

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

Султонов Ш.А.

«КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК»

фанидан

(маъруза матни)

Самарқанд - 2015

1-Мавзу: КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ МОҲИЯТИ РИВОЖЛАНИШИНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ

Режа:

1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик ҳақида тушунча ва унинг иқтисодий ривожлантиришдаги ўрни.
2. Тадбиркорликнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари.
3. **Тадбиркорлик кафолатлари ва унинг қўллаб-қувватланиши давлат идораларининг тадбиркорлар ҳуқуқини бузганликлари учун жавобгарлиги.**
4. Мулкӣ жавобгарлик ва тадбиркорлик фаолиятининг тўхтатилиши.
5. Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини давлат томонидан йўлга солиш ва назорат қилиш чора тадбирлари.

Кичик бизнес ва тадбиркорлик ҳақида тушунча ва унинг иқтисодий ривожлантиришдаги ўрни

Тадбиркорлик ўз ичига ижтимоӣ муносабатларни қамраб олган ижтимоӣ-иқтисодӣ ҳодисадир. У ҳуқуқӣ, ташкилий, иқтисодӣ фаолиятни, руҳӣ ҳолатни, шу билан бирга тарихӣ омилларни ўз ичига олиб, мазмуни ва моҳияти бўйича унумли фаолиятни англатади.

Тадбиркорлик тушунчаси XVI асрдан бошлаб иқтисодчилар, рухшунос ва сиёсатшунослар фикрини ўзига жалб эта бошлади. Ж. Б. Сэй, А. Маршалл, В. Зомбрамб, Й. Шумпетер, Ф. Нойтлар тадбиркорликнинг илмӣ асосчилари ҳисобланади. |

XVI асрдан бошлаб тадбиркорлик фаолиятига диққат эътибор кучайди ва иқтисодчи, рухшунос ва сиёсатчилар бунӣ ўрганиш учун ҳаракат қилиб келадилар.

XVIII асрнинг бошида иқтисодӣ назарияга биринчи бўлиб тадбиркорлик тушунчасини Англия иқтисодчиси Р. Кантильон киритган эди. У тадбиркорни фойда олиши чегараланмаган ва баҳоси аниқ товарларни сотиб оладию, лекин сотиш баҳоси ноаниқ бўлади, у таваккалчи, таклифни талабга мословчи, деб баҳолайди. Жан Батист Сэй эса тадбиркорни воситачи, ишлаб чиқариш омилларининг координатори, тажриба ва билим эгаси, деб таърифлайди. В. Зомбрамб эса тадбиркорликдаги таваккалчилик фақат сиёсат, савдодагина бўлмай, бошқа соҳаларга ҳам хос деб, уларни қароқчи ва босқинчилар билан тенглаштиради. Шумпетерни олсак, у тадбиркорликнинг 5 муҳим томонини: истеъмолчиларга номаълум янги товарлар ишлаб чиқариши; янги ишлаб чиқаришни қуллаши ва мавжуд товарлар тижорийлигини таъминлаши; янги товарларни ўзлаштириши; янги хом ашёларни ишлатиши; тармоқни такомиллаштиришини кўрсатиб беради. Тадбиркор мулкдор бўлиши шарт эмас, у ёлланувчи бўлиши ҳам мумкин. Тадбиркор янги комбинацияларни амалга оширувчи шахсдир, деб таъкидлайди.

Хозирга келиб тадбиркор фаолият доираси ҳам мазмунан, миқдор ва сифат жиҳатидан ўзгарди. Энди у маҳсулотни қачон, қанча, қерга, ким учун ишлаб чиқариши керак деган масалаларни мустақил ҳал этувчига айланди. Бундан ташқари, қанча миқдорда ишлаб чиқариш ресурслари (бино, хом ашё, материал,

курулма, меҳнат, транспорт воситалари, капитал маблағлар, омбор майдонлари ва ҳ.к.) зарурлигини аниқлайди, улардан оқилона фойдаланиш эвазига юқори фойда олишга ҳаракат қилади. Олинган даромадлар эвазига давлат бюджети тўловларини тўлаш ва фаолиятини янада юксалтиришни бош мақсад деб ҳисоблайди. Юқоридагилардан келиб чиқиб тадбиркорга қуйидаги таърифни беришимиз мумкин:

Тадбиркор — ўзида маълум бир миқдорда молиявий маблағни таваккал қилган ҳолда бозорга янги зоя, маҳсулот, ҳизмат ва ишлар билан кириб боровчи ишбилармон шахсдир.

Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари мазмунан бир-бирига яқин. У ишбилармонликдан келиб чиққан муносабат бўлиб, бирон бир унумли иш, фаолият билан боғлиқликни англатади.

Бизнес билан боғлиқ шахс бизнесмен дейилади. Бизнес - бу сўз инглизчадан олинган бўлиб, бизнес - иш, мен - одам деган маънони англатади. Бизнес - тадбиркорлик, иқтисодий категория бўлиб, хўжалик юритиш усули, иқтисодий фикрлаш туридир.

Аввало, бизнесни - тадбиркорликнинг иқтисодий объект ва субъектлардан бошланишини ўрганиш керак. Унинг субъектларини кўриб чиқайлик. Тадбиркорлик якка, гуруҳ ва жамоа ҳолида юз бериши мумкин, фаолиятлари бизнес мазмунига мос бўлиши керак. Умуман, бизнес билан шуғулланадиганларни олсак, бу давлат, жамоа ва хусусий корхоналар, ташкилотлардир.

Бизнес (business) — инглизча сўз бўлиб, умумиқтисодий атама сифатида хўжалик субъекти иқтисодий қизиқишларидан иборат фаолият доирасини ифодалайди.

Бизнес ишлаб чиқаришни ташкил қилишдан иборат фойдали маҳсулотлар ишлаб чиқариш ҳамда ҳизматлар кўрсатиш тизимидир.

Бизнес тушунчаси қачон, ким томонидан қандай вазиятда дастлаб ишлатилганлиги тўғрисида маълумотлар тарихий манбаларда деярли учрамайди. Бизнес сўзи инглиз тилидан келиб чиқишига қараб, унинг ватанини Буюк Британия деб олишимиз ҳам мўмкин. Яна бир асос XVIII-XIX асрлардаги саноат инқилоби, иқтисодий, ижтимоий ва сиёсий тарақиёт ҳам Буюк Британияда юз берганини ҳам мисол қилишимиз мўмкин.

Тадбиркорлик фаолияти натижалари хусусий мулк ва мулкчилик муносабатларининг шаклланиши билан юзага келиб, тараққий этган бўлсада, унинг том маънодаги моҳияти замонавий бизнеснинг қарор топишида иқтисодий эркинлик асосида тадбиркорлик олиб борилишида энг яққол ифодаланади.

Бизнес бу фойда (даромад) олиш билан боғлиқ бўлган унумли фаолият ёки шахсий фойда (даромад) топиш билан боғлиқ бўлган жараёнлар тўплами. Бизнес фаолияти билан шуғулланувчиларни бизнесменлар ёки ишбилармон тадбиркорлар деб юритилади.

Тадбиркорлик объекти деганда, аввало маълум бир фаолиятни тушунамиз. Улар ишлаб чиқариш соҳасидаги тадбиркорлик, хизмат кўрсатиш соҳасидаги тадбиркорлик, савдо-сотик тадбиркорлиги, молия соҳасидаги тадбиркорлик. Тадбиркорлик ишлаб чиқарилган товар (кўрсатилган хизмат)лар ва шунга яраша даромадга моддийлашади. Даромад тадбиркорлик фаолиятини баҳолайдиган асосий мезон ҳисобланиб, у фаолиятнинг барча омилларидан оқилона фойдаланишга

боғлиқ. Тадбиркорлик бошида маълум бир соҳада фаолият кўрсатиш имконини белгилаш учун керак бўлса, сўнгра бундай ресурсларнинг янги комбинациялари тадбиркор учун ўта зарур бўлиб қолади. Кўриниб турибдики, реал ҳолатда тадбиркорликнинг объекти ресурслар комбинациясини амалга оширишдан иборат экан.

Тадбиркорликнинг шакллари орасида қўйидаги умумийликлар мавжуд:

Мулкый муносабатларнинг иштирокчиси бўлиш	Тадбиркорликнинг муҳим белгилари	Иқтисодий эркинлик
Фойда олишга интилиш		Тижорат сирига эга бўлиш
Рақобат курашида қатнашиш		Имиджга эга бўлиш
Иқтисодий хатти-ҳаракатлар учун масъулиятни ўз зиммасига олиш		

1-чизма. Тадбиркорликнинг муҳим белгилари.

Тадбиркорликнинг мустақиллиги ва эркинлиги бозор механизмини таъминлаган ҳолда, аниқ бир қарор қабул қилиш имконини беришни англатади. Тадбиркорликнинг мустақиллиги билан иқтисодий манфаатдорлиги узвий боғланган. Даромадни, фойдани юқори даражага етказиш тадбиркорлик фаолияти мезонидир. Шунинг учун тадбиркорлик фаолияти стратегияси юқори даромад ва фойда олишга қаратилади.

Тадбиркорлик фаолиятини ҳеч қачон хавф-хатардан ҳоли деб бўлмайди. Сабаби бозор рақобатдан холис эмас. Жавобгарлик - бу масъулиятни ҳис этиш, имкониятдан онгли ва оқилона фойдаланиш ва бозорда ўз ўрнини сақлаб қолиш гаровидир.

Тадбиркорликни тараққий этиш нуктаи назаридан: ривожланган, ривожланаётган ва ривожланмаган тадбиркорликка бўлишимиз мўмкин.

Ўтиш даври учун ривожланаётган тадбиркорлик ҳос бўлса, тараққий этган давлатларга ривожланган тадбиркорлик ҳосдир. Айрим мамлакатлар тараққиёти даражасидан келиб чиққан ҳолда шуни айтишимиз мумкинки, уларда ривожланмаган тадбиркорлик ҳам мавжуддир.

«Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг Қонунига асосан кичик ва хусусий тадбиркорликнинг асосий субъектларига тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи ва ҳисобот даврига ишловчилар сони қўйидаги даражадан ортиб кетмайдиган корхоналар киради:

- 50 кишигача — саноат ва қурилиш соҳасидаги кичик корхоналар;
- 10 кишигача — фан ва фанга хизмат кўрсатувчи соҳаларда;
- 25 кишигача — қишлоқ хўжалиги ва бошқа тармоқларда;
- 5 кишигача — чакана савдо ишлаб чиқаришда.

Бундай корхоналарга ишловчилар сонининг ҳисобот даврида белгиланган миқдордан ортиб кетиши қонунда белгиланган тартибда кўрилади.

Қонунга кўра кичик ва хусусий бизнес субъектлари ташаббускорлик фаолиятини амалга ошириш жараёнидаги кенг ҳалқ истеъмоли товарлар ишлаб чиқарувчи юридик шахслар ва тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи барча жисмоний шахслардир.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари қонунда белгиланган тартибда рўйхатдан ўтадилар, хоҳласалар ассоциацияларга аъзо бўлишлари мўмкин.

Ушбу қонун 28 моддадан иборат бўлиб, унда кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш дастурларини давлат томонидан қўллаб-қувватлаш, рағбатлантириш, зарурий ахборотлар билан таъминлаш, солиққа тортиш, турли имтиёзлар бериш, режалаштириш ва ташқи фаолиятни тартибга солиш масалалари ўз аксини топган.

Охирги йилларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик давлат иқтисодий сиёсатининг муҳим объектларидан бири бўлиб қолди. **Факатгина 2002 йилнинг узида 38 мингта микро фирма, кичик ва ўрта корхоналар ташкил этилди, натижада уларнинг умумий сони бугунги кунга келиб 240 мингга яқинни ташкил этмоқда. Бунинг оқибатида 370 минг янги иш уринлари ташкил этилди, бу олдиндан кўзланган ҳисоблардан 1,5 баробар ортиқдир.**

Нодавлат корхоналарнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши 73,3 фоизни ташкил этди. Шу жумладан, саноат ишлаб чиқариш соҳасида нодавлат корхоналарнинг улуши 71,4 фоизни ташкил этган бўлса, қишлоқ; хўжалиги маҳсулотлари етиштириш, чакана савдо ва аҳолига пуллик ҳизмат кўрсатиш тўлиғича улар зиммасига туғри келди.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг улуши ўтган йилга нисбатан қарийиб **1,4** баробарга ортиди. Корхоналарнинг иқтисодий мустақиллиги (эркинлиги)ни таъминлаш, тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантириш борасида кескин чора тадбирлар кўрилди.

Солиқ тортиш тизими такомиллаштирилди, солиқ ставкалари камайтирилди ва солиқ борасида бир қатор имтиёзлар берилди. Бошқарув тизимида эркинлаштиришга алоҳида эътибор қаратилди. Бир сўз билан айтганда юқоридаги рақамлар кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг бугунги кунда иқтисодиётимизда тутган ўрнини ва иқтисодиётнинг барқарорлашувидаги аҳамиятини билдиради.

Тадбиркорликнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари

«Тадбиркорлик тўғрисидаги» қонунда кичик бизнес ва тадбиркорлик тузилмалари учун, уларнинг ташкилий шаклларида қатъий назар, умумий бўлган мажбуриятларни ажратиб кўрсатиш мумкин. Шунга кўра ҳар қандай ишбилармонлик субъекти қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- мамлакат қонунлари, Олий кенгаш қарорлари ва давлат бошқарув органлари ҳужжатари билан маън этилмаган ҳар қандай хўжалик фаолият билан шуғулланиш;
- қонунга қарши бўлмаган ҳар қандай корхона ёки ташкилот бунёд этиш;
- тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун шартнома асосида бегона фуқароларни, корхона, ташкилотларнинг, шу жумладан, хорижий юридик ва жисмоний шахсларнинг мулкани, пул воситаларини ва баъзи бир мулкка бўлган ҳуқуқларини жалб этиш;
- қонуний йўл билан қўлга киритилган мулк билан бегона хўжалик

субъектларининг фаолиятида иштирок этиш;

- республикадаги жорий қонунлар ва тузилган шартномалар асосида унинг хўжалик дастурини мустақил шакллантириш, ўз маҳсулоти учун истеъмолчи ва таъминотчини мустақил танлаш, кўрсатадиган хизматига ва маҳсулотига тариф-нархларни мустақил белгилаш;

- ишловчиларни амалдаги қонун ва меҳнат шартномаси асосида ишга қабул қилиш ва ишдан бўшатиш;

- ёлланган шахслар учун меҳнатига ҳақ тўлаш ва бошқа даромад турлари шакллари, таркибини ва миқдорини белгилаш;

- ўзининг пул воситаларини сақлаш ва барча турдаги ҳисоб китоб, кредит операцияларини бажариш учун банкларда ҳисоб рақамларини очиш;

- ишбилармонлик фаолиятидан келган даромаднинг солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар тўланганидан қолган қисмини ўз хоҳиши бўйича пшлатиш;

- чекланмаган миқдорда ҳар қандай шахсий даромад олиш;

- давлат таъминоти ва ижтимоий суғурта тизимидан фойдаланпш;

- судда, арбитражда ва ҳакамлик судида даъвогар ва жавобгар бўлиш;

- хорижий валюта сотиб олиш ва жорий қонунлар асосида ташқи иқтисодий фаолиятни мустақил амалга ошириш.

Ишбилармонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, уларнинг жамият ва республика олдидаги, ҳамда ёлланган ишловчилар ва хўжаликдаги шериклари олдидаги ҳуқуқ ва мажбуриятларига узвий боғлиқдир.

Тадбиркорларнинг мажбуриятлари қуйидагилар:

- амалдаги қонун ва тузилган шартномадан келиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариш;

- ишга ёлланиб олинаётган фуқаролар билан шартномалар тузиш (агар зарурат туғилса) қонун-асосида жамоа шартномасини тузиш. Ёлланган ишловчиларнинг ўз манфаатларни ҳимоя қилиш учун касаба уюшмаларига бирлашишларига тўсқинлик қилиш мумкин эмас;

- меҳнат шартномаларида ишловчиларга белгиланган малака даражасини, Республика ҳукумати томонидан белгиланган минимал иш ҳақидан кам бўлмаган иш ҳақи миқдорини ва бошқа ижтимоий-иқтисодий кафолат-ларни инобатга олиш;

- давлат ижтимоий-суғурта фондига ёлланиб ишлаётган шахслар учун суғурта ажратмаларини Республика қонунларида кўрсатилган усул ва белгиланган миқдорларда тўлаб бориш;

- амалдаги фойда ва йуриқномалар асосида атроф муҳит (экология) хавфсизлигини, ишлаб чиқариш санитария ва гигиенаси ва маданиятини юксалтириш бўйича чора тадбирларни амалга ошириш;

- ўзининг молиявий аҳволидан қатъий назар, шартнома асосида ишга жалб этилган барча ишчи-хизматчилар билан ҳисоб-китоб қилиш;

- истеъмолчиларнинг ҳққуқлари ва қонуний манфаатларига амал қилиш;

- мамлакат қонунларига биноан лицензияланиши (руҳсат олиниши) кўрсатилган фаолият турларига белгиланган тартибда махсус руҳсатнома (лицензия) олиш.

Тадбиркорлик кафолатлари ва унинг қўллаб-қувватланиши
давлат идораларининг тадбиркорлар ҳуқуқини бузганликлари учун жавобгарлиги

Амалдаги қонун ҳужжатларига биноан Давлат томонидан тадбиркорлар-га қуйидаги кафолатлар берилади:

- фуқароларнинг ва юридик шахсларнинг тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш, корхона бунёд этиш ва бунинг учун зарурий мулк сотиб олиш ҳуқуқлари;
- амалдаги қонунчилик ва шартномалар асосида барча тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилиш;
- тадбиркорлик фаолиятининг илмий-техникавий ва ҳуқуқий жиҳатдан қўллаб-қувватланиши;
- тадбиркорлик хавф-хатари ва таваккалчилигини суғурта қилиш;
- тадбиркорлар билан шартнома тузилгандан сўнг улар фаолиятига шартномада кўрсатилган ҳолатлардан ташқари, мулк эгасининг ва ҳар қандай учинчи шахснинг аралашishi маън этилади.

Тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини ошириш ва уни кенг тарғиб қилиш ва ёйиш ниятида давлат ахборот, маслаҳат, илмий-тадқиқот марказлари, инновацион фондлар ва бошқа ташкилотлар тузиб, иқтисодиётнинг ушбу соҳасининг ривожланишига ёрдам беради.

Кичик бизнес билан шуғулланаётган тадбиркорлар ва кичик корхоналар йирик товар ишлаб чиқарувчилар билан Давлатнинг махсус мададсиз рақобатчи бўлолмайдилар.

Тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш қуйидаги асосий масалаларни ечиш йўли билан амалга оширилиши керак:

- кичик бизнес субъектларини бозорга тўсқинликсиз киришига шароит яратиш;
- иқтисодда хусусий секторнинг ўсишига шароит яратиш;
- тадбиркорликни, давлатнинг муҳим ижтимоий, сиёсий ва иқтисодий муаммоларини ечишга жалб қилиш.

Мамлакатда кичик бизнесни тараққий топтириш учун қонуний асос бўлиб «Тадбиркорлик тўғрисида»ги, «Тадбиркорлик ва тадбиркорлик кафолатлари тўғрисида»ги, «Хусусий корхона тўғрисида»ги, «Фермер хўжалиги тўғрисида»ги, «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида»ги, «Банк ва банк фаолияти тўғрисида»ги, «Якка ҳокимликка барҳам бериш ва рақобатни ривожлантириш тўғрисида»ги, «Ҳиссадорлик жамиятлари тўғрисида»ги, «Қимматбаҳо қоҳозлар ва фонд биржаси тўғрисида»ги, «Товар биржалари тўғрисида»ги, «Чет эл инвестициялари тўғрисида»ги, «Гаров тўғрисида»ги қонунлар, ҳамда Ер, Хўжалик (процессуал), Божхона, Солиқ кодекслари хизмат қилади.

Ҳамдўстлик мамлакатлари ҳукуматлари томонидан тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш тўғрисидаги Давлат дастурлари маъқулланган. Бу соҳада давлат бошқарув идораларининг ва ишбилармонларнинг ўзаро муносабатларини мувофиқлаштириш учун зарур чора-тадбирларни, молиявий-кредит, инвестицион, ахборот, кадрлар ва бошқа масалаларида ҳамкорлик қилиш кўзда тутилган. Бунда энг муҳим масала товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳасида кичик ва ўрта тадбиркорликни тараққий топтириш экани белгилаб берилган.

Давлат маъмурий бошқарув органларида тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш мақсадида махсус таркибий бўлинмалар бунёд этилган.

Ҳар хил мулк шаклига эга бўлган корхона ва ташкилотлар томонидан тадбиркорлар жамоа ташкилотлари тизими шакллантирилади. Улар ичида энг йириги ва юқори обрўга эга бўлганлари: **илмий-саноат ассоциацияси, тадбиркорлар ва ижарачилар иттифоқлари, товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси ва бошқалардир.** Сўнгги йилларда МДХ давлатлари ҳамда бошқа хорижий мамлакатлар хусусий фирмалари таъсисчилигида турли инвестицион фондлар ташкил этилди.

МДХ давлатларда тадбиркорликни тараққий топтиришда муҳим қадам бўлиб, тадбиркорликни молиявий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш фондларининг яратилиши бўлди. **Улар қуйидагиларни амалга оширади:**

- тадбиркорлик фаолияти билан боғлиқ дастурларни ишлаб чиқиш ва уни амалга оширишни маблағ билан таъминлаш;

- тадбиркорликни ҳудудий тараққий топшириш дастурини молиявий қўллаб-қувватлаш, хусусий тадбиркорликни бевосита инвестиция қилиш ва тадбиркорларни молиявий жиҳатдан қўллаб қувватлашнинг бошқа турларини амалга ошириш;

- хорижий мамлакатлардаги шу каби фондлар ва бошқа ташкилотлар билан ўзаро манфаатли алоқалар ўрнатиш ва тараққий топтириш.

Мустақилликнинг дастлабки даврида Ўзбекистонда бундай фаолиятни бизнес фонд бажарди. Республика бизнес фонди иш кўламини кенгайтириш мақсадида барча вилоятлар, туман ва шаҳарларда унинг ҳудудий бўлимлари бунёд этилди. Улар тадбиркорликни фақат йирик шаҳарларда эмас балки бутун Республика бўйича ривожлантириш имконини берди. Кейинчалик аста-секинлик билан улар ўрнини мустақиллик йилларида шаклланган тижорат банклари ва кредит уюшмалари эгаллади.

Кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш шаклларида бири тадбиркорларни, қўллаб-қувватлаш марказларини ташкил этишдир. Бундан мақсад тадбиркорларга ўз маблағидан имтиёзли кредитлар бериш, банклар орқали кредит билан таъминлашда кафолат бўлиш, ходимларни тайёрлаш, маслаҳат хизматини кўрсатиш ва уларга моддий техника воситалари ва бинолар олишда кўмаклашишдир.

Давлат муассасалари ёки бошқа ташкилотлар, шунингдек улардаги амалдор шахсларнинг қонунларда кўзда тутилган ва бу идоралар ваколат доирасидан ташқари ҳолатларда, тадбиркорлар фаолиятига аралашишига рухсат этилмайди. Давлат идоралари томонидан қонунни бузиш эвазига тадбиркорларга етказилган зарар айбдор идоралар ёки амалдор шахслар ҳисобига қопланади. Кўрилган зарарни қоплаш билан боғлиқ бўлган можаролар суд муассаси ёки хўжалик суди орқали уларнинг ваколат доирасида ҳал этилади.

Мулкий жавобгарлик ва тадбиркорлик фаолиятининг тўхтатилиши

Тадбиркорликнинг жавобгарлик чегараси амалдаги қонунчилик, таъсис ҳужжатлари ёки мулк эгаси билан тузилган шартнома билан белгиланади.

Ўз фаолиятини шартнома асосида олиб боровчи тадбиркорнинг мулкий жавобгарлиги шартнома билан белгиланиши зарур. У гаровдаги пул маблағини

муомалага киритиш ёки шу мақсадда ўз шахсий мулкани ўртага қўйиш билан амалга оширилади.

Тадбиркор ўз фаолиятини юридик шахс ташкил қилмасдан амалга ошираётган бўлса, у ҳолда у ўзига шахсан тегишли бўлган мулк билан жавоб беради. Кредиторлар (ҳақдорлар) шикояти билан тўланадиган мулклар рўйхати фуқаролик процессуал кодекси билан белгиланади.

Мулкий жавобгарлик қуйидиги ҳолатларда келиб чиқади:

- амалдаги қонунчилик бузилганда;
- тузилган шартномалари бажарилмаганда;
- хусусий мулк эгаси ёки бошқа субъектларнинг ҳуқуқи поймол бўлганда;
- атроф муҳит ифлосланганда;
- истёъмолчига маҳсулот сифати масаласида ёки уни ишлатиш усули тўғрисида била туриб нотўғри ёки тўла бўлмаган ахборот берилганда;
- рақобатчилар тўғрисида ёлғон маълумот етказилган ёки тарқатилганда;
- ўз маҳсулотини бегона ишлаб чиқарувчилар товарининг ташқи қиёфаси ва безаклари билан ишлаб чиқаришда;
- тижорат сирини рақобатчига ноқонуний ошкор қилганда ёки уни ёйганда;
- хўжалик айланмасида шеригининг номида бўлган товар ёки фирма белгиси ёки ишлаб чиқариш маркасини унинг розилигисиз ишлатганда;
- товарларни уларни бозорга кам миқдорда чиқариб улар бўйича сунъий камчилик бунёд этиб, сўнгра оширилган нархларда сотиб қўшимча даромад олганда;
- аввалдан бажарилмаслигини билиб шартномалар тузган ва бошқа номувожабат ҳаракатлар қилганда;

Юқорида қайд этилган ҳолатлар юз берганда даъвогарнинг талаби билан, суд, тадбиркорни қилган жинояти учун жавоб беришга, номувожабат ҳаракатларни тўхтатиш ва ҳақиқатни тиклаш, келтирилган зарарли тўлашга мажбур қилади.

Тадбиркорлик фаолиятини тўхтатиш мулк эгасига ёки суд қарори билан ҳал қилинади.

Тадбиркорлик фаолияти суд орқали қуйидаги ҳолатларда тўхтатилади:

- бир неча маротаба огоҳлантирилишига ва бошқа турдаги жазо чоралари қўлланишига қарамай қонун қўпол равишда бузилса;
- тадбиркор банкрот деб тонилса;
- тадбиркор қонунда маън қилинган фаолият билан шуғулланса;
- махсус рухсатнома (лицензия) талаб қиладиган тадбиркорлик фаолияти бундай рухсатномасиз амалга оширилса;
- атроф муҳитни муҳофаза қилиш меъёрлари бузилганда ва қонун ҳужжатларида кўзда тутилган бошқа ҳолларда;
- тадбиркорлик фаолияти шартнома асосида амалга оширилаётган бўлса, у ҳолда шартнома муҳлати тугаганда ёки шартномада уни бекор қилиш кўзда тутилган ҳолатлар юз берган ва шартнома муддатидан олдин бекор қилинганда, ёки томонлар розилиги билан унинг амал қилиш муддати тугатилганда.

Ўз фаолиятини шахсий мулк асосида олиб бораётган тадбиркор оламдан

ўтса(қазо қилса), унда унинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари унинг меросхўрларига ўтади. Юридик шахс ташкил этилиши билан олиб борилаётган тадбиркорлик фаолияти амалдаги қонун ҳужжатлари, шу жумладан корхоналар тўғрисидаги қонун асосида тўхтатилади.

Ҳўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини давлат томонидан йўлга солиш ва назорат қилиш чора тадбирлари

Кичик бизнеснинг аҳволи ва тараққиётини давлат томонидан назорат қилишда қуйидаги усуллар қўлланади: фискал, монетар ва бевосита аралашув.

Фискал сиёсатда - тадбиркорлик субъектлари фаолияти солиқ ва давлат тўловлари орқали бошқарилади. Солиқ ва давлат тўловлари тадбиркорлик фаолиятини олиб боровчига манфаатли имтиёзлар яратиши зарур. Шунга кўра мамлакатимизда фискал сиёсатда бир қатор ижобий ишлар амалга оширилдики бу ўз навбатида тадбиркорликни қўллаб қувватлашнинг асосий мезонига айланди.

Монетар сиёсат - бу давлат томонидан давлат миллий банки орқали муомалага тушадиган пул массасини назорат қилиш - бошқариш демакдир. Монетар сиёсат турлари схематик тарзда қуйидаги кўринишга эга:

Сиёсат	Ҳаракат	Самара
Юқори харид қобилиятига эга бўлган пуллар	Пул таклифини камайтиради. Устама фоизларни оширади.	Дефляцион
Харид қобилияти паст бўлган пуллар	Пул таклифини оширади. Устама фоизларни пасайтиради	Инфляция

2-чизма. Монетар сиёсат турлари.

Монетар сиёсатни юритиш мамлакатдаги инфляция жараёнини секинлаштиради, бу эса пул-кредит муомалаларини барқарорлаштиришга ва шу асосда тадбиркорликнинг тараққий топишига имкон яратади.

Давлатнинг иқтисодиётга, шу жумладан кичик бизнес тараққиётига бевосита таъсир кўрсатиши давлат томонидан шу соҳага таалукли қонунлар яратилиши билан амалга оширилади. Ўзбекистон Республикасида қабул қилинган «Тадбиркорлик тўғрисида», «Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш», «Корхоналар тўғрисида», «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш» тўғрисидаги қонунлар шу йўлда амалга оширилаётган ижобий ишлар натижасидир. Жумладан, «Тадбиркорлик тўғрисидаги» қонунда тадбиркорлик фаолияти билан, айрим категориядаги шахслардан ташқари барча жисмоний ва юридик шахслар шуғулланиши мумкин дейилган. Давлат идоралари ва бошқарув муассасалари ишловчилар, шунингдек, прокуратура ва суд маҳкамалари ходимларининг тадбиркорлик билан шуғулланиши маън этилган. Шунингдек, қонунда раҳбар (ёкт иш бошқарувчилари-менежерлар) томонидан амалга

оширалидагн тадбиркорлик, у мулкни бошқариш соҳасида мулк эгаси бир хил ҳуқуқ ва мажбуриятларга эга бўлган ва тадбиркорлар учун белгиланган жавобгарликни ўз бўйнига олган ҳолдагина амалга оширилиши мумкинлиги белгилаб қўйилган.

Мавзу бўйича назорат саволлари:

1. Тадбиркорлик қандай фаолиятни англатади?
2. Тадбиркорликнинг илмий асосчилари кимлар?
3. Тадбиркорлик ва бизнес тушунчаларининг мазмунини айтинг.
4. Тадбиркорлик объекти нима?
5. Тадбиркорликнинг муҳим белгиларини айтинг?
6. Тадбиркорлик субъектларидаги ишловчиларнинг сони нечта бўлади?
7. Тадбиркорлик субъектларининг қандай ҳуқуқлари бор?
8. Тадбиркорлик субъектларининг қандай мажбуриятлари бор?
9. Давлат томонидан тадбиркорларга қандай кафолатлар берилган?
10. Тадбиркорлик фаолиятини қўллаб қувватлаш қанақанги масалларни ечиш орқали амалга оширилади?
11. Тадбиркорликни молиявий жиҳатдан қўллаб қувватлаш қандай амалга оширилади?
12. Тадбиркорликнинг мулкӣ жавобгарлиги нима билан белгиланади?
13. Мулкӣ жавобгарлик қандай ҳолларда келиб чиқади?
14. Тадбиркорлик фаолиятини тўхтатиш қандай амалга оширилади?
15. Фискал сиёсат нима?
16. Монетар сиёсат нима?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ғуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Тошкент - 2000
Тошкент давлат аграр университети.
2. А.Абдуллаев, Қ.Муфтайдинов, Х.Айбешов Кичик бизнесни бошқариш.
«Молия» нашриёти, 2003.
3. М.С.Қосимова, Б.Ю.Ходиев, А.Н.Самадов, У.С.Мухитдинова
Кичик бизнесни бошқариш. «Ўқитувчи» нашриёти, 2003.

2-Мавзу: ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ – ХУҚУҚИЙ ШАКЛЛАРИ

Режа:

1. Хусусий тадбиркорлик.
2. Ўртоқликлар, тўла ва чала ҳамда коммандит ширкатлар.
3. Кичик корхоналар. Шерикчилик ва жимоа кичик корхоналари
4. Ҳиссадорлик жамияти. Очик ва ёпиқ турдаги ҳиссадорлик жамияти.
5. Фирмалар ва корпорациялар. Холдинг ва оффшор компаниялар.
6. Шўъба корхоналар, шаҳобча (ваколатхона)лар, хорижий корхоналар.

Тадбиркорликнинг бир қатор ташкилий-ҳуқуқий шакллари мавжуд. Қуйида биз уларга алоҳида-алоҳида тўхталамиз.

Хусусий тадбиркорлик.

Кичик бизнесда тадбиркорликни ташкил қилишнинг энг оддий шакли бу якка хусусий тадбиркорликдир. Хусусий тадбиркорлик – ҳўжалик юритишнинг шундай ташкилий-ҳуқуқий шаклики, унда мулк эгаси битта шахс ёки оила бўлади ва фаолиятдан келган даромадни (турли тўлов ва солиқлар тўлангандан кейин) ҳаммасига эгалик қилади, қолаверса бизнесдаги хавф-хатарни таваккалчилик учун якка ўзи жавоб беради.

Тадбиркорликнинг ушбу шакли чакана савдода, умумий овқатла-ниш соҳасида, маслахат соҳасидаги бизнесда, маиший хизматда, фермерчиликда, тиббнётчилик амалиётида ва хунарманчиликда кўпроқ учрай-ди. У икки хил кўринишда ташкил қилиниши мумкин: а) индивидуал - яъни корхона ташкил қилмасдан ва б) хусусий корхона- яъни юридик шахс ташкил қилган холда.

Хусусий тадбиркорликнинг афзаликлари:

- ишни ташкил қилишдан оддийлик, тўла мустақиллик, ҳаракатдаги эркинлик на тезкорлик. Тадбиркор бирор қарор қабул қилишида юқори ташкилотларга мурожаат қилишининг ёки шериклар розилигини олишнинг зарурати йўқ;

- ишга қизиқтирувчи сабабларнинг кўплиги, чунки барча фойда фақат мулкнинг ёлғиз эгасига келиб тушади ва кўпроқ ишлашга рағбатланади, иш устидан керакли назорат ўрнатиш, эҳтиётлик билан қарор қабул қилиш ва кўламини янада кенгайтиршига интилади;

- конфиденциаллик (ишдаги махфийлик) сақланади. Баъзан бир бизнес турлари махсус услуб, йўллар, технологаялар тадбиркорлик фаолиятининг асосий бойлигини (капиталини) ташкил қилади. Хусусий тадбиркорлик махфийликни сақлашга имкон яратади;

- хусусий тадбиркорликда унинг ташкилий ҳуқуқий шаклини ўзгарти-риш нисбатан енгил кўчади (масалан, масъулияти чекланган жамиятлар тузиш).

Хусусий тадбиркорлик камчиликлари:

- заиф молиявий пойдеворга эгалиги. Бу катта миқдордаги капитални жалб қилишдаги қийинчиликларга сабаб бўлади;

- хўжалик фаолиятида хавф-хатар ва таваккалчилик юқори даражада бўлганлиги сабабли фаолият давомийлигининг ноаниқлиги;

- барча хўжалик фаолияти учун чекланмаган жавобгарликнинг ҳукм суриши;

- якка хўжалик мулкнинг мулкни бошқа шахсга (масалан, бошқа оила аъзоларига) беришдаги ноқулайликлар;

- мулк эгасини ўлими, меҳнатга нолойиқ бўлиб қолиши ёки ишдан четланиши ҳоллари юз берганда якка хўжалик мулки таркибини сақлаб қолиш мушкуллиги.

Юқорида келтирган камчиликларни бартараф этиш ниятида ишбилармонлар мол-мулки, касб ёки капиталларини қўшиб бирлашадилар.

Ўртоқликлар тўла ва чала ҳамда комминдит ширкатлар.

Кичик бизнесда ишбилармонлик фаолиятини амалга ошириш учун ҳар хил шаклдаги шахслар бирлашуви ичида энг оддийси ўртоқлик, яъни ширкатчиликдир.

Ўртоқлик - бу икки ёки ундан ортиқ шахснинг мулкни умумий манфаатни кўзловчи мақсадлардаги тадбиркорлик ҳаракатини уюштириш, бирлашувидир. У шартнома асосида ташкил қилинади, унинг қатнашчилари аввало ўзининг ва бошқа аъзоларнинг манфаатини кўзлаб ҳаракат қиладилар.

Ўртоқликнинг асосан учта тури мавжуд: чала (оддий), тўла ва коммандит ширкатчилиги.

Чала (оддий) ширкатчилик - бу икки ва ундан кўп шахсларнинг шартномавий бирлашиши бўлиб, унда мулк ва тадбиркорлик ҳаракатлари умумий ширкатчилик манфаатига эришиш мақсадида бирлашади. Ушбу бирлашиш шаклида ташкилот умуман бўлмайди, чунки ширкатчилик шериклари ҳар бири алоҳида ҳаракат қилади.

Учинчи шахслар учун ушбу бирлашма умуман йўқ ёки махфий ҳисобланади. Аммо, чала (оддий) ширкатчиликда иштирок этувчи шахслар, ўз ҳуқуқ ва мажбуриятларини умумий манфаат учун ишлатадилар. Мулк масаласида, учинчи шахс олдидаги мажбуриятлари тўла сақлаб қолинади. Бу каби ширкатчилик аъзолари келишилган улушни қўшишлари зарур ва кўрилган зарар ва қарзларни тўлашда баробар қатнашишлари лозим бўлади. Улар тадбиркорлик ишини олиб боришда тенг ҳуқуқга эга бўлиб ширкатчиликка киритган улушидан қатъий назар ишни текис олиб бориши, олинган фойдани тақсимлашда иштирок этиши, керакли вақтда ширкатчиликдан чиқиши ва мулкнинг бир қисмига эгалик қилиши мумкин.

Бирдамликдаги жавобгарлик, қатнашчилар ўртоқликнинг умумий мажбурияти учун жавобгарликлари асосида амалга оширилади. Бу жавобгарлик чекланмаган жавобгарлик бўлиб, бунда ширкатчилик қатнашчилари унинг мажбурияти бўйича фақат ўзининг ҳиссаси билан эмас, балки ширкатчилик мақсадида ишлатилиши ва ишлатмаслигидан қатъий назар, агар ширкатчилик кўрган зарар унинг мулки қийматидан ортиқ бўлса, ўзининг барча мулки, шу жумладан шахсий мулки билан жавоб беради.

Тўла ширкатчилик - бу шартнома асосида икки ва ундан ортиқ шахсларнинг умумий мақсадга эришиш учун ўз мулклари ва тадбиркорлик кучларини бирлаштиришига асосланган келишувидир.

Тўла ширкатчиликда ҳам худди чала (оддий) ширкатчиликка ўхшаб, унинг эгалари манфаатининг бирлиги сезилади. Агар чала (оддий) ширкатчиликда умумий манфаат махфий намоён бўлса, тўла ширкатчиликда учинчи шахслар билан бўладиган барча муносабатларда умумий ширкатчилик манфаати аниқ кўриниб туради.

Оддий (чала) ширкатчиликдагига ўхшаб тўла ширкатчиликда ҳам ташкилот бўлмайди. Битимлар барча ўртоқлар манфаатини кўзлаб ва уларнинг биттаси ёки бир нечаси номидан тузилади. Аммо, ташқи иқтисодий муносабатларда, тўла ширкатчилик, унинг шериклари номи билан иш юритувчи ягона фирма сифатида ҳаракат қилади.

Қонун бўйича ширкатчилик аъзолари сони чекланмаган бўлсалар ҳам, кўпчилик ширкатчиликлар, асосан икки ёки учта аъзога эга бўладилар. Ширкатчилик ёлланган ишловчилар меҳнатидан ҳам фойдаланади.

Ширкатчилар мулки, одатда, унинг аъзолари ҳиссасидан ва қилинган фойдадан ташкил топади ва у шерикларга умумий мулк бўлиб хизмат қилади.

Барча ширкатчилар фаолияти учун аъзолар ўртасидаги келишув асос бўлади. Ширкатчилик тўғрисидаги келишув қуйидаги мажбурий иловаларни ўз ичига олади: ширкатчиликнинг номи, яна бир шерикнинг фамилияси, исми ва отасининг исми, тадбиркорлик фаолияти тури ва ўрнашган жойи, ҳар бир шерикнинг қўшган маблағи миқдори, даромад ва содир бўлиши мумкин бўлган зарарнинг тақсимланиш тизими, ҳар бир шерикнинг компенсация олиш усули, бир шерикнинг ширкатчилик капиталидан оладиган чекланган пул маблағи.

Тадбиркорлик фаолиятидаи келадиган даромад шерикларга тегишли ҳисобланади. Ширкатчилик аъзолари фойдани ҳар қандай ўзаро манфаатли усул билан бўлишишга келишишлари мумкин. Ҳар бир ширкатчилик шериги бир хил миқдорда капитал қўшиш мажбурий эмас, баъзи бир ҳолларда бир шерик бутунлай ҳеч нарса қўшмаслиги мумкин, чунки унинг бирор соҳадаги тажрибаси ва касби, билими унинг капитали бўлиб хизмат қилиши мумкин.

Коммандит ширкатчилиги - бу икки ёки ундан ортиқ шахснинг мулкни ва тадбиркорлик ҳаракатларини умумий мақсадга эришиш ниятида бирлаштиришига асосланган шартномавий келишуви бўлиб, бунда шериклар ичида камида биттаси кредиторлар олдида тўла (чекланмаган) жавобгарликка, яна биттаси чекланган жавобгарликка эга бўлмоғи керак. Тўла жавобгар шахслар ҳақиқий аъзолар, чекланган жавобгарлар омонатчи - аъзо ёки коммандитлар деб аталадилар. Коммандит кредиторлар олдида ўзининг шахсий мулки билан эмас, балки, умумий мулкка қўшган ҳиссаси билан жавобгар бўлади.

Тўла ширкатчиликдаги ҳар бир шерик ширкатчилик фаолиятида шахсан қатнашиши керак бўлса, коммандитлар ширкатчиликка ўз мулкни киритишдан бошқа мажбуриятга эга эмаслар. Улар учинчи шахслар билан бўладиган битимларда иштирок қилмайдилар ва уларнинг номи учинчи шахслар учуи номаълум бўлиб ширкатчилик битимларида коммандит учинчи шахслар билан тарафлик муносабатларида иштирок этмаганлиги сабабли ширкатчилик

мажбурияти бўйича жавобгар ҳисобланмайди, аммо унда ширкатчиликни умумий мулкига қўшган ўз хиссасини йўқотиш хавфи бўлади.

Коммандит ширкатчилиги «аралаш ҳиссадорлик-коммандитлиги» шаклига ўтиши мумкин ва бунинг учун аъзолар ўз хиссаларини қўшишни акция сотиб олиш йўли билан амалга оширишлари зарур. Ширкатчиликнинг бундай аралаш шакли унинг ҳиссадорлик жамиятига ўтиш шакли бўлиб хизмат қилади.

Хўжалик ширкатчилигининг тадбиркорликнинг бошқа ташкилий ҳуқуқий шакллари олдидаги афзалликлари қуйидагилар:

- ишбилармонликнинг якка хўжалик шаклига қараганда ширкатчи-лик ўзининг маблағлари билан бироз қувватлироқ;

- мажбуриятлар бўйича юқори жавобгарликка эгалик хўжалик ширкатчилиги миқдорларга ишончли шерик қилиб қўяди;

- бошқарувнинг чекланган сондаги шахслар (ҳақиқий аъзолар) атрофида жамланиши бирор қабул қилишидан зарурий мустақиллик, эркинлик ва тезкорликни таъминлайди;

- бегона инвесторларнинг капиталини жалб қилиш имконияти тадбиркорлик фаолиятини кенгайтириши ва такомиллаштириш, ҳамда маҳсулот, иш ва кўрсатиладиган хизматнинг рақобатбардошлигини ошириш учун шароит яратади;

- мураккаб бўлмаган таркиби ва бошқарув тизими амалдаги ишлаб чиқариш харажатларни камайтиради. Ширкатчилик одатда қобилиятли ва тажрибали, ҳамда бир бирини тўлдирувчи одамлардан ташкил топади.

Менежерлик вазифаси улар ўртасида тақсимланиши мумкин. Масалан битта шерик молни ва маҳсулот таъминотида бўйича эксперт, бошқаси - маркетингда, учинчиси - рекламада хизмат қилувчи бўлиши мумкин;

- ижобий иқлим (муҳит) мавжудлиги. Бундан ширкатларда инсонлар ишни ўз хоҳиши билан қабул қиладилар, психологик жиҳатдан бир-бирини яхши тушунадилар, шунинг натижасида уларнинг орасида ижобий иқлим доимий равишда сақланиб туради;

- ширкатчилик аъзоларининг ишига юқори даражадаги қизиқиши. Ширкатчилик учун фойдали бўлган барча нарса унинг ҳар бир аъзоси учун ҳам фойдалидир.

Хўжалик ширкатчилигининг камчиликлари:

- барқарор эмаслик. Ширкатчилик ишбилармончиликнинг энг ўзгарувчан шакли ҳисобланади. Шериклардан бирининг ундан чиқиши ёки ўлими ширкатчиликнинг бутунлай тарқалиб кетишига сабаб бўлади. Бу каби ноаниқлик узоқ муддатли битимлар тузилишини қийинлаштиради;

- аъзоларни чекланган жавобгарлиги. Агар битимда кўрсатилмаган бўлса, унда, ҳар бир аъзо ширкатчилик қарзлари олдида, ўзининг инвестициядаги хиссасидан қатъий назар, тўла жавобгарликка эга бўлади, яъни бирор аъзонинг хатоси бошқа аъзоларнинг ҳам қилишига олиб келади.

Кичик корхоналар. Шерикчилик ва жимоя кичик корхоналари.

Дунё амалиётида ҳозирги давргача катта ва кичик корхоналарни ажратиб берувчи ягона мезон ўрнатилмаган. Ҳозирги вақтда уларда бир-биридан ажрагувчи алоҳида белгиларини аниқлаш корхоналарнинг муҳим соҳалар бўйича

умумлашма белгилари каталогини (рўйхатини) бунёд этиш орқали амалга оширилмоқда. Бу белгилар туркумига: мулк шакли, ишлаб чиқариши ташкил қилиш, бошқариш, молиявий таъминот, маҳсулот сотиш, ишчи ходимлар таркиби, сони на бошқалар киради. Аммо корхоналар кўламини аниқлашда кўп ўлчовли усулни қўллаш кўплаб қийинчиликларни вужудга келтиради, чунки у ҳар хил йўналишдаги кўрсаткичларнинг биргаликдаги, умумий ўлчовини аниқлашни талаб қилади. Маълум бир кўрсаткични ишлатиш эса, масалан, ишловчилар сони, маҳсулот ҳажми, корхонанинг ўлчимини аниқ топишга имкон яратади, аммо, шундай бўлсада корхона тўғрисида жуда оз маълумот беради.

Ўзларининг фаолияти мақсади бўйича кичик корхоналар катталаридан фарқ қилмайдилар. Аммо, амалиёт шуни кўрсатадики, унча катта бўлмаган корхоналар жамиятда муҳим ижтимоий-иқтисодий рол ўйнасалар, ҳам, улар бозор шароитида чидамли эмаслар. Шунинг учун, кичик корхонлар, давлатнинг қўллаб қувватлашига муҳтождир. Ушбу ҳолни ҳисобга олиб, барча давлатлар кичик корхоналарни катталаридан ажратиш учун маълум кўрсаткичларидан фойдаланадилар ва уларни, қонуний ҳужжатлар воситасида банкрот бўлишдан ҳимоя қиладилар.

Ўзбекистон Республикаси қонунларига кўра кичик корхоналар уларда ишловчилар сонига қараб ажратилади. Унга биноан, кичик корхоналар туркумига, одатда, қуйидаги янги бунёд этилаётган ва амалдаги корхоналар кирадилар:

- саноатда ва қурилишда - 50 нафаргача;
- фан ва илмий хизматда - 10 нафаргача;
- қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида - 25 нафар-гача;
- ноишлаб чиқариш соҳасида - 10 нафаргача;
- чакана савдода - 5 нафаргача ишчиси бўлган корхоналар.

Шунингдек, қонун, индивидуал меҳнат фаолияти билан шуғулланунчи ва ширкат (ўртоқлик)га бирлашиб ишловчи жисмоний шахсларни ҳам кичик бизнес субъектлари қаторига киритган

Кичик корхоналар қуйидагилар томонидан бунёд этилиши мумкин:

- фуқаролар, уларнинг оила аъзолари ва бошқа биргаликда меҳнат фаолиятини олиб боровчи шахслар;
 - давлат, ижара жамоалари, қўшма корхоналар, кооперативлар, ҳиссадорлик жамиятлари, хўжалик жамоалари, ширкатчилар ва бошқа юридик шахс ҳисобланувчи корхона ва ташкилотлар;
 - давлат мулкни бошқариш ҳуқуқига эга давлат идоралари;
 - белгилланган идоралар, корхоналар, ташкилотлар ва шахслар ҳамкор-ликда;
 - амалдаги ишлаб турган корхона, бирлашма таркибидан, ишловчи жамоа ташаббуси билан, бита ёки бир неча таркибий бўлинма ёки таркибий бирликларни корхона мулки эгасининг розилиги ва корхонанинг илгари қабул қилган шартномавий мажбуриятларининг бажарилишини таъминлаш шarti билан ажратиб олиш натижасида.
- Бунда кичик корхонанинг таъсисчиси ушбу корхона ҳисобланади.

Кичик корхона бунёд этилиши учун қуйидигилар зарур:

1. Кичик корхонани асослайдиган мулк шаклини аниқлаш.
2. Таъсисчини танлаш, агар кичик корхона маълум мулк эгасининг мулки

асосида бунёд этиладиган бўлса, унинг розилигини олиш.

3. Таъсис ҳужжатларини тайёрлаш.

4. Кичик корхона жамоасининг унда янги корхона бунёд этиш ва таъсис ҳужжатларини тасдиқланган юзасидан мажлисини ўтказиш.

5. Кичик корхонани маҳаллий давлат идораларининг рўйхатидан ўтказиш.

Кичик корхоналар орасида фирма корхоналар алоҳида ўрин топади. Қўшма корхоналар - бу икки ёки ундан ортиқ юридик шахс, яъни, корхоналар мулкани қўшиш йўли билан ташкил қилинган корхоналардир. Аммо, амалиётда хўжалик субъектларининг хорижий шериклар билан биргаликда ташкил қилаётган корхоналаригина қўшма корхона деб аталмоқда, Бу корхоналар мамлакатимизга илғор хорижий технология, бошқарув тажрибаси ва қўшимча молиявий ресурсларни (инвестицияни) олиб киради ва экспортни кўпайтириш имконини беради қўшма корхоналар чекланган жавобгарликка эга бўлган жамият (масъулияти чекланган жамият - МЧЖ). Ҳиссадорлик жамияти, ҳамда қонун томонидан чекланмаган бошқа шаклларда, сони чекланмаган, аммо иккитадан кам бўлмаган шериклар ўртасида тузилган шартнома асосида бунёд этилади. Қўшма корхона таъсисчилари иккала томондан ҳам юридик ёки жисмоний шахс бўлиши мумкин.

Қўшма корхона хўжалик юритиш субъекти ҳисобланади ва фаолияти даромад олишга йўналтирилган бўлиб, қайси мамлакат ҳудудида ташкил этилган бўлса, ўша мамлакат қонунлари асосида фаолият кўрсатади ва солиқ тўлайди. Солиқ бўйича қўшимча имтиёзлар улар учун мавжуд агар устав капиталида хорижий ине́сторнинг улуши 30% дан ортиқ бўлса ва қонун билан ўрнатилган низом капиталининг шаклланиши шартига амал қилинса.

Кичик бизнесда жамоа корхоналари бунёд этиш кенг тарқалмоқда. Жамоа корхонаси - бу шундай хўжалик шаклики, унда барча мулк ва олинадиган фойда унинг меҳнат жамоасига тегишли бўлади. У қуйидагича ташкил бўлиши мумкин:

- меҳнат жамоаси томонидан давлат мулкани сотиб олиш йўли билан;
- унча катта бўлмаган давлат корхоналарини жамоа корхоналарига айлантириш йўли билан;
- жисмоний ва юридик шахслар мулкани ихтиёрий тарзида бирлаштириш йўли билан;
- давлат корхоналари мулкани (қайтариб бермаслик шarti билан) меҳнат жамоаларига бериш йўли билан.

Кичик бизнесда юқорида қайд этилган жамоа корхоналарини ташкил қилиш йўналишларидан асосийси - мулкни сотиб олишдир. У бир қуйидаги усуллар билан амалга оширилиши мумкин: ўз меҳнаткашларига акция сотиш йўли билан, шахсий омонатларни бирлаштириш йўли билан, ижарага олиш йўли билан, банкдан ёки бошқа корхонадан кредит олиш йўли билан.

Жамоа корхоналарининг афзалликлари шундан иборатки, унда жамоа меҳнатидага ўсиб боровчи янгиликка интилиш ва мусобақаланиш, ўзаро ёрдам ва бирдамлик кучли бўлади.. Бундай корхона тўла мустақил бўлиб, у бегоналарнинг аралашувисиз ўзи ишлаб чиқарган ва сотадиган маҳсулотига, бажарадиган ишига ва кўрсатадиган хизматига бўлган талаб асосида ўз фаолиятини режалаштиради, келажак тараққиётини, ҳамда корхонанинг ишлаб чиқаришини,

ижтимоий ривожланишини, меҳнат қилувчиларнинг шахсий даромадини қандай оширишни ўзи мустақил белгилайди. Жамоа корхонаси ҳар бир ишгловчисининг шахсий ҳиссаси (улуши) унинг бажарадиган меҳнагига қараб белгиланади.

Жамоа корхоналарнинг камчилиги бу гуруҳий эгоизм хавфи, йиғилган жамғарма миқдориغا путур етказиб, истеъмолни оширишга интилишдан иборат.

Ҳиссадорлик жамияти. Очик ва ёпиқ турдаги ҳиссадорлик жамияти.

Ҳиссадорлик (акционерлик) жамияти - бу жисмоний шахслар капиталларнинг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан бунёд этилади. Акциялар фонд биржаларида муомалада бўлади - бир шахсдан иккинчисига эркин ўтади ва акциядор учун унинг ҳиссаси ҳақидаги ҳужжат ҳисобланади.

Жамиятнинг омонатчи - акционерлар олдидаги мажбурияти, акция учун тўланган пул миқдори, яъни жамоат капиталига киритилган ҳиссаси билан чекланади. Жамият мажбурияти бўйича фақат жамиятнинг ўзи ўз мулки билан жавоб беради. У очик ёки ёпиқ бўлиши мумкин.

Ҳиссадорлик жамияти - бу бизнеснинг, кўпроқ, демократик шаклидир, чунки бевосита ёки обуна бўлиш йўли билан акция сотиб олиш ва корхонада мулк эгаси бўлишга исталган инсон эришиши мумкин.

Ҳиссадорлик жамияти масъулияти чекланган ва қўшимча жавобгарликка эга бўлган жамиятлар деб, хўжалик фаолиятини амалга ошириш ниятида юридик шахслар ва (ёки) фуқароларнинг мулкларини бирлаштириш натижасида ташкил қилинган юридик шахслар тан олинади.

Ҳиссадорлик жамияти шундай хўжалик жамияти, унинг низом фонди жамиятнинг номинал қийматини маълум акциялар сонига тақсимланган бўлади ва мазкур фонд ушбу акцияларни сотиши орқали шаклланади.

Ҳиссадорлик жамиятлари:

- агар унинг акциялари очик ёки обуна бўлиш йўли билан сотилса, қимматбаҳо қоғозлар бозорида қонундан ташқари ҳеч ким томонидан чекланмай эркин савдо-сотиқ қилинса - очик ҳиссадорлик жамияти деб аталади;

- агар унинг акцияларининг қимматбаҳо қоғозлар бозорида муомалада бўлиши жамият низомига биноан маън этилган ёки чекланган бўлса ва у, фақат, номланган (эгаси ёзилган) акциялар чиқарса - ёпиқ ҳиссадорлик жамияти деб аталади.

Ҳар иккала ҳиссадорлик жамияти низом капиталининг энг кичик миқдори, давлат қонуни ҳужжатларидан ташқари, ҳеч нарса билан чекланмайди.

Очик ҳиссадорлик жамиятини бошқа турдаги жамиятларга айлантириш мумкин эмас. Ёпиқ ҳиссадорлик жамияти эса ўз акцияларига очик обуна ўтказиш ёки уларни фонд бозорига сотиш учун чиқариш йўли билан очик ҳиссадорлик жамиятига айлантирилиши мумкин. Бошқа турдаги жамоа корхоналари ва ширкат хўжалиги ва акцияларини чиқариш йўли билан иккала турдаги ҳиссадорлик жамиятларига ҳам айлантирилиши мумкин.

Акцияларга очик обуна ўтказиш орқали очик турдаги ҳиссадорлик жамиятини бунёд этиш учун қуйидагилар зарур:

- жамият ташкил қилиш ва биргаликда фаолият кўрсатиш, ҳамда, битта ёки бир неча шахсга жамиятни бунёд этиш учун ваколат бериш тўғрисида шартнома тузиш;

- акцияларга обуна ўтказиш, таъсис конференциясини ўтказиш, жамият ва унинг акцияларини давлат рўйхатидан ўтказиш;

Жамиятни бунёд этишдаги харажатлар жамиятни бунёд этилишида пайдо бўлган жавобгарлик жамият тузиш тўғрисидаги шартномага қўл қўйган шахсларга юклатилади.

Давлат мулкани хусусийлаштириш орқали қуйидаги усуллар билан ҳиссадорлик жамияти бунёд этилиши мумкин:

- оддий йўл билан - бунда фуқаролар ёпиқ ёки очик ҳиссадорлик жамиятларининг объектларини аукцион орқали ёки конкурс йўли билан сотиб олиш билан яратадилар;
- давлат корхонаси меҳнат жамоаси томонидан ёпиқ ҳиссадорлик жамиятини бунёд этиш ва ушбу юридик шахс томонидан корхонани сотиб олиш йўли билан;
- давлат ёки ижара корхоналарини очик ҳиссадорлик жамиятларига айлантириш, йўли билан.

Ҳиссадорлик жамиятларини вужудга келтириш жарёнлари "Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш", "Ҳиссадорлик жамиятлари", "Корхоналар", "Қимматбаҳо қозғалар бозори ва фонд биржалари" ва бошқа қонун ва қонун актларига асосан бошқарилади.

Барча жамоа корхоналари учун (масъулияти, чекланган, қўшимча масъулиятли иа ҳиссадорлик жамиятлари) қуйидаги умумий жиҳатлар мавжуд:

- низом капиталининг тегашли бўлакларга ёки акцияларга мажбурий бўлиниши;

- жамиятнинг ўз мажбуриятлари бўйича фақат ўзининг мулки бўйича чекланган жавобгарлиги;

- шериклар (акциядорлар) орасидаги ўзаро муносабатлар, даромад ва мулкни тақсимлаш, корхонани бошқариш бўйича муносабатлар уларнинг киритган улушлари миқдорида қараб тақсимланади;

- жамият аъзолари (акциядорлар) унинг капиталига ўз улушларини киритишлари зарур, аммо ўз меҳнатлари билан унинг фаолиятига иштирок этишлари мажбурий эмас.

Фирмалар ва корпорациялар.

Фирма - товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш мақсадида иқтисодий ресурсларни ишлатувчи ташкилотдир. Уларнинг хўжалик фаолиятининг асосий мақсади - қолдиқ даромад - мулк эгасининг, барча тўловлар амалга оширигандан кейинги даромадини қўпайтириш, киритилган капиталдан олинadиган фойдани ошириш ва меҳнатдан келадиган даромадни юксалтиришдан иборатдир.

Кичик бизнесда фирмалар одатда юқори психологик ишлаб чиқаришни бунёд этиш билан банд. Улар ўзларига хос хўжалик юритиш услубларидан фойдаланадилар.

Уларнинг хўжалик фаолиятини бошқариш стратегияси тўртта асосий қисмдан ташкил топган бўлиб, биринчидан - тараққиёт топаётган ва юқори технологияга эга бўлган фирмалар рақобатга қизиқмайдилар, шунинг учун улар тор ихтисослашган маҳсулотлар ишлаб чиқариб бозорнинг юқори даромадли қисмини эгаллашга интиладилар. Иккинчидан - фирмалар исталган усул ва воситалар бўйича ўз харажатларни камайтиришга интиладилар. Масалан,

электроника билан шуғулланувчи фирмалар бутловчи маҳсулотларни йирик ишлаб чиқарувчилардан сотиб олиб, ўз сарф-харажатларни иложи борица камайтиришга ҳаракат қиладилар. Учинчидан - кичик фирмаларнинг кўпчилиги ишлаб чиқаришни битта маҳсулот ёки технология атрофида уюштирадилар. Уларнинг вазифаси ушбу маҳсулот ёки технологияни истеъмолчиларнинг ўзига хос натижаларига мослаштиришдан иборат бўлади. Кичик фирмаларнинг йирикларидан асосий фарқи шундаки, катта фирмалар ўзларини сотиш қувватларини катта гуруҳ истеъмолчилар эҳтиёжларини қондириш ниятида асосий стандарт маҳсулотлар етказиб беришга, яъни харидорлар талабига таъсир қилишга ҳаракат қиладилар. Тўртинчидан- деярли барча фирмалар иложи борица бегона капитални камроқ жалб қилишга, ўзларини мустақиллигини сақлаб қолишга ҳаракат қиладилар. Мутахассислар фикрича, кичик фирмалар фаолияти ва тараққиёти мақсадларига маҳсулот ва технология тараққиёти билан бирга уларнинг мустақиллик ва шахсий ижтимоий-маданий иқлимига ишлатилиши хосдир.

Корпорация - бу умумий касбий ёки табақавий манфаатлари асосида бирлашган шахслар жамияти, уюшмаси ёки гуруҳидир. Хорижий мамлакатлар амалиётида улар қаторига, одатда ҳиссадорлик жамиятлари ҳам қўшилади. Тижорат ва нотижорат корпорациялар бўлиш мумкин. Тижорат ва нотижорат корхоналарига ҳокимият, шаҳар, муниципал, сиёсий ташкилотлар ҳамда, хайрия, диний, маориф ва шунга ўхшаш муассасалар киради. Тижорат корпорациялари, ҳиссадорлик жамиятлари каби очиқ ва ёпиқ турларга бўлинадилар. Очиқ корпорацияда қўшимча капитални жалб этиш учун акциялар эркин сотилади. Барча йирик корпорациялар очиқ бўладилар.

Барча бозор иқтисодиёти тараққий топган давлатларда корпорациялар ҳамма ишлаб чиқариш соҳаларида нуфузли ўрин эгаллайдилар. Одатда корпорациялар катта бизнес билан боғланган, аммо улар орасида кичик фирмалар ҳам бўлиши мумкин.

Корпорацияларнинг, асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- бозор конъюнктурасини ўрганиш ва ҳаракат стратегиясини аниқ-лаш;
- илмий-техникавий тараққиёт дастурларини амалга ошириш орқали эришилган фан-техник тараққиёти натижаларини ишлаб чиқаришга тадбиқ қилиш;
- ресурсларни иа корпорациянинг хўжаликлараро корхоналарида ишлаб чиқарилган нарсаларни марказлаштирилган ҳолда тақсимлаш ва ўзининг хусусий тижорат бўлинмалари орқали тарқатиш;
- хўжалик механизмини акомиллаштириш ва бошқалар.

Холдинг компанияси.

Холдинг - бу мулк эгалари томонидан бир қанчаа мустақил ҳиссадорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида бунёд этилган жамиятдир. Холдингга бирлашган корхоналар, одатда, қиз корхоналар деб аталади. Холдинг ёки бош холдинг компанияси ўзининг қиз корхоналари акцияларининг назорат пакетларини ўзида жамлаш йўли билан молия капиталини тўплайди. Акциялардан олинадиган дивидендлар унинг асосий даромади ҳисобланади. Холдинг компанияси ўз навбатида ўз акцияларини чиқариб ҳиссадррлик жамияти шаклида

ҳам намоён бўлиши мумкин. Холдинг қатнашчисининг омонати пул маблағлари, қимматбаҳо қоғозлар, асосий воситалар ёки бошқа моддий бойликлар шаклида бўлади.

Омонатлар қиймати - барча холдинг қатнашчилари иштирокида баҳоланади.

Қиз корхона кўпинча корхонанинг ривожланиб бориши даврида бош корхона томонидаи ташкил қилинади ва тўла мустақилликка эга бўлган юридик шахс сифатида фаолият кўрсатади. Аммо, бош корхона (компания) қиз корхона акцияларининг асосий қисми (назорат пакети) эгаси сифатида унинг фаолиятига таъсир ўтказиши мумкин.

Холдинг компаниялари мустақил фаолият кўрсатувчи алоҳида корхоналар акциялари назорат пакетларини битта шахс томонидан сотиб олиниши орқали ҳам ташкил қилиниши мумкин.

Холдинглар давлатга қарашли ёки хусусий бўлиши мумкин. Давлат холдингида акциялар назорат пакети давлатга тегишли бўлади. Холдинг компаниялари икки хил бўлиши мумкин:

- молиявий холдинг, у асосан назорот бошқаруви вазифасини бажаради;
- аралаш холдинг - турли хил хўжалик фаолияти ва савдо-сотиқ билан

шуғулланади.

Мамлакат қонунчилигига асосан холдинг компаниялари қуйидагича ташкил этилиши мумкин:

- йирик корхоналарини қайта ташкил қилишда уларнинг таркибий бўлинмаларини мустақил юридик шахс (қиз корхоналар) сифатида бунёд этиш йўли билан;

- юридик жиҳатдан мустақил корхоналарнинг акция пакетларини бирлаштиш йўли билан;

- янги ҳиссадорлик жамиятлари тасъис этиш йўли билан.

Холдинг компанияларини шакллантириш жараёни мулкни корхонанинг интеграцион таркибини сақлаб қолган ҳолда давлат тасарруфидан чиқаришнинг бир воситаси сифатида қўлланилиши мумкин. Давлат холдингида акциялар назорат пакети давлат мулкига, қиз корхоналар акциялари эса бош холдинг компаниясининг мулкига айланади. Давлат ўз акциялари пакети доирасида акциядор корхоналар фаолиятини назорат қилади. Холдинг компанияси акцияларининг қолган қисми меҳнат жамоалари аъзолирига, холдинг таъминотчи ва истеъмолчиларига, банкларга, хорижий инвесторларга, эркин савдо ёки обуна қилиш йўли билан фуқароларга сотилиши мумкин.

Қуйидаги фаолият соҳаларида холдинг компаниялари бунёд этилишига рухсат этилмайди:

- ишлаб чиқариш воситалари ва истеъмол товарлари савдосида;

- қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқариши, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлаш ва қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришининг моддий техникавий таъминотида;

- умумий овқатланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатишда;

- транспортда (темир йўл, қувурли транспорт ва фақат халқаро ва ташиш билан шуғулланувчи корхоналаридан ташқари).

Холдинг компанияларини ташкил этишда бундан бошқа чекланишлар ҳам мавжуд.

Бунёд этилаётган холдинг компаниялари аввалдан ишлаб келаётган концерн, корпорация, ассоциация ёки бошқа бирлашма ва корхоналари ва давлат бошқарув органларининг ҳукуқий ворислари бўла олмайдилар. Холдинг ташкил қилишнишининг муҳим шарт - бу корхоналар бирлашувининг ихтиёрийлигидир. Холдинг ичида маъмурий-буйруқбозлик муносабатлари бўлмаслиги лозим.

Оффшор компанияси.

Оффшор компанияси - бу имтиёзли солиқ тўлаш (ёки буткул тўламаслик) ҳудудида бунёд этилган корхона бўлиб, у рўйхатга олинган жойда барқарор турмайдиган шахсларга тегишлидир. Кўпгина давлатларда хорижий инвестицияларни кўпроқ жалб этиш мақсадида, киритилган омонатлар ҳақидаги ахборотнинг (қонунчилик ёки анъанавий кафолатлар йўли билан конфиденциаллигини (ошкор этилмаслигини) таъмин этувчи ва қатор имтиёзлар бериш тизими бунёд этилган бўлиб, бу тизим хорижий тадбиркорларга уларнинг тадбиркорлик фаолиятини мазкур давлат ҳудудига олиб бориш шарт билан, жорий қилинади. "Оффшор зонаси" деб ном олган бундай ҳудудларга Ғарбий Европада Гибралтар, Ирландия, Генау, Джерси, Мальта, Олдерна ороллари, ҳамда, баъзи бир қўшимча шартлар билан Люксембург ва Лихтенштейн- давлатлари; яқин шарқда - Кипр, Бахрейн, Бирлашган Араб амирликлари ва Ливан, узоқ шарқда – Гонконг, Сингапур, Лабудан ороли (Малайзия); Марказий Америка ва Кариб денгизиде - Багам ороллари, Британ, Виргин ороллари, Тюрке ва Кокос ороллари, Каймановлар ороллари, Нидерланд, Антиль ороллари, Белиз, Невие, Коста-Рика, Гренада, Панама, Антигуа, Арубе; Африкада - Либерия, Маврикий ва бошқалар. Турли маълумотларга кўра, дунёда 30-50 атрофида оффшор ҳудудий солиқ гаваньлари (бандаргоҳлари) маълум.

Одатда, оффшор корхонаси масъулияти чекланган жамият ёки компания шаклида бунёд этилади. Аммо, оффшор фаолияти учун бошқа ташкилий-ҳукуқий шакллар ҳам йўқ, эмас, масалан, ширкатчилик, хорижий компания-нинг шахобчаси шаклида ҳам бўлиши мумкин. Баъзи-бир давлатлар ва тайёр компанияни тезкорлик билан сотиб олиш йўли билан "офф-шор" ташкил қилиш мумкин. Бунда низом капиталининг энг кам ўлчами бевосита ва билвосита қонун билан белгиланиши (Кипр, Ирландия, Гибралтар) ёки умуман чегараланмаган бўлиши мумкин (Гонгконг, Мадейя).

Оффшор компаниясининг солиқ тўлаш тартибига таъсир кўрса-тувчи асосий шарт бу унинг резидент ва резидент эмаслик мақомидир. Бунда назарда тутилаётган нарсаси корхона бошқарув идораларининг, унинг рўйхатдан ўтган ҳудудига нисбатан, армонда жойлашган жойидир. Нореизи-дент компанияларнинг резидентлардан фарқи шундаки, улар ўзлари жойлашган ҳудуддан ташқаридан туриб бошқарилади, Нореизидент компаниялар амалда маҳаллий солиқ тўлаш тизимидан бутунлай чиқарилади.

Бу каби компанияларнинг ўзлари рўйхатдан ўтган жойда ўзига тегишли офиси бўлиши шарт эмас, баъзи бир давлатларда эса, бухгалтерлик ҳужжатларини олиб боришдан ва ҳиссадорлар реестрини юритишдан ҳам озод қилинган. Бу ҳолда, корреспонденцияларни қайта ишлаш ва йиллик молиявий

ҳисоботларни, тайёрлаш мажбуриятлари махсус фирмалар зиммаларига юклатилади. Компанияни унинг эгаси ер шарининг ҳар қандай нуқтасидан туриб бизнесини бошқариши мумкин. Солиқ ва бошқа тўловлардан имтиёзлар компаниянинг мулки ва унда ишловчи хорижий ишчиларга нисбатан жорий қилинади, баъзи бир ҳолларда эса иш ҳақларидан олинadиган солиқлардан ҳам озод қилиниши мумкин. Компаниянинг молиявий фаолиятида валюта бўйича чекланишларнинг бўлмагани сабабли олинган даромад исталган турдаги валютада эркин олиб чиқиб кетилиши мумкин. Шу сабабли оффшор компаниялари, гўёки, капитални қочириш учун бунёд этилади, деган нотўғри фикрлар кенг тарқалган. Бу фикрда қандайдир даражада ҳақиқат бор, чунки бу каби корхоналарнинг бир қисми ҳақиқатдан ҳам капитал йиғиш учун мўлжалланган. ақчадон сифатида фаолият кўрсатади. Аммо, оффшор компанияларининг кўпчилиги ҳақиқий хўжалик фаолиятини амалга ошириш ва савдо операцияларини молия билан таъминлаш, хизмат кўрсатиш, инвестицияларни бошқариш каби фаолиятлар билан шуғлланадилар. Улар ичида кўплари бизнинг республикамизга молиявий қуйилмалар, товарлар ва технологиялар кўринишида капитал жалб қилишда ёрдам беришлари мумкин.

Шўъба корхоналар, шаҳобча (ваколатхона)лар, хорижий корхоналар.

Шўъба (қиз) корхоналар - бу корхоналар юридик шахс томонидан бунёд этилган бўлиб ҳар қандай мулк шаклига эга бўлиши мумкин. Уларнинг бунёд этилиши учун қуйидаги мажбурий шартларга риоя қилиниши керак:

- бунёд этилаётган қиз корхонага мулкни ёки унинг бир қисmini бериш;
- қиз корхонага бериладиган мулкка, мулк эгасининг ёки унинг ваколатига эга бўлган идоранинг розилигининг бўлиши;
- таъсис корхонаси қиз корхонага бериладиган мулкка эгалик қилмаслиги.

Қиз корхонани бунёд этиш ва уни рўйхатдан ўтказиш асосий корхоналар ташкил қилиниши тартибида ўтказилади. Қиз корхоналар таъсисчи корхоналар каби ҳуқуқ ва имтиёзлардан фойдаланадилар ва жавобгарликка эга бўладилар. Таъсисчи ва қиз корхоналар ўртасидаги муносабатлар таъсис ҳужжатлари асосида тартибга солинади.

Ҳар қандай шаклдаги мулкка эга бўлган корхоналар ўз шаҳобчаларини (ваколатхоналарни) бунёд этишга ҳақлидирлар. Улар юридик шахс бўла олмайдилар ва улар раҳбар тасдиқлаган низом асосида фаолият кўрсатадилар.

Шаҳобча ёки ваколатхона банкда ҳисоб ёки жорий ҳисоб рақамларини очиш мумкин. Уларга корхона номидан хўжалик шартномаларини тузиш ҳуқуқи берилади. Шартнома бўйича - жавобгарлик корхона зиммасига юкланади.

Шунга ўхшаш бўлинмалар низомда кўзда тутилган битта ёки бир неча фаолият турларини амалга ошириш ниятида маҳаллий шароитларни аниқ ҳисобга олган ҳолда бунёд этилади. Шаҳобча ва ваколатхоналар янги иш бошлаган тадбиркорларнинг ўз ишларини мустақил олиб бориб, аста секинлик билан кичик бизнесга кириб боришлари учун шароит яратиб бериш вазифасини бажаради, чунки шаҳобчалар ва уларнинг бош корхоналари ўртасидаги муносабатлир одатда хўжалик ичидаги хўжалик ҳисоби асосида қурилади.

Хорижий фирмалар бегона мамлакатда амал қилувчи корхоналар бўлиб, улар хўжалик фаолияти билан хорижий ёки қўшма корхоналар ташкил этмасдан

шуғулланишлари мумкин. Республикада хорижий фирмалар, ташкилотлар ваколатхоналари ва уларнинг бўлинмаларининг фаолият кўрсатишига рухсат этилган.

Хорижий фирмаларининг доимий ваколатхоналари норезидент ҳисобланадилар. Агар, уларнинг фаолияти даромад олишга йўналтирилган бўлса, унда, улар ўзлари жойлашган мамлакат корхоналари каби, аммо махсус тартибда солиқ тўлайдилар.

Хорижий фирмалар ваколатхоналари фойда олиш фаолияти билан шуғулланмасликлари ҳам мумкин. Улар фаолияти хорижий фирмалар ёрдамида чет давлатларда туриб молия билан таъминланадилар. Бу каби ваколатхоналар фақат ваколатчилик вазифаларини бажарадилар, жумладан, хорижий фирмалар вакиллари ватанимиздаги шериклари, давлат идоралари олдида хорижий фирмалар номидан вакиллик қиладилар, шартномалар тузадилар, чет давлатлар фирмаларининг маҳсулоти ва кўрсатадиган хизматини реклама қиладилар. Аммо бу каби ваколатхоналар ўзларининг фаолиятидан ҳеч қандай даромад олмайдилар. Аммо, ишнинг бундай шакллари кўпгина хорижий фирмалар учун мазкур мамлакат бозорини ўрганишнинг дастлабки босқичида катта фойда беради. У катта инвестициялар талаб қилмайди, мазкур мамлакатдаги иқтисодий аҳволни ўрганишга имкон яратади, инвестиция киритишнинг мақсадга мувофиқлигини ёки мақсадга мувофиқ эмаслигини аниқлашга ёрдам беради.

Чет давлатда тўла молия билан таъминланувчи ваколатхоналар мамлакатимиз корхоналари каби меҳнатга ҳақ тўлаш фондидан, Ўзбекистонда ёлланган ишчилар каби иш ҳақидан, ҳамда, кўчмас мулк учун солиқ тўлайдилар. Ўз фаолиятини даромад олмайдиган ваколатхоналар бундан фарқли равишда, бир қатор солиқлардан озод қилинган.

Хорижий корхона - бу юридик шахс – резиденти ҳисобланади, унинг низом капиталида фақат хорижий капитал ишлатилади. У хорижий инвестор томонидан бевосита таъсис этилиши ёки республикадаги мулк эгаларидан конвертацияланувчи валютага сотиб олинган мулк асосида бунёд, этилиши мумкин. Хорижий корхоналар шунингдек мазкур ҳудудда амал қилувчи валюта асосида ҳам ташкил қилиниши мумкин. Бунинг учун бу валюта шу давлатда хорижий инвестицияларда ёки рухсат этилган тижоратчилик фаолиятидан олинган даромад кўринишида бўлиши ёки конвертациялаштирилган валютата республика банкларида алмаштирилган бўлиши керак.

Хорижий корхона фаолияти даромад олишга йўналтирилган бўлиши керак. Улардан мамлакат корхоналарига белгиланган тартибда солиқ олинади. Солиқдан имтиёзлар амалдаги қонунчилик доирасида жорий қилинади.

Хорижий корхоналар шу соҳада ваколати бўлаган банкларда ҳисоб рақами очиш ҳуқуқига эга. Ҳисоб хорижий ва миллий валютада очилиши мумкин. Миллий валюта хусусийлаштириш мақсадида, хом-ашё, товарлар сотиб олиш учун ишлатилиши мумкин. Аммо, бу маблағ хорижий корхонанинг республика ҳудудидаги хўжалик фаолияти ҳисобига топилган бўлиши керак. Хорижий инвестицияларга асосланган корхоналарнинг маблағлари, шунингдек, банкларга, суғурта компанияларига, корхоналарга, уларнинг улуши низом капиталини 50% дан ошмаслиги шарти билан, қўйилиши мумкин.

Консалтинг бирлашмалари.

Консалтинг - бу ишлаб чиқаришга иш юзасидан хизмат кўрсатиш соҳасида ихтисослашган фирмаларнинг ўз мижозларига маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан боғлиқ иқтисодий фаолиятдир. Кичик бизнесда консалтинг бирлашмалари тараққий топган маслаҳат хизмати бозорини бунёд этиш йўли билан тадбиркорлик фаолиятининг тараққиётига ёрдам кўрсатади. Чунки бу каби хизматларни алоҳида фирмалар талаб даражасида амалга ошира олмайдилар. Бундай бирлашмаларнинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- ягона ахборот – сўровнома фондини яратиш ва ягона реклама стратегиясини (йўналишни) амалга ошириш йўли билан уларнинг аъзолари фаолиятини умум мақсадлар йўлида жамлаш;
- маслаҳатчилик ташкилотларни тараққий тоифасига ва хорижий инвестицияларни жалб этишга қўмаклашиш;
- тадбиркорлик ташаббусларини амалга ошириш учун шериклар танлаш.

Консалтинг бирлашмаларининг- кичик бизнес соҳасида кенг тарқалган маслаҳат хизмати турлари қуйидагилардан иборат:

- барча мулк шаклларидаги корхоналарни рўйхатга олиш учун таъсис хужжатларни тайёрлаш бўйича маслаҳатлар бериш;
- маркетинг бўйича изланишлар ўтказиш;
- хусусийлаштириш, акционерлаштириш дастурларини ишлаб чиқиш;
- ташқи иқтисодий фаолият бўйича маслаҳат бериш;
- реклама стратегиясини ишлаб чиқиш, реклама материалларини тайёрлаш ва уларни тарқатиш;
- ҳуқуқ молия, ташкилий, бошқариш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
- ақлий (интеллектуал) мулкни ҳимоя қилиш масаласи бўйича маслаҳатлар бериш;
- хизматчиларни тайёрлаш ва малакасини ошириш;
- тадбиркорлик ва кичик бизнесни тараққий топтиришга хизмат қилувчи тадбирларни ўтказиш;
- фирма иш услубини ишлаб чиқиш;
- хавфсизлик техникаси, ишлаб чиқариш санитарияси, маданияти, атроф муҳитни ҳимоя қилиш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
- инвестицияларни жалб қилиш, имтиёзли кредит олиш, зарурий ресурсларни ва капиталларни сотиб олиш бўйича ва бошқа маслаҳатлар бериш.

Зарурат туғилса консалтинг бирлашмалари кичик бизнес корхона раҳбарларини на мутахассисларини малака ошириш ишларини ташкил этиши ҳам мумкин.

Консалтинг бирлашмалари кўпчилик ҳолларда савдо саноат палатаси, республиканинг миллий тижорат банклари билан яқиндан алоқа ўрнатади. Бу эса, уларнинг ахборот хизмати бозорини шакллантириш йўлида амалга ошираётган ишлари даражасини орттиради ва кичик бизнес тарққиёти учун сезиларли улуш қўшади.

Мавзу бўйича назорат саволлари:

1. Хўжалик юрителининг қандай ташкилий-ҳуқуқий шаклига хусусий тадбиркорлик деб аталади?
2. Ўртоқликлар асосий хусиятлари нимадан иборат?
3. Тўла ва чала ширкатлар деб қандай ширкатларга айтилади?
4. Коммандит ширкатлар нима?
5. Кичик корхоналар деб қандай корхоналарга айтилади?
6. Шерикчилик ва жамоа кичик корхоналари деб қандай корхоналарга айтилади?
7. Ҳиссадорлик жамиятининг асосий хусусиятларини айтинг.
8. Очиқ ва ёпиқ турдаги ҳиссадорлик жамияти тўғрисида тушунча беринг.
9. Фирмалар ва корпорациялар ҳақида нималарни биласиз?
10. Холдинг ва оффшор компанияларнинг асосий хусусиятлари нималардан иборат?
11. Шўъба корхоналар, шаҳобча (ваколатхона)лар, хорижий корхоналар деб қандай корхоналарга айтилади?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ғуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Тошкент - 2000
Тошкент давлат аграр университети.
2. А.Абдуллаев, Қ.Муфтайдинов, Х.Айбешов Кичик бизнесни бошқариш.
«Молия» нашриёти, 2003.
3. М.С.Қосимова, Б.Ю.Ходиев, А.Н.Самадов, У.С.Мухитдинова
Кичик бизнесни бошқариш. «Ўқитувчи» нашриёти, 2003.

3 - МАВЗУ: КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ БОШҚАРИШ

Режа:

1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини бошқариш усуллари.
2. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришнинг асосий функциялари.
3. Бошқарув буғини, бошқарув босқичи ва бошқарув структураси.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини бошқариш усуллари.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик курсининг услубий асоси бу уни ўрганишда фойдаланиладиган қонуниятлар ва усуллар йиғиндисидан иборатдир. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожланиши борасидаги классикларимиз таълимотлари, ҳозирги даврнинг таниқли иқтисодчи олимлари қарашлари Ўзбекистон Республикаси конституцияси ва Ўзбекистон Олий Мажлиси томонидан қабул қилинган кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожланиши билан боғлиқ бўлган қонунлар, Президент фармонлари ва Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари назарий асосни ташкил этади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришда бошқаришнинг базавий усулларга таянилади.

Базавий усуллар жумласига иқтисодий усулни, маъмурий буйруқбозлик усулини ва ижтимоий психологик усулни олишимиз мумкин.

Иқтисодий усул - бу ходимлар ва меҳнат жамоасининг моддий манфаатларига асосланган бўлиб, давлат, жамоа ва ҳар бир ходимнинг манфаатларини бир-бири билан узвий боғлаш имкониятини яратади.

Маъмурий буйруқбозлик усули кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришнинг яккабошчилик тамойилларига асосланади.

Ижтимоий-психологик бошқарув усули жамоа аъзоларини ишлаб чиқаришни бошқаришда кенг миқёсида иштирок этишига асосланган бўлиб, бу усулни қўллашдан асосий мақсад жамоада соғлом ижтимоий-гуруҳий муҳитни яратишдир.

Юқоридагилардан ташқари баланслаш, меъёрий, мақсадли-дастурий, гуруҳлаш, таққослаш, фактлар таҳлили усулларида ҳам фойдаланилади.

Баланс усули планли - пропорционал ривожланиш, талаб ва таклиф қонунлари моҳиятидан келиб чиқиб, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига ҳам ашё етказиб бериш, уларнинг сарфи ва ишлаб чиқарилган маҳсулотни истеъмолчилар орасида тақсимлашнинг мувофиқлигини англатади. Бу ерда бир қатор баланслардан фойдаланади. Уларга материал баланси, қиймат баланси, меҳнат ресурслари баланси ва хоказоларни киритиш мумкин.

Бугунга кунда баланс ҳисобот сифатида фирма ёки корхонанинг мол мулки ва молия манбаларини тақослаш учун ҳам ишлатилади.

Меъёрний усул моҳияти шундан иборатки, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини бошқаришда илмий жихатдан асосланган нормативлардан фойдаланишдир. Меъёрлар ўз навбатида материал, меҳнат, иш хақи, ёқилғи ва энергия сарфи бўйича бўлиши мумкин. Шунинг эса тутмоқ лозимки, меъёр ва нормативлар ҳеч қачон-қатъий эмас, улар доимо ишлаб чиқаришда эришилган ютуқ ва илғор тажрибаларга асосланган ҳолда қайта кўриб борилади.

Мақсадли дастурий усулдан бошқаришда кенг фойдаланилади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини ривожлантириш жараёнида бир қатор муаммолар юзага келади. Уларни ҳал этишда мақсадли дастурлардан фойдаланилади. Бу эса ўз навбатида юқоридаги усул моҳиятини англатади.

Иқтисодий математик усул ҳозирги кунда бозор тузилмаларини тадбиқ қилишда кенг қўлланилади ҳамда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари муаммоларини моделларда ифодаланишида намоён бўлади. Юқоридаги моделларнинг бир қатор қурилишлари мавжуд:

- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожланишининг асосий йўналишларини ифодаловчи моделлар;
- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг соҳалар бўйича моделлари;
- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг ривожлашшнинг ҳудудлараро моделлари;
- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини иқтисодий-ижтимоий фаолиятини жадалаштириш моделлари ва ҳоказо.

Замонавий ҳисоблаш техникалари ва ахборот воситаларига таянган ҳолда иқтисодий математик усулдан фойдаланиб, иқтисодий башорат қилиш усули ёрдамида қуйидаги ижобий натижаларга эришилади:

- кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик самарали йўналиши ва соҳаларини аниқлаш;
- юқори фойда берувчи соҳаларни аниқлаш;
- маҳсулотлар ассортиментини шакллантириш;
- имкониятли ҳамкор (шерик)лар танлаш.

Иқтисодий (прогноз) башорат бу кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ташкилотлари ҳамда бошқарувчиларга бозорни ўрганиш, истиқболли режалар тузиб чиқишда ижобий самара беради. Бунда экстрополяция ва индуктив усуллардан ҳам фойдаланиш яхши натижалар беради.

Гуруҳлаш усулидан кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини фаолиятига баҳо беришда кенг фойдаланилади. Гуруҳланшнинг мезони кенг қамровли бўлиб, уларга фаолият тури, ишлаб чиқарган маҳсулотлар ҳажми, ишчилар сони, жойлашган ҳудуди, технологик даражасини киритишимиз мумкин.

Таққослаш усули кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари самарадорлигини аниқлашда жуда қўл келади. Таққослашнинг асосий мезони бўлиб иқтисодий кўрсаткичлар, яъни ишлаб чиқарилган маҳсулот, унга қилинган харажат (капитал сарф) эвазига олинган умумий фойда, рентабеллик ва хусусийлаштириш ва хоказолар хизмат қилади.

Ҳозирги замон иқтисодий билимларини таҳлил этиш, ишлаб чиқариш фаолиятини бошқаришда кенг фойдаланилаётган усуллардан бири график тасвирлаш усули ҳисобланади. Унинг моҳияти тадбиркорлик субъектлари фаолиятини граафик тасвирлар, диаграммалар, чистограммалар орқали кўргазмали ҳолатда акс эттиришдан иборатдир.

Фактлар таҳлили усулининг моҳияти шундан иборатки, бу ерда тадбиркорлик субъектлари фаолиятига баҳо беришдаги аниқ фактларга таянилади. Фактлар доираси чегараланилмайди, у кўп қиррали бўлиши мумкин.

Фактлар таҳлили кўплаб иқтисодий жараёнларни умумлаштириш ва модел тўзиш учун керакли маълумотларни тайёрлаш имконини ҳам беради.

Жаҳон амалиётида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ташкил этиш ҳамда муваффақиятли бошқариш жараёнида тажрибали мутахассислар, экспертлар хизматларидан кенг фойдаланилади. Улар таркибига иқтисодчилар, ҳуқуқшунослар, менежерлар ва руҳшунослик киритилиши мумкин. Экспертларнинг асосий вазифаси истикболли йўналишларни илмий жиҳатдан асослашда тадбиркорларга ёрдам беришдир. Бу ўз навбатида эксперт баҳолаш усули моҳиятини англатади.

Эксперт баҳолаш усулида социологик тадқиқотчилар усулларидан ҳам кенг фойдаланилади. Буларга анкета ўтказиш, суҳбат уюштириш ва бошқаларни олишимиз мумкин.

Умумлаштирилган таҳлил усулида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятида бир-бирига мос бўлган ёки айрим белгилари бўйича ўзига хос хусусиятларга эга бўлган маълумотларни тўплаб таҳлил қилиш тушунилади. Бундан ташқари, уни комплекс ёндашув деб атасак ҳам бўлади.

Системали ёндашув усулидан кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришда кенг фойдаланилади. Бу ерда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожланиши ва уни келгусида муваффақият қозонишини таъминловчи омиллар маълум бир тартибга (системага) келтириб олиниб, унинг асосида аниқ тадбирлар белгиланади ва қарорлар қабул қилинади.

Структуравий таҳлилдан фойдаланиб кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни келгусида ривожлантириш имкониятларини билиб олишимиз мумкин. Бу айниқса, кичик бизнес за хусусий тадбиркорлик улушини ортиб боришига баҳо беришимизда, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари орасида айрим тармоқ ва корхона ўрнини аниқлашимизда яхши самара беради.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришнинг асосий функциялари.

Бошқарув функциялари масаласи бошқарув назариясининг бош буғини ҳисобланади. У бошқарувнинг барча буғинларига, жумладан кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришга ҳам хосдир.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик бошқаруви функцияси кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда ишлаб чиқариш фаолиятининг алоҳида соҳаси ҳисобланиб, ўз ичига барча бошқарув жараёнлари йиғиндисини қамраб олади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик бошқарувининг асосий функциялари кўйидагилар ҳисобланади:

- режалаштириш;
- ташкил этиш;
- рағбатлантириш;
- ҳисоб ва назорат;
- тартибга солиш.

Режалаштириш ишлаб чиқариш бошқарувининг асосий воситаларидан бири ҳисобланади. Режалаштириш бу кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари мақсадини белгилаш ва шу асосда ишлаб чиқаришни амалга оширадиган барча тадбирларни иқтисодий жиҳатдан самарали эканлигини асослаб бериш каби муҳим вазифани амалга оширади.

Ташиқил этиши кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни олдиға қўйған асосий вазифаларни ҳал этади, яъни кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари тактикаси мажмуидан иборат бўлади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни аниқ бир мақсадға қаратилиши эса мақсадли раҳбарлик функцияси моҳиятини беради.

Ҳисоб ва назорат функцияси кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига ўз ривожланишини тўғри баҳолаш орқали келгусида бозорда ўз ўрнига эга бўлиш имконини ҳам яратади.

Тартибга солиш функцияси моҳияти шундан иборатки, у юзага келган номутаносибликлар(муаммолар)нинг олдини олади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни бошқаришнинг функциялари ишлаб чиқаришга фан-техника ютуқларини кенг жорий этиш, махсулотлар ишлаб чиқариш ҳажмини орттириш, таннархини пасайтириш, унинг самарадорлигини ошириш ва шу асосда жамият эҳтиёжларини тўла таъминлашда ўз ҳиссасини қўшишдан иборат.

Бошқарув буғини, бошқарув босқичи ва бошқарув структураси.

Корхонани бошқаришнинг мақсадға мувофиқ структурасини вужудға келтириш тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан биридир.

Корхонанинг бошқарув структураси деганда, бошқарув мақсадларини амалға оширувчи ва функцияларни бажарувчи, бир-бири билан боғланган турли бошқарув органлари ва буғинларининг мажмуи тушунилади.

Ташкилий структураларни ҳосил қиладиган бошқарув органлари бошқарув буғинлари ва бошқарув босқичлари шаклида бўлади.

Бошқарув буғини - бу бошқарувнинг айрим ёки қатор функцияларини бажарувчи мустақил бўлимлардир. Бу бўлимлар ўртасидаги боғланиш ва алоқалар горизонтал характерға эга бўлади.

Бошқарув босқичи - бу иерархиянинг муайян даражасида амал қиладиган буғини бўлиб, одатда, қуйи буғиннинг юқори буғинига изчиллик билан буйсунишини кўрсатади.

Кичик бизнес корхоналари бошқаришда қуйидаги ташкилий бошқарув структураларидан фойдаланилади: чизиқли(поғонали), чизиқли-штабли, функционал, чизиқли-функционал, дастурли-мақсадли, матрицали. Қуйида уларнинг ҳар бирига алоҳида-алоҳида таъриф берамиз.

Чизиқли (поғонали) структура бошқарув структурасининг энг содда тури ҳисобланади. Бунда бошқарувнинг ҳамма функциялари корхона раҳбари қўлида тўпланиб, барча қуйи раҳбарлар ва ишлаб чиқариш ячейкалари унга буйсунади. Ҳар бир раҳбар ўзига ишониб топширилган бўлинма фаолиятини яққабошчилик асосида бошқаради ва ҳамма зарур қарорларни мустақил равишда қабул қилади.

Чизиқли структуранинг ўзига хос ижобий ва салбий томонлари бор. Унинг ижобий томонлари қуйидагилардан иборат:

- бундай структура бир-бирига зид, чалкаш топшириқлар берилиш ҳолларини камайтиради;

- яққабошчиликни ва шахсий жавобгарликни мустаҳкамлайди;

- бу структура оддий, пухта ва тежамлидир;

- босқичлар сони кам бўлади;

- бошқарилувчи объект ишига кам киши аралашади;

- вазифалар тез ҳал этилади;
- бутун тизим самарали ишлайди;
- ходимлар факат ўз раҳбарига ҳисобот берадилар, натижада, ижрочилик интизоми ва умуман, интизом анча ошади.

Чизикли структуранинг салбий томонлари қуйидагилардан иборат:

- бундай структура оддий масалаларни ечишга мўлжалланганлиги сабабли унинг доирасида комплекс масалаларни ечиш анча қийин кечади;
- бундай шароитда раҳбарлар кўпроқ тезкор ишлар билан банд бўлиб, стратегик муаммоларни эътибордан четда қолдирадилар;
- бундай бошқарув шароитида буйруқбозлик ва расмийчиликнинг пайдо бўлиш ҳавфи кучли бўлади, бунга сабаб, структуранинг ҳар бир бўғинида раҳбар ўз лавозими бўйича фармойиш бериш ҳуқуқига эга бўлишидир.

Чизикли-штабли структура ҳар бир чизикли раҳбар (бир йуналиш) қошида ихтисослашган хизматчилар, маслаҳатчилар кенгаши, яъни штаблар тузиш йўли билан ташкил этилади.

Штабларнинг вазифаси ҳар хил муаммоларни ўрганиш орқали раҳбарларга қарор қабул қилишда ёрдам беришдан иборат. Бундай штабларга эҳтиёжнинг пайдо бўлишига асосий сабаб корхоналардаги функцияларнинг мураккаблашувидир.

Чизикли раҳбарлар корхонанинг бош мақсадига эришиш йўлидаги бирламчи вазифаларнинг бажарилишига масъул бўлсалар, штабдагилар эса бирламчи вазифаларга тобе бўлган иккиламчи вазифаларнинг бажарилишига жавобгардирлар. Улар маслаҳат бериш функциясини бажарадилар. Чизикли раҳбарларнинг асосий вазифаси таклиф этилган ижобий ва салбий маслаҳатлар ичидан мақсадга мувофиқларини аниқлаш ва уни узил-кесил қабул қилишдан иборатдир.

Бу структуранинг афзаллиги шундан иборатки, чизикли раҳбарлар ўз диққатларини илмий-тадқиқот ишларига эмас, балки, асосан, корхонанинг жорий фаолиятига қаратадилар. Камчилиги - бошқарув тизимида ортқча бўғинларнинг пайдо бўлишига, натижада, бошқарув тезкорлигининг сусайишига, бошқарув харажатларининг ўсишига олиб келишидадир.

Функционал бошқарув структураси раҳбарлар ва структура бўғинларининг бошқарув фаолиятини ихтисослаштиришга қаратилгандир. Бунда ҳар бир бошқарув бўғинига муайян функциялар бириктириб қўйилади. Масалан, бири маркетингни, иккинчиси ишлаб чиқаришни, учинчиси эса молияни бошқариш билан шуғулланади.

Бошқарув аппаратини функционал ихтисослаштириш иш самарадорлигини анча оширади. Бошқарувнинг ҳамма функцияларини бажариши лозим бўлган универсал раҳбарлар ўрнига ўз соҳасини пухта биладиган, ўз штатида эга бўлган, ўзига топширилган иш участкаси учун жавоб берадиган мутахассислар аппарати пайдо бўлади.

Функционал бўлинмалар бевосита барча қуйи структура бўлинмаларининг фаолиятини бошқаради. Функционал бошқариш у ёки бу функция ваколатига тааллуқли тор доирадаги масалалар бўйича қуйи босқичнинг органлари ва бўлинмалари фаолиятига раҳбарликни таъминлайди. Бунда ҳам функционал булимлар раҳбарларининг вертикал бўйича иерархияси ва бўйсунлиши мавжуд. Аммо, чизикли структурадан фарқи уларок, бундай бўйсунлиш маъмурий эмас, балки соф услубий маслаҳатли бўйсунлишидир.

Функционал структура ҳам ўзининг ижобий ва салбий томонларига эга. Унинг ижобий томонлари:

- бу структурада бошқарув фаолияти чуқур ихтисослашади. Бу эса бошқарув самарадорлигининг, касб маҳорати даражасининг ўсишини таъминлайди. Масалан, маркетинг бўйича мутахассис шу сохани бошқа юқори органлар раҳбарларидан яхши билади ва бу ишни юқори савияда бажаради;

- функционал сохада мувофиқлаштириш ишини яхшилашга эришилади. Хизматчилар бунга яхши ва тез кўникма ҳосил қиладилар;

- моддий харажатларни камайтиради, бошқаришдаги такрорланишларга чек қўяди ва ҳаоказо.

Функционал структуранинг салбий томонлари:

- функционал органлар ўзига топширилган вазифаларни сифатли бажаришдан манфаатдор бўлиб, «бегона» вазифалар учун ҳам, бутун корхонанинг умумий фаолияти учун ҳам жавоб бермайди. Бунда ҳар бир раҳбар ўз вазифаси бўйича фармойиш бериш учун барча ҳуқуқдарга эгадир. Бинобарин, бу нарса яккабошчилик тамойилларининг бузилишига, ижрочиларнинг масъулияти камайиб, интизомнинг бўшашига олиб келади. Чунки ҳар бир ижрочи бир бошликка эмас, айти вақтда бир неча бошликка бўйсунди, кўпинча, улардан бир-бирига зид кўрсатмалар олади.

Чизикли-функционал структурада асосий бошқарув чизикли бошқарув бўлиб ҳисобланади. Ҳамма бошқарув босқичларида ва участкаларни мустақил бошқаришда чизикли раҳбарлар тайинланади. Уларга ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятини яккабошчилик тамойилларига кўра бошқариш ҳуқуқи берилган бўлиб, улар олинган натижаларга тўлиқ жавоб берадилар.

Бошқарувнинг чизикли-функционал структура шароитида ишлайдиган раҳбарларга малакали ёрдам кўрсатиш учун функционал ва идоравий ташкилотлар ташкил этилади. Бу ташкилотларнинг вазифаси бошқарув қарорларини тайёрлаш ҳамда раҳбарларга малакали ёрдам беришдан иборат бўлади. Мазкур структуранинг камчиликлари:

- чизикди ва функционал ходимлар уртасида келишмов-чиликлар пайдо булади;
- тадбиркорга функционал ходимлар фаолиятини мувофиқлаштириш қийинроқ кечади.

Дастурли-мақсадли структура. Ҳозирги замон корхоналари фаолиятидаги кўпгина муаммоларни ҳал этиш горизонтал бўйича келишиб олиш ва мувофиқлаштиришни талаб этади. Масалан, корхона янги хил маҳсулот ишлаб чиқаришга ўтадиган бўлса, материалларни сарфлашнинг янги меъёрини ишлаб чиқиш; меҳнат меъёрларини қайта кўриб чиқиш; турли касблардаги ишчиларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш; янги материалларга эҳтиёжни аниқлаш; етказиб берувчилар билан алоқа ўрнатиш; янги технология ҳамда техникани жорий этиш ва ҳоказолар талаб қилинади.

Бу масалаларни янги ташкилий бошқарув структураларини тузиш йўли билан, аниқроғи, чизикли-функционал бошқарув структураларига тузатишлар киритиш йўли билан ҳал этилади. Бундай структура дастурли-мақсадли структура деб аталади.

Бошқарувнинг дастурли-мақсадли структураси қуйидаги икки кўринишда бўлади:

- лойиҳа бўйича бошқарув;
- маҳсулотга кўра бошқарув.

Лойиха бўйича бошқарув қисқа муддатда янги техника ва технологияни жорий қилиш зарурияти туғилган ҳолларда қўлланилади. Бунда вақтинчалик махсус хизмат бўлими тузилиб, унга ресурслар берилади. Бу бўлим лойиха тузади ва унинг жорий этилишини назорат қилади. Иш битгандан кейин лойиҳалаш гуруҳи тугатилади.

Маҳсулотга кўра бошқарув структурасининг афзаллиги ахборотларнинг келиш йўллари ва оқимининг қисқаришида, яқкабошчилик тамойилига тўла риоя қилинишида, бошқарувнинг юқори босқичларини майда жорий вазифалардан ҳолос қилишда намоён бўлади. Бундай структура бозорда талабнинг ўзгаришига тезкор муносабат билдиришга қодирдир.

Матрицали структура бўйича бошқарув анча мураккаб бўлиб, у маҳсулоти нисбатан қисқа «умр» кўрадиган ва тез-тез ўзгариб турадиган корхоналар томонидан қўлланилади. Бу структура корхонада горизонтал алоқаларни йўлга қўйишга ва уларни замонавий компьютерлар ёрдамида мураккаб буюртмаларни бажарувчи турли хил корхоналар фаолияти билан боғлашга, техника соҳасида юқори малакали хизмат кўрсатишга ва экспертизани таъминлашга қаратилган. Ушбу структурани «тўр» кўринишида тасаввур этиш мумкин. У икки тур-даги структуранинг, яъни функционал структура ва махсу-лотга кура бошқарув структуранинг комбинациясини ифодалайди.

Бошқарувнинг матрицали структурасининг моҳияти шундаки, унда ҳар бир ходим, айти бир вақтнинг ўзида, лойиҳа бўйича бошқаришда, шунингдек, ўзининг функционал органида хизматда бўлади ҳамда икки ёклама бўйсунди. Бу структуранинг ўзига яраша афзалликлари бор. Булар қуйидагилардан иборатдир:

- бошқарув жараёнидаги (горизонтал) алоқаларнинг узунлигини кескин қисқартиради ва тартибга солади;

- қарорлар қабул қилишни тезлаштиради ва уларнинг мазмуни ҳамда натижалари учун масъулиятни оширади;

- корхонанинг ички ва ташқи шароитларига таъсир этувчи омилларнинг ўзгаришига тезда кўникма ҳосил қилади ва шунга мувофиқ равишда амал қилади;

- чизикли бўйсиниш воситасида бўлим ичида бюрократияга бўлган мойилликни бир қадар сўндиради.

Шу билан бир қаторда, матрицали структуранинг ҳам айрим камчиликлари бор. Булар структуранинг мураккаблиги ва бошқарув органларининг реал ваколатга эга эмаслигида намоён бўлади.

Мавзу бўйича назорат саволлари:

1. Бошқарувнинг базавий усуллари қандай усуллар қиради?
2. Бошқарувнинг иқтисодий усули нимага асосланган?
3. Бошқарувнинг маъмурий буйруқбозлик усули нимага асосланган?
4. Бошқарувнинг ижтимоий-психологик бошқарув усули нимага асосланган?
5. Бошқарув бўғини нима?
6. Бошқарув босқичи нима?
7. Чизикли(поғонали) бошқарув структурасига тушунча беринг.
8. Функционал бошқарув структурасига тушунча беринг.
9. Чизикли- функционал бошқарув структурасига тушунча беринг.
10. Чизикли-штабли бошқарув структурасига тушунча беринг.
11. Дастурли-мақсадли бошқарув структурасига тушунча беринг.
12. Матрицали бошқарув структурасига тушунча беринг.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. А.Абдуллаев,Қ.Муфтайдинов, Х.Айбешов Кичик бизнесни бошқариш. «Молия» нашриёти, 2003.
2. М.С.Қосимова, Б.Ю.Ходиев, А.Н.Самадов, У.С.Мухитдинова Кичик бизнесни бошқариш. «Ўқитувчи» нашриёти, 2003.

4-МАВЗУ: ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА БИЗНЕС РЕЖА

Режа:

1. Бизнес - режанинг моҳияти ва аҳамияти.
2. Кириш ёки қисқача маълумотнома.
3. Чиқариладиган маҳсулотларнинг сифат кўрсаткичлари ва ўлчов шакллари.
4. Маҳсулот сотиш бозорини иқтисодий баҳолаш.
5. Ишлаб чиқариш жараёни.
6. Маҳсулотнинг рақобатбардошлигини башорат қилиш
7. Маркетинг соҳасининг йўналиши.
8. Бошқариш режаси.
9. Юридик режа
10. Таваккалчиликни иқтисодий баҳолаш ва уни суғурталаш.
11. Молиявий режа.

Бизнес - режанинг моҳияти ва аҳамияти.

Режалаштириш ҳар қандай тадбиркорлик тизимида ҳажмидан қатъий назар унинг ажралмас қисмидир. Илғор технология ва бозор тадқиқотларнинг натижалари, янги иш ташкили ва тадбиркорлик режаларини амалга ошириш билан боғлиқ бўлган ташкилий-бошқарув ва молия муаммоларини ҳал қилиш бизнес режада акс этиши керак.

Бизнес-режа - бу ҳужжат, унда аниқ вазиятда бизнеснинг моҳияти бошланиш имконияти, давоми ва унинг кенгайтирилиши акс этади.

Бизнес-режа тадбиркор томонидан ишлаб чиқилади, агарда бошқа муаммолар бўйича маслаҳатлар керак бўлса, бу ишга бошқа соҳа мутахассислари жалб қилиниши мумкин.

Одатда бундай режалар 3-5 йил муддатга тузилади. Тадбиркорлик томонидан биринчи йилдаги олинadиган самара ойлар сайин батафсил, кейинги йили - тақвимлар бўйича, кейинчалик йил бўйича ҳисобланади.

Бизнес-режа омонатчилар тасдиқидан ўтган тақдирда (ҳиссадорлик жамияти бўлса), биринчи йилга алоҳида иш вазифаларини ишлаб чиқишга асос бўлади. Ғарбдаги ҳамма фирмалар ўз фаолиятини жуда аниқ режалаштиради ва бизнес-режани ишлаб чиқишда махсус талабларга асосланади. Одатда унинг ҳажми 40 бетдан ошмайди. Юқори даражадаги рақобатли соҳаларда, кўзда тутилмаган ҳолатлар бўлиши мумкин бўлганда тўлиқ режанинг, муқобили сифатида қисқа варианты қабул қилинади (4-10 бет). Айрим ҳолларда бизнес-режа ўзлари фойдаланиш учун кичикроқ ва каттароқ ҳажмда “Ташки” варианты (банк, сармоялар, таъминловчилар ва истеъмолчилар учун) тузилади. Бундай ҳажмдаги режаларга аниқ мисоллар, ҳисоблар, кўргазмалар илова қилиб киритилади.

Бизнес-режа бир неча муҳим вазифаларни бажаради. Бизнес-режани тайёрлаш жараёни фикрлашни жонлантиради, тадбиркорликни пухталиқ билан ўйлашга ва ўз ишини турли нуқтаи назардан таҳлил қилишга, ҳақиқий имконият ва қийинчиликларни баҳолашга мажбур қилади.

Учинчи вазифа - *назорат*. Қоғозда баён қилинган режа келгуси назоратларда ва эришилган натижаларни баҳолашда ҳар доим ишлатилиши мумкин. У корхона фаолиятини келгусида яхшилашга асос бўлиб хизмат қилади.

Тўртинчи, асосий вазифа - *жамғариш*. У бошқа жисмоний ва юридик шахслардан пул маблағларни жалб қилишга имконият яратади. Бизнес-режа потенциал қарз берувчини, акционер, сармоядорни ҳамда истеъмолчини, таъминловчиларини ушбу корхона билан (ишбилармон) тижорат алоқаларида фойда олишга ишонтириши керак.

Жаҳон тажрибасида бизнес-режани тузиш босқичлари ва унинг ташкилий қисмлари аниқ белгиланмаган.

Асосий йуналишни сақлаган ҳолда, бошқа бўлимларга ахборотни кучайтириш ёки уларни бирлаштириш ҳисобига бўлимлар сони кам бўлиши мумкин.

Масалан: «Кичик бизнес режаларида» бозор таҳлили «Маркетинг таҳлили», шунингдек «Маҳсулот» ва «Технология» бўлимларини бирлаштириш мумкин. Кичик бизнес-режада рақам амаллари устунлик қилиши мумкии, кенгайтирилган бизнес, режада эса олинган ва олинадиган кўрсаткичлар таҳлилига оғзаки ёндашишга кўпроқ эътибор қаратилади.

Корхонанинг тадбиркори, менежери бизнес-режани ишлаб чиқаришнинг аниқ схемаси, унинг таркиби ва баёни, ҳажми, ахборот устунлигини танлашда қуйидаги омилларга эътибор беради:

- корхона статуси ва катта-кичиклиги (кичик бизнес, ўрта, катта);
- режалаштириш фаолиятининг босқичлари (бизнес бошланиши, яъни янги ишлаб турган корхона фаолиятининг давоми);
- режанинг мақсадли йўналиши (асосан ички ишларга ёки қарз ва сармоя олишга: унисига ҳам бунисига ҳам);
- бизнес хусусияти ва қийинчилиги, худди шуидай у ёки бу масалаларни ишлаб чиқишдаги ибораси;
- керакли маълумот (акцентни) ва ахборотни борлиги;
- бошқа мутахассисларнинг ёрдамига муҳтожлиги ва бошқалар.

Аммо, бизнес-режа муккамал ёки оддийлигидан, катта ёки кичиклигидан қатъий назар бизнеснинг моҳиятини акс эттирадиган зарур бўлимларни ўз ичига олади. Бизнес-режанинг асосий бўлимлари ва уларнинг мазмуний жиҳатларини қуйида кўриб чиқамиз.

Кириш ёки қисқача маълумотнома.

Бизнес-режа кириш қисмидан бошланиши, яъни унда қисқача маълумотнома ёки тушунтирув ёзуви бўлиши керак. Потенциал ҳамкор турли хил ишбилармонлик тузилмаларидан ҳамкорлик қилиш учун кўплаб таклифлар олиши мумкин. Шунинг учун, у, биринчидан, бизнес-режанинг берилиши билан қисқача танишиши керак. Бўлим ҳажми 3-5 бетни ташкил қилади.

Бизнес-режа кириш қисмининг мустақил аҳамияти ҳам бор. Баъзида бу ҳужжатдан банк ёки инвестиция фондидан маблағ олишда қисқача маълумотнома сифатида фойдаланилади. Бунда қуйидаги саволлар кўзда тутилиши керак:

А. Корхона ҳақида маълумот. Корхона номи ва унинг жойлашган ери. Корхонанинг ташкил этилганлиги ҳақида қисқача маълумот берилади.

Корхонанинг кўрсатилади мулк шакли (давлат, хусусий, жамоа, қўшма) ва юридик шакли (масалан: кичик корхона, ҳиссадорлик жамияти, қўшма корхона ва бошқалар). Ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар ёки хизматлар номлари ва асосий рақобатчилар ҳақида қисқача маълумот берилади. Корхона бошқарув тизими баён қилнади.

Б. Фаолият турлари, мақсади ва мўлжали. Одатда корхона маълум соҳа бўйича ишлаши керак, аммо бир неча соҳада фаолият кўрсатиши ҳам мумкин. Масалан, маҳсулот ишлаб чиқариш, таъмирлаш ва қурилиш ишлари, маҳсулот ишлаб чиқариш ва ўз маҳсулотини сотиш бўйича тижорат фаолияти ва бошқалар. Тушунтириш ёзувининг бу қисмида ишбилармон ўз корхонасининг фаолияти, мақсадини ва уларга эришиш йўллари кўрсатиши керак.

В. Керакли маблағга бўлган эҳтиёжнинг қисқа баёни. Бу бўлимда ишбилармон ўзининг амалдаги маблағларига баҳо беради ва керакли қўшимча пул воситаларига муҳтожлигини исботлайди.

Г. Режалаштирилган фойда ва лойиҳа рентабеллиги. Бизнес-режанинг асосий мақсади, шундан иборатки, ишбилармон пул маблағларини оладиган юридик шахсда ўзига нисбатан яхши таъсурот қолдириши керак. Бунинг учун у: қайси йўл билан фойда олиниши, унинг маҳсулоти худди шунақа маҳсулотлардан қанчалик афзал эканлигини кўрсатиши керак. Далил сифатида қуйидаги рақамларни келтириш лозим:

- ишлаб чиқариш ҳажми ва маҳсулот сотиш йуллари,
- бир маҳсулотга кетадиган харажатлар;
- ялпи даромад ва фойда;
- кетган маблағларнинг ўзини-қоплаш муддати, кетган маблағ ва, материал сарфлариинг қайтиш муддати ва фоизлар.

Чиқариладиган маҳсулотларнинг сифат кўрсаткичлари ва ўлчов шакллари.

Бизнес режанинг бу қисмида корхона, унинг маҳсулоти ёки хизматлари тавсифланади, шу билан бирга, шу соҳада ишларнинг боришига баҳо берилади.

А. Соҳанинг тавсифи. Бунда ишбилармонлик фаолияти амалга ошириладиган соҳанинг ҳозирги ҳолати ва ривожланиши баҳоланади, товар ўтказиш бозорнинг сиғими, унинг ўсиши ва асосий рақобатчилар қисқача тавсифланади. Ҳамма баҳолар аниқ бўлиши керак. Масалан, бизнес режага, «корхона маҳсулотининг бозор потенциали йилига 30-60 млн. сўмлик маҳсулотни сотишни ташкил этади ва ҳар йили сотиш ҳажми 10% гача ўсади» дейиш мақсадга мувофиқ эмас. Бу диапазон ўта кенг бўлиб, уни анча торайтириш керак. Акс ҳолда бизнес режага ишонч кам бўлади. Бозорни ўсиши маълумотларига келсак, унда 10% ортишга қўшмча қилиб ўтган уч йиллик динамик ўсишни келтирса. Бу берилганлар ҳужжатда кўрсатилиши керак.

Б. Барпо этиладиган корхона. Бизнес режанинг бу қисмида бизнеснинг умумий концепцияси, қандай маҳсулот ёки хизматлар таклиф қилиниши ва уларнинг асосий истеъмолчиларини кўрсатиш керак. Шунингдек, бунда фирманинг тарихий ва таклиф қилинган ғоянинг таркиби ёритилиши керак. Корхонанинг асосий фаолият йўналиши, молиявий аҳволи ва маблағларнинг харакати ҳақида ахборот бериши керак. Агар, корхона олдинги йилларда зарар кўрган бўлса, унда зарар кўриш сабабларини ўрганиб, уларни йўқотиш бўйича кўрилган чора-тадбирлар кўрсатилиши лозим.

В. Ишлаб чиқариладиган маҳсулот ва хизмат турлари. Бу бўлимда сотишга чиқариладиган ҳамма маҳсулот ва хизматлар кўрсатилади, улардан фойдаланиш имкониятлари, бунда уларнинг асосий ва иккиламчи фойдаланиш усуллари кўрсатилади. Шунингдек, маҳсулот ёки хизматларнинг ижобий хусусиятлари кўрсатилиб, шу орқали эътиборини қозонишга ҳаракат қилинади ҳозирда бозорга чиқарилаётган товар билан корхона таклиф қилаётган товар ўртасидаги фарқлар айтиб ўтилади. Нима ҳисобига ва қандай қилиб янги маҳсулотнинг устунлигини исботлаш мумкин бўлса, кўрсатилади. Бунда ўз маҳсулотини ортиқча мактаб юбориш керак эмас, чунки ҳамма нарсанинг ўз ҳаётий даври бор, шунинг учун уларнинг камчиликларини ҳам кўрсатиш керак. Агар ишлаб чиқариладиган маҳсулот илмий-тадқиқот маҳсули бўлиб, хали синов жараёнида бўлса, унда, бунга қанча маблағ пул ва вақт кетишини айтиб ўтиш керак. Агар мумкин бўлса, маҳсулотнинг фотосуратини келтириш зарур.

Г. Бозорга чиқиш ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмининг ўсиш стратегияси. Маркетинг режасида асосий муваффақият омиллари (масалаи, бозор учун янги маҳсулот, вақтдан ютиш, бозорга чиқшдаги афзаллик ва бошқалар), нархларга ёндошиш, сотиш усуллари ва маҳсулот рекламалари кўрсатилади. Корхона тузишдан мақсад, узоқ нақд давомида фаолият кўрсатиш имконини берали. Шунинг учун, корхона ва бизнеснинг ривожланиши стратегияси ҳақида айтиб ўтиши ўринлидир. Бизнес стратегияси қуйидаги бозор ахборотларига суянади: ишлаб чиқаришнинг ўлчамлари, жуғрофий тавсиф ва рақобатнинг мавжудлиги, имкониятлари ва бошқалар.

Маҳсулот сотиш бозорини иқтисодий баҳолаш.

Бу қисм бизнес-режада асосий ҳисобланади. Бунда, ишбилармон бозорнинг бутун тузилиши, тармоқнинг ривожланишини ақс эттириши, эгалламоқчи бўлган бозор сегментини ажратиш ва рақобатчилар фаолиятини тафсифлаш керак. Бош масала, - тадбиркорнинг бозордаги шахсий қиссаси динамик ўсишини исботлаш. Бунинг учун ишбилармон қуйидагиларни билиши керак:

- ким унинг маҳсулоти харидори бўлади;
- у қанча товар сотиши мумкин;
- қандай қилиб ўз товарини ўтказди (тўғидан тўғри алоқа, эксперт, дилер, воситачи орқали, биржа ва брокер орқали).

Асосий муаммо шундаа иборатки, ишбилармон ўз маҳсулотини товар бозорида сотиш учун қуйидагиларни кўра олиши керак:

- маҳсулотнинг келгусидаги (3-5 йилдаги) бозор потенциали;
- рақобатчиларнинг мавжудлиги ва имкониятлари;
- рақобатчи товарлар билан "кўрашиш" усуллари.

Товарни ким-сотиб олади деган, саволга жавоб бериш учун, ишбилармон бу бўлимда бир неча бозор омилларини текширади: шундай товар қаерда ва қанча сотилмоқда, минтақада қанча шундай товар бор, уни транспорт воситасида ташишга сотиш имкониятлари қандай.

Алоҳида диққат рақобатчиларга қратилиши керак. Ишбилармон ўз рақобатчиларини қанчалик яхши ўрганиб чикса, шунча кам хатоларга йўл қўяди, У ким шунақа маҳсулот чиқармоақа ва қндай ҳажмда сотмоқда, нархи қанча ва

сифати қандай, харидорларнинг рақобатчилардан товар олишининг ўзига хос томонлари ҳақида ахборотга эга бўлиши керак.

Бўлимнинг бу қисми қуйидаги кетма-кетликда берилиши керак:

1. Худди шундай товарни ишлаб чиқарувчи корхоналар рўйхати ва уларнинг асосий тавсифи;

2. Уларнинг реклама фаолияти тавсифлари;

3. Асосий афзалликлари: сифат ва дизайн кўрсаткичлари, товар ҳақида сотиб олувчиларнинг фикри.

Бу ерда рақобатчиларнинг маҳсулотлари яхши сифатларини, унинг сифат кўрсаткичларининг ёмон томонларини ишбилармон ҳисобга олиши ва ўз товарларида бундай камчиликларни бартараф қилиши мумкинлигини баҳолаши керак. Шунингдек, рақобатчиларда иш қандай бораётганини билиш керак, иқтисодий аҳвол яхшими, кўтарилиш борми, ёки, аксинча зарар кўраяптими? Қандай омиллар ҳисобига уларнинг омади кулиб бокмоқда. Рақобатчилар ҳақида тўлиқ ахборот масалаларни муваффақиятли ечишда ёрдам беради.

"Бозорга ўз маҳсулотини чиқариш фойдалими?". Агар "ҳа" бўлса, унда қайси сегментга, яъни қайси сотиб олувчига ишониш керак? ,

Бозорнинг ижтимоий, миллий, маданий, иқлимий, демографик ва иқтисодий омиллари ишбилармон учуй қайси харидорлар унинг маҳсулотини олиши мумкинлигини ажратиб беради. Масалан, харидорларнинг катта қисми бу ўртача таъминланган одамлар, хизматчилар (нафақахўрлар), ёшлар (ўрта ёшдагилар)| ўқимишли кишилар (деҳқонлар) ва бошқалардир. Бўлимнинг охириги қисмида ишбилармон истиқболдаги 3-5 йилга қисқача башорат бериши керак. Унинг фикри буйича қанча ҳажмда маҳсулот сотиш мумкин? Бозорда рақобатчилар билан қандай усуллар ёрдамида кўриши мумкин? Келажақда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қайси стратегиясини танлайди? Худди шу саволлар, тушунарли тарзда, бизнес режанинг кейинги бўлимларида кўрсатилади.

Ишлаб чиқариш жараёни.

Катта фирманинг бизнес режасида бу саволга алоҳида бўлим ажратилади. Агар гап кичик ёки яқинда тузилган корхона ҳақида борса, унда бу савол алоҳида ишлаб чиқилиши шарт эмас. Бизнес режада ишнинг фақат асосий натижалари акс эттирилади. Яъни, ишлаб чиқаришни тайёрлашдан тортиб, то техника хавфсизлигини таъминлаш ва ишлаб чиқариш маданиятигача тушунтириш матни берилади.

Ишбилармон маҳсулот ишлаб чиқариш учун қайси материаллар керак бўлиши, қандай машинада маҳсулот ишлаб чиқилишини олдиндан режалаштиради. Ишлаб чиқариш қуввати ҳақида тавсиф берилади, ишга тушиш муддати кўрсатилади. Моддий техника таъминоти масаласи алоҳида кўриб чиқилади, яъни қаердан, кимдан, қандай материаллар сотиб олинади? Қандай ташиб келтарилади? ва бошқалар. Етказиб берувчиларнинг маҳсулот сифати ва етказиб бериш кафолатлари баён қилинади. Таҳлил 2-3 йилга ёки каттароқ муддатга, 4-5 йилга берилади.

Бу бўлимнинг жуда муҳим қисми ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблашдир. Бу ерда сўз техника хавфсизлиги ва ёнғин хавфсизлигини мақсадга мувофиқ, ташкил қилиш учун кетадиган қўшимча харажатлар ҳақида ҳам боради. Кўпинча фирмалар раҳбарлари бизнес режада атроф муҳитни муҳофаза

қилишга етарлича эътибор бермайдилар. Бу аса анчагина маблағ талаб қилади. Натижада, фирма бизнес режага биноан ишни ташкил қилганидан сўнг, "тасодифий" харажатлар қилишга мажбур бўладн. Бу эса бизнеснинг ривожланишига тўсқинлик қилади. Шунинг учун , режада ундай харажатларни ҳам ҳисобга олиш зарур.

Маҳсулотнинг рақобатбардошлигини башорат қилиш.

Бу бўлимда товарлар (хизматлар) ассортимента уларнинг руйхати, ойлик ёки йиллик сотилган сони ва ҳажми берилади. Товарнинг истеъмолчилари кўрсатилади. Уидан сўнг, ишбилармон бу товарлардан унинг фикри бўйича, қайсисини катта ҳажмда ўтказиши мумкинлиги айтилади.

Бу бўлимнинг мақсади - кредиторларни (банкларни), инвесторларни ёки янги фойдаланувчиларни маҳсулотнинг фойдалилигига ишонтириш, анироқ қилиб айтганда, маҳсулотдан кўп фойда олиш мумкинлигига ишонтиришдир, буниинг учун ишбилармон бир неча саволларга жароб бериши лозим:

- унинг товари қандай талабларни қондиришни;
- унинг товари рақобатчиларнинг товаридан нимаси билан фарқланиши;
- у ҳуқуқий жиҳатдан қандай ҳимоялангани, яъни патент, товар белгиси, муаллифлик гувоҳномалари ва бошқалар кўрсатилади.

Биринчи, икки саволга жавоб тадбиркорни қайси ва қанча харидорга ишониш мумкинлигини аниқлашга имкон беради.

Ишбилармон истеъмолчилар билан курашда қуйидаги рақобат стратегияларидан бирини танлаб олади. Оммавий харидорга чиқиш стратегияси (арзон моллар стратегияси) ёки ихтисослашган стратегия, яъни махсус харидор тоифалари учун мўлжалланган алоҳида сифатли, лекин қимматбаҳо товар тайёрлаш.

Аммо, ишбилармон ҳар хил вазиятларда инвестор ўз маҳсулотининг рақобатчи товардан афзаллиги борлиги билан ишонтира билиши керак. Биринчи стратегияда бундай афзалликларга, анча арзон хом-ашё кам транспорт харажатлари, арзон ишчи кучи ва бошқалар киради ишбилармон буни режада кўрсатиши шарт.

Агар ишбилармон рақобат курашининг иккинчисини танласа, унда,сўз алоҳида сифатли маҳсулот ҳақида боради яъни, янги фикр, ғоялар тавсифлари инвесторларни ушбу товарга жалб қилади, чунки, улар, товарниинг юқори сифатини кафолатлайди.

Рақобатбардош маҳсулот ҳақида сўз борганда, барча афзалик турлари қуйидаги гуруҳларга бўлиниши мумкин:

А. Паст афзаллик тартиби.

Б. Юқори афзаллик тартиби,

А гуруҳи - бу афзаллик стратегияси оммавий харидорга чиқишда фойдали, лекин биринчи кўринишда бу афзаллик етарли таъсир қилади. Бозорда улар устувор бўлмайди, бунинг бир қатор сабалари мавжуд(иш ҳақи ошиши, рақобатчилар арзон хом-ашё манбасини топиши ва бошқалар).

Бундан хулоса шуки, паст афзаллик тартиби мустаҳкам рақобатга чидай олмайди.

Юқори афзаллик тартиби ихтисослашган стратегия бўлиб, ўз ичига яхши маҳсулот ишлаб чиқариш, яхши технология яратиш, кабиларни олади. Булар эса, ўз навбатида фирма обрўсини кўтариш имконини яртади. Улар маълум вақт ичида

рақобатбардошликни таъминлаб боради. Рақобатбардошликнинг бир маромда бориши банк қабул қилган қарор бўйича корхонага пул беришнинг асосий омили бўлади.

Бўлимнинг охирги қисмида ишбилармон ўз харидорига кўрсатадиган қўшимча хизмат турларини таклиф қилиши мумкин, (Масалан: уйга транспорт воситалари ёрдамида бепул етказиш, юкларни ташишда нархни камайтириш, кафолатланган таъмирлаш ишларини бажариш ва бошқалар).

Маркетинг соҳасининг йўналиши.

Бу бўлимда қуйидаги саволлар кўриб чиқилади.

1. Ишбилармон танлаган товарлар ва уларни сотиш усуллари.
2. Маҳсулотни олувчи харидорлар.
3. Нарх сиёсати.
4. Харидорларга хизмат кўрсатиш услуби ва бозорни кенгайтириш усуллари (яъни харидорларни излаш).

Ўз имкониятларидан келиб чиқиб ва бозорни ўргангандан сўнг, ишбилармон, оммавий товар стратегиясини ёки ихтисослашган стратегияни танлайди. Шунингдек, у маҳсулотни қандай усуллар билан ўтказишни кўриб чиқади: маҳсулотни улгуржи ёки чакана сотиш ва ишчи кучи ва пул харажатлари ҳисоблаб чиқилади.

Агар ишбилармон оммавий маркетингни танласа, у ҳолда, у асосан, харидорга мўлжал олади ва бошқа омилларни вақтинча ҳисобга олмайди. Бунда, харидорларнинг хоҳиши деярли бир хил деб қабул қилинади.

Агар ишбилармон ўз товарини сотиш учун алоҳида харидорларни, яъни бозорнинг алоҳида сегментини, танласа, у ҳолда унинг фаолияти янада истиқболлари бўлади. Бунда харидорлар бир неча бир-бирига мос омилларга қараб: жуғрофий, демографик, психологик ва ахлоқий белгиларга қараб жойлашади.

Бозорни сегментлаш кичик фирмалар учун ҳам мақсадга мувофиқдир. У доимий ва потенциал харидор аниқлангач, қандай ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш кераклиги ҳақидаги савол бўйича маълумотлар таҳлили асосида ҳал қилинади.

Ишбилармон пул сиёсатини тавсифлашда қандай қилиб ўз товарига нарх қўйиши, чекланган ёки эркин нархлар қайси усул билан асосланмоқчи, неча фоиз рентабеллик олишнинг режалаштириши ва бунинг учун қандай имкониятлар борлигини кўрсатади. Бу бўлимда корхона маркетингида қандай усул билан маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатларни камайтириш мумкинлиги ҳақидаги савол бош ўринда бўлиши керак. Масалан, ўз маҳсулотини сотиш усуллари тавсифлашда, ишбилармон яқин келажакда хом-ашё базаси ўзгариши сабабли нархларнинг ўсишини кўрсатиб ўтади. Бу ахборот инвесторлар ва кредиторлар диққатини жалб қилишга қаратилади. Келажакда бозорни шу ҳажмда сақлаш ёки кенгайтириш масаласи маркетингда асосий масалалардан бири ҳисобланади. Ишбилармон харидорларни жалб қилиш усуллари ҳам кўрсатиши шарт. Масалан, товар сифатини ошириш ёки нархини камайтириш, харидор учун қўшимча хизматлар кўрсатиш харидорларни жалб қилувчи омиллар ҳисобланади. Алоҳида диққатни товарларни реклама қилишга қаратиш керак, чунки бу мақсадда қилинадиган харажатлар, одатда анчагина кўп бўлади.

Бошқариш режаси.

Бошқарув соҳасидаги режа корхонанинг бошқарув тузилмалари таҳлили яъни ишлаб чиқаришни бошқариш технологиясининг тузилишини режалаштириш демакдир. Аслида у катта ҳажмда бўлмайди (2-3 варақ), лекин бу бўлим ҳам асосий бўлимлардан ҳисобланади, чунки бизнесдаги, айниқса кичик бизнесдаги омадсизликлар биринчи галда бошқарувнинг тўғри режалаштирилмаганлиги оқибатидир.

Бўлимнинг бошида ишбилармонликнинг ташкилий-ҳуқуқий шакли берилади. Бошқарувчи органнинг таркиби кўриб чиқилади, корхонадаги ёрдамчи бўлимлар ва хизматлар, ҳамда улар вазифаларнинг тақсимлаш кўрсатилади. Энг асосий масала корхона бошқариш тузилмасининг самарадорлиги ҳисобланади. Шунинг учун, ишбилармон ўз корхонаси бошқарув аппаратидаги ишчилар, айниқса, бош мутахассислар ҳақида объектив тавсиф берилади. Бундай тавсифномаларда ишловчининг маълумоти, лавозими, ёши ҳақида, унинг шу ёки бошқа соҳадаги малакаси ҳақида маълумотлар берилади. Бу таҳлил ишбилармонга бошқаришдаги қийинчиликларини ҳал қилишда ва бошқарувни такомиллаштиришга ёрдам беради. Ташкилий тузилма тавсифида ишлаб чиқариш технологиясининг тузилиши, ишлаб чиқариш қуввати, ишлаб чиқариш цехларининг турлари кўрсатилади, шунингдек, хизмат турлари, ишлаб чиқариш қуввати, харажатлар ва капитал қурилиш режаси ва бошқалар берилиши керак. Бўлимнинг охириги қисмида корхонанинг тезкор режаси ёки иш графигини қисқача шаклда бериш мақсадга мувофиқдир.

Юридик режа.

Юридик режа мустақил бўлим бўлиб икки вазиятда тузилади:

1. Агар фирма катта бўлиб, у узоқ муддатга мўлжалланган ишни режалаштираётган бўлса.

2. Агар ишбилармон "янги" иш бошлаётган бўлса.

Биринчи ҳолда, бундай режа бизнес режадаги фирма ҳақида ахборот катта ҳажмда бўлса, уни алоҳида бўлим бериш мақсадга мувофиқ экани билан асосланади. Бунда фирма тўғрисида маълумотлар билан бир қаторда, масалан, фирма сиёсати, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот сифати, рақобат курашининг ҳалоллиги, ишнинг қонунга мувофиқлиги, шартнома ва режаларнинг ўз вақтида бажарилиши даромад манбалари ва бошқалар берилиши мумкин. Бу бўлимни ёзиш учун, одатда, мутахассис -юрист таклиф қилинади.

Ўз ишини бошловчи ишбилармон унинг ташкилий-ҳуқуқий асосини билиши керак. Бизнес-режа тузишда у ўз корхонасининг статуси, мулк шаклини аниқлаши керак. Бошқача айтганда ўз ишининг тўла бўлишини таъминлаши керак: Бу, айниқса меъёрлар ўзгарганда анча қийин бўлади. Ишбилармон ҳуқуқий соҳада яхши билимдон бўлши керак, чунки бунақа ўзгаришларни олдиндан кўра билиш ёки уларни ўз вақтида пайқаш ва тушуниш қонун бузилишининг олдини олади. Янги иш бошловчи ишбилармон юридик маслаҳат олиши ёки ўз фирмасига ишга юрист олиши мақсадга мувофиқдир.

Таваккалчиликни иқтисодий баҳолаш ва уни суғурталаш.

Корхонанинг катта бизнес-режасида бу саволга алоҳида бўлим ажратиши мумкин, чунки тадбиркор таваккалчилик оқибатида юз бериши мумкин бўлган хавф-хатарни ҳисобга олиши керак. Кичик ёки яқинда тузилган корхонанинг бизнес-режасида бу савол бошқариш тузилмалари, маркетинг, тадқиқотлари, маҳсулот ва технология бўлимларига киритилиши мумкин. Ишбилармон камдан-кам юз берсада, турли хил хавф-хатар турларини кўриб чиқиши шарт. Бундай хавф-хатарларга, табиий одатлар зилзила, ёнғин, сув тошқин, бўронлар, мамлакатдаги сиёсий-ижтимоий ўзгаришлари, харбий қарама-қаршиликлар, урушлар ва молиявий сиёсат; валюта курслари, солиқ турлари ва сиёсатининг ўзгариши ва бошқалар киради.

Хавфни камайтириш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириш зарур:

1. Хавфнинг олдини олиш.
2. Агар бирон-бир ғавқулдда воқеа содир бўлса, тезкор тадбирлар қабул қилиш.
3. Суғурталаш. Бу тадбир қандай қийматга эга бўлади. Агар, ишбилармон иқтисодий ҳолатни аниқ ҳисоблай олмаса ва хавф-хатар юз берса, уни қоплаш учун қанча пул кетишини билиши керак. Унинг олдини олиш тадбирларини ўтказиш, суғурта қилиш ёки хавфни бартараф қилиш йўллари режалаштириши керак.

Агар бирон-бир ғавқулдда воқеа содир бўлса, унда, ишбилармон зарарларни қоплаш учун махсус фонд тузади. Аммо, ишбилармон катта таваккалчиликка ҳаракат қилаётган бўлса, унда у суғурта компанияси билан шартнома тузади. Бу суғурта мол-мулкнинг тўғри суғуртасидан фарқ қилади ва одатда, тадбиркор тўғри суғуртадан ташқари, бошқатдан суғурта шартномасини тузади, бунда, кўпинча кредитни суғурта қилинади. Бу кўрилган тадбирлар инвесторларни корхона амалга ошираётган ишлардан мамнун бўлишига ва уларга нисбатан ишонч ҳосил қилишига олиб келади.

Молиявий режа.

Молиявий режа ўз ичига қуйидагиларни олади:

1. Агар корхона бир неча йил ишлаётган бўлса, ўтган даврга молиявий ҳисобот қилиш.
2. Яқин 3-5 йилга молиявий натижаларни режалаштириш.
3. Маълумотга қараб, уларга изох, бериш ўтган даврдаги ишларнинг натижалари ҳақидаги ахборот фирманинг ижобий тарафларини ва камчиликларини кўришда ёрдам беради. Молиявий ҳисобот таҳлили 3-5 йилга молиявий режа тузиш учун асос бўлиб хизмат қилади. Молиявий башоратлар ҳам одатда 3-5 йилга қилинади.

Биринчи йилни тақвимларга бўлиб, кейин, режани йиллар бўйича бўлинади. Молияни режалаштиришнинг асосий қисмлари қуйидаги хужжатлар бўлади:

- Сотиш ҳажми башорати;
- пул харажатлари ва тушумлар баланси;
- даромад ва харажатлар жадвали;
- корхонанинг актив ва пасивлари бошланғич баланси;
- зарар кўрмасликка эришиш графиги.

Бундай кўрсаткичлар таркиби жаҳон амалиётида қўлланиб келинаётган режалаштириш усулларида амал қилади.

Сотиш ажми биринчи йил ойларга, ҳамда (квартал) тақвимларга бўлиб берилади. Кейинги йиллар (учинчи, тўртинчи, бешинчи) бўлинмасдан, яъни тўла йиллик кўрсаткич шаклида берилади. Бу ишбилармон учун қуйидагиларни билдиради:

- Қандай пул харажатлари қилиш зарур. Корхона фаолиятининг қайси турларига кўпроқ маблағ сарфлаш керак;
- Фаолиятнинг қайси босқичида қандай сарф-харажатлар ўзгариши мумкинлиги ва уларни камайтириш усуллари кўра билиш лозим.

Даромад ва харажатлар жадвали корхона фойдасининг ўзгариши ва шаклланишини кўрсатади. Биринчи йилнинг ҳар ойи, иккинчи йил ҳар квартал, кейинги йилларда йиллик маълумотлар умумий ҳолда кўрсатилади. Жадвалда қуйидаги маълумотлар келтирилади:

- товар ишлаб чиқариш харажатлари;
- сотишдан тушгай фойда;
- бошқарув харажатлари, солиқлар;
- соф фойда.

Бизнес-режанинг молиявий бўлимида энг асосий хужжат жадвал кўринишидаги биринчи ва охириги бир йиллик реализация бўйича актив ва пассивларнинг умумий кўрсаткичларидир. Бу хужжат корхона фаолиятини баҳолаш ва корхона пул-маблағларини, ўтказиш кераклиги тўғрисида банк мутахассисларига маълумот бериш учун асос бўлади.

Бундай кўрсаткичларга мисол қилиб II.1.жадвал берилган. Молиявий режалаштиришнинг якуний босқичи корхонанинг зарар кўрмаслик ҳисоб-китоби ҳисобланади. Бунинг учун қанча товар ишлаб чиқариш ва сотиш кераклигини корхонанинг фойда олиш шартлари аниқланади. Ҳисоблар фақат 2 усул билан олиб борилади: сонли ифода ёки график усулларда.

Маълумотларни ишбилармон молиявий режалаштиришнинг олдинги бўлимларидан олади.

Жадвал II.1

Банк ссудасидан фойдаланиб, тадбиркорлик фаолиятини бошлаш	
АКТИВЛАР	КАПИТАЛ
Жорий активлар	Мажбурият
Касса	Узоқ муддатли ссуда (ёки акциялар) суммаси
Облигациялар (ёки қайтарилмаган қисқа муддатли ссуда)	Ҳисоб рақами
Қимматбаҳо қоғозлар ва бошқа қисқа муддатли молиявий қўйилмалар	Банкларнинг оддий рақамлар
Захира	Ўз вақтида тўланмаган қарзлар
Йиғилган активлар	Кредиторлар билан ҳисоб-китоб (товар ва хизматлар, иш хақи бўйича)
Жиҳозлар	

Капиталдаги мулкдорнинг ҳиссаси	
ЖАМИ	ЖАМИ
ҲАММАСИ	ҲАММАСИ

Зарар кўрмасдан ишлаб чиқарилган моллар сони қуйидаги формула бўйича топилади.

К - ШДХ/Т - ШЎХ,

Бу ерда: УПЗ – тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилиш учун кетадиган шартли доимий харажатлар суммаси;

ШДХ га қуйидагилар киради:

- олдин олинган ва сўралаётган кредитлар суммаси, шунингдек улар йил учун бўйича фоиз тўловлар;

- корхона бўйича қўшимча харажатлар қиймати;

Т - бирлик товар (хизмат) нархи, сўм.

ШЎХ - бирлик товар (хизмат) ишлаб чиқариш кетадиган шартли-ўзгарувчан харажатлар суммаси, сўм; ШЎХга материал, хом-ашё, бутлов қисмларига ишлаб чиқариш жараёнида ишлатиладиган электр иссиқлик энергиясига, асосий ишлаб чиқариш ишчилари учун тўланадиган иш ҳақи харажатлари киради.

Бўлимнинг охириги қисмида, одатда корхонанинг молиявий стратегияси ёритилади. Унинг умумий жиҳатлари тавсифланади ва режалаштирилган 3-5 йил даврга ишлаб чиқаришни молиявий таъминлаш масалалари кўриб чиқилади. Биринчи навбатда, тадбиркор, олинган ва бошланғич маълумотлар асосида лойиҳани амалга ошириш учун қанча маблағ керак бўлишини аниқлайди. Ундан сўнг у қаредан маблағ олишни, қайси муддатларда олинган маблағларни қайтаришни, инвесторларнинг корхонага қўйилган маблағларни қачон ва қанча фоиз билан қайтариб, олишларини белгилайди. Бундай маълумотлар банк ва кредит берувчи ташкилотларга ҳам зурур бўлади. Бу бўлимнинг синчиклаб, мукамал ишлаб чиқилиши тадбиркорликдаги ҳавф-хатар ва таваккалчиликни камайтиради.

Ташқи иқтисодий фаолият режаси.

Агар корхона ёки тадбиркор ташқи бозорга чиқмоқчи бўлса ва ўз мавқеини сақлаб қолмоқчи бўлса, у ҳолда бизнес - режанинг ушбу бўлими ишлаб чиқилади. Бу бўлимда товарни қайси давлатга чиқарилиши, сотиш ҳажми, бўлғуси валюта тушуми, мавжуд алоқалар ҳақида ахборот берилади. Режада ташқи иқтисодий алоқа шакллари (ташқи савдо, халқаро ҳамкорлик, капитал қўйиш, корхонани қайта жихозлаш, такомиллаштириш; илмий; саноат ёки экологии лойиҳаларни биргаликда ишлаб чиқиш; олимлар, мутахассислар, ишчи кучи билан ўзаро алмашиш, Республика территориясида бошқа давлатлари билан қўшма корхона тузишни танлашда алоҳида аҳамият берилади.

Ташқи иқтисодий фаолиятни режалаштиришда давлатлар билан қандай ҳажмда операцилар бажарилиши, молиявий йилнинг тугаш муддатлари, Республикадаги ва товар экспорт қилинаётган давлатдаги солиқ тизими ва ставкалари ҳисобга олиниши керак. Фаолият амалга ошириладиган мамлакат валютаси қадрининг ўзгариши инвесторларнинг оладиган фойдасига жиддий

таъсир кўрсатади. Шунинг учун ташқи иқтисодий фаолиятни режалаштирида ҳамкорликдаги мамлакатлар валюта курсларининг ўзгаришида юзага келадиган муаммолар алоҳида кўриб ўтилиши керак.

Чет эл инвестицияларини жалб қилишни режалаштирган тадбиркорлик тузилмалари иқтисодий фаолиятнинг инвестицион лойиҳасини ишлаб чиқишлари керак бўлади.

5-МАВЗУ: КИЧИК БИЗНЕСНИ МОЛИЯЛАШ ВА КРЕДИТ БИЛАН ТАЪМИНЛАШ ХУСУСИЯТЛАРИ

Режа:

1. Молиявий ресурслар ва молиявий капиталнинг моҳияти ва тузилиши.
2. Кичик бизнеснинг молиявий ресурс манбалари.
3. Капитал инвестицияси ва унинг турлари.
4. Инвестиция ва даромадларни дисконтлаштириш.

Молиявий ресурслар ва молиявий капиталнинг моҳияти ва тузилиши.

Бизнеснинг асосини, шунингдек унинг кичик кўринишларини молиявий сармоялар ва молиявий захиралар ташкил қилади. Хўжалик юритувчи субъектнинг молиявий захираларини унинг ихтиёрида бўлган пул воситалари ташкил қилади. Улар хўжалик фаолиятининг турли тармоқларига юборилади: воситачи ва молиявий хизматлар, савдо сотиқ хизматлари, инвестиция ва инновация лойиҳалари. Нақд пулнинг етишмовчилиги кичик бизнесни истиқболини, уни ҳаёт топиш эҳтимолини, унинг молиявий эпчиллигини пасайтиради ва синишига олиб келади. Чунки етарли миқдорда нақд пулни бўлмаслиги банкларни қарз бермаслигига олиб келади, хўжалик фаолиятини ривожлантириш учун ишлатиладиган молиявий захиралар (хом ашё сотиб олиш, яримтайёр маҳсулотлар, меҳнат ускуналари, ишчи кучи) пул кўрнишдаги сармоядир. Шундай қилиб молиявий менежментда тивсиф-ланиши бўйича сармоя бу молиявий захиранинг бир қисмидир. Сармоянинг умумий ифодаси:

$$Д \longrightarrow T \longrightarrow Д 1$$

$$П \longrightarrow T \longrightarrow П1$$

бу ерда: П - инвестор томонидан қарзга берилган пул маблағи.

Т - маҳсулот (тадбиркорлик фаолияти учун сотиб олинган ускуна, ишчи кучи ва хўжалик юритишни бошқа қисмлари).

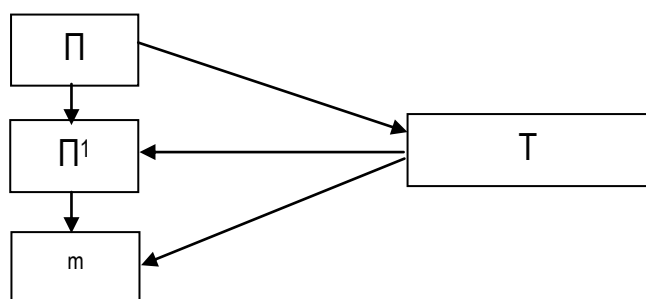
П1 - инвестор томонидан хўжалик фаолиятини юритиш натижасида ва қўшимча маҳсулотни сотишдан олинган пул маблағи.

(П1 - Ц) - инвесторни фойдаси ёки қўшимча маҳсулот.

(П1 - Т) - маҳсулот сотуvidан ёки хизмат кўрсатишдан тушган пул.

(П - Т) - инвесторни хўжалик ускуналарни сотиб олишга сарфланган харажати.

Молиявий сармояни ишлатишини юқорида келтирилган жадвалда хўжалик тизимига қуйиладиган пул маблағлари тўла сарфланмайди, фақат қарзга берилади ва айланиб фойда билан инвесторга қайтиб келади. (П) Молиявий захиралар сармояси қўшимча фойда келтириши учун у кўпроқ айланиши керак.



бу ерда: m - инвесторнинг фойдаси.

Йилига сармоя қанча кўп айланса инвестор йиллик даромади шунча кўп бўлади.

Молиявий захиралар сармоясини тузилишига шунингдек асосий фондлар, айланма фондлар, муомила фондларига қўйилган пул маблағлари киради.

Асосий фондлар - меҳнат қуроллар йиғиндисини қимматли қўриниши. У молиявий қўринишини ўзгартмасдан ишлаб чиқариш ва хўжалик корхона чегарасида фаолият кўрсатади ҳамда ўз қийматини қайтадан яратилган маҳсулот қийматига ўтказди.

Айланма фондлар - корхонани ишлаб чиқариш фондини бир қисмини ташкил қилади. У бир ишлаб чиқариш даврида (циклида) ишлатилади ва ўз қийматини ишлаб чиқариладиган маҳсулотга тўлалигича ўтказди.

Муомила фондлари тайёр маҳсулотни истеъмолчиларга юборилгани лекин тўланмагани, банк ва касса, ҳисобидаги пул маблағини ўз ичига олади.

Номоддий активлар - ҳисоб-китоб тоифаси. Номоддий воситаларига физик хусусиятларга эга бўлмаган, аммо корхона активига қўйилган ва одатда унинг фойдаланиш муддати даврида амортизация тўловларини талаб қилади. Уларга қуйидагилар киради: патентлар, лицензиялар, ноу-хоу, авторлик ҳуқуқлари ва бошқа интеллектуал тўлиқ, шахсий мулкчиликка ва ердан, фойдали қазилмалардан ва савдо марказларидан, ЭХМ программавий таъминотидан ва бошқалардан узоқ давр фойдаланиш. Уларнинг бир қисми ўзининг дастлабки нархини йўқотади ва вақт ўтиши мобайнида фойда келтиради.

Номоддий воситаларни сотиб олинган товар ва сотишдан маҳсулот сотишдан, иш бажариш ва хизматдан келган фойда ҳисобига ҳамда банк кредити, жисмоний юридик шахсларни қайтарилмайдиган бадаллари ҳисобига молия билан таъминланилади. Оддий воситалар уларни сотиб олиш қийматлари билан ҳисобга олинадилар уларга қўшимча (бевосита) харажатлар, баъзи бир объектларни тартибга келтириб хўжалик фаолиятига киритиш учун қилинган харажатлар қўшилади.

Кичик бизнеснинг молиявий ресурс манбалари.

Унча кўп бўлмаган янги ишбилармонлар ўз ишларини ўзлари молия билан таъминлайдилар. Кўпчилик кишилар оз миқдорда бўлса ҳам ташқи манбаларга мухтож бўладилар.

Пул ресурсларининг 4 та тоифаси мавжуд:

1. *Савдо кредити*. Бу гурҳдаги "Пул" тўғри маънода заём воситаси ҳисобланмайди. Ҳақиқатдан бу товарлар қиймати ҳисобланади. Уни сизнинг етказиб берувчиларингиз сизга пул тўламасдан қарз қилиб берадилар ва қарзни эслатилган муҳлатларда тўлаш шарти билан.

2 *Қисқа муддатли кредит*. Банклар ва бошқа кредит берувчилар бу каби кредитларни махсус мақсадлар учун товар сотиб олиш учун берилади. Масалан, қисқа муддатли кредитлар эҳтиёт сифатида келгуси мавсумда сотиш учун берилади. Бу каби кредит учун қарз бир йилга етмасдан узилади.

3. *Узоқ- муддатли кредит.* Бу заёмлар бир йилдан ортиқ муддатда корхонани кенгайтириш ёки такомиллаштириш учун берилади ва олипта фойда ҳисобланади.

4. *Акционерлик капиталда инвесторнинг қатнашиши.* Бу каби ресурслар қайтарилмайди. Сиз воситаларни оласиз ва фойдани бир қисмини инвесторга берасиз. Бошқача қилиб айтганда сиз ўз корхонангизнинг бир қисмини сотасиз.

Пул маблағларини қаердан олиш мумкин?

Молиявий таъминлашнинг имконли манбаалари қуйдагилардир:

- тижорат банклари.
- молиявий компаниялар.
- инвестицион компаниялар.
- инвестицион фондлар.
- кредит идоралари.
- харидорлар.
- маҳсулот берувчилар.
- дўст ва танишлар.

Пулларни қаердан олиш мумкин?

Молиявий таъминлаш имконли манбалари қуйдагилардир:

- тижорат банки.
- молиявий компаниялар.
- инвестицион компаниялар.
- инвестицион фондлар.
- кредит идоралари.
- харидорлар.
- маҳсулот берувчилар.
- дўст ва танишлар.
- хайрия ташкилотлари.
- траст компаниялар ва бирлашмаларнинг траст бўлимлари.
- давлат, халқаро ва жамият ташкилоти ва идоралар, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш дастурида иштироқ этувчилар (уларнинг марказий ва маҳаллий идоралари).
- ишловчилар.
- дастгоҳ ишлаб чиқарувчилар.
- суғурта компаниялари.
- нафақа фондлар.
- хусусий инвесторлар.
- молиявий маслаҳатчилар.

Кимга ва қаерга мурोजаат қилиш керак?

Кенг тарқалган молиявий манбалар:

Банклар - банклардан ссуда олиш ниҳоятда содда Сизга пул савдо-операцияси ўтказиш учун бемалол, аммо янги корхона бунёд этиш учун бемалол эмас. Демак, сизга банкни ишонтириш керак, сиз ҳаммасини яхши ўйлагансиз ва ўз ишингизни ташкил қилишга астойдил ҳаракатга тушасиз. Бу ишда сизга ишлаб чиқарилган бизнес режангиз қўл келади.

Қуйдаги масалаларга алоҳида диққат-эътибор қилишингиз керак.

- олинган воситалар қандай ишлатилади?

- қарз қандай қилиб тўлаб берилади?
- кредит олиш учун қандай таъминот таклиф этилиши керак.
- ўзингиз танлаган фаолият учун зарур тажриба ва тайёргарликка эгамисиз?
- бошқарув ходимларининг ва етакчи мутахассислар иши қандай?
- ушбу бизнес соҳасини узоқ муддатли келажак тараққиёти қандай?

Инвестицион фондлар ҳиссадорлик юқори ўсиш потенциалига эга, кичик корхоналар капиталига бадаллар тўлаш мумкин. Кўплари аниқ тармоқ жугрофик ноҳия, технологиялар бўйича ёки маълум ҳажм учун инвестиция лойиҳасига ихтисослашадилар. Улар билан келишув пайтида қуйдагиларни эсда тутиш зарур. Инвестицион фондни бир, кунда кўриб чиқиш учун 30 дан ортиқ буюртмани ва бизнес-режани қабул қилиш мумкин, улардан 10 % гина ўқиб чиқилади. Ўқиб чиқилганлардан фақат бир нечасигина яна давом этиб ўқиш учун жўнатилади ва жуда озлари молия олиш мумкин.

Демак:

- Сизнинг бизнес-режангиз ҳар томонлама касбий устунликка эга бўлиши учун ҳамма нарсани қилиш, у аниқ тушунарли ёзилган бўлиши керак.
- Корхонани тугатиш режасини тайёрлашда "таваккалчи" инвестор сизни бизнесдан қандай чиқишингизни аниқ билиши керак кўпчилик инвестицион фондлар "Етук" даражага эришган пайтда пулни юқори ўсиш потенциалига эга корхоналарга жойлаш одатига эга.

Давлат ва жамият ташкилотлари. Бугунги кунда кичик бизнесни қўллашни ўзларининг асосий вазифаси деб ҳисоблайдиган давлат ва жамият ташкилотларининг сони кўпаймоқда. Улар фақат молиявий ёрдам қилмасдан балки (қоида бўйича имтиёзли кредит шаклида) хоналар қидириб топишади, ходимларни ўқитиш ва бошқа ишларда ёрдам беради.

Бу каби ташкилотларга қўллаш учун мурожат қилишдан олдин уларни ўзига хос талабларини билиш керак, кўплари улар учун керакли соҳалардаги кичик корхоналарга ёки алоҳида ижтимоий гуруҳларга захирага бўшаган ҳарбийларга ёрдам кўрсатади.

Капитални жалб қилишнинг бошқа имкониятлари ҳам бор. Масалан, ихтирочи инвесторлар гуруҳидан молия олиш мумкин, бунинг учун у агар иши юришмай қолганда ўзининг ишлаб чиққан технологиясига эгалик ҳуқуқини уларга топшириши керак. Хорижий молия манбалари мавжуд. Масалан, хорижий фирмалар, улар бошқа давлатларга инвестиция қилиш имкониятларини фаол ўрганмоқдалар.

Капитал инвестицияси ва унинг турлари.

Кичик бизнеснинг ишбилармонлик тизимлари томонидан молия ресурслари кундалик харажатларини ва инвестицияни молия билан таъминлашда ишлатилади.

Инвестиция - бу молиявий харажатларни турли фаолият асосан ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун узоқ муддатли капитал киритиш шаклида бевосита корхонани кўшимча фойда олиш ёки корхона, компания ишига таъсир кўрсатиш ниятида қиматбаҳо қоғозларни сотиб олишда ишлатилади. Инвестициялар молиявий (қимматбаҳо қоғозлар билан боғлиқ операциялар), ҳақиқий (маблағларни узоқ муддатга моддий ишлаб чиқаришга киритиш), ақлий (интеллектуал), (ноу-хоу,

илмий ишлар) бўлимлари мумкин. Бундан, ташқари инвестициялар тавакаллик (венчурли), тўғри, портфелли, аннунтет турларига бўлинади ва шу жиҳатдан фаркланади.

Венчурли капитал - бу тавакалчилик капитал киришни белгилаш учун ишлатилади, у ўзини янги акциялар чиқарувчи инвестиция шаклда кўрсатади. Булар янги акциялар чиқарувчи инвестиция шаклида ўзини кўрсатади. Бу ерда диверсификация кенг меъёردа ишлатилади.

Тўғри инвестициялар - бу хўжалик юритувчи субъектини низом капиталига киритилган маблағдир, ёки янгидан бунёд этилган корхона учун фойда кўриш ниятида ва ушбу ишбилармонлик тизими бошқарувчини бошқаришда қатнашиш ҳуқуқини қўлга киритиш учун ишлатилади.

Портфел инвестицияси - бу фойда олиш мақсадида саноат, қишлоқ хўжалик, транспорт, кредит ва бошқа корхоналарга узоқ муддатли капитал маблағини киритишдир.

Аннунтет - омонатчига вақти-вақти билан тўланадиган пул маблағидир (бадал, рента ёки фойда). Унинг қуйдаги турлари мавжуд: аннунтет инвестицион режа билан – суғурта рентасини капитал маблағ билан қимматбаҳо қоғоз сотиб олишга сарфланганда ҳосил бўлади. Бу ерда суғурта қилинган шахс ҳар йилги белгиланган фойдани, ҳамда қимматбаҳо қоғоздан келган фойдани олади.

Ҳар йилги аннунтетлар – суғурталанганларга йиллик бадалларни тўлаш.

Бўлинувчи аннунтет - суғурталанган шахсни вақтидан кейин меросхўрлар орасида тақсимланувчи даромад.

Кечиктирилмайдиган аннунтет (рента) - суғурта шартномаси тузилгандан кейинги тўланиши бошланган йиллик даромад.

Кечиктирилган аннунтет (рентаси) - суғурта шартномаси тузилгандан сўнг маълум муҳлат ўтгандан кейин тўланадиган йиллик даромад:

Гуруҳли аннунтет - даромад ягона гуруҳга шартномаси асосида бир неча фоизлик ва юридик шахсларга тўланадиган даромад бўлиб сўнг улар орасида тақсимланади.

Кичик бизнесда инвестицияни юридик ёки жисмоний шахслар, таваккалчилик даражасига нисбатан инвесторларга, янги бизнес ташкилотчиларига, олиб-сотарларга ва ўйинчиларга бўлиниб амалга оширилади.

Инвестор - бу қарор қабул қилувчи ва ўзининг шахсий, қарзга олинган маблағларини ва бошқа жалб қилинган мулкӣ ва маданий бойликларни инвестицион лойиҳага киритувчи жисмоний ва юридик шахсдир. У омонатчи ва қарз берувчи ролида чиқиши мумкин бўлиб амалга оширувчи инвестицияларини йўналишини, самарасини эркин ҳолда аниқлайди. Инвестор қарори билан инвестицияларга эгалик қилиш, ишлатиш, фойдаланиш, ҳуқуқи ва уларнинг натижалари билан жисмоний ва юридик шахсларга қонунда кўрилган тартибда бериши мумкин.

Янги бизнес ташкил этувчи - бу ўзининг хусусий капиталини маълум таваккалчилик билан ишга жалб қилувчи ишбилармондир.

Савдогар - бу олдиндан кўзланган маълум таваккалчиликка боришга тайёр шахсдир. Инвестордан фарқли равишда савдогар ўз пулларини бирор ишга қисқа муддатда киритади.

Янги бизнес муваффақиятли тараққиёт топган ўз пулларини киритишни янги йўналиш вариантларини белгилайди. Шу билан бирга шу бизнес ташкилотлари

ва савдогарлар, қойида бўйича шартнома ва қимматбаҳо қоғозларни олиб сотувчилар бири-бирисиз кун кура олмайди. Чунки иккинчилари биринчилар фаолиятини молия билан таъминлайди.

Ўйинчи-тажовусли инвестор. У ўзининг инвестицион фаолиятини у катта таваккалчиликка кўз тутди ва асосан акцияларни, камроқ облигацияларни сотиб олади.

Инвестиция ва даромадларини дисконтлаштириш.

Кичик бизнесда унинг молия ресурслари ичида катта ҳажмда нақд пуллар бўлиши мумкин. Шунинг учун пул масаласини сотиб олиш қобилиятини аниқлашда муҳим вақт омилини ҳисобга олишдир. Пул воситалари бир хил номинал қийматга эга бўла туриб ҳозирги вақтда ва маълум вақт ўтганда ҳар хил сотиб олиш қобилиятига эга бўлади. Масалан: ўртача йиллик инфляция миқдори 15 фоиз бўлганда, йил бошидан пул массаси 10 миллион сўм бўлса уни сотиб олиш қобилияти 8 млн. 500 минг сўм бўлади. Шунинг учун ишбилармонга иложи борица нақд пулни камроқ ушлаб туршни, уларни айланишга киритиши керак. Пуллар иложи борица тезроқ янги пул маблағларини келтириши муҳимдир.

Пулларни ишлатиш усуллариининг энг соддаси - уларни банкда сақлашдир, бунинг учун омонатчи муддатли ва муддатсиз омонатлари учун фоиз олади. Товар ишлаш, хизмат кўрсатиш, иш, маҳсулот яратиш, қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш ва бошқалар учун инвестицияни ишлатиш, фақат банкда сақлангандан юқори дисконт ставкаси бўйича тоза (солиқларни тўлаганидан сўнг) фойда олиш мумкин бўлганда афзалроқдир.

Дисконтлаштириш - бу ҳар хил йиллардаги иқтисодий кўрсаткичларни вақт бўйича солиштириш турига келтиришдир. Ушбу операция шунга асосланганки, ҳар қандай келажакда олинадиган пул маблағи айланишга киритилиб, фойда келтиришга мажбур қилинса, унда уч йилдан сўнг пул миқдори фақатгина сақланиб қолмасдан балки кўпайиши ҳам мумкин. Инвестициялардан келадиган даромадни дисконтлаштириш - бу келажакда олинадиган умумий пул қийматини ҳозирги пул қийматига нисбатан аниқлашдир.

Ўстирилган пулни аниқлаш ва дисконтини ҳисобга олиб қўшимча даромадни аниқлашда қуйдаги формуладан фойдаланилади:

$$F_c = P_c (1+i)^n$$

бу ерда: F_c - келажакдаги пул маблағи (кутилган қиймати), сўмда.

P_c - пулниинг бошланғич (ҳозирги жорий) қиймати, сўмда.

$(1+i)$ - дисконт коэффиценти, яъни даромадли меъёри ёки фоиз қийматининг, биринчи бўлаги.

n - даромадни жамғарилишидаги йиллар сони ёки капитал айланишлари сони.

$$D = P_c(1+i)^n - P_c$$

бу ерда; D - қўшимча даромад, сўм

Масалан: Иккита вариантдаги инвестициялаш фараз қилинади. Биринчи вариант бўйича агар 100 млн. сўм маблағ киритилиб, ҳар йили 10 фоиздан фойда олинса, режалаштирилган даромад: 100 млн. сўм $\times (100 \% + 10 \%)^1$ ёки шу 100 млн. сўм $\times (1 + 0,1) = 110$ млн. сўм. Икки йилдан сўнг 100 млн. сўм $\times (1 + 0,1)^2 = 121$ млн. сўм ва хоказо.

Иккинчи вариант бўйича сўм киритилса, даромад 3 ойдан сўнг 2,5 фоизга тенг бўлади. Иккинчи вариант фойдалироқдир, чунки 3 ойдан кейинги даромад олиб яна айланишга киритилса қўшимча даромад келтириши мумкин.

Бир йилда тўрт маротаба айланса $100 \text{ млн.сўм} \times (1+0,025) = 110,38 \text{ млн.сўм}$ даромад олинади. Икки йилдан сўнг - $100 \text{ млн.сўм} \times (1+0,025) = 121,64 \text{ млн.сўм}$.

Биринчи ҳолатдаги қўшимча даромад биринчи йилдан $100 \text{ млн.сўм} \times (1+0,1) - 100 \text{ млн.сўм} = 10 \text{ млн.сўмга}$. Иккинчи йилда $100 \text{ млн.сўм} \times (1+0,1) - 100 \text{ млн.сўм} = 21 \text{ млн.сўм}$. Иккинчи вариантида юқоридаги миқдорлар 10,38 млн сўм ва 21,64 млн сўмга тенг.

Мураккаб фоизлар формуласи аввалги бошланғич миқдорини ҳисоблашга P_c - ни фоиз қийматини аниқлашга имкон яратади. Шундай қилиб.

$$P_c = F_c / P_c (1+i)^n;$$

$$i = F_c / P_c - 1$$

Мисол: уч йилдан сўнг 100 млн. сўмга эга бўлишни хоҳлаган инвестор банкка маълум миқдордаги, пул маблағини 150 фоиз йиллик даромад билан қуйди.

Ушбу маблағнинг миқдори қанча бўлмоғи керак?

$$P_c = 100 \text{ млн.сўм} (1+1,5)^6 = 6,4 \text{ млн.сўм}.$$

Демак, дастлаб қўйилган маблағ сўмга эга. У бу миқдорни икки йилдан сўнг 6 марта кўпайтириш ниятида, шунинг учун у қандай йиллик даромад фоизи билан ўз молиявий ресурсларини кўпайиши керак.

Бошқа инвестор 300 млн. сўмга эга. У бу миқдорни икки йилдан сўнг 6 марта кўпайтириш ниятида шунинг учун у қандай йиллик даромад фоизи билан ўз молиявий ресурсларини қўйиши керак.

$$1 = (1800 \text{ минг сўм} / 300 \text{ минг сўм}) - 1 = 1,45 \text{ ёки } 145 \%$$

Шундай қилиб қўйилган масалани ечиш учун капитални банкга ёки компанияга йиллик даромади 145 фоиздан кам бўлмаган ўлчамда қўйиши зарур.

Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари.

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

- Хўжалик юритувчи субъектларга пул ссудаларини ёки товарни капитал ўрнида тўғридан тўғри бериш шакли.

- Ҳисоб – китоб турларидан бири сифатида кредит билан таъминлаш яъни тўлов муҳлати узайтирилганлиги ҳисоби билан.

Бу ерда «Кредит» тушунчаси кенг маънога эга. Биринчидан: Кредит тўлаш ва фоиз тўлаш шарти билан ссуда кўринишида пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин. Юридик ёки жисмоний шахслар қарзга восита берувчилар-кредиторлар, оловчилар-заёмчилар деб аталади. Кредитнинг асосий вазифаси пул воситаларини қайтариб бериш шарти билан кархоналар; ташкилотлар, тармоқлар ва ноҳиялар орасида тақсимлаш ва вақтинча бўш пул маблағларини самарали ишлатишидан иборатдир. Кредитни бошқа вазифаси бу ҳақиқий пулларни кредит пулларига (банкнотлар) ва кредит операцияларига (нақд пулсиз ҳисоб-китобга) алмаштиришдан

иборат. *Иккинчидан:* Кредит ўзини ссуда капитали ҳаракати шаклида намоён этади. Пул ёки товар шаклидаги ссуда қайтарилиши ва тўловли шарти билан кредитор ва заёмчи орасидаги иқтисодий муносабатни акс эттиради. Кичик бизнесда кредит билан таъминлаш кенг шаклларда тасаввур этилиб бу ерда қуйидаги кредитлар ишлатилади: тижорат, банк, давлат, истеъмолчи, халқаро. Уларнинг ҳаммаси кредит бериш мудатига қараб қисқа муддатли (бир йилгача), ўрта муддатли (бир йилдан уч йилгача) иш узок муддатли (уч йилдан ортик) бўлиши мумкин.

Тижорат кредити - товар шаклида (берилувчи) сотувчилар томонидан харидорларга берувчи кредит бўлиб сотилган товарни қийматини орқароққа суришдан иборатдир. Натижада ҳисоб китоблар вексель ёки очиқ ҳисоб билан амалга оширилади. Биринчи ҳолатда харидор товар ҳужжатларини олганидан сўнг ўтказилиш сотувчи томонидан қўйилган вексельни (траттани) талаффуз этади ёки оддий вексель расмийлаштиради. Иккинчи ҳолатда, сотувчи харидорнинг ҳар мажбуриятларини олмайди ва қарз бўйича ҳисоб очади қарзни узиш даврий тўловлар стажида қисқа муддатларда (1-2 ой) амалга оширилади.

Тижорат кредитига бўлган зарурат капитали ишлатиш ва муомила вақтида бир-бирига тўғри келмаслиги натижасида келиб чиқади. Бу ерда товарни кредитга сотиш ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигига ёрдамлашади, капитал айланиш тезлигини ва фойдани кўпайишини таъминлайди. Ушбу шаклдаги кредит одатда қисқа муддатли бўлади.

Банк кредити ишбилармон ва корхоналарга пул ссудаси кўринишида берилади.

Банк ссудаси - бу корхона ташкилотларни, алоҳида фуқароларнинг вақтинча бўш воситалари бўлиб бўш томонидан шартнома асосида уларнинг розилиги билан жалб қилинади ва ссуда фонди ташкил бўлади. Кредит олиш учун кредит олувчи ва заёмчи томонидан кредит шартномаси тузилади, у ўз ичига қуйдагиларни олади. Кредит тури, миқдори, унинг бериш тартиби ва муддати, кредит бериш шарти, фоиз тўловининг миқдори, ҳар иккала томон жавобгарлиги, кредитор ва заемчилар тўғрисидаги маълумотлар.

Кичик бизнес тарикқиёти учун *Давлат кредити* давлат бюджетидан энг-муҳими замонавий ишбилармонлик лойиҳаларини амалга ошириш мақсадида дастурлар асосида берилади.

Истеъмолчи кредити - бу кредит шаклида қарз олувчи сифатида юридик шахс, қарз берувчи сифатида кредит идораси, корхона ва ташкилот чиқиши мумкин. Бу кредит шакли халқни истеъмол талабини қондириш воситаси сифатида хизмат қилади ва пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин.

Халқаро кредит-бу халқаро иқтисодий муносабатлар соҳаси бўлиб у турли давлатлар кредиторлар ва қарз олувчилари орасида ссуда бериш, ишлатиш ва уни узиш бўйича фоиз тўлаш билан амалга оширилади. Бу турдаги кредит кичик бизнесни тараққиёт топтириш учун давлатлараро банклар ва фирмалар ичидан халқаро ёрдам шаклида берилади. Халқаро кредит ўлчами ва уни бериш шарти кредит берувчи ва акси ўртасидаги кредит шартномасида ўз аксини топади. Фирманинг нуқтаи назарида бериш ва таъминлашда қуйидаги кредитлар бўлиши мумкин: Товар, валюта, таъминланган (товар, тижорат ҳужжатлари билан ва бошқа қийматлар билан) ва таъмин этилмаган (банк) кредитлари қарз олувчилар бўйича кредитлар *шахсий*,

давлат ва молиявий бўлиши мумкин. Кредитни асосий шартли ҳисоб-китоб тури бўлиб (тўлаш муддати узайтирилган ҳисоб) фирма кредити, вексель (ҳисобли) ва факторинг ҳисобланади.

Фирма кредити- бу кредит бериш шаклида мол берувчи ва сотувчи тўлаш муддати узайтирилса кредитни харидорга беради. Бу каби кредит шакли бирдан-бир мисол маҳсулотни истоъмолчига аванс беришдир, аванс берувчига шартномага қўл қўйилгандан, сўнг ўтказилади. Вексель кредити-бу вексельни банк томонидан сотиб олиш (ҳисобни) вексель эгаси банкдан муддатидан илгари вексельда кўрсатилган пул миқдорини, тижорат тўловларини, ҳисоб тўловини ва бошқа харажатларни айиргандан кейингисини олади.

Факторинг - бу айланувчи воситаларни кредит билан таъминлашда ўртада турувчининг фаолияти туридир. Ўртада турувчи компания (банк) маълум тўлов эвазига ишбилармонлар таркибидан харидордан унинг ҳисобига олинadиган пул маблағини олиш ҳуқуқига эга бўлади (дебиторлик қарзини инкассага қўшиш ҳуқуқи). Шу билан бирга ўртада турувчи мижозни айланувчи воситасини кредит билан таъминлайди ва унинг кредит ва валюта таваккалчилигини ўз зиммасига олади. Ўртада турувчи товар сотувчининг ўзаро муносабатлари, факторинг бўйича шартнома билан тартибга солинади.

Очиқ ҳисоб бўйича кредит билан таъминлаш – бу сотувчини доимий харидорига таъминланмасдан ва тез фоиз тўламасдан тўлов муддати узайтирилган шаклдаги кредитдир. Сотувчи харидорга товарни унинг манзилгоҳига товар тақсимлаш хужжатлари билан қарз миқдорини харидор номига очилган дебет ҳисобига ўтказди. Харидор шартномада қурилган муддатларда ўз қарзини очиқ ҳисоб бўйича узиб боради.

Овердрафт –қисқа муддатли кредитлаш шакли бўлиб банклар амалиётида ишлатилади. У Англияда пайдо бўлади. Овердрафтнинг мазмуни шундан иборатки одатда банкнинг ишончли мижозига маълум чегарада чеклар билан қарз тўлаш ҳуқуқи берилади. Бу каби операция натижасида манфий баланс бунёд бўлади, яъни дебиторлик сальдоси – (мижозни банкга қарзи). Банк ва мижоз ўзаро шартнома тузиш, бунда овердрафтнинг энг катта миқдори, кредит бериш шarti, уни қайтариш тартиби ва овердрафт учун фоиз миқдори бергиланади.

Мавзу бўйича назорат саволлари:

- 1.Молиявий ресурслар ва молиявий капиталнинг моҳиятини тушинтиринг.
2. Пул ресурсларининг неча тоифаси мавжуд ва улар қайсилар?
3. Пул маблағларини қаердан олиш мумкин?
3. Капитал инвестицияси ва унинг турларини айтинг.
4. Инвестиция ва даромадларни дисконтлаш тўғрисида тушунча беринг.
5. Кредит қандай вазифаларни бажаради ва унинг жамиятдаги роли қандай?
6. Кредитнинг қандай шакллари мавжуд?
7. Банк кредити деганда нимани тушунасиш?
8. Истоъмолчи кредити қандай пайдо бўлади?
9. Давлат кредити деганда нимани тушинасиш?

6-МАВЗУ: ТАДБИРКОРЛИК ТАВАККАЛЧИЛИГИ ВА УНИ ПАСАЙТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Режа:

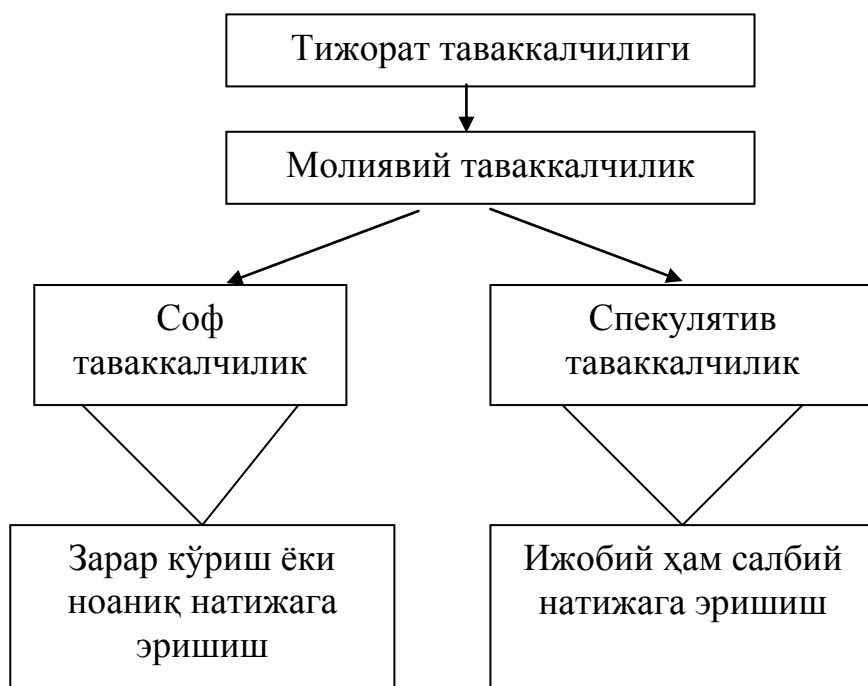
1. Умумий қоидалар.
2. Таваккалчилик даражасини аниқлаш.
3. Таваккалчилик даражасини пасайтириш усуллари.

Умумий қоидалар.

Ҳар қандай хўжалик фаолиятида у ёки бу хўжалик операцияларини амалга оширишда йўқотиш хатари бўлади. Бундай йўқотишлар хавфи тижорат таваккалчилигидир.

Тижорат таваккалчилиги бу бўладиган натижаларга ишончсизликни англатади. Тижорат таваккалчилигининг таркибий қисми бу молиявий таваккалчиликдир. Молиявий таваккалчилик бу қандайдир миқдордаги пул суммасини йўқотиш ёки ололмаслик хавфидир. Таваккалчилик икки хил бўлади: соф ва спекулятив (чайқовчи).

Соф таваккалчилик зарар кўришни ёки ноаниқ натижага эришишни билдиради. Спекулятив (чайқовчи) таваккалчилик ижобий, ҳам салбий натижаларга эришишни англатади.





Капитални инвестициялаш доимо инвестициялаш ва таваккалчилик вариантларини танлаш билан бирга бўлади.

Тадбиркорликдаги таваккалчилик, бошқа таваккалчиликларга ўхшаб, йўқотишнинг келиш эҳтимолини математик кўринишда ифодаланиши мумкин.

Таваккалчилик даражасини аниқлаш.

Таваккалчилик миқдори ёки унинг даражаси 2 мезон асосида ўлчанади:

1. Ўртача кутиш миқдори.
2. Кутилаётган натижанинг тебраниши.

Ўртача кутиш миқдори – бу ноаниқ ҳолатлар билан боғлиқ бўлган ҳодисаларнинг миқдорий кўрсаткичидир. Ўртача кутиш миқдори мумкин бўлган барча натижаларнинг ўртачаси ҳисобланиб бунда ҳар бир натижанинг эҳтимоли унинг частотаси сифатида фойдаланилади. Ўртача кутиш миқдори кутилаётган натижаларнинг ўртачасини ифодалайди. Ўртача миқдор ҳодисаларнинг умумлашма сонли характеристикаларини бериб у қайси вариантни қўллаш ёки қўлламаслик тўғрисидаги қарорни қабул қилишга асос бўла олмайди. Охириги қарорни қабул қилиш учун бу кўрсаткичларнинг тебранишини аниқлаш зарур. Яъни, кутилаётган натижаларнинг тебраниш миқдорини аниқлаш керак бўлади. Кутилаётган натижаларнинг - тебраниши кутилаётган миқдорнинг ўртача миқдордан четланишини билдиради. Бунинг учун амалиётда бир-бири билан жуда яқин бўлган кўрсаткичлардан фойдаланилади: дисперсия ва ўртача квадратик четланиш.

Дисперсия қуйидаги формула орқали топилади:

$$G^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2 n}{\sum n},$$

бунда: G^2 - дисперсия;

X -кузатилаётган ҳар бир ҳодиса учун кутиш миқдори;

$\bar{X}$ - ўртача кутиш миқдори;

n –кузатувлар сони.

Ўртача квадратик четланиш қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$G = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{\sum n}}$$

бунда: G - квадратик четланиш;

Частоталар тенг бўлган пайтга бу кўрсаткичлар қуйидагига тенг бўлади:

$$G^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}$$

$$G = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}$$

Ўртача квадратик четланиш вариацияловчи белгининг бир хил ўлчовларида аниқланади. Дисперсия ва ўртача квадратик тебраниш абсолют тебраниш ўлчовларидир.

Таҳлил қилиш учун одатда вариация коэффицентидан фойдаланилади. Вариация коэффиценти ўртача квадратик четланишларни ўртача арифметик кўрсаткичига нисбати аниқланади, яъни

$$V = \frac{G}{\bar{X}} \times 100,$$

бунда; V – вариация коэффиценти, %:

Вариация коэффиценти бу нисбий кўрсаткичдир. Шунинг учун ҳам унинг ўлчамига ўрганилаётган кўрсаткичнинг абсолют миқдорлари таъсир кўрсатмайди.

Таваккалчилик даражасини камайтириш усуллари.

Тадбиркорликда таваккалчилик турли усуллар ёрдамида ҳал этилади. Уларнинг асосийларига қуйидагилар киради: таваккалчиликдан қочиш, ушлаб қолиш, бировга бериш, унинг даражасини пасайтириш. Таваккалчиликда қочишнинг энг оддий йўли бу у келтирадиган тадбирлардан четланишдир. Бир томондан бу тадбиркорнинг фойдадан қочиш билан баробардир. Таваккалчиликни ушлаб қолиш деганда, таваккалчиликни инвесторга юклаш тушунилади. Бунда барча жавобгарлик инвесторда бўлади. Таваккалчиликни бировга бериш деганда, инвестор томонидан барча жавобгарликни бошқа бировга бериш тушунилади. Яъни, масалан суғурта жамиятида. Тадбиркорнинг молиявий таваккалчилиги, таваккалчилик коэффиценти ёрдамида ўлчанади.

$$K_p = \frac{Y}{C},$$

бу ерда: Y – зарарнинг максимал миқдори, сўмда;

C- хусусий молиявий ресурслар ҳақиқатда ажми.

Тадбиркорнинг молиявий таваккалчилигини камайтиришда қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин:

1. Диверсификация;
2. Танлаш ва натижалар тўғрисида қўшимча ахборотларга эришиш;

3. Лиметлаш;
4. Суғурталаш.

Такирорлаш учун саволлар

1. Таваккалчилик даражаси қандай аниқланади?
2. Диверсификация деганда нимани тушинасиз?
3. Тадбиркорнинг молиявий таваккалчилигини камайтиришда қандай усуллардан фойдаланилади?
- 4.

7-Мавзу: КИЧИК БИЗНЕСНИНГ ҲАЁТИЙ ЦИКЛЛАРИ.

Режа:

1. Кичик бизнеснинг ҳаётий циклининг дескриптив модели.
2. Кичик бизнес корхоналарининг ҳаётий циклини бошқаришни самарали ташкил этиш усуллари.
3. Кичик бизнес корхоналарининг молиявий мослашувчанлигини таъминлаш.
4. Кичик бизнес корхоналари ҳаёт циклини муҳим босқичларида қимматбаҳо қоғозлар портфели.

Кичик бизнеснинг ҳаётий циклининг дескриптив модели.

Корхонанинг ҳаётий цикли - бу унинг ишлаб чиқариш фаолияти даври ҳисобланади. Корхонанинг ҳаётий циклининг тўртта босқичи мавжуд: бунёд этиш, ўсиш, дифференциациялаш, жипслаштириш.

Биринчи босқич корхона бозорда пайдо бўлиши билан тавсифланади, *иккинчиси* - корхона тараққиёт этиш суръати, унинг бозорда тутган ўрнини "мустаҳкамлаш билан, *учинчиси* - хўжалик фаолиятини дифференциация қилиш, янги бозорларга суқилиб кириш, *тўрттинчиси* - янгилик киритиш, стратегияни қайта кўриб чиқиш билан ёки банкрот бўлиш билан изоҳланади. АҚШ изланувчилари тадбиркорлик ташкилотини қуйидаги ҳаётий циклини ажратиб кўрсатадилар (худди тирик жондек):

1. Туғилиш даври;
2. Болалик даври;
3. Ўспиринлик даври;
4. Дастлабки етуклик даври;
5. Ўрта етуклик даври;
6. Охирги етуклик даври;
7. Қариш даври;
8. Тикланиш даври фаолиятини тўхтатиш, банкрот бўлиш пайти.

1. *Туғилиш даври* янги харидорни талабини қондириш, бош бозор майдонини янги сегментини эгаллаш. Асосий мақсад рақобатга бардош бериш, шунинг учун барча ишларда ташаббускорлик, муваффақиятга эришиш, чексиз меҳнатсеварлик ҳукм суради. Ташкилотни тавсифли белгиси бўлиб жанговарлик, иложи - борица кўпроқ фойда олишга интилишлик ҳисобланади.

2. *Болалик даври* - бу ҳаёт циклидаги энг хавфли босқич ҳисобланади. Бу босқичда асосий мақсад қисқа муддатли муваффақият ҳисобланади, тавсифли белгиси бу мақсад сари интилиш, рақобатчи ташкилотларга асосий аҳамият бериш. Бу босқичда 90% корхоналар банкрот бўладилар. Бунда режалаштириш усули "ололганингни юлиб қол" шиори остида бўлади.

3. *Ўспиринлик даври* - бу босқич ташкилотни барқарорлик жараёнини шаклланишини бошланишидир: Фаҳм-фаросатли таваккалчилик ўрнига илмий ҳисоб-китоблар ишлатилади. Ташкилот бозорда ўз майдонини эгаллаб даромад олишни барқарорлигини режалаштиришни амалга оширди.

4., 5., 6. *Дастлабки етуклик даври* - бу ташкилотни янги фаолият соҳаларига аста-секин кириб бориши, дифференциацияни ва диверсификацияни кучайиши, фаолият кўламларини кенгайтириш босқичидир. Бунда ташкилот қуйидаги жараёнларни ўтади: миллий, мултимиллатли, жаҳон

аҳамиятига эгалик. Бу босқичда бошқарув усули марказлаштирмаган бўлиши зарур.

7. *Қариш даври* - ўсишни сусайиши - ва катта қийинчиликларни мавжудлиги. Бундай қийинчиликларга корхона бардош беролмаслиги мумкин. Бунда бош вазифа ташкилотни сақлаб қолиш, барча воситалар билан жамоа мақомни қўллаб-қувватлаш. Бунда ташкилотни модели бюрократия, раҳбарлик тури эса маъмурий бўлиб қолади.

8. *Тикланиш даври* - фаолият тараққиётини жонланиши корхонага тўла мажмуавий ўзгаришларни ўтказиш зарур. Бошқарув усули- уйғатувчанлик бераҳмсизлик белгилари билан ажралиб туради агар раҳбарлик сусайса банкротлик содир бўлиши мумкин.

Кичик бизнес корхоналарини у ёки бу ҳаёт цикли босқични босиб ўтиш сезиларли равишда бозорда пайдо бўлаётган шароитга, ҳамда давлатни олиб бораётган иқтисодий-сиёсатига боғлиқдир.

Корхоналарнинг ишини самарадорлиги кўпинча уларнинг ташкилий таркибига ҳамда раҳбарлик усулига боғлиқ, уларнинг турлича бирлашиш ходимларни ишга бўлган қизиқиши ошириб қолмасдан балки ташкилот турига хос ички чекланишлар ҳисобига қизиқиш камайиб кетиши ҳам мумкин.

Кичик бизнес корхоналарининг ҳаётий циклини бошқаришни самарали ташкил этиш усуллари.

Бозор иқтисодиётига ўтиш бошқарув масалаларига бошқача мунособатни талаб қилади: яъни, уларни хўжалик юритувчи субъектини ичкарисидан эмас ташқарисидан, очиқ истиқболига қараши керак. Фақат шундай иш билан тадбиркорлик фаолиятини мақсадини корхоналарни ҳаёт циклини ҳар қандай этапда ошириш мумкин.

Биринчи икки босқичда "хўжалик субъектни туғилиши" ва "болалик даври" хусусий бизнесни ташкил қилиш билан боғлиқ муаммоларни, мавжудлиги билан тавсифлидир. Бунга сабаб Фарбий мутахассислар ҳисоби бўйича банкротликни деярли 60% корхонани бошқараолмасликга ва тадбиркорларни фаолиятини самарасиз режалаштирилиши сабаб деб биладилар.

Кичик корхоналар бошқаруви меҳнатни паст савияда тақсимланиши билан тавсифланади. Бу эса баъзи бир тадбиркорни ҳаддан ташқари иш билан бандлигини сабаби ҳисобланади ва шунинг учун бошқарув меҳнатни тўғри тақсимлаш тадбирларни мақсадга мувофиқ ўтказиш ва ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш муҳим аҳамиятга эга.

Кичик бизнес бўйича мутахассислар бошқарувни мақбул шакллариини излаб топишда қуйидаги фикр мулоҳазаларга аҳамият берадилар: ҳар қандай бошқарув усули маълум вазифа ва мақсад билан боғлиқ бўлмоғи керак.

Раҳбарнинг хулқи ҳар хил мақсадларга эришишга имкон яратади. Шунинг учун ҳар хил турдаги бошқарув хулқига тўғри келадиган вазият учун тўғри келадиган бошқарув усулини топишга ҳаракат қиладилар. Бу эса қарорларни излаш, жалб қилиш ва бажарилишини, ҳамда улар оқибатини назорат қилишни тақозо қилади.

Кичик бизнес корхоналарда раҳбарликни ишга ва одамга мўлжалланган такомиллаштирилган усули кенг тараққиёт топмоқда. Корхона раҳбарлари

ишловчиларни меҳнاتини тўғри ташкил қилишини таъминлаш эмас, балки корхонани молиявий, маъмурий, тижорат ва моддий бойликларини тўғри ишлатиш масаласини ҳал қилиши ҳам керак.

Шунинг учун бошқарувни доимий такомиллаштирилиши фирмани тез ўзгарувчи ташқи мажмуа кўникиш қобилиятига боғлиқ, яъни табиий ташкилий жараёнлар аралашини таъсирини пасайтириш ўрнига кўпайтириш зарур. Ўз ишининг устаси ҳисобланган тадбиркорлар учун ўз ташкилотини вақтида янгилашни ўз онги билан тушуниш муҳим ҳисобланади. Менежернинг бирдан-бир асосий вазифаси – корхона тараққиётининг истиклолини қуришдир.

Корхонанинг ишини яхшилаш учун раҳбарлар тартиб интизомини яхшилаши ишловчилар орасида вазиятларни, низоларни бартараф этиши унинг натижасида жамоада психологик муносабатларни соғломлаштириши зарур.

Улар кўпинча бундай вазиятларни сезишлари, безовта бўлишлари ва уларни бартараф қилишлари зарур. Фирманинг раҳбари ўз вақтида одамлар онгидаги бу каби қарама-қаршиликларга тушуниб етиши, ишловчиларни барча куч, билим ва тажрибаларини корхона фаолиятини яхшилашга сафарбар қилиши лозим.

Кичик бизнес корхоналарининг молиявий мослашувчанлигини таъминлаш.

Фирманинг ҳаёт циклини ҳар қандай босқичида, унинг молиявий мослашувчанлигини зарурий савияда ўз вақтида баҳолаш ва қўллаб-қувватлаш мумкин ҳисобланади.

Корхонанинг молиявий мослашувчанлигини - бу кўрсаткичлар мажмуаси бўлиб, унинг активлари қанчалик ликвидлилигини, қўшимча молиявий воситалар олиш имконияти қандайлигини, ишга киритилмаган капиталини фоизи қанчалигини ва корхона ўзининг инвестицион ва ишлаб чиқариш фаолиятини ўзгартириш қобилиятига қай даражада эга эканлигини аниқлайди.

Корхонанинг молиявий мослашувчанлигини аниқлаш учун қўйидаги баҳолаш тизими ишлатилади:

- активларни юқори ликвидлилиги;
 - активларни сифат тузулиши ва уларни нарх тавсифи;
 - активларни ўзини ўзи сақлаш даврининг давомийлиги;
 - корхонанинг ўзи сиёсатини ташқи муҳит ўзгаришларига боғлаб ўзгартира олти қобилияти.

Активларнинг ликвидлилиги - бу моддий бойликларни сотиб нақд пулга айлантиришдаги енгилликдир. Корхонанинг баъзи бир активлари ўзининг шундай боғланган бўлишлари мумкинки биттасида йўқотиш бошқасини самарали ишлатилишига сезилари таъсир кўрсатиши мумкин.

Корхона ўз материал активларини бошқа активлари келтирадиган даромадига салбий таъсир кўрсатмас, сота олиши унга молиявий устунлик келтиради. Масалан, "Холдинг" компаниясининг акцияларини сотиш бошқа сотилувчи қимматбаҳо қоғозларни, облигациялари сотилишига салбий таъсир кўрсатмайди.

Корхоналарда ўзгармас бозор нархига активларини бўлиши, уларни етарли ликвидлилиги тавсифлайди, чунки нархни кучли ўзгариши фирманинг активларини сотилишини бартараф этади. Узоқ муддатли активлар қисқа муддатлиликка қараганда, таваккалчиликка эга, чунки биринчисидан озод бўлиш анча қийинроқдир.

Активларни ўзини-ўзи қоплаш даври уларни иқтисодий рентабеллиги савиясини аниқлайди, яъни корхона учун ҳаётий муҳим кўрсаткичдир. У қуйидаги ифода билан аниқланади:

$$P_u = \frac{ННЭИ}{A - МТ} \times 100$$

Бу ерда: P_u – активларни иқтисодий рентабеллиги;

ННЭИ-нетто-натижа, инвестицияни ишлатиш натижалари (баланс даромад қарзлар бўйича молиявий харажатлар) сўмда;

МТ- муддати узайтирилган тўлови (кредиторлик қарзлар) сўмда;

A – активлар, сўмда.

Агар иқтисодий рентабиллик формуласини бошқача деб ўзгартириб айланмани (айланма) кўпайтирсак, каби операциядан активлар рентабиллиги миқдори ўзгармайди, аммо иккита муҳим кўрсаткичга эга бўлиш мумкин.

Тижорат маркаси (тм) ва трансформация коэффициенти (тк) қуйидагича бўлади.

$$P_u = \frac{ННЭИ}{A - МТ} \times \frac{\text{айланма}}{\text{айланма}} = \frac{ННЭИ}{\text{айланма}} \times \frac{\text{айланма}}{A - МТ}$$

Тижорат маркаси-100 сўм активлар айланмаси қандай ишлатиш натижасига олиб келишини кўрсатади. Улар одатда фоизда берилади. Юқори савиядаги даромадга эга корхоналарда тижорат маркаси 2 ва 30% дан ошади, бошқаларда эса 3 - 5% га зўрға этади.

Трансформация коэффициенти активларнинг ҳар бир сўми қанча сўм айланма олинишини кўрсатади, яъни активларнинг ҳар бир сўми қандай айланмага трансформация қилинади. Тижорат маркасини активларни айланувчанлиги десак ҳам бўлади.

Активларни сезиларли айланмасига эришиши корхоналарни анча муваффақиятга эришганлигидан дарак беради. Аммо бу муваффақиятга эришиш учун қанча меҳнат сарф бўлганини баҳолаш фақат тижорат маркаси ва трансформация коэффициенти ёрдамида эришилади.

Масалан, агар 105 млн. сум баланс даромади 150 млн. сум молия ишлатиш харажатлари ҳисобга олинишда, унда тижорат маркасининг савияси етарли даражада юқори $105/150 = 7\%$ ўз аҳамиятини юқори трансформация коэффициенти ҳисобига йўқотади ($150/(180+120)$). Бундан келиб чиқадики, ойига камида актив киритиш керак бўлади. Бу каби корхонанинг иқтисодий рентабиллиги атиги 3,5 га ($7\% \times 0,5$) тенг бўлади.

Иқтисодий рентабилликни йўлга солиш, унинг иккита қисмига таъсир кўрсатиш ҳисобига амалга оширилади: тижорат маркаси ва трансформация коэффициенти.

Амалиётда бу каби кўрсаткичларни юқори савиясини таъминлаш анча қийин, чунки активлар айланмасини кўпайтирсак трансформация коэффиценти ошади тижорат марка эса пасаяди, агар бир вақтда активларни ишлатилиш самараси ошмаса.

Тижорат маркасига нарх сиёсати, харажатлар хажми ва таркиби таъсир кўрсатади. Трансформация коэффицентиға корхонанинг фаолияти тармоқланган шароитлари, ҳамда унинг иқтисодий стратегияси таъсир кўрсатади.

Активларни ўзини-ўзи қоплаш даври сезиларли равишда корхонанинг молиявий турғунлигига таъсир кўрсатади, масалан, корхонанинг қимматбаҳо қоғозларини иккита йўналиш бўйича ишлатишга имкони бор.

Биринчиси бўйича 100 млн. сўмли акцияларни киритишда бир йилдан сўнг даромад 100 млн. сум бўлади ёки 100%, иккинчи вариант бўйича кўрсатилган акцияларни киритишда ўн ойдан сўнг, даромад 25 млн. сўмга, яъни 25% тенг бўлади.

Бу ерда қимматбаҳо қоғозларни ишлатилишининг иккинчи йўналиши корхонани катта молиявий эгилувчанлигини таъминлайди, чунки активларни айланиш даври қисқаради.

Уч ойдан кейин олинган пул маблағлари миқдори яна айланишга киритилса, қўшимча даромад келтириди. Бир йилда акциялар бир марта айланса қўшимча даромад 144 млн. сўмга тенг бўлади, яъни биринчи йўналшидаги қимматбаҳо қоғозларни ишлатилишига қараганда 44 млн. сўмга тенг бўлади.

1 та айланма $125\% \times 100 \Rightarrow 125$ млн. сум.

2 та айланма $125\% \times 125 = 156,2$ млн. сум.

3 та айланма $125\% \times 156,2 = 195,2$ млн. сум.

4 та айланма $125\% \times 195,2 = 244,0$ млн. сум.

$211\% \times 100 = 144$ млн. сум.

Юқорида келтирилган мисолдан кўринадик, активлар айланиши берилган миқдорига эришиш учун қанча маблағ ишлатилган бўлса, корхона фаолиятини қайта куриш ҳолатини конвертация қилиш учун шунча куч сарф қилиш керак бўлади.

Корхонанинг молиявий эгилувчанлиги сезиларли даражада унинг ўз фаолиятини йуналишини ташқи муҳитга қараб ўзгартира олиш қобилиятига боғлиқ фирма тараққиёт топиши учун молиявий ресурсларга кириш имконига эга бўлиши керак.

Кира олиш қобилияти ва молия билан таъминланиш миқдори назорат қилиниши қийин бўлган омиллар таъсир кўрсатади. Масалан, банк билан бўладиган муносабат. Шунинг учун корхона раҳбарини ўз диққатини ўзининг бировдан карзга олинадиган маблағига ва кониқарли фоизга эга кредит олишга қаратилиши керак.

Кичик бизнес корхоналари ҳаёт циклининг муҳим босқичларида қимматбаҳо қоғозлар портфели.

Кичик бизнесда кўпчилик тадбиркорлик таркибларининг қисқа ҳаётий даври корхоналарда бозор иқтисоди шароитида хулқий билимларни ўзлаштиришга сабаб бўлувчи заруриятдир.

Бу тараққиёт топган давлатларни кўп йиллик тажрибаси асосида қимматбаҳо қоғозлар портфели билан ишлашни ўрганишдан иборатдир.

Қимматбаҳо қоғозлар портфели - бу бутун бир танҳо бошқариладиган қимматбаҳо қоғозларга киритилган маблағлар йиғиндисидир.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелини бошқариш портфел таркибини ташкил қилиш, тартибга солиш ва режалаштириш, уни шаклланиш фаолиятини амалга ошириш ва қўйилган мақсадларга эришиш учун унинг зарурий ликвидли савиясини, у билан боғлиқ бўлган харажатларни камайиши сақлаб қолишдир.

Портфел қуйидаги мақсадлар учун бунёд этилади: фоиз: олиш, капитални сақлаб қолиш, ва капитал учун ўсишни таъминлаш қимматбаҳо қоғозларни курс қийматини ошиши ҳисобига. Ушбу мақсадлар мақбул бўлишлари ва турли турдаги қимматбаҳо қоғозлар портфелига тўғри келиши керак.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелининг тури - бу *портфелни умумийлаштирилган тавсифидир* унинг мақсадли вазифалари ёки унга кирадиган қимматбаҳо қоғозлардир.

Ёш тадбиркор таркиблари учун кўпроқ, қуйидаги турдаги қимматбаҳо қоғозлар тавсифидир: ўсиш портфели, даромад портфели, таввакалчилик капитали портфели.

Ўсиш портфели бозорда курс қиймати бўйича тез ўсувчан акцияларга мўлжалланган. Портфел эгаларига дивидентлар унча катта бўлмаган ўлчамда тўланиши ёки бутунлай тўланмаслиги мумкин.

Даромад портфели юқори кундалик даромад олинишига йўналтирилган. Бир текис тўланиб турган фоизни ва бу каби портфелга кирувчи қимматбаҳо қоғозларнинг курс қийматига нисбати ўртача бозорниқидан юқоридир. Уларни курс қиймати анча секин ўсиб боради.

Таввакалчилик капиталининг портфели "Ташаббускор" туридаги корхоналарнинг қимматбаҳо қоғозларидан ташкил топган. Бу корхоналар ҳар томонлама янги технология ва янги маҳсулот чиқариш асосида тез кенгайиш стратегиясини танлаб олганлар.

Етук корхоналар ўзларининг хўжалик фаолиятларида юқорида келтирилган қимматбаҳо қоғозлар портфеллари билан бир қаторда) кенг мувозанатлаштирилган ихтисослашган портфелларга кенг меъёردа мўлжалланган.

Балансировка қилинган портфеллар қисман курс қиймати тез ўсувчи қимматбаҳо қоғозлардан, қисман эса юқори даромадли қимматбаҳо қоғозлардан ташкил топган. Шундай қилиб капитални ўстиришдан ва юқори даромад олишдан мақсад шуки умумий таввакалчиликлар балансировка қилинганлигидир.

Ихтисослаштирилган портфеллар қимматбаҳо қоғозларни умумий мақсад бўйича бирлаштирмай, балки алоҳида ўлчамлар билан бирлаштиради, масалан:

- ўзгармас капитал ва даромад портфели депозит сертификатларини ўз ичига олади.

- қисқа муддатли фоизлар портфели қисқа муддатли қимматбаҳо қоғозлардан ташкил топган.

- ўрта узок муддатли фондлар портфели белгиланган даромад билан, қоида бўйича, облигациялар ҳисобига шаклланади.

Камёб инфляция иқтисоди ва ишлаб чиқариш ҳажмини пасайиши, мулк таркибини ўзгариш жараёнини чуқурлашуви шароитида портфелни

шаклланиши ўз кўринишини ўзгартириб туриши мумкин. Бу тизим ўз ичига қуйидага мақсадларни олиши мумкин:

1. Капитални сақлаш ва кўпайтириш.
2. Қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш.
3. Камёб мол-мулк қимматбаҳо қоғозлар ёрдамида пулга киритиш.
4. Таъсир соҳасини кенгайтириш, ва мулкни қайта тақсимлаш, "холдинг" қимматбаҳо қоғозларининг таркибларни бунёд этиш.
5. Қимматбаҳо қоғозларни бозорнинг нотўғрилиги шароитида курсни ўзгарувчанлигидаги олиб-сотарлик ўйини.
6. Ҳосил мақсадлари (бозорни хабарлаш, ортиқча бозорлардан суғурталаниш).

Қимматбаҳо қоғозлар портфелини корхонанинг ҳар қандай тараққиёт имконида бошқариш портфелини энг юқори даромадга эришишга йўналтирилган бўлмоғи зарур, яъни қимматбаҳо қоғозларни инвестициялардан оладиган даромад пул маблағларини жалб этиш харажатларини ортиқ бўлиши лозим.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелини ноликвидлигини икки ҳолатда кўриш мумкин:

- кредитлар олдида ўз мажбуриятини вақтида узиш қобилияти, улардан қарзга олинган улар ҳисобига қимматбаҳо қоғозлар портфели ёки унинг бир қисми шаклланган пул ресурсларини қайтариш;

- қимматбаҳо қоғозларнинг барча портфелларини ёки уларнинг бор қисмини пул воситасига унча кўп бўлмаган курс қийматидаги йўқотишлар ҳисобига айлантириш қобилияти.

Такрорлаш учун саволлар

1. Корхонанинг ҳаётий цикли деганда нимани тушинасиз?
2. Корхонанинг молиявий мослашувчанлигини аниқлашда қандай баҳолаш тизимлари ишлатилади.
3. Қимматбаҳо қоғозлар портфели деганда нимани тушинасиз?
- 4.

6-мавзу: кичик бизнесни молиялаш ва кредит билан таъминлаш хусусиятлари
режа:

1. Молиявий ресурслар ва молиявий капиталнинг моҳияти ва тузилиши.
2. Кичик бизнеснинг молиявий ресурс манбалари.
3. Капитал инвестицияси ва унинг турлари.
4. Инвестиция ва даромадларни дисконтлаштириш.

Молиявий ресурслар ва молиявий капиталнинг моҳияти ва тузилиши.

Бизнеснинг асосини, шунингдек унинг кичик кўринишларини молиявий сармоялар ва молиявий захиралар ташкил қилади. Хўжалик юритувчи субъектнинг молиявий захираларини унинг ихтиёрида бўлган пул воситалари ташкил қилади. Улар хўжалик фаолиятининг турли тармоқларига юборилади: воситачи ва молиявий хизматлар, савдо сотиқ хизматлари, инвестиция ва инновация лойиҳалари. Нақд пулнинг етишмовчилиги кичик бизнесни истиқболлини, уни ҳаёт топиш эҳтимолини, унинг молиявий эпчиллигини пасайтиради ва синишига олиб келади. Чунки етарли миқдорда нақд пулни бўлмаслиги банкларни қарз бермаслигига олиб келади, хўжалик фаолиятини ривожлантириш учун ишлатиладиган молиявий захиралар (хом ашё сотиб олиш, яримтайёр маҳсулотлар, меҳнат ускуналари, ишчи кучи) пул кўрнишдаги сармоядир. Шундай қилиб молиявий менежментда тивсифланиши бўйича сармоя бу молиявий захиранинг бир қисмидир.

Сармоянинг умумий ифодаси:

$$Д \longrightarrow T \longrightarrow Д 1$$

$$П \longrightarrow T \longrightarrow П1$$

бу ерда: П - инвестор томонидан қарзга берилган пул маблағи.

Т - маҳсулот (тадбиркорлик фаолияти учун сотиб олинган ускуна, ишчи кучи ва хўжалик юритишни бошқа қисмлари).

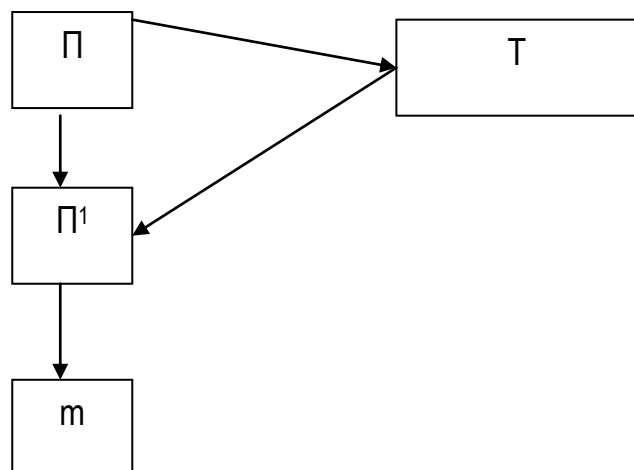
П1- инвестор томонидан хўжалик фаолиятини юритиш натижасида ва қўшимча маҳсулотни сотишдан олинган пул маблағи.

(П1 - Ц) -инвесторни фойдаси ёки қўшимча маҳсулот.

(П1 - Т) - маҳсулот сотуvidан ёки хизмат кўрсатишдан тушган пул.

(П - Т) - инвесторни хўжалик ускуналарни сотиб олишга сарфланган харажати.

Молиявий сармояни ишлатишини юқорида келтирилган жадвалда хўжалик тизимига қўйиладиган пул маблағлари тўла сарфланмайди, фақат қарзга берилади ва айланиб фойда билан инвесторга қайтиб келади. (П) Молиявий захиралар сармояси қўшимча фойда келтириши учун у кўпроқ айланиши керак.



бу ерда: m - инвесторнинг фойдаси.

Йилига сармоя қанча кўп айланса инвестор йиллик даромади шунча кўп бўлади.

Молиявий захиралар сармоясини тузилишига шунингдек асосий фондлар, айланма фондлар, муомила фондларига қўйилган пул маблағлари киради. *Асосий фондлар* - меҳнат қуроллар йиғиндисини қимматли кўриниши. У молиявий кўринишини ўзгартмасдан ишлаб чиқариш ва хўжалик корхона чегарасида фаолият кўрсатади ҳамда ўз қийматини қайтадан яратилган махсулот қийматига ўтказади.

Айланма фондлар - корхонани ишлаб чиқариш фондини бир қисмини ташкил қилади. У бир ишлаб чиқариш даврида (циклида) ишлатилади ва ўз қийматини ишлаб чиқариладиган махсулотга тўлалигича ўтказади. *Муомила фондлари* тайёр махсулотни истеъмолчиларга юборилгани лекин тўланмагани, банк ва касса, ҳисобидаги пул маблағини ўз ичига олади.

Номоддий активлар - ҳисоб-китоб тоифаси. Номоддий воситаларига физик хусусиятларга эга бўлмаган, аммо корхона активига қўйилган ва одатда унинг фойдаланиш муддати даврида амортизация тўловларини талаб қилади. Уларга қуйидагилар киради: патентлар, лицензиялар, ноу-хоу, авторлик ҳуқуқлари ва бошқа интеллектуал тўлиқ, шахсий мулкчиликка ва ердан, фойдали қазилмалардан ва савдо марказларидан, ЭХМ программавий таъминотидан ва бошқалардан узоқ давр фойдаланиш. Уларнинг бир қисми ўзининг дастлабки нархини йўқотади ва вақт ўтиши мобайнида фойда келтиради.

Номоддий воситаларни сотиб олинган товар ва сотишдан махсулот сотишдан, иш бажариш ва хизматдан келган фойда ҳисобига ҳамда банк кредити, жисмоний юридик шахсларни қайтарилмайдиган бадаллари ҳисобига молия билан таъминланилади. Оддий воситалар уларни сотиб олиш қийматлари билан ҳисобга олинадилар уларга қўшимча (бевосита) ҳаражатлар, баъзи бир объектларни тартибга келтириб хўжалик фаолиятига киритиш учун қилинган ҳаражатлар қўшилади.

Кичик бизнеснинг молиявий ресурс манбалари.

Унча кўп бўлмаган янги ишбилармонлар ўз ишларини ўзлари молия билан таъминлайдилар. Кўпчилик кишилар оз миқдорда бўлса ҳам ташқи манбаларга мухтож бўладилар.

Пул ресурсларининг 4 та тоифаси мавжуд:

1. *Савдо кредити*. Бу гурҳдаги "Пул" тўғри маънода заём воситаси ҳисобланмайди. Ҳақиқатдан бу товарлар қиймати ҳисобланади. Уни сизнинг етказиб берувчиларингиз сизга пул тўламасдан қарз қилиб берадилар ва қарзни эслатилган муҳлатларда тўлаш шарти билан.

2 *Қисқа муддатли кредит*. Банклар ва бошқа кредит берувчилар бу каби кредитларни махсус мақсадлар учун товар сотиб олиш учун берилади. Масалан, қисқа муддатли кредитлар эҳтиёт сифатида келгуси мавсумда сотиш учун берилади. Бу каби кредит учун қарз бир йилга етмасдан узилади.

3. *Узоқ- муддатли кредит*. Бу заёмлар бир йилдан ортиқ муддатда корхонани кенгайтириш ёки такомиллаштириш учун берилади ва олипта фойда ҳисобланади.

4. *Акционерлик капиталда инвесторнинг қатнашиши.* Бу каби ресурслар қайтарилмайди. Сиз воситаларни оласиз ва фойдани бир қисмини инвесторга берасиз. Бошқача қилиб айтганда сиз ўз корхонангизнинг бир қисмини сотасиз.

Пул маблағларини қаердан олиш мумкин?

Молиявий таъминлашнинг имконли манбаалари куйдагилардир:

- тижорат банклари.
- молиявий компаниялар.
- инвестицион компаниялар.
- инвестицион фондлар.
- кредит идоралари.
- харидорлар.
 - махсулот берувчилар.
- дўст ва танишлар.

Пулларни қаердан олиш мумкин?

Молиявий таъминлаш имконли манбалари куйдагилардир:

- тижорат банки.
- молиявий компаниялар.
- инвестицион компаниялар.
- инвестицион фондлар.
- кредит идоралари.
- харидорлар.
- махсулот берувчилар.
- дўст ва танишлар.
- хайрия ташкилотлари.
- траст компаниялар ва бирлашмаларнинг траст бўлимлари.
- давлат, халқлараро ва жамият ташкилоти ва идоралар, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш дастурида иштирок этувчилар (уларнинг марказий ва маҳаллий идоралари).
- ишловчилар.
 - дастгоҳ ишлаб чиқарувчилар.
- суғурта компаниялари.
- нафақа фондлар.
- хусусий инвесторлар.
- молиявий маслахатчилар.

Кимга ва қаерга мурожаат қилиш керак?

Кенг тарқалган молиявий манбаалар:

Банклар - банклардан ссуда олиш ниҳоятда содда Сизга пул савдо-операцияси ўтказиш учун бемалол, аммо янги корхона бунёд этиш учун бемалол эмас. Демак, сизга банкни ишонтириш керак, сиз ҳаммасини яхши ўйлагансиз ва ўз ишигизни ташкил қилишга астойдил ҳаракатга тушасиз. Бу ишда сизга ишлаб чиқарилган бизнес режангиз қўл келади.

Куйдаги масалаларга алоҳида диққат-эътибор қилишингиз керак.

- олинган воситалар қандай ишлатилади ?
- қарз қандай қилиб тўлаб берилади?
- кредит олиш учун қандай таъминот таклиф этилиши керак.

- ўзингиз танлаган фаолият учун зарур тажриба ва тайёгарликка эгамисиз?
- бошқарув ходимларининг ва етакчи мутахассислар иши қандай?
- ушбу бизнес соҳасини узоқ муддатли келажак тараққиёти қандай?

Инвестицион фондлар ҳиссадорлик юқори ўсиш потенциалига эга, кичик корхоналар капиталига бадаллар тўлаш мумкин. Кўплари аниқ тармоқ жугрофик ноҳия, технологиялар бўйича ёки маълум ҳажм учун инвестиция лойиҳасига ихтисослашадилар. Улар билан келишув пайтида қуйдагиларни эсда тутиш зарур. Инвестицион фондни бир, кунда кўриб чиқиш учун 30 дан ортиқ буюртмани ва бизнес-режани қабул қилиш мумкин, улардан 10 % гина ўқиб чиқилади. Ўқиб чиқилганлардан фақат бир нечасигина яна давом этиб ўқиш учун жўнатилади ва жуда озлари молия олиш мумкин.

Демак:

- Сизнинг бизнес-режангиз ҳар томонлама касбий устунликка эга бўлиши учун ҳамма нарсини қилиш, у аниқ тушунарли ёзилган бўлиши керак.
 - Корхонани тугатиш режасини тайёрлашда "таваккалчи" инвестор сизни бизнесдан қандай чиқилишингизни аниқ билиши керак кўпчиллик инвестицион фондлар "Етук" даражага эришган пайтда пулни юқори ўсиш потенциалига эга корхоналарга жойлаш одатига эга.

Давлат ва жамият ташкилотлари. Бугунги кунда кичик бизнесни қўллашни ўзларининг асосий вазифаси деб ҳисоблайдиган давлат ва жамият ташкилотларининг сони кўпаймоқда. Улар фақат молиявий ёрдам қилмасдин балки (қоида бўйича имтиёзли кредит шаклида) хоналар қидириб топишади, ходимларни ўқитиш ва бошқа ишларда ёрдам беради.

Бу каби ташкилотларга қўллаш учун мурожат қилишдан олдин уларни ўзига хос талабларини билиш керак, кўплари улар учун керакли соҳалардаги кичик корхоналарга ёки алоҳида ижтимоий гуруҳларга захирага бўшаган ҳарбийларга ёрдам кўрсатади.

Капитални жалб қилишнинг бошқа имкониятлари ҳам бор. Масалан, ихтирочи инвесторлар гуруҳидан молия олиш мумкин, бунинг учун у агар иши юришмай қолганда ўзининг ишлаб чиққан технологиясига эгалик ҳуқуқини уларга топшириши керак. Хорижий молия манбалари мавжуд. Масалан, хорижий фирмалар, улар бошқа давлатларга инвестиция қилиш имкониятларини фаол ўрганмоқдалар.

Капитал инвестицияси ва унинг турлари.

Кичик бизнеснинг ишбилармонлик тизимлари томонидан молия ресурслари кундалик харажатларини ва инвестицияни молия билан таъминлашда ишлатилади.

Инвестиция - бу молиявий харажатларни турли фаолият асосан ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун узоқ муддатли капитал киритиш шаклида бевосита корхонани қўшимча фойда олиш ёки корхона, компания ишига таъсир кўрсатиш ниятида қиматбаҳо қозғаларни сотиб олишда ишлатилади. Инвестициялар молиявий (қимматбаҳо қозғалар билан боғлиқ операциялар), ҳақиқий (маблағларни узоқ муддатга моддий ишлаб чиқаришга киритиш), ақлий (интеллектуал), (ноу-хоу, илмий ишлар) бўлимлари мумкин. Бундан, ташқари инвестициялар таваккаллик

(венчурли), тўғри, портфелли, аннунтет турларига бўлинади ва шу жиҳатдан фарқланади.

Венчурли капитал - бу таваккалчилик капитал киришни белгилаш учун ишлатилади, у ўзини янги акциялар чиқарувчи инвестиция шаклда кўрсатади. Булар янги акциялар чиқарувчи инвестиция шаклида ўзини кўрсатади. Бу ерда дивертификация кенг меъёрга ишлатилади.

Тўғри инвестициялар - бу хўжалик юритувчи субъектини низом капиталига киритилган маблағдир, ёки янгидан бунёд этилган корхона учун фойда кўриш ниятида ва ушбу ишбилармонлик тизими бошқарувчини бошқаришда қатнашиш ҳуқуқини қўлга киритиш учун ишлатилади.

Портфел инвестицияси - бу фойда олиш мақсадида саноат, қишлоқ хўжалик, транспорт, кредит ва бошқа корхоналарга узок муддатли капитал маблағини киритишдир.

Аннунтет - омонатчига вақти-вақти билан тўланадиган пул маблағидир (бадал, рента ёки фойда). Унинг қуйдаги турлари мавжуд: аннунтет инвестицион режа билан – суғурта рентасини капитал маблағ билан қимматбаҳо қоғоз сотиб олишга сарфланганда ҳосил бўлади. Бу ерда суғурта қилинган шахс ҳар йилги белгиланган фойдани, ҳамда қимматбаҳо қоғоздан келган фойдани олади.

Ҳар йилги аннунтетлар – суғурталанганларга йиллик бадалларни тўлаш.

Бўлинувчи аннунтет - суғурталанган шахсни вақтидан кейин меросхўрлар орасида тақсимланувчи даромад.

Кечтирилмайдиган аннунтет (рента) - суғурта шартномаси тузилгандан кейинги тўланиши бошланган йиллик даромад.

Ксчиктирилган аннунтет (рентаси) - суғурта шартномаси тузилгандан сўнг маълум муҳлат ўтгандан кейин тўланадиган йиллик даромад:

Гуруҳли аннунтет - даромад ягона гуҳурга шартномаси асосида бир неча фоизлик ва юридик шахсларга тўланадиган даромад бўлиб сўнг улар орасида тақсимланади.

Кичик бизнесда инвестицияни юридик ёки жисмоний шахслар, таваккалчилик даражасига нисбатан инвесторларга, янги бизнес ташкилотчиларига, олиб-сотарларга ва ўйинчиларга бўлиниб амалга оширилади.

Инвестор - бу қарор қабул қилувчи ва ўзининг шахсий, қарзга олинган маблағларини ва бошқа жалб қилинган мулкӣ ва маданий бойликларни инвестицион лойихага киритувчи жисмоний ва юридик шахсдир. У омонатчи ва қарз берувчи ролида чиқиши мумкин бўлиб амалга оширувчи инвестицияларини йўналишини, самарасини эркин ҳолда аниқлайди. Инвестор қарор билан инвестицияларга эгалик қилиш, ишлатиш, фойдаланиш, ҳуқуқи ва уларнинг натижалари билан жисмоний ва юридик шахсларга қонунда кўрилган тартибда бериши мумкин.

Янги бизнес ташкил этувчи - бу ўзининг хусусий капиталини маълум таваккалчилик билан ишга жалб қилувчи ишбилармондир.

Савдогар - бу олдиндан кўзланган маълум таваккалчиликка боришга тайёр шахсдир. Инвестордан фарқли равишда савдогар ўз пулларини бирор ишга қисқа муддатда киритади.

Янги бизнес муваффақиятли тараққиёт топган ўз пулларини киритишни янги йўналиш вариантларини белгилайди. Шу билан бирга шу бизнес ташкилотлари ва савдогарлар, қойида бўйича шартнома ва қимматбаҳо қоғозларни олиб

сотувчилар бири-бирисиз кун кура олмайди. Чунки иккинчилари биринчилар фаолиятини молия билан таъминлайди.

Ўйинчи-тажовусли инвестор. У ўзининг инвестицион фаолиятини у катта таваккалчиликка кўз тутди ва асосан акцияларни, камроқ облигацияларни сотиб олади.

Инвестиция ва даромадларини дисконтлаштириш.

Кичик бизнесда унинг молия ресурслари ичида катта ҳажмда нақд пуллар бўлиши мумкин. Шунинг учун пул масаласини сотиб олиш қобилиятини аниқлашда муҳим вақт омилини ҳисобга олишдир. Пул воситалари бир хил номинал қийматга эга бўла туриб ҳозирги вақтда ва маълум вақт ўтганда ҳар хил сотиб олиш қобилиятига эга бўлади. Масалан: ўртача йиллик инфляция миқдори 15 фоиз бўлганди, йил бошидан пул массаси 10 миллион сўм бўлса уни сотиб олиш қобилияти 8 млн. 500 минг сўм бўлади. Шунинг учун ишбилармонга иложи борица нақд пулни камроқ ушлаб туршни, уларни айланишга киритиши керак. Пуллар иложи борица тезроқ янги пул маблағларини келтириши муҳимдир.

Пулларни ишлатиш усуллариининг энг соддаси - уларин банкда сақлашдир, бунинг учун омонатчи муддатли ва муддатсиз омонатлари учун фоиз олади. Товар ишлаш, хизмат кўрсатиш, иши маҳсулот яраташ, қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш ва бошқалар учун инвестицияни ишлатиш, фақат банкда сақлангандан юқори дисконт ставкаси бўйича тоза (солиқларни тўлаганидан сўнг) фойда олиш мумкин бўлганда афзалроқдир.

Дисконтлаштириш - бу ҳар хил йиллардиги иқтисодий кўрсаткичларни вақт бўйича солиштириш турига келтиришдир. Ушбу операция шунга асосланганки, ҳар қандай келажакда олинadиган пул маблағи айланишга киритилиб, фойда келтиришга мажбур қилинса, унда уч йилдан сўнг пул миқдори фақатгина сақланиб қолмасдан балки кўпайиши ҳам мумкин. Инвестициялардан келадиган даромадни дисконтлаштириш - бу келажакда олинadиган умумий пул қийматини ҳозирги пул қийматига нисбатан аниқлашдир.

Ўстирилган пулни аниқлаш ва дисконтини ҳисобга олиб қўшимча даромадни аниқлашда куйдаги формуладан фойдаланилади:

$$F_c = P_c (1+i)^n$$

бу ерда: F_c - келажакдаги пул маблағи (кутилган қиймати), сўмда.

P_c - пулниинг бошланғич (ҳозирги жорий) қиймати, сўмда.

$(1+i)$ – дисконт коэффиценти, *яъни* даромадли меъёри ёки фоиз қийматининг, биринчи бўлаги.

n - даромадни жамғарилишидаги йиллар сони ёки капитал айланишлари сони.

$$D = P_c(1+i)^n - P_c$$

бу ерда; D – қўшимча даромад, сўм

Масалан: Иккита вариантдаги инвестициялаш фараз қилинади. Биринчи вариант бўйича агар 100 млн. сўм маблағ киритилиб, ҳар йили 10 фоиздан фойда олинса, режалаштирилган даромад: 100 млн. сўм $\times (100 \% + 10 \%)^1$ ёки шу 100 млн. сўм $\times (1 + 0,1) = 110$ млн. сўм. Икки йилдан сўнг 100 млн. сўм $\times (1 + 0,1)^2 = 121$ млн. сўм ва хоказо.

Иккинчи вариант бўйича сўм киритилса, даромад 3 ойдан сўнг 2,5 фоизга тенг бўлади. Иккинчи вариант фойдалироқдир, чунки 3 ойдан кейинги даромад олиб яна айланишга киритилса қўшимча даромад келтириши мумкин.

Бир йилда тўрт маротаба айланса $100 \text{ млн.сўм} \times (1+0,025) = 110,38 \text{ млн.сўм}$ даромад олинади. Икки йилдан сўнг - $100 \text{ млн. сўм} \times (1+0,025) = 121,64 \text{ млн. сўм}$.

Биринчи ҳолатдаги қўшимча даромад биринчи йилдан $100 \text{ млн. сўм} \times (1+0,1) - 100 \text{ млн.сўм} = 10 \text{ млн. сўмга}$. Иккинчи йилда $100 \text{ млн.сўм} \times (1+0,1) - 100 \text{ млн.сўм} = 21 \text{ млн. сўм}$. Иккинчи вариантида юқоридаги миқдорларлар 10,38 млн сўм ва 21,64 млн сўмга тенг.

Мураккаб фоизлар формуласи аввалги бошланғич миқдорини ҳисоблашга P_c - ни фоиз қийматини аниқлашга имкон яратади. Шундай қилиб.

$$P_c = F_c / P_c (1+i)^n;$$

$$i = F_c / P_c - 1$$

Мисол: уч йилдан сўнг 100 млн. сўмга эга бўлиши хоҳлаган инвестор банкка маълум миқдордаги, пул маблағини 150 фоиз йиллик даромад билан қуйди.

Ушбу маблағнинг миқдори қанча бўлмоғи керак?

$$P_c = 100 \text{ млн.сўм} (1+1,5) = 6,4 \text{ млн. сўм}.$$

Демак, дастлаб қўйилган маблағ сўмга эга. У бу миқдорни икки йилдан сўнг 6 марта кўпайтириш ниятида, шунинг учун у қандай йиллик даромад фоизи билан ўз молиявий ресурсларини кўпайиши керак.

Бошқа инвестор 300 млн. сўмга эга. У бу миқдорни икки йилдан сўнг 6 марта кўпайтириш ниятида шунинг учун у қандай йиллик даромад фоизи билан ўз молиявий ресурсларини қўйиши керак.

$$1 = (1800 \text{ минг сўм} / 300 \text{ минг сўм}) - 1 = 1,45 \text{ ёки } 145 \%$$

Шундай қилиб қўйилган масалани ечиш учун капитални банкга ёки компанияга йиллик даромади 145 фоиздан кам бўлмаган ўлчамда қўйиши зарур.

Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари.

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

- Хўжалик юритувчи субъектларга пул ссудаларини ёки товарни капитал ўрнида тўғридан тўғри бериш шакли.
- Ҳисоб – китоб турларидан бири сифатида кредит билан таъминлаш яъни тўлов мухлати узайтирилганлиги ҳисоби билан.

Бу ерда «Кредит» тушунчаси кенг маънога эга. Биринчидан: Кредит тўлаш ва фоиз тўлаш шарти билан ссуда кўринишида пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин. Юридик ёки жисмоний шахслар қарзга восита берувчилар-кредиторлар, оловчилар-заёмчилар деб аталади. Кредитнинг асосий вазифаси пул воситаларини қайтариб бериш шарти билан қархоналар; ташкилотлар, тармоқлар ва ноҳиялар орасида тақсимлаш ва вақтинча бўш пул маблағларини самарали ишлатишидан иборатдир. Кредитни бошқа вазифаги бу ҳақиқий пулларни кредит пулларига (банкнотлар) ва кредит операцияларига (нақд пулсиз ҳисоб-китобга) алмаштиришдан

иборат. *Иккинчидан:* Кредит ўзини ссуда капитали ҳаракати шаклида намоён этади. Пул ёки товар шаклидаги ссуда қайтарилиши ва тўловли шарти билан кредитор ва заёмчи орасидаги иқтисодий муносабатни акс эттиради. Кичик бизнесда кредит билан таъминлаш кенг шаклларда тасаввур этилиб бу, ерда қуйидаги кредитлар ишлатилади: тижорат, банк, давлат, истеъмолчи, халқаро. Уларнинг ҳаммаси кредит бериш мудатига қараб қисқа муддатли (бир йилгача), ўрта муддатли (бир йилдан уч йилгача) иш узоқ муддатли (уч йилдан ортиқ) бўлиши мумкин.

Тижорат кредити - товар шаклида (берилувчи) сотувчилар томонидан харидорларга берувчи кредит бўлиб сотилган товарни қийматини орқароққа суришдан иборатдир. Натижада ҳисоб китоблар вексель ёки очиқ ҳисоб билан амалга оширилади. Биринчи ҳолатда харидор товар ҳужжатларини олганидан сўнг ўтказилиш сотувчи томонидан қўйилган вексельни (траттани) талаффуз этади ёки оддий вексель расмийлаштиради. Иккинчи ҳолатда, сотувчи харидорнинг ҳар мажбуриятларини олмайди ва қарз бўйича ҳисоб очади қарзни узиш даврий тўловлар стажида қисқа муддатларда (1-2 ой) амалга оширилади.

Тижорат кредитига бўлган зарурат капитали ишлатиш ва муомила вақтида бир-бирига тўғри келмаслиги натижасида келиб чиқади. Бу ерда товарни кредитга сотиш ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигига ёрдамлашади, капитал айланиш тезлигини ва фойдани кўпайишини таъминлайди. Ушбу шаклдаги кредит одатда қисқа муддатли бўлади.

Банк кредити ишбилармон ва корхоналарга пул ссудаси кўринишида берилади.

Банк ссудаси - бу корхона ташкилотларни, алоҳида фуқароларнинг вақтинча бўш воситалари бўлиб бўш томонидан шартнома асосида уларнинг розилиги билан жалб қилинади ва ссуда фонди ташкил бўлади. Кредит олиш учун кредит олувчи ва заёмчи томонидан кредит шартномаси тузилади, у ўз ичига қуйдагиларни олади. Кредит тури, миқдори, унинг бериш тартиби ва муддати, кредит бериш шарти, фоиз тўловининг миқдори, ҳар иккала томон жавобгарлиги, кредитор ва заемчилар тўғрисидаги маълумотлар.

Кичик бизнес тарикқиёти учун *Давлат кредити* давлат бюджетидан энг-муҳими замонавий ишбилармонлик лойиҳаларини амалга ошириш мақсадида дастурлар асосида берилади.

Истеъмолчи кредити - бу кредит шаклида қарз олувчи сифатида юридик шахс, қарз берувчи сифатида кредит идораси, корхона ва ташкилот чиқиши мумкин. Бу кредит шакли халқни истеъмол талабини қондириш воситаси сифатида хизмат қилади ва пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин.

Халқаро кредит-бу халқаро иқтисодий муносабатлар соҳаси бўлиб у турли давлатлар кредиторлар ва қарз олувчилари орасида ссуда бериш, ишлатиш ва уни узиш бўйича фоиз тўлаш билан амалга оширилади. Бу турдаги кредит кичик бизнесни тараққиёт топтириш учун давлатлараро банклар ва фирмалар ичидан халқаро ёрдам шаклида берилади. Халқаро кредит ўлчами ва уни бериш шарти кредит берувчи ва аксини ўртасидаги кредит шартномасида ўз аксини топади. Фирманинг нуктаи назарида бериш ва таъминлашда қуйдаги кредитлар бўлиши мумкин: Товар, валюта, таъминланган (товар, тижорат ҳужжатлари билан ва бошқа қийматлар билан) ва таъмин этилмаган (банк) кредитлари қарз олувчилар бўйича кредитлар шахсий, *давлат ва молиявий* бўлиши мумкин. Кредитни асосий шартли ҳисоб-

китоб тури бўлиб (тўлаш муддати узайтирилган ҳисоб) фирма кредити, вексель (ҳисобли) ва факторининг ҳисобланади.

Фирма кредити- бу кредит бериш шаклида мол берувчи ва сотувчи тўлаш муддати узайтирилса кредитни харидорга беради. Бу каби кредит шакли бирдан-бир мисол маҳсулотни истоъмолчига аванс беришдир, аванс берувчига шартномага қўл қўйилгандан, сўнг ўтказилади. Вексель кредити-бу вексельни банк томонидан сотиб олиш (ҳисобни) вексель эгаси банкдан муддатидан илгари вексельда кўрсатилган пул миқдорини, тижорат тўловларини, ҳисоб тўловини ва бошқа харажатларни айирганда кейингисини олади.

Факторинг - бу айланувчи воситаларни кредит билан таъминлашда ўртада турувчининг фаолияти туридир. Ўртада турувчи компания (банк) маълум тўлов эвазига ишбилармонлар таркибидан харидордан унинг ҳисобига олинadиган пул маблағини олиш ҳуқуқига эга бўлади (дебиторлик қарзини инкассага қўшиш ҳуқуқи). Шу билан бирга ўртада турувчи мижозни айланувчи воситасини кредит билан таъминлайди ва унинг кредит ва валюта таваккалчилигини ўз зиммасига олади. Ўртада турувчи товар сотувчининг ўзаро муносабатлари, факторинг бўйича шартнома билан тартибга солинади.

Очиқ ҳисоб бўйича кредит билан таъминлаш – бу сотувчини доимий харидорига таъминланмасдан ва тез фоиз тўламасдан тўлов муддати узайтирилган шаклдаги кредитидир. Сотувчи харидорга товарни унинг манзилгоҳига товар тақсимлаш ҳужжатлари билан қарз миқдорини харидор номига очилган дебет ҳисобига ўтказди. Харидор шартномада қурилган муддатларда ўз қарзини очиқ ҳисоб бўйича узиб боради.

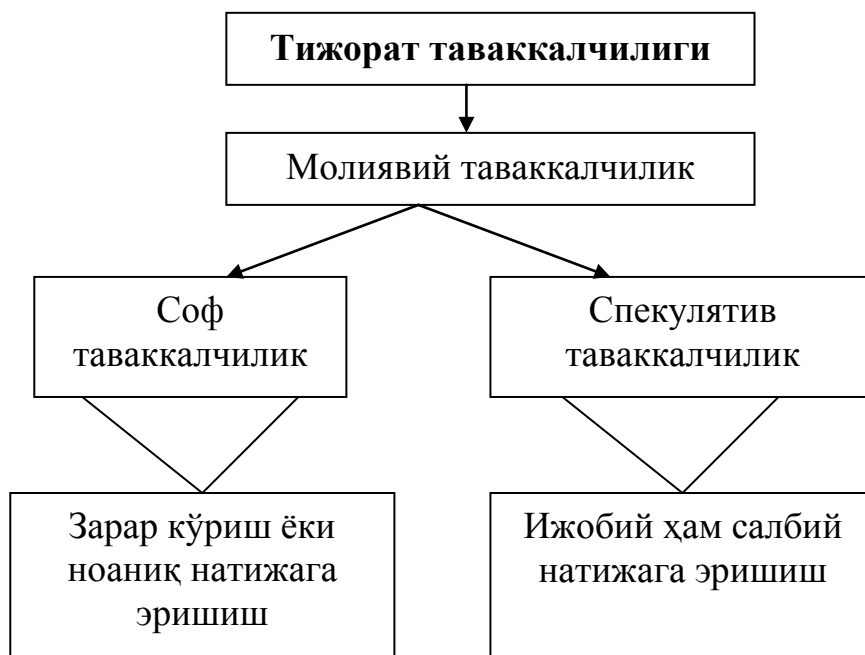
Овердрафт –қисқа муддатли кредитларш шакли бўлиб банклар амалиётида ишлатилади. У Англияда пайдо бўлади. Овердрафтнинг мазмуни шундан иборатки одатда банкнинг ишончли мижозига маълум чегарада чеклар билан қарз тўлаш ҳуқуқи берилади. Бу каби операция натижасида манфий баланс бунёд бўлади, яъни дебиторлик сальдоси – (мижозни банкга қарзи). Банк ва мижоз ўзаро шартнома тузи бунда овердрафтинг энг еатта миқдори, кредит бериш шarti, уни қайтариш тартиби ва овердрафт учун фоиз миқдори бергиланади.

Режа:

1. Умумий қоидалар.
2. Таваккалчилик даражасини аниқлаш.
3. Таваккалчилик даражасини пасайтириш усуллари.

Умумий қоидалар. Ҳар қандай хўжалик фаолиятида у ёки бу хўжалик операцияларини амалга оширишда йўқотиш хатари бўлади. Бундай йўқотишлар хавфи тижорат таваккалчилигидир.

Тижорат таваккалчилиги бу бўладиган натижаларга ишончсизликни англатади. Тижорат таваккалчилигининг таркибий қисми бу молиявий таваккалчиликдир. Молиявий таваккалчилик бу қандайдир миқдордаги пул суммасини йўқотиш ёки ололмаслик хавфидир. Таваккалчилик икки хил бўлади: соф ва спекулятив (чайқовчи). Соф таваккалчилик зарар кўришни ёки ноаниқ натижага эришишни билдиради. Спекулятив (чайқовчи) таваккалчилик ижобий, ҳам салбий натижаларга эришишни англатади.



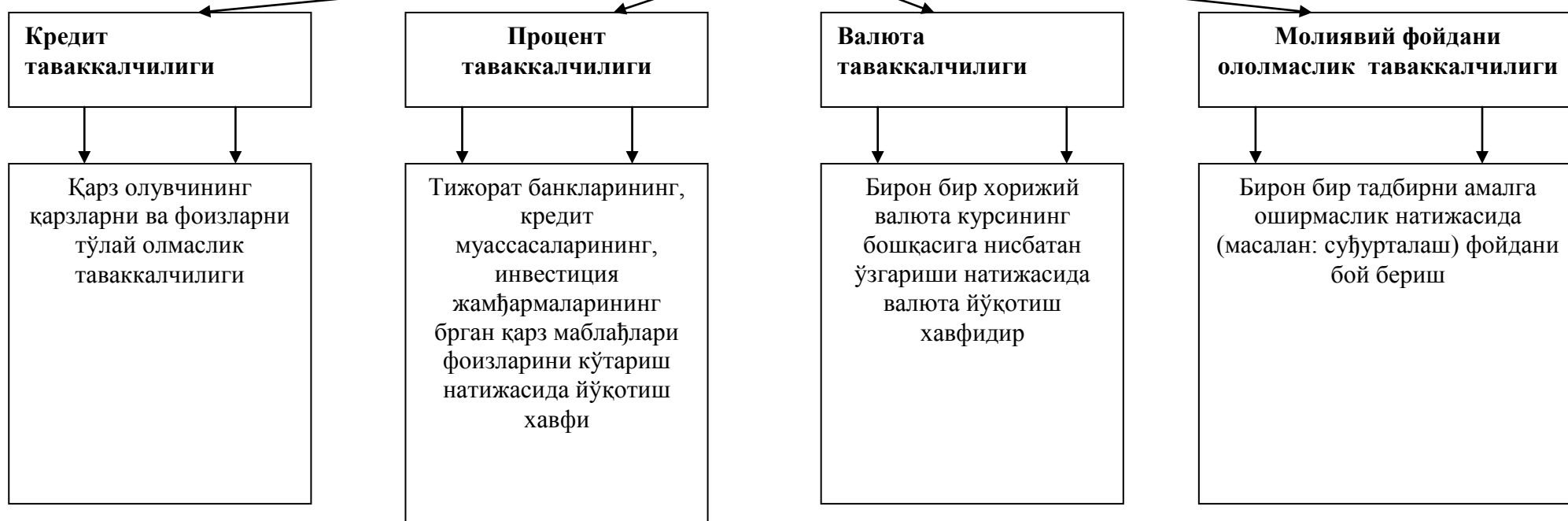
Капитални инвестициялаш доимо инвестициялаш ва таваккалчилик вариантларини танлаш билан бирга бўлади.

Тадабиркорликдаги таваккалчилик, бошқа таваккалчиликларга ўхшаб, йўқотишнинг келиш эҳтимолини математик кўринишда ифодаланиши мумкин.

Таваккалчилик даражасини аниқлаш. Таваккалчилик миқдори ёки унинг даражаси 2 мезон асосида ўлчанади:

1. Ўртача кутиш миқдори.
2. Кутилаётган натижанинг тебраниши.

**Молиявий таваккалчилик бу
спекулятив таваккалчиликдир**



Ўртача кутиш миқдори – бу ноаниқ ҳолатлар билан боғлиқ бўлган ходисаларнинг миқдорий кўрсаткичидир. Ўртача кутиш миқдори мумкин бўлган барча натижаларнинг ўртачаси ҳисобланиб бунда ҳар бир натижанинг эҳтимоли унинг частотаси сифатида фойдаланилади. Ўртача кутиш миқдори кутилаётган натижаларнинг ўртачасини ифодалайди. Ўртача миқдор ходисаларнинг умумлашма сонли характеристикаларини бериб у қайси вариантни қўллаш ёки қўлламаслик тўғрисидаги қарорни қабул қилишга асос бўла олмайди. Охириги қарорни қабул қилиш учун бу кўрсаткичларнинг тебранишини аниқлаш зарур. Яъни, кутилаётган натижаларнинг тебраниш миқдорини аниқлаш керак бўлади. Кутилаётган натижаларнинг - тебраниши кутилаётган миқдорнинг ўртача миқдордан четланишини билдиради. Бунинг учун амалиётда бир-бири билан жуда яқин бўлган кўрсаткичлардан фойдаланилади: дисперсия ва ўртача квадратик четланиш.

Дисперсия қуйидаги формула орқали топилади:

$$G^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2 n}{\sum n},$$

бунда: G^2 - дисперсия;

X -кузатилаётган ҳар бир ҳодиса учун кутиш миқдори;

$\bar{X}$ - ўртача кутиш миқдори;

n –кузатувлар сони.

Ўртача квадратик четланиш қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$G = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{\sum n}}$$

бунда: G - квадратик четланиш;

Частоталар тенг бўлган пайтда бу кўрсаткичлар қуйидагига тенг бўлади:

$$G^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}$$

$$G = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}$$

Ўртача квадратик четланиш вариацияловчи белгининг бир хил ўлчовларида аниқланади. Дисперсия ва ўртача квадратик тебраниш абсолют тебраниш ўлчовларидир.

Таҳлил қилиш учун одатда вариация коэффицентидан фойдаланилади. Вариация коэффиценти ўртача квадратик четланишларни ўртача арифметик кўрсаткичига нисбати аниқланади, яъни

$$V = \frac{G}{\bar{X}} \times 100,$$

бунда; V – вариация коэффиценти, %:

Вариация коэффиценти бу нисбий кўрсаткичдир. Шунинг учун ҳам унинг ўлчамига ўрганилаётган кўрсаткичнинг абсолют миқдорлари таъсир кўрсатмайди.

Таваккалчилик даражасини камайтириш усуллари. Тадбиркорликда таваккалчилик турли усуллар ёрдамида ҳал этилади. Уларнинг асосийларига қуйидагилар қиради: таваккалчиликдан қочиш, ушлаб қолиш, бировга бериш, унинг даражасини пасайтириш. Таваккалчиликда қочишнинг энг оддий йўли бу у келтирадиган тадбирлардан четланишдир. Бир томондан бу тадбиркорнинг фойдадан қочиш билан баробардир. Таваккалчиликни ушлаб қолиш деганда, таваккалчиликни инвесторга юклаш тушунилади. Бунда барча жавобгарлик инвесторда бўлади. Таваккалчиликни бировга бериш деганда, инвестор томонидан барча жавобгарликни бошқа бировга бериш тушунилади. Яъни, масалан суғурта жамиятида. Тадбиркорнинг молиявий таваккалчилиги, таваккалчилик коэффиценти ёрдамида ўлчанади.

$$K_p = \frac{Y}{C},$$

бу ерда: Y – зарарнинг максимал миқдори, сўмда;

C- хусусий молиявий ресурслар хажми.

Тадбиркорнинг молиявий таваккалчилигини камайтиришда қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин:

1. Диверсификация;
2. Танлаш ва натижалар тўғрисида қўшимча ахборотларга эришиш;
3. Лиметлаш;
4. Суғурталаш.

7-Мавзу: КИЧИК БИЗНЕСНИНГ ҲАЁТИЙ ЦИКЛЛАРИ.

Режа:

1. Кичик бизнеснинг ҳаётий циклининг дескриптив модели.
2. Кичик бизнес корхоналарининг ҳаётий циклини бошқаришни самарали ташкил этиш усуллари.
3. Кичик бизнес корхоналарининг молиявий мослашувчанлигини таъминлаш.
4. Кичик бизнес корхоналари ҳаёт циклиниинг муҳим босқичларида қимматбаҳо қоғозлар портфели.

Кичик бизнеснинг ҳаётий циклининг дескриптив модели.

Корхонаниинг ҳаётий цикли - бу унинг ишлаб чиқариш фаолияти даври ҳисобланади. Корхонаниннг ҳаётий циклининг тўртта босқичи мавжуд: бунёд этиш, ўсиш, дифференциациялаш, жипслаштириш.

Биринчи босқич корхонани бозорда пайдо бўлиши билан тавсифланади, *иккинчиси* - корхонани тараққиёт этиш суръати, унинг бозорда тутган ўрнини "мустаҳкамлаш билан, *учинчиси* - хўжалик фаолиятини дифференциация қилиш, янги бозорларга суқилиб кириш, *тўрттинчиси* - янгилик киритиш, стратегияни қайта кўриб чиқиш билан ёки банкрот бўлиш билан изоҳланади. АҚШ изланувчилари тадбиркорлик ташкилотини қуйидаги ҳаётий циклини ажратиб кўрсатадилар (худди тирик жондек):

1. Туғилиш даври;
2. Болалик даври;
3. Ўспиринлик даври;
4. Дастлабки етуклик даври;
5. Ўрта етуклик даври;
6. Охирги етуклик даври;
7. Қариш даври;
8. Тикланиш даври (фаолиятини тўхтатиш, банкрот бўлиш пайти).

1. *Туғилиш даври* янги харидорни талабини қондириш, бош бозор майдонини янги сегментини эгаллаш. Асосий мақсад рақобатга бардош бериш, шунинг учун барча ишларда ташаббускорлик, муваффақиятга эришиш, чексиз меҳнатсеварлик ҳукм суради. Ташкилотни тавсифли белгиси бўлиб жанговарлик, иложи - борица кўпроқ фойда олишга ийтилишлик ҳисобланади.

2. *Болалик даври* - бу ҳаёт циклидаги энг хавфли босқич ҳисобланади. Бу босқичда асосий мақсад қисқа муддатли муваффақият ҳисобланади, тавсифли белгиси бу мақсад сари интилиш, рақобатчи ташкилотларга асосий аҳамият бериш. Бу босқичда 90% корхоналар банкрот бўладилар. Бунда режалаштириш усули "ололганингни юлиб қол" шиори остида бўлади.

3. *Ўспиринлик даври* - бу босқич ташкилотни барқарорлик жараёнинг шаклланишини бошланишидир: Фаҳм-фаросатли таваккалчилик ўрнига илмий ҳисоб-китоблар ишлатилади. Ташкилот бозорда ўз майдонини

эгаллаб даромад олишни барқарорлигини режалаштиришни амалга оширди.

4., 5., 6. *Дастлабки етуклик, ўрта етуклик, охириги етуклик даври*-- бу ташкилотни янги фаолият соҳаларига аста-секин кириб бориши, дифференциацияни ва диверсификацияни кучайиши, фаолият кўламларини кенгайтириш босқичидир. Бунда ташкилот куйидаги жараёнларни ўтади: миллий, мультимиллатли, жаҳон аҳамиятига эгаллик. Бу босқичда бошқарув усули марказлаштирмаган бўлиши зарур.

7. *Қариш даври* - ўсишни сусайиши - ва катта қийинчиликларни мавжудлиги. Бундай қийинчиликларга корхона бардош беролмаслиги мумкин. Бунда бош вазифа ташкилотни сақлаб қолиш, барча воситалар билан жамоа мақомни кўллаб-қувватлаш. Бунда ташкилотни модели бюрократия, рахбарлик тури эса маъмурий бўлиб қолади.

8. *Тикланиш даври* - фаолият тараққиётини жонланиши корхонага тўла мажмуавий ўзгаришларни ўтказиш зарур. Бошқарув усули-уйғатувчанлик бераҳмсизлик белгилари билан ажралиб туради агар раҳбарлик сусайса банкротлик содир бўлиши мумкин.

Кичик бизнес корхоналарини у ёки бу ҳаёт цикли босқични босиб ўтиш сезиларли равишда бозорда пайдо бўлаётган шароитга, ҳамда давлатни олиб бораётган иқтисодий-сиёсатига боғлиқдир.

Корхоналарнинг ишини самарадорлиги кўпинча уларнинг ташкилий таркибига ҳамда раҳбарлик усулига боғлиқ, уларнинг турлича бирлашиш ходимларни ишга бўлган қизиқиши ошириб қолмасдан балки ташкилот турига хос ички чекланишлар ҳисобига қизиқиш камайиб кетиши ҳам мумкин.

Кичик бизнес корхоналарининг ҳаётий циклини бошқаришни самарали ташкил этиш усуллари.

Бозор иқтисодиётига ўтиш бошқарув масалаларига бошқача мунособатни талаб қилади: яъни, уларни хўжалик юритувчи субъектини ичкарисидан эмас ташқарисидан, очиқ истикболига қараши керак. Фақат шундай иш билан тадбиркорлик фаолиятини мақсадини корхоналарни ҳаёт циклини ҳар қандай этапда ошириш мумкин.

Биринчи икки босқичда "хўжалик субъектни туғилиши" ва "болалик даври" хусусий бизнесни ташкил қилиш билан боғлиқ муаммоларни, мавжудлиги билан тавсифлидир. Бунга сабаб Фарбий мутахассислар ҳисоби бўйича банкротликни деярли 60% корхонани бошқараолмасликга ва тадбиркорларни фаолиятини самарасиз режалаштирилиши сабаб деб биладилар.

Кичик корхоналар бошқаруви меҳнатни паст савияда тақсимланиши билан тавсифланади. Бу эса баъзи бир тадбиркорни ҳаддан ташқари иш билан бандлигини сабаби ҳисобланади ва шунинг учун бошқарув меҳнатни тўғри тақсимлаш тадбирларни мақсадга мувофиқ ўтказиш ва ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш муҳим аҳамиятга эга.

Кичик бизнес бўйича мутахассислар бошқарувни мақбул шакллари излаб топишда қуйидаги фикр мулоҳазаларга аҳамият берадилар: ҳар қандай бошқарув усули маълум вазифа ва мақсад билан боғлиқ бўлмоғи керак.

Раҳбарнинг ҳуқуқи ҳар хил мақсадларга эришишга имкон яратади. Шунинг учун ҳар хил турдаги бошқарув ҳуқуқига тўғри келадиган вазият учун тўғри келадиган бошқарув усулини топишга ҳаракат қиладилар. Бу эса қарорларни излаш, жалб қилиш ва бажарилишини, ҳамда улар оқибатини назорат қилишни тақозо қилади.

Кичик бизнес корхоналарда раҳбарликни ишга ва одамга мўлжалланган такомиллаштирилган усули кенг тараққиёт топмоқда. Корхона раҳбарлари ишловчиларни меҳнатини тўғри ташкил қилишини таъминлаш эмас, балки корхонани молиявий, маъмурий, тижорат ва моддий бойликларини тўғри ишлатиш масаласини ҳал қилиши ҳам керак.

Шунинг учун бошқарувни доимий такомиллаштирилиши фирмани тез ўзгарувчи ташқи мажмуа қўниқиш қобилятига боғлиқ, яъни табиий ташкилий жараёнлар аралаштириш таъсирини пасайтириш ўрнига қўпайтириш зарур. Ўз ишининг устаси ҳисобланган тадбиркорлар учун ўз ташкилотини вақтида янгилашни ўз онги билан тушуниш муҳим ҳисобланади. Менежернинг бирдан-бир асосий вазифаси – корхона тараққиётининг истиқлолини қуришдир.

Корхонанинг ишини яхшилаш учун раҳбарлар тартиб интизомини яхшилаши ишловчилар орасида вазиятларни, низоларни бартараф этиши унинг натижасида жамоада психологик муносабатларни соғломлаштириши зарур.

Улар кўпинча бундай вазиятларни сезишлари, безовта бўлишлари ва уларни бартараф қилишлари зарур. Фирманинг раҳбари ўз вақтида одамлар онгидаги бу каби қарама-қаршиликларга тушуниб етиши, ишловчиларни барча куч, билим ва тажрибаларини корхона фаолиятини яхшилашга сафарбар қилиши лозим.

Кичик бизнес корхоналарининг молиявий мослашувчанлигини таъминлаш.

Фирманинг ҳаёт циклини ҳар қандай босқичида, унинг молиявий мослашувчанлигини зарурий савияда ўз вақтида баҳолаш ва қўллаб-қувватлаш мумкин ҳисобланади.

Корхонанинг молиявий мослашувчанлигини - бу кўрсаткичлар мажмуаси бўлиб, унинг активлари қанчалик ликвидлилигини, қўшимча молиявий воситалар олиш имконияти қандайлигини, ишга киритилмаган капиталини фоизи қанчалигини ва корхона ўзининг инвестицион ва ишлаб чиқариш фаолиятини ўзгартириш қобилятига қай даражада эга эканлигини аниқлайди.

Корхонанинг молиявий мослашувчанлигини аниқлаш учун қуйидаги баҳолаш тизими ишлатилади:

- активларни юқори ликвидлилиги;
- активларни сифат тузулиши ва уларни нарх тавсифи;
- активларни ўзини ўзи сақлаш даврининг давомийлиги;

- корхонанинг ўзи сиёсатини ташқи муҳит ўзгаришларига боғлаб ўзгартира олти қобилияти.

Активларнинг ликвидлилиги - бу моддий бойликларни сотиб нақд пулга айлантиришдаги енгилликдир. Корхонанинг баъзи бир активлари ўзининг шундай боғланган бўлишлари мумкинки биттасида йўқотиш бошқасини самарали ишлатилишига сезилари таъсир кўрсатиши мумкин.

Корхона ўз материал активларини бошқа активлари келтирадиган даромадига салбий таъсир кўрсатмас, сота олиши унга молиявий устунлик келтиради. Масалан, "Холдинг" компаниясининг акцияларини сотиш бошқа сотилувчи қимматбаҳо қоғозларни, облигациялари сотилишига салбий таъсир кўрсатмайди.

Корхоналарда ўзгармас бозор нархига активларини бўлиши, уларни етарли ликвидлилиги тавсифлайди, чунки нархни кучли ўзгариши фирманинг активларини сотилишини бартараф этади. Узоқ муддатли активлар қисқа муддатличилигига қараганда, таваккалчиликка эга, чунки биринчисидан озод бўлиш анча қийинроқдир.

Активларни ўзини-ўзи қоплаш даври уларни иқтисодий рентабеллиги савиясини аниқлайди, яъни корхона учун ҳаётий муҳим кўрсаткичдир. У қуйидаги ифода билан аниқланади:

$$P_u = \frac{HHЭИ}{A - MT} \times 100$$

Бу ерда: P_u – активларни иқтисодий рентабеллиги;

HHЭИ-нетто-натижа, инвестицияни ишлатиш натижалари (баланс даромад қарзлар бўйича молиявий харажатлар) сўмда;

MT- муддати узайтирилган тўлови (кредиторлик қарзлар) сўмда;

A – активлар, сўмда.

Агар иқтисодий рентабиллик формуласини бошқача деб ўзгартириб айланмани (айланма) кўпайтирсак, каби операциядан активлар рентабиллиги миқдори ўзгармайди, аммо иккита муҳим кўрсаткичга эга бўлиш мумкин.

Тижорат маркаси (тм) ва трансформация коэффиценти (тк) қуйидагича бўлади.

$$P_u = \frac{HHЭИ}{A - MT} \times \frac{\text{айланма}}{\text{айланма}} = \frac{HHЭИ}{\text{айланма}} \times \frac{\text{айланма}}{A - MT}$$

Тижорат маркаси-100 сўм активлар айланмаси қандай ишлатиш натижасига олиб келишини кўрсатади. Улар одатда фоизда берилади. Юқори савиядаги даромадга эга корхоналарда тижорат маркаси 2 ва 30% дан ошади, бошқаларда эса 3 - 5% га зўрға этади.

Трансформация коэффиценти активларнинг ҳар бир сўми қанча сўм айланма олинишини кўрсатади, яъни активларнинг ҳар бир сўми қандай

айланмага трансформация қилинади. Тижорат маркасини активларни айланувчанлиги десак ҳам бўлади.

Активларни сезиларли айланмасига эришиши корхоналарни анча муваффақиятга эришганлигидан дарак беради. Аммо бу муваффақиятга эришиш учун қанча меҳнат сарф бўлганини баҳолаш фақат тижорат маркаси ва трансформация коэффиценти ёрдамида эришилади.

Масалан, агар 105 млн. сум баланс даромади 150 млн. сум молия ишлатиш харажатлари ҳисобга олинганда, унда тижорат маркасининг савияси етарли даражада юқори $105/150 = 7\%$ ўз аҳамиятини юқори трансформация коэффиценти ҳисобига йўкотади ($150/(180+120)$). Бундан келиб чиқадики, ойига камида актив киритиш керак бўлади. Бу каби корхонанинг иқтисодий рентабиллиги атиги 3,5 га ($7\% \times 0,5$) тенг бўлади.

Иқтисодий рентабилликни йўлга солиш, унинг иккита қисмига таъсир кўрсатиш ҳисобига амалга оширилади: тижорат маркаси ва трансформация коэффиценти.

Амалиётда бу каби кўрсаткичларни юқори савиясини таъминлаш анча қийин, чунки активлар айланмасини кўпайтирсак трансформация коэффиценти ошади тижорат марка эса пасаяди, агар бир вақтда активларни ишлатилиш самараси ошмаса.

Тижорат маркасига нарх сиёсати, харажатлар хажми ва таркиби таъсир кўрсатади. Трансформация коэффицентида корхонанинг фаолияти тармоқланган шароитлари, ҳамда унинг иқтисодий стратегияси таъсир кўрсатади.

Активларни ўзини-ўзи қоплаш даври сезиларли равишда корхонанинг молиявий турғунлигига таъсир кўрсатади, масалан, корхонанинг қимматбаҳо қоғозларини иккита йўналиш бўйича ишлатишга имкони бор.

Биринчиси бўйича 100 млн. сўмлик акцияларни киритишда бир йилдан сўнг даромад 100 млн. сум бўлади ёки 100%, иккинчи вариант бўйича кўрсатилган акцияларни киритишда ўн ойдан сўнг, даромад 25 млн. сўмга, яъни 25% тенг бўлади.

Бу ерда қимматбаҳо қоғозларни ишлатилишининг иккинчи йўналиши корхонани катта молиявий эгилувчанлигини таъминлайди, чунки активларни айланиш даври қисқаради.

Уч ойдан кейин олинган пул маблағлари миқдори яна айланишга киритилса, қўшимча даромад келтириди. Бир йилда акциялар бир марта айланса қўшимча даромад 144 млн. сўмга тенг бўлади, яъни биринчи йўналшидаги қимматбаҳо қоғозларни ишлатилишига қараганда 44 млн. сўмга тенг бўлади.

3 та айланма $125\% \times 100 \Rightarrow 125$ млн. сум.

4 та айланма $125\% \times 125 = 156,2$ млн. сум.

3 та айланма $125\% \times 156,2 = 195,2$ млн. сум.

4 та айланма $125\% \times 195,2 = 244,0$ млн. сум.

$211\% \times 100 = 144$ млн. сум.

Юқорида келтирилган мисолдан кўринадик, активлар айланиши берилган миқдорига эришиш учун қанча маблағ ишлатилган бўлса, корхона фаолиятини қайта қуриш ҳолатини конвертация қилиш учун шунча куч сарф қилиш керак бўлади.

Корхонанинг молиявий эгилувчанлиги сезиларли даражада унинг ўз фаолиятини йуналишини ташқи муҳитга қараб ўзгартира олиш қобилиятига боғлиқ фирма тараққиёт топиши учун молиявий ресурсларга кириш имконига эга бўлиши керак.

Кира олиш қобилияти ва молия билан таъминланиш миқдори назорат қилиниши қийин бўлган омиллар таъсир кўрсатади. Масалан, банк билан бўладиган муносабат. Шунинг учун корхона раҳбарини ўз диққатини ўзининг бировдан карзга олинadиган маблағига ва қоникарли фoизга эга кредит олишга қаратилиши керак.

Кичик бизнес корхоналари ҳаёт циклининг муҳим босқичларида қимматбаҳо қоғозлар портфели.

Кичик бизнесда кўпчилик тадбиркорлик таркибларининг қисқа ҳаётий даври корхоналарда бозор иқтисоди шароитида хулқий билимларни ўзлаштиришга сабаб бўлувчи заруриятдир.

Бу тараққиёт топган давлатларни кўп йиллик тажрибаси асосида қимматбаҳо қоғозлар портфели билан ишлашни ўрганишдан иборатдир.

Қимматбаҳо қоғозлар портфели - бу бутун бир танҳо бошқариладиган қимматбаҳо қоғозларга киритилган маблағлар йиғиндисидир.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелини бошқариш портфел таркибини ташкил қилиш, тартибга солиш ва режалаштириш, уни шаклланиш фаолиятини амалга ошириш ва қўйилган мақсадларга эришиш учун унинг зарурий ликвидли савиясини, у билан боғлиқ бўлган харажатларни камайиши сақлаб қолишдир.

Портфел қуйидаги мақсадлар учун бунёд этилади: фoиз: олиш, капитални сақлаб қолиш, ва капитал учун ўсишни таъминлаш қимматбаҳо қоғозларни курс қийматини ошиши ҳисобига. Ушбу мақсадлар мақбул бўлишлари ва турли турдаги қимматбаҳо қоғозлар портфелига тўғри келиши керак.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелининг тури - бу *портфелни умумийлиштирилган тавсифидир* унинг мақсадли вазифалари ёки унга қирадиган қимматбаҳо қоғозлардир.

Ёш тадбиркор таркиблари учун кўпроқ, қуйидаги турдаги қимматбаҳо қоғозлар тавсифидир: ўсиш портфели, даромад портфели, таввақалчилик капитали портфели.

Ўсиш портфели бозорда курс қиймати бўйича тез ўсувчан акцияларга мўлжалланган. Портфел эгаларига дивидентлар унча катта бўлмаган ўлчамда тўланиши ёки бутунлай тўланмаслиги мумкин.

Даромад портфели юқори кундалик даромад олинишига йўналтирилган. Бир текис тўланиб турган фoизни ва бу каби портфелга

кирувчи қимматбаҳо қоғозларнинг курс қийматига нисбати ўртача бозорниқидан юқоридир. Уларни курс қиймати анча секин ўсиб боради.

Таввакалчилик капиталининг портфели "Ташаббускор" туридаги корхоналарнинг қимматбаҳо қоғозларидан ташкил топган. Бу корхоналар ҳар томонлама янги технология ва янги маҳсулот чиқариш асосида тез кенгайиш стратегиясини танлаб олганлар.

Етук корхоналар ўзларининг хўжалик фаолиятларида юқорида келтирилган қимматбаҳо қоғозлар портфеллари билан бир қаторда) кенг мувозанатлаштирилган ихтисослашган портфелларга кенг меъёردа мўлжалланган.

Балансировка қилинган портфеллар қисман курс қиймати тез ўсувчи қимматбаҳо қоғозлардан, қисман эса юқори даромадли қимматбаҳо қоғозлардан ташкил топган. Шундай қилиб капитални ўстиришдан ва юқори даромад олишдан мақсад шуки умумий таввакалчиликлар балансировка қилинганлигидир.

Ихтисослаштирилган портфеллар қимматбаҳо қоғозларни умумий мақсад бўйича бирлаштирмай, балки алоҳида ўлчамлар билан бирлаштиради, масалан:

- ўзгармас капитал ва даромад портфели депозит сертификатларини ўз ичига олади.
- қисқа муддатли фоизлар портфели қисқа муддатли қимматбаҳо қоғозлардан ташкил топган.
- ўрта узок муддатли фондлар портфели белгиланган даромад билан, қоида бўйича, облигациялар ҳисобига шаклланади.

Камёб инфляция иқтисоди ва ишлаб чиқариш ҳажмини пасайиши, мулк таркибини ўзгариш жараёнини чуқурлашуви шароитида портфелни шаклланиши ўз кўринишини ўзгартириб туриши мумкин. Бу тизим ўз ичига қуйидаги мақсадларни олиши мумкин:

7. Капитални сақлаш ва кўпайтириш.
8. Қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш.
9. Камёб мол-мулк қимматбаҳо қоғозлар ёрдамида пулга киритиш.
10. Таъсир соҳасини кенгайтириш, ва мулкни қайта тақсимлаш, "холдинг" қимматбаҳо қоғозларининг таркибларни бунёд этиш.
11. Қимматбаҳо қоғозларни бозорнинг нотўғрилиги шароитида курсни ўзгарунчанлигидаги олиб-сотарлик ўйини.
12. Ҳосил мақсадлари (бозорни хабарлаш, ортиқча бозорлардан суғурталаниш).

Қимматбаҳо қоғозлар портфелини корхонанинг ҳар қандай тараққиёт имконида бошқариш портфелини энг юқори даромадга эришишга йўналтирилган бўлмоғи зарур, яъни қимматбаҳо қоғозларни инвестициялардан оладиган даромад пул маблағларини жалб этиш харажатларини ортиқ бўлиши лозим.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелини ноликвидлигини икки ҳолатда кўриш мумкин:

- кредитлар олдида ўз мажбуриятини вақтида узиш қобилияти, улардан қарзга олинган улар ҳисобига қимматбаҳо қоғозлар портфели ёки унинг бир қисми шаклланган пул ресурсларини қайтариш;

- қимматбаҳо қоғозларнинг барча портфелларини ёки уларнинг бор қисмини пул воситасига унча кўп бўлмаган курс қийматидаги йўқотишлар ҳисобига айлантириш қобилияти.