюлгани билан, уларни чуқур ўрганиб чиққан ҳолда, шугул бизнес турини танлаш лозим бўлади.

Ўз ишингизни бошлашдан олдин «маркетинг» амалга оширишингизга тўғри келади, яъни, ўзингизни «ўрнингизни» топишингиз учун бир қатор шартларга қаратишингиз лозимдир:

- сиёсий омиллар — сиёсий аҳволнинг барқарорлиги, химояланиши, инвестиция;
- сизнинг корхонангиз томонидан эҳтиёж жамиятнинг алоҳида табақаларининг, сотиб олиш ижтимоий-иқтисодий аҳволи, шунингдек, рақобат инфляция жараёнини юзага келишига, молиявий-кредит ҳолатига эътибор қаратилиши лозим;
- ҳуқуқий шароитлар, яъни тадбиркорликнинг қонуний мавжудлиги ва ҳолати.

Пировардида янги ташкил қилинаётган корхонанинг таъсис ҳуқуқий шаклига оид масалалар ҳал этилиши лозим. Юқорида бобда) тадбиркорликнинг мумкин бўлган ташкилий-ҳуқуқий ҳақида сўз юритилган эди. Корхона шаклини танлаш бошланғич (старт) шароитлари ҳисобга олиниши шарт. Таъсис тадбиркорлар масъулияти чекланган, ширкат уюшмалар қўриқ корхоналарни афзал кўрадилар. Эслатиб ўтамизки, бу корхоналарда уларнинг қатнашчилари корхона мажбуриятларига жавобгар ҳисобланмайдилар ва ўзларининг қўшган баъзи доирасида таваккал қиладилар.

Кейин таъсисчилар масаласи юзага келади. Таъсисчилар танлашда уларнинг тўлов қобилияти, ишбилармонлиги, интизоми, ишончлилиги жиҳатлари ҳисобга олинади. Амалда учраб турган таъсисчилар маълум қийинчиликларга дуч келган захот қиладилар ва ҳатто душман бўлиб қоладилар. Шунинг учун таъсисчиларни танлаш масаласига ўта жиддийлик билан ён қараб керак бўлади.

5.2. ТЕХНИК ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАШНИ ИШЛАБ ЧИҚИШ ВА БИЗНЕС – РЕЖА

Техник-иқтисодий асослаш. Ишлаб чиқариш фаолиятини шугулланувчи корхона ташкил этилишида техник-иқтисодий (ТИА) ишларини ташкил этиш мақсадга мувофиқдир.

Ишлаб чиқарилиши режалоштириладиган товарлар, маҳсулотлар ва хизматларга талабни таҳлил этиш:

Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари:

- Конструкторлик, технологик ва бошқа зарур ҳужжатларни мавжудлиги;
- Ишлаб чиқариш дастури;
- Дастурни амалга ошириш учун зарур бўлган машиналар, қурилмалар, асбоблар ва асосий ишлаб чиқариш фондлари элементларининг, шунингдек хом ашё ва материаллар рўйхати;
- Ишлаб чиқариш қувватлари ва уларни ташкил қилиш лойиҳаларининг мавжудлиги;
- Қурилмалар ва бошқа асосий ишлаб чиқариш фондларининг мавжудлиги;
- Алоҳида турдаги маҳсулот ёки хизматларнинг рен-табеллиги;
- Амортизация ажратмаларнинг миқдори.

Молиявий кўрсаткичлар:

- Маҳсулот сотиш ва хизмат кўрсатишдан кутиладиган кирим;
- Материал ва унга тенглаштирилган харажатлар ўлчами;
- Кўзда тутилган бюджет ажратмалари;
- Соф фойда;
- Иш ҳақи фонди;
- Ташкил этиладиган бошқа фондлар ўлчами.

Ижтимоий кўрсаткичлар:

- Ишчиларнинг кўзда тутилган сони;
- Кутиладиган иш ҳақи ўлчами;
- Ҳар бир ишловчи ҳисобига маҳсулот сотиш;
- Ноғиронлар ва пенсионерлар меҳнатидан фойдаланиш эҳтимоллиги.

Бизнес-режа мазмун. Корхона фаолиятини бошланишида биркорлик бизнес-режаси муҳим ҳужжат ҳисобланади. Бизнес-режани таркиби ва мазмуни қатъий белгилаб қўйилмаган. Энг мақбули, шунингча, атти бўлишдан иборат бизнес-режа ҳисобланади. Уларни афсил қўриб чиқамиз (5.2 расм) Бизнес-режанинг марказида «Тадбиркорлик битимининг мақсади ва мазмуни» бўлими туради.

Бизнес-режанинг бу бўлими мазмуни кўпроқ тадбиркорлик фаолияти дастури одатда қуйидагиларни ўз ичига олади: а) маҳсулот ишлаб чиқариш (реклама, сотиш бозорини аниқлаш, истеъмолчиларни таъминлаш, уларнинг суровини ўрганиш), в) маҳсулот ишлаб амалга ошириш (ишлаб чиқариш тадбиркорлигида); г) ташқи сотиб олиш, сақлаш, ташиш, сотиш (тижорат тадбиркорлигида); д) истеъмолчи сотиш жараёнида ва сотувдан кейинги кўрсатиш.

Ташкилий чоралар фаолият дастурининг ажралмас қисми бўлиб: ўзида бизнес-режани амалга оширишни бошқаришни, лойиҳани бошқарилишини ташкилий таркибларини, рувчилар ҳаракатини мувофиқлаштирилишини мужассамлаштиришни.

6-ҚИСМ. БИТИМНИНГ РЕСУРС ТАЪМИНОТИ

Бўлимда тадбиркорлик лойиҳасини амалга ошириш учун бўлган ресурслар ҳажми ва турлари, ресурсларни олиш манбаи ҳақида маълумотлар ўз аксини топади.

Ресурс таъминоти: моддий ресурслар (материаллар, фабрикалар, хом ашё, энергия, қурилмалар ва ҳ.к.) меҳнат, маънавий ресурслар (жорий пул маблағлари, капитал қўйилмалар, кредитлар, қимматли қозғалдирилари, ахборот-ресурслари (статистик, илмий-техник ахборотлар)дан иборат.

7-ҚИСМ. БИТИМНИНГ САМАРАДОРЛИГИ

Бу бўлим бизнес-режанинг якуний бўлиmidир. Бунда тадбиркорлик битимига умумлаштирилган характеристика берилади, — бунда даромад ва битим рентабеллиги кўрсатилади. Бундан тадбиркорлик ижтимоий ва илмий-техник самарадорлик ҳисобга олинади.

Халқаро амалиётда лойиҳаларни асослашда маблаг қўйиш борасида қарор қабул қилишга тайёргарлик кўриш жараёнида неча умумлаштирилган кўрсаткичлар қўлланилади, улар қуйидагилардан иборат:

- соф жорий қиймат;
- рентабеллик;
- самарадорликнинг ички коэффициенти;
- капитал қўйилманинг қайтиш даври;
- маблағнинг энг катта ҳаракати;
- зарарсизлик меъёри.

Соф жорий қиймат — тадбиркорлик фаолияти учун ҳисобланган маҳсулот сотишдан олинган фойданинг даврий ўзгаришлари билан ўша даврдаги ҳаражатлар жамламаси билан фаркни билдиради.

Рентабеллик — эса фойдани капитал қўйилмага ёки фойдани капиталга нисбати билан ўлчанади. У ҳар бир тадбиркорлик фаолияти йили учун ва ўртача йиллик катталиқ сифатида ҳисобланади. Бу борада солиққа тортиш ҳам ҳисобга олинади.

Самарадорликнинг ички коэффициенти рентабелликнинг шундай қисми билдирадики, бундай қийматда инвестициянинг иқтисодий фойдаси муддатига ҳисобланган интеграл самарани (соф жорий қиймат) бўлиши таъминланади. Самарадорлик коэффициенти бошланғич қийматдан кам бўлмаган лойиҳа рентабеллик деб ҳисобланади.

Капитал қўйилмани қайтиш даври капитал қўйилмани ўзини оқлаш даври деб аталувчи кўрсаткичдир. У маҳсулот сотишдан тушган фойдани функционал маъмурий ҳаражатларни чиқариб ташлаш билан қолган қисми ҳисобига капитал қўйилмани оқланиши йиллари билдиради.

Маблагнинг энг катта ҳаракати — бу кўрсаткич лойиҳани амалга оширишнинг зарур ўлчамларини акс эттиради ва барча ҳаражатларни қоплаш манбаи билан боғлиқдир.

Зарарсизлик меъёри — чиқариладиган маҳсулотнинг шундай кичик қисми, бунда «Нол фойда» яъни, сотишдан тушган фойда ишлаб чиқариш ҳаражатларига тенг бўлади ва қуйидаги формула билан ҳисобланади:

Доимий ҳаражатлар

Зарарсизлик меъёри =

Солиштирма нарх-солиштирма ўзгарувчан ҳаражатлар

— Шарқ мамлакатлари банкidan кредитлар олишда бизнес-режани амалга оширишга хас томонларига эга. Бу борада бизнес-режа, одатда бундаги бўлимларни ўз ичига олади:

1. Кириш ва умумий ахборот. Бу бўлимда юридик шакл, фаолиятнинг қисқача мазмуни, корхона тарихи, яқин ўтмишдаги ҳаракат ва жорий вақтдаги муҳим воқеаликлар кўрсатилади.
2. Маблаг қўйишни баҳолаш. Бунда корхонанинг алоҳида муҳим характеристикалари: бозордаги ўрни, обрўси, сотиш тизими кўрсатилади.
3. Маҳсулот ва сотиш бозорининг баёни.
4. Ишланмалар ва ишлаб чиқишлар. Бу бўлимда, энг муҳим дастурлар ва ташаббусларни ўз ичига олган ҳолда ишланмаларнинг асосий йўналишлари акс эттирилади.
5. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш қувватлари. Корхонанинг ишлаб чиқариш қувватлари, ишлаб чиқариш аҳоли баён этилади.

6. Ходимлар ва меҳнат муносабатлари.
7. Ташкил этиш ва бошқарув. Умумий ташкилий схема ташқари олий мансаб лавозимларидаги шахслар раҳбар ходимларнинг таржимаи ҳолларидан маълумотлар берилади.
8. Юридик материаллар. Ўтган даврларда ва айти пайтдаги ўтган энг аҳамиятга лойиқ бўлган суд ва арбитраж ишлари қисқача баёни.
9. Молиявий ахборот. Ўтган 5 йил давр ичидаги ҳисоботлар кўриб чиқилади ва келажакдаги 5 йил молиявий ҳолат истиқболли келтирилади.
10. Тугатилиш. Қарздорлик ҳолати, солиққа тортилиш модда қарзлари таҳлил қилинади.
11. Шартномалар. Корхона иштирок этаётган барча шартнома ва келишувлар баён қилинади.
12. Бухгалтерия ҳисобининг бошқа масалалари. Рўйхатдан мулкларининг қисқача характеристикаси берилари (қаралар, меҳмонхоналар, касалхоналар ва ҳ.к.).

Бизнес-режанинг янада қисқароқ схемаси Г. Берл томонидан қилинган, у қуйидаги қисмлардан иборат:

1. Буюртма мақсади, зарур маблағ, заёмларни қоплаш ури ва уни таъминлаш.
2. Шахсий маблағ. Ишни ташкил этувчининг, шерикларининг, аъзоларининг шахсий бадаллари.
3. Бизнес баён. Миқдорий кўрсаткичлар, ташкилий-ҳуқуқий манзили, ишловчилар сони, ишлаб чиқаришчи таъминотчилар, тури, корхонанинг қисқача тарихи, ривожлантирилади. Унда қуйидагилар қисқа тарзда ёритилади:
 1. Қисқача мазмун ёки «хулоса» бўлими кейин келадиган барча қисмларнинг умумий хулосасини ўзида жамлайди. Шундай экан бу бизнес-режанинг бошқа бўлимлари ишлаб чиқилгандан кейин ривожлантирилади. Унда қуйидагилар қисқа тарзда ёритилади:
4. Бошқарув. Ҳар бир раҳбар мулкдор маълумоти ва асосий тажрибаси кўрсатилади.

Тошкент Давлат иқтисодиёт университети доценти, иқтисод филозофи Т. Жўраев бизнес-режа тузилишини қуйидагича изоҳлайди:

Бизнес-режа тузишда бир қатор мақсадлар кўзда тутилади.

Биринчидан, тадбиркор бизнес гоё (лойиҳа)сининг тўғри реаллигини билишни ўз олдига мақсад қилиб қўяди. У ишни бошлаш керак, нима ишлаб чиқариш керак, қанча қандай ва қанча ишлаб чиқариши керак бўлган маҳсулот ҳақидаги саволларга жавоб олади. Булардан ташқари ишлаб чиқаришни қандай қилиб сарфани юргизиш, таҳликини қандай камайтириш ва рақобатлар билан баъдан қандай устун келиш тўғрисидаги маълумотларга ҳолати бўлинади.

Иккинчидан, банклар, ҳомийлар, инвесторлар ва шерикларнинг ўзининг бизнес-гоёларини асослаб беришни мақсад қилиб қўяди. Ҳар гоёни молиялаштириш, унга кредит бериш ёки ҳиссдорлик

улар зиммасида бўлади. Бизнес-режа банклар, бўлғуси шериклар билан бўладиган музокараларда асосий ҳисоботлар ва шартномада хизмат қилади. Учинчидан бизнес-режа корхона фаолиятининг мақсади, вазифалари ва келажакда иштирок этиш, бу лойиҳада қатнашишдан оладиган даромад-

ларни билиш ҳам зарур. Бизнес-режа бир йилги ва яқин истиқбол (3-5 йил) учун тузилади. Биринчи йил кўрсаткичлари чораклар бўйича, кейинги даврлар бўйича юритилади. Уни тузишда айрим соҳа тахассислари, илмий хизматчилар қатнашиб, лойиҳа (гоё) раҳбари шахсан иштирок этиши лозим. Бизнес-гоёнинг муваффақиятли олиши унинг молиявий таъминланиши гаровидир.

Бизнес-режа турли хил шаклда ва мазмунда бўлиши мумкин. Лекин, бизнес-режалар мазмун жиҳатдан қуйидаги таркибий бўлинмаларни ўз ичига олади:

1. Қисқача мазмун ёки «хулоса» қисми;
2. Тақдим қилинадиган маҳсулот (хизмат)лар тавсифи;
3. Сотиш бозорини баҳолаш;
4. Ишлаб чиқариш режаси, унинг ташкилий ва таркибий тузилишини аниқлаш;
5. Таҳлика ва хавфни баҳолаш;
6. Молиявий режа ва молиялаштириш стратегияси;
7. Корхонанинг ривожланиш истиқболлари.

1. Қисқача мазмун ёки «хулоса» бўлими кейин келадиган барча қисмларнинг умумий хулосасини ўзида жамлайди. Шундай экан бу бизнес-режанинг бошқа бўлимлари ишлаб чиқилгандан кейин ривожлантирилади. Унда қуйидагилар қисқа тарзда ёритилади:

- тақлиф қилинадиган бизнес гоё (лойиҳа)нинг мақсади, янгилиги;
- лойиҳада ишлаб-чиқариш кўзда тутилган маҳсулот (хизмат)нинг бошқалар маҳсулотидан фарқи;
- лойиҳани молиялаштириш манбалари;
- лойиҳани амалга оширувчилар ва амалга оширилиш тартиби;
- лойиҳани амалга оширишдан кўзланган молиявий натижалар;
- сотиш ҳажми, пул тушумлари, ишлаб чиқариш харажатлари, ялпи фойда, фойдалилик даражаси, кредитни қайтариш муддати ва ҳ.к.

Бизнес-режанинг қисқача мазмуни баён қилингандан кейин корхона қандаги маълумотлар келтирилади (ташкил қилинган ва рўйхатдан қанча вақти, хизмат кўрсатадиган банк, ташкилий-бошқарув тузилиши, асосий таркиби ва ҳ.к.).

2. Бу бўлимда тақдим қилинадиган истеъмол хусусиятлари, ракиблар маҳсулотидан асосий фарқлари ва афзал томонлари, патент ва тақлиф ҳуқуқлари билан ҳимоя қилинганлиги, нархлари ва қилинадиган фойда нормаси кўрсатилади ҳамда товарнинг таркиби тавсифи берилари.

3. «Сотиш бозорини баҳолаш» бўлими бозорни тадқиқ бағишланиб, бу корхонанинг маркетинг стратегиясига Маркетинг режаси, товарларнинг тарқалиш схемаси, Маркетинг режаси, товарларнинг тарқалиш схемаси, товарлар ҳақида оммада ижобий фикр пайдо қилиш ва кенгайтириш чора-тадбирларини ўз ичига олади.

4. Ишлаб чиқаришни режалаштириш бўлимининг асосий ташкил қилинадиган корхона керакли миқдордаги товарларни вақтда ва талаб қилинган сифат билан реал ишлаб ҳолатидагина ҳисоб-китоб қилиш билан тасдиқлашдан иборат бўлимда қуйидагилар ёритилиши талаб қилинади:

- ишлаб чиқаришга хизмат кўрсатиш қерда ташкил қилиш
- товар хизматларни ишлаб чиқариш қандай қувватларда қилиб турган ёки янгидан яратилган) кенгайтириб борилади
- хом ашё, материаллар, тўлдирувчи буюмларни берувчилар ва етказиш шартлари (миқдори, сифоти, баҳо)
- қўлланиладиган технология ва фойдаланадиган воситалар
- бошқа корхоналар билан ишлаб чиқариш харажати истиқболда уларнинг ўзгаришини баҳолаш.

Мазкур бўлим режалаштириладиган корхонанинг ташкил таркибий тузилиши аниқланади. Бунда корхонанинг кадрлар таъминланганлиги, турли категорияларда ишловчиларнинг шакллари ва даражаси, корхонанинг мулк шакли ва ҳуқуқий сифати, корхонанинг ҳомийлари ва инвесторлари ҳамда уларнинг ҳуқуқий ҳолати (бошқариш, мулкдаги ҳиссаси, молиявий назорат) баён қилинади.

5. «Таҳлика ва хавфни баҳолаш» бўлимида режалаштириладиган корхона фаолиятида учраши мумкин бўлган барча тўсиқларга қаратилади ва уларни бартараф этиш йўллари моделлаштирилади. Бўлажак хавфлар тассовур қилиб кўрилиб, улардан қутулиш йўллари ва еки зарарини камайтириш имкониятлари, корхона фаолиятига таъсир кўрсатиши мумкин бўлган омиллар кўрсатилади:

- бу омилларнинг таъсир этиш эҳтимали баҳоланади.
- таваккал қилинганда кўриш мумкин бўлган зарар баҳоланади,
- корхона ёмон таъсирдан ҳимоя қилиш ва уни сўғайтириш йўллари кўрсатилади.

6. «Молиявий режа» бўлимида дастлаб сотиш ҳажмининг баҳолаш берилди ва бунда эгаллаш мумкин бўлган бозор ҳажми ҳанро шарт-шароитлар ҳақидаги маълумотлар келтирилади. Кейинги сарфлари ва тушумлари баланси, даромадлар ва харажатлар ҳисоб-жадвали, корхона активлари ва пасивлари йиғма баланси билан зарар кўрмасликка эришиш графиги баён қилинади.

«Молиялаштириш стратегияси»да молиявий маблағларни манбалари, унинг миқдори ва валюта турлари бўйича аниқланади ҳамда маблағларнинг тўлиқ қайтариш ва

қўтилиётган вақти асосланади. Бунда корхонанинг яқин ва узоқ келажакдаги ривожланиш башорат қилинади. Корхонанинг истиқболдаги ривожланиш баҳолаш ва объектив баҳо берилди.

Бизнес-режада юқоридаги бўлимлардан ташқари қўшимча маълумотлар ҳамда мажбуриятлар, фойда ва зарар-ҳисоботи, харажат ва унинг турлари (моделлар бўйича) қабилар келтирилиши мумкин. (Иқтисод ва ҳисобот». 1998 й. 8-сон Т.

Қўжалигининг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиққан таркибидан қўжалик таркибини қўйдагича тақлиф қилиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Бизнес-режа таркибидан қўжалик таркибини қўйдагича тақлиф қилиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бизнестаркиб – саноат мажмуи корхоналарининг ривожланиш таркиби, рақобатдош истеъмолчилар ҳолатини ўрганишни ўз ичига олади. Кишлоқ хўжалик корхонаси бозорда ўз ўрнини топиши минтақадаги товар ишлаб чиқарувчилар ҳолати ўрганиб чиқиш тармоқ ривожланиши таҳлил этилади. Бозор сегменти баҳоланади.

Тадбиркорлик лойиҳасига қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ва хизматлари, маъмурий ва ишлаб чиқариш ходимлари, тадбиркор ва унинг қўжалик ҳақидаги маълумотлар киритилади.

Ишлаб чиқариш режасида қишлоқ хўжалик экинлари агротехникаси, қўжалик хизмати, ер ва сув манбалари, ишлаб чиқариш объектлари ва ишлаб чиқариш салоҳияти, техникалар, эҳтиёт қисмлар, қўжалик-мўйлаш материаллари, ўғит ва бошқа материаллар етказиб беришчилар назарда тутилади.

Маркетинг режасида нархлар, сотиш тармоқлари, сотиш муддатлари, янги маҳсулотлар мўлжали, мақсадли кўрсаткичлари баҳоланади.

Ташкилий режа ўз ичига мулк шакли, мулк ва ер пайлари, корхона ҳиссасида иштирокчилари бошқарув тизими, уларнинг вазифалари соми, меҳнатни ташкил этиш, ҳақ тўлаш шакли ва бошқаларни баҳолаш.

Соф-хатарни баҳолаш Корхонанинг ожиз томонлари, муқобил стратегиялар кўзда тутилади.

Молиявий режасига даромадлар ва харажатлар, пул тушумлари ва сарфлари, баланс, маблағлар манбалари ва улардан фойдаланиш шарт-шароитлари киритилади (Г. Дўсмуродов. «Қишлоқ ҳаёти» 1998 йил, 23-сон).

Молиявий истиқбол ва корхона кўрсаткичлари. Агар бу янги корхона бўлса, унинг эгасини хусусий капитали кўрсатилиши, баланс таркиби тузилиши, келажакда кўзда тутиладиган ишларга баҳо қўйиш керак. Бу борада, қўтилмаган вазиятларни ҳисобга олган ҳолда маблағ захираси кўзда тутилиши керак бўлади. Агар корхона қўйиб юритиб келадиган бўлса, сўнгги икки-уч йил учун даромадлар ва зарарлар бўйича баланс ҳисоботи тақдим этилиши керак.

125

- диққат-эйтиборини бозорга қаратиш;
- айниқса режалаштириш ва нақд пулни бошқариш бошқариш молиявий олдиндан кўра билиш;
- янги корхона бу борада эҳтиёж сезгунга қадар ва эга бўлгунга қадар олий бошқарув звеносини ташкил қилиш;
- ўз имкониятлари ва кучидан самарали фойдаланиш билан бўлган соҳаларни аниқлай олиш.

Кўп ҳолларда янги корхона ўзи учун анъанавий бўлмаган чиқиши натижасида муваффақият қозонади. Бундай корхона бўлиши олдиндан кўра билиши ва бозорда юз беришида фавқулодда ҳодисаларга тайёр туриши шарт.

Агар буюм аниқ қўлланилиши бўйича ишлаб чиқарилаётган масалан илмий ёки техник характерга эга бўлган буюмга одатда, бозорда ўрнашиб қоладилар ва бирламчи қўллаш бўйича фойдаланилади. Лекин ҳақиқий янгилик шундай ҳолда вужудга келтириш мумкинки, бундай бозорни ҳаёлга ҳам бўлмаслиги мумкин. Масалан, йиллар мобайнида нусха аппаратсиз иш битиб келган эди, лекин «Ксерокс» фирмаси маҳсулотини ишлаб чиқиб, тавсия қилган вақтдан бошлаб беш йил ичида АҚШдаги бирорта ҳам офис ўз ишини бу аппаратсаввур эга олмай қолди.

Таъкидлаб ўтиш лозимки, «бозорни ўрганиш» иборасини рақам бўлмайдиган тушунча сифатида қабул қилиш шарт эмас. П. «Юнивак» компанияси мисолида келтирадики, тахминан 1950 й. компания томонидон бозорни «илмий» ўрганиш натижасида келиндики, 2000 йилга бориб 1 минг дона компьютер соти кутилади. Лекин, ҳаёт бу башоратга «кичкина» тузатиш кирити йилга келиб 1 млн. дона компьютер сотилди. Компания изланишларида бир нарса назардан қочирилган эди, яъни пайтларда компьютерлар фақат илмий-изланиш ишларида қўлланилади, деб ҳисобланиб тор доирадаги тушунча ҳукумат Худди шундай аҳвол «Ксерокс» фирмаси билан юз берди компанияларнинг изланишлари шундай ҳулосага олиб олиб полиграфия корхоналари бундай нусха кўчириш аппаратлари эмас. Аммо бу аппарат идоралар, мактаблар, университетлар коллежлар ва нихоят хусусий шахсларга керак бўлиб қолди кимнинг ҳаёлига келмади

Юқоридагилардан ҳулоса қилиш мумкинки, янги корхона қилишда, унинг маҳсулоти ёки хизмати «режалашмаган» қўтилмаган харидорларни топиш мумкин. Анъана тусига қараб ўзгармас фикр юритиш одатларидан воз кечиш лозим. Агар қандайдир аниқ бир мақсадда маҳсулот чиқарар экан ва бу маҳсулот тадбир харидорларда бошқача қизиқиш уйғотаётгани маълум бўлса, қизиқиш ҳар томонлама таҳлил қилиниб, ўрганиб чиқиши мувофиқ бўлади.

Гарчи бозордан ўзилиб қолиш янги ташкил этилган кор

«бетоблик» деб қараладиган бўлса, молиявий омил, молиявий сиёсатини нотўғри юритилиши, мазкур корхоналар кейинчилик ривожланишига жиддий хавф тугдиради. Уларнинг ўсиш тадбиркорлар, янги корхона ташкиллар эканлар, шундан ҳам тадбиркорлик катта фойдани кўзлайдилар. Ваҳоланки, биринчи тадбиркорлик манбаларини излаб топиш, ўсиш сураётини тадбиркорлик бошқариш, нақд пул ҳаракатини бошқариш каби тадбиркорлик ҳол этилиши шарт. Янги корхонанинг бир текис ривожланиши унинг фаолиятига қўшимча маблағ сарфланган тақдирдагина ошади. Яъни тадбиркорлик молия бошқарувисиз юритилиши

ривожланиш ва муваффақиятли фаолият юритилишида, албатта, тадбиркорлик ва махсус бошқарувчи гуруҳ ташкил этилиши шарт. Тадбиркорлик ва махсус бошқарувчи гуруҳ ишини ўз корхонасининг ишлаб чиқариш фаолиятини таҳлил этишдан, корхонанинг яшовчанлигини излаб қолиш учун муҳим ҳисобланган участкаларни аниқлашдан, ҳар участка бўйича мақсад ва вазифаларни белгилашдан бошлаш. Корхона раҳбари ўз корхонасининг фаолиятида ишнинг орқага қайтиши ва бунинг олдини олиш учун ўз ҳамжасблари билан биргаликда тадбиркорлик муносабатга киришиши, улар билан ўзаро ишонувчанлик қилишида иш олиб бориши керак бўлади. Раҳбар ўз фаолиятида «ўз» бўлмасдан йўл бошловчи бўлиши шарт.

Ва нихоят янги корхонанинг бошқаришнинг муҳим омилли ўз кучи ва имкониятларидан энг самарали фойдаланиш соҳаларини аниқлай олиб Корхона ўсиб, ривожланиб борар экан, тадбиркорларнинг ўзаро муносабатлари ўзгариб боради. Бу борада ҳар бир тадбиркор ҳам ўзгаришлар зарурлигини ва айниқса, ўзгараётган тақдирда қандай йўл тутиш лозимлигини тушуниб етмайди. Бундай ҳолда тадбиркор фирма асосчиси ўзига «Менинг имкониятларимга нима мос келади?», «Ўзимни қай соҳада кўпроқ намоён эта оламан?», «Қайси соҳаларда корхона фаолият юритса, мен кўпроқ фойда келтира оламан?» деган саволларни ўз олдига қўйиб ва уларга тоғра топар экан энг мақбул қарорга келиши мумкин.

«Полароид» фотоаппаратининг ихтирочиси Эдвин Ленд, масалан, ўз тадбиркорлиги билан ривожлана бошлади. Шу даврдан бошлаб компания юзага кела туриб, Э. Ленд ўзини компанияга олий даражада тадбиркорлик қилишга нолойиқ деб топди ва тадбиркорликни малакали тадбиркор олиб боришини мақсадга мувофиқ деб ҳисоблади. Ўзи тадбиркорлик изланишлар билан шуғуллана бошлади, зеро бу соҳада фойда келтиришини англай олди.

Э. Ленд ўзи учун лаборатория ташкил қилиб, компаниянинг тадбиркорлик изланишлари бўйича директор-консультант лавозимини эгаллади. Фирманинг тезкор раҳбарлигини махсус тайинланган тадбиркорлар зиммасига юкледи.

Франчайзингнинг моҳияти ва афзаллиги

Сўнги йилларда тадбиркорликнинг имтиёзли тизими — франчайзинг кенг қўлланила бошланди.

Тадбиркорликнинг бу шаклида, франчайзинг шартномаси франчайзер (одатда йирик раҳнамо компания) келишилган фаолият кўрсатувчи майда фирмани ёки бизнес билан товарлар, реклама хизматлари, бизнес-технологияси берилади. Бунинг эвазига фирма (Франчайз) компанияга (Франчайзи) маҳаллий шароитларни ҳисобга олган ҳолда, менежмент кетинг хизматини кўрсатади, шунингдек ўз капиталининг қисмини компанияга инвестиция қилади. Франчайзлар ишларини фақат компания-ранфайзер билан олиб боради ва франчайз кўрсатмалари бўйича бизнес фаолиятини юритади.

Франчайз корхоналари Франчайзер томонидан ташкил ягона тизимнинг бир бўлаги сифатида фаолият юритади, ҳозирги пайтда ярим миллиондан зиёд франчайз корхоналар бўлиб, мустақил корхоналарга нисбатан уларнинг ҳиссаси сайин ортиб бормоқда.

Тадбиркорликнинг бундай шакли асосан бензин шахобчалари, автомобиллар савдоси, ресторанлар ва тез кўрсатилувчи ошхоналар соҳасида татбиқ этилмоқда.

Франчайзингнинг афзаллиги шундаки, франчайз корхона фирмалар раҳнамолигида, унинг қўллаб-қувватлаши остида ишлаб боради. Таваккалчилик шarti кўп маротаба камаяди. Бош унинг ишларини назорат қилади, ўргатади.

Шу билан бирга бундай тизим камчиликларга ҳам эга. Энг асосийси — франчайз корхона ўз мустақиллигини қисман йўқотади. Бу билан юридик шартномалар асосида иш юритиши муносабатлар унинг йўриқномалари бўйича фаолият олиб боради, чизган чикмайди.

Шундай бўлсада, унинг афзалликлари камчиликларига устун, шу боисдан тадбиркорликнинг бу шакли борган сайин тадбиқ этилмоқда.

6 – БОБ. ХУСУСИЙ, ЖАМОА ВА УНИТАР КОРХОНАЛАРНИНГ ФАОЛИЯТ КЎРСАТИШ МЕХАНИЗМИ

6.1. ЮРИДИК ШАХСЛАР ҲАҚИДА ТУШУНЧА УЛАРНИНГ ТУРЛАРИ ВА ТОИФАЛАНИШИ

Иқтисодиётда турли-туман юридик шахслар фаолият юритиш мансублиги, ўлчамлари: бир турдаги маҳсулотни чиқариш иқтисослашганлиги даражаси, ишлаб чиқариш кўламини

ташкил этиш усуллари ва механизациялаш ҳамда ишлаб чиқариш даражаси, ташкилий-ҳуқуқий шакллари ва бошқа белгилари бўйича фарқланади. Мансублиги бўйича фарқланиши қуйидаги белгиларга бўлади: ҳамашё характери, тайёрланган маҳсулотни ишлатилиши ва характери; ишлаб чиқаришни техник ва технологик мақсадли иш давомида иш муддати.

Белги	Корхона характеристикаси (соҳага тааллуқлиги)
Ишлаб чиқаришда қилинадиган хом ашё	Қазиб олувчи саноат Қайта ишловчи саноат
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Ишлаб чиқариш воситаларини чиқарувчи Истеъмол предметларини ишлаб чиқарувчи
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Ўзлуксиз ишлаб чиқариш жараёни Директив ишлаб чиқариш жараёни
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Йиллик ишлаб чиқариш, мавсумий ишлаб чиқариш
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Йирик Ўрта Кичик
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Ихтисослашган Диверсификациялашган Аралаш
Ишлаб чиқариш жараёнини ташкил қилиш усуллари	Ўзлуксиз (поток) усули Партия усули Ягона нусхадо ишлаб чиқариш усули
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Саноат Савдо Инвестиция Транспорт ва ҳ.к.
Ишлаб чиқаришда қўллангани	Тижорат, нотижорат

Юридик шахсларнинг бундай турларини ҳар қандай давлатнинг иқтисодий фаолияти самарадорлигини белгилайди.

Ўзбекистон Республикасининг 1994 йил 1 январдан қучга кирган Фуқаролик Кодекси корхоналар, муассасалар, ташкилотлар ва давлат тироки билан бўладиган муносабатларни ҳам тартибга солади. Бу билан мажбурий муносабатлар соҳасидаги аҳволни белгилаб қўйилган нормалар, улар ўртасидаги ҳўжалик алоқаларини, маҳсулотларнинг тартибга солиниш, капитал қурилиш, юк ташиши ва қўлланган соҳасидаги алоқаларни тартибга солишчи нормалар киради. Шунингдек Фуқаролик Кодекси юридик шахс тушунчасига тубдан қўшқилувчи тавсиф беради. Унда таъкидланишича, юридик шахслар

ва «тўлиқ ширкат» ибораси ёзилади ёки битта (бир неча) чисининг номи ва «компания» ибораси қўшиб ёзилади кўрсатилади.

Тўлиқ ширкат таъсис шартномаси асосида ташкил фаолият юритади. Унинг фаолиятини бошқариш барча ларининг келишуви асосида олиб борилади. Қарор қабул кўпчилик овоз билан амалга оширилиши шартномада қўйилиши мумкин. Ҳар бир иштирокчи бир овозга эга бўлади шартномада овоз беришнинг бошқа тартиби кўрсатишмаган бўлганда.

Таъсис келишувига мувофиқ кўзда тутилган ҳолатлардан тўлиқ ширкат аъзоларининг қўшган бошлангич капиталга ишонч ҳолда қўрилган фойда ва зарарлар улар ўртасида тақсимланади.

Тўлиқ ширкатлар қуйидаги хусусиятларга эга:

- тадбиркорлик фаолияти ширкат томонидан юритилиши сифатида олиб борилади;
- қарзларини тўлаш учун ширкатнинг мол-мулки етарли қолган тақдирда кредиторлар ширкат аъзоларининг ҳар биридан (ёки барчасидан) ўз мол-мулки қарзларини тўланишини талаб этиш ҳуқуқига эга. Ширкат фаолияти унинг иштирокчилари ўртасидаги ишлар ва бирдамлик асосида олиб борилади. Таъжрибалардан бўлмоқдаки ширкатлар кўп ҳолларда оилавий таъдбир шаклини олмақда.
- Тўлиқ ширкатнинг ҳар бир иштирокчиси ширкат номини юритади, шунинг учун ширкат фаолиятини юритилишига шарт бўлмасдан, таъсис шартномаси ягона таъсис ҳисобланади.

Тўлиқ ширкатларнинг афзалликлари:

- қисқа муддат ичида маблағларни бир ерга тўплаш имконияти;
- ширкатнинг ҳар бир аъзоси ширкат номидан таъдбир фаолиятини юрита олиши;
- ширкат иштирокчиларининг ширкат мажбуриятлари жавобгарликлари чекланмаганлиги сабабли кредиторларга бўлган қизиқишлари юқоридир.

Камчиликлари: тўлиқ ширкат аъзолари ўртасида тўла қўшимча муҳити ҳуқуқрон бўлиши шарт, акс ҳолда ширкат тарқатиш мумкин; тўлиқ ширкат «ягона шахс компанияси» бўлиши ширкатнинг ҳар бир аъзоси, ширкат мажбуриятлари бўйича ҳамжихатликда чексиз жавобгар ҳисобланади, яъни ширкат бўлган тақдирда ҳар бир иштирокчи нафақат ширкатнинг ҳиссаси, балки шахсий мол-мулки билан жавоб беради.

Масъулияти чекланган жамият. Бундай жамиятнинг тарғамаси унинг иштирокчилари қўшган маблағларга мувофиқ

бўлади. Жамият иштирокчилари унинг мажбуриятлари бўйича жавоб берадилар ва жамият фаолияти билан боғлиқ зарар қўриш имконияти унинг қўшимчаларига олган ҳолда ўзларининг қўшган маблағларига доир ҳолда жавобгар ҳисобланадилар.

Жамиятнинг фирма номида «масъулияти чекланган» деган ибора қўйилади.

Масъулияти чекланган жамият ҳиссадорлик жамиятига айланиб ўтиши учун унга акция чиқариш ман этилган, лекин у облигациялар чиқаришга ҳақлидир.

Масъулияти чекланган жамиятларни рўйхатдан ўтказилиши учун рўйхатдан ўтказилишини сўраб ариза, Устав ва таъсис ҳужжати тақдим этилади. Бу ҳужжатда бир иштирокчининг қўшадиган маблағи, тўлиқ тўлаш муддатлари ҳақида маълумот берилади. Устав аъзоларининг энг кам миқдори 50 минг сўм қилиб белгиланган.

Масъулияти чекланган жамиятнинг олиқ бошқарув органи унинг ишларидан ўтказиш пайтига келиб, иштирокчиларнинг ҳар бири ўзлари қўшимча лозим бўлган маблағнинг камида 30%ни тўлаган бўлишлари билан банк ҳужжатлари билан тасдиқланган бўлиши шарт. Маблағ мол-мулк, ихтиролар ва кашфиётлар ҳам ўтказишга йўл очиб беради.

Масъулияти чекланган жамиятнинг олиқ бошқарув органи унинг ишларидан ўтказиш пайтига келиб, иштирокчиларнинг ҳар бири ўзлари қўшимча лозим бўлган маблағнинг камида 30%ни тўлаган бўлишлари билан банк ҳужжатлари билан тасдиқланган бўлиши шарт. Маблағ мол-мулк, ихтиролар ва кашфиётлар ҳам ўтказишга йўл очиб беради.

Масъулияти чекланган жамиятнинг олиқ бошқарув органи унинг ишларидан ўтказиш пайтига келиб, иштирокчиларнинг ҳар бири ўзлари қўшимча лозим бўлган маблағнинг камида 30%ни тўлаган бўлишлари билан банк ҳужжатлари билан тасдиқланган бўлиши шарт. Маблағ мол-мулк, ихтиролар ва кашфиётлар ҳам ўтказишга йўл очиб беради.

Улар ўртасидаги ягона фарқ қуйидагича ифодаланади: қўшимча масъулияти жамият мол-мулки кредиторлар талабини қондира олмай қолганда, иштирокчилар бирдамлик билан мулкий жавобгарликка айланиши мумкин (лекин бу таъсис ҳужжатларида кўрсатиб қўйилиши шарт). Бу ҳолда иштирокчилар устав жамғармасига маблағ тўлаш билан жавобгар бўлиб қолмасдан, ўзларига тегишли бошқа мол-мулк билан ҳам жавоб берадилар, лекин барча маблағ билан бўлмаса ҳам қўшимча бўлиб-бўлиб топширилган маблағ миқдорида жавобгар берадилар.

Масъулияти чекланган жамиятнинг афзалликлари:

- кўп маблағни тездан тўплаш имконига эга эканлиги;
- бир киши томонидан ташкил қилиниши мумкинлиги;
- жамият мажбуриятлари бўйича иштирокчиларнинг жавобгарлигини чекланганлиги.

Камчиликлари: устав капиталининг қонунчиликда белгилаб қўйилган миқдордан кам бўлишига йўл қўйилмаслиги; иштирокчиларнинг жамиятнинг қизиқишини камайтиради.

Қўшимча масъулиятли жамиятнинг афзалликлари ва камчиликлари шундайдир. Лекин қўшимча масъулиятли жамият иштирокчилари жамият мажбуриятлари бўйича қўшимча шахсий жавобгар ҳисоблангани боисидан унга нисбатан кредиторларнинг

Акциядорлик жамиятлари. Ўзбекистон Республикаси Кодексида таърифланишича акциядорлик жамияти шундан унинг низом жамғормаси муойян микдордаги акцияларга уларни сотиш ҳисобига ташкил этилган бўлади, шу акциядорлар бу жамиятнинг қарзлари бўйича ўзлар акцияларнинг қиймати доирасида жавобгар бўладилар. акциядорлик жамияти масъулияти чекланган жамиятга, лекин улар ўртасида фарқ бор.

- акциядорлик жамиятининг устав капиталини ташкил этиш мунча бошқачадир — бу ерда хиссаларнинг тўла тўлиқ уларни албатта акциялар билан расмийлаштирилиши тўғрисида, тўлиқ,
- акциядор жамият таркибидан чиқар экан, ўзига тегиш хисса бўйича тўлов талаб этиш ҳуқуқига эга эмас. У фақат акцияларни сотиш, бошқа бировга бериш ор қилиш чикиши мумкин. Шунинг учун акциядорлик жамияти лияти чекланган жамиятдан фарқли ўлароқ, иштирок чикиб кетиш натижасида, асосий капитал миқдорини маслиги кафолатланади;

Акциядорлик жамияти капитални айланма қимматли
акциялар ёрдамида ташкил этилиши жамият учун иккита
туғдиради. Биринчиси, бошланғич даврда кўпlab миқдордаги
хиссадорлар ичида тарқалган катта миқдордаги капитални
тупланишига имкон яратилади. Иккинчидан, биржа меҳмони
акциялар бўйича ваколатхоналар ёрдамида акцияларни
сотилиши ва сотиб олиниши катта миқдордаги капитални
бир соҳасидан бошқасига тезкорлик билан ўтказилишига
берилади. Тадбиркорликнинг бошқа турларида бундай имконият

Шу билан бирга тижорат амалиёти тadbиркорликнинг бу хаддан ташқари берилиб кетиш хавfli эканлигини кўрсатадиган жамият рахбарлари (директорлар, таъсисчилар), мавқега эга бўлган фақат дивидент олишгагина қизиққан жуда кўп миқдордаги акциядорларни мавжудлигидан фойдаланиб, катта миқдордаги талдан ўз ҳолларича назоратсиз фойдаланиш имкониятига эга қоладилар. Шу боисдан АЖнинг нормал ва самарали ишлаши, ривожланган акциядорлик қонунчилиги шароити яратилган керак.

Акциядорлик жамияти очик ёки ёпиқ турда бўлади.

Жамият иштирокчилари ўзларига тегишли бўлган акцияларни акциядорлардан розилик олмай туриб сотиш, ёки бошқа беришнинг бўлак йўлларида фойдаланиш ҳуқуқига эга бўлад. Жамият очик турдаги акциядорлик жамияти дейилади. Бундан чиқараётган акцияларга очик обуна қилади ва эркин сотади.

Акциялари фақат жамият таъсисчилари ўртасида ёки

шахслар уртасида тарқатиладиган жамият ёпиқ жамияти дейилади. Бу жамият ўз акцияларини

ОКИЯДОР

акциядорлик жамияти иштирокчиларининг сони,
турдagi акциядорлик ҳақидаги қонунда белгилаб қўйилган
жамиятлари шарт. Акс ҳолда жамият бир йил муддат
кетмаслиги шарт. Акс ҳолда жамият бир йил муддат
ордиб кетмаслиги шарт. Акс ҳолда жамият бир йил муддат
турдаги акциядорлик жамиятига айлантирилиши керак. Бу
ҳолда жамият тугатилади.

акциядорлик жамияти ҳар йили ўзининг йиллик ҳисоботини, фойда ва зарар сўҳтларини матбуотда чоп

Ошлик акциядорларга фойда ва зарар ҳисобларини матбуотда чоп
қилишнинг маъноси ва аҳамияти, акциядорларнинг АЖнинг фаолияти билан танишиб бориш
шароитлари, акциядорларга АЖнинг турдаги АЖнинг фаолияти тижорат сири

Очиқ турдаги АЖнинг фаолияти тижораг сирин
махфий тутилмайди. Ёпиқ турдаги АЖлар учун ўз фаолияти

...ҳолларини қонунда кўзда тутилмаган ҳоллардан ташқари-оммавий
...кўзда тутилмайди. Акциядорлик жамиятлари учун Устав

таъсис ҳужжати ҳисобланади, унга таъсис шартномаси керак

юрлик жомиятининг олий бошқаруви — акциядорлар йиғи-

хисобланади. Умумий йиғилишнинг маъкеи жамиятнинг ижро

Акциядорлик жамияти акцияларининг сони 30 ва ундан юкори булса

кузатув кенгаши тузилади. Кузатув Кенгаши доимий фаолият олиб боради у жамият бошқаруви (директорлар) ишини назорат қилиб

риб, акциядорлар манфаатини ҳимоя қилади. Бу орган ўз мавқеини бошқа органларга топширмайди.

Акциядорлик жамъати умумий йиғилиш қарорига биноан туга

акциядорлик жамияти ўртача йилида 1000
тадан ортиқчиликни чекланган жамиятга ёки ишлаб чиқариш
жамиятига айлантирилиши мумкин.

Акциядорлик жамиятларининг афзалликлари:

– фақат акциядорлик жамиятигина (бошқа қимматли қозғаларда ташқари) акция чиқариш ҳуқуқига эга. Бошқа юридик шахсло

акцияларларга акциядорли, жамияти банкрот булган тақдирда

акциядорларга акциядорлик жамияти банкрот булган тақдирда
ўз акциялари қиймати доирасида чекланган жавобгарлик

Камчиллари: барча акциядорларнинг, акциядорлик жамиятининг

жарувида иштирок эта олиши имкониятининг йўқлиги, республикада ишловчи бўлиб қолган акциядорларнинг 20% и

...кириштириш ҳуқуқини қўлга киритиш учун акцияларнинг 20% ...
...кириштириш лозим; алоҳида шахслар қўлида улкан капитал тўпланиши ...
...қилини ...

бладики, улар устивор қонунлар ва акциядорлар томонидан
Мазоратнинг йўқлиги шароитида мавқеларидан фойдаланиб,

фасатлари учун ноқонуний йўл тутишлари мумкин.

6.3. ЮРИДИК ШАХСЛАР БИРЛАШМАСИ

Конунда юридик шахсларга ихтиёрийлик асосида хўжалик

Маълумки, 1997 йил 27 январда Ўзбекистон Республикаси Президентини И. А. Каримов, Республика Вазирлар Маҳкамасининг вазириликлар, концернлар, давлат муассасаларининг раҳбарлари, вилоятлар ҳокимлари ўринбосарлари, ҳўжалик раҳбарлари, (фермер) ҳўжаликлари раҳбарлари, шахсий томоғқа-ҳўжалик тадбиркорлар, товар ишлаб чиқарувчи юридик шахслар

Шунингдек, мустиқил балансга, «Бешариқ» пахтабанк муассасасида пахта, валюта ва бошқа сёт рақамига эгадир. Агрофирмани шундан мақсад шундан иборатки, қишлоқ хўжалик ширкатларини ишлаб чиқариш ва уларни қайта ишлаш ҳамда бозор шароитида интеграциялаш таъминлаш орқали росаноат мажмуининг самарадорлигини янада оширишдан иборат. Агрофирманинг вазифалари асосан, пахтачилик мажмуи бошланғич ширкати ишлаб чиқаришнинг муносиб ривожланишини таъминлаш, агрофирма таркибига кирадиган пахта етиштирувчи ва бошқа ширкатларнинг қайта ишловчи корхоналар ва ҳамда хизмат кўрсатиш ташкилотларнинг фаолиятини ўзида мувофиқлаштиришидир.

етиштирилган маҳсулотларнинг сифатини ошириш, ташқи бозорда сотишда хўжалиklar, корхоналар ва кўмаклашиш. Давлат ресурсларига пахта таласи, маҳсулотлари, дон ва бошқа кишлок хўжалик бериш, ишлаб чиқариш ва қайта ишлашнинг даражасини ошириш, илғор технологияларни жорий стандартларига мос бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқариши маҳсулот ишлаб чиқариш ва қайта ишлаш ва сотиш муносабатларни ривожлантириш, моддий техника ресурслар қилувчи бозорларини ҳам ташкил этиш.

390 тонна гушт, 87850 тонна сүт, 830 минг дона тухум,
20280 тонна ишлаб чиқариляпти.

сўмлик даромад қилинган, 532,8 тонна картошка етиштирилган, 6,62 сўмдан сотиб 3529 минг сўм даромад қилинган, 770 тонна картошка етиштирилиб уни 4 сўмдан сотиб 3080 минг сўм даромад қилинган, 1987 тонна сабзи етиштирилиб уни 2,2 сўмдан сотиб 4371 тонна картошка етиштирилган, 1973 тонна пиёз етиштирилиб уни 2,76 сўмдан сотиб 5448 минг сўм даромад келтирилган. Умуман олганда 1992 йилда «Бешариқ» агрофирмаси бўйича мева-сабзавот чiqаришдан 30847,4 минг сўмлик даромад қилинди. Ёки ўртача бир килограмм мева-сабзавотлар маҳсулотининг ўртача 4 сўмданга туғри келган.

Энди бозор иқтисодиёти шароитида шундай катта сарфлар эвазига етиштирилган мева-сабзавотларнинг нархлари арзонга тушган ва бунда яна деҳқон аҳволи ўзгармаганлиги аниқ турибмиз. Агрофирманинг вазифаси эса шу маҳсулотларни етказиш ва ишлашни тўла таъминлаш керак ва қайта ишланиб ҳар бир маҳсулотнинг пировард натижасидан бу маҳсулотни етказиш деҳқонни манфаотдор қилиши керак.

Бу тадбир қуйидагича амалга оширилиши керак. Барча маҳсулотлар 7939,3 тоннани ташкил этапти. Бу маҳсулотларни нархлари бўйича саноатда қайта ишланса, яхши шарбат ишлаб чиқариш ва компот ишлаб чиқарилса, помидордан томат пастаси ишлаб чиқарилса, ҳамда уни тузласа, бодрингни ҳам тузланса, узум ва олмадан қилса, бизнинг ҳисобимизга кўра 4775,5 тонна қайта ишланган маҳсулот ҳосил бўлади. Бу қайта ишланган маҳсулотнинг яна ҳар бир килограмми учун 30 сўмдан сотилади, натижада бўлиб 143267,4 минг сўм даромад қилинади. Бу сўмдан ишланган саноат тармоғига яна тегирмонлик хизматига 15 сўм туласа, у сўмга 2149,0 сўмни ташкил этади ва маблаг қолдирилади. Қолган 121777,4 минг сўм агрофирма қилиши керак. Бундан ўз навбатида 45 фоизи яъни 54799,9 сўмни маҳсулот ҳам ашёсини етиштирган деҳқонга тақсимлаб берилиши керак, қолган 666977,6 минг сўм «Бешариқ» агрофирмаси қилиши керак, яъни агрофирма ичидаги банкда сақлаш керак маблагни агрофирма фаолият кўрсатиш пайтида муҳтож хўжаликларга процентсиз қарз бериб туриши керак ёки бу қарз ҳисобига қишлоқ инфраструктурасини тиклаш ёки яна қишлоқ хоналарни қуриши керак. Мана бу иқтисодий механизм ишлагани кейин агрофирма янада раванк топади. Агрофирмани ташкил қилиш мақсади ҳам ана шундан иборатдир.

Мана шундай ишлаб чиқариш ва хўжалик фаолиятини агрофирма таркибида пахта ва бошқа пахта маҳсулотларини етказиш, сақлаш, сотиш функцияларини пахта етиштирувчи хўжаликларга агрофирма орқали амалга оширилади.

«Бешариқ» агрофирмаси пахта толаси, бошқа пахта маҳсулотлари ва бошқали дон етказиб бериш юзасидан давлат буюртмалари бажаради, пахта толаси, пахта ва бошқа қишлоқ

хўжаликлар ишлаб чиқариш ва етказиб бериш бўйича хўжаликлар контрактация шартномалар тузади, пахта ҳам ашёсининг қишлоқ хўжаликларининг топшириғига биноан пахта маҳсулотларини етказиш, сақлаш ва жўнатиш бўйича хизматлар кўрсатади. Улар қишлоқлар Кенгаши тасдиқлаган баҳолар бўйича амалга оширилади. Агрофирма пахта ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етказиш номунадан сотади, шу мақсадда ички ва ташқи бозорда хўжаликлар дўконларини очган, ҳозирги кунда агрофирма қишлоқ ишловчи кичик корхоналарда ишлаб чиқарилган пичоқ, қишлоқ, болта, курак, шипирги, туфли, этик, кавуш, маҳси, қишлоқ, мева-узумшарбатлари, помидор, бодринг, қалампири, қишлоқ, саримсақ пиёздан қилинган тузламалар, пилладан қилинган атлас кийимлар ва бошқа тайёр маҳсулотлар сотилмоқда. Қишлоқ олинган тушум бевосита хўжаликларнинг счётларига

қўйилади. Хўжаликлар балансидаги пахта тайёрлаш пунктлари бир шартнома асосида туманининг бошқа барча пахта етиштирувчи хўжаликларига хизмат кўрсатадилар, бунда пахтани қабул қилиш ва сақлашнинг хўжаликларнинг ўзи амалга оширадилар. Маҳсулот таркибида пахтани тайёрлаш ва сақлаш кооперативлари қишлоқ етиш тадбирларини қилишяпти. Пахта етиштирувчи хўжаликлар пахтани қайта ишлаш заводларининг ўзаро муносабатлари билан тасдиқланган. Пахта тайёрлаш функцияларини пахта етиштирувчи хўжаликларга бериш ҳамда улар билан пахта толаси ва пахта маҳсулотлари учун ҳисоб-китоб қилишга ўтиш туғрисидаги қарар билан тартибга солиб амалга ошириляпти.

Пахта маҳсулотларини сотиш функциялари агрофирма ижро этувчи қишлоқнинг маркетинг ва маҳсулотни сотиш хизматига юкланган. Қишлоқ эҳтиёжлари учун пахта толаси «Ўзпахтасаноатсотиш» агрофирмасининг топшириқномалари бўйича етказиб берилади, агрофирма орқали истеъмолчиларга жўнатилади, хўжаликларнинг ихтиёж қилинган пахта толаси ва бошқа пахта маҳсулотларини эса қишлоқ тартибда улар томонидан мустақил равишда агрофирма билан сотилади. Давлат буюртмасини бажариш учун мўлжалланган қишлоқ амалдаги тартибга биноан давлат ресурсларига белгиланган қишлоқ тартибда, топшириқ ҳажмининг қолган қисми эса дон қабул қилиш пунктларига ва республиканинг тегишли бошқа истеъмолчиларига қишлоқ тартибда етказиб берилади. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг бошқа турлари хўжаликлар томонидан талаб ва қишлоқлардан келиб чиққан ҳолда шаклланади ва келишилган нархлар билан мустақил равишда сотилади. Маҳсулотлар ва қишлоқ хўжалик қишлоқлари уларнинг ери қаерда жойлашганидан қатъий назар ишлаб чиқариш, тайёрлов ташкилотлари ва қайта ишловчи корхоналар қишлоқ тартибдан шартномалар асосида сотилади. Қишлоқ хўжалиги

товарлар етиштирувчилар ва хизмат курсатувчилар «Туман хўжалик таъминот тузиш», «Туман агрокимё сервис» ташкилотлари билан ҳамкорликда ҳамда узоқ муддатли шартномаси асосида курсатиладиган хизматлар бўйича тузилган шартномалар тўғрисида тўлиқ ҳисобот берилади.

Агрофирма таъсисчиларнинг умумий йиғилиш қарор қилиши билан, ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфраструктурани лангиратишнинг марказлаштирилган жамғармаларини тузади, ижтимоий рағбатлантириш ва бошқа фондлар ташкил этади, микродорларини белгилайди. Агрофирма ўз таркибига киритилган хоналари ва ташкилотларнинг мажбуриятлари бўйича, қарор қилиш ва ташкилотлар эса агрофирманинг мажбуриятлари бўйича бермайди. Пахта толаси бу агрофирманинг тайёр маҳсулот ҳисобланади, авваломбор биринчи қайта ишлаш жараёнидан бу асосан давлат ресурси ҳисобланади. Бу пахта толаси илгори чет давлатлардан баъзида харидорлар, рақобат маҳсулотлар ишлаб чиқариладиган, замонавий жаҳон андоза-қоидага жавоб берадиган технолонгияларни олиб келиш мумкин.

Бироқ пахта хом ашёсидан ажратиш олиб қилинган чигитни қайта ўнатиш маҳсулотини хўжаликларга қайтариш борасидаги вазифа агрофирманинг зиммасида туриши керак.

Маълумки, вилоятдаги ёғ-мой қайта ишлаш саноатларида кунда 1 тонна чигитни харид қилиш баҳоси 1200 сўмни ташкил қилади. Шу бир тонна чигитдан ўрта ҳисобда 169 кг. пахта ёғи олинилади. Бундан 143 кг. тозаланган, 62 кг. техник ёғи, 81 кг. катанаси олинилади. Шунингдек, бир тонна чигитдан 448 кг. катанаси, 317 кг. шелуха, 84 кг. глицерин, 345 кг. соопастол, 60 бундан 80 совуни, 80 бўлак атир совун, 75 кг. техник спирт олинилади. Бир тонна чигитнинг нархи 21365 сўмни ташкил этади, бир тонна катанасининг нархи 9 та сўмни ташкил қилади. Бу катанасидан 594 сўм шунингдек, бир тонна шелуха нархи 350 сўм. Агрофирманинг пахта етиштирадиган хўжаликлари харид қилиш ҳисобда 35 минг тонна пахта хом ашёси етиштиради. 1995 йили 45 фоиз тола олиб қилинган, у ҳолда барча тола миқдори 11,2 минг тонна ташкил этган, қолган 23,8 минг тонна чигитни ташкил этган. Бундан ҳисоб-китобларимизга кўра шу юқоридаги миқдордаги чигитдан 11,2 минг тонна пахта ёғи, жумладан 3,4 минг тонна тозаланган ёғ, 1,9 тонна техник ёғ, 1,9 тонна истеъмол қиладиган ёғ тайёрлаш мумкин. Бундан ташқари, 10,7 минг тонна кунжара, 7,5 минг тонна шелуха олиш мумкин. Агар бу рақамларни сўмга чақадиган бўлса, ҳолда қуйидаги натижалар чиқмоқда: 32057,5 минг сўмлик техник ёғ, 76000,0 минг сўмлик истеъмол ёғи, 7457,9 минг сўмлик катанаси, 2625,0 минг сўмлик шелуха, 37,2 минг сўмлик соопасток, 1107,5 минг сўмлик глицерин, 14,2 минг сўмлик кир совун, 57,1 минг сўмлик совуни ишлаб чиқарилади. Жами «Бешариқ» агрофирма хўжаликларида чикқан чигитни ёғ-мой саноатида қайта

119345,9 минг сўмлик даромад қилинади. Бундан 28560,0 минг сўмлик нархини чегириб олсак, 90785,9 минг сўм қолади. Бу 15 фоиз кетган харажати 13617,8 минг сўмни ташкил этади. 77188,1 минг сўм «Бешариқ» агрофирмаси ихтиёрига ўтиши бундан 45 фоиз яна 34725,6 минг сўмини пахта хом ашёсининг етиштирган хўжаликларга, яъни дехқонларга тақсимлаб керак қолган 42432,5 минг сўми агрофирма қошидаги банкда қолдириш керак ва бу маблағ ҳисобига агрофирма ривожлантириш зарур.

Бу тадбирлар амалга оширилса, агрофирма тўлиқ ишлаган Охири пайтларда агрофирма таркибидagi хўжаликлар ичида тармоқли кичик корхоналар ташкил этилган. Масалан, пахта цехи, гишт ишлаб чиқарадиган цех, терини пиширадиган цех, қайта ишлаб, ундан ип қилиб атлас тўқийдиган цех, момиқ цехи, паррандачилик фабрикасида колбаса, дудланган гўшт цехи, парранданинг патидан хар хил болишлар ишлаб чиқарилади. Шунингдек, аҳолининг ўзи ҳам уйда шарбатлар, консервлар цехи, махси тикадиган цех, туфли ва этик тикадиган цех очилганлар. Бундай кичик корхоналарнинг сони туман бўйича 1997 йилда 10 та, буларнинг ҳисобига туман бўйича қўшимча 1997 йилда кичик корхона ташкил этилиб, 1044 та ишчи ўрни ташкил қилинган. Бу тадбирдан кўриниб турибдики, «Бешариқ» қишлоқ саноатидаги ортиқча ишчи кучларини саноат соҳасига олиб бериш мумкин. Бу эса ўз навбатида ҳурматли Президентимиз Ислам Каримов айтганидек, қишлоқда саноатни ривожлантириш иқтисодий ислохотлари иккинчи босқичини бошланганлиги билан бериб берилади.

«Бешариқ» туманидаги «Раққон» жамоа хўжалигининг ўзида бундай кичик корхоналарнинг 9 та сони мавжуд бўлиб, бу ерда 250 та ишчи жойи ташкил этилган. Бу кичик корхоналар асосан қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлайди. Натижада, 1996 йилда шу кичик корхоналардан 5 миллион сўм даромад олинди. Бу даромадлар қишлоқ инфраструктураси янада ривожлантириляпти. Маҳсулотлар, боғчалар, шифохоналар ва бошқа маданий ҳамда маиший маҳсулотлар курсатиш шаҳобчасини ривожлантиришга ёрдам бераптилар. Бундан барча қишлоқларда 1995 йилда ташкил этилган кичик корхоналарда ҳаммаси бўлиб 18 минг сўмлик маҳсулот ишлаб чиқарилади. 18 минг сўмдан кўпроқ соф фойда олинган бўлса, 1996 йил агрофирманинг ердани туфайли бу курсаткич 24 млн. сўмга етди, соф фойда 6 млн. сўмга тўғри келди. Эндиликдаги агрофирманинг вазифаси 45 фоизи, яъни 2,7 млн. сўмини биринчи ячеяка бўлиши билан хўжалик хом ашёсини ишлаб чиқарган, яъни дехқонларга тақдир бериши зарур. Бундан кейин барча турдаги агрофирма тармоқларидаги хўжаликларнинг иқтисодий аҳоли яхшиланади. Бундан кейин туманидаги агрофирма маъмурияти шу тармоқларга ёрдам берадилар.

Агрофирма фаолиятини бошқариш ўз уставига мувофиқ оширилди. Бошқарув шакллари ва усуллари агрофирма муассислари вакиллари йиғилиши қарори билан белгиланади.

Агрофирма бошқарувининг юқори органи муассисларининг йиғилиши ҳисобланади. Вакиллар йиғилиш мажлислари агрофирма фаолиятида раҳбарликни унинг бошқаруви амалга оширади. Бошқарув ижро этувчи аппаратига эга бўлади. У туман агрохизмат, агрофирмага кирувчи корхона ва ташкилотларнинг ходимлари сони ҳамда иш ҳақи фонди ҳисобига шакллантирилади.

Агрофирма муассасалари вакиллар йиғилишининг ваколати агрофирма тўғрисидаги Уставни тасдиқлайди, унга қўшимча ўзгартиришлар киритади. Агрофирма бошқаруви таркибига ваколати ва фаолият кўрсатув муддати белгиланади. Яъни раисини сайлайди, уни зиммасига юкланган вазифаларни амалга ошириш ҳақида қарор қабул қилади ва фаолияти тўғрисидаги ҳисоботларни эшитади. Қарор қабул қилиш ҳайъатига аъзолар сайлайди ва уларни чақириб олади.

Корхоналар ва ташкилотларни агрофирма таркибига қабул қилиш ҳамда унинг таркибидан чиқариш тўғрисида қарорлар қабул қилиш Агрофирманинг йиллик фаолияти яқунлари, ишлаб чиқариш ижтимоий инфраструктурани ривожлантириш марказлаштирилган фармалар харажатлар системасини кўриб чиқади, уни ривожлантириш тавсияномаларини қабул қилиб олади ва марказлаштирилган фармалардан ва харажатлар сметасидан фойдаланиш тўғрисида ҳисоботини тасдиқлайди. Вакиллар йиғилиши заруриятга кўра, лекин бир йилда камда бир марта чақирилади, вакиллар мажлисларининг 2/3 қисми ҳозир бўлган тақдирдагина қарор қабул қилиш ҳуқуқига эга бўлади. Таъсисчиларнинг 1/3 қисми талабига навбатдан ташқари вакиллар йиғилиши чақирилиши мумкин бўлган йиғилиши қарори қатнашаётган ўз аъзоларининг кўпчилиги овози билан қабул қилинади. Агрофирманинг ижроия органи — бошқарув ҳисобланади. Бошқарув раиси агрофирма таркибига кирувчи корхоналар раҳбарлари орасидан сайланади. Агрофирманинг бошқаруви кенгаши, пахтачилик хўжаликлари, пахта ва бошқа қишлоқ маҳсулотларини қайта ишловчи корхоналар ва хизмат кўрсатувчи ташкилотларни ташкил этади. Бошқарув кенгаши ўз ваколатида кирувчи барча масалалар бўйича заруриятларга кўра, лекин бир йилда камда бир марта ўтказиладиган ўз мажлисларида қарор қабул қилади. Бошқарув кенгаши аъзоларининг 2/3 қисми ҳозир бўлган тақдирда мажлис ўтказиш ҳуқуқига эга бўлади ва қарор қабул қилиш ҳақида катнашаётган аъзоларининг кўпчилиги овози билан қабул қилинади.

Бошқарув вакиллар йиғилиши қарорларининг ҳаётга татбиқ бўйича кундалик ишни бажаради ва ўзига юклатилган мажбуриятлар доирасида фаолият кўрсатади. Бошқарув вакиллар йиғилиши томонидан сайланади, унинг ўзи агрофирма ижро этувчи аппарати раҳбари ҳисобланади. Агрофирма раисини вазифасига қуйидагилар киради, яъни агрофирма

қарорларини бажарилишини ташкил этади, агрофирма кирувчи корхона ва ташкилотлар фаолиятини мувофиқлаштиришни таъминлайди, республика ва унинг ташқарисидagi корхоналар олдида агрофирма манфаатларини ҳимоя қилади, агрофирма аппаратининг ташкиллий тузилмасини ишлаб чиқади ва уни ўз ваколатида кенгашига тақдим этади. Ижро этувчи аппарат кенгаши билан таъминлаш ташкил этилган марказлаштирилган агрофирма ҳисобига амалга оширилади. Вакиллар йиғилиши қарор қабул қилиш ҳайъатини раиси ва ҳайъат аъзоларини 5 йилга сайлайди. Агрофирма фаолияти ҳор йили бир марта тафсилотли рапорт ва натижалари агрофирма кенгашига маълум қилинади.

Агрофирмасининг муаммоларидан бири илгари таркибига кирувчи корхоналар ва барчаси айниқса туман хизмат кўрсатиш корхонаси ва айрим қурилиш ташкилотлари ҳалигача таркибига киргани йўқ. Бешариқ туманидаги момик ип-йиғирув ҳамда тикувчилик хиссадорлик уюшмаси, ва бир қанча ташкилотлар агрофирма ташкил этилаётган таркибига кирган эди. Аммо уларнинг интеграциясидаги ташкилотлари томонидан сохта кўрсатиб, агрофирма таркибига киришга тўсқинлик қилмоқдалар. Ақсарият раҳбарлари иқтисодий ислохотларнинг иккинчи бўлиги тўла англай олмаганлари ёки тушунса ҳам бюрократик таркибни сақлаб келмоқдалар. Аслини олганда тумандаги бу таркибнинг юқоридаги ташкилотларни бўлиши ҳеч кимга ҳожати йўқ. Агрофирма раҳбарлигида ва бевосита бошқариши натижасида таркибга кирган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини шу ерда қайта ишлаб чиқариш маҳсулот ҳолатига келтириб аҳолига, ёқадиган қишлоқ маҳсулотга айлантирилиб агрофирманинг маҳсулотлари ёки унинг маркетинг бўлими орқали сотиши мумкин. Бундан ташқари иқтисодий фойдани агрофирма қошида банк ташкил этиб, барча пировард натижаларидан тушган маблағларни қайта ишлашга, у ҳолда бу банк керак ташкилотларга яъни агрофирма кирувчиларга, ҳам тумандаги деҳқон (фермер) хўжаликларга, қишлоқчиларга, кичик корхоналарга керак бўлганда фойизсиз кредитлар яъни имтиёзли кредитлар беради. Натижада туманда яна корхоналар қуриб бир нечта қўшимча ишчи жойларни яратиш мумкин. Бу ишлар ҳам ўйлаймизки, тез вақт ичида ўз натижасини беради.

7-БОБ КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ

7.1. КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ МОҲИЯТИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

Корхонанинг бозор иқтисодиётидаги ўрни.
Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти таркибини шаклланишида

7.2. КИЧИК БИЗНЕСНИНГ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН ҚЎЛЛАБ-ҚУВВАТЛАНИШИ

Кичик корхоналарни давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг асосий шакллари. Ҳозирги кунда кичик корхоналарнинг иқтисодий помлаштиришдаги ҳиссаси ҳозирга етарли эмас. Бу ишлаб чиқаришнинг умумий пасайиши, хўжалик алоқаларининг узилганлиги билан давлат томонидан етарли қўллаб-қувватланиши билан ифода бўлади. Шу билан бирга кичик корхоналар барқарор бўлмаган таъсис тузилма сифатида бозор ўзгаришига боғлиқ бўлиб, давлат томонидан қўллаб-қувватланишига муҳтождир.

Кўп мамлакатларда кичик бизнесни давлат томонидан қувватланиши борасида махсус фондлар мавжуд. Масалан, бу мақсад учун бюджетдан 2-3 млрд. доллар ажратилади.

Кўп ҳолларда, чет элларда кичик корхоналарни давлат томонидан молиявий-кредит қўлланилиши махсус тузилмалар ва фондлар орқали амалга оширилади. Масалан, «Кичик бизнес ишлари маъмурият» (АҚШ), «Кичик бизнесни сугуртали кредитлаш рақияси» (Япония), «Кичик ва ўрта фирмалар учун қўллаб-қувватлаш» (Франция) шулар жумласидандир.

Кичик корхоналар шунингдек, ахборот хизмати, кадрлар таълимий имтиёзли банк кредитлари ва бошқа ёрдамлар кўрсатишга муҳтождир.

Давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг бошқа шакллари мавжуд: кичик корхоналарни давлат буюртмаси билан таъминлаш (бунга эҳтиёж бўлса), саноати суст ривожланган ҳудудларда кичик корхоналарга турли имтиёзлар яратиш ва ҳ.к.

Ҳозирда кичик корхоналарни асосан ривожланиши, вояга етказиш ва кўп капитал қўйилма талаб этилмайдиган соҳаларда таъминлаш тармоғида, уй-жой қурилишида, техник ва маъмурий қайта таъмирлашда, кишлқ хўжалигида қўйилмоқда. Шу билан бирга улар томонидан илмий-техника янгиликлари ва ахборот қўйилмоқда. Қўйилмоқда қудратли бозор эгалланмаяпти. Бу ҳар бир томондан давлат томонидан, давлат илмий-техника институтларининг қўйилмоқда сабаб бўлади. Бу провардида давлат секторини монополия олиб келмоқда.

Чет элларда кичик бизнесни қўллаб-қувватланиши. АҚШда олиб борилаётган иш тажрибаси эътиборга олинади.

80 йилларда АҚШда яқка тартибли ва гуруҳларнинг кичик бизнеси кескин ўсди. Кичик инновация ишлаб чиқариш муҳандислар, ихтирочиларнинг шахсий меҳнатлари асосида шаклланди. (Турли биноларга қараганда), 80 йиллар 90 йиллар бошида АҚШнинг кўп илм фан талаб этадиган соҳалардан 40 гача компания мавжуд бўлиб, уларнинг ҳар бири яқин одам ишлаган бўлса, бугун АҚШда ҳар йили таъмин

асосланади. Иқтисодий ривожланган мамлакатларда кичик корхоналарнинг салмоғи каттадир. Айниқса АҚШда хусусий корхоналарга эгалик қилиш кенг тарқалган.

АҚШ тартибли хусусий корхоналар бирмунча афзалликларга эга. Хусусан, ташкил қилишнинг соддалиги, тула мустақиллик, эркинлик, тезкор ҳаракат қилиш, фаолиятини сир тутиш имкониятлари, ташкилий ҳаракатларнинг камлиги ва бошқалар. Унинг камчиликларига йирик капитални жалб этиб бўлмаслиги, фаолияти муддатларини ноаниқ қарзлар бўйича масъулиятнинг юқори эканлиги, ихтисослашган хизматининг етарли эмаслиги ва функционал камчиликлари киритиш мумкин.

Ижара корхонаси мулк эгаси билан мулкни ижарага олган меҳнат қўйилмоқда ўртасида тузилган ижара шартномасига асосланади.

Давлат корхонаси давлат ҳокимияти томонидан таъсис этилади. Давлат корхонасининг мулкни бюджет маблағлари ёки бошқа, давлат корхоналарининг ҳиссалари, олинган даромадлар ҳисобига шаклланди.

Муниципал (маҳаллий ҳокимият) корхоналари маҳаллий ҳокимият қўйилмоқда томонидан таъсис этилади. Уларнинг мулкни ҳам бюджет қўйилмоқда ёки муниципал корхоналар маблағлари ҳисобига ташкил қўйилмоқда.

3.2. КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИНИНГ МЕХАНИЗМИ.

Корхонаниннг ижтимоий-иқтисодий роли бозор шароитида таъминлаш зарурати даражада ўзгаради. бу ўзгаришлар бир қатор йўналишлар бўлиб, асосан юз бермоқда.

Бозорнинг корхона олдига қўйилаётган асосий талаби – шундай қилиб керакки, фаолият натижаси фақат маҳсулот ишлаб чиқариш хизмат кўрсатишдан иборат бўлиб қолмасдан, балки фойда кўриш керак, яъни даромад ҳар доим ҳаражатдан устун бўлиши керак ва бу қўйилмоқда қанча катта бўлса, корхона шунчалик фойда кўриб ишлайди.

Социалистик иқтисодиёт давридаги иложи борида кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнига нафақат маҳсулот етиштириш, балки уни сотиш, сота билиш, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини уни сотилиши қўйилмоқда кафолат мавжудлиги ҳолидагина кўпайтириш каби талаблар қўйилмоқда келди.

Юқори турган ташкилотлар томонидан корхона фаолиятини таъминлашнинг ўрнига корхоналарга кўп қўйилмоқда фаолият турлари бўйича қўйилмоқда берилади. Лекин бу мустақиллик эвазига корхоналарнинг қўйилмоқда юз тутиши, бозор шароитида иш олиб борилаётгани натижасида фаолиятини тўхтатиб қўйиши борасида эҳтимоллиги ортди.

Ташкилий-ҳуқуқий, мулкчилик шаклида, чиқараётган маҳсулот тури, қўйилмоқда туридан қатъий назар, ҳар қандай корхона очик иқтисодий таъмин бўлиб, схематик равишда 3.1. расмдагидек тасвирланиши қўйилмоқда, бу ерда:

жамоалари фаолият курсатиб, 2002/7 минг сўм соф фойда ва рентабеллик 5,6 фоизни ташкил қилди. Лекин ана шу ҳамда жамоа хўжаликларининг 82 таси, хусусий фермаларнинг 683088 минг сўм зарар билан йилни якунладилар. Тизимидаги хўжаликларнинг ҳисоб рақамларида 1997 йил 1 ҳолатига пул маблағлари йўқ бўлиши билан бирга улар таъминотчи, хизмат курсатувчи ташкилотлари 5832292 минг ташкил этса, хўжаликларни маҳсулот сотиш эвазига ташкилотлар ундирилмай турган ҳақлари 1548383 минг сўмни ташкил этади. Демак, ҳамма ташкилотлардан бўлган ҳақлари ундириб олинган тақдирда ҳам қопланмай қолган қарзлар 4285909 минг сўмни ташкил этади.

3 – БОБ. БОЗОР ШАРОИТИДА КОРХОНАЛАР

3.1. КОРХОНА ШАКЛЛАРИ

Корхона – мустақил ҳўжалик субъекти бўлиб, у ўзига мулк ҳўқуқига асосида ёки тула ҳўжалик ҳўсоби асосида махсулот ишлаб чиқариш, сотиш, сотади ёки айирбошлайди, ишлар бажаради, хизматлар кўрсатади. Бунда ўз фаолиятини мустақиллик ва барча мулк шаклларининг ҳўқуқлиги шароитида амалга оширади.

Корхонанинг асосий вазифалари — ўз маҳсулотлари, ишлари хизматларига бўлган ижтимоий эҳтиёжларини қондириш ва шу асос меҳнат жамоаси оъзоларининг ҳамда корхона мол-мулки эгасини ижтимоий ва иқтисодий манфаатларини таъминлашдир.

Корхона мулки қуйидагилардан ташкил топади:

- корхона таъсисчиларининг пул ва материал бадаллари;
- маҳсулот сотиш, иш бажариш ва хизмат кўрсатиш тушадиган даромад;
- қимматли қоғозлар ва улардан олинadиган фойда;
- капитал қўйилма ва турли тартибдаги бюджетдан дотациялар;
- қайтарилмайдиган ёки ҳайрия бадаллари;
- давлат мулкани конкурс, ким ошди савдоси (аукцион), тендер орқали сотиб олиш;
- давлат мулкани акциялаштириш орқали сотиб олиш;
- қонун билан чекланмаган бошқа манбалар.

Амалдаги қонунчилик асосида хусусий, давлат, жамоа, муниципал (махаллий) ва диний муассасалар тасарруфидagi корхоналар бўлиши мумкин. Мулкчилик шаклига кўра халқ хўжалигида якка тартибдаги хусусий, давлат корхоналари шунингдек, аралаш шаклдаги мулкчиликка асосланган, яъни хусусий ва давлат мулкчини бирлашган хорижий давлатлар мулклари, хорижий юридик шахслар, таъкилотлари мулкларига асосланган корхоналар бўлади.

Якка тартибли хусусий (оилавий) корхоналар фука

лардо, ҳудудлар ва умумий микёсда давлат
мояндаси сифатида қатнашиш ҳуқуқини беради, бутун
иқтисодий ҳўжаликни бошқариш ва ободонлаштириш,
қўлайди. Тадбиркорлик субъектлари палатаси ҳузурида
аъзоси бўлган ҳўжалик ҳисобидаги ахборот-маслаҳат
таъсис ҳужжатлари, бизнес-режаларни ишлаб чиқиш
ҳисоби ва ҳисоботи, аудиторлик текширишларини ташкил
томонлама кўмак бермоқда. Тадбиркорлар ҳуқуқларини
мақсадида, тадбиркорлик тузилмасини назорат қилувчи
ўз вазифаларини фақат Палата ёки унинг вазифасини
ташкilot вакили иштирокидагина амалга ошириши
белгиланган. Бугунги кунда ТИЧТП тизими модем алоқасига
ундан тадбиркорлик фаолиятини аниқ таъминлаш учун
оператив ахборот мунтазам бериб борилади.

Қишлоқдоги тадбиркорлар деҳқон ва фермерлик
уюшмасига бирлашган.

Уюшма ва унинг ҳудудий ваколатхоналари деҳқон ва
ҳўжаликларини бирлаштиради, давлат ва бошқа ташкилот
уларнинг манфаатларини ҳимоя қилади ва ифода қилади, ўз
тўлиқ ҳўжалик ҳисобида уставларга мувофиқ ташкил қилади.

Уюшманинг ўз аъзолари билан ҳуқуқий муносабатлари ў
Республикасининг амалдаги қонунларига мувофиқ
мажбурияти ва манфаатларини ҳисобга олган ҳолда, ўз
ҳўжаликлар томонидан уюшманинг туман ваколатхоналари
тузилган шартномалари асосида амалга оширилади.

Уюшманинг асосий вазифалари қуйдагилардан иборат:

- деҳқон ва фермер ҳўжаликлари ҳуқуқ ва манфаатларини
ҳимоя қилиш;
- улар фаолияти, ташкил этилиши ва мониторингини;
мониторинги;
- деҳқон ва фермер ҳўжаликларининг ерлардан
фойдаланишини ўрганиш, тегишли ҳокимиятларга
ерлар бериш ёки қонунда белгиланган тартибда
олиб қўйиш учун таклифлар киритиш.

Уюшма шартнома асосида майда ва ўрта қишлоқ
маҳсулотларини ишлаб чиқарувчиларни уруғ, экиш
зотли моллар ва бошқа ресурслар билан таъминлаш: улар
чиқариш технология, транспорт, юридик, ахборот, маркетинг
ишлаб чиқарилган маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш
беради.

Республикада 25 бизнес-инкубатор тармоғи фаолият
Уларнинг вазифаси инновация фаолияти, янги ишлаб
ташкил этиш, тадбиркорларга консалтинг, патент
хизматларни бажариш, уларни бозор ва касбий

дароҳат. Шунинг пайтларда кичик ва ўрта тадбиркорликни
мояндаси сифатида қатнашиш ҳуқуқини беради, бутун
иқтисодий ҳўжаликни бошқариш ва ободонлаштириш,
қўлайди. Тадбиркорлик субъектлари палатаси ҳузурида
аъзоси бўлган ҳўжалик ҳисобидаги ахборот-маслаҳат
таъсис ҳужжатлари, бизнес-режаларни ишлаб чиқиш
ҳисоби ва ҳисоботи, аудиторлик текширишларини ташкил
томонлама кўмак бермоқда. Тадбиркорлар ҳуқуқларини
мақсадида, тадбиркорлик тузилмасини назорат қилувчи
ўз вазифаларини фақат Палата ёки унинг вазифасини
ташкilot вакили иштирокидагина амалга ошириши
белгиланган. Бугунги кунда ТИЧТП тизими модем алоқасига
ундан тадбиркорлик фаолиятини аниқ таъминлаш учун
оператив ахборот мунтазам бериб борилади.

Қишлоқдоги тадбиркорлар деҳқон ва фермерлик
уюшмасига бирлашган.

Уюшма ва унинг ҳудудий ваколатхоналари деҳқон ва
ҳўжаликларини бирлаштиради, давлат ва бошқа ташкилот
уларнинг манфаатларини ҳимоя қилади ва ифода қилади, ўз
тўлиқ ҳўжалик ҳисобида уставларга мувофиқ ташкил қилади.

Уюшманинг ўз аъзолари билан ҳуқуқий муносабатлари ў
Республикасининг амалдаги қонунларига мувофиқ
мажбурияти ва манфаатларини ҳисобга олган ҳолда, ўз
ҳўжаликлар томонидан уюшманинг туман ваколатхоналари
тузилган шартномалари асосида амалга оширилади.

Уюшма шартнома асосида майда ва ўрта қишлоқ
маҳсулотларини ишлаб чиқарувчиларни уруғ, экиш
зотли моллар ва бошқа ресурслар билан таъминлаш: улар
чиқариш технология, транспорт, юридик, ахборот, маркетинг
ишлаб чиқарилган маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш
беради.

Республикада 25 бизнес-инкубатор тармоғи фаолият
Уларнинг вазифаси инновация фаолияти, янги ишлаб
ташкил этиш, тадбиркорларга консалтинг, патент
хизматларни бажариш, уларни бозор ва касбий

Уюшма шартнома асосида майда ва ўрта қишлоқ
маҳсулотларини ишлаб чиқарувчиларни уруғ, экиш
зотли моллар ва бошқа ресурслар билан таъминлаш: улар
чиқариш технология, транспорт, юридик, ахборот, маркетинг
ишлаб чиқарилган маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш
беради.

Республикада 25 бизнес-инкубатор тармоғи фаолият
Уларнинг вазифаси инновация фаолияти, янги ишлаб
ташкил этиш, тадбиркорларга консалтинг, патент
хизматларни бажариш, уларни бозор ва касбий

масъулиятли ердан бериши мумкин, бу эса тадбиркорлик анча камайтиради. Улар республика махсус марказлари курсларида ўқиш ва тажриба орттириш, турли услубий қўлланмалар олишда ҳам кўмак бера олади.

Республика тадбиркорлари бугун ишни саводли ўрганишга тобора кўпроқ эҳтиёж сезмокдалар. Биринчи асосий манба оммавий ахборот воситалари ёки тажрибаси эмас, ихтисослаштирилган консалтинг фирмалари ахборот марказлари хизмат қилиши зарур. Республика тузилмаларининг самарали иш юритишга алоҳида берилмокда. Бозор иқтисодиёти кадрларни тайёрлаш жараёнига республиканинг 47 олий юрти, 12 ҳудудий 15 коллеж, 116 лицей, 6 халқаро бизнес-мактаби, 122 таълим мактаби, 16 бизнес-инкубатор, ТИЧТП Таълим департаменти бизнес-мактаби жалб қилинган.

Бундан ташқари, тадбиркорлик фаолияти учун кадрларнинг муқобил нодавлат тизими ҳам шаклланимокда. Бу тизим узил-кесил яхлит тавсиф бериш учун бизнес-мактаб, коллеж тадбиркорлик университетини ўз ичига олган уч босқичли тадбиркорлик таълим тизимини вужудга келтириш бўйича ишлаб чиқилган. ТИЧТП тизимида ҳам бу мақсадларга эришириш учун катта иш йўлга қўйилган. Бўшаган ишчи кўламини тайёрлаш ва малакасини ошириш дастури ишлаб чиқилган. Ишчилар оширилмокда, таълим тўғрисидаги қонуннинг баъзи моддалари ўзгартириш бўйича таклифлар киритилган, вужудга келган мактаблар шаклланишининг ҳуқуқий негизи таълим соҳасида меъёрий ҳужжатларга мослаштирилган.

Европа Иттифоқи Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш йўналтирилган дастурлари техник ва ахборот жиҳатидан фаоллаштирилмокда. ТАСИС дастури доирасида Европа Иттифоқи ташкил этилди, ўқитадиган марказлар тармоғи шаклланимокда. ТИЧТП ташаббуси билан, шунингдек, Республика амалий алоқалар маркази дастурлари доирасида тадбиркорлик касбий ўсишига ҳаққоний мадад бўлаётган семинарлар, тадбиркорлар учрашувлари ўтказилмокда.

Тадбиркорларимиз Европа мамлакатлари компаниялари фаол ва бевосита ҳамкорлик ўрнатмокда. Натижада тадбиркорликни тартибга солиш ва қўллаб - қувватлашда мобайнида тупланган тажриба республика бозор иқтисодиётига оёққа туриши шароитларига ўтказилмокда. Ўзбекистон кичик тадбиркорлари вакилларининг Апелдорн (Голландия) ҳамжамияти билан учрашуви анъанага айланди. Халқаро ҳамкорликлар, Ўзбекистон кичик ва ўрта тадбиркорлик иқтисодиётига тезроқ киришга ёрдам бермокда (Л. Гуро, Босхорст, кредит. Август 1998 йил).

КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТИ ХАРАКТЕРИСТИКАСИ

Кичик корхоналар халқ ҳужалигининг барча соҳаларида фаолият юритиб келинмоқда. Лекин таъкидлаб ўтиш жоизки, айрим фаолият турларини фаол қилишда давлат корхоналарига руҳсат берилади. Баъзи бир соҳаларни ишлаб чиқаришга эса махсус руҳсатномалар (лицензия) олиш керак. Кичик корхоналар ўз ҳужалик фаолиятини юритишда, ишлаб чиқарган маҳсулотни, солиқ тўлашдан ва бошқа мажбурий қонундан ортган фойдага эгаллик қилиш ва ўз холига ишлатишда мустақилликка эга.

Кичик корхоналарнинг барча турдаги корхоналарнинг молиявий натижаларини кўрсаткичи — фойда ҳисобланади. Ҳужалик фаолиятининг муҳим қисми — режалаштиришдир. Кичик корхона ўз фаолиятини мустақил олиб боради ва истиқболини белгилайди, бу корхонанинг ривожланишини, ишчиларининг оладиган ҳаётини қўлайди. Режанинг асосини шартномалар ташкил қилиб, шартномачилар, таъминотчилар билан мустақил тузилади.

Кичик корхонанинг молиявий ресурсларини шаклланиши, унинг ишчи-хуқуқий шаклидан келиб чиққан ҳолда, қўрилган фойда, маҳсулот аждратмаси, қимматли қоғозларни сотишдан тушган маҳсулот меҳнат жомоасининг ҳиссалари ва бошқа бадаллар, шунингдек қўрилган ва қонун билан чекланмаган бошқа киримлар эъвазига қўрилган олади.

Кичик корхоналарнинг молиявий ресурсларини сақлаш, барча турдаги ҳисоб-китоб ишларини олиб бора олишириш, кредит ва касса операцияларини юритиш учун кичик корхона исталган банкда ўзининг ҳисоб ва бошқа рақамларини очиши керак. Корхона рўйхатдан ўтган жойдаги банк ва унинг бўлимлари билан талабига асосан унинг ҳисоб рақамини очиши шарт.

Корхона кредит шартномаларини бажариш ва ҳисоб-китоб олиб бора олиширишга риоя қилиш борасида тўла жавобгар ҳисобланади. Ўзбекистон Республикасининг 1994 йил 5 майдаги «Банкротлик ҳақида» қонунига биноан, ҳисоб-китоб мажбуриятларини бажара олман корхона суд ҳулосаси билан тўлов қобилиятини йўқотган корхона (банкрот) деб эътироф этилади.

Кичик корхоналар, умумий асосларда, хорижий шериклари билан ҳамкорлик шартномалар тузиши ва хорижий банкларида валюта ҳисоб олиб бора олиши мумкин. Белгиланган тартибларга риоя қилган ҳолда, кичик корхоналар, мустақил ҳолда халқаро бозорларга чиқиши, валюта ишлаши, аукционларда қатнашиши мумкин.

Корхоналарга иш ҳақи тўлаш шакллари, унинг ўлчами ва тизими, шунингдек уларнинг бошқа даромадлари кичик корхона томонидан мустақил белгиланади. Корхона ишчиларга қонун томонидан белгиланган энг кичик иш ҳақи миқдорини тўлашини, меҳнат шартномасини яратилишини, ишловчиларни ижтимоий муҳофаза қилишини белгилайди. Шу билан бирга у ўз ишчиларига қўшимча таътил

кератин тахрираларини ҳаётга татбиқ этиш фан кенгроқ фойдаланиб ҳозирги давр талаби асосида этишимиз керак. Шунингдек, Ўзбекистон Республикаси Президенти 295-сонли фармони ва Вазирлар Маҳкамасининг 88-сонли асосан туманда 194 гектар ер майдони фермерларга таъин қилинган.

хизматини кенг йўлга қўйилган. Улар томонидан маҳсулотларни айниқса, сўт, гўшт, тери, жун, маҳсулотларини сотиб олиш тизимини яхши йўлга

Узун кишлок томоркачиси Эгамберди Курбоновга
томорка ажратилган бўлиб бу ердан 1,85 тонна саримсақ
тонна карам етиштирилган. Жами даромад эса 197000
этанг. Товул кишлок томоркачиси Зафар Эргашевга
ажратилган бўлиб, бу ердан 680 кг буғдой, 1050 кг
макка пояси олинган. Жами бўлиб томоркачи 90 минг
олган.

Мана бу юкоридагилардан кўриниб турибдики, томорқачилар турли хилдаги экинлар экиб турлича дорилар оляптилар. Кузатишларимиз шуни кўрсатдики, айрим томорқачилар илғор технологияларни қўллаб, яхши уруғлик материаллар минерал ва маҳаллий ўғитлардан рационал фойдаланиб, бундан кўпроқ даромад олганлар, булар жумласига томорқачи Абдулхамидов мисолида кўришимиз мумкин. Қашқар фуқаролари Қашқар қишлоғида яшайди. Оиласида 6 киши бўлиб, улардан 3 киши ишлайди, 4 киши мактабда ўқийди. Асосий иш жойларидан бири қишлоқдаги қишлоқ хўжалик ширкатида бўлиб, унинг даромадлари 24000 сўмга яқин. Бу хўжалик томорқачи 1988 йили олиб, 18 сотих майдондан 10 сотихдан фойдаланади.

1996 йилда томорқадан олган даромадлари куйидагича:

Маҳсулот номи	Майдо- ни сотиҳ	Олинган маҳсулот (кг)	Уртача ҳосил- ҷа	Даромади сӯм	Хараҷати сӯм
Сабзавот	6	2100	350	39000	
Ш.Ж. помидор	3	1200	400	18000	
Бодринг	3	900	300	21000	
Макка куки	4	1200	300	7000	
Ш.Ж.					

30 ryn	1300	X	26000		
16	700	X	28000		
10	500	X	12000		
	200	X	40000		
	300	X	6000		
10	X	X	158000	5000	153000
	2100	2050	21000		
	X	X	2500		
	700	150	8400		
X	X	X	54400	10000	44400
X	X	X	212400	15000	197400

ал маълумотларидан кўриниб турибдики, ҳосилдорлик
соҳа бу сабзавотчилик тармоғидир. Яна Абдурахмон
ўз таморқасидаги сабзавот экинларидан 350 центнер
мақка эришяпти шу жумладан, 400 центнер помидор ҳосил
бу ютуқларга қандай эришилганлигини Абдурахмон
овдан сўраганимизда у айтдики, биринчидан экинни экиш
ерни яхши тайёрлайди. Қиши билан йиғилган чорва
ни тупроқ билан аралаштириб чиритиб компост ҳосил қилиб,
ан сув бостириб қўйилади, эрта баҳорда март ойининг
пленка остига 6 сотих ерга эртанги бодринг ва помидор
қилдик, яхшилаб ишлов бериб май ойининг бошларида
ҳосилини йиғиштириб олиб бўшаган ерга макка эрдик,
300 центнер ҳисобидан 1200 кг кўк макка массасини олдик.
Февраль ойини ўрталарида меваги дарахтларимизни
шоҳларини кесдик, ҳосил берадиган шоҳларини қолдирдик,
ларни ҳаммасини бутаб оқлаб қўйдик, уларни тагини кавлаб,
компостимиздан солиб, сўнгра сув бостириб қўйдик,
ларимиз мевага киргач ҳар қандай зараркунандаларга қарши
мақсадда химикатлардан оз миқдорда фойдаландик ва
юқоридаги натижаларга эришдик.

да 7 жон бўлиб улардан 2 киши ишлайди. 3 киши ўқийди
«Тожикистон» жамоа хўжалигида ишлаб асосий иш жойидан
он даромадлари 36 минг сўмни ташкил этади. Томорқаси 10
бўлиб, уш 1991 йили олган ва 7 сотихидан экин экиб
5 сотих ерида иссиқхонаси бор, хўжаликда икки бош

1996 йилда томорқадан олган даромади куйидагича бўлган:

Хужаликда «Жугули» автомашинаси, телевизор, совутич машинаси ва бошқа маиший жиҳозлари бор.

160

Турдиев билан суҳбатлашганимизда у келажакдаги шундай таҳлил қилиб берди, келгуси йилда барча қайтадан ишламоқчи. Яъни улардан мева қайта ишлаб чиқмоқчи. Бу тадбирни амалга ошириш бўлса, биринчидан барча оила аъзолари иш билан банд олинadиган фойда ҳам 3,4 бараварга кўпаяр экан. Мевалардан ҳар хил шарбатлар, вареньялар, тайёрлаб олинадиган қаймақлар, шифобахш мева дастурхонини кун сайин ширинликлар, шифобахш мева билан тўлдириш мумкин, яна томорқачилар ўзларига маҳсулотни қайта ишлаш борасида Абдумўмин Сафоевнинг кўриб чиқамиз.

2 нафари ишлайди, 2 нафари ўқийди.

36000 сўми ташкил этади. Бу ҳўжалик томарқани 1991 олган бўлиб, жами 29 сотих, экин экиладиган майдони 17 иборат. Ҳўжаликда 2 бош сигир, 5 бош қўй ва 2 бош парвариш қилинмоқда. 1996 йили томарқа ва чорва хотларидан олинадиган даромад қўйидегича:

сулут номи	Майдо- ни [м²]	Олинган махсулот (кг)	Уртача ҳосил-к (ц/га)	Даро- мади сум	Хара- жати сум	Соф даро- мади	Жон бош (сум)
1	10	500	50	12500			
2	5			10000			
3 бодринг	1	200	200	1000			
4	2	500	250	500			
5	1	200	200	400			
6 макка	4	200	X	3000			
7 макка	4	450	X	6000			
8	2	1000	500	5000			
9	5	1000	200	32000			
10 данакли	5	1000	200	32000			
11 урик	X	300		90000			
12		100		4500			
13	3	720	240	18000			
14		1000					
15 бунё	17	X	X	191000	15000	166000	45250

Сут	X	24000	1200	20400		
Гўшт т.в.	X	450	450	24000		
Тухум	X	3150	150	37800		
Чорва бўйича жами	X	X	X	82200	12000	70200
Ҳаммаси:	X	X	X	263200	27000	236200

Хўжаликда мотоцикл, телевизор, совуткич, кир ювиш тикув машинаси ва бошқа жиҳозлар мавжуд.

3- жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, томорқачи 263200 сўмлик даромад олган ва 27000 сўмлик харажат қилган. 236200 сўм соф даромад олган, натижада оила жон бошига сўмдан. 3-жадвал маълумотларига қарайдиган бўлсак, биричун тирадиган оила айниқси бу оилада яъни томорқачида етиштирилган мева ва дарахтлардан олинган маҳсулотлар ҳаммаси қолдирмоқда. Яъни 2000 центнерга тўғри келяпти. Бу томорқачи жаҳоннинг илғор мамлакатларида яъни Хитой, Япония, Германия давлатларида ҳам томорқачилар эришганликлари йўқ десек қилмаган бўламиз. Хўш буни сири нимадан иборат?

Томорқада мавжуд 5 туп ўрик қуйидагича агротехника қонун бажарилади. Биринчидан ҳар йили химиявий препаратлар билан айниқса БИ-58 препарати билан кузда ишлов берилар экан, кузда мевасини қоқиб олганда дарахтни илдиз атрофини қавати маҳаллий ўғит, озгина минерал яъни фосфорли, азотли, ўғитлар ҳамда бегона тулроқ солиб устига сўв бастирар экан. Эрта баҳорда яъни феврал ойининг охирида ошиқча шакл текислаб бутар экан. Бу тадбирлар эса ўз натижасини мева ва дарахтлардан юқори ҳосил олишига сабаб бўлибди.

Мавжуд 3 туп ёнғокдан ҳам 150 кг ёнғок олган ва бундан сўм даромад олган. Данакли мевадан 100 кг данак чиқариб 10000 сўм даромад олган.

Яна бешариқ туманидаги илғор томорқачилардан бири бу Абдул Саматовдир. Бу оила Рапқон қишлоғида истиқомат қилади. Оилада 7 жон бўлиб, улардан 3 киши ишлайди ва уч киши ўқийди. Асадулло жойидан олинадиган даромад 54000 минг сўмга етади.

Бу хўжалик томорқани 1989 йили олган, 20 сотих майдон сотихдан экин ва мева экиб фойдаланади. Хўжаликда 2 бош бузоқ ва 4 бош қўй мавжуд. Томорқа ва чорвадан сўм даромад қуйидагича:

Маҳсулот номи	Майдони сотих	Олинган маҳсулот (кг)	Ўртача ҳосил-к-цга	Даромади сўм	Харажати сўм	Соф даромади сўм
Бугдой	10	450	45	11250		

10	450	45	6750			
10	4000	400	6000			
5	2170	434	65100			
3	1670	556	57600			
2	500	250	7500			
1	150	150	18000			
X	X	X	117200	5000	112100	16728
	3000	1500	25500			
	800	400	25000			
X	X	X	50500	12750	37750	7214
X	X	X	167600	17750	149850	23942

4-жадвал маълумотларидан шуни гувоҳи бўлдики, бу томорқачи
 матов Аҳаджон ихтиёрида 17 сотих ер мавжуд бўлиб, 1995 йил
 да 10 сотихга буғдой эккан, июнь ойининг бошларида шу
 дан 450 кг буғдой олган, ҳосилдорлик эса 45 центнерга дон,
 дан 11250 сўмлик даромад олган. Шу буғдойдан бўшалган ерга
 экилган. Натижада 450 кг макка дони яъни ҳосилдорлик 45
 центнер ҳисобидан 6750 сўм даромад олган ва шу билан биргаликда
 6000 кг макка пояси яъни 400 центнер ҳисобида ва 6000 сўм даромад
 олган. Қолган 5 сотих ерда мевали дарахтлари бўлган. Қолган 5 сотих
 ерда мевали дарахтлар мавжуд бўлиб унда 30 туп дарахт мавжуд.

2170 кг мева ёки 400 центнер ҳисобидан 65100 сўм даромад
 олган. Мавжуд 3 туп ёнғоқдан ҳам 150 кг ёнғоқ олган ва бундан 18000
 сўм даромад олган. Данакли мевадан 10 кг данак чиқариб бундан
 6000 сўм даромад олган. Хулоса қилиб айтганда Аҳаджон Саматов
 томорқаси бўйича ҳаммаси бўлиб 117200 сўмлик даромад
 олган, бунга 5000 сўм харажат кетган, соф фойда эса 112100 сўмни
 ташкил этган ёки мавжуд 2 бош сигирдан ва 4 бош қўйдан 800 кг гўшт
 чиқариб, ундан 25000 сўмлик даромад олган, 2 бош сигир ва
 4 бош қўйидан 2000 литр сўт соғиб олган ва бундан ҳам 25500
 сўм даромад олган. Жами чорвачиликдан 50500 сўм даромад олинган
 ва 12750 сўм харажат сарфланган, натижада 37750 сўм соф
 фойда олинган, ёки оиладаги жон бошига 7214 сўмдан даромад тўғри
 келган.

Умуман олганда Саматов Аҳаджон оилавий томорқасидан ва
 мавжуд чорва ҳайвонларидан ҳаммаси бўлиб 167600 сўм даромад
 олган, бунга 17750 сўм харажат сарфланган, соф фойда эса 149850
 сўмни ташкил этган ёки жон бошига 23942 сўмдан тўғри келган.

Юқоридаги мисолимизга ўхшаш яна бир оилавий томорқачи
 Аҳаджон Жўраевнинг иш фаолияти билан танишиб чиқадиغان
 бўлса, қўйдагиларнинг гувоҳи бўламиз.

«Рапқон» жамоа ҳўжалигида ишлайди, ўртача бир йилда 21600 сўм. Оила аъзолари уч кишидан иборат бўлиб, 5 киши ишлайди, бир киши ўқийди. Томорқани 1973 йили олган, 5 сотих бўлиб, 10 сотихдан фойдаланади, 5 сотих ерига қилинган, 5 сотих ерида боғ уй саҳнида ўзум экишган. Ҳўв бош сугир, 2 бош бузок, 4 бош қўй, 6 бош товўк ва 1 бош от 1996 йили томорқа ва чорва маҳсулотларидан олган даромади қуйидагича:

Етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг асосий бозорда сотади, қолган қисмини ўз эҳтиёжи учун ишлатади.

*Q.

бир гектар ҳисобида ўрғача юқоридаги рақамдаги
ишлаб чиқариладиган бўлса, бу рақам 1300 млн. сум даража
бўларди. Шунга ҳурматли юртбошимиз И. А. Каримов бош
барча чора-тадбирлар амалга ошириляпти, юртбошимиз
ларидек, «Ўзбекистон келажиги — буюк давлат» эканлиги
асосда ҳам таҳлил этганда ҳам амин бўлдик.

8 — БОБ. КОРХОНАНИ МОЛИЯВИЙ БОШҚАР...

8.1. КОРХОНАЛАР ВА ТИЖОРАТ ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ МОЛИЯЛАРИ

Маблағ ҳар доим пул шаклида кўзга ташланади, у таъминотнинг ҳар қандай ҳаётий ва иқтисодий ҳаракатига эга, турли қурулмишдаги даромадлар, ҳўжалик ва саноатнинг жамғармалари, давлат ва ноишлов чикариш соҳасидаги инвестиция ва молиявий фаолиятларини шаклланишини акс этдириб, ва уларни ишлатилишини билдиради.

Молиявий муносабатларнинг муайян қисми тадбиркорлик боғлиқдир. Фаолият юритишдан кўзланган мақсади фойда олиш тижорат ташкилотлари сифатида намоён бўлувчи тадбиркорлик муҳитида иш кўрадилар. Тижорат ташкилоти субъекти сифатида, амалдаги қонунлар чегарасида исталган фаолиятни юрита олади, ammo иш юритишнинг асосий фойдаланиш бўлиб бу, кенг миқёсда молиявий муносабатлар белгилайди.

Молиявий муносабатлар объектив мавжуд бўлиб, ammo жамъиятнинг иқтисодий муносабатлар ҳаракатига мос келувчи конкрет шаклда намоён бўлмайди. Ҳозирги шароитда молиявий муносабатларнинг шакл жиддий ўзгаришларни бошдан кечирмоқда, бу асосан муносабатлар шаклининг ўзгариши, иқтисодий субъектларнинг ҳужалик мустақиллиги кўрилатган фойданинг бир қисмини солиқ кўринишида олиб қилиш молиявий бозорни пайдо бўлиши билан боғлиқдир.

Корхоналар ва тижорат ташкилотларнинг маблағлари молиявий муносабатлар тизимининг бир қисмини ташкил қилиши тизимининг барча звенолари билан, яъни – турли даражадаги бюджетлар, нобюджет фондлар, сугурта ва бошқалар, шунингдек молия бозори қатнашчилари билан боғлиқдир. Пул қорхоналар ва тижорат ташкилотларнинг хусусий ва оммавий даромадлари шаклланишида, молиявий таъминлашда манба ва қарз олаётган заемлар жалб этилишида, даромадни тақсимланишида, сарф ва жамғарилишида ва ишлатилишида молиявий муносабатлар ўрнатилади. Ҳар у асосан хўжалик юритувчи субъектлар томонидан ишлаб чиқариш ва инвестицион фаолият юритишда юзага келади. Бунинг учун бошқаруви ҳақиқатан ҳам биринчи момент бўлиб бирламчи капиталнинг шаклланиши ва қайта таъминоти чунки янгиладан бошланаётган ҳар қандай иш молиявий таъминоти билан боғлиқ. Таъминоти такозо этади.

хўжалик фаолиятларини ташкил қилиш ва манбаалари. Бирламчи капитал ҳар қандай мулкий шаклланишининг муҳим манбаи ҳисобланиб, уларнинг ҳиссаларидан ташкил топади. Бу ҳиссалар турли ва бўлиши мумкин: узоқ муддатли фойдаланиш объектлари, захиралари, қимматли қоғозлар, мулкий ҳуқуқлар ва бу билан бир қаторда муайян миқдордаги пул маблағи ҳам

бу билан биргаче, капитални шаклланиш усуллари турличадир. Уларнинг қорхонанинг ташкилий-ҳуқуқий шаклига боғлиқдир. Хўжалик тарда бу ҳиссалар жамламаси бўлса, жамият ва давлат қорхоналарида – устав капиталидир. Масалан, очик акциядорлик жамиятларида қўшимча акциядор капитали микдордаги инвесторлар ичида акцияларни эмиссия билан амалга оширилади. Шунинг учун етиш мўҳимки, фаолияти давлат ва маҳаллий ҳокимият органларини қорхонани ташкил этилишини молиялаштирилишида иштирокига бўл бермайди. Давлат учун факат тадбиркорларга маъқул иқтисодий мўҳит яратиш функцияси қолдирилади. Шу сабабли ширкатлари ва жамият таъсисчилари бирламчи капитални шакллантирадилар. Айни пайтда, давлат ва муниципал қорхонанинг бирламчи капиталини вужудга келтириш учун маблағ ажратилади.

маблаг ажратилади. Маълумлар ташкил этилар экан таъсисчиларнинг пул маблаглари фондлар олишга, корхонани нормал фаолият юритиши учун, булган ўлчамларда айланма маблагларни шаклланишига, маълум активлар (лицензия, патент, ноу-хау)га банд этилишига асос. Шундай қилиб, бирламчи капитал ишлаб чиқаришга келинади, ишлаб чиқариш жараёнида, сотилган товар билан ифодаланувчи (маҳсулот, бажарилган иш, кўрсатилган қўринишида) қиймат ҳосил қилинади. Товар сотилгандан кейин у шаклидаги пул кўринишига келади.

шаклидаги пул кўринишига келлади. Корхонанинг ҳисоб рақамига ёки валюта ҳисоб рақамига бу маблағ дарҳол таъминотчи корхоналардан бўлган тулашга, белгиланган муддатларда иш ҳақи беришга, ижтимоий фондларга, айрим солиқларни тулашга ва шартларга сарфланади. Шу тариқа маҳсулот таннархига кирган, чиқариш харажатлари қопланади. Шунингдек, кириш ҳисобидан солигига аванс тариқасида, бошқа солиқлар, туланади, режа бўйича белгиланган ва таннархга кирмайдиган харажатларга пул ўтказилади. Кўриниб турибдики, қилинган маҳсулот ишқорлар ихтиёридаги соф фойда бўлмасдан, балки маҳсулот чиқаришга қилинган барча сарф харажатларни ва солиқларни ўз ичига олади туланиши учун манбадир. Фойда тадбиркорнинг мақсади ва натижасидир. Харажатларни таннарх кўринишида келтириш, маҳсулот сотишдан тушган киришни ва ишлаб чиқариш

харажатларни солиштиришга имкон беради. Агар сарф харажатлардан ортиқ бўлса, демак корхона ишлаётган бўлади ва унинг фаолияти ижобий бахоланади. Таннарх микдорига тенг бўлгани тақдирда маҳсулот ва сотиш билан бошқа барча харажатлар қопланади фойда қолмайди. Маҳсулот таннархи киримдан ортиб зарар кўради — молиявий натижалар салбий бўлади. Бозор шароитида фойда — зарар

Бозор шароитида фойда – тадбиркорликни рағбатлантириб, у аيني пайтда фаолият якуни ҳамда ҳужалик хусусий капиталини асосий элементи ҳисобланади. Тадбиркорлик фойда қаерга қўйилган капитал энг кўп даромад англатувчи ўзига хос белгидир. Зарар эса тадбиркорнинг иш маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотишда хатоликка йўл билдиради.

Амортизация ажратмаси — корхона, маъин

Амортизация ажратмаси — корхона мулки — асосий фондлари ва номатериал активларни ишдан чиққан пул кўринишида акс эттиради. У маҳсулот таннархига киритилган маҳсулот сотилгандан сўнг кирим таркибида ҳисоб рақамига умумий пул айланмасида мавжуд бўлиб туради. Иқтисодий бўйича амортизация ажратмалари низолати амортизация қилинган қийматликларни тўлдирилишини таъминлайди, лекин у жиҳатидан анча салмоқли бўлиб, хусусий молиялаштиришда каттадир.

Амортизация ажратмасидан фарқли ўлароқ фойда туз
корхона ихтиёрида қолмайди, унинг муайян қисми солиқ кў
бюджетга ўтади. Соф фойда эса (яъни барча солиқлар ту
қолган қисми) корхона эҳтиёжларини молиявий тахминла
мақсадли манба ҳисобланиб, унинг асосий йўналиши — жа
истеъмолдир.

8.2. КОРХОНА ВА ТИЖОРАТ ТАШКИЛОТЛАРИДА МОЛИЯВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Жамгарма корхона мулкни кўпайтириш жараёнини акс эт
борада самарали иш юритилса, корхонани, ривожлан
минланади. Истеъмол янги мулкни ҳосил қилмайди, у асос
дорлик жамиятларда акциялар бўйича дивидентлар ту
облигациялар бўйича фоизлар тулашга, иштирокчиларнинг
ҳиссалари эвазига фойдадан тегишли бўлган ажрат

Ташқи молиявий манбаларнинг жалб этилиши. Хусусий корхона каторига, шунингдек, ширкат иштирокчиларининг тупланган қарз акциялар эмиссияси натижасида олинadиган қўшимча акциялар киради. Қайтариб бериш шарти билан корхона таъин қарзга олинган молиявий ресурслар – банк кредитлари, таъин ташкилотлар маблағлари, олигация зайимлари жалб этилиши. Айрим ҳолларда, қайтарилувчи ёки қайтарилмайдиган асос

истиқоолни белгилаш асосида белгиланган молиявий стратегияни тактикани ишлаб чиқиши кўзда тулади. Молиявий инвестиция қарорларини қабул қилади (активлар таркибини ва уларни молиялаштириш манбаларини танлайди таркибини ўзгариши).

Менеджмент корхона, бошқариш системаси сифатида чиқаришни бошқариш, маркетинг ва молиявий бошқарувни ўз олади. Бу йўналишлар ўзаро боғлиқ бўлиб, бир мақсадни қўлади. Бозорни мўлжалланган ҳолда, менеджмент мустақил ҳолда қабул қилиши керак бўлади. Аммо бу барча ҳолларга келавермайди. Хўжалик юритиш мустақиллиги маълум чегарага бошқарув имкониятлари эса хўжалик юритувчи субъектнинг ташкилий-ҳуқуқий шаклидан келиб чиқади.

Молиявий соҳада бошқарув қарорларини қабул қилиш, ишчи-хизматчилардан мустақил бўлган, яъни мулкчилик ҳуқуқига асосланган (хўжалик ширкатлари ва жамиятлар) конкрет ташкилот даражасида раҳбарият томонидан амалга оширилади. Бу баъзи бир чекловлар билан биргаликда, хўжалик юритиш ҳуқуқига эга бўлган давлат маҳаллий ҳокимият корхоналарига ҳам тааллуқлидир. Давлат маҳаллий ҳокимият корхоналарида бошқарув давлат томонидан бошқарилиши боисидан, молиявий қарорларни қабул қилиниши ҳам корхона бошқариш ваколати берилган, мавқега эга бўлган одамнинг қўлидадир. Хусусан, бундай корхоналар даромадининг тақсимида тартиби давлат томонидан белгиланади. Давлат корхоналарида қонунчилик ва корхона уставига зид келмаган ҳолларда, ўзлари кўрсатган маҳсулотларни мустақил сотади. Улар давлат рўқсати билан шўба корхоналарини очиши, бошқа корхоналарнинг ташкилотини сифатида чиқиш мумкин эмас. Кредитлар олиш учун албатта давлат ёки унинг ваколатли органи томонидан кафолат берилиши лозим.

Тижорат ташкилотларида молиявий соҳада қарорлар қабул қилиш раҳбарият қўлида бўлиб, лекин бошқарув корхоналарини асос қўйуватганини, корхона молиявий таъминотида ташкилотнинг масалаларни ишлаб чиқиши ва қўллаб бошқа масалаларни раҳбарлик қилиш, фаолияти олий бошқарув фаолиятига таъсир қўйган молиявий менежер зиммасидадир. Ҳозирги шароитда молиявий бошқарув аппарати корхонанинг умумий бошқаруви аппарати муҳим қисмига айланиб бормоқда.

Молиявий менежернинг функцияси ва тоифалари. Молиявий менежер фаолиятига кўп масалаларни ҳал этиш киради, жумладан, айланма капитални бошқариш, унинг оптимал миқдорини ва тарқатиш аниқлаш, дебитор қарзлар ҳолатини таҳлил этиш: капитал қўйилган самарасини ва ундан фойдаланишда йўл қўйилган тавоққални таҳлил қилиш: баҳолаш: молиялаштиришнинг мумкин бўлган манбаларини ва тарқатиш таркибини ўрганиш: вақтинчалик эркин пул маблағларини бошқариш: молиявий режалаштириш: хўжалик молиявий фаолият таҳлили: молиявий назорат юритиш.

менеджер белгилаб қўйилган ташқи шароитлар (солиқ
фоизлар, валюта қонунчилиги, молия ва валюта
ҳолатига ва бошқалар) давлатдаги қонунчилик билан
имкониятлардан келиб чиққан ҳолда иш юритади.
бошқарув менежердан нафақат юқори малакани — бозор
асосларини тушунишини, молия ва кредит соҳасида
маълумот, бухгалтерия ҳисобини билиш, солиқ қонунчилигидан
бўлиш, банк ва биржа фаолияти хусусиятларини билиш,
инг молиявий ҳисоботларини таҳлил қила олишни, шунингдек
й олиш ва олдиндан сезиш хусусиятларини ҳам талаб қилади.
Давлатда, молиявий менежер корхона мулкдори бўлмасдан, балки
асосида иш олиб боровчи ёлланма ходимдир. Аммо у
фаолиятдан манфаатдордир, чунки бунга боглиқ ҳолда, у
иш ҳақи олиш билан чекланмасдан, балки фойдадан ўзига
бўлган фоизни олади. Масалан, АҚШдаги етакчи
лар, ўзлари ишлаётган компанияларда акциялар пакетига
қўшили киладилар.

молиявий менеджментнинг барча жиҳатлари, хусусиятлари ва
қўри бўйича иш ҳажмларини бир шахс томонидан қамраб
олиш имкони йўқ. Ҳозирги вақтда молиявий менеджмент кўп
лар бўйича ривожланмоқда. Бу соҳада тор тармоқлар,
— сугурта бўйича, қимматли қоғозлар операцияси, аудит,
муносабати, инвестиция лойиҳаларни баҳолаш, банкротликни
қилиш, солиққа тортилишни мувофиқлаштириш, кўчмас мулкни
иш ва бошқалар пайдо бўлмоқда. Улар шартнома асосида
ишни бажариб беришга жалб этиладилар. Кўп банклар ва
қарзлик фирмалари ҳам, шунингдек молиявий менежер бўйича
хизмат бериш хизматини кўрсатадилар.

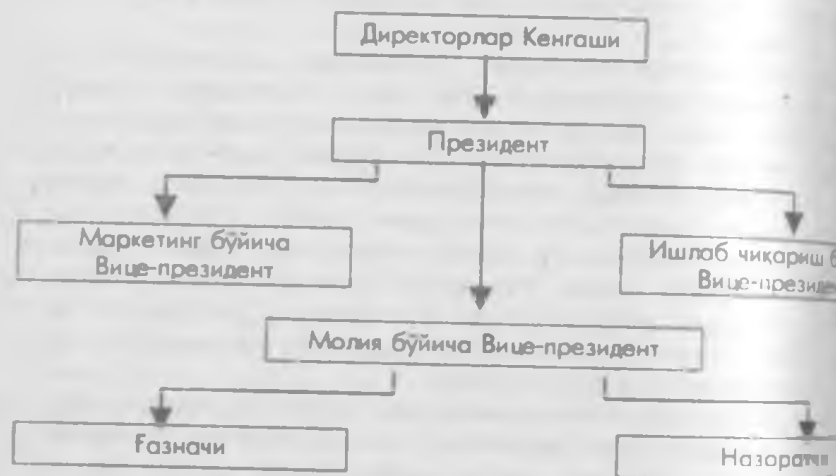
Шу билан бир қаторда, ташкилий-ҳуқуқий шаклидан қатъий назар
қандай тижорат ташкилотининг бош бухгалтери молиявий
менеджмент бўйича билишига, юқори малакага эга бўлиши керак.
бухгалтерия ҳисоби кўрсаткичлари бошқарув ва молиявий таҳлилнинг
асосот базаси бўлиб, ички молиявий бошқарувнинг иш қуроли
бўланади. Замонавий шароитда корхонанинг молиявий аҳволи
аҳо ахборот сифатида кучайтирилган талаблар қўйилмоқда,
қарзлик (молиявий) ҳисоботлардан фойдаланувчиларнинг ташқи
қўриқчилари сони ортиб бормоқда. Жумладан, улар қаторига
қўриқ ва потенциал кредиторларни, акциядорларни, инвесторларни,
қарздорни, ишчи матбуотни, ахборот бизнесни вакилларини киритиш
керак. Буларнинг охиригиси нисбатан барқарор компаниялар ва
фирмалар мавқеини чоп этадилар, аниқ бир корхонанинг аналитик
қарордан ишлаб чиқилган молиявий ҳисоботи кўрсаткичларини
қўриқдан истеъмолчиларга тақдим этадилар, бу билан корхона
қўриқини оширадилар.

Молиявий менеджмент соҳасида асосий вазифалар корхонанинг
қўриқ ойланиши миқдори, билан ишлаб чиқариш фаолиятининг

хусусияти ва молиявий ресурслари талаб билан аниқлаштиришнинг конкретлаштиришнинг моҳияти ва уларни ҳақ қилиш усуллари корхонанинг иқтисодиёт бўлини ҳодимлари вазифи, чегаралаш, ҳар бир бўлими аниқ фаолиятини белгилаш, бўлининг ҳисобини бошқарув ва молиявий бўлимларга ажратишда бўлади.

Молия хизматини вазифалари ва таркиби. Ғарб мамлакатларида компаниялар ва корпорацияларни молиявий бошқаруви бошқариш шаклига кирган. Махсус ва ўқув адабиётларда молиявий бошқаруви оdatди, очик турдаги акциядорлик жамияти мисолида кўрилади. Шу турдаги корхоналар молия бозорида капитални жалб этиш, кўпроқ имкониятларга эга бўлиб, молиявий муносабатларга мураккаб таркиби билан характерланади.

Масалан, АҚШда молиявий менеджмент соҳасида функция ажратилиши икки йўналиш бўйлаб юритилади. (8.1. расм)



8.1. расм. Молиявий менеджмент функцияларини тақсимлашнинг йўналишлари.

Молиявий менеджерлар функциялари ва бошқарув даражаси бўйича фарқланадилар.

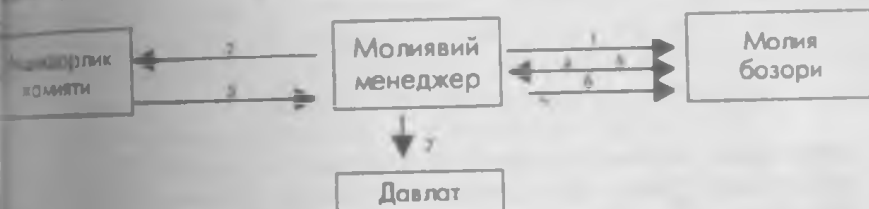
Бош молиявий менеджерга (йирик корпорацияларда — президент нисбатан кичик компанияларда — молиявий директори) иккита функционал менеджер-назоратчи ва ғазначи бўйсунган.

Назоратчининг функцияси бош ҳисобчи функциясига яқин бўлган. Ғазначининг функцияси бош ҳисобчи функциясига яқин бўлган. Ғазначининг вазифаси ишлаб чиқариш ва молиявий ҳисоб-китоб ташкил этиш, ҳисоботларни тайёрлаш, жамиятнинг ички ҳисоб-китоб фаолиятини режалаштириш ва назорат қилиш, ички ахборотни ташкил этиш ва ундан жамиятнинг молиявий ҳолатини баҳолаш, фойдаланиши, харажатлар системасини тузиш, иш ҳақи ва тўловларини ҳисоб-китоб қилишдан иборат.

функцияси корхона капитални мақбул таркибини таъминлаш, бу борада қисқа ва ўрта муддатли молиявий бошқаруви, жалб этиш, капиталга қилинган харажатларни баҳолаш, ҳисоб-китоб қилиш, харажатлар билан муносабат ўргатиш инвестиция бўлини бошқарув ва бошқа инвестиция қилишдан иборат.

Молиявий бошқаруви таркибини бораётганлиги, давлат ва маҳал-лий тижорат ташкилотларининг корхоналарнинг хусусийлаштирилиши ва тасорруфидagi корхоналарнинг хусусийлаштирилиши аппарати ва раҳбари таркибида ўзгаришлар юз беришига кўра. Айниқса молиявий хизмат соҳасида бундай ўзгаришлар кўпроқ кўзатишмоқда, бош ҳисобчи лавозимидан ташқари молиявий лавозими киритилмоқда, таҳлил этувчи бўлимлар роли кўпроқ кўзатишмоқда, давлатни ва корпоратив ҳисоб-китоб ички аудитлар ҳосил бўлмоқда, давлатни ва корпоратив ҳисоб-китоб қозғалар билан ишлаш фаоллашмоқда.

Молиявий бўлимининг конкрет таркиби ишлаб чиқариш ҳажми ва таркибига, тижорат ташкилотининг инвестиция ва молиявий таркибига, унинг ташкилий-ҳуқуқий шаклига боғлиқдир. Пул оқими-молиявий бошқарув объекти. Пул маблағларини қозғалган йўналишлар бўйича ҳаракатини пул оқими сифатида баҳолаш мумкин (8.2. расм) бўлиб, фойда олишни кўпайтириш, молиявий барқарорликни таъминлаш учун уни самарали бошқариш бўлади.



8.2. расм. Пул оқимини бошқариш.

- 1 - молия бозорига маблағни жалб этиш;
- 2 - пул маблағи ишлаб чиқаришга инвестиция қилинади;
- 3 - ҳўжалик фаолияти натижасида олинган пул маблағи;
- 4 - аввал мобилизация қилинган ресурсларга тўлов тариқасида молия бозорига қайтарилган пул маблағлари;
- 5 - ишлаб чиқаришда реинвестиция қилинган пул маблағи;
- 6 - молиявий қўйилмаларга йўналтирилган пул маблағи;
- 7 - солиқлар.

Корхона очик тизим сифатида ташқи муҳитга боғлиқдир. Расмда бу муҳит молия бозори ва давлат бўлиб, у давлат бошқаруви дастаклари билан (солиқлар, имтиёзлар, стовкалар, божхона божлари) таъсир қилмоқда. Молиявий менеджментга биринчи ўринда ана шу омиллар таъсир қилмоқда, қолганлари корхонанинг молиявий ҳолатига таъсир қилмоқда. Ҳам кўп жиҳатдан бошқарувнинг қолган хизматлари,

таъминотчиларнинг ва харидорларнинг тааллуқлидир.

8.2. расмда келтирилган пул оқимини бошқарув кўриб чиқамиз.

1. Акциядорлик жамияти маблағини молия бозорига (қимматли қоғозлар бозори) облигацияларни чиқариш ва сотиш йўли билан: пул бозори (пуллар бозори) – қисқа муддатли ссудалар: капитал бозори – муддатли ссудалар. Молия менежерининг асосий вазифаси бири шундан иборатки, корхона ва молия бозори молиявий ресурслар оқимининг энг самарали бўлишини таъминлаш. Манба танлаш бўйича қабул қилинган қарор жалб этилиши капиталга қилинган харажатларни баҳолаш орқали таъминлаш. Капитал қиймати – акциядорлик жамияти учун маъсул бўлиши тавоққалчилик даражасини индикатив кўрсаткичидир. Бу қилинаётган капитал қанча туради, дегон саволга тўғриватди жавобдир. Кредитлар бўйича фоиз кўринишида харажатларни лозим, чиқарилган облигациялар эвазига (уларни номинал қиймати ёпиш суммасидан ташқари) – облигация заёми муддати унинг эгаларига даромадини бериш лозим: қўшимча акциялар капитал келгусида АЖ-эмитентининг мавжуд бўлган муддати дивидент тўлаб борилишини талаб этади. Агар жалб этилиши маблағларни инвестиция қилинишида капиталга харажат қопланиши талаб этилган энг кичик самарадорликни бериши кўриладиган зарар сезиларли бўлиши, хатто ишлаб чиқариш қиймати камайишига ва инқирозга олиб келиши мумкин.

2. Йўналтирилган пул маблағларини муайян қисм ишлаб чиқаришга инвестиция қилинади, яъни фойдаланиш муддати ва инвестиция объектлари бўйича фаркланувчи активлар шаклини олади. Бу бошқарув объекти сифатида активлар таркиби намоён бўлади. Активлар таркибини шаклланиши умуман олганда фақатгина хажмининг ошишига ва фойда олишга қаратилмасдан, корхонанинг жорий тўлов қобилиятини таъминлашга ҳам қаратилган лозим. Шунинг учун маблағнинг бир қисми пул кўринишида молиявий актив шаклида қолиши керак. Агар айланма активлар (захира ва харажатлар, тайёр маҳсулот истеъмолчилар талабнинг мавжудлиги шартда, яқин кунлар ичида фойда олиш таъминлай олса, узок муддатли активлар эса дарҳол қайтариб бермайди. Узок муддатли инвестиция лўйиҳаси ҳар томонлама баҳолашни ва асослашни талаб қилади. Инвестициядан даромад ва киримлар эса вақт омилини ҳисобга олган ҳолда қилиниши тақозо этади. Узок муддатли инвестицияни бошқарув эҳтисодиётида инвестиция дастурини тузилишини, таҳлил асосида лўйиҳалашни, молиявий таъминлаш манбаларини аниқлашни бирлаштириш лозим.

3. Пул келиши ва фойда, ишлаб чиқариш, инвестиция ва фаолият натижасида олинган пул оқими сифатида қурилади.

ишнинг асосий тури – маҳсулот нархи ва сотув хажми фарқланувчи, маҳсулот сотишдан қилинган киримдир. Қилинган ишлаб чиқаришнинг мунтазам ишлаб чиқарилишига, юборилишига ва ташкил этилишига боғлиқдир. Харидорлар ва корхонадан барча тўловларни ўз вақтида ундирилиши корхонанинг жорий тўлов қобилиятини таъминлайди. Юқорида сўзлаб бериш билан бирга, бухгалтерлик ҳисобини ташкил этилиши, ҳисоб-китоб тузишга доимий эътибор қаратилиши корхонанинг ишлари аҳолини назорат қилинишига имкон яратди. Агарда кирим орқали жорий тўлов таъминланса, истиқболда қилинаётган амортизация ажратмалари намоён бўлади.

4. Амортизация ажратмаларининг миқдори, одатда, ишлатилаётган фондларнинг ҳажмига, уларнинг баланс қиймати ва ажратмалари меъёрларига, шунингдек, жадаллашган қилинишига тааллуқли бўлган, асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив қисмини ҳиссасига боғлиқдир. Ҳар бир мамлакатда амортизация усулларини танлаш муҳим аҳомият касб этади, бу фойданинг солиққа тортилмайдиган қисмини ўлчамини белгилайди. Ишончли беради ва соф фойдага таъсир кўрсатади. Амортизация қилиниши, агар маҳсулотга талаб ўсиб бораётганини кўрсалар, фойдаланаётган қурилмаларни тезроқ амортизация қилинишига қараб қолдилар ва аксинча, талаб пасайганда амортизация қилиниши секинлатишга ҳаракат қилдилар. Кўп давлатларнинг қилинишига пул ўтказишни бу ва бошқа усулларидан фойдаланишга рухсат беради. Бизда ҳозирча амортизацияга пул қилиниши чизиқли усули қўлланилмоқда.

Фойда, сотувдан қилинган кирим билан таннарх ўртасидаги фарқни белгилайди. Тушум ва харажатлар нисбатини, олинган фойда ўлчамини белгилайди. Ҳар бир йиллик бухгалтерия ҳисоботларидан кўриш ўнгайдир, таннарх, маҳсулот сотиш хажми ва фойда бухгалтерия ҳисобининг объектларидир. Шундай бўлсада, ҳар бир ҳақиқий харажатлар даражасини кузатиб бориш лозим бўлади.

4. Аввал олинган ресурслар (акциялар бўйича дивидентлар, облигациялар бўйича фоизлар қисқа ва узок муддатли ссудалар (қарзлари) учун молия бозорига қайтарилган пул маблағлари. Пулнинг оқимини бошқарилиши қимматли қоғозлар эмиссияси йўли орқали маблағларини жалб этилиши билан боғлиқдир.

Агар АЖ томонидан облигациялар чиқарилган, бўлса, облигацияларга фоизларни тўланиши, бошқа қимматли қоғозлар бўлганда биринчи тартибли амалга оширилади. Имтиёзли облигациялар эмиссиясида ҳам дивидентлар тўланиши аввал белгиланган шартларда амалга оширилишини кўзда тутди. Аммо облигациялар ва олинган кредитлар бўйича фоизлар қайта кўриб чиқилиши ва қайтарилиши мумкин бўлмаса, оддий акциялар бўйича дивидентлар тўланиши, олинган фойда миқдори ва фойданинг жамғармага

6. Молия қўйилмаларга йўналтирилган пул маблағлари хонанинг жорий ҳисоб рақамига (валюта рақамига) тўпланган барча тўловларни ҳар бир вақт муддатида тўлаш учун етарли керак. Пул маблағларининг оптимал миқдорини аниқлаш менажментнинг муҳим вазифаларидан ҳисобланади. Пул маблағи ортиқча қисми, ҳисоб рақамига ётар экан, «ишламайди», яъни пул учун қўйтим бермайди. Валюта пул маблағини валюта ҳисоб рақамида сақлаш маъқулдир, қачонки банкнинг фойзалари пул инфляциясига кўрилган зарарни қопласа. Шунинг учун ҳам эркин пул маблағи дарҳол пулга айлантирилиши мумкин бўлган молиявий оқибатларни жойлаштирилиши мақсадга мувофиқдир. Бу йўл билан бир пулнинг қиймати сақлаб қолинса, ҳисоб рақамида маблағ бўлмаганда ҳам корхонанинг тўлов қобилияти таъминланади.

пулни давлатнинг қимматли қоғозларига банд
даромадли бўлмасада, деярли ишончли

муддатли молиявий қўйилмалар ҳар доим юқори фойда таъминламайди, шунингдек бу қўйилмалардан турли қарз бўлиши мумкин. Агар бошқа корхоналарнинг устав капиталига қарз бўлган бўлса, уларнинг қарз бўлиши мумкин. Агар бир маънода узоқ муддатга мансуб бўлса, қимматли қарз бўлиши мумкин. Агар бир йилдан ортиқ ушлаб туришга аҳд бўлган бўлса, уларнинг қарз бўлиши мумкин.

тақдирдагина бундай ҳисобланади.
компанияларидаги компанияларнинг узок муддатли молиявий
қилишдан кузланган мақсадлари аниқ йўналишларга
Юридик мустақил корхоналарга капитал қўйилишида
капиталини шакллантиришда иштирок этиш қўшимча фойда
қўша тутилади, қимматли қоғозларни сотиб олаётган
ларга таъсир кўрсатиш ҳуқуқига эга бўлиши, ёки бундай
қўйилмалар, ўз корхонасини очишга нисбатан фойдалироқ
тақдирда амалга оширилади. Инвесторнинг компанияга таъсири
ҳисси, унинг компанияга қарашли қимматли қоғозларни қандай
(ҳиссосини) сотиб олганлигига боғлиқ. Агар у компания
ларини 20% дан озроғини сотиб олган бўлса, компанияга
ли таъсир кўрсата олмайди ва бундан кузланган ягона мақсад
фойда олишдир. Агар инвестор компаниянинг 20% дан 50%
қоғозларига эгаллик қилса, у акцияларини сотиб олган компанияга
ли таъсир кўрсата олади, лекин унинг фаолиятини назорат
олмайди. Акциядор компанияга қарашли акциялар пакетини
га эгаллик қилса, у ҳолда инвестор назорат пакети эгаси
ланади ва компания фаолиятини назорат қилиш имжонига эга
яни компания фаолиятига боғлиқ барча масалалар бўйича
қобул қила олади.

ликий мене́джмент, гарб давлатларида, компанияларни қайта ташкил этилиши билан боғлиқ комплекс масалаларни қўшиб олиб боради. Давлат ва маҳаллий ҳокимият ларининг хусусийлаштириладигани, банкротлик механизмини ланасидаги бу муаммоларни бизда ҳам алоҳида ўринга танлигини билдирмоқда.

Солиқлар. Солиқлар билан боғлиқ бўлган пул оқими амалдаги қонунларига асосан маъқул чегарага туширилиши мумкин.

8.3. МОЛИЯВИЙ РЕЖАЛАШТИРИШ ВА ПРОГНОЗ

менеджер ишнинг муҳим йўналиши молиявий
сифати ва истикболни белгилашдир. Режа ва прогноз
курсу кўраш сифатида ҳар бири ўз функциясини бажаради.
Молиявий прогноз кенг маънода корхонанинг келажакдаги мо-

саткичлари даромад ва сарфларнинг қолган барча моддат
намоён бўлади. Сотишдан кутилаётган тушум ҳисобланганда
ишлаб чиқариш бюджети (режа) тузилади ва барча харажатлар
бюджетлаштирилиши (ҳисоби) бажарилади. Бу ҳисоб-китоблар
чиқариш жараёнларини ва маҳсулот сотишни акс эттириб
мамлакатларида бу операция фаолияти деб, якуний ҳисоб
бюджет операцияси деб номланган.

Бюджет операциялари

Сотув бюджети

Ишлаб чиқариш бюджети

Материаллар учун тўғридан-тўғри харажатлар бюджети

Иш ҳақи учун тўғридан-тўғри харажатлар бюджети

Ишлаб чиқариш харажатлари бюджети

Умумий ва маъмурий харажатлар бюджети

Фойда ҳақида прогноз ҳисоботи.

Ўтган даврлардаги техника ишлаб чиқариш молиявий режалар
(техпромфинплан) кўрсаткичларидан ҳозирги ҳисобларнинг
шундаки, ҳозир корхоналар ўз фаолиятида бозор ва истеъмо
сўровини мўлжалга олган ҳолда, сотиши мумкин бўлган товар
ишлаб чиқаришни йўлга қўймоқдалар.

Молиявий бошқарув нуқтаи назаридан қаралганда режалашти
нинг муҳим моменти молиявий жавобгарликнинг марказла
аниқлаш бўлиб, бу корхона фаолияти етарли даражада диверс
кацияланган ҳолдагина мумкин бўлади. Бу борада учта пу
кўрсатиш мумкин, фойдани харажатлардан барқарор усту
таъминловчи фаолият марказлари: ҳозирча барқарор
келтирмаётган, аммо яқин вақтлар ичида барқарорликни таъ
кутилаётган марказлар: харажат марказлари. Бундай мар
ажратиб кўрсатилишидан мақсад, улар орқали ўтаётган
оқимларини кузатиб боришдир.

Молиявий режалаштиришни қисқачо шаклини қуйидагича тас
қилиш мумкин (кўрсаткичлар шартли олинди):

Кўрсаткичлар	Режалаштириш интервал		
	1 кв	2 кв	3 кв
Давр бошланишига қалдиқ пул маблағлари	100	0	181
Маҳсулот сотишдан тушум	2000	2600	300
Ортиқча ва муддати чиққан активлар сатишдан тушум	40	—	—
Сотувга алоқаси бўлмаган даромад (харажат)	—	30	100
Жами пул маблағлари	2140	2570	3281
Пул маблағларини сарфланиши йўналишлари:			

Харажатлари	400	200	—	—
Харажатлар	1500	1950	2250	3000
	250	227,5	262,5	350
Харажатлар (фоғалар билан) ёпиш	—	11,5	—	—
Ишлатилган пул маблағлари	2150	2389	3112,5	4850
Харажатдан устунлиги	-10	181	168,5	-81,5

Маблағ тақчиллигини қоплаш манбалари:

Муддатли кредит	10	—	—	—
Таъминотни бошқа манбалар (облигация зайимлари, эмиссияси, узоқ муддатли кредит, қўшма фаолият учун шартнома маблағи)	—	—	—	600
Бошқа манбалар	X	X	X	518,5

Режаларни тузилишида фаолият йўналишлари ажратилиши лозим:
инвестиция, молия йўналишлари, бу тариха ажратиш пул
харажатларини бошқаришнинг таъсирчанлигини оширади. Шунингдек,
ҳўжалик ёритиш шароитларидан келиб чиққан ҳолда
режалаштириш интервалларини белгилаб қўйилиши мақсадга му
вофиқдир (чорак, йил. . .) Лекин албатта энг яқин чорак нисбатан
қисқа даврларга бўлиниши шарт (5 кун, 10 кун, бир ой) бўлиб, бу
даврларда кутилаётган тушум ва кўзда тутилган энг катта харажат
таъминоти молиявий таъминлаш режалаштирилади, бундан кўзланган
мақсад, касса узилишларини ўз вақтида аниқлаш ва маблағ
тақчиллигини қоплаш манбаларини топишдир.

Режалаштиришда компьютер технологиясидан фойдаланиш молия
манбаларини бир неча вариантда тузилишига ва улар ичидан энг
муносиб танлаб олинишига имкон беради.

Инвестиция харажатларини молиялаштириш. Узоқ муддатли
инвестицияларни ва уларни молиявий таъминлаш манбаларини
режалаштиришда ҳам пул оқими усулидан фойдаланилади.

9-БОБ. КОРХОНАНИНГ МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТИНИ БАҲОЛАШ

9.1. КОРХОНА МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ МАҚСАДИ, ВАЗИФАСИ ВА АХБОРОТ МАНБАИ

Маълумки Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримов
Вазирлар Маҳкамасининг 25 февралда бўлиб ўтган 1997 йилда
республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари, иқтисодий
харажатларнинг боришини баҳолаш ва 1998 йилда иқтисодий ислохот-

ларнинг асосий йўналишларига бағишланган мажлисда «Барча тараққиётга эришиш-устувор вазифа» мавзuida Марказдаги асосий масалалардан бири бу ҳам бўлса — молиявий мустақиллик уйғунлигини таъминлаш асосида кафолатлайдиган даражада юксак ривожланган ва баркамол барпо этиш муаммолари ҳақида фикр юритилади.

Дарҳақиқат давлат мустақилликга эришилганда у ўз молиявий мустақилликга эришиши керак. Аксинча бошқа давлатлар қарзи кўпайиб, халқи қашоқлашиб, бошқа мамлакатларга ўз-ўз қорам бўлиб қолиши мумкин.

Ўзбекистон Республикаси Мустақилликга эришиши билан бири вазифалардан молиявий мустақилликга эришиш учун ўзини масо ишлаб чиқди. Ўзбекистон Моделининг асосчиси асосан Республика Президенти академик И. А. Каримов ҳисобланади. Ҳозирги кунда молиявий мустақилликнинг бутун жаҳон мамлакатлари тан олмакда.

Ҳоқиқатда ҳам сиёсий мустақиллик эълон қилган ва бу ҳол халқаро ҳамжамият томонидан тан олинган пайтда давлат мустақил ҳисобланади. Том маънода мустақил давлат бўлиш учун шунинг етарлими, деган саволнинг жавоби эса олдиндан маълум. Яъни давлат сиёсий жиҳатдан мустақил бўлиш мумкин, лекин у иқтисодий, аҳоли молиявий жиҳатдан мустақилликка эриша олмаса, бундай оқибат мустақиллик шу мамлакат халқининг мустақилликдан кутган фаровон турмуши ҳақида орзуларини рўёбга чиқора алмайди. Натига мустақиллик давридаги турмуш шароити ўзгармай қолаверади ва оқиботда халқнинг мустақил давлат ҳақидаги тушунчаси бутун салбий томонга ўзгариши мумкин.

Демак, ҳам сиёсий, ҳам молиявий мустақилликни биргаликда таъминлай олган давлатгина том маънода тўла мустақил давлат сифатида эътироф этилиши мумкин. Сиёсий ва молиявий мустақилликнинг ўзаро ҳолда келишини жаҳоннинг барча давлатлари раҳбарлари ва аҳоли орзу қилиши табиий бир ҳол, лекин, бахтга қарши, уларнинг кўпчилиги учун бу орзу етиб бўлмас орзулигича қолиб кетовериши мумкин.

Ҳоёт ҳам бу каби таъминларнинг реал асосга эга эмаслигини тезда исботлади. Мустақил давлатчилик асослари ва зарур башқаруви идораларини ташкил этиш куч-ғайрат, ташаббусдан ташқари катта ҳажмда маблағ талаб этиши маълум бўлди. Узоқ вақт мобайнида асосан собиқ Иттифоқ учун арзон хом ашё базаси сифатида шакллантирилган ва юртбошимиз Вазирлар Маҳкамасининг 1992 йил февралда бўлиб ўтган йиғилишида таъкидлаб ўтганларидек, мустақил равишда яшаб кета олмайдиган қилиб барпо этилган, мустақиллик иқтисодиётни мустақил давлат иқтисодиётига айлантириш учун кўп ундан ҳам кўп зарур эди. Иқтисодиётнинг бутунлай издан чиқиб кетган қатор тармоқларини ҳеч бўлмаганда мамлакат халқининг кундалик эҳтиёжларини минимум қондириш даражасида ушлаб туриш, унинг қилиниши керак бўлган ҳаракатлар-чи? Қизил империядан мерос бўлиб қолган оғир иқтисодий таназзул, ишлаб чиқариш ҳажмларининг кескин

инфляция, маҳсулотлар тақчиллиги, бўм-бўш дўконлар каби осоратини тезда ўнглаш ҳам жуда катта маблағ талаб қилган.

Давлат иқтисодиёти қандай бўлиши зарурлиги ҳақидаги фикрларимиз ҳам ҳали тўла эмас, балки эндигина шаклланаётган эҳтиёжларимиз жаҳон андозаларидан анча ортда қолдириб қолган эди. Ривожланган давлат ҳақидаги тушунчаларимизнинг даражада эмаслиги сабабли ҳам мустақиллик сиёсатининг осоратларидан бири эди.

Мустақиллик сабаблар оқибатида мустақилликнинг дастлабки даврида турмуш даражаси пастга тушиб кета бошлади ва сўнгги кунда бу салбий ҳаракат тўхтаб, реал даромадлар ортиш бошланди. Сир эмас, бугун жон бошига яратилаётган даромади тўкин турмуш фаровонлигини таъминлай олмайди. Бу ҳолатнинг қалитини топиш эса яна мустақил давлатчилик воқеаларининг мустақиллик тушунчаларининг моҳиятига, уларнинг ўзаро бағишбарлигига боглик.

«Сиёсий мустақил давлат», атамасига қисқа тушунтириш берилди. Мустақиллик молиявий мустақиллиги деганда нима тушунилади? Давлат мустақиллиги асосан вазифаларни молиялаштириш учун зарур маблағ юклатилган вазифаларни ҳисобига қоплай олиши ва ҳар хил молия сиёсати олиб бориши давлатнинг молиявий мустақиллигини белгилайдиган энг муҳим белгилар қаторига киради.

Шу нуқтаи назардан қарасак, дунё харитасида мавжуд сиёсий мустақил давлатларнинг қанчаси молиявий мустақилликка эришилган ҳолатда савол туғилиши табиий. Иқтисодий таҳлил шуни кўрсатадики, сиёсий мустақил давлатларнинг жуда катта қисми молиявий мустақилликка эриша олмаган. Бундай ҳолат юз беришининг сабаблари кўп ва қуйида шу ҳақда фикр юритамиз.

XX асрда сиёсий мустақилликни қўлга киритган давлатларнинг асосий қисми молиявий жиҳатдан аввалги мустақилликни мустақилликка қарама-қарши қўлаверибди. Мустақиллик жойлари собиқ мамлакатларнинг молиявий мустақиллик сари интилишларини мустақилликка янги-янги шакл ва воситалар ўйлаб топа бошлашди.

Масалан, ривожланган давлатлар ва йирик фирмалар маҳсулотлар ва хизмат кўрсатиш халқаро бозорларини ўзаро тақсимлаб олишди. Бу соҳада тартиб-интизом ўрнатишдек олижаноб гоё остида халқаро савдо-иқтисодий ташкилотлар ҳам тузилган. Ёш, ривожланган давлатлардан бирида ҳар тарафлама сифатли, бежирим мустақил ишлаб чиқаришди деб фараз қилайлик, жаҳон бозорининг талабларига янги маҳсулот эгасига улар билан келишмасдан, яъни мамлакатнинг маълум қисмини биргаликда баҳам кўрмасдан халқаро бозорда чиқишга имкон бермасликка ҳаракат қилишди.

Ортини том маънода мустақил давлатга айлантириш учун жонини сарфлаган тайёр, билимдон ва фидойи инсонлар давлат раҳбарлигига тайинланган бўлиб, жамиятнинг «хўжайинларининг» бу тахлит

макрларига ўқишмайди, халқаро иқтисодий маконда муносиб ўрин эгаллаши учун топқирлик, ишбилармонлик билан кураш олиб боришади. Пешонасига шундай раҳбарлик этмаган айрим халқлар эса, бахтга қарши молиявий исканжасидан ҳали-бери қутула олишмайди.

Бахтга қарши, муайян мамлакатнинг молиявий интилишларини кўра олмайдиган кучлар фақат ташқи дунё боғлиқ бўлибгина қолмайди. Айрим давлатларда мустақиллик туриб келаётган пайтда мавжуд бош-бошоқлик ва табиий чиликлардан фойдаланиб, капитал йиғиб олиш ёки мустақиллик асосига болта уруш эвазига турли иқтисодий ишлатишдан қайтмайдиган ички гуруҳлар юзга чиқиши кеч қолди. Бу гуруҳга ташкилий жиноятчилар, айрим юлғич фирмалар, амалдорлар киради.

Давлат ҳокимияти кучсиз ва асоси бўш бўлмаган жойда содиётда ёки унинг айрим тармоқ ва корхоналарида раҳбарлик, ҳақиқий хўжайинлик мафия қўлига ўтиб кетиши мумкин. Даврида иқтисодиёт соҳасида «иқтисослашган» жиноятчилик ҳавфли қатламни ташкил этиб, давлатнинг молиявий мустақиллиги таъминлашга хизмат қилиши мумкин бўлган айрим тармоқ хонларни эгаллаб олишга ҳаракат қилишади. Уларга қарши кураша олсон эмас. Негаки, мафия қўлида ноҳалол йўл билан тўпланган катта капитал бор. Бу капитал жиноятчиликка қарши кураша олмайди. Ҳокимият органларининг айрим ноҳалол ходимларини сотиб олиш ишлатилиши мумкин. Бу маблағ эвазига жиноятчилар дунёда илғор компьютер, алоқа ва ахборот воситалари (масалан, Интернет) билан таъминланишлари, энг кучли мутахассисларни хорижий марказларига ўқиш ва иш ўрганиш учун юборишлари мумкин (қара келажакни ўйлаган юртда кадрлар тайёрлаш соҳаси давлат устувор вазифаларидан бирига айланди). Бундан ташқари жиноятчилар сафига юқори билимли, кучли профессионал иймони бўш, эли-юртнинг манфаатларини эмас, эгри, нафас йўллар билан бўлса-да, фақат ўз ҳамёнини тўлдиришни ўйловчи айрим ёшлар ҳам кириб қолиши мумкин.

-Сиёсий мустақил, иқтисодий ўсиш даражаси баланд давлатларда молиявий мустақиллигини қўлдан бой бериб қўйиш ҳоллари учрайди. Бундай ҳодиса турли сабабларга кўра юз бериши. Масалан, Япония, Жанубий Корея, Сингапур, Гонконг давлатларида 1997 йил кузида қимматли қозғалар бозори билан ҳодисалар шу давлатлар молиявий мустақиллигига жуда катта таъсир кўрсатди. Айрим давлатлар ҳатто халқаро идоралардан ўнлаб миллиард доллар миқдорида қарз олишга бўлишди ва шу қарзни тўлаб қутилиш даври келгунга қадар мустақил молия сиёсати ўтказиш ҳуқуқини йўқотишди.

Бу рўйхатга тушиб қолган Жанубий Кореянинг тезликда мавқеини тиклаб олишига ишонч мумкин. Негаки, юрт бош

қайтда корейс миллатида ишбилармонлик, уйдабуронлик, интеллектуалдан ташқари ҳавас қилса бўладиган яна бир ҳислат қўлади, яъни ватанпарварлик ва Ватаннинг истиқболи учун жонини тикишга тайёрлик. Халқ шу ҳиссиёт туфайли қаттиқ қаражатлар ва иш ҳақининг сезиларли даражада қайтариши, даражасининг пасайиши, штатлар қисқариши ва ишсизликнинг кўпиноҳи ноҳуш ҳодисаларни мардона қутиб олди. Ва аксинча, молиявий мавқеини тиклаш бўйича умумхалқ ҳаракати қўрилди. Иштиёрий суратда тилла ва зеб-зийнат буюмлари ва давлатга текинга топшириш бошланди. Бизга маълум «ДЭУ» жамоаси ярим куннинг ўзида 45 кг олтин йиғди. Мамлакатда бу рақам жуда катта ҳажмни ташкил этмоқда.

Мамлакат юксак даражада тараққий этган бўлиши, барқарор мустақилликни ҳар доим ҳам таъминлай олмаслиги мумкин. Давлатларнинг иқтисодий ривожини маълум бир соҳаларгагина қилиб қолган. Фақат туризм, айрим қазилма бойликлар, хом ашё ишлаб чиқариш билан халқаро иқтисодий маконда ўз ўрнини топган давлатлар бунга мисол бўла олади. Мазкур соҳаларга кескин таъсир қилинган оладиган воқеаларнинг юз бериши (қонларнинг тугаши, қўриқларнинг ёки сув тошқини, туристик маршрутлар ўзгариши ва ҳ.к.) ҳақида мамлакатнинг молиявий мустақиллигига асосларига оғир таъсир етиши мумкин.

Шу нуқтаи назардан қараганда, энг катта табиий бойликларга эга давлатлар ҳам ҳамиша молиявий тараққиётни таъминлашга етарли замин эгаллаб олмайди. Агар шундай бўлганда Россия, Бразилия, Мексика, Куба ва бошқалар каби давлатлар жаҳоннинг энг илғор ва энг бой давлатлари бўлиши керак эди. Ҳолбуки улар бундай юксак мақомга эриш у ёқда турсин, ташқи молиявий қарамлик бўйича жаҳоннинг энг қарздор давлатлари рўйхатининг бошида туришади. Қазилма бойликлари деярли бўлмаган Япония эса уларга энг кўп қарз берган давлатлардан бири ҳисобланади. Бу ўринда изоҳга ҳолат бормикан?

Юқорида баён этилган шарт-шароитлар ҳаммаси мавжуд жамиятда барқарорлик ҳукм ҳолатда молиявий тараққиётга эришиш жуда қийин кечади. Ижтимоий-сиёсий барқарорлик ва тотувлик жамиятда иқтисодий ислохотлар ўтказиш мумкин. Бир кун жанжал бўлган давлатда қирқ кун барака кетади, деб халқимиз бежиз айтмаган. Жаҳоннинг бир қатор давлатлари ва ҳамдўстликка кирувчи давлатларнинг анниқ тажрибалари бунга мисол бўла олади.

Иқтисодий тараққиётга эришиш учун сиёсий барқарорлик, барқарорликдан ташқари кенг халқ оммасининг амалга оширилаётган туб иқтисодий ислохотларга ишончи бўлиши муҳим шарт ҳисобланади. Давлат жамиятни янгилаш учун бўлаётган ҳаракат айрим бир гуруҳ раҳбарият эмас, балки умумхалқ ҳаракатига айлана олади. Бу ҳолда айрим ҳамдўстлик давлатларини мисол қилиб олса бўлади. Ҳамдўстликка эришилгандан кейин маълум вақт янги жамият қуришнинг модели яратишга кетиши табиий. Навбатдаги босқичда уни

шароити ошириш лозим. Баъзи давлатларда бунинг ўрнига гуруҳлар фақат ҳукуматга ишончсизлик туғдириш ҳаракатлари банд. Бахтга қарши, ҳукуматнинг ўзи мухолифат кўлига ишончсизлик учун дастак топиб бераётган ҳоллар ҳам йўқ. Масалан, Россия Федерациясида нефть билан боғлиқ корхоналарни хусусийлаштириш жараёнида айрим молиявий банклар манфаатидан келиб чиқиб, объектлар нархи аслида белгиланганлиги бунга мисол бўла олади.

Бунга энг муҳим хулоса шуки, Ўзбекистон Республикаси мустақилликни қўлга киритган кундан бошлаб мустақил молия сирюита бошлади. Молиявий мустақил сиёсат олиб борилиши тўққинлик қиладиган барча ташқи ва ички таъсирлар домига қолмаслик учун раҳбарият жуда катта матонат, ақл-тадбиркорлик ва оқиллик билан кураш олиб борди. Бизга катта қилиш ниятида бўлган айрим сиёсатдонлар жаҳон сахнасида муносиб ўрин олиш учун курашга бел боғлаган янги чиққанлигини жуда қисқа фурсат ичида тушуниб етишди ва биринчи навбатда раҳбаримиз тимсолида кўришди.

Эндигина мустақилликка эришган давлатлар раҳбарларидан ёрдам сўраб мурожаат қилишларига ўрганиб қолган жаҳон сиёсати бешигини тебратаётган корчалонлар учун ҳам Президент Каримов позицияси мисли кўрилмаган ҳодиса эди. Юртбошимиз ўзбек халқи бировнинг ёрдамига кўз тикиб яшайдиган халқ эмас, сизлар билан фақат тенг ҳуқуқли ҳамкорлар сифатида, ўзаро фойда шарт-шароитлар асосида иқтисодий ҳамкорлик қилишга тайёرمиз, эълон қилиши халқаро молия банк ва йирик фирма раҳбарлари мутлақо янгилик эди. Ҳолбуки, биз молия сиёсатини улар ҳоли шаклда амалга ошириш эвазига «Ҳадялар» олишимиз мумкин эди. Оғир кунларда шундай молиявий ёрдам бизга жуда-жуда керак ҳам. Лекин улар белгиланган шартлар билан олинажак бундай ер аслида мустақил молия сиёсати юритишимизга монелик қилар ва иқтисодиётни бизга лозим бўлган йўналишларда эмас, балки улар лозим тарзда ривожлантиришга олиб келган бўлар эди. Улар эс-лаб қўйиш керакки, молиявий ёрдам билан олинадиган манфаатларига муносиб рақиб бўлиши мумкин бўлган яна бир ривожланган баркамол давлат пайдо бўлишидан манфаатдор эмасликлари мав-жуд бўлиши керак!

Биз танлаган йўлда хорижий «ҳомийлар» ҳисобидан ва оғир аждодларининг қарз ботқоғига ботириб кетиш эвазига халқ турмуши вақтинча яхшилаш варианты мутлақо тўғри келмас эди. Аслида хорижликлар эвазига вақтинча фаровонликни таъминлаш ўзбекистонда жуда катта имкониятлар мавжуд эди. Нефть, олтин, қазилма бойликларимиз, жаҳон бозоридо харидоргир қилинадиган ва чет эл фирмаларининг кўзини ўйнатадиган қорғашларимиз кўп эди. Келажак авлод ҳаққи бўлган ва мамлакат иқтисоди-яси асосини ташкил қиладиган мол-мулк ва корхоналар хорижликлар билан сотилмади. Негаки, буюк миллат келажакни, фарзандларига оғир

қолдиришни ўйлайди. Вақтинчалик қийинчилик ва қорғашларни мардонавор енгиб ўтиб ҳар қандай бўҳтонларга оладиган, юқори турмуш даражасини доимий равишда қўлга оладиган барқарор иқтисодиёт яратишни ўйлайди. Ўрнида яна бир мисол. Урушда иқтисодиёти мутлақо вайрон бўлган ва япон халқлари ўз юртлари истиқболи учун қанчалик катта меҳнат қилганликларини бугун кўпчилик билармикан? Шанба-якшанбасиз, керак бўлса суткасига 24 соат ишлашга қўйилган. Натижасини кўриб турибмиз – халқнинг фидойи меҳнати Япония ва Германия бугун дунёнинг энг ривожланган давлатларига айланишди.

Ўзбекистонда амалга оширилаётган чуқур ижтимоий-иқтисодий ислоҳотлар натижасида қисқа муддат ичида том маънода мустақил, ҳар қандай ташқи ва ички синовларга чидай оладиган, барқарор ривожланаётган давлатнинг иқтисодий асоси яратилиб бўлди. Мустақиллик йилларида қурилган ва ишга тушган корхоналар, барпо этилган янги тармоқ ва соҳалар, қилган натижалар иқтисодий мустақилликни мустаҳкамлаш ишига қўлмокда. Негаки уларни биз ўзимиз кўрдик ва ўзимиз эгаллик қилишда хорижликлар иштирок этишган бўлса, ҳисоб-китоб вақтида қилдик, айрим давлатлар каби улардан олинган «ёрдам» ҳисобига бирорта объект қурганимиз йўқ.

Кўриб турибдики, шундай асосда барпо этилган давлатгина ўз меҳнатининг маҳсулига тўла ҳўжайинлик қилиш имкониятини қўлга олади, халқнинг юқори турмуш даражасини барқарор равишда қўлга олади. Шундай давлатгина фақат кундалик ташвишлар ўралашиб қолмасдан барқарор ва баркамол жамият барпо қилиш учун кураша олади, мустақиллик натижаларини халқнинг қўлига қўйишга қўлдириш жараёнига хизмат қилдира олади.

Том маънода мустақил давлатчилик асосларини яратишнинг «ўзбек ҳақида» жаҳон жамоатчилигини тобора ўзига тортиб бормокда, унинг ва ўзига хос хусусиятларини ўрганиш кенг қулоч ёймокда. Ўзимизнинг шу мавзуда ёзилган асарларининг жаҳон қўлига қўйилиши қатор тилларида қайта-қайта нашр этилаётганлиги, уларни жамоатчиликка тақдим этиш маросимлари муҳим сиёсий-иқтисодий воқеалар қаторидан ўрин олаётганлиги шундан далилат бўлиб турибди.

Ҳар қандай тошқи ва ички «зилзилалар» таъсир эта олмайдиган давлат мустаҳкам барқарор сиёсий ва молиявий мустақиллик асосида барпо этилажак баркамол жамият қуриш мураккаб ва кўп вақт давом этадиган тарихий жараёндир. Вазирлар Маҳкамасининг 25 февралда бўлиб ўтган йиғилишида Юртбошимиз қўлланларидек, бундай куннинг тез фурсатда етиб келиши кўриб турибди, 1997 йилнинг якунлари ҳам бунга гувоҳлик бермокда. Ўзбекистонда бўлишига тўла ишонч бор, негаки мустақиллик йилларида қўлланган шарт-шароитлар яратилди ва энг муҳими, бу эзгу мақсад

учун кураш аллақачон умумхалқ ҳаракатига айланиб бўлди. Раёсатнинг ҳисоботида, халқ ишончи, унинг битмас-туганмас бўлиши билан жамланган ва ягона мақсад сари йўналтирилган бўлиши билан курилмаган мўъжизалар юз бериши муқаррар.

Бозор иқтисодиёти ва ҳўжалик юритишнинг янги шароитида корхоналар бир қатор илгари учратилмаган муаммоларга дуч келмоқдалар. Булардан бири ички ва бозорларда шериклар танлашда ўта жиддийлик билан ёнаётган бўлиши билан келгусида ҳамжорликни самарали олиб бориши таъминлайди. Шерикнинг молиявий аҳволини барқарорлиги ахборот манбаи сифатида, одатда бухгалтерия ҳисоботи билан Бозор иқтисодиётида корхонанинг ҳисоботи бухгалтерия ҳисоботи умумлаштирилган кўрсаткичларига асосланади ва корхона жамоатчилиги, шериклари билан боғловчи ахборот звеноси сифатида қабул қилинади. Бу борада жамоатчилик ва шериклар, фаолияти тўғрисидаги ахборотдан фойдаланувчилар сифатида бўладилар.

Бухгалтерия ахборотидан фойдаланувчилар. Бозорда бориш экан бухгалтерия ахборотидан (молиявий ҳисоботи) фойдаланувчилар сони мунтозам ортиб боради. Илгари бозор доирадаги шахслар учун (юқори турувчи ташкилот, молия органлари, банк ва статистика органлари) мўлжалланган бўлса, ҳозирда қаторига деярли барча бозор муносабатлари катнашчилари жумладан тадбиркорлик (бизнес) билан бевосита шўғулланган, яъни менежерлар ва бошқарувнинг турли ходимлари – бухгалтерия, корхонада бевосита ишламайдиган, лекин унинг фаолияти билан манфаатдор шахслар – акциядорлар, инвесторлар, турли ташкилотлар, харидорлар ва маҳсулот (хизмат) сотувчилари ва ҳатта учинчи гуруҳга ўзвий молиявий манфаатдор бўлган шахслар молия институтлари (биржалар ассоциациялар ва шу сингари) солиқ хизмати, статистика органлари, касба уюшмалари бошқалар кириди.

Бухгалтерия ахборотидан фойдаланувчилар биринчи олдидиларига бухгалтерия ҳисоботини таҳлил қилиш ва унинг фаолият йўналиши ҳақида хулосага келиш ва вазифаларини қўйиш.

Бухгалтерия ҳисобининг таҳлили ўз манбаларига, ўз мақсади ва усулига эга. Ҳисобот шакллари (ўз иловалари билан). Ҳисобнинг ўзидан келиб чиқувчи маълумотлар ахборот манбаи ҳисобланади.

Бухгалтерия ҳисоботидан кўзланган мақсад ҳўжалик субъекти ички ва ташқи муносабатларига чуқурроқ назар ташлаш, молиявий аҳволини тўлов қобилиятини ва фойда кўриш қобилиятини аниқлаш. Таҳлил корхона раҳбарига ҳақиқий аҳвол тўғрисида тасаввур бериши билан корхонада ишламайдиган лекин унинг фаолиятидан бўлган шахсларга, ўзларининг қўйган маблағларини ишлатилиши ҳақида маълумот бериши лозим.

аҳволини таҳлили учун ахборот манбалари сифатида (молия) ҳисоботининг расмий формалари қабул қилинган:

№1 «Корхона баланси», форма №2 «Молиявий яқунлар фойдаланиш ҳисоботи», форма №4 «Пул маблағларининг ҳисоботи».

Баланс билан боғлиқ шахсларни ҳўжалик юритувчи субъектларни ҳолати билан таништиради. Балансдан, мулкдор нимага эгаллик қилиши, яъни корхона ишга солувчи моддий воситаларнинг миқдор ва захираси қандай ва уларни вужудга келишида кимлар қўлдан келтирилади.

Балансдан, корхона яқин кунларда, учинчи шахслар, яъни инвесторлар, кредиторлар, харидорлар, сотувчилар ва бозор олдидagi мажбуриятларини бажара оладими, йўқми, ёки молиявий қийинчиликлар кутмоқдами, ана шулар аниқланади.

Баланс кўрсаткичлари асосида корхона фаолиятининг ҳисобот ва хусусий капиталининг ортиб бориши кўринишида молиявий ҳисобот аниқланади. Баланс, одатда, иккиёклама жадвал кўринишида бўлиб, унинг тарафи актив, ўнг тарафи пассив деб номланади. Тенглик (яъни пассивнинг тенглиги) – баланснинг муҳим белгисидир.

Баланс ҳўжаликнинг ҳолатини пул кўринишида акс эттиради. Баланснинг кўриниши схемада (9.1) ва 9.2. жадвалда келтирилади.

Баланс активга маблағларнинг доиравий айланиши босқичларига кўра юлда бирлашган ҳўжалик айланмаси элементлари гуруҳларини шакллантиришда моддалар киритилади. Хусусан, I-бўлим «Асосий воситалар

айланма активлар»га: бинолар, қурилмалар, машиналар, қўшма қўлдан келтирилган ва ҳ.к.: узоқ муддатли молиявий ижара, қўшма ва бошқа корхоналардаги инвестициялар: узоқ муддатли молиявий қўйилмалар: номатериал активлардан иборат. II-бўлим «Қўшма ва сарфлар» ва III-бўлим «Пул маблағлари, ҳисоб-китоблар ва бошқа активлар» деб номланувчи, баланснинг активи айланма активларни (жорий активлар) ўз ичига олувчи моддаларни ташкил қилади.

Баланс моддалари белгиланган тизим бўйича жойлашади ва унинг ликвидлик даражаси, яъни мулкнинг маълум қисми қай қандай ва қанчалик тез, ҳўжалик айланмасида, пул шаклини олиши ётади.

Баланс активи ликвидликнинг ўсиб бориши тартибида, яъни I-бўлимида кўчмас мулк кўрсатилиб, у ўзининг мавжуд-охиригача дастлабки шаклини сақлаб қолади (муддатли активлар). Шу жойнинг ўзида корхонанинг айланма мулки – хом ашё, қўшма қўлдан келтирилган, ёнилги ва энергия захиралари, тугалланмаган ишлов келгуси даврлар ҳаражатлари, тайёр маҳсулотлар, шунингдек мажбуриятлар ва пул маблағлари (жорий активлар)

Баланс пассиви, биринчидан корхонанинг ҳўжалик фаолиятига қўйилган (капиталнинг) қандай миқдори қўйилганлигини ва

иккинчидан корхонанинг мулкни ташкил этилишида шаклда иштирок этганлигини кўрсатади. Баланс пассиви қимматликлар (хизмат) бўйича мажбуриятлар ёки корхона ресурслар (активлар) бўйича талаблар (мажбуриятлар) намоён бўлади.

Мажбуриятларни гуруҳланиши муҳимдир. бундай субъектлар бўйича фаркланиб, улардан бири хўжалик олдидagi мажбуриятлари бўлса, бошқаси — учинчи (кредитлар, банклар ва бошқалар) олдидagi мажбуриятлардир. Бундай тақсимланиш мажбуриятларни бажариш муддатларини аниқлашда муҳим аҳамият касб этади. мулкдорлар олдидagi мажбуриятлар балансининг доимий қисмини ташкил қилиб, хўжалик ёритиш субъект фаолияти мобайнида қопланиши кўзда тутилмайди. олинган маблағлар эса қопланиши борасида у ёки бу бўлиши мумкин.

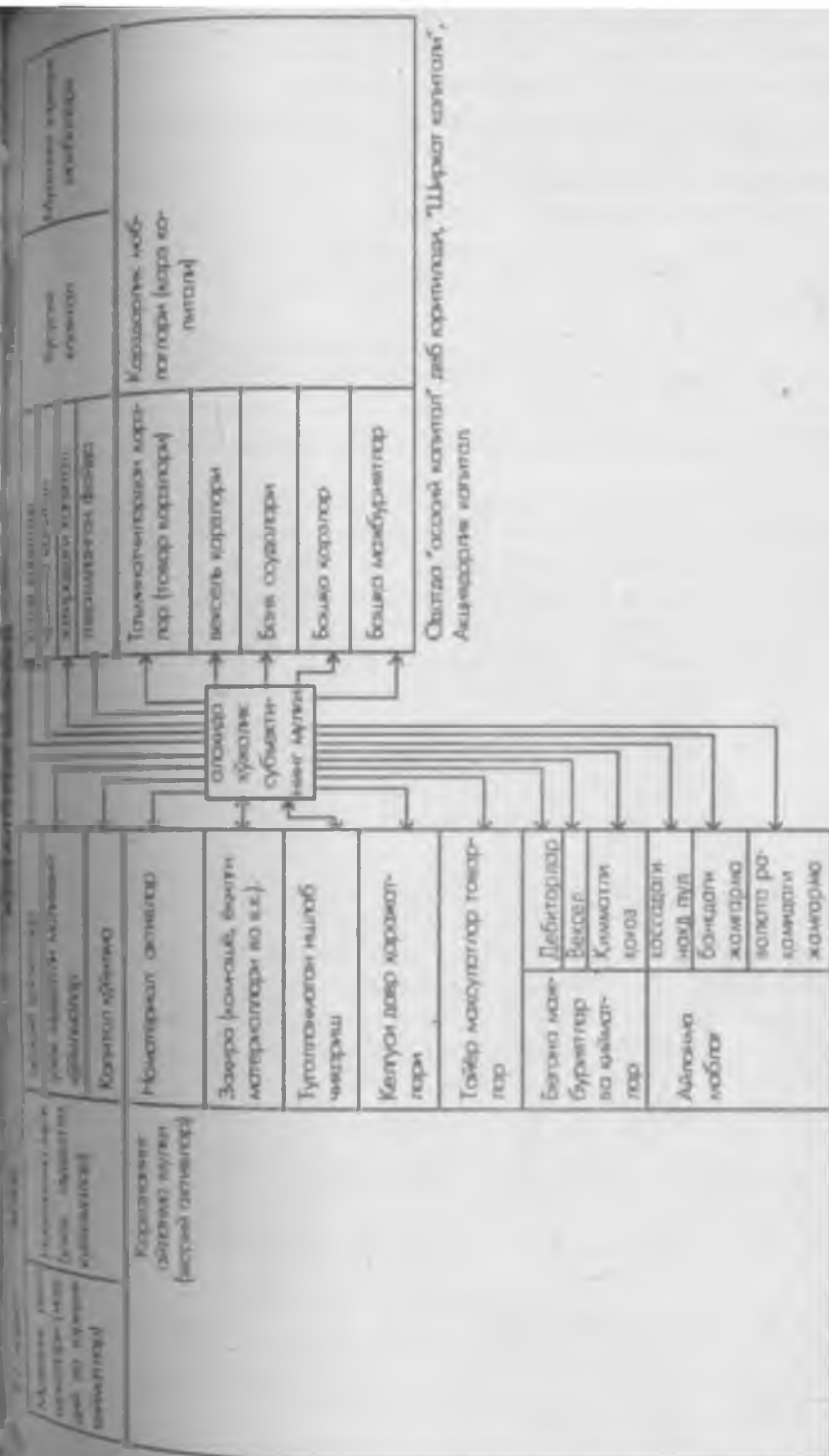
Мулкдорлар олдидagi мажбуриятлар икки хил кўринишда бўлиши мумкин. Биринчиси, корхонани очилишида ва кейинчалик томонидан қўшимча қилинадиган бадаллар юзасидан келиб мажбуриятлар бўлиб, хўжаликнинг ички жараёнларига бўлмайди: бундай манбалар устав капитали деб аталади. Мулкдорлар олдидagi иккинчи турдаги мажбуриятларга олинган маблағлар хўжаликда қолдирилувчи қисми натижасида жамғарилган маблағлиқ мажбуриятлар киради. Мажбуриятларнинг бу қисми балансининг «Резерв фондлари», «Жамғарма фондлари», «Симланмаган фойда» каби моддаларида албатта акс эттирилади. Иккинчи турдаги мулкдор, мажбуриятлари «хусусий капитал» тушунча остида бирлашади.

Ташқи мажбуриятлар (қарзлар) узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятларга бўлиниб, уларни «заем капитали» деб номлаш мумкин. Хўжаликни юритиш нуқтаи назаридан ташқари мажбуриятлар — мулк манбаидир (актив), юридик нуқтаи назаридан қарздор хўжалик юритувчи субъектнинг қарзидир. Баланс пассиви ҳам сингари белгиланган тизим бўйича қайтариб бериш муддатлари бундай даражаларга ажратилиб гуруҳланади. Биринчи ўринда устав капитали кейин қолган моддалар кўрсатилади.

Соф активлар қийматининг аниқлаш:

Соф активлар — корхоналарнинг активлари суммаси мажбуриятлари бўйича ҳисоб-китоблар ва тўловларга ажратилган қисм айриб ташлаш билан аниқланади.

Ҳисоб-китоблар иштирок этувчи активларга қуйидагилар



Корхона ташкилот _____ хос рақамлар БХУТ бўлиб
тармоқ (фаолият учун)

193

Тугалланмаган ишлаб чиқариш (20:21:23:29:30)	130	1620
Келгуси даврлар ҳаражатлари (31)	140	—
Тайёр маҳсулот (40)	150	1840
товарлар сотилиш нархи (41)	160	—
савдо устама нархи (42)	161	—
сотиб олинган моддий ресурслар учун ККС	175	6340
Бошқа заҳиралар ва ҳаражатлар	176	220
II – бўлим бўйича жами (100+110+122+130+140+150+162+170)		
III-бўлим. Пул маблағлари: ҳисоб-китоблар ва бошқа активлар		
Дебиторлар билан ҳисоб-китоблар то-варлар, ишлар ва хизматлар учун (45,62,76)	200	5600
олинган векселлар бўйича (62)	210	—
Олдиндан тўланган ҳақ шўба корхона-лар билан бошқа операциялар бўйича (78)	220	—
бюджет билан (68)	230	—
ҳодимлар билан бошқа операциялар бўйича (73)	240	—
бошқа дебиторлар билан	250	40
мол етказиб берувчилар ва пудратчилар-га берган аванслар (61)	260	6200
Қисқа муддатли молиявий қўйилмалар (58)	270	—
Пул маблағлари:		
Касса (50)	280	20
Ҳисоб-китоб вараги (51)	290	10300
валюта ҳисоб вараги (52)	300	—
бошқа пул маблағлари (55,56,57)	310	—
оборотдаги бошқа активлар	320	—
III – бўлим бўйича жами (200+210+220+230+240+250+260+270+280+290+300+310+320)	330	22160
Зарарлар ўтган йилларники (87)	340	—
ҳисобот йилники	350	—
Баланс (080,180,330,340,350-сатрлар йигиндиси)	360	16700

П А С С И В	Сатр коди	Йил бошида	Йил охирига
1	2	3	4
қўраш маблағлар манбалари	400	65000	65000
қўраш капитал (85)	410	700	—
қўраш капитал (85)	420	67760	68780
қўраш капитал (85)	—	500	5200
қўраш фонди (88)	430	—	—
қўраш мажбуриятлари (97)	440	—	—
қўраш билан ҳисоб-китоблар	450	—	—
қўраш фойда (87)	460	—	—
қўраш йилники (60)	470	—	21520
қўраш йилники (81)	471	—	21520
қўраш йилнинг тақсимланмаган фойда-си (470-471)	472	—	—
қўраш бўйича жами (400+410+420+430+440+450+460+472)	480	133960	138980
қўраш муддатли пассивлар			
қўрашнинг узоқ муддатли кредитлар (92)	500	—	—
қўраш муддатли қарзлар (95)	510	—	—
қўраш бўйича жами (500 +510)			
қўраш Ҳисоб-китоблар ва бошқа			
қўрашнинг қисқа муддатли кредитлар	600	13600	25800
қўраш учун банк кредитлар (93)	610	—	—
қўраш муддатли қарзлар (94)	620	—	560
қўраш билан ҳисоб-китоблар:			
қўраш, ишлар, хизматлар учун (60)	630	9060	10800
қўраш векселлар бўйича (60)	640	—	—
қўраш ҳақи бўйича (70)	650	3200	3460
қўраш сугурта ва таъминот бўйича	660	800	1020
қўраш ва шахс сугуртаси (65)	670	—	—
қўраш корхоналари билан (78)	680	—	—
қўраш ташқари тўловлар бўйича (67)	690	60	620
қўраш билан (68)	700	300	2940

Бошқа кредиторлар билан	710	60
Харидор ва буюртмачилардан олинган аванслар (64)	720	5100
Таъсисчилар билан ҳисоб-китоблар (75)	725	—
Келгуси даврлар харажатлари (63)	730	—
Жамғарма фондлари (88)	735	700
Бўлгуси харажат ва тўловлар захиралари (89)	740	160
Шубҳали қарзлар бўйича захиралар (82)	750	—
Қисқа муддатли бошқа пасивлар	760	—
III-бўлим бўйича жами	770	33040
Баланс (480,520,770 сатрлар йигиндиси)	780	167000

Раҳбар _____

ИМЗО

Бош бухгалтер _____

ИМЗО

1995 йил йиллик (чорақ) ҳисоботлари учун Ўзбекистон Республикаси
Молия Вазирлиги томонидан тасдиқланган. 1995 йил 27 январь

МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАР ТЎҒРИСИДА Ҳ И С О Б О Т

199__ йилнинг 1 январидан _____ гача Кадрлар
Корхона, ташкилот _____ ОКУД бўйича 071

2 шакл

Тармоқ (фаолият тури) _____ сана (йил, ой, кун)
Давлат мулкани бошқариш органи _____

Ўлов бирлиги: минг сўм

Назоратдаги сумма

ОКПО
ОКОНА

М. С. Хисоб

(курсаткичлар шартли олинди)

курсаткичлар	Сатр коди	До- ромад	Зарар ҳа- ражатлар
иш, хизмат сотишдан тушган	010	138840	—
ийматдан олинадиган солиқ	020	—	23040
	030	—	—
маҳсулотни ишлаб чиқариш	040	—	94640
олинган соф тушум	050	21160	—
маҳсулот, товар иш хизмат- ишлаб чиқариш таннари	060	400	—
тушган пулнинг ялпи молиявий	070	—	2640
харажатлари	080	—	—
харажатлари	090	—	—
фаолиятнинг бошқа жараён-	100	—	—
чиқариш фаолиятининг	110	—	—
натижаси (фойда ёки зарар)	120	—	—
олинган ва шўба корхона-	125	—	—
олинган дивидендлар		—	—
олинган ва шўба корхо-		—	—
олинган ва берилган қарзлар	130	—	—
олинган ва олинган фондлар	135	—	—
курс фарқи	140	—	—
фаолият бўйича бошқа	145	—	—
фаолиятнинг молиявий	150	—	—
ва зарарлар	160	—	—
тушган бўлган умумий	170	—	—
моддаларга қирмайдиган		—	—
(даромаддан) солиқ ва	180	—	—
моддаларга қирмайдиган	190	—	—
соф фойда	200	21520	—

ИМЗО

ИМЗО

9.2. КОРХОНАНИНГ ТҮЛОВ ҚОБИЛИЯТИНИ ВА ЛИКВИДЛИГИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ

Корхонанинг тулов қобилияти. Корхона молиявий ҳолатининг муҳим жиҳатлардан бири унинг тулов қобилиятига баҳо бериши бунда корхонанинг ташқи мажбуриятлар бўйича ҳисоб-китоб олиш қобилияти тушунилади. Шундай экан, жорий активлари (заҳиралар пул сармояси, дебитор қарзлари ва бошқа активлар ташқи (мажбуриятлари бўйича) қарзлардан ортиқ ёки тенг бўлган корхона тулов қобилиятига эга деб ҳисобланади. Юқорида келтирилган мисолда (9.2,9.3 жадвал) жорий активларга қуйидагилар киритилган:

	Йил бошида	Йил охирида
Заҳиралар ва харажатлар (баланс активида II бўлим) м. сўм	32380	45300
Пул маблағлари, ҳисоб-китоб ва бошқа активлар (баланс активининг III бўлими)	22160	25300
Жами:	54540	70600

Корхонанинг ташқи қарзлари баланс пассивининг кўрсаткичлари бўйича аниқланади. Уларга узоқ муддатли ва қисқа муддатли кредитлар ва барча кредитор қарзлар киради.

Назарда тутиш лозимки, баланс пассивининг II бўлимидаги «Китоб ва бошқа пассивлар» таркибида алоҳида моддалар («Исфандлари», «Бўлғуси харажатлар ва тўловлар резервлари», «Шарҳ қарзлар бўйича резервлари») киритилиб, улар корхонанинг пул маблағларига алоқадор эмас. Хусусан, истеъмол фондлари ва қарзлар бўйича резервларнинг ташқи бўлиши манбалари асосан корхонанинг баланс даромади намоён бўлса, бўлғуси харажатлар ва тўловлари эса маҳсулот таннарҳи ҳисобига шаклланиб, корхонанинг ташқи мажбуриятларининг миқдори асосланган ахборотга эга бўлиш учун, баланснинг кўрсатилган моддалари пассивнинг II бўлимининг жами кўрсаткичи қиқориб ташланиши лозим. Бунинг мисолида, бу, йил бошида 33040-700-160), йил охирида эса – 46680 м. сўми (4800-120) га тенг.

Жорий активни ташқи мажбуриятлар билан таққослар таҳлил ўтказилаётган корхонанинг тулов қобилиятли эканлиги белгиланмиш, чунки йил бошидаги ва йил охиридаги жорий мажбуриятлардан каттадир. Шу билан бирга корхонадаги қарзларнинг мавжудлиги унинг тулов қобилиятининг реал баҳолаш бунга собаб шўки, тўғалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот бошқа моддий товар қийматларнинг заҳиралари, корхона бўлган тақдирда, қийин сотилиши мумкин, ёки умуман ташқи қарзларини тўлаш учун ноликвид бўлиб қолиш эҳтимоли бор.

Корхона заҳиралари тўғрисида ишончли ахборот олиш мумкин, миқдорига тузатишлар киритади, бунда ҳужалик харажатларидан келиб чиққан ҳолда, бу тузатилишларни корхона томонига олиб боришга интиладилар ва бу билан баланс реал сотиладиган заҳираларга яқинлаштирадилар.

Соф айланма капитали. Корхонанинг тулов қобилияти ўзгариши соф айланма капитали кўрсаткичининг ўзгариши билан, барча жорий активлар билан қисқа муддатли активлар ўртасидаги фарк орқали аниқланади. Бизнинг мисолда бошига 54540-32180=22360; охирига 74260-46680=27580

таққослаш орқали соф айланма капиталнинг ўсиши 27580-22360=5220

фойданинг, акциядорлик капиталининг, узоқ муддатли қарзлар ва бошқаларнинг ўсиши соф айланма капитални ташкил қиладилар. Айланма капитал бир мунча бўлган корхона нисбатан ишончли шерик ҳисобланиб, унинг қарзлар бўйича тулов қобилиятларини юқори бўлиши, ўз вақти кенгайтириш имжониятлари юқори бўлади.

Асосий активларнинг қисқа муддатли мажбуриятлардан устунлигидан ҳулосага келиш мумкинки, корхона хусусий манбалари билан шаклланивчи, катта ҳажмдаги эркин ресурсларга эга.

Иқтисодий ривожланган мамлакатларда соф айланма қисқа муддатли мажбуриятларнинг ярмини ташкил этиши шарт бўлади. Ҳўжалик юритишнинг бозор шартлари корхоналарни вақтда зудлик билан қисқа муддатли қарзларни тўлаш қобилиятига эга бўлишни талаб этади.

Корхонани қисқа муддатли мажбуриятлари билан тулов қобилиятини мавжудлиги ликвидлик деб аталади. Корхона асосий активларини сотиш орқали қисқа муддатли мажбуриятларини тўла оло, ликвидли корхона дейилади. Асосий воситалар, агар келгусида сотиш мақсадида сотиб олинмаган бўлса, аксарият ҳолда, корхонанинг жорий қарзларини тўлаш манбаи бўлади.

Корхонанинг ликвидлиги даражаси жорий активлар таркибига, асосан сатилувчи айланма воситалар нисбатига боглиқ бўлади.

Қисқа муддатли пассивлар, шунингдек тулов муддати даражасига таъин қилиниши мумкин.

Ишлар амалиётида ликвидлик кўрсаткичлар тизимини қўлдан олиш мумкин. Улардан энг муҳимларини кўриб чиқамиз.

Ликвидлик коэффиценти корхонанинг фаолият юритиши ва мажбуриятларни ўз вақтида тўланиши учун айланма капитал билан таъминланганлигини характерлайди. Жорий ликвидлиги коэффиценти қуйидагича аниқланади:

$$\text{II П} = \frac{\text{II А} + \text{III А}}{(\text{сатр. } 500+510+730+735+740)},$$

Бизнинг мисолда ликвидлик коэффициенти:

$$\text{йил охирига} \quad \frac{45840+28420}{51600-4800-120} = \frac{74260}{46680} = 1,50$$

Тулов қобилиятини тиклаш коэффициентирик ($K_{тик}$) формула билан аниқланади:

$$K_{\text{доп}} = \frac{K_H + \frac{6}{T} (K_K - K_H)}{2}$$

2 – жорий ликвидлик коэффициентининг меъёрий қиймати

Таҳлил қилинаётган корхонада:

$$K_{\text{noc}} = \frac{1,59 + \frac{0}{12} - (1,50 - 1,69)}{2} = 0,77$$

Бизнинг мисолда мутлоқ ликвидлик коэффициенти:

ийл охирга $\frac{29420}{46680} = 0,61$

коэффициентнинг нормал қиймати 0,2 га тенгдир.

9.3. МОЛИЯВИЙ МАНБАЛАР ТАРКИБИНИ БАҲОЛАШ

капитал — корхона томонидан қонуний йўл билан

фойдадан қилинган ажратмалар ҳисобига ташкил қилинувчи маблағлар манбаси

— қўшимча капитал — қайта баҳолаш натижасида кўпайиши, текинга олинган қийматликлар, эмиссия даромади натижасида вужудга келади:

— жамғарма фондлари ва ижтимоий соҳа фондлари ихтиёридаги фойдадан ажратмалар ҳисобига ҳосил қилинади:

— тақсимланмаган фойда — корхона ихтиёрида қолган ва берилган қўшимча тақсимланмаган соф фойданинг қисми

Қарз манбалари. Қарз манбалари динамикаси ва таркиби пассивининг II-бўлимида ақс этирилиб, қуйидагилардан иборат:

— банклардан олинган узоқ муддатли кредитлар — бир ортиқ муддатга олинган банк ссудалари:

— узоқ муддатли қарзлар — бир йилдан ортиқ муддатга берувчилардан (банклардан ташқари олинган қарзлар ссудалар):

— банкларнинг қисқа муддатли кредитлари — мамлакат ички ташқи банклардан бир йилдан ортиқ муддатга олинган ссудалар:

— қисқа муддатли қарзлар — қарз берувчилардан (банклардан ташқари) бир йилдан ортиқ муддатга олинган ссудалар:

— олинган моддий-товар қийматликлар ёки кўрсатилган хизмат вақти билан ҳақиқатда пул тўланиши лозим бўлган сана урғун муддатни узайтириб кетганлиги билан боғлиқ корхона тақсимотчилардан ва пудратчилардан бўлган кредиторлик қарзлар:

— бюджет билан ҳисоб-китоб бўйича қарзлар:

— корхонада ишловчиларга тўланиши лозим бўлган иш қарздорлик:

— ижтимоий таъминот ва сугурта органларидан бўлган қарздорлик:

— бошқа ҳўжалик юритувчи субъектлардан бўлган қарздорлик

Маблағлар манбалари таркибини характерловчи асосий саткичлар жўмласига мустақиллик коэффиценти, молиявий барқарорлик коэффиценти, молиялаштириш коэффиценти, таъминотлик коэффиценти киради.

Мустақиллик коэффиценти:

$$K_{\text{муст}} = \frac{\text{Шахсий маблағлар}}{\text{Баланс валютаси}} \times 100\%$$

Бу коэффиценти инвесторлар ва шунингдек корхона кредиторлари учун муҳимдир. Чунки у мулкдорлар томонидан корхона учун мулкига қўшилган ҳиссасини билдиради.

Юқорида кўриб чиқилган мисолда, мустақиллик коэффиценти:

$$\text{Йил бошида} \quad \frac{133960}{167000} \times 100 = 80,2 \%$$

$$\text{Йил охирида} \quad \frac{138980}{190580} \times 100 = 72,9 \%$$

тилоётган корхонанинг бухгалтерия баланси кўрсаткичи бўлиб, мустақиллик коэффиценти кўпайиши — 80,2 % ва йил охирига — 72,9 %) бўлиб, бу корхона кўпчилиги қисми шахсий манбалар ҳисобига шаклланиб беради.

Муносабатлари ривожланган кўпчилик мамлакатларда, коэффиценти миқдори 50 % га тенг, ёки ундан катта қадар.

Кредиторнинг таваккалчилиги энг кам бўлади деб ҳисобланади, корхона шахсий маблағи ҳисобидан шаклланиган мулкни сотиб олишнинг қарз мажбуриятларини бажариш имконига эгадир.

Молиявий барқарорлик коэффиценти:

$$\text{Шахсий маблағлари} + \text{узоқ муддатли қарз маблағлари} \times 100\%$$

Баланс валютаси коэффиценти кўпайиши, корхона томонидан ўз фаолияти учун узоқ муддат фойдаланиш мумкин бўлган молиялаштириш қўшимча солиштирма вазнини билдиради.

Кўриб чиқилган мисолдаги корхона балансида узоқ муддатли кредитлар бўлмаганлиги сабабли, молиявий барқарорлик коэффиценти, аввал ҳисобланган мустақиллик коэффицентига мос

молиялаштириш коэффиценти:

$$K_{\text{фин}} = \frac{\text{Шахсий маблағлар}}{\text{Қарз маблағлари}}$$

Коэффиценти корхона фаолиятининг қандай қисми шахсий манбалар ҳисобига ва қандай қисми қарз маблағлари ҳисобига молиялаштирилишини аниқлатади. Бу коэффиценти қанчалик катта бўлади. Бизнинг мисолда, йил бошига, унинг катталиги 4,1 x (133960:33040), йил охирига — 2,7 x (138980:51600).

Молиялаштириш коэффиценти 1 дан кичик бўлса (яъни қарз кўп қисми қарз маблағлари ҳисобига шаклланиган), бу қарз тўлов қобилиятсиз бўлиб қолиш ҳавфини аниқлатиб, қарздорлар аниқлигини қийинлаштиради.

Бу билан бир қаторда, шахсий ва қарз маблағлари нисбати кўп бўлган корхона боғлиқдир. Аксарият ҳолларда корхона мулкда шахсий манбалар ҳиссаси мулкнинг ярмини ташкил этмасида, бандай корхона даражада молиявий барқарорликни сақлай олади. Бу биринчи қаторда активлар айланиш даражаси юқори бўлган, маҳсулотига талаб бўлган ва доимий харажатлар даражаси паст бўлган (масалан, қўшимча воситачи ташкилотлар) корхоналарга тааллуқлидир.

Қўшимча вақтда юқори капитал сифимли, маблағ айланиш муддати узун бўлган ва мақсадли қўлланилувчи активларининг солиштирма вазнини кўпайтириш билан (масалан, машинасозлик саноати корхоналари) қарздорлар учун қарз маблағларининг ҳиссасини 40-50 % бўлиши молиявий барқарорлиги учун ҳавфли бўлиши мумкин:

корхона мулки манбаларининг таркибини баҳолашда эътибор уни активларга жойлаштирилиш усулларига даркор. Агар асосий воситалар ва айланма воситаларнинг қисми шахсий манбалар (шахсий капитал) ҳисобига шаклланиш мақсадга мувофиқ, мақбул ҳисобланади.

Шу мақсадни кўзлаган ҳолда, шахсий капитални асосий нисбатини аниқлашчи — инвесторланиш кўрсаткичи ҳисобланади. Бизнинг кўриб чиқаётган мисолимизда инвесторланиш коэффициентини йил бошида (133960:112460) ва йил охирида (138980:116320) 1,19 тенг. Бу ҳам идеал ҳисобланади, чунки корхонанинг маблағлари барча асосий капитални ва қисман айланма воситаларни қоплаши мумкин.

Корхонанинг ўз мажбуриятларини бажара олиш қобилияти капиталини таркиби орқали ҳам таҳлил қилиниши мумкин. Бундан кўрсаткичларига асосланган ҳолда таҳлилий жадвални курамиз.

Кўрсаткич	йил бошига	йил охирига
Устав, қўшимма, резерв капиталлар, жамғарма фондлари ва бошқалар	133960	138980
Тақсимланмаган фойда	—	—
Жами шахсий капитал	133960	138980
Баланс валютасига нисбатан фоизларда шахсий капитал	80,2	72,9
Асосий капитал	112460	116320
Баланс валютасига нисбатан фоизларда асосий капитал	67,3	61,0
Айланма маблағларга қўйилган шахсий капитал	+21500	+22600
Айланма маблағлар (жорий активлар)	54540	74720
Шахсий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти	0,39	0,30

Келтирилган жадвалдан кўриниб турибдики, корхонанинг шахсий капитал асосий воситалар қийматини ва бошқа ноайланма активлар қоплагина қолмасдан (баланс активининг I-бўлими якуни), бошқа айланма маблағларни шакллантирилишга ҳам йўналтирилмоқда, бу корхона хусусий айланма маблағга эга. Корхонанинг молиявий аҳволини баҳолаш критерийларидан бири таъминланганлик коэффициенти ҳисобланади.

Хусусий маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти корхонани молиявий барқарорлиги учун етарли бўлган айланма маблағларга эга эканлигини характерлайди. Бу коэффициент шахсий маблағлар айирмаси, яъни шахсий капитал (баланс пассивининг I-бўлими якуни) билан асосий воситалар ҳамда ноайланма активлар (баланс активининг I-бўлими якуни) ни ҳақиқий қиймати ўртача фарқни корхонадаги ишлаб чиқариш захираси кўринишидаги асосий воситалар, тугалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот, пул маъ

обитор қарздорлик ва бошқа айланма активларни (баланс II ва III бўлимлари йиғиндиси) ҳақиқий қийматига нисбати топилади:

$$K_{об} = \frac{IП - IА}{IIА + IIIА}$$

бу ерда, IП — баланс пассивининг I — бўлими якуни;
IА — баланс активининг I — бўлими якуни;

IIА — баланс активининг II — бўлими якуни;

IIIА — баланс активининг III — бўлими якуни.

Кўрсаткич бўйича (ҳисобот йили бошига 0,39 ва ҳисобот йили охирига — 0,3) корхона белгиланган нормативга (0,1) тўлиқ жавоб беради.

9.4. АКТИВЛАР АЙЛАНУВЧАНЛИГИНИНГ ТАҲЛИЛИ

Активлар айланишчанлигига таъсир кўрсатувчи омиллар. Корхона молиявий аҳволи кўп жиҳатдан активларга қўйилган маблағлар қай даражада тезлик билан реал пулга айланишига боғлиқдир. Маблағларни оборотда туриш муддатининг давомийлиги ташқи ва ички характердаги, турли йўналишдаги омиллар мажмуасининг таъсири билан аниқланади. Бу омилларнинг дастлабки корхона фаолияти билан (ишлаб чиқариш, таъминоти, воситачилик ва х.к.), қайси соҳа мансублиги, корхона ўлчамлари, билан ифодаланади. Активлар айланишчанлигига мамлакатдаги иқтисодий аҳвол ҳам ҳал таъсир кўрсатади. Хўжаликлараро алоқаларнинг ўзулиши, кадрсизланиши захираларнинг кўпайишига олиб келиб, бу омилларни айланиш жараёнини секинлашувига сабаб бўлади. Ички характердаги омилларга корхонанинг нарх сиёсати, активлар таркибини шаклланиши, моддий-товар захираларини баҳолаш услуби таъсир танилиши киради.

Активларни айланишчанлиги. Умумий кўринишида корхона активларни айланиш тезлиги қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$K_{об} = \frac{\text{Сотишдан тушум}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори}}$$

Жорий активлар айланишчанлиги қуйидагича аниқланади:

$$K_{об} = \frac{\text{Маҳсулот сотишдан тушум}}{\text{Жорий активларни ўртача миқдори}}$$

Тушум миқдори ҳақидаги ахборот манбаи «Молиявий натижалар ва фойдаланиш тўғрисидаги ҳисобот» (шакл №2) ҳисобланади. Кўрсаткичлари бўйича активларнинг ўртача катталиги:

$$O_n + O_k$$

$$\text{Активларнинг ўртача катталиги} = \frac{O_n + O_k}{2}$$

Бу ерда, O_n ва O_k — йил бошига ва йил охирига бўлган активлар миқдори.

Шундан кейин бир оборотнинг давомийлиги кунларда аниқланади:

$$\text{Оборот давомийлиги} = \frac{360}{K_{об-я}}$$

9.5. жадвалда таҳлил этилаётган корхонадаги айланувчанлиги ҳисоби берилган.

Активлар айланувчанлиги ҳисоби:

Кўрсаткич	Минг сўм
Маҳсулот сотиш ҳажми (ККС чиқариб ташланган)	115800
Активлар суммаси	
а) йил бошига барча активлар мажмуаси	167000
жорий активлар:	
б) йил ахирига барча активлар мажмуаси	54540
жорий активлар	190580
в) Ўртача миқдор барча активлар мажмуаси	74260
жорий активлар	178790
Айланувчанлик	64400
барча активлар мажмуаси	
жорий активлар	0,65 марта
Оборот давомийлиги, кун барча активлар мажмуаси	1,798
жорий активлар	554
	200

Маҳсулот сотиш ҳажми қанчалик юқори бўлса, активлар ишлатилиши, самарадорлиги шунчалик самарадор бўлади, уқори айланиши тезлашади. Хулоса қилиб айтганда мумкинки, миқдор корхонада сотиш мобайнида барча активлар 0,65 марта «айланган» жорий активлар эса 1,798 марта «айланади». Барча активлар оборот давомийлиги 554 кунни, жорий активларники эса 200 тақриб қилади.

Дебитор қарзларни айланувчанлиги.

Тўлов қобилияти, ликвидлик, соф оборот капитали кўрсаткичи ҳисоблашда дебитор қарздорлик ва заҳиралар қўлланилади. Ушбу қай даражада тез нақд пулга айланишига қараб корхонанинг молия ахволи, унинг тўлов қобилияти аниқланади.

Дебитор қарзликни жорий активлардаги солиштирма қисмга салмоқли бўлгани боисидан унинг ҳолатини таҳлил қилиб бориш тўғри келади.

Товарлар, ишлар ва хизматлар, векселлар учун ҳисоб-китоб бўйича дебитор қарздорликнинг юқори суръатда ортиб бораётгани корхона томонидан, ўз маҳсулоти истеъмолчилари учун товарларни қай стратегиясини фаол қўллаётганини аниқлатади. Дебитор қарздорликнинг кредитори экан, корхона амалда оладиган қарздорлик маълум қисмини улар билан баҳом кўради. Айни пайтда корхонада ўтказилиши қанчалик орқага сурилса, корхона ўз фаолиятини қўйиш учун кўпроқ қарз олишига тўғри келади, бу билан корхонанинг қарздорлик кредитори қарзлари ортиб боради.

Дебитор қарздорлик ҳолатига баҳо беришда қуйидаги кўрсаткич қўлланилади:

$$\text{қарздорлик айланувчанлиги} = \frac{\text{Сотишдан тушум}}{\text{Дебитор қарздорлик}}$$

Ўртача дебитор қарздорлик

$$\text{Давр бошига дебитор қарздорлик} + \text{Давр ахирига дебитор қарздорлик}$$

$$\text{Дебитор қарздорлик} = \frac{2}{360}$$

Дебитор қарздорлик айланувчанлиги

$$\text{Дебитор қарздорлик} \times 100\%$$

$$\text{Шубҳали дебитор қарздорлик} \times 100\%$$

Бу кўрсаткич дебитор қарздорликнинг «сифатини» ҳарактерлайди. Ушбу бориши тенденцияси ликвидликни пасайишидан дарак кўрсаткичларни ўз мисолимиз бўйича кўриб чиқамиз (9.6 жадвал).

9.6. Жадвал

Дебитор қарздорлик айланувчанлиги ҳисоби

Кўрсаткич	Минг сўм
ККС чиқариб ташлаган ҳолда маҳсулот сотиш ҳажми	115800
Жорий активлар:	
Йил бошига	54540
Йил ахирига	74260
Дебитор қарздорлик:	
Йил бошига (5600+40+6200)	11840
Йил ахирига (16800+560+40+4100)	21500
Ўртача катталиги ((11840+21500) : 2)	16670
Жорий активлар жумласи дебитор қарзлар айланувчан	6,95
Дебитор қарзларни қопланиши даври, кун	52

Жорий активларда дебитор қарзлар хиссаси ўси, бу ҳозирги ҳолда биздаги корхоналар учун ҳосдир. Дебитор қарздорлик айланувчанлиги 6,95 мартабани, ёки 52 кунни ташкил этади. Бу кўрсаткич қанчалик юқори бўлса, дебитор қарздорлик шунчалик тез пулга айланади. Уни таҳлилини динамика кўринишида бажариш мумкин.

Корхонанинг дебитор қарздорлигини янада чуқурроқ таҳлил қилиш ҳар бир дебитор ҳақида маълумот, дебитор қарз миқдори ва уни қай муддатлари кўрсатилган қўшимма ахборот олиниши талаб қилади. Бу борада дебитор қарздорликни навбатдаги қарздорнинг асосий вазифаси ликвидликка баҳо бериш, яъни корхонага қайтарилишини баҳолашдир.

Дебитор қарздорлик ҳолатини бошқариш тавсияларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

— харидорлар билан муддати ўтган ёки орқага сурилган бўйича ҳисоб-китоб ишларини боришини назорат қилиш;

— бир ёки бир неча йирик харидор томонидан келаётганлиги натижасида кўриладиган зарур миқдорини мақсадида харидорлар миқдорини кўпайтириш;

— дебитор ва кредитор қарздорлик муносабатини назорат (дебитор қарздорлик миқдорини сезиларли ортиб кетиши, корхона молиявий барқарорлигига путур етказиши мумкин);

— муддатидан олдин пул тўловчи харидорларга скидка берилганда инфляция натижасида кўриладиган зарарни қисман қоплатиш қилади.

Моддий — товар қийматлар заҳираларини айланувчанлиги корхонанинг нақд маблағларини тўлдирилиши моддий-товар қийматлар заҳирасининг айланувчанлигига боғлиқдир. Заҳиралар айланувчанлигини баҳолаш уларнинг ҳар бир тури бўйича (ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот, товарлар ва ҳ.к.) аниқланади. Модоҳиша ишлаб чиқариш заҳиралари маҳсулот тайёрлаш (сотиб олиш) бўйича ҳисобланар экан заҳираларни айланувчанлик ҳисоблаш учун сотишдан тушган тушум эмас, балки сотилган маҳсулот таннархи ҳисобга олинади. Заҳиралар оборотининг тезлигини баҳолаш учун қуйидаги формулалар қўлланилади:

$$\text{Заҳиралар айланувчанлиги} = \frac{\text{Сотилган маҳсулот таннархи}}{\text{Заҳиранинг ўртача миқдори}} \times 100\%$$

Бу борада:

$$\text{Заҳиралар ўртача миқдори} = \frac{\text{Давр бошига заҳиралар қолдиғи} + \text{давр охирига заҳиралар қолдиғи}}{2}$$

Заҳираларнинг сақланиш муддати қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$\text{Заҳиралар сақланиш муддати} = \frac{360}{\text{Моддий-товар заҳираларнинг айланувчанлиги}}$$

Мисол тариқасида кўриб чиқаётган корхонамизда заҳиралар йил бошига миқдори 32380 м. сўми, йил охирига эса 45840 м. сўми ташкил этади. Сотилган маҳсулот таннархи 94640 м. сўми (Ш.2) тенг. Бинобарин, моддий-товар қийматликларнинг айланувчанлиги 2,42 мартани заҳираларни сақланиш муддати 149 кунни ташкил қилади. Бундай таҳлил динамика бўйича амалга ошириш зарур ҳисобланади.

Ишлаб чиқаришни ва маҳсулот сотилишини нормал кечириши заҳиралар энг мувофиқ миқдорда бўлиши керак. Заҳиралар борган сайин тўпланиб бориши корхонанинг ишлаб чиқариш маҳсулот сотиш борасида фаолиятининг куч-тизлаиб бораётганини англатади.

9.5. КОРХОНАНИНГ ДАРОМАДЛИЛИГИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ

Корхонанинг рентабеллиги. Корхонани барқарор фаолият унинг етарли ҳажмда даромад (фойда) келтира олиш қобилиятига боғлиқдир. Бу қобилият корхонани тўлов қобилиятига кўрсатади.

Амалда ҳар қандай корхонанинг фаолият якунлари ва нисбий кўрсаткичлар ёрдамида баҳоланади. Хусусан, кўрсаткичлар орқали даромаднинг турли кўрсаткичларини маҳсулот сотиш, иш, хизмат кўрсатиш, корхона ихтиёрида кўрсаткичлари) қатор йилларда ўзгариш динамикасини баҳолаш мумкин. Бундай ҳисоблар кўпроқ, иқтисодий эмас, балки моҳиятга эга (қачонки, таққослаб нархларда ҳисоблаш қўлланилмаётган бўлса).

Кўрсаткичлар амалда инфляция таъсирига берилмайди, улар фойданинг (даромаднинг) ва қўйилган капиталнинг (хусусий, заём капитали ва ҳ.к.) турли нисбатларини ифода қилади. Кўрсаткичларнинг иқтисодий моҳияти шундаки (уларни кўрсаткичлари деб аташ қабул қилинган), улар корхонага ҳар бир сўм маблағ (шахсий ёки қарз маблағ) эвазига қандай фойда олишга қобилиятли эканлигини баҳолайди.

Шунингдек, фаолият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан ҳам фойдаланиладики, улардан айримларини кўриб

Корхона мулк рентабеллиги:

$$\text{Корхона мулк рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда (ш.№2)}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори (баланс кўрсаткичлари бўйича ҳисоб)}} \times 100\%$$

Корхона коэффициенти корхона томонидан активларга қўйилган ҳар бир сўмга қанча фойда олинаётганини кўрсатади.

Жорий активлар рентабеллиги.

$$\text{Жорий активлар рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда}}{\text{Жорий активларнинг ўртача миқдори (баланс кўрсаткичлари бўйича ҳисоб)}} \times 100\%$$

Инвестиция рентабеллиги. Агар корхона ўз фаолиятини келажак ҳам мўлжалланаётган бўлса, инвестиция сиёсатини ишлаб чиқаришда тўғри келади (бу борада инвестиция деганда доимий ва узоқ муддатли молиялаштириш тушунилади). Корхонага инвестиция қилинган маблағлар ҳақидаги ахборот, хусусий маблағ манбалари ва узоқ муддатли мажбуриятлар суммаси, активлар ва қисқа муддатли мажбуриятлар суммаси сифатида баланс кўрсаткичлари бўйича олинади.

$$\text{Даромад (солиқлар тўлангунга қадар)} = \frac{\text{Даромад (солиқлар тўлангунга қадар)}}{\text{Баланс валютаси-қисқа муддатли мажбуриятлар}} \times 100\%$$

Жорий давлатларда инвестиция рентабеллиги инвестицияни бошқаришидаги «устакорлик»гени баҳолаш кўзда тутилади. Бу борада, модомики, компания раҳбарияти тўланаётган солиқ миқдорига таъсир кўрсата олмас китобларни аниқ бўлиши учун каср-суратида солиқ тўлангунга фойданинг миқдори ёзилади.

Шахсий капитал рентабеллиги. Акциядорлар, корхона маблағларини қўяр эканлар, фойда қўришнинг кўзда тутилди, учун, ҳўжалик юритишни баҳолаш нуқтаи назаридан қўйилган капиталга фойданинг мавжудлигини ҳисобга олиш мақбул ҳисобланади.

$$\text{Шахсий капитал рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда}}{\text{Шахсий маблағлар манбалари (пассивнинг 1-бўлими якуни)}}$$

Сотилган маҳсулот рентабеллиги

$$\text{Сотилган маҳсулот рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда}}{\text{Сотишдан олинган тушум}}$$

Бу коэффициент, сотилган маҳсулотнинг ҳар бир сўмига олган фойда миқдорини кўрсатади. Бу кўрсаткич рақобатбардошлигини баҳолашда маҳсулот бўлиши мумкин, сотилган маҳсулот рентабеллигининг пасайиши, унга бўлган таъсир тушиб келаётганлигини аниқлаштириши мумкин.

Активлар (мулк рентабеллиги, активлар айланувчанлиги ва маҳсулот рентабеллиги кўрсаткичлари ўртасидаги боғланиш кўйидагича ифодалаш мумкин:

$$\text{Активлар рентабеллиги} = \text{Активлар айланувчанлиги} \times \text{Сотилган маҳсулот рентабеллиги}$$

$$\text{Дарҳақиқат,} \quad \frac{\text{Корхона ихтиёридаги даромад}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори}} = \frac{\text{Сотишдан қилинган тушум}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори}} \times \frac{\text{Корхона ихтиёридаги даромад}}{\text{Сотишдан қилинган тушум}}$$

Бошқача айтганда, активга қўйилган ҳар бир сўм маблағ корхона олган даромад, маблағнинг айланувчанлик тезлиги маҳсулот сотишдан келган тушумдаги соф фойдани ҳисобга олиш боғлиқдир. Умуман олганда активларнинг айланувчанлиги сотиш ҳажмига ва активларнинг ўртача қийматига боғлиқ. Айланувчанликни суғланиши объектив собабларга – маҳсулот ҳўжалик олоқаларни ўзилишига, шунингдек субъектив собабларга – моддий-товар захираларидан оқилона фойдалана олиш ҳаридорлар билан ҳисоб-китоб ҳолатига, шунингдек зарур ишларини юрита олмаслик оқибатида келиб чиқиши мумкин.

Таҳлилчи юритилаётган корхона учун даромадлилик кўрсаткичи ҳисоблаймиз ва олинган катталиклари 9.7. жадвалда келтирилган.

Жадвал. Мулкдан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари

Кўрсаткич	Ҳисоб формуласи ва ахборот манбаи	Рақамли катталиклар
Мулк рентабеллиги	$\frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда (ш. №2)} \times 100}{\text{Активларни ўртача катталиги (ҳисоб)}}$	$\frac{21520 - 7020}{(167000 + 190580) : 2} \times 100$
Активлар рентабеллиги	$\frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда (ш. №2)} \times 100}{\text{Жорий активларни ўртача миқдори (ҳисоб)}}$	$\frac{14500 \times 100}{(54540 + 74260) : 2} = 22,52\%$
Инвестиция рентабеллиги	$\frac{\text{Солиқ тўлангунга қадар даромад (ш. №2)} \times 100}{\text{Баланс валютаси-қисқа муддатли мажбуриятлар Корхона ихтиёридаги даромад} \times 100}$	$\frac{21520 \times 100}{190580 - 51600} = 15,48\%$
Шахсий капитал рентабеллиги	$\frac{\text{Хусусий маблағлар манбалари (баланс пассивини 1-бўлим якуни) Корхона ихтиёридаги даромад} \times 100}{\text{Маҳсулот сотишдан қилинган тушум (ш. №2)}}$	$\frac{14500 \times 100}{138980} = 10,43\%$
Маҳсулот рентабеллиги		$\frac{14500 \times 100}{138840 - 23040} = 12,52\%$

10 – БОБ. НАРХ ВА ФИРМАНING НАРХ СИЁСАТИ

Иқтисодиёти шароитида нархнинг тутган ўрни улқандир. Нарх ишлаб чиқариш ва таркибини, материаллар оқимининг ҳаракатини, массасини тақсимланишини ва ниҳоят жамият турмуш тарзини белгилайди.

Қарор қорхонасининг муваффақиятини қўйидаги ташкил этувчилар билан, илмий асосланган нарх-наво стратегияси: оқилона нарх белгилашнинг тўғри танланган усули.

Қарор учун нарх ва нарх-наво сиёсати – маркетинг фаолиятининг муҳим қисми, иккинчи жиддий элемент ҳисобланади. Худди шунинг учун нарх ва нарх стратегиясини ишлаб чиқишга, бозорда ўз ўрнига олишга узок муддат ва самарали юритилишини истаган ҳар қандай қарор қорхонанинг раҳбарияти катта эътибор қаратиши лозим. Чунки, қарор ҳар қандай нотўғри ва ўйламай қўйилган қадам дарҳол маҳсулот сотилиши динамикасига ва рентабелликка салбий таъсир қўлади.

Қарор соҳасида қарор қабул қилиш, кўп сонли оқимларга боғлиқ ҳисоблардан энг асосийлари қўйидагилардир:

1. Нарх таъини, аниқроғи турли йўللار билан ҳисобланган, қарор қиймат баҳоси:

рақобатчилар нархи ва унинг ўзгариш эҳтимоллиги кутилаётган нарх ўзгаришларига харидорларнинг фирманинг нарх сиёсатида давлат томонидан билвосита таъсир кўрсатилиши.

Тадбиркорлик фаолиятига қадам қўяр экан, ҳар бир юритувчи субъект бозор нархлари қандай омиллар шаклланиши ҳақида тўлиқ тасаввурга эга бўлиши шарт.

10.1. НАРХ ҲОСИЛ ҚИЛУВЧИ ОМИЛЛАРНИНГ ТАҲЛИЛИ

Товарнинг бозор нархи, бозор ҳолатини белгиловчи омиллар таъсири остида шаклланади. Нарх стратегиясини фирма, мазкур нарх ҳосил қилувчи омилларни аниқлаб таҳлил қилиб чиқиши лозим. Бу омиллар фирмага нисбатан унинг томонидан назорат қилинмайдиган, ҳамда ички омиллар бўлиши мумкин.

Куйида нарх ҳосил қилувчи асосий омиллар ўстида тўхталиб

Талаб ва таклиф. Бозордаги нарх аввало талаб ва таъсирида ўзгариб туради. Бу омил бозор иқтисодиётида деярли қилувчи ўрин тутди.

Талаб – бу истеъмолчининг белгиланган пайтда ва белгиланган жойда товар ёки хизматни сотиб олишга бўлган ҳоҳиш имкониятидир. «Ҳоҳиш» ва «талаб» тушунчаларни фарқлаш муҳимдир. Ҳар доим ҳам товарни сотиб олиш ҳоҳиши бўлавермайди. Ҳоҳиш – харидор томонидан молиявий имконият билан таъминланган ҳолдагина талабга айланади. Бошқача сўз билан айтганда таъминланмаган эҳтиёжини ҳисобга олмайди.

Товарга бўлган талаб билан уни белгиловчи омиллар ўртасида ўзаро боғлиқлик талабнинг умумий функциясида акс эттирилади куйидагича ифодаланади:

$$D_x = f(P_x, P_y, \dots, P_z, J, W, T_x, F_x, S)$$

бу ерда D_x – вақт бирлиги ичида x товарга бўлган талаб ҳажми

P_x – x товарнинг нархи;

$P_y, \dots, P_z$ – бошқа товарларнинг нархлари;

J – харидорнинг даромади;

W – фаровонлик даражаси, яъни харидорнинг

қобилияти;

T_x – харидорнинг x товарга бўлган эҳтиёжи;

F_x – истеъмолчининг ўз фаровонлигини истикболи

фикр;

S – мазкур товар билан қаноатланиш

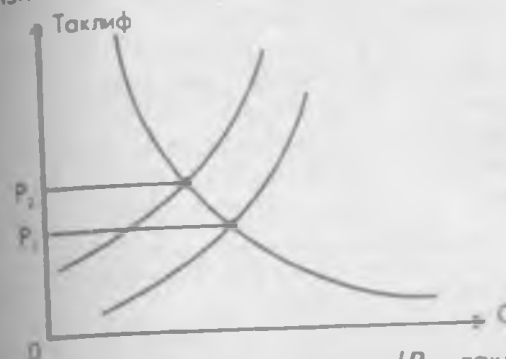
бўйича талабнинг мавсумийлиги.

Келтирилган омиллардан бирининг ўзгариши, мазкур бўлган талаб ҳажмининг ҳам ўзгаришига олиб келади.

Бироқ, фараз қилинсаки, қандайдир, вақт оралиғида, келтирилган омилларнинг биринчисидан ташқари қолган

бўлиб, доимий катталиқ сифатида намоён бўлса, талаб вақт нархнинг ўзгаришига боғлиқ бўлади. Бу ҳолда, умумий талабнинг нархдан функциясига ўтиши амалга оширилади

талаб ўртасидаги боғлиқликни график кўриниши талаб ва таклиф эгри чизиги орқали ифодаланиши мумкин (10,1 расм).



10,1 расм. Талаб ва таклиф эгри чизиги (P – таклиф, E –

талаб эгри чизиги товар нархи билан унинг миқдори ўртасидаги пропорционаликни белгилайди. Нарх қанчалик баланд бўлса, шунчалик кам товар сотилади. Товар миқдорининг ортиши, нархнинг пасайишига олиб келади.

Бозор нархини белгиланишида талаб, яъни сотувчи томонидан белгиланган жойда таклиф этилиши мумкин. Ҳар бир товар миқдори ҳам муҳим рол ўйнайди. Агар нархни орттириш билан талаб эгри чизиги пасайиб борса, таклиф чизиги ортиб боради (10,1 расм). Бундан кўриниб турибдики, нарх хусусида бозор ва маҳсулот этиштирувчининг манфаатлари бир-бирига зид

талаб чиқарувчи – фирма товар нархи орқали ўз маҳсулотига қўйган эҳтиёжининг қай даражада эканлиги ҳақида ахборотга эга бўлади. Агар бозорда шаклланган нарх даражаси корхона эҳтиёжини қоплай олса ва кўзда тутилган фойдани олинишини таъминласа, бу ишлаб чиқаришни мақсадга мувофиқ мўлжал қилиниши ва талабга мос келишини аниқлатади.

Бўлган талаб катталигига бир қатор омиллар таъсир қилади. Улардан энг асосийси ишлаб чиқариш харажатларидир. Ишлаб чиқаришда сарф харажатларни камайтирилиши ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтириш имконини беради. Иккинчиси аксинча, таклифни пасайишига олиб келади. Таклиф динамикаси, бу омилнинг ҳосилалари куйидагича таъсир қилади:

– илмий-техник жараён – ишлаб чиқариш харажатлари камаяди ва таклиф ортади;

— бозор монополияси даражаси, ишлаб чиқаришнинг даражасида нархнинг ўзгаришида намоён бўлади;

— бошқа товарлар, шу жумладан ўзаро алмаштарилган товарлар нархларининг динамикаси;

— таклиф миқдорига солиқлар, ресурсларнинг кетиши, божхона божлари катта таъсир кўрсатиб, уларнинг таклифни кескин пасайишга олиб келади.

Эркин бозорнинг ўзига хос хусусияти шундаки: белгиланган миқдорда таклиф этилиши борасида, у ўз ўзидан мувозанат ҳолатини юзага келишини таъминлашга интилади. Талаб ва таклифни мос келишида мувозанатлашган нархи (10,1 расмда P_1 нукта) юзага келади. Талаб ва ўртасидаги зиддият E нуктада барҳам топиб, талаб ва уйғунлашади.

Уйғунлик ҳолати ҳеч қачон барқарор бўлмайди, у ҳар доим омиллар таъсирида ўзгариб туради.

Хусусан, талаб ва таклиф чизиқлари доимо силжиб турар (ёки чапга, юқори ёки қуйига) мувозанат бузилади. Янги мувозанат нуктада вужудга келиб, унга янги бозор нархи P_2 мос келади (расм). Амалда маълум бўлишига, мувозанатнинг бузилишига қандай талаб сабабчи бўлса, шунчалик таклиф ҳам сабабчи бўлади.

Бозор шароитида талаб ва таклиф кўлаб омилларнинг таъсири билан ўзгариши сезувчан бўлиши мумкин. Талаб ва таклифнинг бу омилларни ўзгаришига сезувчан миқдор жihatдан ўлчаниши учун эластиклик кўрсаткич қўлланилади.

Эластиклик, товар нархини пасайиши ёки кўтарилиши унга талабга қандай таъсир кўрсатишини, фойдани солиққа таъсирини, ставкалари бўйича корхона қандай нарх сиёсатини белгилашга лозимлигини кўрсатади.

Тадбиркор — бир қатор омиллар (даромад, нарх ва шу каби таъсирида талабнинг қай даражада ўзгариши ҳақида ахборот) бўлиши шарт.

Талабнинг нархга нисбатан эластиклиги ёки нарх эластиклиги аҳамият касб этади. У хариддорнинг, сотиб олаётган товарлар миқдорини назаридан қарагандаги нарх ўзгаришига сезувчанлиги белгилайди.

Нарх эластиклигининг даражаси эластиклик коэффициентини орқали белгиланиб қуйидаги формула орқали топилади:

$$\varepsilon_c = \frac{Q_2 + Q_1}{Q_1 + Q_2} \cdot \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1} \text{ ёки } \varepsilon_c = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Бу ерда Q_1, Q_2 — эски P_1 ва янги P_2 нархлар бўйича сотиш миқдори.

Агар бу формула бўйича олинган натижа бирдан катта ($\varepsilon_c > 1$) у ҳолда талаб эластик ҳисобланади. Агар $\varepsilon_c < 1$ бўлса, талаб неэластик бўлмайди, ва эластиклик 1 га яқин бўлса, талаб барқарор ҳисобланади.

Талабнинг эластиклигини билиш тадбиркорга нима беради?

Талаб эластиклигини ҳисоблаб, талабнинг эластиклигини ($\varepsilon_c > 1$) аниқласа, раҳбариятга бу товар нархини ўзгариши ҳақида таклиф киритиши мумкин. Агар товар эластиклиги ($\varepsilon_c < 1$) товар нархини оширмаслик маъқул бўлади, бундай ҳолда сотишдан тушум миқдори камайиши мумкин. Бундай ҳолда талабни туширилиши мақсадга мувофиқ бўлади ва тушум миқдори кўпайиши кутилади.

Талабнинг эластиклиги, турли товарлар нарх ўзгаришига турлича таъсир кўрсатади. Неэластик товарлар жумласига: бирламчи товарлар (уй-жой, электр энергияси, ун маҳсулотлари ва ҳ.к.), қўшимча босадигани йўқ ёки деярли йўқ товарлар (сўт, дори-дармон), нисбатан арзон баҳо товарлар (туз, гўшт): танлов имконияти нисбатан арзон товарлар киради.

Неэластик товарлар нархга нисбатан талабнинг эластиклиги, биркорликни нафақат нархга нисбатан талабнинг эластиклиги, бошқа ўзгарувчиларга, масалан даромадга нисбатан эластиклик таъсири кўрсатади.

Талаб эластиклиги, солиқ ставкаларини ўзгариши шароитида таъсир кўрсатади. Солиқ қабул қилишда ҳам қўлланилиши мумкин. Агар солиқ ставкаси ортиб борса, тадбиркор ўз товарининг эластиклигини ҳисобга олган ҳолда, нархни ошириш ҳақида қарорни шундай қабул қиладики, таъсир аҳолини ёмонлашувини олди олинад.

Нарх ва нархга тааллуқли бўлмаган рақобат — таклиф ва талаб таъсири билан ўзгариши вақтинча текислайди ва бартораф этади.

Нарх рақобати — товар нархларини ўзгариши орқали олиб боради. Маълум маънода бу нарх рақобати курашидир. Рақобат курашидаги таъсирини кўрсатади.

Сотувчи фирмалар нархни ошириш ва камайитириш орқали талабни қўлга олиб боради. Шу сабабли, нарх орқали, кўп омиллар таъсирида, талабнинг ўзгариши олиб бориши мумкин.

Нарх рақобатини, бозорда ҳукумронлик қилувчи фирмаларгина қўлга олиб боради. Бозорда ҳукумронлик қилувчи фирмаларгина қўлга олиб боради. Бозорда ҳукумронлик қилувчи фирмаларгина қўлга олиб боради.

Нарх рақобатини муваффақиятли олиб борилиши асосий шарт — талабнинг эластиклиги бўлиши. Талабнинг эластиклиги бўлиши асосий шарт — талабнинг эластиклиги бўлиши.

Нарх рақобати механизми қуйидагича ҳаракат қилади. Ишлаб чиқаришнинг эластиклиги бўлиши асосий шарт — талабнинг эластиклиги бўлиши.

Нарх рақобати механизми қуйидагича ҳаракат қилади. Ишлаб чиқаришнинг эластиклиги бўлиши асосий шарт — талабнинг эластиклиги бўлиши.

Нарх рақобати механизми қуйидагича ҳаракат қилади. Ишлаб чиқаришнинг эластиклиги бўлиши асосий шарт — талабнинг эластиклиги бўлиши.

Нарх рақобати механизми қуйидагича ҳаракат қилади. Ишлаб чиқаришнинг эластиклиги бўлиши асосий шарт — талабнинг эластиклиги бўлиши.

«Нархлар уруши» ҳар қандай ҳолда ҳам оғир иш ҳисоб-
муайян даражада инкирозга олиб келади. Фақат рақобат
нисбатан бозорда кучли мавқега эга бўлган фирма талаб
умид қилиши мумкин. Агар рақобатлашаётган фирмалар
деярли тенг бўлса, «наrxлар уруши» ҳар иккала томон учун
тарож урушигина бўлиб қолмасдан, балки беҳуда уруш ҳамдир.

Нархга тааллуқли бўлмаган рақобатчиликда нархнинг
юқорилигича қолиб, биринчи ўринга товарнинг ноёб
техник жиҳатдан ишончилиги ва юқори сифати чиқади. Худди
(наrxни пасайиши эмас) янги харидорларни жалб этиш,
рақобатбардошлигини ошириш имконини беради.

Нарх даражаси ва динамикасига молиявий – кредит соҳалари
катта таъсир кўрсатади, бу борада давлат пулининг сотиб
қобилиятини ўзгариши нархга бевосита таъсир кўрсатади. Нарх
фаолият кўрсатувчи иқтисодиётда, яъни пул олтин билан таъсир
шароитда, товарлар нархи суммаси билан муомаладаги пул
ўртасидаги муносабат нисбатан барқарордир.

Нархга таъсир кўрсатувчи муҳим омиллардан яна бири –
молчидир. Ҳар қандай тадбиркор, нархлар, харидорлар
харидорлари ўртасидаги чуқур боғланишлар тўғрисида тушунча
бўлиши, идрок этиши ва яқол кўриниб туриши шарт. Нархлар ва
нархларда қилинган харид миқдори ўртасидаги муносабатни ис-
сабаб: талаб ва таклиф қонунлари ва нарх эластиклигини таъсир
ҳамда бозорнинг турли сегментларидаги харидорларнинг
нисбатан турлича муносабатлари билан изоҳлаш мумкин. Ай-
сабаблар харидорларни, улар томонидан нархларни қабул қилиш
харид қилишдаги мўлжали бўйича қуйидаги тўрт гуруҳга бўлиниши
асос бўлади:

— таклиф қилинаётган товар нархи, сифати, ассортименти ва
қизиқиш билан ёндошувчи харидорлар. Бу гуруҳдаги харидор
товарнинг афзалликларини ва қўшимча фойдали хусусиятларини
берувчи реклама катта таъсир кўрсатади. Бу гуруҳ тех-
харидорлар гуруҳи дейилади:

— кўз олдиларида товарни ҳаёлан тасаввур этувчи ва то-
худди ўз хоҳишларидек бўлишини истовчи харидорлар. Улар ўз
алоҳида эътибор берилишини ва савияли хизмат кўрсатилишини
қиладилар.

Ўзларининг харидлари билан одат тусига кириб қолган аниқ
бўйича катта бўлмаган фирмаларни қўллаб-қувватлаб
харидорлар. Улар ўзлари ўрганиб қолган дўкондан мол харид
эканлар, бошқа дўконларда айнан шу товарлар арзонроқ экани
ишлари бўлмайди.

Нарх билан кам қизиқувчи харидорлар молни сотиб олиш
даставвал харид қилиб олинаётган товар орқали
ўнғайликларга, ҳаловатларига эътибор берадилар.

Нархга таъсир кўрсатувчи ва шу орқали хўжалик юритувчи

тадбиркорлик фаолиятига таъсир кўрсатувчи муҳим омил нархни
томонидан бошқарилишидир. Давлатнинг нархга таъсир
чоралари бевосита (тўғридан-тўғри) ёки билвосита бўлади.
Тўғридан-тўғри чоралар нарх белгиланишида маълум
қилинади, билвосита чоралар эса бозор конъюнк-
та ўзгаришига, молия соҳасида белгиланган шароитни
таъин қилилади.

Давлатнинг нархга таъсир кўрсатиш усуллари қуйидаги жадвалда

10.1 жадвал.

Нарх гуруҳлари	Давлатнинг роли	Давлат томонидан таъсир кўрсатиш шакли
Нарх томонидан қўйилган	Нархларни давлатнинг ўзи белгилайди.	1. Давлат преysкурантлари нархи 2. Бозордаги эркин нархларни «музлатиш» қўйилиши 3. Монополия нархларни қайд этилиши
Нарх давлат томонидан бошқарилиши	Давлат корхоналар учун қондалар белгилайди, корхона эса нархни ўзи белгилайди.	1. Нархни четки даражасини белгилаш 2. Белгиланган преysкурант нархларга чегаравий қўшимчалар ёки коэффициентлар белгилаш 3. Чакана нарх элементларини энг чегаравий қийматларини белгилаш. 4. Нархнинг бир маротаба-лик ортишини чегаравий даражасини белгилаш. 5. Монопол нархлар устидан давлат назорати. 6. Давлат корхоналари учун нархларни белгилаб бериш орқали бозор нархларини бошқариш.
Нарх (шартномавий) қўйилган	Давлат томонидан виждонсизларга рақобатчиликни маън этиш йўли билан бозорда қўйин қондасини белгиланиши.	1. Нархларни горизонтал белгилаб қўйилишини маън этилиши. 2. Нархларни вертикал белгилаб қўйилишини маън этилиши 3. Нарх дискриминациясини маън этилиши. 4. Демпингни маън этилиши. 5. Ноқобил нарх реклама-сини маън этиш.

Бозор ва нархни давлат томонидан бошқарилиш жаҳондаги қўллаб-
қувватларда қабул қилинган. Ўзбекистонда ҳам давлат, айрим
фирмалар томонидан чиқарилган алоҳида турдаги товарлар

нархларини бошқарилиши ишларига аралашиб ҳукукни ўзини қолган. Бу амалиёт дунёдаги барча ривожланган давлатларда тадбиқ этилади. Жумладан, АҚШда асосан табиий маҳсулот ҳукумрон бўлган соҳа (қишлоқ хўжалик, энергетика, олоқа) тармоқларида давлат томонидан 5-10 йил нарх бошқарилди. Яқин давлат 20 % га яқин истеъмол нархлар (шу жумладан, электр энергияси, газ таърифлари, темир йўл таърифи, тиббий хизмат кўрсатиши, маориф қиймати, гурунч, бутдой, гўшт ва сут маҳсулотлари) қилиб бошқаради. Швейцарияда нархни назорат қилиш бўйича феодализм бошқарув, қонуний йўл билан қишлоқ хўжалик товар маҳсулотлари ҳажмининг деярли 50 % ни белгилайди. Тўқимачилик товарлари, кечак, уйинчоқлар, мусиқа асбоблари ва бошқа товарлар бўлиб чиққан бошқарув мавжуд. Ва айрим вазиятда ҳолларда (масалан, боланиши еки нархни умуман кўтарилиши хавф юзага келтирилган пайтлар) давлат (амалдаги қонунлар асосида) туртиндан турти тоъсир кўрсатиш ҳукукига эга. Ҳукуматдан турар жой ва тўловларини «музлатиб» қўйиши мумкин.

Собиқ СССР

чакана савдо ишлаб чиқарувчига ўзининг ролини товар
намоён қилиб, савдонинг замонавий шаклларида
холда, нарх шаклланишида иштирок этиш борасида ўз
бўлишига интилади. У фойдасиз маҳсулотни сотишдан
рақобатлашаётган фирмалар товарини сотади ва бу
маҳсулот ишлаб чиқарувчига эмас балки, сотувчига
Баъзи ҳолларда савдони тушунган ҳолда, товар мар-
кида бўлган йўналишда ҳаракат олиб боради. У маҳсулотга
юқори нарх қўйиб, уни ушлаб туриши билан бир қаторда
нархдаги товарларни камроқ нархларда сотиши ҳам мумкин.
Маҳсулот сотиш каналининг барча иштирокчиларининг нарх
мураса келтириш мақсадида ишлаб чиқарувчини бир неча
риоя қилишига тўғри келади: ҳар бир иштирокчининг
қўлларини қоплаш ва фойда олиши учун уни даромаднинг мос
хиссаси билан таъминлаш, улуғуржи ва чакана савдога
энг паст нархларга олинишига кафолат бериш: маълум бир
нархларга скидка қўйилишини ўз ичига олган маҳсул
таъдим этиш.

10.2. НАРХ ТУРЛАРИ. НАРХ ҲАҚИДА АХБОРОТ МАНБАЛАРИ

Нарх даражасини аниқлаш ва таҳлилини қилишда, тadbиркор турли
 нарх фарқларини ўзаро муносабатлари ва боғланишини ҳарак-
 атловчи нархлар тизими ҳақида мукамал тушунчага эга бўлиши
 эҳтимоли Нархлар тизимига алоҳида нархлар, шунингдек маълум
 сўхдаги нархлар сифатида кўриб чиқиладиган турли элементлар
 Нархлар тизимининг барча элементлари ўзаро узвий боғлиқ-
 лар бўлиб чиқариш харажатларини шаклланишини ягона услубияти
 билан ҳамда бозор механизмнинг барча элементларини ўзаро
 боғлиқлиги ва ўзаро муносабатлари билан белгиланади.
 Нарх тизими муайян белгилари бўйича тоифаларга ажратилади.

Оборот хизмати кўрсатиш характери бўйича нархлар қуйидагидек бўлади:

— улгуржи нархлар, бу нархлар бўйича корхона маҳсулотларини бошқа корхоналарга ва савдо ишлаб чиқариш ташкилотларига сотади:

— келишув нархлари бўйича қишлоқ хўжалик маҳсулотлари уларни етиштирувчилар (қишлоқ хўжалик корхоналари) томонидан кейинчалик қайта ишланиши учун давлат ва тижорат ташкилотларига сотилади:

— чакана нархлар бўйича товарлар чакана савдо тармоқлари орқали аҳолига сотилади:

— қурилиш маҳсулотлари нархларининг бир неча кўринишлари мавжуд:

— смета баҳоси — ҳар бир конкрет объектни қуриш-сарфланадиган харажатларнинг чегаравий ўлчами:

— преysкурант нархи-қурилиш объекти натижавий маҳсулотнинг бирлигининг ($1m^2$ турар жой, $1m^2$ ойна солиш ишлари ва б.) ўртача смета баҳоси.

Шартномавий нарх — буюртмачи билан пудратчи ўртасида шартнома тузилиб, унга имзо қўйилган пайтда белгиланади.

Аҳолига кўрсатилаётган хизмат нархлари ва таърифлари:

Юк ташиш ёки одам ташиш ёки одам ташиш транспорт таърифлари — юк ва одам ташишнинг учун тўловдир.

Давлат томонидан таъсир этилиши орқали белгиланган эркинлик даражаси бўйича нархлар қуйидагича бўлади:

— эркин нархлар — бозордаги талаб ва таклиф таъсир натижасида келиб чиқади. Давлат бундай нархларнинг ўзгартирилиши фақат бозор конъюнктурасига таъсир кўрсатиш орқали эркинлик мумкин:

— бошқарилувчи нархлар — талаб ва таклиф таъсир натижасида юзага келиши билан бир қаторда, давлат уларни олтинча ёки камайишини чегаралаш ёки рентабелликни регламентлаштириш ёки бошқа йўллар орқали таъсир кўрсатиши мумкин:

— белгилаб қўйилган нархлар — давлат органлари томонидан муайян товарларга қатъий белгилаб қўйиладиган нархлар.

Белгилаб қўйиладиган нархлар қуйидаги тоифаларга бўлинади:

— контракт нархлар — томонларнинг келишувига асосан шартномада кўрсатиб қўйилади;

— трансферт нархлар — бир корхона ёки ассоциация тарғиб қирувчи филиаллар ва бўлинмалар ўртасида маҳсулот сотиш қўлланилади;

— биржа нархлари — товарлар биржа орқали сотиш қўлланилади:

— савдо нархлар — савдонинг алоҳида шаклларида қўлланилади. Яъни ўзаро рақобатлашаётган бир неча пудратчилар буюртмачи

бажариб беришга ўз лойиҳаларини тақдим этадилар, шундан сўнг танлов асосида энг самарали лойиҳани танлаб олади.

— белгилаб қўйилганлиги даражаси бўйича нархлар қуйидаги тоифаларга бўлинади:

— базис нархлар — бундай нархлар асосида худди шу турдаги нархлар белгиланади. Базис нархлар келишувларда ёки шартномаларда белгиланган бўлади.

— преysкурант нархлари каталогларда, преysкурантларда, ва рўзномаларда, маълумотларда ва иқтисодий журналларда чоп этилади. Улар мутахассислар томонидан шу

товар нархларини белгилашда ёки нарх даражаси ва таҳлил этишда мўлжалловчи ахборот сифатида қўлланилади:

— битимнинг ҳақиқий нархлари базис нархларга нисбатан белгиланган турли қўшимча ёки камини белгилашини ҳисобга олади:

— истеъмол нархлар, харидор томонидан товарни сотиб олиш ва бериш билан боғлиқ барча харажатларни белгилайди.

— амал қилиш муддати бўйича нархлар қуйидагича тоифаларга бўлинади:

— ўзгармас (қаттиқ) нархлар, — маҳсулот олди сотдиси бўйича шартномани амал қилиш муддати давомида у ёки бу шартноманинг нархи ўзгармасдан доимийлигича қолади:

— жорий нархлар — белгиланган вақт давомида маҳсулот сотиш амал қилади. Бу нархлар шартномани амал қилиш муддати ичида ўзгариши мумкин бўлиб, бозор конъюнктурасига боғлиқдир:

— сирпанувчи нархлар — маҳсулотни тайёрлаш муддати ўзоқ бўлганда шартноманинг белгиланувчи нархлардир. Бу нархлар миқдори маҳсулотни тайёрлаш жараёнида, ишлаб чиқариш харажатларининг ўзгаришига боғлиқ бўлади:

— мавсумий нархлар — белгиланган вақт даврлари мобайнида ўзгариш қилади:

— босқичли нархлар — олдиндан белгилаб қўйилган шкала бўйича маҳсулот нархини босқичма-босқич камайишидир.

— нарх шаклланиши тизимининг ажралмас қисми — преysкурантда белгиланган нархларга скидка қўйиш тизимини кенг тарқалганлигидир.

— скидка қўйилиши товар ишлаб чиқарувчи ва чакана савдо тармоқлари томонидан янги харидорларни жалб этиш, кўп миқдордаги

товарлар сонини озайтириш, рақобатчиларнинг нархларига жавоб бериш ва қўллаш мақсадида қўлланилади.

— ўзининг фаолият юритиш кўламини кенгайтиришни орзу қилган бир тадбиркор нархлар скидкаси тизимига алоҳида эътибор қўйиш лозим бўлади;

— скидка харидорга сотувчи — фирма айнан ўзи нархни белгилаётгандай тушунча ҳосил қилади ва бундан харидор ўзининг

хис қила олишига имкон яратилгандек бўлади:

— Харидор кўз ўнгида сотувчи — фирма товар нархини маълум

миқдорда камайтира олишдан чўчимайдиган мавқеи баланд бўлади. Ҳақиқатда эса, скидка сифатида намоён бўлади. Ҳақиқатда эса, скидка фақат сотувчи фирмагина фойда кўради, чунки у товар суръатини жадаллашига, сотув ҳажмини ошишига эришмоқда.

Скидкаларнинг куйидаги турлари мавжуд:

— товар нақд пул тўланганлик учун скидка. Тўловнинг шакли, нақд пул тушиши нуқтаи назаридан қараганда, чиқарувчининг молиявий аҳволини яхшилайдиган, чунки муносабатлари шариоитида амалиётдан кўриниб турибдики, жўнатилган товар учун ҳисоб-китоб қилиш муддати 30-60 ва ҳатто 90 кунгача ундан ортиқ бўлиши кўзда тутилмоқда. Битим суммасига бороваришда бундай скидка 3 дан 6 % гача бўлиши мумкин.

— миқдорий скидка, йирик миқдорда товарни сотиб олинадиганлар учун қўйиладиган скидка. Товарларни йирик миқдорда сотиб ишлаб чиқарувчининг сотиш билан боғлиқ харажатларини камайтиради. Ишлаб чиқарувчига бундай скидка фойдали ҳисобланади, чунки маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ортиб борган сайин унинг танни пасайиб боради:

— дилер скидкasi. Товар ишлаб чиқарувчи томонидан маҳсулот охириги истеъмолчига етказиб берилиши билан боғлиқ хизмат кўрсатгани учун дилерга ёки воситачига нархдан ўтиб бериш, аҳолда дилерлик ёки воситачини бажарган хизматини ишлаб чиқарувчининг ўзи бажаришига тўғри келар эди:

— маҳсус скидка — сотувчилар ўта манфаатдор бўлиш харидорларга нисбатан қўлланилади. Шунингдек у синови чиқарилган янги товарлар учун, харидорларни қизиқтириш мақсади қўлланилади:

— мавсумий скидка — харидорларга мавсумий бўлган товарларни сотилишида, шунингдек товарларни мавсумий давр ичида сотилишида қўлланилиб, унинг миқдори ҳоҳида 50-80 % гача еткази мумкин.

— бонус скидкasi — доимий харидорларга, аввал келишган товарларни маълум миқдорини олдиндан келишилган даврда сотиб олинишида берилади:

— ёпиқ скидка — ёпиқ иқтисодий тузилмалар ичида, маҳсулот фирмани ички савдо ишларида, иқтисодий гуруҳларнинг ички савдосида, шунингдек, маҳсус давлатларда келишувлар асосида амалга ошириладиган савдо ишларида қўлланилади,

— яширин скидка — сотувчи томонидан харидорга кўрсатиладиган кўшимча бепул хизмат шакли. Масалан, улугуржи товарлар партияси сотиб олинишида имтиёзли кредитлар бериш.

Нархлар бўйича қарор қабул қилиниши учун зарур ахборотлар. Нарх масаласини ҳал этилиши учун ишлаб чиқарувчи — фирма ёки даражада ишончли ахборотга эга бўлиши шарт. Ахборотнинг томонлама тўлиқ ўрганиб чиқилгандан кейингина фирма бир қарор

Ахборот кўрсаткичлари фақат бошланғич материал бўлиб уларни таҳлил этиш орқали сифатли ахборотга эга бўлиш бундай тахминни амалга оширмай туриб, фирма масалани таҳлил этилишига эриша олмайди.

— компания ахборотни куйидаги йўналишлар бўйича таҳлил қилиш: товар бозори (рақобатчилик тури), рақобатчи фирма бўлган саноат тармоғи, ҳукумат фаолияти.

— ишлаб чиқарувчи фирмага рақобатчилар ва рақобатчи товарлар, ишлаб чиқариш ва харажатлар, тушум ва фойда нисбати, давлатнинг ишлари борасида олиб бораётган сиёсати тўғрисида зарур бўлади.

— ахборот зарур бўлади. Тааллуқли ахборотни тўплаш ва ишлаб чиқар эканлиги бир қатор масалаларни ҳал қилади.

— ахборот сотиладиган бозорни ўрганиб чиқади;

— ишлаб чиқарадиган товарни барча потенциал имжониятларини аниқлаш учун ўзининг ва ёндош соҳа рақобатчиларини аниқлаш учун ўзининг ва ёндош соҳа рақобатчиларини ўрганиб чиқади:

— Ҳукумат қарорларини эътиборга олади. Ишончли ва асосланган қарор қабул қилишда фирма раҳбарияти зарур ахборотлар рўйхатига эга бўлиши шарт.

— бозор ва товар

— Товар сотиладиган бозор сегментлари.

— Харидорлар томонидан товарга қўйиладиган талаб.

— Географик жойлашув.

— Товарнинг янги хусусиятлари.

— Бозор сизими.

— Рақобатчилар товарига нисбатан товарнинг сифатлари.

— Асосий рақобатчилар.

— Товарнинг нархларга мос келиши.

— Сотиб ҳажмини ошиши истиқболи.

— Харидор эҳтиёжини қондира олиш қобилияти.

— Бир, икки йил ичида кутилаётган бозор конъюнктураси.

— Харидор талабини ўз ичига олган ҳолда модификация зарурияти.

— Товар нархини харидор томонидан қабул қилиниши.

— Бозордаги рақобатчилик. Давлат сиёсати. Сотувдаги товарлар нисбати.

— Давлат сиёсатини бозорга таъсири.

— Рақобатчиларнинг бозордаги ўрни.

— Аҳолида фирмаларга таъсир кўрсатиш.

— Нархнинг ўзгариш эҳтимоллиги.

— Рақобатчиларнинг молиявий аҳволи.

— Бозор шартлари ўзгарган тақдирда рақобатчиларнинг фаолиятини таъсир.

— Фойда ва зарар ҳақида расмий маълумотлар.

— Ишлаб чиқариш ва харажатлар. Тушум ва даромад.

Айни пайтда фирма ихтиёридаги товарлар захирааси ва чиқариш ҳажми.

Фирма томонидан ишлаб чиқарилаётган турли товарлар бўлиши тушум фойда ва харажатлар муносабати.

Ишлаб чиқариш ҳажмининг тушум ва даромадга таъсири.

Ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгаришини ва омбор захирааси харажатларга таъсири.

Фирма товарининг маҳсулот бирлиги нархига ва унинг рақобатчи фирма кўрсаткичидан фарқланиши.

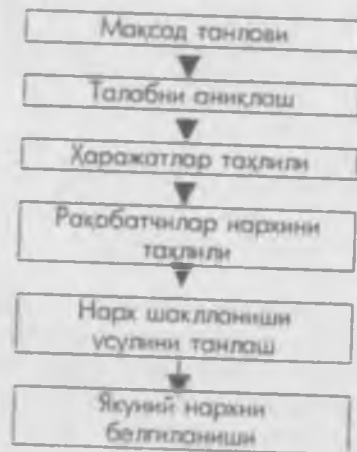
Нарх масаласи юзасидан қарор қабул қилиниши билан баъзи харажатлар.

Фирма юқоридаги ахборотлар бўйича барча кўрсаткичларни тўплаш чораларини кўриши керак. Агар бу фирмани кўлидан кетган шу соҳага ихтиссослашган фирмалар хизматидан фойдаланиши бўлади.

10.3. ФИРМА МАҲСУЛОТИГА НАРХ ҚЎЙИЛИШИ УСУЛЛАРИ ВА БОСҚИЧЛАРИ

Нархларнинг шаклланиши – фирмада амалга ошириш мураккаб ва кўп босқичли жараён дидир.

10.2. чизмада нарх шаклланишининг босқичлари тасвирланган



Мақсад танлови. Ҳар қандай фирма авваламбор маълум маҳсулотни чиқаришдан олдин ўз олдига қўйилган мақсадни белгилаб олиши шарт. Агар кўзланган мақсад ва товарнинг бозордаги мавқеи аниқланган бўлса, нархни белгиланиши осон бўлади. Нарх сиёсатини урта асосий мақсади бор: яшовчанликни таъминлаш, фойдани юқори бўлишига эришиш, бозорни сақлаб туриш. (10.3 чизма).

Нарх шаклланишидан кўзланган мақсадлар эҳтимоллари

Бозорни ушлаб туриш

Барқарор ҳолат фаолиятининг маъқул шартлари

Фойдани юқори бўлишига интилиш

Ўртача фойдага эришиш

Инвестициядан олинган фойда

Пул даромадларини тезроқ олиш

Фирманинг нарх сиёсати мақсади

Фирманинг яшовчанлигини таъминлаш. Бозорда бир хил товар чиқарувчилар кўп бўлган ҳолда, кескин рақобатчилик ва фаолият юритувчи фирманинг асосий мақсади унинг таъминлашдир. Фирма бу мақсадни қуйидаги ҳолларда

қўйиши мумкин: маҳсулотнинг нарх талаблари эластикдир. ($E_c > 1$).

Маҳсулот иложи борича маҳсулотни кўпроқ сотишга ва ҳар бир якка олинган даромад миқдорини бир мунча камайтириш

тушумий фойда ҳажмини оширилишини кўзлайди:

Маҳсулот сотиш ҳажмини ошириши ишлаб чиқариш ва харажатлари миқдорини назарда тутаяди:

Бозорда нархлар рақобатчиларни чўчитаяди:

Бозорда истеъмол бозори мавжуд:

Бозорнинг катта қисмини эгаллаш ва сотиш ҳажмини оширилишига

мақсадидида камайтирилган нархлар қўлланилади.

Мақсадидида фойда миқдорини энг катта бўлишини кўзловчи мақсад

қўйишларга эга. Масалан, фирма фойдани юқори ва

ер бўлишига (бир йил ёки бир неча йил давомида) интилади.

Мақсадни, нафақат бозор барқарор ўрнини эгаллаган кучли

иялар, балки ўз келажигига шубҳа билан қаровчи, бозор

ўрасидан ўз мавқеини яхшилаб олишга интилувчи фирмалар

қўйилади. Фойдани кўтарилишини кўзловчи асосий мақсадлар

қўйиладан иборат:

Фирма томонидан ўртача даромад ўлчамига мос келувчи, қатор

га мўлжалланган барқарор даромадни белгиланиши;

Нарх ўсишини ҳисоби ва шунга кўра капитал қўйилма

нинг ўсиши билан боғлиқ ҳолда фойдани ортиши,

Фирманинг фойдани тезроқ олинишига интилиш, чунки компания

мақсади кейинчалик ривожланиб кетишига ишончи йўқ ёки пул

микдорларда ифодоланади.

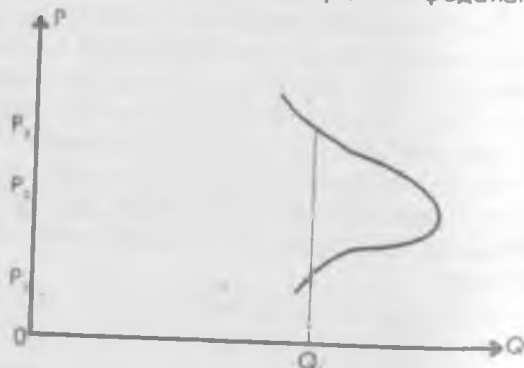
Абсолют даромад (фойда) – сотувчи томонидан барча товарларни сотишдан тушган фойдадан чиқимларни чегириб ташлагандан сўнг қолган қисми.

Нисбий даромад (фойда) – битта буюмга ҳисобланади. Шунингдек, абсолют фойда нисбий фойдани сотилган товарларнинг миқдорига кўпайтириш орқали ҳам аниқлаш мумкин. Турли турли нисбий фойдани беради. Хусусан, бирламчи товарларнинг (нон, сут, турар-жой) нисбий даромади кам бўлади, юқори сифатли, мавқеи баланд предметларнинг нисбий даромади юқори бўлади.

Бозорни ушлаб туришга асосланган мақсад бозордаги монопольия юқори бўлишини ёки ўз фаолиятини мақбул шароитда юритилишини кўзлайди. Фирма ҳар қандай йўл билан маҳсулот ҳажмини пасайиши ва рақобатчилик курашининг кескинлашганидан олдини олиш чораларини кўради.

Компаниялар бундай шароитда иш олиб борар экан бозорда оқшолни изчиллик билан кузатиб боради: жумладан, бозор динамикасини, янги товарларни пайдо бўлишини, рақобатчиларнинг фаолиятини диққат марказида тутди. Улар нархларни ҳаддан ортиб ёки пасайиб кетишига йўл қўймайдилар ва ишлаб чиқариш сотиш ҳаражатларини пасайитишга интиладилар.

Нарх белгиланишининг навбатдаги босқичи – талабни аниқлаш ҳисобланади. Бу босқич муҳим бўлиб, ундан воз кечиш мумкин эмас, чунки товарга бўлган талабни ўрганиб чиқмай туриб, қандайдаям нарх белгиланишининг мутлақо иложи йўқ. Шу билан бир қаторда, фирма томонидан белгиланган юқори ёки паст нархлар, дарҳол талабни ўзгартирмайди. Нарх билан унга мос келувчи талаб даражаси ўртасидаги боғлиқлик 10.4 чизмадаги эгри чизик орқали ифодаланади.



10.4. Нарх ва талаб даражаси ўртасидаги боғланиш.

Эгри чизикдан кўриниб турибдики, нарх қанчалик юқори бўлса, талаб шунчалик паст бўлади. Бюджети чекланган харидор, бозор шартлоғларида нархи баланд товарларни харид қилишдан воз кечиши

мавқеи баланд товарларга нисбатан бу муносабат бошқача бўлади. Бундай товарларни харидорлари нархни P_1 ва P_2 га ошишини сифатини яхшиланиши билан изоҳлайдилар ёки пулни боғлайдилар.

Бундай фирма талабни ўзгаришини кузатишдан воз кеча бозорда фақат битта сотувчи бўлган монополия шароитида бўлади. Талаб ўртосидаги муносабатни белгилловчи эгри чизик пропорционал боғланишни кўрсатади, шунингдек талаб фирма белгиланган нархга мос ҳолда асосланади. Рақобатчилар билан, бошқа фирмаларнинг нарх сиёсати таъсирида, нарх ўзгара бошлайди.

Бундай ўз товарига бўлган талабни аниқлар экан, турли нархлар билан унинг баҳолайди ва нархни ўзгариши сабабларини оқиёшга интилади.

Талаб ўтиганидек, талаб катталигига турли омиллар таъсир қилганда улар ичида қуйидагилар алоҳида ўрин тутди: алмаштириш ва ўз нархларини рақобатчиларни мавжуд эмаслиги, харидорларни тўлов қилишда талабнинг нархга турлича муносабатда бўлишини кўрсатиш керак. Аввал таъкидлаб ўтиганидек, талабнинг эластиклиги нисбатан сезувчанлик даражаси талабнинг эластиклиги билан ифодаланади. Тадбиркорлик томонидан талаб билан нарх экан албатта бу коэффициент қиймати ҳисобга олиниши

керак. Нархлар таҳлили. Товарга бўлган талаб, фирма томонидан белгиланган нархнинг энг юқори чегарасини белгилайди. Ишлаб чиқаришнинг ялпи ҳаражатлари (доимий ва ўзгарувчи ҳаражатлар) билан нархнинг энг кичик қийматини белгилайди. Фирма томонидан нарх пасайтирилар экан, бу ҳолни ҳисобга олиниши керак. Акс ҳолда нархни ҳаражатлар миқдоридан паст қилиниши оқибатида, фирма томонидан зарар кўрилиши хавфи мавжуд. Фирма бундай сиёсатни бозорга кириб бориш вақтида қисқа вақтга қўллаши мумкин.

Рақобатчилар нархларини таҳлили. Рақобатчиларнинг ўзларини белгиланган нархлар ва уларнинг товарларига қўйилган нархлар билан муносабатига сезиларли таъсир кўрсатади. Ҳар қандай фирма бозордаги товарлар нархларини ва бу товарларни ўзига хос мақсадда сотиш харидлари қилиниб, унинг якуни бўйича нархлар, сифат ва сифат бўйича таҳлил ишлари ўтказилади. Таҳлил қилиниши билан фирма томонидан нарх белгиланишида ва рақобатчилар билан ўз ўрнини топишда бошлангич ахборот сифатида қўлланиши мумкин.

Нархни шакллантириш усулини танлаш. Фирма юқорида кўрсатилган барча босқичларни босиб ўтиб, ўз товарига нарх қўйишга интилади. Белгиланган энг мақбул нарх товарни ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ барча ҳаражатларни қоплаши,

- шунингдек белгиланган меъёрдаги фойдани олинишини таъминлайди.
- Нарх даражасини белгилашнинг уч варианты мавжуд:
- Харажатлар орқали белгиланадиган энг кичик даража;
 - Талаб орқали шаклланадиган энг юқори даража;
 - Нарх даражасининг мумкин бўлган энг мақбул қиймати.

Ута паст нарх	Эҳтимолли нархлар			Ута юқори нарх
Бу нархда фойда олиш имкони йўқ	Маҳсулот тан-нархи	Рақобатчилар ва алмаштириладиган товарлар нархи	Товарнинг ўта юқори хусусиятлари	Бу нархда фойда олиш имкони йўқ

10.5. Нарх даражасини белгиланишнинг уч йўналиши.

Нархни ҳисоблашнинг бир нечта асосий усуллари мавжуд. Товар таннархига устама сифатида ифодаланадиган «ўрта ҳаражатлар плюс фойда» усули нисбатан содда бўлиб, тарқалгандир. Фирма томонидан қўшимча қилинувчи устама нарх бир товар тури учун стандарт бўлиб, товар тури, маҳсулотнинг қиймати, сотиш ҳажми ва бошқалар бўйича дифференциалланади. Бироқ стандарт устама конкрет ҳол учун талаби ва рақобатчилик хусусиятларини ҳисобга олиниши ва боисдан оптимал нархни аниқланиши имконини бермайди.

Шундай бўлсада, бу усул кенг тadbик этилиб, бунинг учта сабаби бор. Биринчидан, сотувчилар томонидан харидорларнинг талаб ва рақобатчилар нархи қанчалик ўрганилмасин, улар харажатлар яхшироқ биладилар. Шунинг учун харажатлар базасида нархларни белгиланишида талабнинг ўзгариши орқасида нархларни қайта қўйишга эҳтиёж қолмайди. Иккинчидан бу сотувчи ва харидор нисбатан энг ҳаққоний усул ҳисобланади. Учинчидан бу усул рақобатчилигини камайтиради, чунки тармоқдаги барча фирмалар нархларни ягона принцип асосида белгилайдилар.

Харажатларга асосланган нарх шаклланишининг яна бир мақсадли фойда олинишини кўзлайди. Бу борада фирма томонидан нарх, орзу қилинаётган фойдадан келиб чиққан ҳолда белгилаш. Бироқ ишлаб чиқариш харажатларини қоплаш учун, мазкур нарх ёки орттирилган нархларда муайян миқдорда маҳсулот сотиш зарур бўлади. Бу ерда талабнинг нарх эластиклиги муҳим аҳамият эга. Фирма нарх шаклланишини бу усулдан фойдаланар экан, нархнинг қандай даражасида ялпи харажатларни қоплаш ва мақсадли фойда олишни таъминловчи ҳажмдаги маҳсулот сотилиши ҳисоблашига тўғри келади.

Товарнинг «қийматини сезиш» асосида нархни ҳисоблаш — нарх шаклланишининг энг оригинал усулларида ҳисобланиб, фирманинг

кенг қўлланилади. Харидор учун товар қийматини ҳисоблашда сотувчи томонидан нархга тааллуқли бўлмаган ишга солади: жумладан, сервис хизмати кўрсатишни йўлга қўйиш. Харидорларга махсус кафолатлар беради, товарни қайта тақдирда фирмани товар маркасида фойдаланиш беради ва ҳ.к.

Нарх шаклланишининг охириги босқичи яқуний нархни белгиланиш. Ҳаридор санаб ўтилган усуллардан бирини танлаб олган ҳолда харидор, томонидан товарни психологик қабул қилинишини олувчи нарх ҳисобини амалга оширади. Масалан, кўплаб нархлар учун товарнинг сифати борасидаги ягона ахборот, унинг намоён бўлади. Қўйиладиган нарх фирманинг нарх сиёсатидаги шарт.

Ҳаридор бошқариш прејскурантларга, келишувларга, шартнома ва шартномага мос ҳолда ўзгартиришлар киритилиши орқали бошқарилади.

Прејскурант — бу фирма товарларининг бир тизимга келтирилган прејскурант бўлиши. Одатда, сотувчи — компания нархларини тартиб-аъдёл билан буюртма-бланкаларда кўрсатиб қўяди. Бундан ташқари, ишлаб чиқариш харажатлари ва бозор конъюнктураси ҳисобини тезкорлик билан прејскурантларга киритиш имкони бўлади, нархни ўсиши ҳақидаги қўшимча писанда қилиб қўйилади. Ҳар доим ҳам прејскурантга тезкорлик билан ўзгартириш имконига эга бўлмайди. Бу аввало ишлаб чиқариш харажатлари ва бозор конъюнктураси хусусий ўзгаришларига боғлиқ. Шунинг учун ишлаб чиқарувчи — фирма учун маҳсулот шартномасида прејскурантда кўзда тутилмаган ҳолда кўзга ўзгартириш киритиш ҳуқуқини сақлаб қолиш мақсадга мувофиқдир. Шунинг учун ҳам нархни ортилиши мумкинлиги ҳақида ҳисоблаш писандалар қилиб қўйиладиги, натижада сотувчи бу борада ҳисоблаш имконини харидорлар зиммасига ошириб қўяди.

Шартномада кўрсатилган келишув писандаги асосан амалга ошириш маҳсулотни янги нархларини ҳисоблаш мисолини кўриб оламиз. Шартномада кўзда тутилган, маҳсулотни сотув нархи 1 млн. руб. ташкил қилади. Маълумки, маҳсулот ишлаб чиқаришда харажатларга таъсир кўрсатувчилар иш ҳақи (30%), хом-ашё қиймати (30%), электр энергия қиймати (20%), ҳисобланади. Бу ҳолда, нарх ҳисоблаш юзасидан шартномавий келишув куйидаги ифода орқали белгиланади:

$$C = \frac{C_0}{100\%} (30\% + 30\% \frac{Z_1}{Z_0} + 20\% \frac{C_1}{C_0} + 20\% \frac{Z_1}{Z_0})$$

ерда, C_0 — маҳсулот қиймати;

Z — иш ҳақи;

C — хом ашё қиймати.

Э – электр энергия қиймати;
к, л – шартнома имзоланган пайтдаги маҳсулот индекслари.

Фараз қилайлик, шартнома имзоланаётган пайтда иш ҳақи (сўмда) 300 дан 360 гача, хом ашё қиймати 200 дан 230 гача, энергияси қиймати 200 дан 245 гача ортган. Бошқа кўрсаткичлардан келиб чиққан ҳолда маҳсулот нархи бўлади:

$$Ц_{\text{н}} = \frac{1000}{100\%} (30\% + 30\% \frac{360}{300} + 20\% \frac{230}{200} + 20\% \frac{245}{200}) =$$

$= 10 (30 + 36 + 23 + 24) = 1130$ минг сўм.
Бу ҳолда нархнинг ошиши 13 % ни ташкил қилади.

10.4. ЭКСПОРТ ВА ИМПОРТ МАҲСУЛОТЛАР НАРХИНИ БЕЛГИЛАШ

Ҳар қандай шартноманинг энг асосий қисмларидан бири маҳсулот нархидир. Шартномавий нархни аниқланишида дастлаб товарни қўйилишининг базис шартномалари аниқланиб, у даражасига сезиларли таъсир кўрсатади.

Товар қўйилишини базис шартлари маҳсус шартлар мажмуи бўлиб, товарни етказиб берилиши борасида ҳар иккала томон мажбуриятларини аниқ ва товарнинг бузилиши ва ишдан чиқарилиши тақдирида тасодифий таваккалчиликни сотувчидан харидорга ўтказиш моменти белгиланади. Базис шартларда товарни ташилиши, амбарада сақланиши ва сўғуртаси билан боғлиқ харажатлар томонларни ҳисоб беришга юклатилиши аниқлаб қўйилади. Товар нархига сотувчи томонидан қилинадиган барча харажатлар киритилади. Шундай қилиб шартномавий базис шартлар ва шу шартларга мос ҳолда сотувчи мажбуриятларига боғлиқ бўлади. Шу боисдан шартнома «Инкотермс» тўпламидан изоҳ киритилишига тўғри келади (ҳазирги пайтда бундай тўпламнинг 1990 йилда чоп этилганидан қўлланилади).

Таъкидлаб ўтиш лозимки, базис шартлар мажмуаси «Инкотермс» шартномаларнинг мажбуриятлари суммаси бўйича товарни етказиб берилиши юзасидан тартибга келтириб берилади ва сотувчи минимал мажбуриятларидан тўғри (франко-завад ёки франко-савдо) то харидорнинг максимал мажбуриятларига қадар жойлаштирилади.

Шартномада қўйидагилар аниқ белгиланган бўлади:

- нарх белгиланиши бўйича ўлчов бирлиги;
- нарх базиси;
- нарх валютаси (шартномада қатнашаётган давлатлардан бири ёки бошқа бир учинчи давлат валютаси олиниши мумкин).

Халқаро савдо-сотиқ амалиётида, шартномада қўйиладиган нархлар бир неча турга бўлинади:

— доимий) нарх – мазкур шартнома бўйича товар етказиб бериш ичидан ўзгармайди.

— жорий) нарх – аynи вақт давомида бозордаги боғлиқ ҳолда шартномавий нархларни ўзгаришини бироқ, савдо-сотиқни барқарорлаштириш мақсадида, шартномавий нархнинг бозор нархидан 2-5% дан ортмаслиги шарт. Бу нарх одатда хом ашё ва озиқ-овқат маҳсулотлари етказиб бериш бўйича узок вақт шартномаларида қўлланилади.

— савдо шартномаларида қўлланилади. Бу давр давомида нарх – тайёрланиш муддати узок бўлган ва бу давр давомида материаллари нархларини ўзгариши, иш ҳақини ошириши, материаллари битимларида қўлланилади. Сирпанувчи бўлган савдо-сотиқ битимларида қўлланилади. Сирпанувчи ҳолда маҳсус равишда шартномада келишиб олинади. Иқтисодий Комиссияси томонидан сирпанувчи нархларни шартномада ҳисоблаш тавсия қилинади:

$$C_1 \text{ к } C_0 (K + X \frac{P_1}{P_0} + Y \frac{Z_1}{Z_0} + \dots)$$

C_1 – яқиний нарх;

C_0 – бошлангич (базис) нарх, шартнома имзоланган пайтда белгиланади;

K – тормозланиш коэффициенти (доимий сон), одатда, 0,1 дан 0,2 гача қабул қилинади.

X ва Y – мос ҳолда материалларга ва иш ҳақиға тўғри келувчи харажатлар ҳиссаси;

P_1 ва P_0 – базис нархини белгиланиши ва материалларни сотиб олиниши давридаги улар нархининг индекслари.

Z_1 ва Z_0 – иш ҳақи индекслари.

Формуланинг қавс ичидаги қисми нархнинг ўзгаришчан қисми деб ҳисобланади. Бу товарни тайёрланиши ёки қўйилиши даври учун аниқланади. Шундай қилиб, формулада қўйилган қисмдаги кўп нукта бошқа харажатлар эвазига қўйилиши мумкинлигини ифода қилади, жумладан электр энергияси, харажатлари, ярим фабрикалар сотиб олиш ва б. Ривожланган шартномаларда нарх ўзгариши ва иш ҳақи ставкаларининг индекслари аниқлаб қўйилиши тўғрисида шартномада қўйилиши мумкин. Шу боисдан ҳам шартномада бу тўпламлар кўрсатиб қўйилади. Шундай қилиб, шартномада бу тўпламлар кўрсатиб қўйилади. Шундай қилиб, шартномада бу тўпламлар кўрсатиб қўйилади. Шундай қилиб, шартномада бу тўпламлар кўрсатиб қўйилади.

$$C_1 = C_0 K + C_0 X + C_0 Y + \dots$$

Фирма томонидан экспорт-импорт операциялари юритилаётганда шартнома, таклифлар, буюртмаларни тезкорлик билан самарали қилиб чиқишнинг нарх борасида бир қарорга келиш тезлашади ва шартномада равишда ҳал этилади. Бунини ҳисобга олган ҳолда бир-икки қарорга яхши ўзлаштириб олиш зарурдир. Агар ишлаб чиқарувчи ўз маҳсулотига буюртма олишни хоҳласа, шартномада жавоб тездан берилиши шарт.

шунингдек, маълум маънода кредитлаштириш элементи нархга ўз таъсирини кўрсатади.

Сирпаниш бўйича тузатишлар — сирпанувчи нархларни қўлланилиб, бу ҳақда юқорида айтиб ўтилган.

Импорт нархларни битим валютасига қайта ҳисоблашда валюталарда келтирилган нархлар бозор курси ёки Ўзбекистон Республикаси Марказий Банкнинг курси бўйича ягона ўлчов масштаби келтирилади.

10.5. САВДО БИТИМИ БЎЙИЧА МУЗОКАРА ОЛИБ БОРИШ ТАРТИБИ

Музокарани бошлашдан олдин бошқа тарафнинг ахволи иложи борица тўла ахборот йиғиш керак. Махсулот қўйувчи унинг товари нархининг шаклланиши тизими ҳақида, батафсил олиш, шунингдек махсулот қўйувчи томонидан авваллари музокаралар асосида савол-жавобга тайёргарлик бўлади.

Шундан кейингина таъминотчининг ҳаракат тактикасига қарши олиб бориш режасини тайёрлашга киришиш мумкин.

Ҳар бир тадбиркор зарур ахборотга эришиш ва музокаралар тайёргарлик кўришни яхши билиши шарт.

Қуйидагилар эсдан чиқмаслиги лозим.

Ҳаражатларни таҳлил этиш бўйича мутахассис фойдаланинг.

Бу соҳадаги яхши мутахассис ўзининг йиллик иш ҳақини бир ойда оқлайди. У сотувчидан нарх таркибини олади ёхуд таъминотчининг меҳнатга ҳақ тўлаш, материаллар, субпудрат ишлар фойда ўлчамлари билан боғлиқ ҳаражатларини таҳлил этган ҳолда ўз тузиб чиқади. Ҳаражатлар таҳлили бўйича мутахассиснинг вазифаси кўрсатилган ҳаражатларни тўғрилигини баҳолаш ва сотувчи томонидан ҳаддан ташқари кўп сўраётган ҳолатларни аниқлашдир.

Махсулот қўйувчининг нарх белгилаш тизими билан танишиб Товарга нарх қўйилиши услубияти билан яқиндан таниш бўлиш харидор муайян даражада, айниқса йирик битимларда нотопиш ҳарактердаги йирик ишларни амалга оширилишида устунликка эришиш бўлади.

Кўп ҳолларда сотувчининг нархни шакллаш тизимида назорат қилинган ҳолатларни аниқлаш ва кейинчалик ўшалар бўйича ўз сўзини ўтказа олиш имконига эга бўлинади.

Махсулот сотувчи ўзини қай даражада кучли ҳисобланаётганини баҳо беринг. Музокара олиб бораётган томонларнинг бири ҳар иккинчи томонни ўзига нисбатан устунликка эга деб ҳисобласа, иккинчи томон ҳам ҳақиқатдан ҳам устунликка эга бўлсада, биринчи томонни устун деб ўйлайди.

Бошлангунга қадар сотувчининг кўзлаган мақсадларини, ҳар бир миқдорга қандай олиши мумкинлигини билиб қилинг. Ўзингиз ҳақида эса энг минимал ахборот қилинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

Савдо битими рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни рақобатчилар билан суҳбатлашинг.

— дастлаб нисбатан енгил позициялар хусусида келишиб тортишувли масалаларни кейинга қолдинг;

— ён беришни «кичик порциялар» бўйича олиб бординг, кадамлар сонини кўпайтиради. Шу тариқа сотувчини биринчидан ўз фирмангиз учун фойдалироқ шaroитни ҳосил бўлиши эришсангиз, иккинчи томондан сизнинг «розиман» деган сўз эшитиш сотувчи учун шунчалик ёқимлироқ бўлади.

— «бошга бош» принципини қўлланг. Навбатдаги ён бериш эвазига, дарҳол қарши томондан ҳам ён берилишини сўраг.

— ён беришлар ҳисобини олиб бординг, яъни нималарни кечишга тўғри келганини ёзиб бординг. «Қўлни ташланг» деб айтишга шошилманг. Агар қарши томон сизнинг таклиф бажонидил рози бўлса, бу унинг томонидан сиз учун фойдалироқ бўлган шартга ҳам тайёр бўлганлигидан дарак беради, ниҳоят «ҳар иккала томоннинг қаноатланиши» — ҳар музокаранинг марказий моментидир.

11 – БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ СОЛИҚҚА ТОРТИШ

11.1. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ СОЛИҚ ТИЗИМИНИНГ УМУМИЙ ХАРАКТЕРИСТИКАСИ

Республикамизнинг барча соҳалари қатори иқтисодиёт учун зарур бўлган, омил-солиқ ва солиқ тизимида ҳам тўб ўзгаришлар бўлиши асосий сабаби солиқ давлатнинг яшаш шартини эканлигидан. Солиқлар давлат вужудга келиши билан пайдо бўлган, шу солиқлар ҳисобидан тушумлар ҳисобига ҳамда бошқа тушумлар ҳисобига давлатнинг бюджетини шакллантирган. Давлат ўзининг ички ва ташқи функцияларини, ҳар хил ижтимоий, иқтисодий ва сиёсий тадбирларини амалга ошириш учун зарур бўлган маблағлар асосий қисмини солиқлар орқали тўплайди.

Ҳозирги ўтиш даврида жамиятнинг эҳтиёжларини тўлақонли равишда қондириш учун аввало маблағлар манбаини тўғри танлаш билиш, уларни ҳар томонлама пухта ва асосли жорий қилиш керак. Жамиятда яратилган ялпи миллий маҳсулот ва унинг актив қисми миллий даромад ҳам маблағлар манбаи ҳисобланади, лекин бу орқали ҳаражатларни тўлиқ қоплашга имконият бўлмайди. Шунинг учун солиқликлар ва улар орқали тақсимот ўтказиб, давлат даромади даромад билан тўлдирилади.

Солиқлар — давлатнинг яшаш шартини, шу боис солиқ тизимини мукаммаллаштириш лозим. Солиқлар давлатнинг вужудга келиши билан пайдо бўлган бўлсада, уларга берилган ва берилмаган таърифлар давлатнинг қандай ижтимоий формацияда яшаётганига

хос белгиларига ҳамда фан-техника тараққиёти билан ўзгариб туриши мумкин.

1 январдан бошлаб Ўзбекистон Республикасининг солиқ тизимига киритилди. У барча тоифадаги солиқ тўловчилар билан давлатнинг бозор муносабатлари шaroитидаги ажралмас қисми ҳисобланади.

Солиқ қонунчилигини билиш барча бизнес билан шугулланиш учун зарурдир. У қандай солиқларни, қачон ва қай қанча тўлашнинг беш қўлдаи билиши шарт.

Солиқлар, йиғимлар, божлар ва бошқа тўловлар — давлатнинг бюджетга ўтказиладиган мажбурий бадал ҳисобланади, қонун томонидан белгилаб қўйилган тартиб ва шартлар асосида амалга оширилади. Бу бадаллар икки функцияни: фискаль ва таъминот функцияларини бажаради.

Фискаль функция — тадбиркор ва алоҳида шахслардан уларнинг қисмини (фойдасини) бир қисмини давлат хазинасига олиб беришни ифода қилади. Бошқарув функция эса қайта тақсимланиш функцияси фаол иштирокчиси сифатида — солиқлар ишлаб чиқаришни қондириш, унинг суръатини рағбатлантириш ёки ушлаб туриш, жамғармасини кучайтириш ёки сўсатиришга таъсир

қилиши билан бошқарув функцияси солиқ механизми орқали намоён бўлиб, ўзида ҳуқуқий меъёрий ва солиққа тортишни бошқарув усулларини ўз ичига олади. Давлат ўз солиқ механизмига, солиқ тизимига муҳассамлантиради.

Давлатнинг ички ва ташқи ҳуқуқий орқали юридик мақом беради. Солиқ тизимининг жараёнларга мос ҳолда солиқ қонунларини ўзгартириш билан давлат ишлаб чиқариш соҳасида муомала, моддий ва маънавий эҳтиёжларни қондирилиши борасида жамият муносабатларини шакллантириш имкониятини ўз қўлига олади. Шу боисдан давлат бозор ҳужалигини бошқаришнинг энг самарали шакли ҳисобланади, дамоён бўладики, бунга эришиш учун солиқ механизми таъминлай олиши керак:

— ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги барча юридик шахслар билан боғлиқ иқтисодий шaroитлар:

— тадбиркорни фойда олишга қизиқиши:

— ишлаб чиқаришни ривожлантириш борасида қорхона иш қилиш, илмий техник прогрессини жадаллаштириш, ижтимоий ҳаётни ҳал қилиш.

— давлат ва нобюджет фондларга барча мажбурий тўловларнинг тузиш принциплари солиқ тизимини ташкил қилади.

— Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан қонун қилинадиган ва бекор қилинадиган Республика ҳудудидаги солиқлар қонунлари куйидагиларга бўлинади:

— умумдавлат солиқлари,

Умумдават солиқларга: юридик шахслардан олинadиган (даромад солиғи, фойда солиғи, жисмоний шахслардан олинadиган даромад солиғи, қиймат солиғи, акциз солиғи, ер ости бойликларидан олинadиган солиқ, экология солиғи, сув солиғи, фойдаланганлик учун солиқ, сўрсаларидан фойдаланганлик учун солиқлар киради.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимларга куйидагилар киради: мол-солиғи, ер солиғи, реклама солиғи, автотранспорт воситалар олиб сотганлик учун солиқ, савдо-сотиқ қилиш ҳуқуқи учун йиғим, жумладан ойрим турдаги товарларни сотиш ҳуқуқини берувчи ли йиғимлари, юридик шахсларни, шунингдек тadbirkorлик фoон билан шуғулланувчи жисмоний шахсларни рўйхатга олганлик йиғим, автотранспорт тўхташ жойидан фойдаланганлик учун ободончилик ишлари учун йиғим.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимлар маҳаллий бюджетга ўтказилган
Айтиб ўтилган солиқлардан ташқари тadbиркор иккинчи
нбюджет фондларга сўғурта бадалларини тўлаш лозим. Бу фондлар
қилинадиган ажратмалар қуйидаги формула орқали ҳисоблана
мўкин:

бу ерда, θ – сугурта бадаллари суммаси:

З - барча асослар бўйича ҳисобланган меҳнат ҳақи;
Т - белгиланган сугурта таърифи.

Ижтимоий фондларга қилинадиган бу ажратмалар маҳсулот хизмат) таннархига киритилади.

11.2. ҚҰШИЛГАН ҚИЙМАТ СОЛИҒИ

Ўзбекистон Республикаси ҳудудда амалда қўлланиладиган қўшилган қиймат солиғи (ККС) оборот ва сотувдан олинadиган солиқлар ўрнига кириб келган бўлиб, биринчи бор Францияда жорий этилган. Ҳозирда бу солиқ кўплаб хорижий мамлакатларида қўлланилмоқда.

ККС товар (иш, хизмат) нархига кўшимча шаклида буюм
тадбиркорнинг фойдалилигига бевосита таъсир кўрсатмайди. Бу со-
корхонага эмас истеъмолчига солинган солиқдир. Корхона, нияти бу
солиқни йиғувчи сифатида намоён бўлади.

Товарни (иш, хизмат) ишлаб чиқарувчидан истеъмолчигача қарор
ишлаб чиқариш ва муомаланинг узун технологик занжирини бош
ўтади. Бу занжирнинг ҳар бир звеносида қўшимча қиймат ҳосил бў
худди шу қиймат солиққа тортилиш объекти ҳисобланади, ККС эса
сотиш ва харид қилиш солиқлари ўртасидаги фарққа тенг. Шу
боисдан, истеъмолчи томонидан туланган ККС, моддий қийматлиқлар
обороти билан қаттиқ боғлангандир.

олдинги солиқлар (оборот солиғи ва сотишдан солиқ) дан
ўларок ККС бир мунча афзалликка эга. У оборот солиғига
самаралироқдир, чунки у товар оборотининг барча
қисmini қамраб олади ва солиқ базасининг ҳамда кирим
қисmini кенгайтириши билан ортиб боради.

нинг кенгайиши билан ортиб боради.
 олинган ишлаб чиқарувчи учун бу солиқ унчалик малол
 чунки ялпи товар обороти солиққа тортилмасдан, балки
 эркин қўшимчаси тортлади ва солиқ товар оборотининг барча
 қисми бўйлаб тақсимланади, натижада бозор муносабати
 қисмларининг барчасининг тенглигига эришилади. Давлат учун ҳам
 бу тури ўнгайдир. Зеро ундан бўйин товлаш нисбатан қийин
 молиявий қонун бузарликлар камаяди. Ва ниҳоят бу солиқ
 орда олинадиган фойда миқдорини ортишига қизиқиш уй-
 чунки корхона автоматик тарзда ишлаб чиқариш харажатлари
 азод бўлади.

Шундай қилиб, солиқ ишлаб чиқаришнинг барча босқичларида қўшимча қийматни қисман бюджет ҳисобига ўтказиш мумкин бўлади ва сотилган маҳсулот қиймати билан солиқ ишлаб чиқариш ҳаражатлари таркибига киритилган материаллар нархлари фарқи англатади. Шунинг учун ҚҚС учун солиққа асос бўладиган маҳсулотни сотиш нархидан сотиб олинган маҳсулотнинг нархини айирмасига тенгдир.

Солиқ қонунчилиги солиқ тўловчилар мажмуасини белгилайди.
Солиқлар — ишлаб чиқариш ва бошқа тижорат фаолиятини олиб
барувчи юридик шахслар: тижорат фаолиятини юритувчи, чет-эл
савдоскорларига эга бўлган корхоналар: якка тартибли (оилавий)
корхоналар: корхоналарнинг филиаллари, бўлинмаларидан
ибрат бўлиб, улар товарларини (иш, хизматлар) мустақил сотадилар:
иш билан шуғулланувчи халқаро бирлашмалар ва хорижий
юридик шахслардир.

Қўрилган киймат солиғи солинадиган объект.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудда товарларни (ишларни, хизматларни) реализация қилиш обороти, қўшилган қиймат солиғи бўлган озод қилинган ва ўз ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун қўшилган товарлар (ишлар, хизматлар) обороти бундан мустақил шунингдек Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномаларига мувофиқ белгиланадиган оборот солиқ солинадиган ҳисобланади.

Сошқ солинадиган оборатни белгилаш.

Солиқ солинадиган оборотни белгилаш.
Солиқ (реализация) бўйича солиқ солинадиган оборот миқдори,
солинадиган товарлар (ишлар, хизматлар) қиймати асосида, қў-
шилган нархлар ва тарифлардан келиб чиқиб, акциз солиғини
асос қилиб олган ҳолда уларга қўшилган қиймат солиғи киритмасдан
қилинади.

Хариддорлар ҳисоб-китоб ва йўл ҳужжатлари бўйича ҳақ тўлан-

ганидан сўнг товарларни қайтарган, шунингдек, буюртмачилар илгари ҳақи тўлаб қўйилган ишлар ёки хизматлардан воз ҳолларда, даъво қўзғатишнинг бир йиллик муддатига тақдирда товарларни (ишларни, хизматларни) реализация оборотларига бундай операция қилиш оборотларига операциялар бўйича ККС суммаси миқдориди тузатиш киритилади.

Агар кафолатли хизмат муддати белгиланган товарлар ана муддат ичида уларни тайёрланган корхонага қайтарилса, бундай товарлар бўйича қўшилган қиймат солиғини ҳисобга олиш қайтариш харидорлар ҳисоб-китоб ҳужжатлари бўйича дастлабки ҳақни қачон тўлангонликларидан ва солиқ қачон берилганлигидан қатъий назар, амалга оширилади.

Ўзбекистон Республикасининг солиқ кодексиди ККС қуйидагилар озод қилинганлиги кўрсатиб қўйилган:

1. Сугурта бўйича воситачилар ва агентлар амалга ошириш сугурта қилиш ва қайта сугурта қилиш операциялари, шу жумладан бундай операциялар билан боғлиқ хизматлар;

2. Ссудолар бериш ва ўтказиш;

3. Пул омонатлари, жорий ҳисоб варақлар, тўловлар, ўтказмалар ва бошқа қимматли қоғозларга дахлдор операциялар;

4. Қонуний тўлов воситаси бўлган чет эл валютаси ва пул муомаласига дахлдор операциялар, нупизматика махсудлари фойдаланиладиганлари бундан мустасно;

5. Қимматли қоғозлар муомаласига дахлдор операциялар улар тайёрлаш ва сақлаш операциялари бундан мустасно;

6. Махсус вакил қилинган органлар томонидан бажариладиган давлат божи, йиғимлар ундириладиган ҳаракатлар;

7. Болалар мактабгача тарбия муассасаларида боқишга, болалар ва қарияларни парвариш қилишга доир хизматлари;

8. Дафн этиш бюрolari ва қабристонларнинг марасим хизматлари;

9. Интеллектуал мулк объектларига бўлган ҳуқуқларни олош учун патент божлари, рўйхатга олиш йиғимлари ва тўловлари;

10. Протез – ортопедия буюмлари, ногиронлар учун инвентаризация ишлаб чиқариш ва ногиронларга ортопедик протезлаш хизмати кўрсатишга ихтисослашган корхоналарнинг махсудотлари, давлат муассасалари ҳузуридоги даволаш – ишлаб чиқариш устандаларининг махсудотлари;

11. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатлари билан тасдиқланган товарларни божсиз олиб кириш шакллари доирасидаги хизматлар шахслар томонидан импорт қилинаётган товарлар;

12. Ўзи етиштирган кишлоқ хўжалик махсудотларини реализация қилиш;

13. Почта маркалари (коллекция қилинадиганларидан ташқари) маркали откриткалар ва конвертлар сотиш;

ташкilotларининг пенсия ва нафақалар тўлаш бўйича

Ўзбекистон Республикаси Фан ва техника давлат қўмитасининг дастурлари доирасида давлат контрактлари бўйича илмий-тадқиқот ва инновация ишлари.

Шаҳар йўловчилари транспортининг хизматлари (такси, шу жумладан йўналишли таксидан ташқари), шунингдек умумий фойдаланиш темир йўл ва автомобиль транспортида (такси ва шу жумладан йўналишли таксидан ташқари) шаҳар атрофидаги йўналиш йўловчилар ташиш хизматлари;

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

Шаҳар йўловчилар ташиш хизматлари:

«Ўзўйжойжамгарма банк» билан тузилган шартномаларга кўра қўрилганда бажарилган ишлар ҳажми:

34. Экспорт қилинаётган товарларни, шунингдек чет мамлакатларнинг Ўзбекистон Республикаси ҳудуди орқали олиб ўтилган юкларини (транзит юкларини) ташиш, ортиш, тушириш, қайта бўйича хизматлар:

35. Ишловчилари умумий сонининг эллик фоизини нагирини ташкил қилган, юридик шахслар, савдо, воситачилик, таъминот ва тайёрлов фаолияти билан шугулланувчи юридик шахслар бундан мустасно:

36. Табиий офатлар, қуролли моjarолар, бахтсиз ҳодиса фалокатлар юз берганда ёрдам кўрсатиш учун олиб келинадиган мулк: шунингдек инсонпарварлик ёрдами сифатида олиб келинадиган товарлар.

Қўйидагиларга ноль дарожаги ставка бўйича солиқ солинади:

— товарлар (ишлар, хизматлар) экспортига Ўзбекистон Республикасида товарлар (ишлар, хизматлар) экспортига нисбатан солиқ режимини қўллайдиган давлатларга товарларни (ишлар, хизматлар) реализация қилиш ҳоллари бундан мустасно:

— қишлоқ хўжалик ишлаб чиқариши эҳтиёжлари учун қишлоқ хўжалик корхоналарига етказиб бериладиган минерал ўтлар, ёнилғи-мойлаш материалларига.

ҚҚС нинг ставкалари, уни ҳисоблаб чиқариш ва тўлаш тартиби:

ҚҚС нинг ставкалари. Қўшилган қиймат солиғи йигирма фоиз бўйича тўланади.

Ижтимоий аҳамиятга молик айрим озик-овқат товарлари бўйича ҚҚС ўн фоизни ставкада тўланади.

ҚҚС нинг бюджетга тўланиши лозим бўлган суммасини белгилаш тартиби.

Бюджетга тўланиши лозим бўлган ҚҚС реализация қилинган товарлар (ишлар, хизматлар) учун ҳисоблаб чиқарилган ҚҚС суммаси билан қиймати ишлаб чиқариш ва муомала харажатлари қўшиладиган товарлар (ишлар, хизматлар) учун тўланиши лозим бўлган (тўланган) ҚҚС суммаси ўртасидаги фарк сифатида белгиланади.

Товарлар импорти бўйича ҚҚС суммаси уларнинг солиқ қилинадиган оборотидан камда солиқ Кодексининг 70-моддаларида назарда тутилган солиқ ставкаларидан келиб чиқадиган ҳолда белгиланади.

ҚҚС нинг тўлаш ва ҳисоб-китобларни тақдим этиш муддатлари.

Солиқ тўловчи ҚҚС бўйича тасдиқланган шаклдаги ҳисоб-китобларни ортиб борувчи яқун билан солиқ юзасидан рўқсон берилган жойидаги солиқ органларига ҳар ойида, ҳисобот ойдан кейин ойнанинг 15 кунидан кечиктирмай ва йил якунлари бўйича молиявий ҳисоботни топшириш муддатида тақдим этади.

Солиқ тўловчи солиқни юкорида айтиб ўтилганга қўшилган бўйича ҳисоб-китоблар тақдим этиладиган кундан кечиктирмай

реализация бўйича амалдаги оборот асосида тўлайди. Бўлган ойда солиқ бўйича тўлов суммаси энг кам иш баравари миқдоридан ошиб кетган солиқ тўловчи ҳисоб-китоб бўйича бюджетга тўланиши лозим бўлган қисмининг учдан бир қисми миқдорида ўн кўнлик тўловлар 15-25-кўнлари ва навбатдаги ойнанинг 5-кўни) тўлайдилар. Бўйича амалдаги оборотлардан келиб чиқиб, ҳисобот ойнанинг 15-кўнигача қайта ҳисоб-китоб қиладилар. Қилинаётган товарлар бўйича қўшилган қиймат солиғи расмийлаштирилгунга қадар ёки расмийлаштириш пайтида

11.3. АКЦИЗЛАР

Қўшилган қиймат солиғи сингари — акцизлар ҳам солиқ сифатида қилинган қиймат солиғи сингари ва таърифларидан алинади.

Қўшилган қиймат солиғи сингари ва таърифларидан алинади. Қўшилган қиймат солиғи сингари ва таърифларидан алинади. Қўшилган қиймат солиғи сингари ва таърифларидан алинади. Қўшилган қиймат солиғи сингари ва таърифларидан алинади.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ишлаб чиқарилган товарларга акциз солиғи тўланади. Акциз тўланадиган товарларнинг экспортига акциз солиғи тўланади. Ўзбекистон Республикаси товарлар (ишлар, хизматлар) реализация қилинадиган ҳоллар бундан мустасно. Акциз тўланадиган товарлар ишлаб чиқараётган ёки бундай товарни импорт қиладиган, Ўзбекистон Республикаси ҳудудидаги товарлар ва жисмоний шахслар бюджетга акциз солиғи тўлайдилар.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланган акциз тўланадиган товарлар.

Ўзбекистон Республикасида ишлаб чиқарилган, акциз тўланадиган товарлар учун уларнинг қўшилган қиймат солиғи ҳисобга олинмаган (акциз солиғи суммасини ўз ичига олган) қиймати ёки физик ҳажми солиқ солиш объекти ҳисобланади.

Қўшилган қиймат солиғи тўланадиган товарни натурал шаклда ишлаб чиқарувчи акциз тўланадиган товарни топшириш савға сифатида берса, солиқ тўловчидан товарни топшириш таркиб топган, лекин амалда қилинган харажатлардан кам қилинган нархлар даражасидан келиб чиқиб ҳисобланган қиймат солиш объекти ҳисобланади.

Қўшилган қиймат солиғи бюджетга, агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб белгиланган бўлмаса, ойнанинг акциз тўланадиган товар реализация қилинган ўн кўнлиги тугаганидан кейин ўч кўндан кечиктирмай тўлаш лозим.

Солиқ тўловчи акциз солиғи бўйича ҳисоб-китобларни юзасидан рўйхатдан ўтган жойдаги тегишли солиқ органига ҳар ҳисобот ойдан кейинги ойнинг 20-кунигача тақдим этади.

11.4. КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРДАН ОЛИНАДИГАН ДАРОМАД (ФОЙДА) СОЛИҒИ

Юридик шахслардан олинадиган солиқлар гуруҳи ичида корхона ташкилотларни даромад (фойда) солиғига тўртиш алоҳида ўрин ташкилотларнинг бу солиқ бюджетнинг энг муҳим даромад манбаидир. Даромад солиқ иқтисодиётни бошқаришнинг иқтисодий кураши ҳисобланади. Юридик шахсларнинг даромадини солиққа тўртилишини ўзгартириш давлат ставкалари, солиққа тўртиладиган базалар ҳисоб китоби қилиш тартиби, солиқ имтиёлари ва санкциялар ёрдамида бошқариш динамикасига жиддий таъсир кўрсатади.

Корхона ва ташкилотларга даромад солиғи Ўзбекистон Республикасининг барча ҳудудида амал қилади.

Солиқ солинадиган даромадга (фойдага) эга бўлган ҳар қандай юридик шахслар даромад (фойда) солиғи тўловчилар ҳисобланади.

Жами даромад билан Солиқ Кодексига мувофиқ белгиланган чегирмалар ўртасидаги фарқ сифатида ҳисобланган даромад (фойда) солиқ солиш объектидир.

Устав фондига қўшилган, умумий вазифаларни ҳал этиш учун бирлаштирилган бадаллар, пайлар ва аниқ мақсадга қаратилган бошқа молиявий маблағлар (капитал) ана шу вазифаларни ҳал этиш учун махсус тузилган юридик шахсларнинг даромадлари ҳисобланган, ва солиқ солиш объекти бўлмайди.

Солиққа тўртилиш объекти сифатида сўм ва хорижий валюталарда олинган ялпи даромад (фойда) учта ташкил этувчидан иборат:

— маҳсулот сотиш, бажарилган иш, кўрсатилган хизматлар олинган фойда (кўрилган зарар);

— асосий фондлар (шу жумладан ер майдонлари) ва бошқа мулкларни сотишдан олинган фойда (зарар);

— сотувга дахлдор бўлмаган операциялардан кўрилган даромад.

Юридик шахслар даромадини солиққа тўртилишида берилган имтиёزلарнинг ижтимоий иқтисодий моҳияти каттадир. Уларнинг қонунчилиги асосида татбиқ этилади. Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодексига асосан қуйидаги юридик шахслар даромад солиқидан озод қилинади:

1. Ходимлари умумий сонини камида етмиш беш фоизини ўқувчи мактаблар ва ҳунар-техника билим юртлари ўқувчилари ташкилотлари бўлган юридик шахслар;

2. Протез-ортопедия буюмлари, инвентари ишлаб чиқариш шунингдек ногиронларга хизмат кўрсатишга ихтисослашган юридик шахслар асосий фаолият тури бўйича:

— йўловчилари умумий сонининг камида 50 фоизини йўловчилар йиллардаги Уруш ва меҳнат фронти фахрийлари ташкилотлари, юридик шахслар, савдо, воситачилик таъминот-сотиш ва фаолияти билан шугулланадиган юридик шахслардан

Давлат муассасалари қошидаги доволаш — ишлаб чиқариш корхоналари;

Жозони ижро этиш муассасалари;

Тижорат билан шугулланмайдиган юридик шахслар, уларнинг фаолиятдан олган даромадларидан ташқари;

Шаҳар йўловчилар транспорти (таксидан, ш.ж. йўналишли ташқари) йўловчиларни ташиш билан боғлиқ хизматлари

Юридик шахслар тарих ва маданият ёдгорликларини таъмир ва қайта тиклаш ишларини амалга оширишдан олинган даромадлар бўйича;

Юридик шахслар умумий фойдаланишдаги автомобиль йўловчи сақлаш таъмирлаш ва куриш ишларини амалга оширишдан олинган даромадлар бўйича;

Юридик шахслар «Ўзўйжойжамғармобанк» билан тузилган уй-қарид қилишга ишлатиладиган даромадлар бўйича;

Янги ташкил қилинган деҳқон (фермер) хўжаликлари ва хусусий қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштириш ва қайта ишлаш, халқ истеъмол товарлари, бинокорлик материаллари ишлаб чиқаришдан олган даромадлари бўйича рўйхатдан ўтган қишлоқ эътиборан икки йил муддатга;

12. Самарқанд, Бухоро, Хива, Тошкент шаҳарларида янги ташкил қилинган, туризм фаолияти билан шугулланодиган юридик шахслар, қишлоқ белгиланган муддатлар давомида;

13. Турлича белгиланган муддатларда, қонунда кўрсатилган муддатлар бўйича патент эгаларидан;

14. Чет эл инвестициялари иштирокидаги янги ташкил этилиб, қайта йўналтирилган ва импортнинг ўрнини босадиган маҳсулотлар ишлаб чиқаришдан олган даромадлари бўйича;

15. Устав фондидан чет эл сармоясининг улуши 50 фоиз ва ундан ошган ташкил этиладиган чет эл инвестицияси иштирокидаги ишлаб чиқариш корхоналари — ишлаб чиқаришни ривожлантириш ва таъмирлашга йўналтириладиган даромадлари бўйича;

16. Ўзбекистон Республикасининг инвестиция дастурига киритилган қишлоқ капитал маблағлар сарфлайдиган чет эл инвестицияси иштирокидаги ишлаб чиқариш корхоналари, рўйхатдан ўтган вақтидан олган дастлабки етти йил давомида;

17. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштириш ва уларни қайта ишлаш (вино ва ўткир ичимликлар тайёрлашдан ташқари), халқ истеъмол товарлари ва бинокорлик материаллари, тиббиёт асбоб-ускуналари, қишлоқ хўжалиги, енгил ва озиқ-овқат саноати учун

машиналар ва асбоб-ускуналар ишлаб чиқаришга, иккиламчи ва маиший чиқиндиларни тайёрлаш ҳамда қайта ишлашга, саслашган, устав фондидаги чет-эл капитали ўттиз фондида бўлган чет-эл инвестицияси иштирокидаги корхоналар ўтган вақтидан эътиборан икки йил давомида:

18. Посёлкалар, қишлоқлар ва овуллар ҳудудларида ҳўжалик маҳсулотлари қайта ишлаш ва халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқариш бўйича янги ташкил этилаётган корхоналар ишлаб чиқаришни бошлаган пайтидан эътиборан уч йил муддати.

19. Янги ташкил этилган юридик шахслар (савдо, воситачи, таъминот, сотиш ва тайёрлаш фаолияти билан шугулланувчилар, ташқори) ташкил этилган пайтдан бошлаб биринчи йили белгиланган ставканинг 25 фоизи миқдорида солиқ тўлайдилар.

Даромад (фойда) солиғи ставкалари. Юридик шахсларнинг солинадиган даромадига энг юқори – ўттиз беш фоизлик бўйича солиқ солинади. Қишлоқ ҳўжалик маҳсулотларини чиқарувчи шахслар учун – асосий фаолияти бўйича: инвестициялари иштирокидаги болалар ва бадий хунармандчилик маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи, ўзи ишлаб чиқарган маҳсулотларни экспорт қилувчи юридик шахслар учун Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг даромадга солинадиган ставкаларига қайта қарайтириши мўмкин.

Даромад (фойда) солигининг ҳисоблаб чиқарилиши, ҳисобот тўланиши.

Тадбиркорлик фаолиятини амалга оширувчи юридик шахслар борувчи яқун билан чиқарилган даромад солиғи бўйича ҳисоб китобларни агар қонун ҳужжатларида бошқа тартиб белгиланган бўлса, солиқ рўйхатидан ўтган жойдаги солиқ органларига иш рақларига оид ва йиллик молиявий ҳисоботни тақдим этиш дотларида топширадилар.

Юридик шахслар даромад солиғини даромад солиғи бўйича ҳисоб китобларни топшириш учун белгиланган кундан бошлаб беш кун Солиқ Кодексининг 41-моддасига мувофиқ ўтган ҳисобот доври молиявий натижалари асосида тўлайди.

Йилнинг ҳисобот чорагида товарларни (ишларни, хизматларни) реализация қилишдан энг кам иш ҳақининг икки юз баровари кўпроқ миқдорда даромад олган юридик шахслар даромад бўйича жорий тўловларни ҳар ойнинг 10 ва 25 кунларида чораги бўйича даромад солиғи суммасининг олтидан бир миқдорида тўлайди.

Юридик шахслар жорий тўловлар суммасини ҳисоблаб ўтган йилнинг жорий чораги биринчи ойининг 5-кунига ҳисобот рўйхатидан ўтган жойдаги солиқ органига йилнинг тегишли олиш мўлжалланган даромад ҳамда белгиланган даромад ставкаси асосида маълумотнома тақдим этадилар.

Йил мобайнида тўланган даромад солиғи суммалари

йили учун солиқ тўловчига ҳисоблаб чиқарилган солиқ ўтказилади.

Мол-мулк солиғи. Солиқ солинадиган мол-мулкка эга бўлган юридик мол-мулк солиғи тўловчилардир.

Шахслар учун асосий воситалар ва номоддий активларнинг

мол-мулк баланси қиймати солиқ солиш объекти ҳисобланади.

Шахсларнинг мол-мулкига турли фоизли ставка бўйича

солиқ солинади.

Юридик шахсларнинг мол-мулкига солинадиган солиқни ҳисоблаб

ва тўлаш тартиби қуйидагичадир: юридик шахсларнинг мол-мулкига солинадиган солиқ бўйича жорий тўловлар бюджетга ҳар

20-кундан кечиктирмай, йиллик тўлов суммасининг ўн иккидон

миқдорида тўланади.

Тўловчиларнинг мажбуриятларига қуйидагилар киради.

Белгиланган тартибда ва муддатларда солиқ органларида

ўтиш, юридик манзили ўзгарган тақдирда эса бу ҳақда солиқ

ўн кунлик муддат ичида хабар бериш.

Солиқлар ва йиғимларнинг тегишли суммасини ўз вақтида ва

ҳисобда тўлаш;

Бухгалтерия ҳисобини ва ҳисоб ҳужжатларини қонун

тартибига мувофиқ юритиш;

Молия ҳисоботни, солиқлар бўйича ҳисоб-китобларни ёки

ҳисоботлар тўғрисидаги декларацияларни қонун ҳужжатларида

белгиланган тартибда солиқ органларига тақдим этиш;

Солиқлар ва йиғимларни ҳисоблаб чиқариш, тўлаш билан

ҳужжатлар ва маълумотларни, шунингдек солиқлар ва йиғимлар

дан имтиёзлар ҳуқуқини тасдиқловчи ҳужжатларни тақдим этиш;

Солиқлар ва йиғимларни ҳисоблаб чиқариш, тўлаш маса-

лини текшириш шахсларини даромад олиш ёки солиқ солиш

ҳисоботларининг сақланиши билан боғлиқ бинолар ва жойларга

роғат рухсат бериш;

Солиқ органларининг солиқ ҳақидаги қонун ҳужжатларини

ҳалларини бартараф этиш тўғрисидаги талабларни бажариш.

Солиқ тўловчилар Солиқ Кодексда ва бошқа қонун ҳужжатларида

белгиланган ҳалларига юклатилган бошқа мажбуриятларни ҳам бажарадилар.

12 – БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ТАВАККАЛЧИЛИГИ

12.1. ТАДБИРКОРЛИКДА ТАВАККАЛЧИЛИК ВА УНИНГ ТУРЛАРИ

Иқтисодиётининг тўб белгиларидан бири тадбиркорлик тадбиркорлиги. Тадбиркорлик эркинлиги муомала доирасида чек-ланган ҳар қандай фуқаро ёки уларнинг уюшмаси, гуруҳи қонун

йўли билан маън қилинмаган ҳар қандай соҳада исталган унумли фаолият турини, уни юритиш усулини танлаш ва эркинлигини англатади. Демак, эркин тадбиркорлик танлашлар эркинлигини билдиради. Аммо бу танлашлар мураккаб бўлиб, тадбиркорлик фаолиятининг муваффақият мағлубиятлари уларга боглиқдир.

Тадбиркорлик бу таваккалчилик демакдир. Аммо томонлама ўйлаб, имконият даражаларида қилинган таваккалчилик муваффақият келтиради. Аксинча, тасодифий, оқиботи олдинмай қилинган иқтисодий таваккалчилик шаклроҳга олиб хаммага аён.

Ҳар қандай тадбиркор даставвал фаолиятини, яъни ҳуқуқ юритиш соҳасининг пайти ва вақтини аниқлаб олиши лозим. Бошладан аввал республика, вилоят, шаҳар ва туманда тадбиркорлик фаолиятлари учун шаройт ва бу фаолиятни бошлаш асосий шартлари билан танишиб олишлари даркор. Сўнгра турармоя, соҳа ва ҳудуд (туман, вилоят) да тадбиркорлик фаолиятини ёритиш, пул қўйиш шароитлари ва имкониятлари ўрганилади. Бундан ташқари тармоқ ва ҳудудлардаги тадбиркорликнинг ривожланиш даражасидаги солиқ ва кредит ставкалари, имтиёзлари ўрганилади. Фаолият кўрсатмоқчи бўлган соҳага ва ҳудудга кириб боришга тўқиб қиладиган турли чекланишлар тўсиқларни аниқлаш ҳам аҳамиятга эга. Шунингдек, фаолият учун зарур бўлган хом ашё материалларни топиш, сотиш қийинчиликлари ва имкониятларини аниқлаш мақсадга мувофиқдир.

Умуман дастлабки босқичда тадбиркор ўзи фаолият кўрсатмоқчи бўлган халқ ҳужалиги тармоғи ёки соҳаси ҳудудидаги тадбиркорликнинг шароитларини ўрганиши лозим. Бунинг учун маълумот ахборотларни тадбиркорлик тўғрисидаги қонун, ҳукумат қарорлари, меъёрий ҳужжатлардан, статистик нашрлардан, иқтисодий журнал ва газеталардан олиш мумкин. Керакли маълумотларни иқтисодчи, эксперт мутахассисларидан, консалтинг фирмаларидан ҳам олиш мумкин.

Ҳўжалик юритиш соҳаси танлангандан сўнг, тадбиркор бозордаги ўз ўрнини топиши ва ўзи учун бозор муҳитини танлаши лозим бўлади. Бу босқичда бирон бир товар ёки хизмат бозори танланган. Ушбу танлов фаолият кўрсатаётган бошқа тадбиркорлар тажрибаси, ўрганиш, ўз ҳиссиётига ишонч ёки чуқур таҳлил асосида оширилади.

Бозорни таҳлил қилиш учун маркетинг мутахассисларга, консалтинг фирмаларга мурожаат қилиш мумкин. Агар бўлмаса, тадбиркорнинг маблағи етарли даражада кўп бўлмаса, бозорни таҳлил қилиши мумкин.

Бозорни таҳлил қилишда тадбиркор ишлаб чиқариши мўлжалланган товар ёки хизматни истеъмол қилувчиларни ўрганишдан бошланади. Ушбу босқичда истеъмолчиларнинг миқдори, уларнинг диди, истаклари аниқланади. Бу ишни бўлғуси истеъмолчилар билан суҳбатлаш

товар намунасини кўрсатиш орқали амалга ошириш мумкин. Истеъмолчиларни аниқлагач, улар учун товар ишлаб чиқарадиган истеъмолчиларни ўрганиш, уларнинг имкониятларини таҳлил қилиш лозим. Бунда рақобатчиларнинг имкониятлари билан тадбиркор ўз фаолиятини таққослаши ўзининг рақобатчидан устунлиги ёки имкониятларини баҳолайди. Агар шу соҳада ва шу бозорда тадбиркор рақобатчиларига қараганда устунликларга эга эканлигига ишонч ҳосил бўлганда ўз фаолиятини бошлаши керак. Аксинча бўлса, бошқа соҳасини ва товар (хизмат) бозорини танлаши лозим бўлади.

Бозорда доимий ўрнини аниқлаш учун тадбиркор ўз товарининг муҳимлигини, унга талабнинг чегарасини белгилаб олиши керак. Чегарани аниқлаш, товар ишлаб чиқариш технологиясини танлаш, танланган соҳа ва бозордан туриб тарқатиш вақтини ҳисоблаш аҳамиятлидир.

Юқорида айтилган танлашда тадбиркор ўзи танлаган соҳасини китоблар, журналлар ўқиб бориши, махсус курсларда ўзгаларнинг тажрибаларини ўрганиш орқали рўёбга чиқаради. Бошқарувнинг маъмурий-бўйруқбозлик тизими шароитида, одатда, таваккалчилик ҳар доим қораланиб келди. Бозор муносабатларини танлашда эса таваккалчилик — тадбиркорликнинг ҳал қилувчи, энг муҳим элементи сифатида намоён бўлади. Зарур пайтда таваккал иш тадбиркор кўп ҳолларда муваффақият қозонади.

Таваккалчилик деганда «бахтли тасодифга» ишониш, умид қилиш биланади. Бу тушунчани бошқача ифодалаш ҳам мумкин. Таваккалчиликка хос хусусиятда — ноаниқлик, қутилмаганлик, ишончсизлик, тахминдан иборат.

Сийёсий ва иқтисодий нобарқарорлик шароитида таваккалчилик табиқаси ортади. Оммавий матбуотда доимий равишда, тадбиркорларнинг хабарсизлигидан фойдаланган ҳолда, бозор операциялари ҳисобига ўз аҳволларини ўнглаб олиш мақсадида майда-чандида ўртача фирмалар томонидан ўз таклифлари реклама қилиб тарқатилади. Таваккалчилик оқибатларини баратараф этиш учун нафақат тажриба, балки етарли миқдорда молиявий маблағ ҳам зарур бўлади.

Маслаҳатчи фирмалар, ишлаб чиқариш воситалари таъминотчилари ва хатто пудратчилар ҳам, одатда, таваккалчиликни компенсация қилиш учун чекланган миқдорда пул ресурсларига эга тадбиркорлар.

Қандайдир лойиҳага тааллуқли юқори даражадаги таваккалчилик, лойиҳачидан уни камайтириш йўллари излашга мажбур қилади. Таваккалчиликни камайтиришни асосий усуллари қуйидагилардан иборат:

— лойиҳани ишлаб чиқилиши жараёнига юқори мавқели шерик-консультантлар ва компанияларни жалб этилиши;

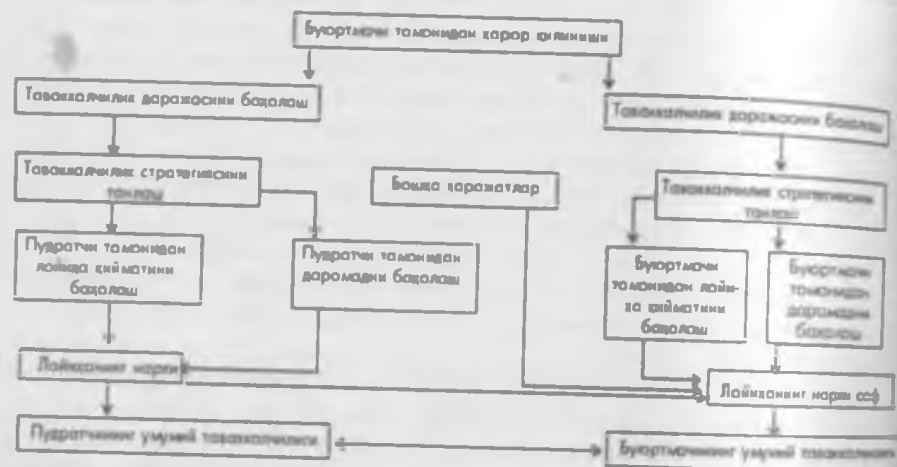
— лойиҳадан олдин юзага келувчи муаммоларни чуқур ишлаб таҳлил қилиш;

— бозор конъюнктураси, мазкур маҳсулот ёки хизматга талабни таъминлашни башорат қила олиш;

- таваккалчиликни лойиҳа иштирокчилари ва бажарувчилари ўртасида тақсимланиши;
- сугурта;
- кўзда тутилмаган харажатларни қоплаш учун захираларини ташкил этиш.

Таваккалчиликни тақсимланиши шундан иборатки, асосан, уни бошқаларга нисбатан яхшироқ ҳисобловчи ва назорат қила олувчи, лойиҳа иштирокчиси зиммасига юклатилиши лозим.

Лойиҳа иштирокчилари ўртасида таваккалчиликни тақсимланиши ҳам миқдорий ҳам сифат кўринишида бўлади. Миқдор жиҳатдан таваккалчилик тақсимланишида концептуал моделдан (12.1 расм) фойдаланишга асосланган «дарахти» ва унинг тартибини белгиловчи ечилмалар ташкил қилади.



12.1. Расм. Буюртмачи ва пудратчи ўртасида таваккалчиликни тақсимланиш жараёнини умумий концептуаль модели.

Таваккалчиликни сифат жиҳатидан тақсимланиш потенциали инвесторлар сонини кўпайтириш ёки камайитиришга йўналтирилган қатор қарорлар қабул қилишни кўзда тутиб, иштирокчилар таваккалчиликни инвесторлар зиммасига юкланишини хоҳлайдилар. Лекин бу лойиҳачилар учун тажрибали инвесторларни жалб этилишида қийинчиликлар туғдиради. Музокара қатнашчилари ўз зиммаларига таваккалчилик ҳиссасини олиниши борасида масалаларни ҳал этилишида иложи борица билимдонликни намоён этишлари талаб қилинади.

Таваккалчилик куйидаги асосий турларга бўлинади: ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий (кредит), инвестицион ва бозор таваккалчиликлар.

Ишлаб чиқариш таваккалчилиги ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш (иш бажариш, хизмат кўрсатиш), турли кўринишдаги ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ.

Тижорат таваккалчилиги тадбиркор томонидан, сотиб олинган товарни сотиш кўрсатилган хизмат жараёнида вужудга келадиган

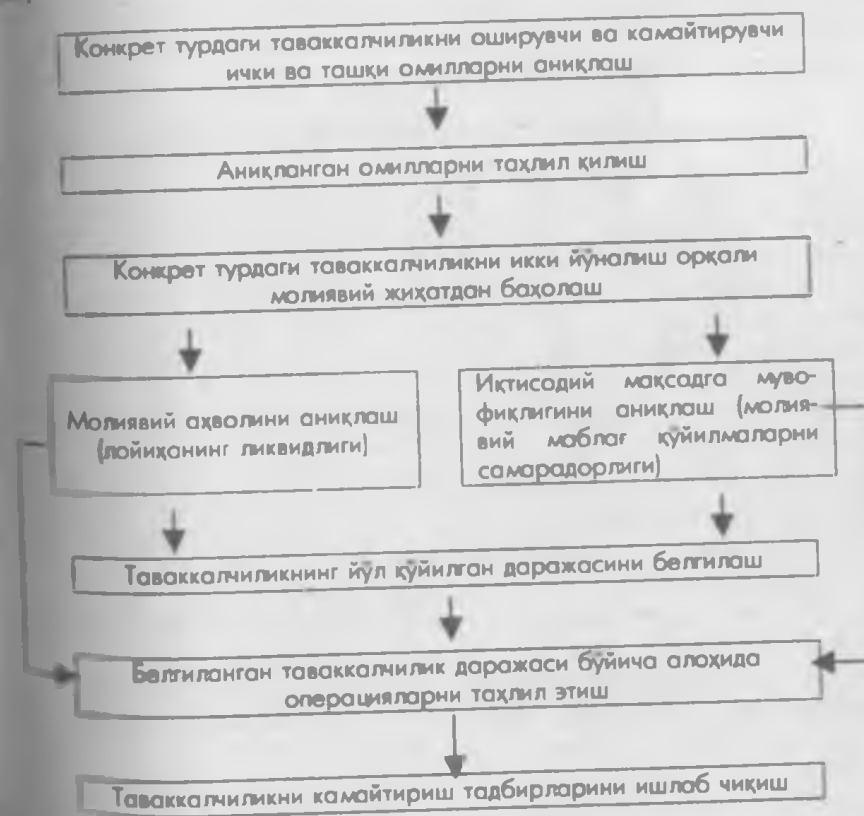
битимида сотиб олинаётган ишлаб чиқариш воситалари фойдасиз ўзгариши (ортиши), маҳсулот сотилишида нархнинг муомала жараёнида товарни йўқотилиши, муомала қилиниши ортиши каби омиллар ҳисобга олиниши даркор.

Молиявий таваккалчилик молиявий тадбиркорликни ёки молиявий битимларини амалга оширилишида юзага келади. Молиявий таваккалчиликка тадбиркорликнинг бошқа турлари учун хос бўлган иштирокчиларининг бири томонидан тўлов қобилиятининг пул-валюта операциясидаги чекланганлик ва ҳ.к. омиллар таъсир қилмаслиги мумкин.

Инвестицион таваккалчилик сабабларига хусусий ёки сотиб олинган қimmatли қозғолардан иборат инвестицион — молиявий портфелни тақсимланиши кириши мумкин.

Бозор таваккалчилиги бозорнинг фоиз ставкаларини, миллий пул қийматини ёки хорижий валюта курсларини ўзгариши билан боғлиқ таъсир қилиши билан боғлиқ. Потенциал шерикларни лойиҳада иштирок этишларини қарорда мувофиқлиги борасида қарор қабул қилинишида таваккалчилик таҳлил қилинади.

12.2. расмда таваккалчиликни таҳлил қилиниши блок-схемаси келтирилди.



12.2. Таваккалчиликни таҳлил қилиш блок-схемаси

Тадбиркорлик фаолиятида таваккалчилик оқибатида зарар моддий, меҳнат, молиявий бўлиши, вақтни зарарнинг турли кўринишлари бўлиши мумкин.

Моддий зарар — лойиҳада кўзда тутилмаган ёки натура нишида моддий объектларни (бинолар, қурилмалар, узатиш риаллар, ҳам ашё жамловчи қисмлар) тўғридан-тўғри йўқотилишидир.

Меҳнат йўқотишлари — тасодифий ёки кўзда тутилмаган ҳолатлар масалан автомат станок ўрнига универсал станокда ишлашга келган тақдирда: техник жиҳатдан асосланган вақт меъёрлари тажриба статистик вақт меъёрлари қўлланилганда (ўлчов бирлиги одам-соат ёки одам-кун).

Молиявий зарар тўғридан-тўғри пул йўқотиш (тадбиркорлик лойиҳасида кўзда тутилмаган тўловлар, жарималар, муддати кредит тўловлари, қўшимча солиқ, пул маблағларини ёки қиммат баҳо қоғозларни йўқотиш) билан боғлиқдир.

Вақт йўқотилиши тадбиркорлик жараёни лойиҳада кўзда тутилганидан сустроқ кечаётганда кузатилади (ўлчамлари, соат, декада, ой ва ҳ.к.)

Махсус кўринишдаги йўқотишларга кишилар ҳоёти ва солиғига атроф муҳитга, тадбиркор мавқеига таҳдид солинаётган ҳолатлар билан боғлиқ зарарлар киритилади.

12.2. ЛОЙИҲАНИ МОЛИЯЛАШТИРИШДА ТАВАККАЛЧИЛИК

Тадбиркорлик фаолияти лойиҳасини молиявийлаштириш масалаларини ҳал этилишида таваккалчиликни ҳисобга олиш — иккита асосий вазифани, яъни лойиҳани мунтазам амалга оширилиши учун зарур бўлган инвестиция оқими: инвестицияни оптимал таркибини қабул қилиш ва солиқ имтиёзи эвазига капитал харажатлар миқдорини камайтириш вазифаларини ҳал қилишда самарадорликни энг муҳим шарти ҳисобланади.

Лойиҳани молиялаштириш режаси қуйидаги таваккалчилик турларини ҳисобга олиши шарт:

- лойиҳанинг нояшовчанлиги таваккали,
- солиқ таваккали,
- қарзларни тўланмаслиги таваккали;
- қурилишни тугалланмаслиги таваккали.

Лойиҳани нояшовчанлиги таваккали олинадиган даромад ҳар қандай ўлчамдаги капитал қўйилгани қоплаши ва ўзини — ўзи оқлашини кафолатлашини таъминлаши шарт. Лойиҳанинг энг муҳим вариантини келирилган харажатлар формуласи орқали таъинлаш мумкин: $C + E_n K$ бу ерда C — маҳсулот таннархи, K — капитал қўйилма, E_n — капитал қўйилмадан фойдаланиш самарадорлигининг норматив коэффиценти. Капитал қўйилмаларнинг норматив

$$T_{ок\ n} = 1/E_n$$

таваккали — лойиҳа белгиланган муддат ичида ишга қўйилган маблағларнинг кафолатланган солиқ чегирмасидан фойдалана олмаслиқ солиқ тўловидаги ютуқларни йўқотиш (ишчилар ҳозирда кўрсатаётган, лекин иқтисодий жиҳатдан ўзини оқламаган ҳолатда ишламай қўйсалар): солиқ қонунчилиги ўзгаришларини қўлдан чиқариб қўлади.

Қарзларни тўлай олмаслиқ таваккали маҳсулотга бўлган талабни муддатлар ичида пасайиши билан, ёки ортиқча маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида унинг нархини тушиб кетиши билан боғлиқ. Буларни лойиҳа яшовчанлигига таъсирини камайтириш учун қарзларни татбиқ этилишидан олинадиган йиллик даромад қарзларни йиллик тўловларни қоплаши керак. Бундай таваккалчиликни қарзларнинг қуйидаги йўллари мавжуд: резерв фондлар, қўшимча қарзлаштириш, кредитлар.

Қурилишнинг тугалланмай қолиши таваккалчилиги қурилиш ишчилари ва инвесторлар томонидан кафолатланиши керак. Агар қурилишда янги технологик жараён ёки ноу-хау қўлланилган бўлса, инвестиция қурилишни тугалланиши бўйича кафолат талаб қилиши мумкин, чунки бундай лойиҳалар дастлаб кўзда тутилганидан бир неча қимматроқ бўлади.

12.3. БИЗНЕС — РЕЖА ВА ТАДБИРКОРЛИК ТАВАККАЛЧИЛИГИНИНГ КАМАЙИШИ

Таваккалчиликни сезиларли даражада пасайишига изчиллик билан қўлбасма чикилган бизнес-режа ва башорат таъсир кўрсатади. Қўлбасма чикилиш — ҳар қандай иш юритаётган корхонанинг, унинг қўлбасма — ҳукукий-мулкчилик шаклидан, ўлчамидан қатъий назар, фаолиятининг ажралмас қисмидир.

Бизнес-режа аниқ бир ҳолатдаги бизнесни бошланиши ёки қайта қурилиши имжониятлари таҳлилин жамлаштиради ва бу имжониятлардан қай тариха фойдаланиш йўллари кўрсатиб ва айни ҳолда таваккалчилик даражасини пасайтиради. Мукамал ва қўлбасма ҳолда ишлаб чиқилган бизнес-режа тадбиркорга ўз қарзларини келажаги қандай бўлиши, юз берадиган ўзгаришлар қанчалик кўра билиш, олдиндаги муаммоларни сеза олиш, жорий қарзларни назорат қилиш, ўз ишини келажагини башорат қилиш, маблағлари резервларини ҳосил қилиш борасида ёрдам беради.

Тадбиркор ўз ишини бошлар экан, олдинда турган муаммолар қанчалик даражада яқиндан таниш бўлса ва бу муаммолар ҳар қандай таҳлил этилган бўлса, бу муаммоларни ҳал этилиши осонроқ бўлади, бу борада қўрилган тадбирлар самарали бўлади ва шу боисдан ҳам таваккалчилик даражаси паст бўлади. Яхши қўрилган бизнес-режа, тузилиши босқичидаёқ, шериклари ва инвесторлар билан келишилган ҳолда тузилган бўлса кўп ва савол

Таваккалчилик билан боғлиқ қарорларни энг чегаравий эҳтиёткорлик авантюризм ҳисобланади. Ўта эҳтиёткорликда таваккалчилик нолга яқин, авантюризмда эса таваккалчилик энг бўлади. Биринчиси ҳам иккинчиси ҳам салбийдир. Чунки ўта эҳтиёткорлик самаранинг паст бўлишига олиб келса, авантюризм эса қўйилган натижага, таваккалчиликни юқори эканлиги эришишга — имкон бермайди. Бу борада оптимал қарор қилиниши талаб этилиб, асосланган таваккалчиликни ўз тармоқлари олади. Асосланган таваккалчилик деярли ҳор доим фойдалир. Тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини оширади.

Қарор — бошқарув асосидир, бунда бир неча имкониятлар энг маъқул фаолият усули танлаб олинади. Оптимал қарор яхши ва яхши қарорлар оралигида ётади.

Тўғри қарорга келиш — тадбиркор фаолиятини муваффақият бўлишини гаровидир, чунки бундай қарорга келиш таваккалчилик даражасини камайишига ҳамда юқори яқуний кўрсаткичларга эришиш имконини беради. Бошқарув қарорларни қабул қилиниши, американи соҳиблиги М. Рубенштейн томонидан шакллантириб берилган қоидаларга бўйсунуши керак:

1. Аввал яхлит муаммо бўйича тушунчага эга бўлгандан кейингина майда қисмлари ичига кириб бориш лозим.
2. Мавжуд вариантларни барчасини кўриб чиқмасдан турб таъминот қарор қабул қилманг.
3. Шубҳаларнинг — ҳатто энг тўғри тўйилган фикрларга ҳам ишончсизлик кўзи билан қаранг, уларни бекорга чиқариш ва чўчиманг.
4. Олдингизда турган муаммога ҳар томонлама назар ташла, ҳатто муваффақият қозонишингиз имкони минимал бўлган тақдирда ҳам.
5. Ҳал этилаётган муаммо моҳиятини яхшироқ тушуниб олиш учун моделлар ёки шу сингари муаммоларни аввал ҳал этилган йўллари билан изланг. Диаграммалар ва схемалардан фойдаланинг. Улар бир назар ташлагандаёқ кенг кўламли муаммони қамраб олишингизга имкон беради.
6. Ўзингизга ва шерингизга илож борица кўпроқ савол беринг. Тўғри берилган савол, айрим ҳолларда берилган жавоб мазмунини тўбдан ўзгартириб юборилиши мумкин.
7. Қаллангизга келган биринчи қарорданок қаноатланманг. Унинг заиф тарафларини топишга ҳаракат қилинг. Мазкур муаммонини ечишнинг бошқа йўллари билан топинг ва уларни биринчи қарорингиз билан таққосланг.
8. Узил-кесил қарорга келишдан олдин, ўз муаммоларингиз ҳақида бирорта билан фикрлашиб олинг.
9. Сизингизга ишонинг. Мантиқий фикр юритишнинг муаммонини таҳлилидаги ҳал қилувчи ўрни бекиёсдир, шундай бўлса, сиз сезингизни ҳам қамситманг.

бир инсон ҳаётга ва доимий юзага келувчи муаммоларга нисбатан назаридан ёндошишини эсда тутинг.

13 — БОБ. ТАДБИРКОРЛАР РАҚОБАТИ

13.1. РАҚОБАТ ТУРЛАРИ

Рақобатнинг энг асосий тамойилларидан бири — товар қўйувчиларнинг эркин рақобатидир.

Рақобат — ишлаб чиқарувчилар ёки таъминотчилар, корхоналар, ўртасидаги ишлаб чиқариш, маҳсулот сотиш борасида энг шароитларга эгаллик қилиш орқали энг яхши натижаларга эришиш мақсадида олиб бориладиган курашдир.

Рақобат тизимида рақобатнинг асосий мазмуни истеъмолчи ва унинг қўлига қондириш учун курашни англатади. Бу кураш бозорни ўз ичига олиб борилади ва товарни арзонлаштирилишига ва боғлиқдир.

Рақобат курашида галаба қилиш учун тадбиркор ўз фаолиятида қўйиладиган хизматга эътиборини қаратмоғи лозим.

Рақобатдан, йўналишни тўғри танлаш. Аниқ майда-чўйдаларга қараб тайёрланиши шарт эмас, аммо ҳаракат йўналиши аниқ шарт. Масалан, АҚШда бир неча конгломератлар тажрибаси кўрсатадики, улар аниқ стратегияга (йўналишга) эга бўлмаслигига қарамай қатор турли тармоқларга қарашли корхоналарни қўриб юбориб, юқори натижаларга эришмоқчи бўлишганди. Ҳар қандай кўра олмаслик оқибат натижада уларни ноқулай аҳволга қўлади.

Рақобатдан, кўпроқ ахборот тўплашга эътиборни қаратиш керак. Рақобатдан ташқи муҳитни ҳисобга олиш ўзи ишлаб чиқадиган маҳсулот ва сифатини ошириш билан турли бозорларнинг ўзига қаратади ва рақобатчиларнинг ҳатти-ҳаракатларини ҳисобга олиш билан назарда тутилмоқда. Кенг миқёсдаги маълумотларга эга бўлиш билан нафақат мамлакат натижасида, ҳатто уни ҳалқаро миқёсдаги ҳатти-ҳаракатларига ва ишларнинг муваффақиятли олиб боришга ёрдам беради. Масалан, Японияда информация системаси билан кўндалма деярли ҳар қандай у ерда фаолият кўрсатаётган корхонага қулай ва тез етказиб берилади (каттакор фирмалардан қўйиб бир неча киши ишлайдиган кичик корхонага бу қулайликлар қўйиб бу ҳолат эса жаҳон бозоридаги шиддатли рақобат курашида қўйиб ўз ичига катта имкониятларга замин бўла олади:

Рақобатдан, эгилувчанлик (шароитга тез мослашиш қобилияти). Бу рақобатдан қандай ташқи ўзгаришларга тез ва тўғри баҳо бериш қулай бўлади, қўйиб қолса ундан тезда фойдаланиб қолиш ва олдиндан рақобатга қарши чора тадбирларни ишга солиш. Рақобатдан, давлатларида тайёрланаётган ҳужжатдан кўра режалоштириш

жараёни муҳимроқ ҳисобланади. Юқори сифатли режанинг қўйилган мақсадга олиб келиши учун барча менежерларни жалб қилиш билан бир қаторда илоҳи борича фирмани аъзоларини қилинмоқчи бўлган ишлар билан батафсил таништириб, уларга бу ҳаракат аниқ нима беришини ҳам айтиб ўтиш зарур. Бунинг натижасида ҳужжатга нисбатан аъзоларининг ҳатти ҳаракатлари муҳимроқ натижаларни бериши мумкин ва улар мавжуд режага қўшимча таклиф ва ташаббус киритиш билан эришмоқчи бўлган мақсадни йўл-йўриқларига ойлантириб қиритадилар. Бизнинг шароитда ҳам раҳбар билан бошқа аъзолари оддий ишчигача ишнинг натижасига жон куйдириши керак. Бунинг учун улар ўрталаридаги сунъий масофани тегиз қилган бартараф этмоқ лозим. «Ота-бола» муносабатлари ўрнига ҳаммуносабатлари келган жойда юқори натижаларга эришиш мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти унумли амалга ошишида ва рақобатчилардан ўзиб кетишда маркетинг хизматининг аҳамияти борган сerti ортиб боради. Бозордаги вазиятни чуқур ва ҳар тарафлама ўрганиш асосида иш юритиш ўта муҳимдир. Асосий тамойил бу ерда маҳсулотни яратиб, уни сотиш тўғрисида бош қотириш эмас, яратмасдан туриб унинг келажагини аниқлашдан иборатдир. Чунки яратилган маҳсулотлар, албатта сотилиши керак. «Истеъмолчи — шартнома» Ана шу шиор АҚШ, Япония ва қатор Европа тадбиркорлари алоҳида таъкидланиб келмоқда. «Ҳар қандай тадбиркорликка, унинг қувват ва куч берувчи энг аввало, албатта истеъмолчидир! Уларнинг қорхона ўз ишини давом эттирмаса ҳам бўлаверадилар», — деб ёзади Америка олими Д. Харрингтон «Америка корпорацияларида сифатли рақобатчилик» деган ажойиб рисоласида. Истеъмолчининг бўлмаслиги буюртманинг йўқлиги ишсизликка олиб келади ва бундай ҳолат фирмани раҳбариятини чуқур ва ҳар тарафлама ўйлаб кўришга мажбур қилади. Тадбиркор. Иш юритувчи тадбиркорнинг шундан келиб чиқарадиган ҳулосаси рақобатчилар қайсидир жиҳатдан ўзиб кетишгани ва аниқ сабабни тезда топишдир.

Рақобат иқтисодиётини тартибга солишчи энг муҳим воситаларидан бири бўлганлиги учун унинг ривожини истеъмолчини маҳсулотга нисбатан тобеллигини пасайтириб, маълум даражада истеъмолчини бевоҳид қилиб ишлаб чиқариш жараёнига бўлган талаби ва таъсирини кучайтиради.

Кўплаб истеъмолчилар ва маҳсулот етказиб берувчиларнинг талаб ва таклифларини белгилашда рақобат алоҳида ўрин тутганлиги унинг тадбиркор ўз фаолиятининг энг муҳим томонларидан бири деб рақобатчи ва унинг даражасини билиб туришини англашга мажбур бўлади. Нарх белгилашда ҳам маъмурий идоралар эмас, балки бозор механизмлари етакчи ўринда бўлади. Бу дегани алоҳида маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва ресурс етказиб берувчилар фақат истеъмолчиларнинг хоҳиш ва райига қарагандагина нормал фаолият кўрсатишлари мумкин. Бозор қонун қоидаларга амал қилган ва бозор вазиятига тўғри ҳисобга олинган ўз мавқеининг мустаҳкамланишига эришиш

Бозор талабларини менсимаган эса оқибат натижасидан айирон бўлишлари аниқ. Рақобат кучли бўлган жойда харидор-бозор — агент, қорхона эса — хизматкор.

Тадбиркор учун рақобатнинг мавжудлиги қанчалик зарур бўлса, рақобатнинг йўлини тўсувчи ҳар қандай ҳолат уни бўғайди ва олиб қетади. Бунинг ишга путур етказиши, пировард натижада истеъмолчини рақобатчи сифатли маҳсулотлардан маҳрум этади. Кўп истеъмолчилар ҳолат давом этаверса умуман истеъмол буюмларни олишдан қўлини қайтариб қоллишади, чунки бунинг натижасида бозорда тақчиллик бўлиб қолмоқда бўлиб олади. (А. Аҳмедов «Иқтисод ва ҳисобот», 23-сон).

Рақобат товар ишлаб чиқариш пайдо бўлган вақтда вужудга келган рақобатчилик давридагина бозорнинг асосий дастагига айланиб қолган ўрталарида бозорга давлат томонидан бошқарилмайдиган рақобат кириб келди. Ўша даврдан бошлаб рақобат ички тармоқ ва тармоқлараро шаклларга бўлина бошлади. Ички тармоқ рақобат — бир тармоққа тегишли товар ишлаб чиқарувчилар орасидаги рақобат бўлиб, ўртача қорхоналарга нисбатан меҳнат қўллиги юқори бўлган қорхоналар қўшимча даромад олади, шунинг учун жиҳатдан ва ташкилий жиҳатдан қолоқ бўлган қорхоналар аксинча ўзлари ишлаб чиқараётган товарнинг қийматини бир қанча йўқотади ва вақти келиб инқирозга юз тутаяди. Ички тармоқ рақобати қорхоналарда илмий-техник жараёнини ривожланишига кўмак беради.

Тармоқлараро рақобат — бу турли тармоқларга тааллуқли қорхоналар ўртасидаги рақобатдир. Бундан капитал паст даражада қолиб олиш меъёрига эга бўлган тармоқлардан юқори фойда олувчи тармоқларга оқиб ўтиши кузатилади. Янги капиталлар бошқа тармоқларга кириб борар экан, жамият эҳтиёжи учун зарур бўлган товар ишлаб чиқаришга киришади, бозордаги товар миқдори кўпаяди, нарх пасая бошлайди ва натижада даромад миқдор озаёиб боради.

Тармоқлараро рақобат даромадли тармоқдан капитални чиқиб кетиши аксинча тармоқдан олиб келиши кузатилади: ишлаб чиқариш ҳажми камаяди, тармоқдан бўлган эҳтиёж таклифдан ортиб боради, натижада нарх пасая бошлаб даромад орта бошлайди.

Рақобат турларини тоифаланиши бозордаги ишлаб чиқарувчиларнинг миқдори ва «солиштирма вазни»га боғлиқдир. Шунга мос рақобат мукаммал (эркин) ва номукаммал бўлади.

Эркин рақобатнинг асосий белгилари.

Рақобат қатнашчиларининг чекланмаган миқдордаги сони, бозорга қатнашчиларнинг абсолют эркинлиги, масалан, ҳар бир кишини тадбиркорнинг фаолияти билан шугулланиш ва уни тўхтатиш ҳуқуқига эга бўлиши билдиради. Буни у турлича кўринишда амалга ошириши мумкин: бевоҳида ўзи меҳнатда иштирок этиши, ишчиларни ёллаш, истеъмолчиларга айланиб, акциялар ва давлат облигацияларини сотиб

олиш, банкга пул қўйиш уларни кўчмас мулкка инвестирлаштириш бошқалар орқали бажаради. Эркин, бозорга, давлат фаолияти тегишли бўлмаган барча фаолиятлар тааллуқли бўлиб, ки томонидан исталганини танлаб олиниши мумкин.

Моддий, меҳнат, молиявий ва бошқа ресурсларни ҳаракатчанлиги рақобат қатнашчиси ўз пулини (айтайлик олишга) бирор ишга, шунчаки эмас, балки оладиган даромади кўпайтириш мақсадида жалб этади. Бунга у, капитали корхонада ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш ҳажми ортгани тақдирдагина умид боғлаши мумкин. Агар ишлаб чиқаришга ресурслар жалб этилса, улардан фойдаланишнинг энг самараси комбинациялари қўлланилса, аввал консервация қилиб қўйилган қувватлар ишга солинса, илгор-технологиялар ўзлаштирилса қўла мақсадга эришиш мумкин.

Рақобатчиликнинг ҳар бир қатнашчиси тўла ахборотга (таклиф талаб, нарх-наво, фойда меъёри ва ҳ.к.лар бўйича) эга бўлиш тақдирдагина ўзи учун энг мақбул йўлни танлаши, тўғри қарар ташлаши мумкин.

Бир хил номланувчи маҳсулотларни абсолют бир жинслилиги савдо маркасининг ва бошқа, товар сифатига тааллуқли характери тикаларнинг йўқлигини кўрсатади. Ўша савдо маркасининг борлиги савдо этувчини имтиёзли монополик мавқега олиб чиқади, бу эса эркин бозорга мос эмас.

Ҳеч қандай, эркин рақобатчилик қатнашчиси бошқа қатнашчилар томонидан қабул қилинган қарорларга тайзик ўтказиш имконига эга эмас.

Қатнашчилар сони ниҳоятда юқори бўлганлиги боисидан, ҳар бир ишлаб чиқарувчи — сотувчининг ишлаб чиқаришнинг умумий ҳажмига қўшаётган ҳиссаси деярли сезилмайди, шу сабабли ўз товарини сотишга мўлжалланаётган нархи бозор нархларида деярли ўзгариш этмайди. Шу тариқа, нархнинг реал даражаси, иқтисодиётнинг айрича субъектларини хоҳишларига бўйсунмайди ва уларнинг миқдори қандайдир «кўринмас қўл» (бозор механизми) томонидан белгиланади.

Рақобатчиликнинг иқтисодий оқибатлари 13.1. расмда ифодаланган.

Эркин рақобатчилик шароитида талаб ва таклифнинг ўзаро муносибати бир соҳада ортқча ишлаб чиқаришга иккинчи соҳада эса кам ишлаб чиқаришга олиб келади.

Бир фирма даромадининг ортиб кетиши қолган фирмаларнинг инқирози ҳисобига амалга ошади: майда корхоналар, қулаётган корхоналар томонидан «ютиб» юборилади, ишлаб чиқариш ва капитални концентрацияси ва марказлашуви, оқибатида монополиялар вужудга келиб, улар бозор ҳуқумронлигини қўлга киритадилар.

Аввало ишлаб чиқарилмаган янги

Модернаш-тирилган маҳсулот

Юқори сифатли маҳсулот

Харажат-ларни ка-майтириш



3.1. Расм. Рақобатчиликнинг иқтисодий оқибатлари.

Абсолют (абсолют) монополия. Битта фирма маҳсулотни ягона ишлаб чиқарувчиси бўлиб, бу маҳсулотни алмаштирувчилари бўлмаган бозорда соф монополия мавжуд бўлади. Бу моделнинг тўртта ўзига хусусияти бор, хусусан:

1. Сотувчи ягонадир, фирма битта бўлганлиги сабабли тармок синоним (маънодош) ҳисобланади:

2. Сотилаётган маҳсулот, уни алмаштирадиган ёки унга яқин турадиган маҳсулот йўқлиги нуқтаи назаридан қаралганда ноёбдир:

3. Монополист бозорда ҳуқумрон бўлиб, нархни, таклифни назорат қилади:

4. Монополистни бозорга киришида рақобатчилар учун ўтиб бўлмайдиган табиий ва сунъий тўсиқлар ҳосил қилинади.

Монополик рақобатчилик — бозордаги шундай аҳвол, бунда биттадан кўп сонли ишлаб чиқарувчилар, ўхшаш, лекин айнан шундай маҳсулотларини таклиф қиладилар.

Монополик рақобатчилик бозорида фирма нафақат нарх борасида маҳсулот (хизмат) дифференциацияси орқали иш кўради. Бу монополик бозорни асосий хусусиятидир.

Олигополия. Олигополиянинг асосий хусусияти — рақобатчилар сонининг камлигидир. Агар бозорда нисбатан оз сонли (ўрта кўрада) фирмалар устунлик қилса, бу тармокни олигополик деб тан олади. Классик олигополия уч-бешта ишлаб чиқарувчи жумласидан ташкил топади. Масалан, АҚШнинг автомобил саноатида «уч олигополик»: «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер»лар ҳуқумронлик қилади.

Нарх рақобатида товарларни ёки хизматни рақобатчиларга биттадан арзон баҳоларда таклиф этилиши тушунилади. Ривожланган бозор шароитида нархларни арзонлаштирилиши ишлаб чиқариш маҳсулотларини камайтирилиши ёки фойдани озайтирилиши ҳисобига амалга оширилади. Майда ва ўрта фирмалар, бозордаги ўрнини қўлга олиш учун, одатда оз миқдорда фойда олишга давогар

бўладилар. Йирик монополия эса нархларни ўта арзонлаштириш билан рақобатчиларни бозордан сиқиб чиқариш мақсадида ўнмун фойдадан воз кечишлари мумкин, кейинчалик нархни ошириш орқали кўрилган зарарни қоплаб оладилар. Рақобатчилик курашини усулидан ўз вақтида Американинг «Кока-кола» компанияси Лот Америка мамлакатлари бозорини эгаллаш учун фойдаланган эди.

Нархга тааллуқли бўлмаган рақобатчиликда товарлар сифати ишончлилиги, иш муддатини узоклиги, иш унумдорлиги юқорилиги, шунингдек ассортиментнинг кўплиги орқали иш юритилган. Товарнинг кўйидаги кўрсаткичлари жумладан, экологик софлиги энергия сигими, эргонометрик ва эстетик кўрсаткичлари, безарарлиги муҳим ҳисобланади.

13.2. ЗАМОНАВИЙ ШАРОИТДА РАҚОБАТЧИЛИКНИНГ РИВОЖЛАНИШИ

Ишлаб чиқарувчилар рақобатининг муҳим ўринларидан бири маҳсулот сотиш ва истеъмол бозори учун курашдир. Масалан, 10 бозорнинг йўқотилиши, одатда фойдани 5 – 6%га камайишига олиқ етказилади.

Истеъмол учун курашда рақобатчи ишлаб чиқарувчига етарли баҳо бермаслик ҳатто энг йирик компанияларни ҳам зарар кўришига ҳатто инқирозга юз тутишига олиб келган.

Сотиш бозори учун кураш билан бир қаторда ҳам ашё, меҳнат ресурслари, капитал бозорлари, илмий-техник янгиликлардан фойдаланиш ҳуқуқига эга бўлиш учун рақобатчилик ривожланиб боради. Сўнги пайтларда, айниқса меҳнат ресурслари соҳасида рақобатчилик кучаймоқда. Ривожланган мамлакатларнинг миллий таълим тизими ҳозирги фирмаларнинг юқори малакали мутахассисларга бўлаётган эҳтиёжини қондира олмайди. Бу муаммони ҳал этиш учун компаниялар ўзларининг хусусий олий ўқув юртларини очмоқдалар (айниқса Японияда бир фирмдан бошқасига ўтиш амалда мумкин эмас). Бош компанияларнинг, ҳатто бошқа мамлакат мутахассисларининг ўзларига ўтишларига қизиқтирмақдалар.

Илмий-техника соҳасида эришилаётган оламшумул янгиликлар фақат ва техника соҳасида ҳам рақобатчиликни кучайишига олиб келмоқда. Илмий ихтиро ёки бутунлай янги товарни ишлаб чиқарилиши билан ўзлаштирилиши компанияни янги чўққиларга олиб чиқади (масалан, «Сони» фирмасини «Бетамакс» видеоманитофонлари); лекин рақобатчи томонидан ана шундай ихтироларни қилиниши фирмани кўп йиллар меҳнатини йўққа чиқариши ҳам мумкин.

Аммо рақобатчилик ҳар доим ҳам кураш билан бағлиқ бўлади. Вермайд. Масалан, IBM компанияси ўзининг IBM PC турдаги компьютерининг техник кўрсаткичлари ҳақида бу компьютерлар ишлаб чиқарилишига қадар анча олдин матбаада чоп этди. Бундан кўзланган мақсад, четдан ишлаб чиқарувчиларни жалб этиш бўлиб, ўзининг

рақобатчиси «Диджитэл Эквипмент» компаниясига ҳам бир интеграл схемаларни тайёрлаш учун топширди. Бу билан рақобатчиларнинг шу тури бўйича стандартларни назорат этиш ҳуқуқига киритди.

1979 йилда «Крайслер» компанияси инқирозга юз тутган даврда, энг ашаддий рақобатчиси бўлган «Дженерал моторс» «Крайслер» катта миқдорда кредит беришга қарор қилди. Бундай хотамчиликнинг сабабини кейинчалик «Крайслер» фирмасининг президенти шундай изоҳлади:

«Шундай кичик ўлчамли автомобилларга бўлган талабни фақат қондира олиши мумкин бўлиб қолган эди, шунинг учун «Крайслер» фирмасининг йўқолиб кетиши нафақат Америкага бундай автомобилларни импорт этилишини кўпайишига, балки автомобил сотиш иш жойларини экспорт қилинишига олиб келар эди. «Крайслер» банкрот бўлса, ўнлаб иш жойлари Америка учун йўқолиб, Японияга ўтиб кетар эди». Шу тариқа, «Дженерал Моторс» фирмасида янги ниҳоятда қувватли «Джанон Инкорпорейтед» фирмасини рақобатчи сифатида кўришни истамди.

13.3. ДАВЛАТ ТОМОНИДАН АНТИМОНОПОЛ НАЗОРАТ ТИЗИМИ

Иқтисодиётни бозор принципларига асосан қурилаётган барча мамлакатларда монополияга қарши бошқарув ишлари олиб борилади. Маъмурий ва иқтисодий чоралардан ташқари давлат томонидан ишлаб чиқарувчиларнинг бозорни монополиялаштиришга қарши чоралар ҳам қўлланилади.

Шу тариқа, антимонопол бошқаруви иқтисодий, маъмурий ва маъмурий актлар мажмуаси сифатида намоён бўлиб, бозорда рақобатчиликка шароит яратиши ва ишлаб чиқарувчиларнинг бозорни монополиялаштириш борасида ҳаракатларини чеклашни кўзда тутди. Ҳарб мамлакатларининг тажрибаси, давлат томонидан бозорни назорат этиш бу шаклини зарур эканлигини кўрсатади.

Монополияни кўзлаган шартномаларни таъқиқлаш борасида 1889 йилда Канадада, кейинчалик 1890 йилда АКШда (Шерман қонуни) чиқарилди. Бу қонунларга асосан монополияни ташкил этиш жиноят деб белгиланди ва жиноий жавобгарлик жорий қилинди. Бу жавобгарликка кўра 5000 доллар миқдорида (кейинчалик 10000 долл) жарима ёки бир йилгача озодликдан маҳрум этиш кўзда тутилди. Тез орода монополияга қарши қонунлар Австралия ва Янги Зеландияда, сўнгра Европа мамлакатларида ҳам (Белгияда – 1935 йилда) қўлланила бошланди. АКШда бозордаги ҳиссаси 90 – 100%ни ташкил қилган монополия-корпорацияларни сўзсиз, йўқ қилиш қаттиқ назорат остига олиш кўзда тутилади.

Ўзбекистон Республикасида антимонополияга тааллуқли қонунларнинг ўзига хос хусусиятлари.

шунчадир. Бозорни ҳар томонлама чуқур ўрганиш, унга фаол таъсир кўрсатиш, истеъмолни шакллантириш, ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчини боғлаш, уларга бир-бирларини топишда кўрсатиш маркетинг фаолиятининг асосий мақсадидир.

Маркетинг асосида инсон эҳтиёжлари ғояси, яъни озиқ-овқат, кийим-кечакка ҳавфсизликка, шунингдек маънавий яқинлашувга, ўзаро боғлиққа ва ҳ.к. ларга талабларини қондириш ётади.

Инсон эҳтиёжлари чексиздир, лекин уларни қондириш ресурслари чеклангандир. Инсон, ўз молиявий имкониятлари чегарасида, ўзини иложи борида тўлароқ қондирадиган товарни танлайди. Товар қанчалик харидор эҳтиёжини тўла қондирса, ишлаб чиқарувчи шунчалик муваффақият қозонади.

Одамлар алмаштириш ёрдамида ўз эҳтиёжларини қондиришга қарор қилган ҳолларда маркетингга эҳтиёж туғилади.

Маркетинг фаолиятида бозор икки турга бўлинади.

Сотувчи бозори – бу одатда, тақчил бозор бўлиб, сотувчилар ҳуқумрон бўлади ва харидорлар бозорнинг фаол иштирокчилари ҳисобланади. Харидор бозори – одатда, тўйинган бозордир, бу бозорда харидорлар ҳуқумрон бўлиб, сотувчилар фаол ҳаракат қилишлари лозим бўлади.

Ҳар қандай сотувчи маҳсулотини сотиш муаммосига дуч келади, яъни маҳсулотини истеъмолчига етказиб бериши шарт. Ҳар бир сотувчи ва харидорнинг мақсади тижорат якунидан қаноатланишдир.

Маҳсулотга мўлжалланган маркетинг корхона фаолияти янги хил товарни ишлаб чиқаришга ёки аввалдан чиқарилаётган товарни такомиллаштиришга қаратилганда қўлланилади. Бу ҳолда асосий вазифа, истеъмолчиларда янги ёки такомиллаштирилган товарни сотиб олишга қизиқиш уйғотишдан иборат.

Истеъмолчига мўлжалланган маркетинг, корхона фаолияти бевосита бозордан келиб чиқаётган талабни қондиришга қаратилган ҳолларда қўлланилади.

Бу борада маркетингни асосий вазифаси потенциал истеъмолчини ўрганишдир. Маркетингни бу тури тижорат фаолиятининг энг муҳим қисмидир, чунки, истеъмолчилар талабини ўрганмай туриб тадбиркор иш юрита олмайди.

Маркетинг қуйидаги вазифаларни амалга оширади:

- бозорни комплекс ўрганиш;
- потенциал талабни ва қондирилмаган эҳтиёжни ўрганиш;
- товар ассортиментини ва нархи режалаштириш;
- мавжуд талабни тўла қондиришга тааллуқли чора-тадбирларни ишлаб чиқиш;
- сотишни режалаштириш ва амалга ошириш;
- ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва бошқарувни такомиллаштириш чораларини кўриш.

Ишлаб чиқариш тугатилаётган ерда маркетинг бошланмайди.

Ишлаб чиқариш характерини ва кўламини белгилайди. Ишлаб чиқариш қувватларидан самарали фойдаланиш, юқори унумдаги статик қурилмалар ва илғор технологиялардан фойдаланиш маркетинг томонидан аниқланади.

Ўз фаолиятини маркетинг принципи асосида олиб бораётган корхона, маркетинг изланиши натижасида ишлаб чиқаришни ва қўл сотиш асосида товар бўйича дастурлар ишлаб чиқади.

Хорижий тажрибалардан маълум бўлишича, у ёки бу товарни соҳа эришиладиган муваффақият нафақат фирманинг ишлаб чиқариш молиявий имкониятларига, балки тўлов қобилиятли талабга, яъни молчига мўлжалланган маркетингдан фойдаланишга боғлиқдир. Маркетинг бозорга киришга шароит яратди.

14.2. МАРКЕТИНГНИНГ АСОСИЙ ПРИНЦИПЛАРИ

Маркетингнинг асосий принциплари ишлаб чиқариш якунларини истеъмолчиларнинг ҳақиқий эҳтиёжлари ва хоҳишларига боғлиқ бўлиб, қуйидаги бир қатор принциплар келиб чиқади.

1. Бозорни билиш керак, мазкур товар (хизмат)га истеъмолчи талабини ҳар томонлама ўрганиш, олинган ахборотни ишлаб чиқариш ва ҳўжалик юритиш қарорларини қабул қилиш жараёнларидан фойдаланиш.
2. Ишлаб чиқаришни бозор талабларига иложи борида мослаштириш ва бу орқали корхонанинг самарали фаолият юритишини ошириш. Истеъмолчи қутаётган товарни ишлаб чиқариш, яъни сотиладиган маҳсулот чиқариш.
3. Корхона учун зарур бўлган йўналишларини шакллантириш мақсадида барча воситалар ёрдамида бозорга ва истеъмол талабига таъсир кўрсатиш.
4. Маркетинг изланиши натижасида юзага келган масалаларни ҳал этилишига ижодкорлик билан ёндошишни ривожлантириш ва рағбатлантириш.
5. Истеъмолчини тўла қондирадиган миқдорда товарни, зарур вақтда, зарур жойга етказиб бериш.
6. Илмий изланиш – ишлаб чиқариш – сотиш – сервис жараёнини мақсадли бошқарилишини таъминлаш.
7. Янги, айниқса юқори сифатли маҳсулотни бозорга чиқарилишида кеч қолмаслик.
8. Бозорни нисбатан бир жинсли истеъмолчилар бўйича гуруҳларга ажратиш (бозорни сигментлаштириш) ва корхонанинг имкониятига мос келувчи бозор сигментини мўлжаллаб иш юритиш.
9. Энг ишончли ва юқори сифатли товарлар билан бозорни эгаллаш.
10. Техник даражани ва маҳсулот сифатини ошириш йўли билан рақобатчилардан устун келиш.

11. Савдо воситачиларига ҳар томонлама ёрдам кўрсатиш
12. Бозорни эгаллаш, маҳсулот сотиш ҳажмини ошириш бора...

14.3. КОРХОНА ИМКОНИАТЛАРИНИ ЎРГАНИШ

Таъминотчилар рақобатлар ва атрофдаги шароитни ўрганиб бориш, фирма томонидан ўзининг маркетинг мақсадлари учун қандай ишларни амалга ошириш лозимлигини белгилайди. Ишлаб чиқаришнинг молиявий аҳволи, қурилма ва жихозларни, ходимларни ва бошқа ресурсларни таҳлил қилиш фирманинг имкониятларини, қандай ресурсларга эга эканлигини, уларни қай миқдорда ва қандай нархларда сотиб олиши мумкинлигини, маҳсулотни зарур миқдорда ва сифатли ишлаб чиқара олишлигини аниқлайди.

Корхона имкониятларини ўрганиш унинг потенциаллини, кучли ва кучсиз томонларини аниқлашга қаратилади.

Корхонанинг кучли ва кучсиз томонларини таҳлил этилиши орқали корхона муваффақият қозонган фаолият соҳаларини ва бозор кўрсаткичлари яхшиланиши лозим бўлган тармоқлари аниқланади.

Корхона потенциаллини аниқлашда асосий ўрин иқтисодий таҳлилга ажратилади. Одатда, таҳлил корхона ҳисоботлари материаллари бўйича олиб борилиб, шу билан бир қаторда қўшимча ахборот манбалари, ҳусусан статистик маълумотлар, бизнес-маълумотномалар илмий-текшириш муассасаларининг ҳисоботлари, касбий, тижрат, давлат ахборотномалари ҳам жалб этилиши мумкин.

Корхона потенциаллини таҳлил этилишини куйидаги бўлимлар бўйича қилиниши мақсадга мувофиқдир.

I. Ишлаб чиқариш.

- Ишлаб чиқариш ҳажми, суръати, таркиби.
- Корхонанинг ассортимент номенклатураси, янгиланиш даражаси, ассортиментининг кенглиги ва чуқурлиги.
- Ҳом ашё ва материаллар билан таъминланганлиги. Захира миқдори, улардан фойдаланиш тезлиги.
- Қурилмаларнинг мавжудлик парки ва улардан фойдаланиш даражаси. Қувват резерви. Технологик янгиликлар.
- Ишлаб чиқариш жойлашган ер ва инфраструктура мавжудлиги.
- Ишлаб чиқариш экологияси.

II. Маҳсулот тақсироти ва сотилиши.

- Маҳсулот транспортировкаси. Транспорт имкониятлари ва харажатларни баҳолаш.
- Товар захираларини сақланиши, захира миқдори, уларни жойлашуви ва фойдаланиш тезлиги. Омбор биноларининг мавжудлиги.
- Товарларга охириги ишловни бериш, ўраш, идишларга солиш имкониятлари.

Сотиш.

Ташкилий таркиб ва менеджмент.

Бошқарув тизими.

Ишловчиларнинг миқдор ва малакавий таркиби.

Ишчи кучининг қиймати, ходимлар қўнимсизлиги, меҳнат умумдорлиги.

Менеджмент даражаси.

Фирма маданияти.

Маркетинг.

Бозорни, товарни, сотиш каналларини ўрганиш.

Сотишни мувофиқлаштириш реклама нарх шаклланиши.

Янгиликларни жорий қилиниши.

Коммуникация алоқалари ва ахборот.

Маркетинг бюджети ва уни ишлатилиши

Маркетинг режаси ва дастури.

V. Молия.

Молиявий барқарорлик ва тўлов қобилияти.

Фойда олиш ва рентабеллик (товарлар, ҳудудлар, сотиш каналлари воситачилар бўйича).

Шахсий ва қарзга олинган маблағлар.

Корхона имкониятларини умумлаштирилган таҳлили. Бунда таҳлил ширет йўналишлар бўйича таҳлиллар билан тўлдирилади.

Маҳсулот бўйича — қандай буюмлар энг кўп ва энг кам оборот қилади, қандай буюмларни сотилишидан энг кўп ва энг кам даромад қилади.

Бозорлар бўйича — қайси бозорлар фирма учун оборот ва даромад нуқтаи назаридан энг юқори ва энг паст мавқеи ҳисобланади.

Тармоқлар бўйича — фирманинг товарлари қайси тармоқларда қилади тармоқ бозорининг қандай ҳиссаси фирмага тегишли.

Истеъмолчилар бўйича — фирма маҳсулотининг доимий сандорлари кимлар; уларни фирма товарларига қизиқишларини баби нима; янги харидорларни жалб этиш учун қандай чоралар қилимоғи керак?

Корхонанинг кучли ва заиф томонларини баҳолаш учун кўрсаткичларнинг намунавий рўйхати:

- фирманинг таниқлилиги даражаси (мавқеи), фирма стили;
- таклифлар, рекламация фоизи;
- маҳсулотни янгиланиши;
- ишлаб чиқариш потенциали ва мосланувчанлиги;
- технологик қурилмалар;
- буюмни ясаиши мuddатини давомийлиги ва сифат даражаси;
- конструкторлик потенциали;
- ноу-хау дан фойдаланиш;
- сотишни ташкил этиш усуллари, сотиш бўйича шериклар

малакоси:

- сервис хизмати ва эҳтиёт қисмлар таъминоти:
- оборот ҳажми ва даражаси:
- ишлаб чиқариш ва сотиш дастури:
- харидор потенциали:
- ходимлар, раҳбарият тизими, харажатлар даражаси, унумдорлиги:
- молиявий потенциал:
- жойлашув манзили.

14.4. ИСТЕЪМОЛЧИЛАРНИ ЎРГАНИШ

Истеъмолчиларнинг хулқи ҳақида тўғри тасаввурга эга бўлиш шакллантирувчи асосий принциплар мавжуд бўлиб, қуйидагилар шунлар жумласидандир:

- истеъмолчи ҳеч кимга боғлиқ эмас (эркиндир):
- истеъмолчининг ўзини тутиш ва хулқини билишга изланиш орқали эришилади:
- истеъмолчи хулқига таъсир кўрсатиш мумкин:
- истеъмолчининг хулқи ижтимоий қонунийдир.

Истеъмолчининг эрки, унинг ўз мақсадлари йўлида ўзини тутишида намоён бўлади. Истеъмолчининг талабига мос келишга қароб, товарлар истеъмолчи томонидан қабул қилинади ёки рад этилади. Истеъмолчига танлаш ва фойда кўришга имконият берар экан фирма муваффақият қозонади. Бунини тушунган ҳолда ва истеъмолчининг хулқига мослашиб иш юритиш корхонанинг рақобатчилик шароитида яшовчанлигини сақлаб қолинишини энг муҳим шартларидан ҳисобланади.

Истеъмолчининг хулқига таъсир кўрсатувчи бир нечта омиллар мавжуд. Бу омилларга мақсадли таъсир кўрсатилиши орқали истеъмолчилар хулқини ва фаолиятини ўзгаришига эришиш мумкин. Бу ерда сўз даставвал ташқи муҳит омиллари ҳақида боради. Уларга маданият даражаси, ижтимоий-иқтисодий аҳволлар аъёналар ва удумлар кирadi. Истеъмолчиларнинг шахсига тааллуқли омиллар, жумладан билим даражаси, шахсий ҳоёт тарзи, қизиқиши ва бошқалар ҳам муҳимдир. Истеъмолчиларнинг хулқини шаклланишида психологик жараёнлар ҳам алоҳида ўрин тутadi.

Шу билан бирга истеъмолчининг эрки унинг бир қатор ҳуқуқларига асосланади. Бу ҳуқуқларни бажарилиши нафақат бутун жамиятни, балки алоҳида олинган корхоналарнинг ҳам энг муҳим вазифаси ҳисобланади. Истеъмолчилар ҳуқуқларини қонун томонидан ижтимоий ҳимояланиши, уларнинг талабларини ҳар томонлама қондирилиши кафолатлайди. Алдов, сифатсиз товарлар, қонуний эътирозларга жавоб бермаслик, ҳақорат қилиш ва бошқа ҳаракатлар-қонуний

қонунни бузилиши сифатида қабул қилиниб, уларга нисбатан чора олади.

Истеъмолчининг талаб ва сўровларига эътиборсиз бўлган корхона ҳечон муваффақиятга эриша олмайди, шунинг учун, маркетинг қисмларидан бири — истеъмолчилар хулқини ўрганиш эканлиги эътиборга олинган. Кенг маънода истеъмолчилар хулқи деганда истеъмолчи томонидан товар ва хизматларни сотиб олиниши, истеъмол қилиниши ва фаолиятлар бўйича маълум қарорларга келиш жараёни кўрилади.

Қандай истеъмолчи сифатида: истеъмолчи — ташкилотлар (корхоналар) ишлаб чиқариш корхоналари, улгуржи ва чакана савдо корхоналари, давлат ва бошқа муассасалар, шунингдек — шахслар (шахс тартибли истеъмолчилар), oilалар (ниҳон ва қариндош-қўндошликка асосланган), уй хўжаликлари (бир ёки бир неча хўжаликни эгаллашга асосланган) намоён бўлади. Саноат корхоналари товар хизматларни бошқа маҳсулот ишлаб чиқариш ва бошқа истеъмолчиларга сотиш мақсадида сотиб олади. Шахслар, oilалар, хўжаликлар эса товар ва хизматлардан шахсий манфаатлари йўлида фойдаланадилар.

Давлат корхоналари эса истеъмолчи сифатида сотиб олган товар ва хизматлардан давлат иқтисодиёти йўлида (ҳарбий, транспорт, олоқа, энергетика ва ҳ.к.), шунингдек вазирликлар ва тармоқларнинг, давлат ва маҳаллий ҳокимиятларнинг моддий-техник базасини яратишда фойдаланадилар. Охиргисига нотижорат муассасалар ҳам (маданият, билим, жамоат ташкилотлари, сиёсий партиялар ва ҳ.к.) кирadi.

15 — БОБ. ИННОВАЦИЯ ТАДБИРКОРЛИГИ

15.1. ИННОВАЦИЯ ТАДБИРКОРЛИГИ. УМУМИЙ ҲОЛАТ

Иқтисодиётнинг ривожланиш даражаси ортиб борар экан, турли қисмларнинг кенг қўламда қўлланилишининг моҳияти ҳам ортиб боради.

Тадбиркорликнинг иккита асосий шаклини ажратиш кўрсатиш мумкин. — Янгиликларни яратиш ва иқтисодий татбиқ этиш (инновация тадбиркорлиги) ва соф бозор тадбиркорлиги (кенг тушунчада маркетинг).

Ишлаб чиқаришда аввал қўлланилмаган омиллар яратилadиган янгиликларда тадбиркорликнинг тўлиқ моҳияти намоён бўлади.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки босқичлари шароитида, ҳозирча республикамизда рақобатчиликда муҳим ҳисобланувчи қисмининг ривожланишидан интеллектуал маҳсулот Эпатент, ноу-хау, оборот амалда суғ қўлланилмоқда.

Иқтисодиётда тўлиқ даражада тадбиркорлик билан шугулланувчи субъектлари сони ҳозирча оздир. Бундай ҳолни юзага

келишида асосан ўтган давр мобайнида ресурсларни тақсимланиши ва концентрацияси шароитидан сўнг юриштиринг инновация тизимига бирданига ўтишининг, унинг тўлиқ тушуниб олишининг мураккаблигидир.

Иқтисодиёт, моддий ишлаб чиқаришнинг умумий ҳолати тадбиркорлигининг ривожланишига ўз таъсирини кўрсатади.

Инновация соҳасида иқтисодий муҳитни ўзгаришини бир қатор муҳим ҳалатларни қуйидагича ифодалаш мумкин.

1. Бозор иқтисодиёти шароитида истеъмолчиларнинг талаблари ва сўровларини баҳолашига кучайтириш.
2. Истеъмолчилар билан ўзвий боғланишда иш олиб бориш уларга таклиф этилган янги маҳсулот ва технологиялар ишлашларида ҳар томонлама ёрдам кўрсатиш.
3. Янгиликни текширишдан бошлаб, иқтисодий эришилгунга қадар ўтадиган вақтга мurosасиз бўлиш. Янгиликни ўзлаштириш ва ўзоқ муддатли инновация лойиҳага қўйилган капитал натижаларни олишга яжратилган вақтни қисқартириш омили ҳозирда муҳим аҳамиятга эга.

Ишлаб чиқариш жараёнларидан фарқли ўлароқ кўйидагилар орқали характерланади:

- таваккалчиликнинг юқорилиги ва мақсадга эришиш йўллари кўпчилиги ва ноаниқлиги;
- қисман режалаштириш ва истиқбол мўлжалларини баҳолаш имкониятини йўқлиги;
- мавжуд иқтисодий муносабатлар ва инновация жараёни қатнашчилари манфаатлари йўлидаги қарама-қаршиликларнинг кучли экани.

Тадбиркорликда бу хусусиятларга кам эътибор беришда натижада инновация маданияти пасаяди.

Муаммонинг мураккаблиги шундаки, ҳар қандай масштабда тўпланган илмий натижалар автоматик тарзда инновация жараёнига кириб келмайди. Билганимиз инновация жараёнини бир фазасидан иккинчисига ўтиши қўшимча, воситачи тизимини талаб этади. Бу тизим сифатида, амалда товар бозорини таркибий қисми ҳисобланмиш янгиликлар бозори ҳисобланади.

15.2. ЯНГИЛИКЛАР БОЗОРИНИНГ МЕХАНИЗМИ ВА ФАОЛИЯТИ

Янгиликлар бозорини инновация тадбиркорлиги, янгилик-товарларни сотиш жойи ва шартлари билан боғланган иқтисодий шакллар ва механизм сифатида тасаввур этиш мумкин.

Маълумки, бозор механизми нархларни, пулларни, кредитларни (фоизлари билан) ва бошқа қийматли жиҳатларни ўзида мужассамлаштирилади. Янгиликлар бозорида янгиликка бўлган талаб ва таклиф

нарх масштаби, талабни янгиликлар билан қопланиши ва бозор тааллуқлидир. Бозор механизми янгилик-товарни муомала қилиш қилади ва унинг бошқарув омили ҳисобланади. Айни бозор механизмидан янгиликларни ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорликка таъсир кўрсатишда фойдаланилади.

Янгиликлар бозори, ҳозирда иқтисодий оборотда кенг татбиқ қилинган, интеллектуал мулкдорлик объектларига эгаллик ҳуқуқини олинмаган тақдирда, нормал фаолият кўрсата олмайди. Интеллектуал мулкдорлик объекти сифатида намоён бўлувчи янгилик-алоҳида ҳолати товар сифатида кўзда тутилади ва товар-пул шаклида ажратиб сотилади.

Иқтисодий оборотга киритилган интеллектуал, биринчи ўринда оат мулки ва шартнома асосида қўлга киритилган унга эгаллик ҳуқуқи хўжалик юриштиринг умумий тартибларига бўйсунмиш ҳусусан, корхонага бириктилиши, корхонанинг номатериаллари таркибида туриши, ўз қийматини номатериал активларни қилиши меъёрларига мос ҳолда, корхона маҳсулотига ўтказиши шарт. Янгиликлар бозорга саноат маҳсулотларига тааллуқли мулкчилик-бахтирочилик ҳуқуқи, фойдали моделлар, нау-хау, товар белгилари (бошқалар) ташқари, патент берилмайдиган, муаллифлик ҳуқуқи билан ҳимояланмайдиган ахборот маҳсулотлари ҳам киритилиши мумкин.

Янгиликларни товар характери ва уларни сотилиши борасида сўз қилинган экан уларни сотилишини ўзига хос хусусиятлари келиб чиқади. Бу хусусиятлар, масалан инновация ташкилотлари янгиликни ишлаб чиқарувчилар билан тадбиркорлар — янгиликларнинг истеъмолчилари ўртасидаги товар муомаласини, товар сотишнинг шартлари, жумладан миқдор, сифат, нарх, қўйилиши муддати, амалда харажатлари ва ҳ.к. ларни ўз ичига олувчи шартнома шаклида йўлга қўйилишини белгилайди.

Янгилик бозорини энг муҳим хусусияти — нархни шаклланиши, яъни қиймат ва нархга эгаллигини, шунингдек у янгиликнинг пул қийматида қийматини аниқлаштириши билдиради. Маълумки янгилик, агар сифатида чиқарилган маҳсулотдан ташқари, тўғридан-тўғри истеъмол қийматида эга эмас. Бироқ фойдаланилган ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжларига мослаштирилган ва жорий этилган янгилик истеъмол қийматини яратилишига олиб келиши мумкин. Демак, янгиликнинг истеъмол қиймати қўшимча намоён бўлади. Интеллектуал маҳсулот, ўзи намоён бўлган фан соҳасидан ишлаб чиқариш соҳасига ўтиши ва ўзи орқали ҳосил қилинган янги маҳсулот ёки технология, янги ишлаб чиқариш воситалари ёки бошқа шаклларда бевосита истеъмол қийматида эга бўлади.

Шунинг учун, янги кўринишга ўтишининг қай тарика бўлишидан қиймат назар, янгиликларнинг истеъмол қиймати — яъни товар баҳолашларидан бири ҳақида сўз юритиш мумкин.

Бироқ, товарнинг иккинчи рамзи ҳисобланадиган қиймат борасида

ахвол бошқачадир. Илмий ишнинг ўзига хослиги, шундаки, уни умумлаштираб, абстракт меҳнат, яъни киши томонидан энергия сарфланадиган жисмоний меҳнат жумласига киритиб бўлмайди.

У ижодкорлик фаолият интеллекти ва ўзига хослигини умумлаштириб, оддий киши меҳнатига тенглаштирилмайди. Бошқачадир, илмий иш бажарилган вақт, унинг ўлчами бўлган олмагандек, олинган натижанинг ҳам ўлчами бўла олмайдигандек, бу меҳнат сарфланган вақтга ҳам боғлиқ эмас. Бу қиймат янгилик томонидан ишлаб чиқаришда эришилган самарадигина намоён бўлади ва капиталлаштирилган самарани англатади.

Қийматнинг ўзига хослиги уни ташкил этувчи қатор омиллар орқали асосланади. Хусусан, илмий иш жамият учун яратаётган самарадорлик хусусиятларида намоён бўлади. Янгилик қиймати ва нархи уни ишлаб чиқариш учун сарфланган меҳнатга тўғридан-тўғри боғлиқ бўлган олмагандек, бу меҳнат сарфланган вақтга ҳам боғлиқ эмас. Бу қиймат янгилик томонидан ишлаб чиқаришда эришилган самарадигина намоён бўлади ва капиталлаштирилган самарани англатади.

Янгилик қийматининг хусусиятлари унинг нархининг ҳам хусусиятларини, нархни шаклланишини аниқлайди. Нархга қўйиладиган талаблар қуйидагича ифодаланиши мумкин:

- янгиликдан фойдаланиш самараси, уни ишлаб чиқаришда қўлланилиши натижасида қўйилган даромадлар йнгиликдан орқали ифодаланади;
- янгиликлардан фойдаланиш муддати, унинг маънавий эскиришини асослайди;
- янгиликдан фойдаланиш борасида самарадорликнинг пасайиши бориши;
- янгиликдан қўйиладиган самарадорлик тўлиқ инновация ташкилот (сотувчи) томонидан ўзлаштирилмайди, чунки илмий тадбиркор учун мазкур харидорни мақсадсиз қилиб қўлади. Жаҳон тажрибаси самарадорликни сотувчи ва харидор ўртасида тақсимланишининг турлича нисбатини беради. Одатда, илмий маҳсулотдан фойдаланиш орқали олинладиган фойдони (самарани) 0,2 дан 0,6 гача қисми сотувчи томонидан ўзлаштирилади. Бу нисбат маҳсулотнинг илмий даражасидан ва уни яратилишида харидорнинг иштироки характери билан боғлиқдир.

Илмий маҳсулот инновация ташкилотидан (олимлар муассасаси) ажратилмайди, фойдаланиш борасида бошқа товарлар сингари йўқ бўлиб кетмайди ва биринчи харидор томонидан чекланмаган бўлади. Бошқа харидорларга сотилиши мумкин. Бир илмий маҳсулот қанча кўп такроран сотилса, ундан фойдаланишнинг иқтисодий натижаси шунчалик кўп бўлади.

Янгилик нархига таъсир кўрсатувчи омилларнинг турли-туманлиги нарх шаклланишини мураккаблаштиради.

Тадбиркорлар томонидан янгиликлар нархини аниқлашда

ишган учта хатоликлар устида тўхталиб ўтамиз:

Янгиликни яратиш борасида бажарилган ишларнинг смета нархидан (таннарх) тўғридан-тўғри фойдаланиш. Харажатлар ҳисоби орқали белгиланган нарх, янгиликнинг қийматини ифодаламайди ва харажатларни қоплашни амалдаги шаклларида фарқланмайди;

Иқтисодий самарадорлик тоифалаш орқали, нархни шаклланишида харажатларга асосланишдан воз кечиш. Иқтисодий самарадорлик аналитик текширувларда таққослов сифатида қўлланилади, амалиётда ундан фойдаланилмайди ва янгиликлар бозор шaroитида қўлланилмайди;

Энг кўп тарқалган — янгиликни тўлароқ баҳолаш мақсадида, уни яратиш харажатларига, иқтисодий самарадорлик ўлчами сифатида намоён бўладиган қўшимча даромадни қўшиб юборилишидир. Бу даромад илмий иш (янгилик) самарадорлигини ўлчови бўлиб хизмат қилиши мумкин эмас;

Агар янгилик бевосита моддий ишлаб чиқаришда ишлатилаётган бўлса, унинг нархи айнан шу ишлаб чиқаришнинг қўйиладиган иқтисодий кўрсаткичларидан келиб чиқади (ишлаб чиқаришнинг нархи билан). Қолган барча ҳолларда унинг нархи шартли бўлади.

Янгилик биринчи ўринда ишлаб чиқариш эҳтиёжларини қондиради, яъни тартибли, ижтимоий ва ижодкорлик эҳтиёжларни қондириш билан тўғридан-тўғри боғлиқликка эга эмас. Кўп сонли изланишлар кўрсатдики, илмий маҳсулот ўз оқибатига талабни қўйиб, «токчада» қолдириши ва бунинг натижасида ўзининг истеъмол қийматини йўқотиши мумкин. Уни зўрлаб ўтказиш ҳам ҳал қилувчи омадга олиб келмайди, чунки уларга бўлган талаб объектив техник, иқтисодий ва ташкилий талабларга асосланмагандир.

Бундай янгиликлар бозори учун ўта муҳим бўлган инновация ташкилот янгиликни сотувчи билан харидор ўртасидаги ўзаро муносабат билан чиқади.

Янгилик бозоридаги сотувчи билан харидор муносабатлари асосланар экан улар янгилик ҳақида, унинг техник-иқтисодий кўрсаткичлари ҳақида тўлиқ тасаввурга эга деб ўйлаш мумкин.

Аслида эса инновация ташкилот — сотувчи янгилик ҳақида, тадбиркорга нисбатан кўпроқ маълумотга эга бўлади, яъни бозор муносабатларининг асимметриклги муаммоси вужудга келади. Бу муаммо бозор томондан, янгиликнинг сифат характеристикаларини ноаниқлиги билан боғлиқ бўлса, иккинчи томондан, сотувчи ва оловчи муносабатларини корпоратив характери билан боғлиқдир.

Бозор шaroитида янгиликни сотиб оловчи, битимга келгунга қадар текшириб чиқиш имкониятига эга бўлмайди. Натижада, харидор янгиликни сифати борасида ҳар доим шубҳаланиб туради, унинг нархини пасайтириш орқали таваккалчилигини камайтиришга ҳаттолади.

Янгиликлар бозорини яна бир хусусияти унинг ахборот асиммет-

риклиги бўлиб бозор субъектларининг хатти ҳаракатларига кўрсатади. Инновация ташкилоти, эҳтиёткор харидор билан иш экан аввалдан маълум техник қарорлардан фойдаланган ишончсизлик даражасини камайтиришга ҳаракат қилади.

Янгиликнинг сифати борасида ахборот асимметриклигини камайтириш имкониятлари устида батафсил тўхталиб ўтамиз:

— сотувчининг иновация мавқеини кўтариш ҳисобига, янгиликни сотувчи, саноатда ва бозорда аввалдан таниқли бўлса, харидор тўғрида етарли маълумотга эга бўлса, тадбиркорлар янгиликнинг характеристикаларига кўпроқ ишонадилар.

— харидор янгиликни яратилиши борасида олдиндан таништириш келиши ҳисобига 15.1. расмда янгиликни яратиши давомида унинг сифати ҳақида ахборот асимметриклигини камайиб бориши кўрсатувчи эгри чизиклар ифодаланган.



15.1. Инновация цикли босқичларидон ўтилар экан янгилик сифати ҳақида бозор ахборотининг асимметриклигини камайиши.

I-ишлаб чиқариш харажатлари эгри чизиги;

II-фойда эгри чизиги; III_a — ахборот асимметриклигини пасога эргитиш чизиги; III_b — асимметрикликнинг актив эгри чизиги.

Вакт бўлакларини (босқичларини) ифодаланиши:

- 0-1 — гоёни, унинг техник намуналарини текшириш;
- 1-2 — илмий-текшириш ва тажриба ишлари;
- 2-3 — намойиш этиладиган қувватини яратиш;
- 3-4 — технологияни (ноу-хоу) ишлаб чиқариш;
- 4-5 — бозорни ўрганиш ва синов учун сотиб кўриш;
- 5-6 — серияли ишлаб чиқариш (биринчи босқичда ошиб борувчи даромад билан);
- 6-7 — серияли ишлаб чиқариш (даромаднинг ўсиш суръати пасайиб борувчи иккинчи босқич);

— серияли ишлаб чиқариш (сотиш ҳажми ва даромаднинг пасайиб бориши кўрсатиладиган учинчи босқич).

Иш этиладиган (тажриба) қуввати яратилгандан кейингина сонинг янгилик сифати ҳақидаги ахборотга ишончи ортади.

Бозор тартибига ишлаб чиқаришни намойиш этилиши орқали ноу-хау ахборотини асимметриклигини камайишига эришиш мумкин.

Харидор ҳолларда бозорга, функцияси товарни истеъмолнига қараганда оддий ҳаракатини ифодаловчи техник-иқтисодий тоифа деб қаралади.

Бундай пассив рол янгиликлар бозори учун хос эмас, чунки янгиликларли бошқарув фаолиятига эгадир, хусусан:

— илмий-техника сиёсатини амалга оширилишига таъсир кўрсатади; — тархлар, фоизлар, имтиёзлар ва бошқалар орқали янгилик кўрсаткичларига иқтисодий таъсир кўрсатади;

— бизнес томонидан янгиликларга қўйладиган талабларни қамраб олади;

— тадбиркорлик лойиҳалари учун мўлжалланган инвестиция товарлаштириш бўлган актив талаблар орқали янгиликлар ишлаб чиқарилишини қамраб олади.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

Бундан тўғри бошқаради.

икки вазият янгиликлар бозорини шакилланишини биринчи босқичда хос бўлиб, оста секинлик билан инновация секторини хусусийлаштиришга олиб боради. Янгиликларнинг олигополик муносабатларини пайдо бўлишига ва кейинчалик янгилик бозорида рақобатчиликни вужудга келишига имкон яратлади.

15.3. ИНВЕСТИРЛАШ АСОСЛАРИ

Инновация фаолиятининг натижаси янгиликнинг киритилиши бўлиб, инвесторлар билан узвий боғлиқдир. Инвесторларсиз янгиликни жорий этиб бўлмайди, чунки инвесторлар ишлаб чиқариш ва транспортирловчиларини барчасини, ҳатто маҳсулотни охиригача истеъмолчиларга сотилишигача бўлган ишларни ўз ичига олади.

Инвесторлар капитални узок муддатга қўйилиши бўлиб, бу капитал қўйилма кейинчалик ўрнини қоплаш ва фойда олишни кўзлабдирилади. Бизнесда инвесторларда ишлаб чиқариш қувватларини яратиш, ишчи кучларини ёллаш, ишлаб чиқариш жараёнини йўлга қўйиш ва маҳсулотни сотиш ишлари амалга оширилади.

Инвесторларнинг альтернатив йўналишларини танлаш имконияти мавжуддир:

- узок муддатли фойдаланиладиган товарларни ёки кўчмас пулни сотиб олишга пул маблағларини қўйилиши (истеъмолчиларнинг инвесторини);
- қимматли қозғош кўринишидаги активларни сотиб олиш (молиявий инвесторлар);
- инновация бизнесида инвестициялар.

Инвесторлар йўналишини танлашда, маълум даражада таваккалчилик билан нисбатан кўпроқ фойда олиш кўзда тутилади.

Янгиликларни жорий этилишига инвесторлар учун бир неча хусусиятлар ҳосилдир.

1. Инновация жараёнини эркин характери ҳисобга олиниб, у инвестиция паузаси бўлиб турганда, бошқа соҳада янгиликка талабни ортиши, ишлаб чиқариш аппаратини ва маҳсулотни янгилаштиришга эҳтиёжни кучайганлигини англатади.
2. Бу инвестициялар учун олиб-сатарлик ётдир, чунки улар келажакда барқарор фойда олишни мақсад қилиб қўяди.
3. Бизнесда инвестициялар фақат объект ҳақида тўлиқ ахборотга эга бўлишни талаб қилиб қолмасдан, балки унинг ташкилий-иқтисодий ва ижтимоий параметрларини ташқи ва ички омиллар таъсирида ўзгариш истикболини ҳам кўзда тутди.

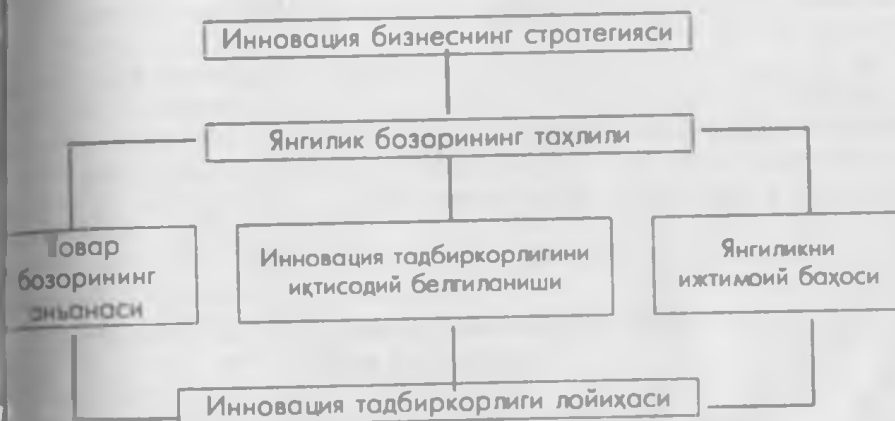
Тадбиркор инвестиция жараёни билан аниқланувчи қатор шартларни ҳисобга олиши лозим, хусусан: янгилик объекти бўйича таваккалчиликни ва маблағ манбаларини белгилаш; инвесторлар турини (пул маблағи, мулк, бошқа активлар ва мажбуриятлар) ва сотишнинг ташкилий шаклини танлаш, инвестицияни ҳимоя қилиш ва бошқалар.

Янгиликни жорий этиш бўйича бир неча таваккалчилик бор. Биринчи таваккалчилик маҳсулотга бўлган талабнинг ва таклифнинг, иккинчи таваккалчилик боғлиқ инвестиция капиталининг йўқотилиши билан боғлиқ.

Бизнес таваккалчилиги янгилик самарадорлигига берилган молиявий баҳонинг ҳаққонийлиги билан боғлиқ бўлади.

Молиявий таваккалчилик — пулнинг сотиб олиш қобилиятини ўзгариши, активларни қадрсизланиши билан боғлиқ.

Янгиликни инвестициялар ҳақида қарорга келиш асосини босқичма-босқич амалга оширилувчи бизнес стратегияси ва тактикасини танлаш асосий этапи (15.2 расм).



Инновация таҳлилининг статистик ва динамик усулларидан фойдаланган ҳолда мезоний баҳолаш қўйилиб, уларнинг асосида инвестиция борасида қарорлар қабул қилинади.

Статистик усулларга лойиҳани ўзини оқлаш муддатини, даромад ражасини, соф келтирилган қийматини, фойдалилик индексини, табелликни ички коэффициентини маълум йўллар билан аниқлаш керак.

Динамик усулларга инвестиция лойиҳаси баҳосига таъсир кўрсатувчи кўплаб омилларни аниқлаш кирилади.

Инвестицияларда, янгилик жорий этиладиган корхонанинг молиявий ҳолатини таҳлил қилиш муҳим ўрин тутди. Бунинг учун корхонанинг янгилик жорий этилишигача ва ундан кейинги кўрсаткичлар ва коэффициентлар қўлланилади. Корхонанинг ўз активларидан фойдаланган ҳолда ўз мажбуриятларини бажариш қобилиятини характерловчи ликвидлик ва тўлов қобилияти кўрсаткичларини аниқлаш лозим бўлади.

Ташкилий лойиҳалаш ишлари қуйидаги босқичлардан иборат:

- лойиҳа моҳиятини аниқлаш (республика, ҳудудий, маҳаллий);
- иштирокчиларнинг, уларнинг шерикларини пудрадчилари ва

- асосий таъминотчилари билан биргаликда ташкилий-шакллари ва статусини қайд қилиш;
- лойиҳани давлат ва маҳаллий органлар томонидан қувватланиши даражасини белгилаш;
- инвестицияни, таваккалчиликни сугурта қилиш, сиёсий ва баъзи кафолатлари билан биргаликда кафолатланиши таъминотчилигини аниқлаш.

Юқорида келтирилган ҳисоб-китоблар, лойиҳалаш ва сценарий турлари башорат характерига эга бўлиб, аксарият ҳолларда қарам-қарши характерга эгадир. Лойиҳа бўйича интеграл самара кўрсаткичларини йўқлиги оқибатида барча омилларни, қатъий шаклланган тарзда ҳисобга олиш имкони бўлмайди. Янгиликнинг истиқболи, шунингдек унинг қатнашчиларини субъектив манфаатлари боғлиқдир.

Шу сабабли, тадбиркор ҳар доим таваккал қилади. Бизнес-стратегиясини тўғри танлаш, янгиликка малакали техник – иқтисодий баҳо бериш, инновация жараёнини замонавий ташкил этиш ва уларни бошқаришни билиш таваккалчиликни камайтиради, натижаларини юқори ва барқарор бўлишини таъминлайди.

16 – БОБ. ТАДБИРКОРЛАРНИНГ ХЎЖАЛИК АЛОҚАЛАРИ

16.1. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИГА ЎТИШДА ХЎЖАЛИК АЛОҚАЛАРИ

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида эркин тадбиркорликни ривожланишига янгича ёндошилади ва тадбиркорлик фаолиятига шартнома асосида хизмат кўрсатиш орқали хўжалик алоқалари юритилади.

Бозорга ўтиш шароитида тадбиркор шартномалар тузади. Шартнома тузиш ўтган даврда фақат истеъмол соҳасида қўлланилар эди. Масалан, авваллари шартномалар асосан фуқаролар томонидан олди-сотди ишларини амалга оширилишида, иш ҳақи олишда ва ҳ.к.ларда тузилар эди. Энди эса бу шартномалар брокерлар томонидан биржаларда кенг татбиқ этилмоқда. Тадбиркорлик операцияларини, таваккалчиликни сугурта қилиш шартномалари, хўжалик фаолиятини ажралмас қисми бўлиб қолди.

Бозорга ўтиш шароитида шартномавий алоқалар фақат хўжалик юритувчи субъектларнинг хоҳишлари бўйича шаклланади. Янги шароитда шартнома иқтисодий оборот қатнашчиларининг ўзаро фаолият юритишининг асосий воситаси бўлиб қолди ва ҳар бир иштирокчининг ўз хўжалик фаолиятини олиб боришини режалаштириш функциясини бажаради.

Махсулот қўйиш шартномаси тушунчаси ҳам ўзгарди. Унинг асосий жиҳати, бошқа шартномалардан (масалан, олди-сотди шартномаси) фарқли ўлароқ – шартнома предмети-тадбиркорлик фаолияти учун мўлжалланган товар ва муносабатларнинг жиҳатидир.

Махсулот қўйиш шартномаси шундай шартнома сифатида намоён бўладики, унга асосан тадбиркорлик фаолиятини ёритаётган минотчи-сотувчи, белгиланган муддатлар ичида ўзи ишлаб чиқарган сотиб олган товарларни харидорга, шахсий, оилавий ва шу тариқари бошқа мақсад йўлида фойдаланиш билан боғлиқ бўлмаган тадбиркорлик фаолиятида ишлатиши учун етказиб бериш мажбуриятини олади.

Бинобарин, тадбиркорлик фаолияти учун мўлжалланган товар – махсулот қўйиш шартномасининг объектидир. Турли ташкилий ҳуқуқий шаклдаги корхоналар ва тадбиркор фуқаролар шартнома иштирокчилари ҳисобланадилар.

Сотиладиган товарни ишлаб чиқарувчилар ёки таъминот ва сотиш билан шуғулланувчи воситачилар – таъминотчилар (махсулот бериувчилар) дейилади. Ҳар қандай ташкилот харидор бўлиши мумкин.

Махсулот қўйиш (етказиб бериш) шартномаси бўйича хўжалик алоқалари тўғридан-тўғри ва мураккаб кўринишда бўлади. Тўғридан-тўғри олоқаларда шартнома бевосита товар ишлаб чиқарувчи билан истеъмолни ўртасида тузилади. Мураккаб алоқада эса ишлаб чиқарувчи билан истеъмолни ўртасида воситачи иш олиб боради, қўйиш билан улгуржи савдо корхоналари, моддий-техника таъминоти шаклланиши билан шулари жумласидандир. Ишлаб чиқарувчи воситачилар билан, у эса ўз навбатида истеъмолни-харидор билан шартнома тузади.

Шартнома алоқалари таркибини танланиши (тўғридан-тўғри ёки воситачи орқали) иқтисодий манфаатдорлик нуқтаи назаридан келиб чиқарилади. Бозор иқтисодиёти шароитида, одатда, истеъмолни ишлаб чиқарувчи билан тўғридан-тўғри алоқа ўрнатишга ҳаракат қилади. Шундай шартномалар ишлаб чиқарувчига аниқ талаблар ҳусусан товар сифати, етказиб бериш тартиби ва бошқалар бўйича ўз фикрини билдириш имконини беради. Воситачи ташкилот билан шартнома тузиш, одатда, истеъмолни учун хизматлар, масалан товарларни қўйиш, истеъмолга тайёрлаш ва бошқалар билан боғлиқдир. Амалда шартнома тури истеъмолни томонидан танланади.

Шартномаларни томонлар ёзма шаклда тузатадилар.

Шартномада товарнинг номи, миқдори, ассортименти, шартноманинг амал қилиш муддати, товарни қўйилиши муддатлари ва шартномалари, шартноманинг умумий суммаси, товар нархи, ҳисоб-китоб шакли ва тартиби, шартнома иштирокчиларининг реквизиитлари ва шартномада кўрсатилиши шарт.

Шартнома харидорларнинг катта миқдорда ва шунингдек оз миқдордаги товар партияларига бўлган талабини, ўзаро ман-

фаатдорлик шартларида, кондирувчи улгуржи савдо бўйича хўжалик алоқаларини расмийлаштирилишини таъминлайди. Одатда, улгуржи таъминотда ихтисослашган воситачи ташкилотлар қотнашади. Улар истеъмолчиларга, ҳақини олган ҳолда, товар ассортиментларини танлаш, уларни ишлаб чиқаришда ишлатилишига тайёрлаш борасида қўшимча хизмат кўрсатадилар. Ишлаб чиқарувчиларни воситачилар билан ва воситачиларни истеъмолчилар билан муомаласи шартнома орқали расмийлаштирилади.

Давлат эҳтиёжлари учун товарларни қўйилишини бошқарилиши ўзига хос хусусиятларга эгадир. Давлат эҳтиёжи учун товарлар етказиб берилиши давлат контрактлари асосида амалга оширилади ва давлат буюртмалари бўйича шартномалар тузилади. Шартномани давлат контракт, деб номланишини сабаби, томонларнинг бири давлат буюртмачиси бўлиб, давлат эҳтиёжлари учун товарларга буюртмалар беради.

Бундай шартномаларни тузиш, келишмовчиликларни кўриб чиқиш, тўловни кафолатланишининг алоҳида тартиби ўрнатилган.

Маҳсулот (товар) етказиб берувчи давлат томонидан даромад солигини тўлаш, кредитлар бериш ва ҳ.к.лар бўйича имтиёзлар берилиши мумкин, шунингдек давлат шартномасини тузишда асоссиз бош тортганларга нисбатан жавобгарлик (жарима тўлаш) чораси қўлланилиши мумкин.

Улгуржи савдонинг ташкилий шакли-ярмарка – йирик савдо бўлиб, даврий равишда белгиланган муддатларда ўтказилади. Ярмаркаларда савдо алоқалари ўрнатилади, намуналар бўйича улгуржи савдо-сотиқ амалга оширилади, савдо битимлари тузилади. Шартнома тузишда юзага келган келишмовчиликлар ярмарка арбитражи томонидан ҳал этилади.

Ярмаркалардан, воситачи ташкилотлар томонидан улгуржи харид қилиш, шунингдек, ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида тўғридан-тўғри шартномалар тузиш мақсадида фойдаланилади.

Аукционлар — ўзига хос хусусиятга эга бўлган товарларни ким ошди савдоси бўйича сотилиши учун ташкил этилган бозордир. Аукционлар доимий ёки олдиндан белгилаб қўйилган жойларда, белгиланган вақтларда ўтказилади.

Алоҳида фирмалар ёки бирлашмалар аукционларни ўтказувчилари бўлиши мумкин. Шунингдек, аукционлар ихтисослашган брокерлик фирмалари томонидан ташкил этилади.

Аукцион савдосининг предмети бўлиб алоҳида товарлар, товар партиялари, шунингдек корхоналар ва бошқа хусусийлаштирилиши кўзда тутилган мулквий комплекслар бўлиши мумкин.

Аукционнинг (ким ошди савдосининг) хусусиятлари: аукционга қўйилган товарнинг бирламчи нархи эълон қилинади; савдо сотувчи билан аукцион комиссияси ўртасидаги битимга (шартномага) асосланади; товарга энг баланд тўловни таклиф этган харидор, уни сотиб олган ҳисобланади ва савдо нўхоясида стандарт шартномага

асос қўяди; харидор аукционни ўтказиш тартибида белгиланган муддат да сотиб олинган товар учун ҳақ тўлашга мажбур; товар учун қилинган баҳони айтган ва уни сотиб олишдан бош тортган шахс мажбур қилинганда қатнашиш ҳуқуқидан маҳрум этилади.

Бозор фондининг майда улгуржи товар савдоси олди-сотди муомаласи орқали расмийлаштирилади. Муассасалар, ташкилотлар, корхоналар бу товарлар майда улгуржи савдо базалари, дўконлар (шу жумладан тижорат дўконлари) орқали сотилади. Товарларни майда улгуржи савдоси чакана нархларда амалга оширилади.

Олдиндан буюртма бериш ва намуналар бўйича савдо-сотиқ қилиш шартномаси қўлланилмоқда.

16.2. БИРЖА БИТИМЛАРИ ВА ТОВАРЛАРНИНГ ҚЎЙИЛИШИ

Бозор инфратаркибини ривожланишида товар биржаларини ҳудудга келиши муҳим омил бўлди. Товар биржаларини ташкил қилиши нархни бошқарилишини енгиллаштиради, маҳсулот сотилиши ва хўжалик алоқаларини ўргатилишини осонлаштиради.

Товар биржалари – ишбилармонлик фаолияти марказлари бўлиб, улгуржи савдони олиб бориш борасида ҳудудий тўсиқларни енгади. Товар биржалари ихтиёрий асосда, таъсисчиларнинг ва аъзоларининг ҳисоблари ҳисобига ташкил қилинади. Биржада товар олди-сотдиси амалга оширилади, ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида муомалалар ўрнатилади. Биржа нархларининг котировка қилиниши орқали товарнинг ҳаққоний нархи аниқланади ва бу нарх битимга асос қўйилишида мулкжал сифатида олинади.

Биржа савдоси белгиланган жойда, ошкора олиб борилади. Одатда биржадаги битимлар биржа воситачилари орқали амалга оширилади.

Товар биржалари ҳақидаги қонун, биржани юридик шахс қилинишидаги ташкилот сифатида статусини белгилайди.

Биржага аъзо бўлишни чеклаш борасида ҳолатлар белгилаб қўйилган. Хусусан, қуйидагилар товар биржасини аъзоси бўла олмайди: товар биржаси хизматчилари; раҳбарлари биржанинг хизматчилари бўлган корхоналар, муассасалар ва ташкилотлар, давлат ҳокимияти ва бошқармалари органлари, банк операцияларини юритиш лицензиясига эга бўлган банк ва кредит муассасалари; сугурта, инвестиция компаниялари ва фондлари; жамоат, диний, хайрия бирлашмалари ва фондлари; тадбиркорлик фаолиятини юритиш ҳуқуқига эга бўлмаган жисмоний шахслар.

Биржа аъзоси бўлмаган жисмоний ва юридик шахслар — биржа қатнашчилари дейилиб, улар биржа савдосига маълум ҳақ тўлаганларидан кейингина қўйиладилар. Қатнашчилар доимий ва бир мартабалик бўладилар. Доимий қатнашчилар биржада уч йилдан ортиқ бўлмаган муддатда иштирок этадилар ва уларнинг сони биржа аъзолари сонининг 30 %дан ортмайди.

Биржа битимлари. Биржада, одатда биржа воситачилари – брокерлар орқали битимлар олиб борилади. Биржа аъзолари, доимий ва бир мартали қатнашчилар биржа савдосининг иштирокчилари дейилади. Биржа аъзолари – биржанинг устав капиталига бадалларини қўшган жисмоний ва юридик шахслардир.

Қуйидагилар биржа воситачиларидир:

- корхона сифатида рўйхатдан ўтган брокерлик фирмалари;
- брокерлик идоралари, филиаллари ва бошқа алоҳида балансга эга бўлган ва ҳисоб рақамига эга бўлган корхоналар, муассасалар, ташкилотлар;
- эркин брокерлар – тадбиркор сифатида (юридик шахс эмас) рўйхатдан ўтган жисмоний шахслар.

Биржа савдоси товар гуруҳлари бўйича, одатда, маълум товарсекцияларида амалга оширилади. Савдони биржа маклерлари деб номланувчи биржа хизматлари олиб борадилар.

Биржа битимлари бошқа битимлардан фарқланиб, унинг ўзига хос хусусиятлари бор, биржа битимлари қуйидагиларга асосан тузилади:

- биржа йиғилишларида;
- биржа савдоси иштирокчилари томонидан, одатда биржа воситачилари орқали (мижоз номидан ва унинг ҳисобига, мижоз номидан, ўз ҳисобига; ўз номидан ва мижоз ҳисобига, ўз номидан ва ўз ҳисобига);
- фақат биржа товарига нисбатан;
- маклер орқали – ёзма равишда расмийлаштирилади (маклер ёзуви);
- биржа савдоси тартибига биноан биржа битими расмийлаштирилади ва рўйхатга олиш таркиби белгиланади;
- биржадан ташқарида бажарилади, чунки биржада товар мавжуд бўлмайди.

Биржа битимларининг асосий турларини белгилари ва хусусиятлари устида тўхталиб ўтамиз.

– Реал товарлар бўйича битимларга касса ва форвард битимлари киради. Касса битимининг мақсади — битим иштирокчиларининг келишувига биноан товарни дарҳол етказиб бериш. Товар истеъмолчи қўлига тегиши билан ҳақи тўланади. Форвард битимида товар иштирокчилар келишувига биноан, маълум бир муддатдан кейин етказиб берилади. Масалан, «йўлдаги» товарга форвард битимида сотувчи қўлида товар ҳозирча йўқ, лекин у белгиланган муддатда етказиб берилишига келишилади.

— Муддатли битимлар — қатъий, онкол, опцион, (мукофотли битимлар) фьючерс битимларига бўлинади.

— Қатъий битим — сотувчи товарни битим тузилганда келишилган нархда белгиланган муддатда харидорга етказиб беради.

Онкол битими — сотувчи товарни харидорга белгиланган муддатда, ҳақини тўланиши пайтидаги нархларда етказиб беради. Бинобарин,

мукофотли битимлар тузилаётган пайтда унинг нархи ҳақида сўз юритилмайди. Опцион — мукофотли битимдир. Қарши томонга битим тузилганда келишилган нархда белгиланган муддат мобайнида исталган қуни қарни сотиш ёки сотиб олиш ёки зарарни қопланмаган ҳолда битимдан бутунлай воз кечиш ҳуқуқини беради.

Фьючерс битими товар сотиб олиш ёки сотиш мақсадида эмас, балки битимни нақд товар билан сўғурталаш ёки қайта сотиш ёки битимни тўхтатгандан кейин нархи ўзгаришидаги фарқни олиш мақсадида тузилади.

Фьючерс битимини объекти-товар эмас (бошқа биржа битимларидан фарқли ўлароқ) балки биржа контрактидир (Фьючерс) мақсадида тузилади. Фьючерс битимидан қўзланган мақсад — нархлар таъқисидасидаги фарқдан фойда қўриш ёки нархни пасайиши орқасидан таъқисчиликни камайтириш ва зарарни озайтиришдир.

Фьючерс битими нархи текисланишини таъминлайди, чунки бундай битимларни тузилиши битимлар сонини ортиради ва нархи ўзгариши (барбраниши) камаюди, натижада иқтисодиётни барқарорлашига ижобий таъсир кўрсатилади.

16.3. ТАДБИРКОРЛИК ИҚТИСОДИЙ-ҲУҚУҚИЙ ШАКЛЛАРИНИНГ ЗАМОНАВИЙ КЎРИНИШЛАРИ

Тадбиркорликнинг бир неча замонавий иқтисодий-ҳуқуқий шакллари кўриб чиқамиз.

Консигнация — шартнома комиссиясининг кўринишларидан бири бўлиб, товар сотиш билан боғлиқ тадбиркорлик соҳасида кенг қўлланилади. Консигнация шартномаси тузилади ва бу шартнома товар эгасининг (консигнантнинг) товарни маълум шартлар асосида сотиш борасида воситачига (консигнаторга) берадиган топширигидан иборат бўлиб чиқадиган томонларнинг мулкий муомалаларини бошқаради. Шартномада, одатда жўнатилган товар, уни сотиш шarti (лимит нархи) ва сотиш муддати кўрсатилади. Консигнатор товарни сотилгунга қадар ўз оморида сақлайди ва консигнант манфаати йўлида сўғурта қилади. Консигнатор товарни ўз номидан, лекин консигнант ҳисобига беради. Муддатда сотилмай қолган товар, агар консигнация шартномасида воситачи консигнатор томонидан амалда сотиб олиниши лозим бўлган товарни бир қисмини қайтариб берилиши шартлигида келишилмаган бўлса, сотувчига қайтарилади.

Франчайзинг тадбиркорлик шакли тарзида АҚШ, Япония ва Ғарбий Европа мамлакатларида кенг қўлланилади. Бу, корхоналарнинг базордаги ўзига хос ўзаро муносабатларини билдиради. Франчайзинг муносабатларининг моҳияти шундаки, франчайзер деб номланувчи шрик ва нисбатан барқарор фирма, франчайзи деб аталувчи,

hozircha biznesda ўзининг иқтисодий ўрнига эга бўлмаган корхонага, аниқ белгиланган муддат ичида ва белгиланган франчайзер томонидан қўлланиб келинган унинг томонидан тақомиллаштирилган технологиядан, ноу-хау, савдо маркасидан фойдаланиш ҳуқуқи (франшизу) берилади; франчайзи ходимларини ўқитиш ва консультация бериш имкони берилади. Франчайзер ўз шеригини (франчайзига) қўрилмалар, хом ашё, материаллар, кредитлар бериши, унинг кафили бўлиши мажбуриятларини бажариши мумкин.

Франчайзингнинг амалга ошириш учун шериклар мазкур фаолиятнинг ташкил этиш борасида шартнома тузадилар. Бу шартноманинг предмети — франчайзи томонидан франчайзернинг бизнес юритиш ҳуқуқларидан бири, унинг маъқеи ва номидан фойдаланиш ҳуқуқидир.

Бинобарин, бизнеснинг исталган тури бўйича франчайзингнинг шартларига асосан франчайзернинг имкониятлари ва ҳуқуқларини унинг шериги бўлмиш франчайзига берилиши бўйича шартнома тузилади.

Франчайзер томонидан кўрсатиладиган хизматлар ва қўллаб қувватлашлар, шартномада белгиланган миқдорда ва тартибда ҳақ тўлаш (роялти) эвазига амалга оширилади.

Товар тақчиллиги ва молиялаштириш манбаларининг чекланганлиги шароитида тезкор лизингни қўлланилиши муҳим аҳамият касб этади. Лизинг компанияси, ижарачи томонидан ишлаб чиқариш мақсадлари йўлида фойдаланилиши мўлжалланган машина-жизозларини, транспорт воситаларини, омбор биноларини сотиб олади ва уларга эгаллик ҳуқуқини ўзида сақлаб қолади.

Тезкор лизинг бўйича шартнома муддати ижара предметининг амортизация муддатидан қисқа бўлади. Шартнома муддати тугаганидан сўнг унинг предмети эгасига қайтарилади ёки янгитдан ижарага берилиши мумкин.

16.4. КРЕДИТ БЕРУВЧИ ТАШКИЛОТЛАРНИНГ ХИЗМАТЛАРИ

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик фаолияти амалга оширилар экан пул маблағлари ҳаракатини ташкилий шакли сифатида молия бозори ҳам шаклланади. Банк муассасалари ва мижозларнинг пул муносабатларини ҳуқуқий тарзда бошқарилиши муҳим ўрин тутди.

Муносабатларнинг шартномавий характери.

Кредит ташкилотлар, шу жумладан банк муассасалари ва мижозлар ўртасидаги муомалалар шартномавий характерга эга.

Мижознинг аризасига асосан банкда унинг ҳисоб рақамини очилиши банк шартномасининг якуни ҳисобланиб, ҳисоб рақамига тушган маблағни ҳисобга олиш, бу бўйича мижоз топширигларини бажариш ва банкнинг иш юритиш тартиблари ва шартнома асосида белгилаб қўйилган қонуний актлар бўйича мажбуриятларни ўз зиммасига олади.

Тадбиркорлар ўз маблағларини банк муассасаларида сақлашлари ўз мажбуриятлари бўйича бошқа корхоналар билан ҳисоб-китоблари нақд пулсиз, банк муассасалари орқали амалга оширишлари шарт. Бинобарин, нақд пулсиз ҳисоб-китоблари амалга ошириш тадбиркорликда ҳисоб-китоб қилишнинг асосий кўринишидир. Ҳисоб-китобнинг қуйидаги тўлов талаби — тўлов топшириги, кредитив, чек, вексель кўринишлари кўп тарқалгандир.

Шунингдек, банклар ўзининг маблағлари ҳисобидан мижозларга кредитни кўрсатади. Бундай муомаланинг ҳуқуқи шакли қарз ва кредит шартномаси ҳисобланади.

Бундай шартноманинг хусусияти шундаки, қарз берувчи сифатида амалдаги тадбиркорбанк намоён бўлади. Унинг учун кредит бериш фаолиятининг асосий кўринишидир, зеро бунинг орқасидан банк қарз (фойда) кўради: мижоз учун эса кредит олиш вақтинчалик ҳисобланади.

Мижозларга кредит берилишида банкнинг хизмати қуйидагиларга бўлиб кетган:

- кредит имконияти (қарздан фойдаланганлик учун банкка белгиланган фоиз тўланади);
- кредитни қайтарилиши;
- кредит муддати (қарз маълум муддатга берилади);
- кредитни мақсадли эканлиги;
- кредитни таъминланганлиги.

Банк муассасалари ҳисоб-китоб ва кредит хизматидан ташқари мижознинг топширигига кўра факторинг, молиявий лизинг, қимматли қоғозлар билан операциялар ўтказиш, валюта операциялар ва ҳ.к. хизматлар кўрсатади.

Молиявий лизинг (ижара) — ижара берувчи (лизинг компанияси, банк) томонидан бажариладиган савдо-коммиссион операциянинг кўринишидир. Молиявий ижара шартномасига кўра ижара берувчи ижарачи томонидан кўрсатилган мулкни сотувчидан сотиб олиш ва бу мулкни ҳақ тўлаш эвазига тадбиркорлик мақсадида вақтинчалик фойдаланиш ва эгаллик қилиш учун бериш мажбуриятини олади. Мулкнинг қиймати ижара тўлови орқали, ижара муддати ичида тўлиқ қилинади. Ижара муддати тугаганидан сўнг мулк тўлиғича ижарачи (мижоз) ихтиёрига ўтади. Бу шартноманинг предмети тадбиркорлик фаолиятида қўлланиладиган, ер ва бошқа табиий объектлардан ташқари, барча ноистеъмол буюмлар бўлиши мумкин.

Мижоз (ижарачи) учун бундай лизинг муомаласи фойдалидир, чунки бунда у қиммат баҳо қўрилма сотиб олишга бир вақтли капитал қўйишдан озод бўлади; ижара берувчи эса коммиссион шартномада белгилаб қўйилган кўринишда фойда олади.

Факторинг — факторинг компанияси (банк) томонидан кўрсатиладиган савдо-коммиссион хизматдир.

Факторинг қарз миқозининг дебитор қарзиди инкассация қилиниши кредит берилиши ва миқозининг кредит қарзларини кафолатланиши таъминланади.

Факторинг миқоз учун манфаатлидир, чунки қарзни тўланиши миқоз ҳуқуқларини фактор (банк) ҳимоя қилади:

фактор (банк) коммиссион тўловларни олади:

Ҳозирги шароитда молиявий лизинг, факторинг операцияларини ихтисослашган бўлинмаларини ташкил этувчи (шўба корхоналари, филиаллар — лизинг, факторинг компаниялари) тижорат банкларига амалга оширадилар.

17 — БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИЛИШИ

17.1. МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЁТИНИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИЛИШИНING ЗАРУРИЯТИ

Қўллаб-қўллаб ижобий томонлари мавжудлигига қарамай, бозор иқтисодиёти, жамият ва ҳар бир фуқаронинг манфаатлари йўлида барча иқтисодий ва ижтимоий жараёнларни автоматик тарзда бошқариш имкониятига эга эмас. У фойдани ижтимоий жиҳатдан тенг тақсимланишини таъминлай олмайди, ижтимоий меҳнат қилиш ҳуқуқига кафолат бермайди, атроф муҳитни муҳофаза қилишни мўлжалла олмайди ва аҳолининг ҳимояланмаган табақасини қўллаб-қўвватлай олмайди.

Ҳисусий бизнес юқори даромад келтирмайдиган, бироқ жамият ва давлат учун ҳаётий зарурият ҳисобланган тармоқ ва лойиҳаларга капитал қўйишга қизиқмайди. Бозор иқтисодиёти кўп ақтуал муаммоларни ҳал эта олмайди. Шў сабабли бу муаммоларни ҳал этилишида давлат иштирок этади.

Давлат зиммасига қўйидаги асосий функциялар юклатилган:

1. Ҳуқуқий асосларни яратиш. Маълумки, ҳуқуқий асосланмаган иқтисодиёт ва ҳатто бутун жамият нормал ривожлана олмайди. Давлат мулкчилик бошқаруви, маҳсулот сифатини таъминловчи ва ҳ.к. қонунларни ишлаб чиқади. Ҳуқуқий асослар ёрдамида давлат муносабатларни бошқаруви қонуний «ўйин тартиб»ни таъминлайди.

2. Мамлакатда миллий ҳавфсизликни ва ҳуқуқий тартибни таъминлаш. Давлат томонидан ҳар бир фуқаро, жамият ва бозор иқтисодиётининг барча субъектларини ҳавфсизлиги ва ҳуқуқларини таъминланиши шарт. Агар давлат ўзининг бу функциясини етарли даражада бажара олмас экан мамлакатда жиноятчиликнинг, мафия, коррупция, порахўрлик ва бошқа салбий ҳолатларнинг ривожланишига шароит яратилади ва бундай аҳвол тадбиркорлик фаолияти ва бутун мамлакат иқтисодиётига ҳалокатли таъсир кўрсатиши мумкин.

3. Иқтисодиётни барқарорлаштириш, яъни, иқтисодиётни барқарор

ривожланиши. Бунда асосий макроиктисодиёт кўрсаткичлари: ялпи маҳсулот етиштириш ҳажми, миллий даромад, инфляция, ишсизлик, бюджет тақчиллиги ва бошқаларни оптимал ҳолатда бўлишига эришилади. Мамлакат иқтисодиётини барқарор қилиш таъминлаш учун ҳукумат томонидан фискал, молиявий — илмий-техник ва инвестиция сиёсатларини олиб бориш орқали дастак ва усуллар ишга солиниши керак.

Давлат, иқтисодиётни барқарорлашига эриша олмас экан ишкорлик фаолияти, мамлакат иқтисодиёти, ижтимоий аҳвол ва ҳаёт жараёнлар инқирозга юз тутди.

Қўллаб-қўллаб, масалан, ҳукумат инфляцияга қарши кураш юритмаса, у мамлакат иқтисодиётини фаланж бўлиб қолишига олиб келади.

Инфляция қўйидаги салбий оқибатларга олиб келиши мумкин:

Миллий товарлар импорт товарлар билан рақобатлаша олмайди.

Асос ўз навбатида тўлов балансини тақчиллигига, саноат ишлаб чиқаришини пасайишига, ишсизликни ортишига олиб келади.

Валюта қайқовчилиги бошланади;

Валютанинг, айниқса чет-эл валютасини мамлакатдан чиқиб кетиши қўйида;

Валюта девальвацияси, натижада импорт товарлар нархини ўсиши умуман нарх-навои кўтарилиши юз беради;

Фуқаролар жамғармаси қадрсизланади;

Инвестиция фаолияти пасаяди ва бошқа салбий оқибатлар келиб чиқади.

4. Ижтимоий ҳимоялаш ва ижтимоий кафолат.

Давлат фаол ижтимоий сиёсат юритиши лозим бўлиб, унинг маҳияти дағилардан иборат: кексалик ва ногиронлик пенсиялари, ишсизлик бошқалари билан таъминлаш, кам таъминланган оилаларга турли қўллаб-қўллаб кўрсатиш; инфляция билан боглиқ ҳолда даромадларни инкассация қилиш ва ҳ.к.

Бу сиёсатни юритар экан давлат, мамлакатдаги барча фуқароларнинг минимал ҳаёт кечириш даражасини ўшлаб туради ва ижтимоий зиддиятларнинг келиб чиқишини олдини олади.

5. Рақобатчиликни ҳимоялаш. Рақобатчилик бозор иқтисодиёти-нинг асосий бошқарув қуролларидан бири ҳисобланади. Рақобатчилик иқтисодиётнинг барча соҳалари ривожланишининг асоси бўлиб, у бозор ишлаб чиқарувчилар, хизмат кўрсатувчиларни янги ва илгор усулларни жорий этишларига, маҳсулот сифатини яхшилаш чораларини қўллашга, ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришга ундайди. Шў сабабли давлат функцияларидан бири рақобатчиликни ҳимоя қилишдир. Рақобатда, харидор — ҳўжайин, бозор унинг агенти, қўллаб-қўллаб бўлса — хизматкорларидир. Монополия шароитида аҳвол қўйида ўзгаради, харидор ҳўжайинликдан хизматкорга айланиб қолади. Шў сабабли иқтисодиётни демонополия қилиш — рақобат муҳитини яратиш, рақобатчиликни ҳимоя қилиш, давлат миқёсидаги муҳим иш қўллаб-қўллаб.

17.2. ДАВЛАТ АРАЛАШУВИНИНГ ШАРТ – ШАРОИТЛАРИ

Давлат фақат маълум шарт-шароитлар юзага келган тақдирда иқтисодиётга аралашади. Бу шарт-шароитлар позитив ва негатив бўлиши мумкин.

Негатив шароитлар инсон фаолиятининг барча соҳаларида тадбиркорлик фаолиятига ва мамлакатнинг бутун иқтисодиётига негатив (салбий) таъсир кўрсатувчи турли воқеликлардир. Воқеликлар моҳияти жиҳатидан турли-туман бўлиб, давлат улардан олдиндан ва ўз вақтида кўра олиши ва уларни таъсир кўр камайтириш ва бутунлай бартораф этиш чораларини кўриши лозим.

Давлат аралашуви лозим бўлган бундай шароитларга қуйидагилар киради: миллий ҳавфсизлик талаби, жамиятдаги ижтимоий мураккаблик иқтисодиётдаги негатив воқеликлар (ишлаб чиқариш даражаси пасайиб кетиши, инфляция, ишсизликнинг юқори даражаси, мамлакатда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларни жаҳон бозори рақобатида ҳавфсизлиги, инвестициянинг пасайиши ва бошқалар), атроф муҳити ифлосланиши.

Позитив шарт-шароитларга инсон фаолиятининг турли соҳаларидаги, тадбиркорлик фаолияти ва иқтисодиётга ижобий таъсир кўрсатувчи турли воқеликлар киради. Давлатнинг бу борадаги вазифаси-бу воқеликларни ўз вақтида кўра билиш ва уларни қўллаб-қувватлаш чораларини кўришдан иборатдир.

Юзага келган шарт-шароитларни билиш давлатни аралашуви учун етарли бўлмасдан, балки бундай шароитларни келтириб чиқарган мезонлар аниқланиши лозим. Масалан, негатив воқеликлар жумласига инфляция, ишсизлик, ишлаб чиқаришнинг пасайиши, бюджет тақчиллиги, инвестиция фаолиятини сустлашуви ва бошқалар киради. Давлат аралашуви учун уларнинг мезонларини билган ҳолда, олдиндан олиш чоралари кўрилиши керак.

Ишсизлик – бозор иқтисодиётининг ажралмас унсуридир. Ишсизлик даражаси ишчи кучининг 4-6 % ни ташкил этганда нормал ҳисобланади. Ишсизликнинг табиий даражаси, янада маъқулроқ фойдали ишни излаш, мавсумий ишлар, шунингдек у ёки бу касбларга талабни ўзгариши билан боғлиқдир.

Шу сабабли, ишсизлик даражаси табиий ишсизлик даражасидан ортиб кетган тақдирда, яъни ишлаб чиқаришнинг қисқариши билан боғлиқ цикли ишсизлик юзага келганда давлат уни бошқара бошлайди. Шундай қилиб, ишсизликнинг мезони уни табиий ишсизликка солиштириш орқали аниқланади.

Инфляция — товар ва хизматлар ҳақининг умумий ортиши бўлиб, ишсизликка нисбатан мураккаб воқелик ҳисобланади. Инфляция жаҳондаги барча мамлакатларга хосдир, чунки товар ва хизматларнинг нархлари доимий бўлмасдан, ҳаракатда бўлади. Шу сабабли маълум даражагача инфляция жиддий ҳавф тугдирмайди, лекин унинг даражаси ортиб кетса, иқтисодиёт ва жамиятга юқори

ҳавфсизликларни олиб келиш мумкин. Инфляциядан ҳам кўнгилсизроқ негатив воқелик деярли мавжуд эмас. Шунинг учун, инфляцияни оқибатдан чиқиб кетишига йўл қўймаслик учун давлат, бу жараёнида табиий кузатиб туриши шарт. Давлат томонидан кўриладиган чоралар инфляция даражасига, шунингдек, уни келтириб чиқарган сабабларга боғлиқдир. Инфляция икки хил, хусусан: талаб инфляцияси ва тақлиф инфляцияси бўлинади. Буларнинг ҳар иккиси ўзига хос хусусиятга эга бўлиб, уларни «даволаш» ҳам турличадир.

Бюджет тақчиллиги — давлат харожатлари, киримлардан ортиб қолганда кузатилади.

Давлат ўз функциясини бажарар экан, мавжуд қонунчилик актларга қарорларга тузатиш киритиш ва қабул қилиш, шунингдек маълум иқтисодий сиёсат юритиш борасида иқтисодий ва маъмурий қарорларини қўллаб-қувватлайди. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда ишсизликнинг кўрсаткичи, инкирозли ҳолатларда иқтисодиётни ислоҳ қилишида давлатнинг роли кучаяди ва аксинча унинг роли тадбиркорлик ва жонланиш даврида пасаяди. Аммо барча ҳолатларда ҳам давлат тадбиркорлик фаолиятига шундай таъсир кўрсатиш йўлини тутиш керакки, бунда бозор асосларини бузилишига инкироз ҳолатларини юзага келишига йўл қўймаслик лозим.

Давлат томонидан иқтисодиётни бошқариш учун мўлжалланган иқтисодий дастағлар турли-туман бўлиб, уларнинг асослари: тадбиркорлик, даромад ва ресурсларни қайта тақсимланиши, давлат тадбиркорлиги фаолияти, кредит-молия механизми ва бошқалардир.

Маъмурий усуллар, яъни тўғридан-тўғри таъсир кўрсатиш усуллари, давлат томонидан, у ёки бу масалани ҳал этишда иқтисодий усуллардан кўра келмаган ёки самарасиз бўлган ҳоллардагина қўлланилади. Жаҳон тажрибасини кўрсатишича маъмурий усуллардан фойдаланиш натижадаги соҳаларда энг самарали натижаларни беради:

- табиий давлат монополияси (темир йўл транспорти, алоқа, фундаментал фан);
- атроф муҳитни муҳофаза қилиш ва ресурслардан фойдаланиш;
- сертификация, стандартлаштириш, метрология;
- ижтимоий сиёсат, авваламбор бунга аҳолининг ҳаёт кечириш тарзининг минимал даражасини аниқлаш ва уни таъминлаш (энг кам иш ҳақини қафолатланиши, ишсизлик нафақаси ва ҳ.к.) киради.

Давлатнинг фискал (бюджет) сиёсати. Бу сиёсат иқтисодиётни танқитлаштириш ва барқарорлаштириш мақсадида давлат бюджети ва тақчилликка тортишни бошқарилишини билдиради. Давлат томонидан тадбиркорлик фаолиятига таъсир кўрсатишнинг бундай механизми турли-туман олганда қуйидагилар орқали ифодаланади:

Ишлаб чиқаришни қисқариши даврида талаб мажмуасини ошириш мақсадида, давлат жамоат ишларига (йўл, кўприк ва бошқа объектлар қилиши), турли давлат дастурларини амалга оширишга қўлланадиган маблағларнинг кўпайтириш ва шу орқали кўп тармоқлар ва

фирмалар ишини жонлантиради. Иқтисодиётни кўтариш учун давлат ўз харажатларини, яъни аҳоли ва корхоналардан олинган солиқ миқдорини камайтириш орқали таъсир кўрсатади. Аҳолининг истеъмолига товарларига бўлган эҳтиёжи ортади, корхоналардо эса инвестиция қилиш учун имжониятлари ортади, натижада иқтисодиётни жонлантириш кутилади. Давлат солиқ тизими тадбиркорлик фаолиятига сезиларли таъсир кўрсатади. Солиқ тизими давлат манфаати учун фаоллиги кўрсатаётган корхоналарга имтиёзлар берилишини кўзда тутди.

Давлат харажатларини камайиши, маълум маънода бюджет тақчиллигини пасайишига олиб келади, натижада инфляция жараёни секинлашади.

Бироқ макробошқарув фақат давлат органлари томонидан кўрсатилувчи таъсир билан чекланиб қолмайди, чунки давлат ўз харажатларини амалга оширишда кечикиб қолиши эҳтимолдан ўзига эмас.

Шу сабабли бозор иқтисодиётида ўз-ўзини ташкил этиш ва ўз-ўзини бошқариш мавжуд бўлиб, улар иқтисодиёт соҳасида негатив жараёнлар юзага келиши билан дарҳол ҳаракатга келадилар. Улар масалан, автоматик тарзда солиқ қиримларини ўзгаришини таъминлайдилар. Хусусан, солиқ тўлашнинг прогрессив тизими даромад миқдори қараб солиқ миқдорини аниқлайди. Даромад ортиб бориши билан солиқ ставкаси, давлат томонидан олдиндан белгилаб қўйилган тартибда, ортиб боради.

Пул — кредит сиёсати — банк фоиизларини, пул массаси ва кредитларни давлат томонидан мақсадли бошқарилувини аниқлатади. Бюджет сиёсатидан фарқли ўлароқ, пул-кредит сиёсати ишлаб чиқаришни ва инфляцияга қарши курашиш имжонини беради. Бу сиёсатнинг моҳияти давлатнинг пул массасига ва фоииз ставкасига таъсирида ва уни ўз навбатида истеъмол ва инвестиция талабига таъсирида намоён бўлади.

Пул — кредит сиёсатини юритилишида марказий банк алоҳида рол ўйнайди.

Давлат ўз қимматли қоғозларини сотиш ва сотиб олиш орқали иқтисодиётга ва инфляцияга салмоқли таъсир кўрсатиши мумкин.

Илмий-техника сиёсати. Илмий — техника жараёнини жадаллаштирилиши иқтисодий салоҳиятни оширилишини ва мамлакатни кувватли индустриал давлатга айлантирилишини муҳим омиллидир.

Давлатнинг ягона илмий-техник сиёсати деганда фан ва техникани ривожланиши ва унинг натижаларини халқ хўжалигига жорий этилишини таъминловчи мақсадли тадбиркорлар тизими тушунилади.

Ягона илмий-техника сиёсатини амалга оширилишида қатор воситалардан фойдаланилади, уларнинг энг асосийлари: таълим ва академик фанлар соҳасини етарли даражада ва оқилона молиявий таъминоти; илғор амортизация ва инвестиция сиёсатини юритиш; илмий ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш тизимини такомиллаштириш; рақобатчилликни химоя қилиш; бозор субъектларини барчасини

ликлар ва илғор технологияларни жорий этилишига қизиқиш кўрсатиш; халқаро илмий-техника ҳамкорликда фаол иштирок этиш соҳаларида.

Амортизация сиёсати — давлатни илмий-техника сиёсатини амалий қисмидир. Амортизация меъёрларини, уларни ажратмалари фойдаланишини белгилаш орқали, давлат ишлаб чиқаришни қайта тикланиш суръати ва характерини, биринчи ўринда асосий фондларни тикланиш тезлигини бошқаради.

Амортизация сиёсатини ишлаб чиқаришида давлат қуйидаги имоиллар асосида иш олиб боради:

- асосий фондларни ўз вақтида, айниқса инфляция шароитида, қайта баҳолаш;
- амортизация меъёрлари асосий фондларни қайта тикланиши ва ривожланиши учун етарли бўлиши шарт;
- корхоналарнинг амортизация ажратмалари фақат белгиланган мақсадда ишлатилади;
- корхона томонидан тезлаштирилган амортизацияни амалга ошириш эҳтимоли;
- амортизация сиёсати асосий фондларни янгиланиши ва илмий-техника жараёнини жадаллаштирилишига таъсир кўрсатади.

Инвестиция сиёсати. Давлатнинг инвестиция сиёсати тадбиркорлик фаолиятига ва мамлакат иқтисодиётига таъсир кўрсатишини муҳим вазифаси ҳисобланади.

Инвестиция сиёсати орқали давлат, ишлаб чиқариш ҳажми суръати, илмий-техника жараёни суръати, ишлаб чиқариш таркибини ўзгаришига ва қўллаб-қувватловчи муаммоларни ҳал этилишига бевосита таъсир кўрсатади.

Умумий кўринишда, давлат инвестиция фаолиятига турлича воситалар орқали таъсир кўрсатади:

- *молиявий — кредит ва солиқ сиёсати орқали;*
- *ишлаб чиқаришни реконструкция қилиш ва техник қайта қуроллонишга инвестиция қилувчи корхоналарга турли имтиёзлар бериш;*
- *амортизация сиёсати орқали;*
- *хорижий инвестицияларни жалб этилишига мақбул шароитлар яратиш бериш;*
- *илмий-техника сиёсатини юритиш ва ҳ. к.*

Давлат тадбиркорлиги. Давлатни туғридан-туғри иқтисодиётга кириб қилиши шаклларида бири — давлат тадбиркорлигидир. Бу тадбиркорликнинг хусусий кўриниши бўлиб, давлат сектори чегарасида амалга оширилади ва давлат корхоналарини маҳсулот ишлаб чиқариши, сотиши ва хизмат кўрсатиши билан боғлиқдир.

Давлат мустақил хўжалик юритиш субъекти сифатида намоён бўлади. Давлат тадбиркорлиги, айниқса кам рентабелли, анъанавий тарзда хусусий капиталда қизиқиш уйғотмайдиган, лекин ривожланиши

ишлаб чиқаришини қайта тикланиши учун шароит яратувчи тармоқларда муҳимдир.

Нарх шаклланиши — давлат томонидан иқтисодиёт ва тадбиркорлик фаолиятига таъсир кўрсатувчи муҳим омилдир. Нарх сиёсатидан фойдаланган ҳолда, давлат талаб ва таклифга таъсир кўрсатади, даромадни ва ресурсларни қайта тақсимланишини бошқарилади, минимал ҳаёт кечириш тарзини таъминлайди, шунингдек монополияга ва инфляцияга қарши ва бошқа жараёнларни давлат манфаатлари йўлига йўналтиради.

Давлат нархи сиёсатини авваламбор нарх барқарорлигини таъминлаш мақсадида олиб боради.

Маълумки, бозор муносабати шароитида аксарият товарлар эркин нархларда сотилади, яъни нарх талаб ва таклиф асосида белгиланади. Энг муҳим истеъмол товарлари ва хизматлар нархлари давлат томонидан бошқарилади. Бу амалиёт бозор иқтисодиёти ривожланган деярли барча мамлакатларда қўлланилади. Вахоланки, нархи давлат томонидан назорат қилинадиган товарлар ва хизматлар умумий товар массасининг 10-15%ни ташкил қилсада, лекин бу аҳолининг минимал ҳаёт кечириш даражасини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорлик фаолиятига давлат томонидан таъсир кўрсатилишида ташқи иқтисодий ва ижтимоий сиёсатнинг юритилиши ҳам муҳим ўрин тутди.

Давлат ташқи иқтисодий сиёсатни амалга оширар экан (божхона, таърифлари; қонунлар чиқариш чет-эл инвесторларга қулай шароитлар яратиб бериш ва ҳ.к.) ўзининг экспорт имкониятларини кенгайтиради, экспорт таркибини яхшилади, рақобатчиликка шароит яратади, махсулот сифатини яхшиланишига эришади.

18—БОБ. ТАДБИРКОРЛАРНИНГ ЖАВОБГАРЛИГИ

Тадбиркорликнинг ҳуқуқий статуси унинг ҳуқуқларини кўзда тутиш билан бир қаторда ҳўжалик фаолиятининг турли соҳаларидаги мажбуриятларини ҳам белгилайди.

Бу мажбуриятларни тўрт гуруҳга бўлиш мумкин: давлат бошқарув органлари олдидаги мажбуриятлари: ҳўжалик шартномалари бўйича шериклари олдидаги мажбуриятлари: корхона мулки эгасининг олдидаги мажбуриятлари ва ишчиларни ёллаш борасида меҳнат муносабатлари бўйича мажбуриятлар.

Давлат бошқарув органлари олдидаги мажбуриятлар, ички ҳўжалик фаолияти билан боглиқ мажбуриятларни ўз ичига олади (давлат корхоналари учун).

Мулкчиликнинг турли шаклидаги корхоналарни ташкил этилиши ва фаолиятини давлат томонидан бошқарилиши билан боглиқ мажбуриятлар корхонани ташкил этиш учун зарур шартларни бажариш,

корхоналарни монопол ҳолатига йўл қўймаслик ва уларни бозоридо инсофсиз рақобат юритишини олдини олишни, ҳавфсизлик талабларига риоя қилинишини, атроф муҳитни ҳимоя қилинишига йўл қўймасликни; қонунчилик билан белгиланган тартибларни ўз муддатида ва ўлчамларда тўланишини, ўз вақтида декларациясини тақдим этилишини, стандартлаштириш ва сертификация талабларини бажарилишини кўзда тутди.

Бу мажбуриятларни бажарилмаслиги тадбиркорларни жавобгарликка тортилишига олиб келади. Мулкий жавобгарлик иқтисодий жавобгарликни англатади. Мулкий жавобгарлик тадбиркорнинг иқтисодий фаолияти натижаларига у ёки бу даражада таъсир қилганига эга, яъни қонуний ва меъёрий актлар орқали кўзда тутилган талабларни бажарилишига эришилмаганлигига эга бўлишига эга, яъни қонуний ва меъёрий актлар орқали кўзда тутилган талабларни бажарилишига эришилмаганлигига эга бўлишига эга. Ҳўжалик муносабатлари бўйича шерикларига, ўз ҳолига мулкий ҳуқуқларни қўлланилиши ҳуқуқий давлат принципларига зиддир. Тадбиркорнинг жавобгарлиги — қўлланилиши ва олиб келган хизматлар характериға қараб маъмурий, ҳуқуқий, жинойий бўлиши мумкин.

18.1. ДАВЛАТ БОШҚАРУВИ ОРГАНЛАРИ ОЛДИДАГИ ЖАВОБГАРЛИК

Тадбиркор жавобгарлиги аксарият ҳолларда маъмурий қонун ҳужжатларида (қасддан ёки эҳтиётсизлик оқибатида) намоён бўлади.

Тадбиркорнинг — бошқарув соҳасидаги қонунбузарликлари учун маъмурий жавобгарлиги меъёрий актлар, қонунлар Президент қарорлари орқали назорат қилинади.

Маъмурий, шу жумладан молиявий жавобгарлик кимнингдир субъектив ҳуқуқларини бузганлиги учун эмас, жамият ва давлат манфаатларига зид келганлиги учун татбиқ этилади, шу сабабли мос қўлувчи давлат бошқаруви органиға қўлланилади. Одатда у жарима қўйиш кўринишида бўлиб, соф фойда ҳисобидан бюджетға ўтказилади.

Маъмурий жаримани ўндириб олиниши сўзсиз амалға оширилади. Ҳаттоқ шу билан бирға қатор ҳолларда қонунчилик тадбиркорға маъмурий орган ҳаракати ўстидан судға шикоят аризаси билан қарожаат қилиш ҳуқуқини кўзда тутди.

Тадбиркорликни давлат томонидан бошқарилишувининг асосий принциплари.

1. Тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан бошқарилиши корхоналарни ташкил қилиш тартибини алоҳида тадбиркорлик фаолияти турларига лицензия берилишини, шунингдек бу қоидаларни қўйиш ҳолларида жавобгарликни кўзда тутди. Жумладан, ҳўжатдан ўтмаган корхонани фаолият юритиши тақиқланади. Ҳўжатдан ўтмаган корхонанинг даромади суд орқали маҳаллий бюджетға ўтказилади.

2. Тадбиркорлик фаолияти ёритишнинг зарур шартларидан бири,

куп ҳолларда лицензия олиниши ҳисобланади. Айрим турдаги тадбиркорлик фаолияти юритиш учун лицензия берилиши ва лицензияни бекор қилиниши тартиби махсус қонунчилик актларида белгилаб қўйилади.

3. Тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан бошқарилишининг энг муҳим йўналишларидан бири Ўзбекистон Республикасининг «Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида»ги 1996 йил 27 декабрь қонунда белгиланган бўлиб, унда бу борадаги чеклашлар ва оғохлантиришлар кўрсатиб ўтилган.

4. Давлат томонидан белгиланган нарх интизомини бузилиши жавобгарлиги бир қатор меъёрий актлар билан кўзда тутилган нарх ва таърифларни давлат бошқаруви томонидан белгиланади.

5. Стандартлаштириш ва сертификация қонунчилигига риоя қилиш жавобгарлиги «Стандартлаштириш ва сертификация» тўғрисидаги қонунда белгилаб қўйилган.

Давлат стандарти масъул ходимларига корхоналарда назорат олиб бориш ҳуқуқи бериб, қуйидагилар қаради:

- текширилган маҳсулотни сотиш ёки уни ишлатишни таъқиқлаш ҳақида кўрсатма бериш;
- маҳсулотни яратиш, ишлаб чиқаришга тайёргарлик кўриш, сотиш, сақлаш, ташиш, чиқитга чиқариш, иш бажариш ва хизмат кўрсатиш жараёнида давлат стандартлари талаби бузилганда аниқланган камчиликларни бартараф этиш кўрсатмаларини бериш;
- давлат стандартларининг мажбурий талабларини бузилиши ҳолларида жарималар солиш;
- давлат рўйхатидан ўтмаган ва стандарт талабларига жавоб бермайдиган импорт маҳсулотларни сотилишини таъқиқлаш.

6. Ўзбекистон Республикасининг солиқ қонунчилиги бўйича жавобгарлик.

Солиқ санкциялари қуйидагича ифодаланади:

- яшириб қолingan ёки камайтириб кўрсатилган даромад суммасини бюджетга ўтказилади ва шу суммага тенг миқдорда жарима солинади, шунингдек корхона раҳбарларига нисбатан маъмурий жарима қўлланилади.

Солиқ ўз муддатида тўланмаганлиги учун белгиланган тартибда устама жаримага тортиш.

Тўланмаган солиқларни ва жарима суммаларини ундириб олиниши юридик шахслардан тортишувсиз тартибда тўғридан-тўғри, жисмоний шахслардан эса суд орқали амалга оширилади.

18.2. ХЎЖАЛИК ШАРТНОМАЛАРИ БЎЙИЧА ШЕРИКЛАР ОЛДИДАГИ ЖАВОБГАРЛИК

Жавобгарлик кўринишлари. Шартнома мажбуриятларини бажармаслик жавобгарлиги зарарни ундириб олинишда намоён бўлади.

Зарарни ундириб олиниши — фуқаролик ҳуқуқий жавобгарликни асосий шаклидир.

Зарар икки хил кўринишда бўлади.

- ҳуқуқи бузилган, мулқи йўқотилган ёки ишдан чиққан шахс томонидан қилинган харажатлар.
- Оддий шароитдаги оборот орқали шахс олиши лозим бўлган даромадни олинмай қолиши.

Жарима, устама жарима (неустойка) — қонун орқали белгилаб қўйилган пул суммаси бўлиб, шартнома талаблари бажарилмаган тақдирда қарздор томонидан тўланади.

Ўтган даврларда томонлар шартномада кўрсатилган, қонунларда белгиланган санкциялар бўйича боғланган бўлсалар, ҳозирга келиб, улар ўзлари учун маъқул бўлган, шартномавий мажбуриятларни бажармаганлик учун санкцияларни қўллашга келишиб оладилар.

Фуқаролик — ҳуқуқий жавобгарлик шартлари. Шартномани бажармаслик ёки талаб даражасида бажармаслик борасида жавобгарлик автоматик тарзда, ўз-ўзидан юзага келмайди. Бунинг учун қуйидаги шартлар бўлиши зарур:

- зиммасига мажбурият юклатилган шахс томонидан ҳуқуқи бузилиши: зарарни мавжудлиги: қўрилган зарар билан ҳуқуқ бузулиш ҳаракати ўртасидаги сабабий боғланиш; ҳуқуқни бузувчининг айби.

Сабабий боғланиш жавобгарлик шarti сифатида амалда муҳим ўрин тутаети. Жумладан, товар етказиб берилмаган тақдирда ва бунинг натижасида режани бажарилмай қолганлиги ва кўзланган даромад олинмай қолгани исботланса, тадбиркор таъминотчи томонни судга бериши мумкин.

Шартнома мажбуриятлари ичида бажариш муддати ҳам муҳим ҳисобланади.

Шартномада кўрсатилган муддатларда ўз мажбуриятини бажара олмаган қарздор, кредиторнинг қўрган зарари бўйича жавобгар бўлади. Яъни қарздор бўлиб қолган тадбиркор ҳар қандай ҳолда ҳам қўрилган зарарни қоплаш мажбуриятидан озод бўлмайди. Кредитор томонидан тўлов ёки бажариш муддати узайтирилиши мумкин. Лекин узайтирилган муддат давомида ишнинг бажарилиши (қарзни берилиши) кредитор учун манфаатли бўлмай қолса, кредитор ишни бажарилишидан воз кечиши ва зарарни қопланишини талаб этишга ҳақлидир. Алоҳида ҳолларда (масалан, транспортда) бунга истисно берилиши мумкин.

Шартномавий интизомни бузилганлиги учун санкциялар қўлланилиши, тадбиркорга иқтисодий манфаат келтирган тақдирдагина самарали бўлади. Маълумки турғунлик даврида, яъни давлат мулкчилиги шароитида давлат корхоналарига солинган жарима, корхона иқтисодиётига таъсир кўрсатмас эди, аксарият ҳолларда жарималар зарар қўрган корхона ҳисобига эмас, балки давлат бюджетига ўтказилар эди.

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги 1996 йил 5 май қонуни бозор иқтисодиётига ўтиш аъёнларига тўлиқ мос келиб, кредиторлар ва солиқ органларидан бўлган қарзларини, айтиб ўтилган қонун билан белгилаб ўтилган тартибда, корхона мулки сотилган тақдирда ҳам тўлай олмасалар, уларни беркитиш кўзда тутилади.

Юридик жавобгарликнинг кўриб чиқилган шаклларида ташқари қонунчилик, қонунбузар – тадбиркорга шартнома мажбуриятларини тезкорлик билан бажарилишини таъминлашни суд органларини четлаб ўтиб, таъсир кўрсатиш чораларини кўзда тутди. Бундай чораларга қуйидагилар киради:

- олди-сотди шартномасида — сотиб олувчиға сифатсиз товарни сотиб олиш ва пул тўлашдан бош тортиш ҳуқуқи берилади, агар олдиндан пул тўланган бўлса, уни қайтариб олиш ёки сифатли товар берилишини талаб этиши мумкин;
- ташиб бериш шартномасида — барча тўловлар тўлангунга қадар юкни бермаслик;
- кафолатли олди-сотди шартномасида — сотувчининг товар қамчилигини бартараф этиши ёки алмаштириб бериш мажбурияти.

18.3. ИШЛОВЧИЛАРНИНГ МЕХНАТ ҲУҚУҚЛАРИ БУЗИЛИШИ БЎЙИЧА ЖАВОБГАРЛИК

Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишнинг ажралмас қисми — тадбиркор-корхоналарнинг амалдаги қонунлар ва корхона уставига асосан меҳнат шартномаси тузиш орқали ишчи-хизматчиларни ишга ёллаш ва ишдан бўшатиш ҳуқуқидир.

Мулкчилик шаклидан қатъий назор барча корхоналардо ишловчилар учун меҳнат қонунчилигини тенг татбиқ этилиши ва иш вақтининг давомийлиги, дам олиш, меҳнатга ҳақ тўлаш, ҳавфсиз меҳнат шaroитини яратиш, ижтимоий тиббий ва бошқа кўринишдаги сугурта қилиш соҳасида ижтимоий кафолат берилиши умумий қоида сифатида белгилаб қўйилган.

Корхона мустақил равишда ўз ишчилари учун қўшимча меҳнат тоътили бериши, иш куни вақтини қисқартириши, рағбатлантириш чораларини кўриши меҳнатга ҳақ тўлашни шакллари, тизими ва ўлчамларини белгиланиши мумкин.

Меҳнат шартномасини тузилиши тадбиркор-корхона зиммасига маълум мажбуриятлар юклайди ва уларни бажармаслик юзасидан жавобгар ҳисобланади. Бу жавобгарлик фақат корхонанинг мулкчилик ҳуқуқларига эмас, балки унинг мансабдор шахслари, биринчи ўринда корхона раҳбарига тааллуқлидир.

Давлат назорат органлар (меҳнат бўйича техник инспекция, ҳуқуқий инспекция, давлат энергия назорати, санитария эпидемия назорати, органлари ва ҳ.к.) томонидан ўтказиладиган текширувлар натижасида аниқланган, ишловчилар ҳоёти ва соғлиги учун ҳавфли шaroитларни

га келтирувчи қонунбузарликлар учун корхоналарга нисбатан қонунлар кўрилади, ишни тўхташиши дастгоҳлар ва жиҳозлардан фойдаланишни таъқиқлаш борасида маъмурият учун бажарилиши мажбурий бўлган қарорлар чиқарилади.

Меҳнат шaroитини бузилиши бўйича жавобгарликнинг асосий шакли — айбдор мансабдор шахслар жавобгарлиги ҳисобланади. Қонунларга нисбатан интизомий, маъмурий, моддий жиноий чоралар (қонун билан белгиланган тартибда) қўлланилади.

Интизомий жавобгарлик Ўзбекистон Республикаси Меҳнат қонунлари Кодексида белгиланган тартибда қўлланилади.

Мансабдор шахсларга нисбатан интизомий жавобгарлик меҳнат қонунлари, шу жумладан меҳнат муҳофазаси талаблари бузилганда қўлланилади.

Ҳамма шартномалари бажарилмаганда, уларни лойиҳасини ишлаб чиқишда жамоа билан музокара олиб бориш тартиби бузилганда, ҳуқуқ ахборотлар берилмаганда, суд томонидан белгиланган жари-лар тўланмаганда маъмурий чоралар қўлланилади.

Ҳуқуқролар ҳуқуқлари бузилган бир қатор ҳолларда айбдор шахслар жиноий жавобгарликка тортилади.

Ноқонуний тарзда ишдан бўшатишга ёки бошқа ишга ўтказилгани кейинчалик ўз ишига тикланган шахсларнинг мажбурий ишга қўйилмаган қонунлари билан боғлиқ харажатлар учун айбдор мансабдор шахслар моддий жавобгарликка тортиладилар.

18.4. КОРХОНА МУЛКИНИНГ ЭГАСИ ОЛДИДАГИ ЖАВОБГАРЛИК

Тадбиркорлик, тадбиркорлик жараёнида фойдаланиладиган мулкнинг эгаси ёки эгаси бўлмаган шахслар томонидан амалга оширилиши мумкин.

Мулк эгаси бўлмаган тадбиркор ўз фаолиятини ҳўжалик юритиш ҳуқуқи асосида юритади. Тадбиркорликни мана шу асосда олиб бo-рувчи корхонага, ўзига топширилган мулкни бошқариш ва фойдаланиш борасида кенг ваколатлар берилади.

Бу кўпроқ давлат ва маҳаллий ҳокимият корхоналарига тааллуқли бўлиб, улар давлат органлари (вазирликлар, маҳаллий маъмуриятлар) томонидан асосий ва оборот маблағлар билан таъминланадилар. Уларнинг фаолияти назорат қилинади.

Тадбиркорга ўз мулкни ҳўжалик юритиш учун бериб қўйган мулк эгаси олинadиган даромаднинг корхона уставига белгиланган қисмини олади.

18.5. ТАДБИРКОРЛАР НИЗОЛАРИНИ КЎРИБ ЧИҚУВЧИ ОРГАНЛАР

Ҳўжалик судлари. Тадбиркорлик фаолияти билан шугулланувчи

юримдик шахслар ўртасида юзага чикувчи низолар хўжалик судларида кўрилиб ҳал этилади.

Ўзбекистон Республикаси хўжалик судлари тизимига Республика Олий Хўжалик суди, Қорақалпоғистон Республикаси ва вилоятларнинг хўжалик судлари киради.

Хўжалик судлари мулкчиликнинг барча шакллариға мансуб корхоналар муассасалар ва ташкилотлар, Республиканинг ҳамда бошқа мамлакатларнинг халқаро бирлашмалари ва ташкилотлари, давлатлар ва бошқа органлар ўртасидаги хўжалик ишлари соҳасиға оид жанжалли масалаларни ҳал қилиш йўли билан суд ҳокимиятини амалға оширадilar.

Хўжалик судларининг вазифалариға қуйидагилар киради: одил судловни амалға ошириш йўли билан корхоналар, муассасалар, ташкилотларнинг ҳуқуқлари ҳамда уларнинг қонун муҳофазасидаги манфаатлари ҳимоя қилинишини таъминлаш, ваколатли воситалар ёрдамида иқтисодий муносабатларда қонунчиликка риоя қилинишиға кўмаклашиш.

Олий Хўжалик суди хўжалик ишларидаги судлов соҳасида суд ҳокимиятининг олий органи ҳисобланади.

Агар низода иштирок этаётган томонларнинг бири юридик тадбиркорлик бўйича статуста эга бўлмаган фуқаро бўлса, бу низони умумий суд кўриб чиқади.

М У Н Д А Р И Ж А

Сўз боши	3
1— БОБ. Тадбиркорлик тушунчаси ва унинг моҳияти	
Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти	4
Тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун зарур бўлган иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий шартлар	10
Тадбиркорлик турлари ва шакллари	13
Ўзбекистонда тадбиркорликнинг замонавий шакллари	18
2 — БОБ. Тадбиркорлик фаолияти турлари	
Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги	36
Тижорат тадбиркорлиги	45
Молиявий тадбиркорлик	50
Консультатив тадбиркорлик	53
3— БОБ. Бозор шаронтида корхоналар	
Корхона шакллари	73
Корхоналар фаолиятининг механизми	74
Нархнинг тартибга солишдаги роли	80
Маҳсулот сифатининг тартибга солишдаги роли	81
Ишлашдан мақсад фойда олишдир	84
Корхона-қимматли қўғозлар бозорида	85
Корхоналарнинг ночорлиги	87
4— БОБ. Маҳсулот ишлаб чиқарилиши ва истеъмоли	
Жамият эҳтиёжларини тўлиқ қондирилишида маҳсулот ишлаб чиқарилишининг белгиловчи роли	96
Техника, технология ва ишлаб чиқаришни ташкил қилиш самарадорлигини оширишнинг бош омилдир	100
Маҳсулот ишлаб чиқарилиши ва истеъмоли боғланиши	109
Маҳсулотни сертификациялаш	111
5— БОБ. Хусусий ишни ташкил қилиш ва ривожлантириш	
Янги корхонани ташкил қилиш тартиби	112
Техник-иқтисодий асослашни ишлаб чиқиш ва бизнес-режа	114
Янги корхонанинг бошқаруви	124
6— БОБ. Хусусий, жамоа ва унитар корхоналарнинг фаолият курсатиш механизми	
Юридик шахслар ҳақида тушунча, уларнинг турлари ва тоифаланиши	128
Юридик шахсларнинг ҳўжалик юритишини ташкилий-ҳуқуқий шакллари моҳияти ва ўзига хослиги	130
Юридик шахслар бирлашмаси	135
7— БОБ. Кичик корхоналарнинг тадбиркорлик фаолияти	
Кичик корхоналарнинг моҳияти ва вазифалари	145
Кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши	148
Кичик корхоналарнинг иқтисодий фаолияти характеристикаси	153
8— БОБ. Корхонани молиявий бошқариш	
Корхоналар ва тижорат ташкилотларининг молиялари	166

- 8.2. Корхона ва тижорат ташкилотларида молиявий менеджмент
- 8.3. Молиявий режалаштириш ва прогноз

9 — БОБ. Корхонанинг молиявий ҳолатини баҳолаш

- 9.1. Корхона молиявий ҳолатини таҳлил қилиш мақсади, вазифаси ва ахборот манбаи
- 9.2. Корхонанинг тулов қобилиятини ва ликвидлилигини таҳлил қилиш
- 9.3. Молиявий манбалар таркибини баҳолаш
- 9.4. Активлар айланувчанлигининг таҳлили
- 9.5. Корхонанинг даромадлигини таҳлил қилиш

10 — БОБ. Нарх ва фирманинг нарх сиёсати

- 10.1. Нарх ҳосил қилувчи омилларнинг таҳлили
- ✓10.2. Нарх турлари. Нарх ҳақида ахборот манбалари
- 10.3. Фирма маҳсулотига нарх қўйилиши усуллари ва босқичлари
- 10.4. Экспорт ва импорт маҳсулотлар нарҳини белгилаш
- 10.5. Савдо битими бўйича музокара олиб бориш тартиби

11 — БОБ. Тадбиркорлик фаолиятини солиққа тортиш

- 11.1. Ўзбекистон Республикаси солиқ тизимининг умумий характеристикаси
- 11.2. Қўшилган қиймат солиғи
- 11.3. Акцизлар
- 11.4. Корхона ва ташкилотлардан алинадиган даромад (фойда) солиғи

12 — БОБ. Тадбиркорлик таваккалчилиги

- 12.1. Тадбиркорликда таваккалчилик ва унинг турлари
- 12.2. Лойиҳани молиялаштиришда таваккалчилик
- 12.3. Бизнес-режа ва тадбиркорлик таваккалчилигининг камайиши
- 12.4. Тадбиркор ва самарали қарорга келиш

13 — БОБ. Тадбиркорлар рақобати

- 13.1. Рақобат турлари
- 13.2. Замонавий шароитда рақобатчиликнинг ривожланиши
- 13.3. Давлат томонидан антимонопол назорат тизими

14 — БОБ. Корхонада маркетинг

- 14.1. Маркетингнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва мазмуни
- 14.2. Маркетингнинг асосий принциплари
- 14.3. Корхона ижкониятларини ўрганиш
- 14.4. Истеъмолчиларни ўрганиш

15 — БОБ. Инновация тадбиркорлиги

- 15.1. Инновация тадбиркорлиги. Умумий ҳолат
- 15.2. Янгиликлар бозорининг механизми ва фаолияти
- 15.3. Инвестрлаш асослари

16 — БОБ. Тадбиркорларнинг ҳўжалик алоқалари

- 16.1. Бозор иқтисодиётига ўтишда ҳўжалик алоқалари
- 16.2. Биржа битимлари ва товарларни қўйилиши
- 16.3. Тадбиркорлик иқтисодий-ҳўқуқий шаклларининг замонавий кўринишлари

16.4.	Кредит берувчи ташкилотларнинг хизматлари	286
	17 — БОБ. Тадбиркорлик фаолиятининг давлат	
	томонидан бошқарилиши	
17.1.	Мамлакат иқтисодиётини давлат томонидан	
	бошқарилишининг зарурияти	288
17.2.	Давлат аралашувининг шарт-шароитлари	290
	18 — БОБ. Тадбиркорларнинг жавобгарлиги	
18.1.	Давлат бошқарув органлари олдидаги жавобгарлик	295
18.2.	Хўжалик шартномалари бўйича шериклар олдидаги	
	жавобгарлик	296
18.3.	Ишловчиларнинг меҳнат ҳуқуқлари бузилиши	
	бўйича жавобгарлик	298
18.4.	Корхона мулкининг эгаси олдидаги жавобгарлик	299
18.5.	Тадбиркорлар низоларини кўриб чиқувчи органлар	299

ЎҚУВ – УСЛУБИЙ НАШР

С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОВ,
А. ХУДОЙБЕРДИЕВ.

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ

Муҳаррир	-	С. Қаҳҳор.
Тех. муҳаррир	-	Б. Йўлчиев.
Мусаввир	-	М. Эргашев.
Мусаҳҳиҳ	-	Х. Умаралиев.

Теришга берилди 17.10.2000. Босишга рухсат этилди 11.12.2000.
Бичими 60х84/16. Хажми 19 б.т. Офсет усулида чоп этилди. 1000 нусха.
Буюртма № 1183. Баҳоси келишилган нархда.

“Фарғона” нашриёти. 712014. Фарғона ш., Соhibкирон Темуp кўчаси. 28.
Чуст шаҳар босмаxонаси Чуст ш., Суфизода кўчаси. 8.

