

**Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим
вазирлиги**

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

“Молия ва суғурта хизматлари” кафедраси

Зайналов Ж.Р.

“Молиявий бизнес-режа” фанидан

Маъруза матни



Самарқанд-2011

Мавзу 1: Корхона – тадбиркорлик фаолияти субъекти сифатида.

Мавзу 1.1 Субъект хакида тушунча.

1.1.1.Корхона мустакил хужалик субъекти эканлиги хакида тушунча.

1.1.2.Корхона томонидан молиявий бизнес режани тузиш буйича илк кадам жараёни.

1.1.3.Молиявий бизнес режани тузиш буйича тавсиялар.

Таянч тушунча ва иборалар: корхона, субъект, корхона фаолияти, бизнес режа, молиявий бизнес режа.

1-савол баёни: Барча турдаги махсулотлар, истеъмол моллари , турли туман ишлар ва хизматлар мулкчилик шакли , ихтисослашуви , катта кичиклиги , мавкеи , жойлашган жойи турлича булган корхоналар томонидан истеъмол бозорига етказиб бериледи. Корхоналар очик тизим булиб , ташки мухитдан хом ашё ва энергия ресурсларини , маблағларни ва ишчи кучларини , информацияларни ва янги техника, технологияларни олади ҳамда унга тайёр махсулотлар, бажарилган ишлар ва курсатиладиган хизматлар шаклидаги меҳнат натижаларини чиқаради. Ўзбекистан Республикаси мустақилликка эришганидан сунг корхоналарнинг бозор иқтисодиёти шароитида иш юритиши учун уларнинг ҳуқуқий томонларига катта эътибор берилиб, бир қатор қонуний ҳужжатлар қабул қилинди.

Корхонада турли ёшдаги ва жинсдаги , миллатдаги ва ирқдаги , малакадаги ва савиядаги , дунёқарашдаги ва мақсаддаги инсонлар меҳнат қиладилар. Улар фақат «тер тукиб ишлаб, нон насибаларини олиш учун эмас», балки инсон сифатидаги эзгу ниятларни , билим ва қуникмаларини севимли ишларига , корхоналарига сарфлаш, яратувчанлик билан машғул булиш ва қузланган натижаларига эришиб, ҳам рухий, ҳам маънавий қаноатланиш учун, узлигини ифодалаш учун ҳам меҳнат қиладилар.

Фаолият қурсатаётган корхонанинг муҳим вазифаларига қуйидагилар қиради:

- корхона эгасининг даромад олиши;
- истеъмолчиларни корхона махсулоти билан таъминлаш;
- корхона атрофида яшовчи аҳолини иш жойи билан таъминлаш;
- атроф мухит: сув, ер ва муҳофаза қилиш;
- корхона фаолиятида узилишига йул қуймаслик.

Корхона вазифалари қуйидаги омиллар билан белгиланади:

- эгасининг манфаатлари ;
- капитал хажми;
- корхонанинг ички ахволи;
- ташки мухит.

Корхона ходими олдида куйиладиган вазифалар, унинг мавқеидан катъий назар, корхона эгаси томонидан белгиланади. Корхонанинг муҳим вазифаси ишлаб чиқарилган маҳсулотни истеъмолчиларга сотиш орқали даромад олиш ҳисобланади. Олинган даромад асосида меҳнат жамоаси ва ишлаб чиқариш воситаси эгаларининг иқтисодий ва ижтимоий эҳтиёжлари қондирилади. Корхоналар фаолияти таҳлили истикболли режалаштиришнинг бошланғич босқичи ҳисобланиб корхоналар ривожланишини урганиш ва бизнес режалари ишлаб чиқишнинг асоси ҳисобланади. У сунгги бир неча йиллар учун асосий йуналишни белгилашда ҳам фойдаланади. Сабаби тақлиф этилаётган ривожланишнинг йуналишларини сармоядорларга , фирма ходимлари учун тушунарли, аниқ ва равшанбулишини исботлашдир. Иккинчи босқичи режалаштириш даври: Бизнес режаларнинг аниқ давомийлиги , товар ишлаб чиқариш ва бизнес хусусиятидан келиб чиқиб ҳар хил булиши мумкин . Одатда бизнес режалар икки-уч йилга тузилиб, биринчи йилга барча курсаткичлари буйича аниқ равшан курсатилади.

Кейинги йилларга умумлашган истикбол йуналишлари буйича асосий топшириқлар акс эттирилади.

2- савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларни корхонада молиявий бизнес режани тузишнинг дастлабки жараёни билан таништириш.

2-савол баёни: Одатда бизнес режанинг сифати , унинг ким томонидан тузиб чиқишига боғлиқ булади . халқимизда шундай нақл бор «Нима эксанг , шуни урасан» . Бу бизнес режа учун тула таалукдир. Бизнес режани кимлар ишлаб чиқиши борасида ҳар хил фикрлар юради. Айримлари корхона раҳбарининг иши, чунки у бунга мутахассис ва консултантлар ёрдамидан фойдаланиш имкониятига эга деб ҳисоблайди. Бизнес режа тузишда корхона ишчиларининг кенг жалб этиш мумкин. Агар корхона коллективи узлари мустақил ишлаб чиқса анча осон булади. Бизнес режа тузишнинг аниқ йуллари бу - мақсадни аниқлаш , режалаштириш даврини белгилаш, раҳбар шахси , корхона ходимларини ишга лойиқлигини баҳолаш , уларни тажрибасига таяниш , билими ва бошқалар ҳисобланади.

Маслахатчилар ва тажрибали мутахасислар муаммони тугри куйиш билан бир каторда «Бизнес режа» га товар хусусиятини таъминлаб беради. Бундан ташқари маслахатчиларни бизнес режа ишлаб чиқиш жараёнига жалб этилиши махсулотлар сотиш бозорини танлашда ва молия режасини ишлаб чиқишда ҳам бекиёсдир.

⁴Купчилик иш юритувчилар, тадбиркорлар, корхона раҳбарлари «Бизнес режа» қачон керак дейилганда, банкдан ссуда ёки сармоядордан пул олишда зарур буладиган ҳужжат деб ҳисоблайди. Шу сабабли айрим қушимча маблағ талаб этилмайдиган, корхоналар бизнес режа тузмайдилар. Режалаштириш жараёнини тулигича тугри тушунмайди ва унинг афзаллиги, фойдаси ҳақида етарли тасаввурга ҳам эга бўлмайдилар. Бундай қарашлар нотугри ҳисобланади. Мулк формасидан қатъий назар барча тадбиркорлик фаолияти учун бизнес режа зарурдир. Бизнес режани асосан ҳужалик фаолияти юритувчилар ва инвестицияга мухтож бўлгани учун тузадилар.

3-савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларга корхонада молиявий бизнес режани тузиш буйича тавсиялар бериш.

3-савол баёни: Молиявий режа - ишлаб чиқариш, ташкил этиш ва маркетинг режа каби бизнес режанинг асосий бўлимларидан биридир. У ишлаб чиқариш ва бизнес учун зарур бўлган имкониятли инвесторни аниқлайди ва шубилан бир каторда бизнес режа иқтисодий жиҳатдан бажарилиши мумкин эканлигини курсатади.

Бизнес режа тузишда аввал раҳбар корхонанинг фойдали эканлигига тула баҳо бериши керак. Бу баҳо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур.

Бизнес режани бажарилишини баҳолашда молиявий ахборотларнинг 3 манбаи мавжуд:

1. Яқин 3 йилга қутилаётган сотиш ва харажатлар ҳажми;
2. Яқин 3 йил ичида пул оқимлари;
3. Жорий йил баланси ва яқин 3 йил ичида қутилаётган баланс ҳолатлари.

Молиявий ҳисобот ва башоратлар корхонанинг утган фаолияти ва келгуси ташкил этиш режаларини қисқача тасвирлайди.

Молиявий ҳисоботлар тегишли ҳужжат ва тушунтириш хатлари билан биргаликда олиб борилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бизнес режанинг молия бўлимига қуйидаги молиявий режа ва ҳисоботлар киритилиши шарт:

- корхонанинг утган давр ҳолати буйича молиявий маълумотнома;
- охириги уч йил буйича фойда ёки зарар ҳисоботлари;
- корхонанинг охириги уч йилдаги баланслари;
- келгуси уч йилликка қутилаётган фойда ёки зарар ҳисоботи;

- келгуси уч йил буйича кутилаётган мавжуд маблаглар хисоботи;
- келгуси уч йил буйича кутилаётган баланслар;
- зарарсизлик нуктаси тахлили;
- утган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар;
- молиявий хисоботларни олдиндан белгилашда фойдаланиладиган
- хужжатлар;
- барча олдиндан хисобланган хисобот шакллари буйича илова ва
- хисоблар;
- молиявий режага асосланган бухгалтерия хисоби схемаси;
- аудитор хулосаси.
-

Муҳокама учун саволлар:

1. Бизнес режанинг бажарилишини баҳолашда қўлланиладиган молиявий ахборотлар манбаи? (ақлий хужум)
2. Корхонада молиявий бизнес режани тузишда қандай тавсиялар бера оласиз? (муҳокама)

Мавзу 1.2: Корхонанинг молиявий потенциали.

- 1.2.1 Корхонанинг молиявий потенциали.
- 1.2.2 Бизнеснинг мақсад ва стратегиясини аниқлаш.
- 1.2.3 Бизнес режа тузишда корхона имконияти ва потенциалини эътиборга олиш.

Таянч тушунча ва иборалар: потенциал, бизнес, стратегия, корхона потенциали ва имконияти.

1-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга корхонанинг молиявий потенциали ва бизнес режа тузишда уни эътиборга олиш тугрисида тушунча бериш.

1-савол баёни: Молиявий потенциал ҳар бир ҳужалик юритувчи субъектда етарли бўлиши мумкин. Улар икки манбадан таркиб топади. Биринчидан, ҳар бир корхонанинг уз маблаг булса, иккинчидан уз фаолиятини таъминлаш учун четдан ҳам қарз, ссуда тариқасида жалб қилинган маблаглардир.

Корхонанинг молиявий потенциали деб унинг фаолиятини тулик таъминлайдиган турли манбалардан таркиб топган молиявий маблаглар мажмуасига айтилади. Ҳар қандай фирма ёки корхона фаолият юритиш учун, энг аввало меҳнат воситалари, меҳнат предметлари ва жонли меҳнат соҳибига эга бўлиши шарт.

Бозор мунособатлари шароитида корхоналар молиявий потенциалининг таркиби ва

тузилиши сифат жихатидан янги боскичга кутарилди. Корхонанинг молиявий салохияти деганда , соддарок килиб ифодаланса молиявий маблаглар билан таъминланиш манбалари мажмуасини тушуниш мумкин. Бу таъминланиш уз урнида таъкидлаганидек, икки кисмдан иборат булади:

1. Уз маблаглари .
2. Четдан жалб килинган маблаглар.

Корхонанинг уз маблаг икки гурухдан яъни куйилган ва тупланган капиталдан иборат. Четдан жалб килинган маблаглар эса ,уз навбатида кайтарилиш муддатига караб икки гурухга булинади: узок ва киска муддатли. Киска муддатли четдан жалб килинган маблагларга 1йилгача олинган карзлар ва ссудалар , узок муддатлилиларга 1йилдан ортик муддатга олинган карзлар ва ссудалар киради.

Мухокама учун саволлар:

- 1.Корхонанинг молиявий потенциалини хисобга олиш мухимми? (аклий хужум)
- 2.Корхона молиявий потенциалининг таркиби ва тузилишини айтинг (мухокама)

2-савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларга бизнеснинг максад ва стратегиясини ёритиб бериш.

2-савол баёни: **Бизнес** - даромад келтирадиган ёки бошка наф берадиган хужалик фаолияти ёки сохибкорлик —тижорат ишлари билан шугулланиш , пултопиш максатида бирор иш билан банд булиш. Бизнес товар ишлаб чикариш ва уни сотиш , хизмат курсатиш, транспорт ва бошка сохалардаги фаолиятдир. Бизнес хужалик юритиш куламига караб йирик , урта ва майда турларга булинади. Ишлаб чикариш омиллари булмиш ресурслар, ер, меҳнат, капитал ва тадбиркорлик қобилияти билан бизнес уз иқтисодий максатини амалга оширади. Бизнес стратегиясининг шаклланишида эса иқтисодий эркинликнинг кенгайиши ва давлат томонидан чекланишлар , имтиёзлар ва имкониятларнинг вужудга келиши етакчи аҳамият касб этади. Стратегия мураккаб ташкилотнинг мутаносиб ва узиш йуналишларини белгиловчи системали ёндошиш услублари йигиндиси шаклида намоён булади.

Асримизнинг иккинчи ярми бизнес оламида улкан янгиликлар , узгаришлар , эҳтиёжларни қондиришда принципиал фикрланувчи ранг-баранг маркетинг гоёлари - дастурлари билан бойиди. Фирмалар стратегиясини ишлаб чиқишда стратегик хужалик зоналари , узиш ва қурашиш услублари , мослашувчанлик , танлов тартиби

принциплари каби ҳам назарий , ҳам амалий жихатлар билан бойиди.

Мухокама учун саволлар:

1.Бизнеснинг мақсади нима? (ақлий ҳужум)

2.Фирмалар стратегиясини ишлаб чиқишда қандай тамойилардан фойдаланилади?
(мунозара)

3-савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга бизнес режани тузиш жараёнида корхона имконияти ва потенциалнинг аҳамиятини ёритиб бериш.

3-савол баёни: Бизнес режа ҳар қандай корхонада катта аҳамият касб этади. У бошқариш ва режалаштиришнинг қуроли, зарурий капитални жалб этиш ва молиялаштириш усули ҳамдир. Капитал сармоя тури ва молиялаштириш усулидан қатъий назар , ҳар бир қарз оловчи ёки хусусий инвестор асосланган бизнес режага эга бўлишга ҳаракат қилади. Ҳозирги корхоналарда бизнес режа ички ва ташқи фойдаланувчилар учун алоҳида тайёрланади. У имкониятли қарз берувчи ва инвесторларни қелгусида корхона катта молиявий ютуқларга эришиши мумкинлиги тугрисида етарли маълумот беради. Корхонани бошқариш жараёнида «Бизнес режа» бизнес мақсадини аниқлайди ва уни ушбу йуналишда ривожланишини тасдиқлайди. Режани тайёрлаш раҳбариятга бошқариш, молия, маркетинг соҳаларини урганишга қизиқиш имконини ва зарур ҳолатлар бўйича сезувчанлик таҳлилини утқизишни ҳам қелтириб чиқаради. Бизнес режа бутун бир бизнес давомида қузатилиб , таҳлил ва узғаришлар қиритишнинг инструменти бўлиб қолади. Режалаштириш жараёнида раҳбарият лойиҳанинг бир неча вариантларини урганади. Бизнес муваффақиятсизлигига олиб қелувчи тусиқлар атрофлича қурилади. Айтиб утилган ҳолатларни урганиш, тусиқларна аниқлаш раҳбариятга уларни бартараф этиш йулларини белгилаш имконини беради. Агар шу шароитда ҳал этиб бўлмайдиган ҳолат юзага қелса , янги фаолият ишлаб чиқиш босқичига қадар тухталиши мумкин. Бу қушимча вақт ва пулни тежайди. Тушунтириш , асослаш қузланган молиявий натижаларни бизнеснинг барча жихатларида талаб этилади ва имкониятли муаммони асослашда хизмат қилади. Молиявий башоратлаш асосий саволларга қавоб беради , яъни қачон корхона пул маблағига муҳтож бўлади, ундан қандай фойдаланади ва уни қандай қайтаради? Айрим ахборотлар таҳминларга асослансада бизнес режа тузиш раҳбарга қимматли натижа қелтиради. Яна бир муҳим томони шуки, корхона учун бизнес режа тузиш катта муваффақият ҳисобланади. Бу жараёнда корхонанинг қучли ва қучсиз томонлари аниқланади, қелгусида ривожлантиришнинг асосий йуллари

белгиланади ва муваффакиятга эришиш тахминлари ортади.

«Бизнес режа » бизнеснинг ҳаётийлиги ва имкониятларини билдиради, шу билан бир каторда корхона раҳбарларини айрим омиллар узгаришини тушунишга ва унинг асосида кузланган мақсадга эришишни йуналтиради. Бизнес режа молиялаштиришни амалга оширувчи корхоналар учун фойда

тарзи билан режа бир мақсадга қаратилганлигини белгилаш имкониятини беради. Бизнес режа кенг мазмунлиги ва қўп қирралилиги бизнес доираси ва соҳасига ҳам боғлиқдир. Ҳар бир соҳанинг бизнес режаси ўз хусусиятларига эга бўлади. Бундан ташқари бозор сизими, рақобат, корхона имкониятларини ўсиши ҳам бизнес режа мазмунига таъсир этади.

Агар корхона ўз фаолиятига четдан капитал жалб қилишни назарда тутса, банклар ва инвестицион компаниялар учун бизнес режа визит карточкаси вазифасини утайди. Унинг яна бир вазифаси имкониятли (потенциал) инвесторни корхона билан яқиндан таништириш ва ҳамкорликда ўшбу лойиҳани жорий этишга ундаш ҳисобланади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхона бошқарувида бизнес режанинг аҳамияти қандай? (ақлий ҳужум)
2. Корхонанинг бизнес режасини тузишда унинг потенциалини ҳисобга олишнинг муҳимлиги? (мунозара)

Мавзу 2: Товар ва хизматлар.

2.1 Истеъмолчиларнинг муаммолари ва ишлаб чиқарувчиларнинг вазифалари.

2.2 Товар сифати. товарлардан фойдаланиш бўйича истеъмолчи манфаатдорлиги. Махсулотларнинг ракобатбардошлиги.

2.3 Махсулот параметрларининг баҳолаш усули.

2.4 Бизнес режани тузиш бўйича тавсиялар.

2.5 Товар ракобатбардошлиги таккослаш орқали баҳолаш.

2.6 Ракобатбардошлик факторлари (товар, баҳо, сотиш каналлари, товарларни бозор йулидаги ҳаракати)

Таянч тушунча ва иборалар: истеъмолчи, товар сифати, параметр, баҳо, сотиш каналлари.

1-савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга истеъмолчиларнинг муаммолари ва ишлаб чиқарувчиларнинг вазифалари тугрисида тушунча бериш.

1-савол баёни: Ишлаб чиқарувчиларнинг бош вазифаси — ишлаб чиқариш омилларини таксимлашнинг энг са-марали усулини танлаш ҳайда жамият истак-ларининг чексизлиги ва ресурслар етишмас-лиги туфайли имкониятлар чекланиши муам-мосини ^ал этишдир. Ҳар бир жамият ку-йидаги учта саволга жавоб топиши лозим:

* Товарлар ва хизматлардан қайсиси ва қанча миқдорда ишлаб чиқарилиши керак?

* Бу товарлар ва хизматлар қай тарифа ишлаб чиқарилиши керак?

* Бу товарларни қим олади ва истеъмол қила (фойдалана) олади?

Товарлар ва хизматлардан қайсиси ва қанча миқдорда ишлаб чиқарилиши керак? Шахслар ва умуман жамият турли нарсаларни турли йуллар билан: мустақил ишлаб чиқариши, узларига тегишли ашёларга алмаштириши, совға олиш йули билан қулга қиритиши мумкин. Жамият ҳамма нарсаларни ола билмайди, шу сабабли у дарҳол нимага эга бўлмокчи эканлигини, нимани кейинроққа қолдириш мумкинлигини ва нимадан умуман воз кечиш мумкинлигини аниқлаб олиши лозим. Масалан, айрим одамлар АКШ автомобиль ва пулат сингари асосий товарлар ишлаб чиқаришни яхшилаш учун қупрок қуч-гайрат сарфлаши керак, деб ҳисоблайдилар. Улар Япония ва бошқа ракобатчиларга қелгусида ютқазиб қуйишнинг олдини олмокчи бўладилар. Бу мақсадга эришмок учун улар зеб-зийнатларга қараганда ҳаётий муҳим товарлар ишлаб қикдришга қупрок эътибор бериш зарур деб ҳисоблайдилар.

Баъзан танлаб олиш анча кийин булиши мумкин. Кам ривожланган деб аталувчи мамлакатларнинг баъзилари шу кадар кашшокки, уларда ишчи кучи катта кисмининг саъй-харакатлари факат аҳолини бокиш ва кийинти-ришга сарфланади. Бундай жамият турмуш даражасини ошириш учун ишлаб чикаришни купайтириши даркор. Аммо бугун аҳоли тула иш куни давомида ишлаб турган булса, ижтимоий ишлаб чикариш даражасини кандай килиб ошириш мумкин?

Келгусида ялпи ишлаб чикаришни кутариш усулларида бири — модернизациядир. Бу ишчиларни озик-овкат ва кийим-кечак ишлаб чикаришдан иморатлар, машиналар ва ускуналар тарзида кушимча капитал ишлаб чикариш соҳасига тобора купрок утказишни билдиради. Бундай утиш келгусида ялпи ишлаб чикариш усиши учун бугун озик-овкат ва кийим камрок ишлаб чикаришни билдиради. Кашшокликда яшовчи одамлар куп булган мамлакатлар учун ишлаб чикариш даражасининг озгина пасайиши хам оммавий очарчиликни келтириб чикаради. Хайриятки, кам ривожланган мамлакатларда турмуш даражасига путур етказмаган холда модернизация утказишда ердам берадиган халқаро ташкилотлар ва АКШ сингари саховатли мамлакатлар бор.

Бу товарлар ва хизматлар кай тарика ишлаб чикарилиши керак?

Бирор мактаб ёи уй, завод еки автомобиль куриш, ер майдонидан фойдаланишнинг бир нечта варианты улади. Мактаб куп каватли буладими еки бир каватлими? Автомобиль йигиш конвейерида роботлар ишлайдими? Канча ерга маккажухори ва Канча ерга бугдой экилади?

Купчилик холларда давлат курадиган мактаб биносидан ташкари бошка барча карорларни хусусий шахсар кабул киладилар. Дунёинг бошка кисмида эса автомобиль ишлаб чикариш хакидаги карорни давлат кабул килади. Кишлок хужалигига келганда, бир катор мамлакатларда карор кабул килиш давлатга хавола этилади, бошкаларида карор топган анъаналарга амал килинади, учинчиларида карорни фермерларнинг узлари кабул киладилар.

Мамлакатда ишлаб чикарилган товарлар ва хизматлардан ким фойдалана олади? Барча талабларни кондириш учун махсулот етарли ишлаб чикарилмаганлиги сабабли махсулот таксимои механизмини тушуниб олиш керак. Масалан, ким лимузинда юра олади, ким умумий транспортдан фойдаланади ва кимга пиеда юришга тугри келади.

Ишлаб чикарувчигурли усулларда жавоб беради. Баъзи мамлакатларда зодагонлар оиласида тугилган одам бошкаларга краганда миллий даромаднинг каттарок кисмидан фойдаланиш кафолатини олади. Бошка бир мамлакатларда фарогат йули хукмрон партияга мансубликдир. АКШда ким бадавлат, ким камбагал булишини белгилайдиган асосий омиллар — бозор тизими ва хусусий мулкчиликдир.

Муҳокама учун саволлар:

1. Истеъмолчилар муаммоларининг келиб чиқиш сабаб (аклий хужум).
2. Ишлаб чиқарувчиларнинг бош вазифасини айтинг? (мунозара)

2-савол буйича дарс (укитувчи) максоди:

Талабаларда товар сифати ва маҳсулотларнинг рақобатбардошлиги ҳақида тушунча ҳосил қилиш.

2-савол баёни: Бозор иқтисодиёти шароитида маҳсулотларни сифат курсаткичларини бошқариш умумиқтисодий қонуниятлар ҳамда бозор иқтисодиёти қонунлари асосида бошқарилади. Маҳсулотни сифат курсаткичлари шу маҳсулотлар учун белгиланган норматив техник ҳужжатлар асосида уларга қуйиладиган асосий талаблар асосида бунёд этилиши керак. Бозор иқтисодиётининг асосий қонун талаб ва тақлиф бўлганлиги учун ҳар бир ишлаб чиқарган товарга истеъмолчининг қуйган талаби катта аҳамиятга эга. Шунинг учун бозор иқтисодиёти шароитида истеъмолчининг талаби даврига нисбатан доимо узгарувчи бўлганлиги учун ишлаб чиқариш корхоналарига доимо тақлифлар берилади, шу сабабли товарларни сифат курсаткичлари доимо яхшиланиб боришлигига ва уларни бозор иқтисодиёти шароитида рақобатдошлиги ошиб боради. Шу сабабли халқ ҳужалигида янги турдаги ассортиментлар бунёд этилади. Ишлаб чиқарган товарларни сифат курсаткичлари яхшиланиб уларга бўлган талаб ортиб боради. Шунинг учун бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқариш структураси билан ишлаб чиқариш уртасида доимо рақобат содир бўлиши кузатилади. Шунинг учун бозор иқтисодиёти шароитида товар ишлаб чиқарувчи корхоналарга кичик ва урта бизнес корхона маҳсулотларни ишлаб чиқариш даврида уларни сифат курсаткичларига қуйиладиган талаб доимо узгарувчанг булади. Шунинг учун тайёрланган товарларни сифат курсаткичларини ҳар томонлама таҳлил қилиб уларни иқтисодий барқарорлиги чиқарилаётган маҳсулотларни миқдори ишлаб чиқариш потенциаллиги, яъни корхона юқори талабларга мойил бўлган ускуналарга инженер-техник ходимлар келтирилган хом-ашёнинг сифати ва ишлаб чиқарган товарларни сифат курсаткичларига қўй жихатдан соғлиқ. Корхоналарда сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун мамлакатимизда истеъмолчиларни урганиш, бозор инфраструктурасини урганиш, бозор инфраструктурасини урганиш бозордаги товарларни ассортименти урганиш ва таҳлил қилиш ва тупланган ахборотларни замонавий техник инфор­мацион машиналарда ҳал қилиниши ва ишлаб чиқарган товарларга баҳо берилиши бозор иқтисодиётини ривожлантиришга катта тўртки булади. Шунинг учун

махсулотларни сифат курсаткичи боланиши янги ассортимент махсулотларни яратиш ишлаб чиқаришни ривожланишга, янги техника - технологияларни яратилишига асосий омил булади. Шунинг учун ишлаб чиқариш билан истеъмолчиларни бирлиги доимо юкори курсаткичларга олиб келиб бозор муаммоларини ечишда асосий факторлар ҳисобланади. Шундай ҳоллар буладик микдор жихатдан аҳолини талабларини қондирмаслиги мумкин.

Махсулотларни сифат курсаткичлари паст бўлгани учун улар истеъмолчилар томонидан қабул қилинмайди. Бундай ҳолларда биринчидан ишлаб чиқаришдаги товарларни ретобиллини жуда паст бўлиб, 2- тарифдан ишлаб чиқариш учун юкори меҳнат сарфи бўлиши мумкин.

Учинчидан: куп микдорда хом-ашё сарф бўлиши мумкин.

Туртинчидан: ишлаб чиқарган махсулот олувчининг эҳтитождарини қондирмаслиги мумкин.

Бешинчидан: етказиб берилган товарни сотилиши паст бўлиши мумкин.

Бу ҳоллар товарларга салбий таъсир қурсатади. Уларнинг ранги, мазаси, қуриниши аниқланса, баъзи бир ҳолларда уларнинг юкори сифатлилиги тайёрланган махсулотларни ассортиментида уларни қайси истеъмолчига мулжалланганига қараб туриб ҳам баҳоланади.

Масалан: ёш болалар учун тайёрланган махсулотларни сифат курсаткичига планлаштириш энг юкори даражада бўлиши керак.

Махсулотларни сифат курсаткичларини назорат қилиш уларни техник назоратдан утказиш аҳолида назорат органилари томонидан бошқарилади. Бу органда хизмат қилувчи ходимлар махсулотни сифат курсаткичларини урганишда улар устидан объектив маълумотлар беришда узларини урнатилган вазифаларига қабоҳат билан қарашлари мумкин. Назорат қилувчи органилар шу ишлаб чиқариш қорхоналарида алоҳида ишлаб чиқариш структураси бўлиб у фақат администратсия ходимларига бўйсунди. Сифат курсаткичларини текширувчи органиларни ишлари мураккаб ва масъулиятли бўлиб бу ташкилот мураккаб техник ходимлар билан таъминланган бўлиши керак. Махсулотларни сифат курсаткичларини аниқлашдаги қомчиликлар ишлаб чиқаришда технологик жихатдан қилинган ҳатоларни ёки махсулотларни режалаштиришдаги схемалар ва қертёждарда ишлаб чиқиш технологи қараларида норматив техник ҳужжатларида бўлган қамчиликларни ёки етишмовчиликларни аниқлашда қатта ёрдам беради. Улардан ташқари бу гуруппа ходимларига махсулотларни сифат курсаткичлари бошлаш ва текшириш даврида ишлаб чиқаришга қелирилган агрегатлар асбоб-ускуналар, уларни эксплуатацияси устидан назорат ишлари юқлатилади. Техник -технологик қонтроль қассиф ва актив бўлиши мумкин.

Пассив назорат асосан ишлаб чиқарган маҳсулотларнинг етишмовчиликларни кейинги тузилишлар ёрдамида талаб даражасига етказилиши мумкин таворлар учун характерли бўлиб у асосан шу ишлаб чиқарган товарларга маълум тусик сифатида бошқарилади. Пассив назорат даврида сифат курсаткичлари яхшилаш даврида маълум техник ишлар бажарилиб, бундай маҳсулотларни истеъмолчиларга сотилиши мумкин. Актив назорат, бу назорат ёрдамида маҳсулотларни сифат курсаткичларига технологик жараёнларни бошқариш орқали олиб борилади. Бундай назоратни прогрессив томонлари шундаки у маҳсулотларни сифат курсаткичи бошқарилади. Оз харажатлар сарфини таъмин этади. Бундай назоратдаги улчамлар технологик режимларни бошқаришга шу билан бир каторда ишлаб чиқаришдаги носозликни уз вақтида очади.

Ишлаб чиқаришга ишлаб чиқаришни назоратни сифат назоратини аниқлашда ишлатиладиган хом-ашёни ва ярим хом-ашёларни ва ишлаб чиқариш учун ишлатиладиган асосий ва қўшмча бошқа корхоналар келатган хом-ашё маҳсулотларни сифат курсаткичларини текшириш бу кираётган хом ашё, келтирилган маҳсулот ҳисобланади. Бу ҳолда тайёрланаётган маҳсулотни сифат курсаткичлари келтирилатган маҳсулотни сифат курсаткичларига қўп жиҳатдан соғлиқ бўлади. Шунинг учун бошқа корхонадан келтирилатган маҳсулот стандарт талабга эга бўлиш керак.

Ҳозирги пайтда маҳсулотларни сифат курсаткичларини таъмин этилишида ишлаб чиқарган маҳсулотларни сифат курсаткичларни яхшилаш борасидаги қилинадиган доимий ишлар, уларнинг режалаштириш, доимо бозор қонунлари асосида истеъмолчиларни талабини урганиб бориш давлат микёсида амалга оширилиши лозим. Ишлаб чиқарган товарларга истеъмолчиларни талаби бўлмаса, бундай товарларни ишлаб чиқаришдан олиш ва истеъмолчилар талабига товарларни яратиш, уларни ишлаб чиқаришга тадбиқ этиш учун бир каторда ишлаб чиқарган товарларни сифатини яхшилаш ту/рисида илмий назарий ва ишлаб чиқариш томоилларини бир вақтнинг узида амалга оширилиши лозим бўлади. Ҳозирги вақтда халқаро меҳнат ресурсларни тақсимоли ва қўпчилиқ ривожланган давлатлардаги юқори сифат курсаткичларига эгаллиги бу дунё микёсида, техника ва технологияни ривожлантиришга янги усулларни яратилишига ишлаб чиқарган маҳсулотларни рақобатбардошлигини оширишга олиб келмоқда. Шу борада ривожланган мамлакатлар замонавий усуллар билан узларини ишлаб чиқариш корхоналарни янгидан таъмин этилиши шу мамлакатлардаги маҳсулотларни ишлаб чиқариш потенциалининг оширишга ҳамда замонавий техникалар орқали ишлаб чиқариш маҳсулотларни сифат курсаткичларни юқори даражага етказишга катта хизмат қилади. Шунинг учун Ўзбекистонда ҳозирги даврда халқ инвестицияларини халқ ҳужалигига жалб этиш хорижий мамлакатлар билан қўшма корхоналарнинг барпо этилиши Ўзбекистонда ҳозирги

даврдда халк инвестицияларини халк хужалигига жалб этиш хорижий мамлакатлар билан кушма корхоналарнинг барпо этилиши Узбекистонда ишлаб чиқариш мумкин булган махсулотни сифат курсаткичларини бошқаришга жалб этиладиган махсулотларни ракобатини оширишга катта хизмат килади.

Муҳокама учун саволлар :

1. Товар сифати нима?(аклий хужум).
2. Товардан фойдаланиш буйича истеъмолчи қандай манфаатдорликка эга (мунозара)

3-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда махсулот параметрлари ва уларнинг баҳолаш усули ҳақида тушунча ҳосил қилиш.

3-савол баёни: Махсулот — бу инсон меҳнати махсулоти, у сотиш учун ишлаб чиқилган ҳамда истеъмолчиларнинг манфаати ва хоҳишини қодиради. Маркетинг нуқтаи назаридан қуйидагилар махсулот бўлиб ҳисобланади: физик объектлар, махсулотлар ва хизматлар, харидорга таклиф қилинадиган махсулотга керакли хизматлар (кутига жойлаш, қўғозга ураш, маркалаш ва бошқ.д хизмат қўрсатиш), истеъмолчи сотиб олиш эвазига эришадиган фойда.

Замонавий реклама буйича изланувчилар — америка фуқаролари Л. Бове ва Ф. Арнес қуйидаги махсулот туркумларини келтирадилар.

Бозор тури буйича: Истеъмол махсулотлари. Қўндалик ҳаётимизда фойдаланадиган (махсулотлар, қийим, мебель, автомобиллар). Саноат махсулотлари. Компаниялар томонидан бошқа турдаги махсулот ишлаб чиқариш (ҳом ашё, қишлоқ. хўжалик мах.сулоти, дастгоҳлар, асбоблар ва жиҳозлар) мақсадида ишлатилади.

Истеъмол тезлиги ва материаллиги билан: узок давр ишлатиладиган махсулотлар. Улар узокдаврда алмаштирмасдан ишлатиш мумкин булган махсулотлар — енгил ва юк автомашиналари, совутғичлар, мебель. Қисқа муддатда ишлатиладиган махсулотлар — материал, сезгир махсулотлар, бир ва бир неча истеъмол қилинишда ишлатиладиган ва вақт утиши билан янгилашни талаб қиладиган махсулот (совун, бензин, нефть). Хизматлар, ҳаракат, фондда ёки сотишга таклиф этилад саргарошлик хизмати, юридик ва тиббий хизмат қўрсатиш, укалаш).

Харидор одати буйича: Сотиб олишнинг қўлайлиги. Тез-тез амалга ошувчи ва оз қўч сарфини талаб қилувчи харидлар (сигаретлар, озиқ.-овқат, газеталар).

Танлаш буйича махсулотлар. Қам харид қилинадиган ва харид учун қўч вақт талаб

киладиган, нархлар, сифат, услуб, кафолат муддати такдосланадиган махсулотлар (мебель, автомобиль, кийим, шиналар).

Сердаромадлар сотиб оладиган махсулотлар. Улар шундай ноёб тавсифли махсулотларки, истеъмолчи уз кучини тула сарф қилиб, уларни юқри нархда булишига карамай сотиб олишга тайёр (кимматбаҳо фотоаппаратлар, аёлларнинг сунгги модага тегишли кийимлари, стереотизм комплеклари).

Махсулот тасвири буйича:

Кадокланган махсулотлар — гуруч, жухори таёкчалари, шампунь ва бошқалар.

Каттик махсулотлар: мебеллар, приборлар.

Юмшок махсулотлар: кийим, курпа-тушак жихозлари.

Хизматлар. Номоддий махсулот.

Муҳокама учун саволлар :

1. Махсулот параметри нима? (аклий хужум).
2. Махсулот параметри қандай баҳоланади?(мунозара).

4-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга корхонада бизнес режани тузиш буйича тавсиялар бериш.

4-савол баёни: Молиявий режа - ишлаб чиқариш, ташкил этиш ва маркетинг режа қоби бизнес режанинг асосий бўлимларидан биридир. У ишлаб чиқариш ва бизнес учун зарур бўлган имкониятли инвесторни аниқлайди ва шубилан бир қаторда бизнес режа иқтисодий жihatдан бажарилиши мумкин эканлигини қурсатади.

Бизнес режа тузишда аввал рахбар қорхонанинг фойдали эканлигига тула баҳо бериши қерак. Бу баҳо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур.

Бизнес режани бажарилишини баҳолашда молиявий ахборотларнинг 3 манбаи мавжуд:

4. Яқин 3 йилга қутилаётган сотиш ва қаражатлар қажми;
5. Яқин 3 йил ичида пул оқимлари;
6. Жорий йил баланси ва яқин 3 йил ичида қутилаётган баланс қолатлари.

Молиявий ҳисобот ва бақоратлар қорхонанинг утган қоолияти ва қелгуси ташкил этиш режаларини қискача тасвирлайди.

Молиявий ҳисоботлар тегишли хужжат ва тушунтириш қатлари билан биргаликда олиб қорилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бизнес режанинг м'олия бўлимига

куйидаги молиявий режа ва хисоботлар киритилиши шарт:

- корхонанинг утган давр ҳолати бўйича молиявий маълумотнома;
- охириги уч йил бўйича фойда ёки зарар хисоботлари;
- корхонанинг охириги уч йилдаги баланслари;
- келгуси уч йилликка кутилаётган фойда ёки зарар хисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган мавжуд маблағлар хисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган баланслар;
- зарарсизлик нуқтаси таҳлили;
- утган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар;
- молиявий хисоботларни олдиндан белгилашда фойдаланиладиган
- ҳужжатлар;
- барча олдиндан хисобланган хисобот шакллари бўйича илова ва
- хисоблар;
- молиявий режага асосланган бухгалтерия ҳисоби схемаси;
- аудитор ҳулосаси.
-

Муҳокама учун саволлар:

1. Бизнес режанинг бажарилишини баҳолашда қулланиладиган молиявий ахборотлар манбаи? (ақлий ҳужум)
2. Корхонада молиявий бизнес режани тузишда қандай тавсиялар бера оласиз? (муҳокама)

5-савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда рақобатбардошлик факторлари тугрисида тушунча бериш.

5- савол баёни. *Сотув канали* — бу корхона ва ташкилотларнинг (кутара ва чакана) ҳамда алоҳида тадбиркорларнинг товарлар ҳаракатида ва уларнинг мулкка эгалик ҳуқуқини ишловчидан истеъмолчига беришда қатнашувчиларнинг мажмуасидир.

Сотув каналининг асосий вазифаларига қуйидагилар қиради: товарларни туплаш ва тарқатиш, йиғиш, саралаш ва жойлаштириш, товарга эгаликнинг сотувчидан олувчига ўтиши, товар сақланиши ва ҳимояланишини таъминлаш, олувчи ва сотувчи орасидаги мулоҳазаларини ва битимларни олиб бориш, товарга эгалик ҳуқуқини сотувчидан олувчига ўтказиш.

Маркетинг амалиётида сотув каналининг икки тури ажратиб курсатилади: бевосита ва билвосита. Фирма сотув каналини танлашда куйидаги омилларни ҳисобга олиш зарур: фирма чиқадиган бозор тури, эҳтимол тутилган сотилиш ҳажми, корхонанинг ва эҳтимолли воситачиларни молиявий тургунлиги, етказиб бериладиган энг кичик маҳсулот тупламининг ҳажми, потенциал истеъмолчиларнинг жугрофий тупланиши, истеъмолни хусусияти, одати ва руйхати, маҳсулот сифати ва унинг ностандартлигига куйиладиган талаб, товарларга куйилган нархнинг тургунлиги, сервис ҳажми, сифати ва тури, фонди меъёри.

Сотув каналининг савияси (сотув каналининг даво-мийлиги) воситачилар сони билан аникланади, чунки ишлаб чикувчи маҳсулотни бевосита истеъмолчига шартнома ва контракт асосида сотади. Бевосита сотув канали турларига куйидагилар киради: директор-маркетинг, телефон-маркетинг ҳамда газета ва журналлардаги эълонлар. Бевосита сотиш ишлаб чиқариш техникавий вазифасидаги маҳсулотларни сотишда купро, ва кенгрок, кенг истеъмол молларини сотишда эса камрок ишлатилади.

Билвосита сотув канали ишлаб чиқарувчининг воситачилар оркали товар сотиши. Бу канал куп савияли ҳисобланади: битта, иккита ва куп савияли сотув каналлари булиши мумкин. Бир савияли канал битта воситачини уз ичига олади. Бу ерда кенг истеъмол товарини сотиш учун коида буйича, хар хил дуконлар, магазинлар ва сотувчилар ишлатилади. Ишлаб чиқариш техник вазифасидаги товарлар махсус агенти ёки брокер оркали сотилиши мумкин.

Икки савияли канал иккита воситачини уз ичига олади. Масалан, канцелярия молларини ишлаб чиқарувчи фирма маҳсулотни бевосита йирик компанияларга ва билвосита канал билан сунгги истеъмолчиларга сотиши мумкин. Уч савияли сотув каналида учта воситачи жалб килинади: кутара, майда кутара ва чакана.

Сотув каналининг сон тавсифи сифатида узунлиги билан бир каторда унинг кенглиги, яъни маҳсулотни хар кандай сотилиш боскичида воситачилар сони (кутара ва чакана) ҳам ҳисобланади. Масалан, барча ишлаб чиқарувчидан маҳсулот сотиб олувчи кутара фирмаларнинг сони билвосита сотув каналининг турлари куйидагича: интенсив, селектив (сараловчи) ва эксклюзив.

Фирма товар хаёт циклининг утишига караб эксклюзив сотувдан сараловчи сотувга, сунгра интенсив сотувга утиши мумкин. Масалан, джинси эксклюзив сотувдан тезда магазинларга, сунгра барча савдо пеш-тахталарига утган. *Товар харакати* — мажмуавий фаолият булиб, уз ичига барча операциялар тупламини, яъни ишлаб чиқилган маҳсулотни ишловчидан истеъмолчига жисмоний харакат воситаси оркали олиб бориб берилишидир. Куйидагилар товар харакатини тузилиши элементлари булиб ҳисобланади:

тайёр махсулотни олиб бориб қайта ишлаш, уни саралаш, жойлаштириш, транспорт операцияларини бажариш, уни етказиб бериш билан боғлиқ. хизматни бажариш ҳамда товарни сотиш.

Товар ҳаракатининг барча қатнашчилари фойда олиш, махсулотга йул топиш, самарали таксимлаш, сотиш ва бошқалар каби умумий мақсадга эга. Кичик бизнесда товар ҳаракати канали ҳар хил бўлиши мумкин: оддийдан мураккабгача, оддий товар ҳаракати канали кичик фирма билан унча катта бўлмаган сотув нуқтаси оралигидаги ёзма келишувдир.

Товарнинг кенг миқёсда сотилишига кизиккан бошқа корхоналарга эркин чакана магазинлари зарур бўлади. Шунинг учун ҳам икки хил товар ҳаракати канали мавжуд: бевосита ва билвосита.

Бевосита товар ҳаракати каналлари махсулотни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига эркин воситачилар ишлатмасдан ҳаракатлантириш билан боғлиқ.. Улар купрок кичик бизнесда хужалик юритувчи субъектлар томонидан, узларининг маркетинг дастурини узлари назорат қилишни истовчилар, чекланган бозор майдонида эга бўлишларига қарамасдан истеъмолчилар билан яқин муносабатда бўлишни хоҳловчилар томонидан ишлатилади.

Билвосита товар ҳаракати канали махсулотни ишловчидан товар ҳаракатининг эркин қатнашчисига ҳаракатлантириш билан, сунгра харидорга етказиб бериш билан боғлиқ.

Муҳокама учун саволлар :

1. Рақобатбардошлик омилларини айтинг? (аклий хужум).
2. Сотиш каналлари , товар ва баҳога изох беринг? (мунозара).

Мавзу 3: Бозор ва маркетинг

3.1. Корхоналарнинг маркетинг стратегияси

3.1.1 Маркетинг моҳияти ва корхона вазифаси

3.1.2 Корхонанинг стратегик курси. Мавжуд маҳсулотлар сотиш бозорлари характеристикаларини намоён этиш учун таҳлилнинг зарурияти

3.1.3 Мақсадли бозорни умумий баҳолаш, бозорларни макро ва микро сегментларга бўлиш

3.1.4 Бозорни сегментациялаш усуллари. Товар тарқалишининг схемаси.

Таянч тушунча ва иборалар: маркетинг, стратегия, сегмент, бозор.

1 – савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда маркетинг моҳияти ва корхона вазифаси борасида тушунча ҳосил қилиш.

1 – савол баёни: Маркетинг тамойиллари маркетинг асосини ва унинг моҳиятини очиқ берувчи ҳолат, талабдир. Маркетингни моҳияти – товар ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш албатта истеъмолчига, талаб ишлаб чиқариш имкониятларини доимо бозор талабига мувофиқлашдан иборат. Маркетинг моҳиятидан қуйидаги асосий тамойиллар келиб чиқади:

- истеъмолчиларга нима керак бўлса ушани ишлаб чиқариш керак;
- бозорга товарлар ва хизматлар таклифи билан эмас, балки истеъмолчиларнинг муаммоларини ечиш воситалари билан ишлаш;
- товар ишлаб чиқаришни эҳтиёж ва талабни тадқиқ қилгандан сунг ташкил этиш керак;
- фирмани ишлаб чиқариш-экспорт фаолиятининг охириги натижаларига концентрлашганини қучайтириш;
- маркетинг концепцияси воситаларини қўллаш асосида маркетинг дастурини шакллантиришга олиб келувчи қўйилган мақсадларга эришиш учун комплекс ёндошиш ва мақсадли дастур услубини ишлатиш;
- товарни истеъмолчига қўйиштиришни барча бугунларини маркетинг билан қамраб олиш мақсадида бир вақтни ўзида мақсадли йўналтирилган таъсир асосида бозор талабига мос келувчи товар ишлаб чиқариш стратегия ва тактикасини қўллаш;
- корхона фаолиятини ва маркетинг хизматини бозорда товар ҳулқ-атворини башорат қилиши ва стратегик режалаштиришни амалга ошириш асосида самарали коммуникацияни ўзқ муддатли истиқболга мувофиқ олиш;

- товарни яшаш даврини барча боскичларини ишлаб чиқариш ва товар таксимлашни ижтимоий ва иқтисодий омилларини ҳисобга олиш;
- ташкилот ва тармоқлар режасига нисбатан бозорни бирламчи эканлигини эслаш;
- талаб ва таклифни баланслаштириш мақсадида режаларни тармоқлараро координациялаш ва узаро таъсирини ушлаб туриш;
- товар бозори ёки фирма имиджи (обруйи) ва рақобатли афзалликни кидириш ва шакллантириш жараёнида аниқ ҳолатда агрессивликка, ҳужумкорликка, фаолликка интилиш, умумий ҳолда маркетингнинг асосий тамойиллари – бу бозорни билиш, унга мослашиш ва бозорга таъсир утқишидан иборат.

Маркетинг концепциясини олиб бориш учун маркетинг функцияларини амалга ошириш орқали ҳал этилади. Маркетинг функциялари 6 та гуруҳга бўлинади:

1. маркетинг тадқиқотлари
2. маҳсулот ассортименти ишлаб чиқариш соҳасини ривожлантириш
3. сотиш ва таксимот функцияси
4. товарни силжитиш
5. нархни ташкил этиш функцияси
6. маркетинг-менеджмент функцияси

Маркетинг тадқиқотлари функциясида халқаро бозорни таҳлил этиш; сотиш бозорини тадқиқ этиш; истеъмолчи эҳтиёжларини тадқиқ этиш; маркетинг операцияларини урганиш; ахборот туплаш ва қайта ишлаш; маркетинг-микс комплексини тадқиқ қилиш; рақобатларни урганиш; бенчмаркетинг; талабни ва сотишни баҳорат қилиш ва бошқалар урганилади.

Таҳлилий функцияда ташки муҳит омиллари, бозор, унинг элементлари ва ҳолати, истеъмолчилар, бозорни тузилиши, товар ва товарни тузилиши, шунингдек фирманинг ички муҳити таҳлил қилинади. Бунда фирма раҳбарияти томонидан назорат қилинадиган омиллар -технологик жараён, молия аҳволи, ташкилий тузилиш, бозорни танлаш ва бошқалар ҳисобга олинади.

Ташки муҳит омилларига истеъмолчилар, рақобат ҳукумат, иқтисодиёт, технология, мустиқил оммавий ахборот воситалари каби назорат қилинмайдиган омиллар қиради.

Маҳсулот яратиш функцияси орқали маркетинг фаолиятида янги маҳсулотларни яратиш, янги маҳсулотлар ишлаб чиқаришни ташкил этиш, ишлаб чиқариш соҳасида товар рақобатдошлиги ва сифатни бошқариш, шунингдек товар сиёсатини ишлаб чиқиш масалалари ҳал этилади.

Сотиш функцияси орқали товарни таксимлаш ва сотиш сиёсатини ишлаб чиқиш, саноат таксимот тармоғи орқали сотувни ташкил этиш, юк ташишни ва омондорга жайлаштиришни

ташкил этиш, товар оборотини аниклаш, таксимот тизимини физик оқимларини назорат қилиш ва сотишни таҳлил этиш урганилади.

Товарни силжитиш функцияси натижасида сотишни рағбатлантириш ва реклама сиёсатини ишлаб чиқиш; сотишни рағбатлантиришни самарали инструментларини асослаш; товарни силжитиш тугрисида мультимедиа технологияларини асослаш; ички фирма рекламасини ташкил этиш; сотув ишларини рағбатлантириш; паблик рилейшнзни ташкил қилиш ва бошқалар тулик урганилади.

Нархни ташкил этиш функцияси орқали нархни шаклланиш стратегияси ва тактикасини ишлаб чиқиш; сотувни ҳар бир бозори учун ҳар бир маҳсулот учун яшаш даврини турли босқичларида нарх матрицасини тузиш; жорий нархлар узғариши механизминини тузиш; рақобатчи нархини таҳлил қилиш; янги маҳсулот учун нарх белгилаш қабиладар ҳал этилади.

Маркетинг-менеджмент функцияси эса маркетингнинг бошқаришни ташкил этиш; назорат қилиш, маркетинг хизматини ташкилий тузилишини ишлаб чиқиш, маркетинг фаолияти тизимида бошқарув қарорларини оптималлаштириш, аудит, маркетинг хизмати фаолияти самарадорлигини баҳолаш қабиладарни урганади.

Маркетинг функциялари фирмани бошқа функциялари, яъни ишлаб чиқариш, кадрлар, моддий техника таъминоти, молиявий, бухгалтерия ҳисоби функциялари билан бирга амалга оширилади.

Маркетинг функциясини фирмани бошқа функцияларидан фарқи шундан иборатки, маркетинг функцияси фирмалар, унинг истеъмолчилари, мижозлари уртасида айирбошлаш жараёнини амалга ошириш ва ташкил этишга қаратилгандир. Шунинг учун ҳам маркетинг функцияси доимо узғариб борадиган эҳтиёждаги талабни шаклланиши ва яратилиши, ривожланишида жавобгарликка эгадир.

Муҳокама учун саволлар:

1. Маркетинг нима? (ақлий ҳужум)
2. Корхонада маркетингнинг аҳамияти нимада? (мунозара)

2 – савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда корхонанинг стратегик курси ҳамда мавжуд маҳсулотлар сотиш бозорларини тавсифлашда таҳлилнинг аҳамиятини тушунтириб бериш.

2 – савол баёни: Стратегия - ҳаракатларнинг бош дастуридир. Стратегия бош мақсадларни ифодалайди.

Стратегик режалаштириш моҳияти ва хусусиятлари қуйидагилардир:

1) Стратегия режалаштириш фирма раҳбарларини узок муддатли вазифаларни ҳал этиш учун жорий фойдани максималлаштиришдан тийиб туради.

2) Фирма раҳбарларини юз берган узғаришларга жавоб таъсири курсатишдан кура ташки муҳитдаги келажакда буладиган узғаришларга йуналтиради.

3) Стратегия режалаштириш фирма раҳбариятига нисбатан чекланган ресурслар таксимланишининг асосланган имтиёзини белгилаш, аниқ мақсадларни белгилаб барча ресурсларни ушбу мақсадларга эришиш учун сафарбар қилиш имконини беради.

Фирма микёсида стратегик режалаштириш қуйидаги асосий унсурларни уз ичига олади: стратегик, яъни йирик мақсадларни қуйиш, ресурслар ва фирма имкониятларини баҳолаш, ташки амойилларни таҳлил қилиш, фаолиятнинг муқобил йулларини баҳолаш, истикбол учун стратегия белгилаш, муқаммал жорий режаларни тайёрлаш, дастур ва бюджетни аниқлаш, илгари сурилган мақсад ва вазифаларни белгиланган мезонлар асосида баҳолаш ва назорат қилиш. Маркетинг стратегияси ички муҳитини ташки муҳитга мослаштиришда иборатдир.

Стратегия қўпилиши мумкин, асосийси ҳар бир бозор ёки товар учун мос стратегияни танлашдир. Стратегия турлари:

- ташқилий тузилмани такомиллаштириш;
- иш фаолиятини ошириш;
- чет эллик ҳамкор билан ҳамкорликни чет элда ташкил этиш;
- чет эллик ҳамкор билан ҳамкорликни мамлакат ичкарасида ташкил этиш;
- чет эл фирмаси билан шу пайтгача муваффақиятга эриша олинмаган бозорларга чиқиш учун кооперация тузиш.

Бозорга мос ҳолда стратегия танланади. Савдо ҳажминини тез ўсишини таъминловчи стратегиялар:

- янги бозорларга тез кириб бориш;
- ихтисослашиш;
- янги товар тамойилини илгари суриш;
- янги технологияларни қўллаш;
- “қасал” товарларни тезда олиб ташлаш;
- фаолиятни бутун дунёга тарқатиш
- НИОКРни жадаллаштириш.

“Ҳужумкор” табиатдаги стратегиядан ташқари “ҳимоявий” стратегия ҳам қўланади. Бу стратегиядан мақсад-рақобатчилар сиқувидан ҳимояланиш, шунингдек, баъзи бозорларда фаолиятни қўчайтириш.

Чет эл бозорига чиқиш стратегиясининг ўч ҳил шакли мавжуд:

Экспорт, кушма корхона ва бевосита эгалик.

Маркетинг стратегияси узок муддатли узгаришларга йуналтирилса, маркетинг тактикаси киска муддатга (1-1,5 йил) мулжалланади. Маркетинг тактикаси хал киладиган масалалар: товар харакатини ташкил этиш; реклама ва сотишни рағбатлантиришни ташкил килиш, бозорга янги товарлар билан чиқиш принципларини аниклаш.

Маркетинг тактикаси фирманинг барча хизматларнинг фаоллигини таъминлаши керак. Экспорт маркетингининг тактик усулларига қуйидагиларни келтириш мумкин: товар харакати бўйича фаол харажатлар, истеъмолчилар билан бевосита алоқа, реклама тадбирлар, курғазма ва ярмаркаларда фаол иштирок этиш, чет элларда филиаллар ташкил этиш ва ҳақозолар.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхонанинг стратегик курси нима? (аклий ҳужум)
2. Мавжуд маҳсулотлар сотиш бозорларини тавсифлашда таҳлил қилиш қандай аҳамиятга эга? (мунозара)

3 – савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда мақсадли бозор, уни баҳолаш ва макро, микро сегментларга бўлиш тугрисида тушунча бериш.

3 – савол баёни: Бозорни таҳлил қилиш учун сон ва сифат курсаткичлари, шунингдек, рақобат ҳолатининг тавсифномаси, тармокни тузилиши ва тақсимлашни тузилиши курсаткичлари ишлатилиши мумкин. Бозорни таҳлил қилиш учун курсаткичлар қуйидаги жадвалда берилган.

1-жадвал

Бозорни таҳлил қилиш учун курсаткичлар

№	Курсаткичлар	Тавсифнома
1	Сон курсаткичлари	Бозор сигими, бозорни ривожланиш динамикаси, фирманинг бозордаги улуши, бозор салоҳияти ва бошқалар
2	Сифат курсаткичлари	Эҳтиёжни тузилиши, харид мотивлари, уларнинг динамикаси, харид жараёни, эҳтиёжларни стабиллаш, ахборотлаштириш
3	Рақобат муҳити	Рақобатчи фирмаларнинг маҳсулот сотиш ҳаж-ми,

		фойдаланаётган маркетинг стратегиялари, молиявий куллаб кувватлаш имкониятлари
4	Харидорлар тузилиши	Харидорлар сони, харидор тури, харидорлар сони динамикаси, харидорларни ҳудудий хусусиятлари
5	Тармок тузилиши	Ухшаш товарлар таклиф қилаётган сотувчилар сони, сотувчилар тури, уларни ишлаб чиқаришни ташкил этиш даражаси, ракобатдаги потенциал имкониятлар, ишлаб чиқариш кувватлари ҳажми
6	Таксимлашнинг тузилиши	Географик хусусиятлар, сотиш тармоқларининг хусусиятлари, транспорт билан таъминланганлиги

Тахлилдан ташқари бозор сегментини танлашда сегментлашни режалаштириш кузда тутилади. Сегментлашни режалаштириш жараёни куйидаги боскичларни уз ичига олади:

1. Истеъмолчилар талаблари ва тавсифномаларини аниклаш
2. Истеъмолчиларнинг турли-туманлиги ва ухшашлиги тахлили
3. Истеъмолчилар гуруҳлари соҳасини ишлаб чиқиш
4. Истеъмол сегментини танлаш
5. Ракобат муҳитида компания урнини аниклаш
6. Барча маркетинг-микс комплекси чора-тадбирлари режасини ишлаб чиқиш.

Бозорни сегментациясининг режалаштириш жараёнини ташкил этишда куйидаги талабларга риоя қилиш зарур:

- сегментлар узаро бир-бири билан фарк қилиши зарур
- ҳар бир сегментга фақат истеъмолчи талабига мос келувчисини киритиш зарур
- истеъмолчиларни тавсифномаларини фирма томонидан улчаш мумкин бўлиши зарур
- ҳар бир сегмент размер бўйича бўлиши, яъни сотиш ҳажми ва харажатларни коплашни улчаши керак
- ҳар бир сегмент истеъмолчилари ахборотга таъсир этиш учун ва реклама компаниясини утқиш учун осон ва тушунарли бўлиши зарур.

Сегментация жараёнининг муҳим босқичи бўлиб бозорни мақсадли сегментини танлаш ҳисобланади.

Мақсадли сегментни танлаш муаммоси етарли даражада мураккаб бўлиб, уни ечиш учун куйидаги кетма-кетликда туриши тавсия этилади:

- сегмент улчамини ва уни узғариш (усиш, камайиш) тезлигини урнатиш
- сегментни жалб этувчанлик тузилишини тадқиқ этиш
- узлаштираётган сегмент мақсадини ва ташкилот ресурсларини аниклаш

Сегмент улчами унинг микдорий улчамлари ва биринчи навбатда сигими билан тавсифланади. Сегмент сигимини аниклаш учун товарлар хажмини, ушбу сегментда уларни умумий сотиш киймати, бозор жойлашган туманда яшовчи ушбу товарнинг потенциал истеъмолчилари сонини аниклаш зарурдир.

Бозор сигимини урганиш асосида ишлаб чиқариш қувватларини шакллантириш учун ва товар сотиш бўйича таксимлаш тармоги тузилиши учун асос бўлиб ҳисобланувчи унинг узиш динамикаси баҳоланади. Шунинг ҳисобга олиш керакки, яъни бозор фаолияти натижалари куллаш, бозорда ишлаш боғлиқ харажатларни қоплаб, режалаштирилган фойдани олишга кафолат бериши керак.

Сегментни жалб этувчанлиги тузилишни тадқиқ этиш рақобат даражасини урганишни, мавжуд маҳсулотлар рақобатбардошлигини, харидорларга муносабатини, таклиф этилаётган ва мавжуд товарларга бўлган сегмент эҳтиёжини барқарорлигини, мавжуд харидор эҳтиёжларини қондирувчи мутлақо янги маҳсулотни бозорга киритиш зарурлиги ва имкониятини ўз ичига олади.

Ўзлаштирилган сегмент мақсадларига эришиш учун зарур бўлган ташкилотнинг мақсад ва ресурсларини аниклаш стратегик муҳим аҳамиятга эга бўлиб, ташкилотни ўзок муддатли мақсадларига мос ҳолда жорий мақсадлари билан амалга ошириш ҳамда шунга мос ҳолда мақсадли бозорда ишлаш учун потенциал имконият ресурсларини етарлими ёки йуклигини ўрнатиш учун зарурдир. Бунинг учун таваккалчиликни ҳисоблаш мақсадга мувофиқ. Ташкилотнинг таваккалчилигини ҳисоблаш учун махсус маркетинг, консалтинг компанияларини таклиф қилиш мумкин.

Имконий бозор сегментлари сонини оптималлаштириш учун концентрланган ва дисперсли услубларни ишлатиш мумкин. Концентрланган услуб келгусидаги яхши сегментни ахтаришга асосланган. У ўнча қиммат бўлмаган, лекин катта вақт харажатларини талаб қилади. Дисперсли услуб бир вақтнинг ўзида бир неча бозор сегментида ишлашни қўзғатади, кейинчалик маълум даврдаги фаолият натижаларини баҳолаш йўли билан самаралироқ бозор сегментини танлайди.

Фойдали бўлган сегмент жорий сотувнинг юқори даражасига, юқори ўзиш суръатига, юқори фойда нормасига, сотиш канали талабларига реал ва рақобатга чидамли бўлиши керак.

Муҳокама учун саволлар:

1. Бозор, мақсадли бозор ва уни баҳолаш йўллари айтинг? (ақлий ҳужум)
2. Бозорни макро ва микро сегментга бўлишдан асосий мақсад нима? (мунозара)

4 – савол буйича дарс (укитувчи) макседи: Талабаларда сегмент ва бозорларни сегментациялаш усуллари хакида тушунча хосил килиш.

4-савол баёни: Маркетингни бошқарув тизимида бозор сегментацияси муҳим аҳамиятга эга ва бозорда талабни урганиш еки маркетинглар атамаси билан айтганда *«истеъмолчини таҳлил этиш»*- бозорлар ҳолатини таҳлил этишдаги биринчи босқич ҳисобланади. У уч таркибий қисмга бўлинади: *бозор сегментацияси; истеъмолчи талаби сабабларини урганиш; қондирилмаган эҳтиёжларни аниқлаш*. Бозор сегментацияси талабни қондиришга табақаланган ҳолда ендашувга, товарларнинг тури, сифати ва миқдорига қура ҳар хил талаб қуядиган истеъмолчиларни гуруҳларга ажратишда турли мезонлар қуллашга асосланади, яъни бозор бир жинсли ҳодиса тарзида эмас, балки айрим-айрим сегментлар мажмуи тарзида, ҳар бир сегмент доирасида алоҳида узига ҳос бир талаб намоён бўладиган ҳодиса тарзида олиб қаралади.

Бозорда харидорларнинг маълум бир товарга бўлган талаблари хилма-хилдир, ҳар бир харидорнинг узининг диди бор. Харидорнинг талаби, хоҳиши, эҳтиёжи, турмуш тарзи, товар сотиб олишдаги ҳулқ-атвори ҳақидаги маълумотлар самарали маркетинг тадбирлари ишлаб чиқиш ва амалга ошириш имкониятларини вужудга келтиради. Яъни бозор сегментацияси харидорларнинг талабига мувофиқ товарни таклиф этилишини ва товарга талабни қатъийлигини таъминлайди.

Демак, *харидорларнинг товарларни сотиб олишдаги ҳулқ-атворлари, талаби ва товарларга муносабатидagi хусусиятларига қараб, гуруҳларга ажратишни бозор сегментацияси дейилади.*

Сегментларга ажратиш мезонларини танлаш қўп жиҳатлардан товар еки хизматнинг турига, шунингдек қорхона бозор фаолиятида ҳал қилмоқчи бўлган масалага боғлиқ.

Саноат товарлари ва қенг истеъмол товарлари учун танлов мезонлари бир-биридан жуда қескин фарқ қилади. Режалаштириш эҳтиёжларига жуда мос қеладиған макбул мезон товарни бозорда жойлаштириш масалаларига умуман тугри қелмаслиги мумкин. Мабодо муайян мезон харидорлар уртасида пайдо бўлган фарқларни изоҳлаб беришга имқон бермаса, унда бошқа мезонни қиритиш ва то бу фарқларни равшан аниқлашга қадар тадқиқотларни давом эттириш лозим.

Сегментлашнинг асосий макседи бозордаги ҳатти-ҳаракатларни урганиб, уларнинг образини (моделини) ва қелажакдаги эҳтиёж талабларни тасаввур қилишдан иборат. Ҳозирги рақобатда ютиб чиқишнинг асосий шарти янги, юқори сифатли товар ва қомплекc сервис техника хизматларни ҳамда самарали сотиш усулларини қуллашдан иборат бўлиб

колди. Ана шу талаблар асосида маркетинг тадқиқотларининг устувор тури истеъмолчиларни урганиш ва навбатида бозорни сегментлашдан бошланади, чунки бозор бир хил субъектлардан ташкил топган эмас.

Мавзу 5.2 Бозорни сифат курсаткичлар билан эгаллаш стратегияси.

5.1. Бозорга кириб бориш стратегияси.

5.2. Нархлаштириш жараёнининг система эканлиги хақида тушунча.

5.3. Кичик бизнес режа қисмини шакллантириш бўйича тавсиялар.

5.4. Бозор ҳиссаси ва даромад, баҳо сиёсати.

5.5. Маҳсулот сотувини рағбатлантириш .

5.6. Бозорларни сегментациялаш усуллари. Товар тарқалишининг схемаси.

Таянч тушунча ва иборалар: стратегия, нархлаштириш, баҳо сиёсати, бозор ҳиссаси, даромад.

1-савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда «бозорга кириб бориш» стратегияси хақида тушунча ҳосил қилиш.

1- савол баёни: Шуни билиш жоизки, ишлаб чиқарувчи корхона янги товарни бозорга чиқаришда қуйидаги стратегиялардан бирини танлаши мумкин, яъни «қаймоғини олиш» , «бозорга кириш », «психологик нарх», «лидер орқасидан эргашиш» ва «нуфузли нарх».

а) "Қаймоғини олиш " нархи деганда аввало истеъмолчи сотиб олишга тайёр бўлган янги товарга нарх қўйилиши эътироф этилади.

Қиммат нархдаги талаб қониктирилгандан кейингина юқори нархдан ташкил топган товарлар юзасидан пул тушуми амалга оширилади. Нархни пасайиши билан товар сотув доираси уртасидаги боғлиқлик янги харидорларни жалб этилиши билан белгиланади. Бунда янги харидорлар доирасининг кенгайиши юз беради. Шунингдек, нарх белгилашда "қаймоғини олиш" усули уз афзалликларига эга бўлади, яъни:

- юқори нарх катта миқдорда фойда олишни таъминлайди;
- юқори нарх корхонага товарни янада сифатли қилиб ишлаб чиқариш имкониятини беради; - товар юқори нархда сотилиш жараёнида сифатли товар обрусига эга бўлади ва нархи пасайган пайтда уни сотиш енгиллашади;
- юқори нарх обрули товарга нисбатан талабни оширилишига кумаклашади;

- юкори нарх куйиш осонгина, яъни нархни тушуриш йули билан тузатилади ва бу хол харидорлар томонидан ижобий ёки энгил қабул қилинади. Бу нархнинг асосий қамчилиги бўлиб, юкори нарх рақобатчиларни жаоб қилиши ҳисобланади.

б) «Бозорга кириб бориш» стратегияси қорхона ўз товарига рақобатчиларнинг ҳудди шундай товарларига нисбатан паст нарх қуйиши мумкин бўлади. Бундан мақсад қупроқ қоридорларни жалб этиш ва бозорнинг қупроқ қисмини эгаллаш бўлиб, бундай усул қатта партиялардиа маҳсулот ишлаб қикарувчи молиявий жихатдан қучли қорхоналар томонидан ишлатилади.

в) "Психологик" нарх. Бундай нархларни урнатишда сотувчи қоридорларнинг нархи қабул қилиш психологиясини ҳисобга олиши қерак. Қупчилик маркетологлар нархлар жуфт сонда эмас балки ток сонда бўлиши қерак деган фикрни олга сурадилар. Масалан 500 сум эмас, 497 сум, 900 сум эмас, 865 сум ва ҳоказо. Натижада қоридорда қуйидаги тассурот ҳосил бўлади:

> Ушбу товарларга нисбатан алдовнинг йуқлиги ва ишлаб қикариш қаражатлари аниқ ҳисобланган;

>• Нархнинг пастлиги. Шунингдек, амалда яна бир психологик вазият, яъни қоридорлар томонидан қайтимни олиниши, қоридорлар сотувчилардан қайтимни олишни яхши қурадилар.

г) "Лидер орқасидан эргашит" нархи. Бунда қорхона ўз товарига рақобатқосининг ҳудди шундай товарга қуйилган нархини қуяди.

д) " Қаражатларни қоплаш " нархи. Бу нархда ишлаб иқариш қаражатлари, маъмурий товарни сотиш қаражатлари ҳамда уртача фойда меъёри қиради.

Мунозара учун саволлар:

1. Бозорни сифат қурсатқичлари Билан эгаллашда «бозорга қираб бориш» стратегияси қандай аҳамиятга эга?
2. «Бозорга қираб бориш» стратегиясининг узига ҳос ҳусусияти нимадан иборат?

2-савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда нархлаштириш қараёни ва унинг система эканлиги ҳақида тушунча бериш.

2-савол баёни: Фирмада нархлаштириш - мушкул ва куп боскичли жараёндир. Нархлаштириш боскичларини куриб чикамиз.

Мақсадни танлаш
Талабни аниклаш
Харажатларни таҳлил қилиш
Ракобатчилар нархларини таҳлил қилиш
Нархлаштириш методини танлаш
Якуний нархни белгилаш

Нархлаштириш жараёнлари.

Хар қандай фирма конкрет бир товарни ишлаб чиқаришда қандай мақсадни кузлаётганилигини аниқлаб олиши керак. Мақсад ва товарнинг бозордаги ҳолати аниқ аниқланган бўлса, нарх белгилаш осонлашади. Нарх сиёсатининг 3 та асосий мақсадлари бор: Бозорнинг катта улушини қамраб олиш ва сотув ҳажмини қупайтириш мақсадида паст нархлар- қириш нархлар ишлатилади.

Тадбиркорлар доимо максимал фойда олишга интилади дейиш факатгина қисман тугридир. Амалдаги таҳлиллар шуни қурсатадики, қупгина фирмалар максимал фойда олишга интилмастан харажатларни қоплаш учун «нормал» дивидентлар олиш учун етарли бўлган даромад билан қекланадилар. Чунки қиска вақт ичида катта фойда олиш, қелажақда фойда олиш перспективасига қарама-қаршидир. Йирик ва урта бизнес қорхоналари жорий фойда қаражасини қамайтириш ҳисобига қелажақда юқори фойда олишга интилади.

Қелажақда яхши фойда олиш учун бозорнинг маълум бир нуқтасида мустаҳкам урнашиб олиш, қенгайтириш, асосий воситаларни доимо янгилаб туриш зарурдир.

Мунозара учун саволлар:

1. Нархлаштириш нима? (аклий хужум)
2. Нархлаштириш жараёнини тизим сифатида тавсифланг? (мунозара)

3-савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларга корхонада молиявий бизнес режани тузиш буйича тавсиялар бериш.

3-савол баёни: Молиявий режа - ишлаб чиқариш, ташкил этиш ва маркетинг режа каби бизнес режанинг асосий булимларидан биридир. У ишлаб чиқариш ва бизнес учун зарур булган имкониятли инвесторни аниқлайди ва шубилан бир каторда бизнес режа иқтисодий жихатдан бажарилиши мумкин эканлигини курсатади.

Бизнес режа тузишда аввал раҳбар корхонанинг фойдали эканлигига тула баҳо бериши керак. Бу баҳо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур.

Бизнес режани бажарилишини баҳолашда молиявий ахборотларнинг 3 манбаи мавжуд:

7. Яқин 3 йилга кутилаётган сотиш ва харажатлар ҳажми;
8. Яқин 3 йил ичида пул оқимлари;
9. Жорий йил баланси ва яқин 3 йил ичида кутилаётган баланс ҳолатлари.

Молиявий ҳисобот ва башоратлар корхонанинг утган фаолияти ва келгуси ташкил этиш режаларини қисқача тасвирлайди.

Молиявий ҳисоботлар тегишли ҳужжат ва тушунтириш хатлари билан биргаликда олиб борилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бизнес режанинг молия булимига қуйидаги молиявий режа ва ҳисоботлар киритилиши шарт:

- корхонанинг утган давр ҳолати буйича молиявий маълумотнома;
- охириги уч йил буйича фойда ёки зарар ҳисоботлари;
- корхонанинг охириги уч йилдаги баланслари;
- келгуси уч йиллик кутилаётган фойда ёки зарар ҳисоботи;
- келгуси уч йил буйича кутилаётган мавжуд маблағлар ҳисоботи;
- келгуси уч йил буйича кутилаётган баланслар;
- зарарсизлик нуктаси таҳлили;
- утган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар;
- молиявий ҳисоботларни олдиндан белгилашда фойдаланиладиган
- ҳужжатлар;

- барча олдиндан хисобланган хисобот шакллари буйича илова ва
- хисоблар;
- молиявий режага асосланган бухгалтерия хисоби схемаси;
- аудитор хулосаси.
-

Мухокама учун саволлар:

1. Бизнес режанинг бажарилишини баҳолашда кулланиладиган молиявий ахборотлар манбаи? (аклий хужум)
2. Корхонада молиявий бизнес режани тузишда қандай тавсиялар бера оласиз? (муҳокама)

4-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга бозор ҳиссаси, даромад ва баҳо сиёсати ҳақида тушунча бериш.

4-савол баёни: Нарх бозор механизмида марказий ролни уйнаб объектив иқтисодий категория сифатида иқтисодий қонунлар асосида фаолият юритувчи восита бўлиб ҳисобланади.

Бозор шароитида номарказлашган нархлаштириш вужудга келади. Бозор моделига талаб ва таклиф асосида шаклланидиган нархлаштириш ҳосдир. Бозор нархни тартиблаштирувчи асосий восита бўлиб урнатилган нарх мавжуд бўлмайди. Нарх учун база ролини дунё нархи уйнайди.

Нарх шаклланиши ишлаб чиқариш формасида вужудга келади. Харидор билан нархни кенлишиш эса олди-сотди шартномаси тузилганда амалга оширилади. Эркин нархлар шароитида даромад зиёдлиги (қамомати) нарх даражасида уз аксини топади ҳамда даромаднинг қайта тақсимоли вужудга келиб инвестициялар йуналиши узгаради. Бу орқали эса иқтисодиёт мувозанатлашади.

Монополизм авж олган ҳолларда эркин нархлаштиришга давлат тугри ёки эгри равишда уз таъсирини қурсатади.

Фирма нарх сиёсати фирма стратегиясининг элементи сифатида намоён бўлиб, бозор стратегияси қаби бўлишда уз аксини топади ва шу билан бирга уз ичига стратегик ва тактик аспектларни қамраб олади. Умумий ҳолда қорхона нарх сиёсати қорхона қузлаган мақсадга эришишдаги нархни ушлаб туриш ёки маълум мақсадда уни узгартириш фаолиятидан иборат бўлган қорхона раҳбариятининг амалдаги фаолтияти сифатида намоён бўлади.

Бунда маркетингнинг роли қатта аҳамият қасб этади. Бозор талабига асосланиб фирма фаолиятини тақшиллаштириш маркетинг деб аталади.

Маркетинг уз ичига потенциал харидорларнинг микдорий талабларини аниклаш, харидорларнинг товар сифати ва нархи буйича талабларини синфлаш, ассортимент сиёсатини шакллантириш, зарурий сифатни таъминлаш кабиларни олади.

Нарх сиёсатининг стратегик аспекти уз ичига нарх урнатиш ва уни узгартириш буйича шартномали тадбирларни камраб олади.

Ушбу тадбирлар барча ишлаб чиқариш фаолиятини, ракобатбардош товарларни ишлаб чиқаришига йуналтирилади. Бу фирма умумий стратегияси мақсадларидан келиб чиқади. Нарх сиёсатининг тактик аспекти киска муддатли ва бир нормаллик тадбирларни уз ичига камраб олади. Бу тадбирлар бошқарув аппарати хатоларини, нархларнинг узгаришида вужудга келган камчиликларни бартараф этишга қаратилади.

Бозор шароитига утишда фирма томонидан тугри нарх сиёсатинин олиб бориш уч даражали иктисодий тахлил утказилишини такозо этади яъни бутун иктисодиёт буйича, тармок буйича ва корхона ёки фирма микёсида тахлил утказиш кузда тутилади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Бозор улуши нима? (аклий хужум)
2. Нарх сиёсатининг стратегик ва тактик аспекти айтиш.

5-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда махсулот сотувини рағбатлантириш буйича тушунча ҳосил қилиш.

5-савол баёни: Сотувни рағбатлантириш бу маркетинг фаолиятини камраб олувчи ва рекламадан фарқ қилувчи жараён бўлиб, истеъмолчи ва дилерларнинг сотиб олишини рағбатлантиради. Ушбу жараённинг муҳим хусусияти шундан иборатки, у тугридан тугри товарнинг истеъмол хусусияти билан боғлиқ. Эмас, чунки махсулотнинг асосий сифат ўлчамлари харидорларга ўларнинг шахсий тажрибаси ва рекламага биноан олдиндан маълум. Шунинг учун сотишни рағбатлантиришда бош масала — бу харидорларни қизиқтириш, махсулотни катта тўпламлар билан сотиб олиш, маълум товарни сунгрок харид қилиш, сотувчи фирмалар билан доимий тижорий алоқада бўлиш ва бошқалар.

Сотувни рағбатлантиришдаги асосий тадбирларга қуйидагилар қиради: махсулот ишловчиларни қурғазмаларда, ярмаркаларда иштирок этишлари, фирма қошида қурғазма залларини ташкил этиш, товарларнинг тажриба нусхаларини имтиёзли

шартлар Билан таркатиш, янги товарларни презентация килиш, сотилаётган махсулот нархини бирдан пасайтириш, ишловчи фирмаларга экскурсиялар ташкил қилиш ва бошқалар.

Махсулотнинг сотилишини рағбатлантириш куйидаги вазиятларда мақсадга мувофиқ бўлади: бозорга бир хил истеъмол хусусиятига эга рақобат қилувчи куп товарлар тақдим қилинса; агар махсулот посилка ёрдамида ёки узига-узи хизмат қилиш нули билан сотилса; агар бозорга янги махсулот чиқарилса ёки фирма янги бозор майдонига чиқса; бозорда товарнинг ҳаётий цикли утиш босқичида фирма тутган урин қулланса.

Маркетинг амалиётида рағбатлантириш субъект сифатида алоҳида харидорларни, воситачилар ва сотув ишчиларни ажратадилар. Харидорга нисбатан рағбатлантириш шундан иборатки, уларга махсулотларни қилишилган шартлар билан сотиб олишдан қеладиган сезиларли тиждорат фойдаси тақлиф этилади.

Восита ва сотув ишчиларига нисбатан рағбатлантириш куйидаги шаклларда бўлиши мумкин: уларга қимматбаҳо совға бериш; танлов қатнашчиларини муқофотлаш; қерақли товарлар сотиб олишида савдо қайтармаларини бериш; бир қисм махсулотни бепул бериш; баъзи бир оилавий тадбирларни утқазишда қумаклашиш; қушимча дам олиш қунларини бериш; дам олиш масқанларига бепул йуланмалар бериш; имтиёзли қредитлар бериш ва ҳоқазо.

Агар фирма сотувни доим рағбатлантирадиган бўлса харидорлар буни махсулот сифатининг пасайиши деб тушунишлари ҳам мумкин ва бу ҳолда харидорлар оддий нарх билан товарларни олмай қуйишлари мумкин, қунки улар сотувни рағбатлантириш даврида қерақли захирани тупланган бўлишлари мумкин.

Муҳоқама учун саволлар:

- 1.Махсулот сотувини рағбатлантиришнинг узига ҳос хусусиятини айтинг? (ақлий ҳужум)
- 2.Махсулот сотувини рағбатлантиришнинг асосий тадбирлирига нималар қиради? (мунозара)

6 – савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда сегмент ва бозорларни сегментациялаш усуллари ҳақида тушунча ҳосил қилиш.

6-савол баёни: Маркетингни бошқарув тизимида бозор сегментацияси муҳим аҳамиятга эга ва бозорда талабни урганиш ёки маркетингологлар атамаси билан айтганда

«истеъмолчини тахлил этии»- бозорлар ҳолатини тахлил этишдаги биринчи босқич ҳисобланади. У уч таркибий қисмга бўлинади: *бозор сегментацияси; истеъмолчи талаби сабабларини урганиш; кондирилмаган эҳтиёжларни аниклаш*. Бозор сегментацияси талабни кондиришга табақаланган ҳолда ендашувга, товарларнинг тури, сифати ва миқдорига қура ҳар хил талаб қуядиган истеъмолчиларни гуруҳларга ажратишда турли мезонлар қўллашга асосланади, яъни бозор бир жинсли ҳодиса тарзида эмас, балки айрим-айрим сегментлар мажмуи тарзида, ҳар бир сегмент доирасида алоҳида узига ҳос бир талаб намоён бўладиган ҳодиса тарзида олиб қаралади.

Бозорда харидорларнинг маълум бир товарга бўлган талаблари хилма-хилдир, ҳар бир харидорнинг узининг диди бор. Харидорнинг талаби, хоҳиши, эҳтиёжи, турмуш тарзи, товар сотиб олишдаги ҳулк-атвори ҳақидаги маълумотлар самарали маркетинг тадбирлари ишлаб чиқиш ва амалга ошириш имкониятларини вужудга келтиради. Яъни бозор сегментацияси харидорларнинг талабига мувофиқ товарни таклиф этилишини ва товарга талабни қатъийлигини таъминлайди.

Демак, *харидорларнинг товарларни сотиб олишдаги ҳулк-атворлари, талаби ва товарларга муносабатидаги хусусиятларига қараб, гуруҳларга ажратишини бозор сегментацияси* дейилади.

Сегментларга ажратиш мезонларини танлаш қўп жиҳатлардан товар еки хизматнинг турига, шунингдек қорхона бозор фаолиятида ҳал қилмоқчи бўлган масалага боғлиқ.

Саноат товарлари ва қенг истеъмол товарлари учун танлов мезонлари бир-биридан жуда кескин фарқ қилади. Режалаштириш эҳтиёжларига жуда мос қеладиган мақбул мезон товарни бозорда жойлаштириш масалаларига умуман тугри қелмаслиги мумкин. Маъодо муайян мезон харидорлар уртасида пайдо бўлган фарқларни изоҳлаб беришга имкон бермаса, унда бошқа мезонни қиритиш ва то бу фарқларни равшан аниқлашга қадар тадқиқотларни давом эттириш лозим.

Сегментлашнинг асосий мақсади бозордаги ҳатти-ҳаракатларни урганиб, уларнинг образини (моделини) ва қелажакдаги эҳтиёж талабларни тасаввур қилишдан иборат. Ҳозирги рақобатда ютиб чиқишнинг асосий шартини янги, юқори сифатли товар ва комплекс сервис техника хизматларини ҳамда самарали сотиш усулларини қўллашдан иборат бўлиб қолди. Ана шу талаблар асосида маркетинг тадқиқотларининг устувор тури истеъмолчиларни урганиш ва навбатида бозорни сегментлашдан бошланади, чунки бозор бир хил субъектлардан ташкил топган эмас.

Мавзу 4: Ишлаб чиқариш режаси

- 4.1. Ишлаб чиқариш режасини альтернатив танлаш.
- 4.2. Иқтисодий жараёнларни ва булаётган узгаришларни назарий жihatдан фикрлаш, идрок этиш.
- 4.3. Таннархни тахлил этиш.
- 4.4. Бизнес режани тузиш буйича тавсиялар.
- 4.5. Таннархни режалаштириш усуллари.

Таянч тушунча ва иборалар: ишлаб чиқариш режаси, иқтисодий жараёнлар, таннарх,

1 – савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларда ишлаб чиқариш режаси ва унинг альтернативини танлаш буйича тушунча хосил килиш.

1 – савол баёни: Бизга маълумки, хар бир хужалик юритувчи (асосан ишлаб чиқариш билан шугулланувчи) субъект фаолиятини олиб боришдан аввал узининг альтернатив ишлаб чиқариш режасига эга булиши керак. Ишлаб чиқариш режасининг альтернативи деганда хужалик юритувчи субъектга такдим этилган режалар орасидан танлаб олиниб, унга келажакда юкори даромад келтириш имконини, яъни олдига куйган максадига эришиш имконини берувчи режа тушунилади. Куришиб турибдики, альтернатив ишлаб чиқариш режасига эга булиш учун дастлаб турли хилдаги ишлаб чиқариш режасларини тузиш талаб этилади. Сунгра субъект булар ичидан узининг фаолиятига мос келувчи режани танлаб олади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Ишлаб чиқариш режаси нима? (аклий хужум)
2. Ишлаб чиқариш режасини альтернатив танлашда нимага эътибор бериш лозим? (мунозара)

2 – савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларда иқтисодий жараёнлар, улар билан боглик булган узгаришларни англаш куникмасини хосил килиш.

2 – савол баёни: "Борлик онгни белгилайди" ибораси маълум бир жихатлари билан хар бир инсон хамда жамият хаёти ва иқтисодиётнинг тузиллиши англатади. Шу сабабли иқтисодиётнинг оила учоги микёсида, шунингдек, корхона, тармок ва бутун халк хужалиги микёсида куриб чиқилиши бежиз эмас. Сунгги холатда гап макроиқтисодиёт хакида, унинг тенденциялари, конуниятлари хакида бориб, унда куриб чиқиладиган муаммолар баъзи

холларда корхона иктисодиётдан сезиларли равишда фаркланади.

"Иктисодиёт" атамаси биринчи бор Аристотел томонидан киритилган ҳамда одамларнинг товар ишлаб чиқариш ва айирбошлашдаги хужалик фаолиятини англатган. Товар ишлаб чиқариш, айирбошлаш ва реализация қилиш тизими қанчалик яхши ташкил қилинган бўлса, иктисодиёт курсаткичларини ва аҳолининг турмуш тарзи, ресурслардан оқилона фойдаланиш, баҳони шакллантириш, солиққа тортиш, самарали қулланувчи бошқарув тизими каби омилларни ҳисобга олган ҳолда, шунчалик юқори бўлади.

Иктисодиётнинг инсон ва ҷамият ҳаётидаги урни ва аҳамиятига уз вақтида А.Смит юқори баҳо бериб, у инсонни "иктисодий одам" деб атаган. Ҳақиқатдан ҳам, ҳар бир одам иктисодиётнинг моҳиятини, ҳаёт неъматлари нималар эвазига берилишини англамагунча, маблағларни ишлаб топиш ва улардан самарали фойдаланишни урганмагунча, оила миқёси ва ундан юқори даражадаги иктисодиёт учун маъқул қелувчи сифат ва миқдор улчамларига эга бўлади, деб уйлаш нотўғри бўлар эди. Демак, иктисодиёт улчамлари (ҳам салбий, ҳам ижобий) аввало инсонлар ҳаракати ва фаолиятининг, оқилона хужалик юритиш, моддий бойликларни ишлаб чиқариш, айирбошлаш ва тақсимлашни самарали олиб бориш қобилияти натижасида юзага қелади.

Иктисодиёт инсон ҳаётининг моддий, маънавий, физиологик ва бошқа эҳтиёжлари билан боғлиқ бўлган ҳар бир жаҳасини қамраб олади. Оила қуриш, қелажак авлодни тарбиялаш, зарурий турмуш тарзини таъминлаш учун одамларга озик-овқат, қийим-бош, тураржой ва бошқа воситалар қерак бўлади. Бу предметлар, қоидага қура, иктисодиётнинг турли тармоқларидаги қорхоналарда ишлаб чиқарилади. Шу сабабли иктисодиётнинг, айниқса, аввалги маъмурий-буйруқбозлик тизимидаги режали иктисодиётдан фарқ, қилувчи бозор иқтисодиётишнинг ривожланган тенденциялари ва қонунларини билиш, қуй бераётган ижтимоий-иктисодий қараёнларни тушуниш ва исталган хужалик муаммоларини ҳал қилишда муҳим шарт ҳисобланади.

«Иктисодиёт» (қан сифатида табиатда ҳамда инсон, ҷамоа ва ҷамият ҳаётида вужудга қелувчи турли қил иқтисодий қараён ва ҳодисаларни прогнозлаштириш, таҳлил қилиш ва баҳолаш бўйича қилимлар мажмуасини ифода этади. У бир инсон учун ҳам, бутун ҷамият учун ҳам зарур бўлган моддий ва номоддий объектларнинг қатта қисмини ҳамда моддий ва маънавий неъматларнинг тайёрлаш ва тақсимлаш усуллари ва қараёнларини уз ичига олади. Агар «Иктисодиёт» қанининг меъёрий қихатлари қорхона, қирма ва давлатнинг иқтисодий қиёсатини таъминласа, позитив қихатлари эса қеал воқелиқни баҳолайди ва таҳлил қилади ҳамда унинг ривожланишидаги қонуниятларни аниқлайди.

Шу тариқа «Иктисодиёт» қани изланиш ва услубий вазиқаларни бақаради ҳамда ҷамият ҳаётининг барча соҳа ва тармоқларида қабул қилинувчи амалий қарорлар учун

назарий асос булиб хизмат килади. Фан-техника тараккиёти шароитларида иктисодиёт фани жамиятда бевосита ишлаб чиқариш кучига айланиб бормокда. Иктисодий асослаб берилган ҳисоб-китоб ва прогнозлар «Иктисодиёт» фанининг муҳим таркибий қисми сифатида ҳужалик таваккалчилигини камайтиришга, ишлаб чиқариш ва ресурслардан фойдаланишни оптималлаштиришга, шунингдек, янги техника ва технологияларни ишлаб чиқаришга татбиқ этишда энг тугри танлов олиб боришга имкон яратади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Иктисодий жараёнларга тавсиф беринг? (аклий ҳужум)
2. Иктисодий соҳада қандай ўзгаришлар содир бўляпти? (мунозара)

3 – савол бўйича дарс (ўқитувчи) мақсади: Талабага таннарх ва уни таҳлил этиш ҳамда режалаштириш усуллари ҳақида тушунча бериш.

3 – савол баёни: Товар нарҳини аниқлашда ишлатиладиган калькуляциялаш усуллари асосан ишлаб чиқариш харажатларига ҳамда озрок бозорда вужудга келган талабга таянади. Жаҳон амалиётида таннархни калькуляциялашнинг иккита асосий усуллари мавжуд:

- тупик харажатлар усули;
- чекланган харажатлар усули.

Доимий ва ўзгарувчан харажатлар ҳамда меъёрий фойда микдоридаги устамани кушиш булиб ҳисобланади.

Тулик харажатлар усулининг ўзига хос қатор устунликлари мавжуд.

- барча харажатлар, уларнинг келиб чиқиш характеридан қатъий назар, тулик қопланади;
- мавжуд бозор вазиятида максимал фойда олиш имконияти юзага келади.

Нархлаштириш тулик харажатлар усули қулланилганда ўшбу усулнинг қатор қамчиликлари ҳам мавжудлиги қуйидагиларда қуринади:

- биринчидан, ўшбу усулда харажатларни камайтириш захирасини аниқлаб бўлмайди, натижада маҳсулот таннарҳини пасайтиришга қизиқиш суёт акс этирилади;
- иккинчидан, нархга таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш қийин, бунда эса товарнинг рақобатбардошлигининг пасайишига олиб келади.

- учинчидан, талаб даражаси билан алока жуда суёт, шунингдек бозор муносабатлари умуман йук.

Харажатлар калькуляциясининг аниклигини оширувчи усуллардан бу меъёрий харажатлар усулидир. Бу усул Гарб мамлакатларида нархлаштириш амалиётида «стандарт-кост» номи билан кенг тарқалгандир. Бу усулда тулик харажатлар усулидаги камчиликлар ҳисобга олинган.

Норматив харажатлар усулида харажатларнинг барча элементлари буйича бир маҳсулотга кетган меъёрий харажатлар назарда тутилади.

Бу ерда меъёрий харажатлар булиб, бир маҳсулотни ишлаб чиқаришга маълум бир давр мобайнида, оптимал иш шароитида ва муҳитда, олдиндан аниқланган харажатлар ҳисобланади.

Бу нормативлар билан ҳақиқий харажатлар таққосланади, юзага келган фарқлар эса ишлаб чиқаришдаги камчиликларни аниқлаш ва уларни тугатиш мақсадида таҳлил қилинади.

Меъёрий харажатлар усулининг афзалликлари қуйидагилардир:

- меъёрий харажатлар маълум бир маҳсулотни ишлаб чиқаришда кетадиган аниқ эффе́ктов харажатларни курсатади ва қиёслаш вазифасини бажаради. Бу эса ҳақиқий харажатларни таққослаш имкониятини олиб келади;

- корхона раҳбарияти, меъёрий харажатлардан четланишига эътиборини қаратади;

- катта миқдорда фойдали маълумотларни олиш имконияти туғилади ва ҳисоб- китоб ишлари қисқаради; харажатларни назорат қилиш енгиллашади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Таннарх нима ва у қандай элементлардан иборат? (ақлий ҳужум)
2. Таннархни режалаштиришнинг асосий мақсади нимада? (мунозара)

4-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга корхонада бизнес режани тузиш буйича тавсиялар бериш.

4-савол баёни: Молиявий режа - ишлаб чиқариш, ташкил этиш ва маркетинг режа қаби бизнес режанинг асосий бўлимларидан биридир. У ишлаб чиқариш ва бизнес учун зарур бўлган имкониятли инвесторни аниқлайди ва шубилан бир қаторда бизнес режа иқтисодий жиҳатдан бажарилиши мумкин эканлигини курсатади.

Бизнес режа тузишда аввал рахбар корхонанинг фойдали эканлигига тула баҳо бериши керак. Бу баҳо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур.

Бизнес режани бажарилишини баҳолашда молиявий ахборотларнинг 3 манбаи мавжуд:

10. Якин 3 йилга кутилаётган сотиш ва харажатлар ҳажми;
11. Якин 3 йил ичида пул оқимлари;
12. Жорий йил баланси ва якин 3 йил ичида кутилаётган баланс ҳолатлари.

Молиявий ҳисобот ва башоратлар корхонанинг утган фаолияти ва келгуси ташкил этиш режаларини қисқача тасвирлайди.

Молиявий ҳисоботлар тегишли ҳужжат ва тушунтириш хатлари билан биргаликда олиб борилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бизнес режанинг молия бўлимига қуйидаги молиявий режа ва ҳисоботлар киритилиши шарт:

- корхонанинг утган давр ҳолати бўйича молиявий маълумотнома;
- охириги уч йил бўйича фойда ёки зарар ҳисоботлари;
- корхонанинг охириги уч йилдаги баланслари;
- келгуси уч йиллик кутилаётган фойда ёки зарар ҳисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган мавжуд маблағлар ҳисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган баланслар;
- зарарсизлик нуктаси таҳлили;
- утган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар;
- молиявий ҳисоботларни олдиндан белгилашда фойдаланиладиган ҳужжатлар;
- барча олдиндан ҳисобланган ҳисобот шакллари бўйича илова ва ҳисоблар;
- молиявий режага асосланган бухгалтерия ҳисоби схемаси;
- аудитор ҳулосаси.
-

Муҳокама учун саволлар:

1. Бизнес режанинг бажарилишини баҳолашда қулланиладиган молиявий ахборотлар манбаи? (ақлий ҳужум)

2. Корхонада молиявий бизнес режани тузишда қандай тавсиялар бера оласиз? (муҳокама)

5-савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда таннархни режалаштириш бўйича тушунча ҳосил қилиш.

5-савол баёни: Талабни узгариш эгри чизишни ва зарурий хара-жатларни била туриб махсулотнинг таннархини назарий ҳисоблаш мумкин. Унда фирманинг даромад улчами энг юкори булади. Талабга оид вазиятни куйидаги 8.1. жадваддан куришимиз мумкин. Узгармас харажатлар 40 млн. сум, умумий харажатлар 500 млн. сум (бир дона махсулот учун).

Куйидаги 8.2. жадвадда корхона фаолиятини урганиш буйича ҳисоб-китоблар келтирилган.

Ушбу жадвадда берилганлар шуни курсатадики, энг катта микдордаги фойда 300 дона махсулот донаси 4 млн. сумдан сотилганда таъмин этилар экан.

Шу билан бирга таннархни режалаштиришнинг назарий ҳисоблари нархдан ташки узгармас харажатлар таъсирини ҳисобга олмас экан, масалан, сотиш йуналиши омиллари, рекламалар, узок давр ракобати ва бошқалар. Бу каби изланишларни даромаднинг купайиши буйича факат киска давр ичида олиб бориш зарур, бунинг учун фирма бозорда талаб ҳаракати тугрисидаги тула ахборотга эга булиш ва унга махсулот ишлаб чиқаришдаги узгармас ҳамда узгарувчан харажатлар аён булмоғи керак.

8.1. жадвал Талабга оид вазият

Бир донасининг нархи (млн сум) (P)	Таклиф килинган махсулот хажми (дона)	Савдодан келган маблағ млн. сум
1	600	600
2	500	1000
3	400	1200
4	300	1200
5	200	100
6	0	0

Шу билан бирга нарх назарий калькуляцияси ҳисобларининг бошланиш даври жуда фойдалидир. У ҳақиқий вазият ҳақида маълум тушунчага эга ва махсадлар, талаблар, харажатлар ҳамда даромадлар оралигидаги муносабатлар яхши тушишига кумаклашади.

8.2. жадвал

Корхона фаолиятини урганиш

1	донаси нархи млн сум (P)	Таклиф хажми (Q _к)	Савдодан тушгаи пул млн сум	Узгармас харажат млн сум	Узгарувчи харажатлар, млн сум (V _c)	Умумий ишлаб чиқариш	Даромад ёки зарар млн сум (PK)
1		600	600	40	460	500	100
2		500	1000	40	360	400	600
3		400	1200	40	280	320	880
4		300	1200	40	220	260	940
5		200	1000	40	180	220	780
6		0	0	40	160	0	0

8.5. Нархнинг амалиётдаги калькуляцияси

Назарий ҳисоблар эвазига олинган нарх калькуляциясининг мақуллаштирилган модели хақиқий ҳужалик вазиятини ҳисобга олиб қуйидаги 3 та йуналиш бўйича аниқлаштирилади:

1. Харажатларни мулжал килиш:

- «харажатлар — даромад» қридаси бўйича нарх белгилаш;
- масадли даромад меъёрини таъминловчи нарх вазифаси;
- зарар курмаслик усули бўйича нарх белгилаш (ишлаб чиқаришнинг жиддий ҳажмидаги харажатлар).

2. Талаб мулжали билан:

- нархни камситиш;
- махсулот тахлили;
- махсулот турлари.

3. Ракобат мулжали билан:

- истеъмолчи нархи;
- харажат мулжали билан нарх ҳисоби усули.

Республикада қулланиб келаётган «Нарх ва тарифларнинг ишлатилиши ва шаклланиши тартиби хақидаги қоидалар» юқрида қурсатилган йуналишлардаги нарх белгилашни ҳар бир аниқ, ҳолат учун ишлатилиши мумкин бўлган нарх белгилаш жараёнини қузда тутати.

Ушбу қридалар 1 январь 1996 йилдан қучга қиритилган. Улар махсулотлар учун махсулотлар, ҳизматлар учун нархларни ва тарифларнинг шаклланиши, ишлатиш тартибини қузда тутати ва барча ҳужалик қуритувчи субъектлари томонидан уларни қимга бўйсунитиши ва мулк шаклидан қатъий назар, агар ҳ.оқимият томонидан бошқача тартиб урнатилган бўлмаса, республика ҳудудида ишлатилиши қузда тутилган.

Ишлаб чиқариш техника вазифасига эга махсулотнинг қикиш нархи шаклланишининг асосий сифатида ҳалқ истеъмоли махрулотлари ва ҳизмат тарифлари, қишлоқ ҳужалиги

махсулотига етиб олиш нархи сифатида нарх белгилаш йуналиши кридаси учун «харажатлар даромад» коидаси кабул килинган. Яъни ушбу нархлар асосига махсулотнинг **режали таннархи**, урнатилган барча солик ва солик туловлари махсулот ва хизмат сифатини ҳисобга олиб киритилади.

Мах.сулотнинг режа таннархи асосий коидаларига асосланиб ҳисобланади.

Мунозара учун саволлар:

1. Таннархни режалаштиришдан асосий мақсад нима? (аклий ҳужум)
2. Таннархни режалаштиришнинг қандай ижобий томонлари мавжуд? (мунозара)

Мавзу 5: Ташкилий режа ва менежмент.

Мавзу 5.1: Корхонани ташкилий режасини тузилиш тартиби

5.1.1 Корхонанинг ишлаб чиқариш ва ташкилий тузилиши.

5.1.2 Бозор иқтисодиёти шароитида ташкилий тузилишга қўйиладиган талаблар.

5.1.3 Бошқарувнинг матрицали тузилмасидан самарали фойдаланиш.

5.1.4 Иш хаки ва рағбатлантириш, иш хаки тулашнинг тиник, яъни табиий элементларидан фойдаланиш.

5.1.5 Меҳнат унумдорлигининг турли курсаткичларидан фойдаланиш, иш хакини ташкил этишнинг универсал ва традиционал модели.

Таянч тушунча ва иборалар: ташкилий тузилиш, Бошқарувнинг матрицали тузилмаси, иш хаки, меҳнат унумдорлиги.

1-савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларга корхонанинг ташкилий молиявий режасини тузиш, унга қўйиладиган талаблар тугрисида маълумот бериш.

1-савол баёни: Хар бир ишлаб чиқариш корхонаси ишлаб чиқариш бўлинмалари, бошқарув идоралари ва корхона ходимларига хизмат курсатувчи ташкилотлардан иборат бўлади. Тузилма (структура) тушунчасини корхонанинг таркиби, тузилиши сифатида қуриб чиқиш мумкин. Корхона канчалик йирик бўлса, унинг ишлаб чиқариш тузилмаси шунчалик мураккаб бўлади.

Саноат корхоналарининг умумий ва ишлаб чиқариш тузилмалари мавжуд.

Ишлаб чиқариш бўлинлари, корхона бошқаруви ҳамда ходимларга хизмат курсатувчи ташкилотлар, уларнинг миқдори, катталиги ва эгаллаб турган майдони, ходимларининг сони ва ишлаб чиқариш имкониятлари *корхонанинг умумий тузилмасини* ифодалайди.

Ишлаб чиқариш тузилмасига асосий, ёрдамчи ва хизмат курсатиш жараёнлари амалга оширилувчи цех ва участкалар киритилади. Ишлаб чиқариш тузилмаси корхона умумий тузилмасининг бир қисмидир. У цех, участка ва хизмат курсатувчи хужаликлар шаклидаги ишлаб чиқариш бўлинмаларидан иборат бўлади ҳамда уларнинг маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнидаги узаро муносабатларини, меҳнат билан банд бўлган ходимлари сони, асбоб-ускуналари қиймати, эгаллаб турган майдони ва ҳудудий жойлашувини ақс эттиради.

Асосий цехларда ва ишлаб чиқариш участкаларида ишлаб чиқариш жараёнининг асосий — хомашё ва ярим тайёр маҳсулотларни тайёр маҳсулотга айлантириш босқичи

ёки махсулот, ё унинг бир қисмини тайёрлашнинг бир қатор босқичлари амалга оширилади (музлаткичлар цехи).

Ёрдамчи цехлар асосий ишлаб чиқаришни асбоб-ускуналар ва энергия билан таъминлайди ҳамда ускуналарни таъмирлаш (таъмирлаш, ускуналар, модел цехлари ва бошқалар) вазифаларини бажаради.

Хизмат курсатувчи цех ва хужаликлар таркибига корхонанинг инфратузилмасини (омбор ва транспорт булинмалари, уй-жойкоммунал хужалиги, ошхона, санаторий ва хоказо) ташкил қилувчи булинмалар қиради.

Саноат корхоналари ишлаб чиқариш тузилмасининг **уч** хил тури мажуд: *технологик; предметли ва аралаш.*

Технологик тузилмали корхоналарда цехлар ва ишлаб чиқариш участкалари технологик жиҳатдан бир хиллик тамойили асосида ташкил қилинади (масалан, туқимачилик комбинатларида йигирув ва туқув цехлари).

Предметли тузилмага асосланган корхоналарда ҳар бир цех маълум бир махсулот ёки унинг бир қисмини ишлаб чиқаради (масалан, автомобиль заводида мотор цехи, шасси цехи ва хоказо).

Аралаш (предметли технологик) тузилма тайёрлов цехларини технологик тамойилда (темирчилик, чуян қуйиш, пулат қуйиш ва хоказо), ишлов бериш ва махсулот чиқариш цехларини эса предметли тамойил асосида ташкил этишни қўзда тутди.

Саноат корхонасининг тузилмаси қуйидаги омиллар таъсири остида шаклланади:

- техника ва технологиянинг хусусиятлари;
- ишлаб чиқариш ҳажми;
- ишлаб чиқаришни ташкил қилиш шакллари (ихтисослаштириш, кооперация, комбинация, координация);
- ишлаб чиқарилаётган махсулот ва курсатилаётган хизматларнинг мураккаблиги ва номенклатураси;
- ишлаб чиқаришни автоматлаштириш, механизациялаштириш ва роботлаштириш даражаси;
- мулк шакли;
- рақобат олиб бориш усуллари ҳамда шакллари ва хоказо.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхонанинг ишлаб чиқариш тузилмасини айтинг? (аклий ҳужум)
2. Корхона тузилмасига таъсир этувчи омилларни курсатинг? (мунозара)

2-савол буйича дарс (укитувчи) макседи: Талабаларга бозор муносабатлари шароитида корхона ташкилий тузилишига куйиладиган талабларни ёритиб бериш.

2-савол баёни: Корхоналарнинг ҳар бири бошқасидан узига хос хусусиятларига кура фаркланади. Шу сабабли ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш ҳамда ишлаб чиқариш тузилмасини яратиш учун корхоналар таснифини билиш зарур.

Исталган бир саноат корхонаси куплаб бугинлардан иборат бўлиб, уларнинг таркиби ва тузилиши ҳамда узаро муносабатларини тузилма сифатида куриб чиқиш мумкин. Корхоналар тузилмасини урганиш уларнинг саноат мажмуасида тутган урни, роли ва аҳамиятини аниқлаш имконини беради.

Уз навбатида ишлаб чиқариш тузилмасини лойихалаштиришда унинг шаклланишига таъсир курсатувчи омилларни инобатга олиш муҳимдир. Корхона тузилмасини белгилаб берувчи омиллар тахлили уларни мукамаллаштириш бўйича муайян чора-тадбирлар ишлаб чиқиш имконини яратади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхона ташкилий тузилишига қандай талаблар қуйилади? (аклий ҳужум)
2. Корхоналар қандай узига хос хусусиятларга эга? (мунозара)

3-савол буйича дарс (укитувчи) макседи: Талабаларга бошқарувнинг матрицали тузилмаси тугрисида тушунча бериш.

3-савол баёни: Бошқарувнинг матрицали тузилмалари турли хил бўлиб, уларнинг барчаси битта тамойилда - ишлаб чиқаришни вертикал ва горизонтал бошқаришда бошқарув вазифаларини ташкилий тузилмалар уртасида қайта тақсимлаш асосида яратилган. Бу тузилмалар илмий тадқиқот институтлари, конструкторлик идоралари, технологии идоралар, шунингдек, илмий-тадқиқот ва конструкторлик изланишлари олиб бориловчи йирик корхоналарда кенг қулланилади.

Бошқарувнинг матрицали тузилмалари раҳбарлардан жуда юқори бошқарув ваколатини талаб қилади. Бундай тузилмадан фойдаланганда юзага келувчи муаммо ва вазифаларни ечиш учун вақтинчалик ижодий гуруҳларни тузиш мумкин. Тугри, бунинг учун жамоа олдида юзага келувчи лойиха топшириқларни бажариш учун қушимча харажатлар талаб қилиниши мумкин.

Бошқарувнинг исталган ташкилий тузилмасини лойихалаштиришда ҳамда

амалиётда куллашда тезкорлик, оптималлик, ишончлилик ва тежамкорлик каби асосий талабларга жавоб бера олишига эътибор қаратилиш лозим. Бу талаблар қанчалик тулик ва яхши бажарилса, корхона бошқариш тизимининг сифат кўрсаткичлари шунчалик юқори бўлади.

Амалиёт шуни кўрсатадики, бошқарув объекти ва бошқарувчи тизим (бошқарув аппарати) уртасида, бошқарув вазифалари ёрдамида тартибга солувчи маълум бир муносабатлар юзага келади.

Бошқарув вазифалари объектив жиҳатдан зарур ва албатта қайтариловчи хатти-ҳаракатлар мажмуаси бўлиб, мазмуни ва йўналиш мақсадларнинг бир хиллиги туфайли бирлашиб туради. Бошқарув вазифалари бутун бошқарув жараёни давомида узлуксиз тарзда амалга оширилади ҳамда бошқарув қарорларини қабул қилиш ва бажаришнинг турли босқичларида турли хил салмоққа эга бўлади.

Амалдаги таснифга асосан бошқарувнинг қуйидаги вазифаларини ажратиб кўрсатиш мумкин:

1. *Режалаштириш* — ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва корхонанинг гуллаб-яшнаши учун ишлаб чиқариш мақсадларини белгилаш ва унинг натижаларига эришиш.

2. *Истикболни белгилаш (прогноزلаштириш)* — жорий фаолиятни самарали тарзда олиб бориш ҳамда истикболни кура олиш ва бошқарув тизимини истикболга мослаштириш. Режалаштиришдан фарқли равишда башорат қилиш эҳтимоллик тавсифига эга бўлади.

3. *Тартибга солиш* — ишлаб чиқаришни, жамоани бошқаришда белгиланган кўрсаткичлардан четга огишларни тугрилаб бориш.

4. *Ташкиллаштириш* — куч-қувват ва воситаларни ишлаб чиқариш дастурини минимал харажатлар асосида ва бу харажатларнинг юқори самарадорлиги орқали амалга оширишга йўналтириш, амалдаги ташкилотчилик тизимини янги ютуқларга эришиш ва янги вазифаларни бажаришга йўналтириш.

5. *Назорат* — жорий кўрсаткичларнинг белгиланган (дастурий) вазифа(меъёр)ларга мос қилиш даражасини аниқлаш.

6. *Ҳисобга олиш* — корхонанинг маълум бир вақт давомида бажарган ишларига яқун ясаш.

7. *Тахлил* — маълумотларни йиғиш, сақлаш, қайта ишлаш ҳамда улардан бошқарувни асослаш ва бошқа вазифалари учун фойдаланиш.

Муҳокама учун саволлар:

1. Бошқарувни матрицали тузилмасининг вазифаларини айтиш? (аклий ҳужум)
2. Бошқарувни матрицали тузилмасининг аҳамияти нимада? (мунозара)

4-савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларга иш хаки ва рағбатлантириш, иш хакини тулаш тартиби хакида тушунча бериш.

4-савол баёни: Корхоналарда меҳнатга ҳақ тулашни оқилона ташкил қилиш ходимлар фаолиятини рағбатлантириш, тайёр маҳсулот ва меҳнат бозорида рақбатчиликни, рентабелликни ва маҳсулотларнинг даромадлигини таъминлаш лозим. Меҳнатга ҳақ тулашни оқилона ташкил этишдан мақсад-унинг ҳажми ва ходимнинг корхона ҳужа лик фаолиятига меҳнат фаолиятида қўшган ҳиссасига мос қилишни таъминлаш, яъни меҳнат улчами ва истеъмол улчами уртасидаги мутаносибликни таъминлашдир.

Иш хаки - ҳар бир ходимнинг сарфлаган меҳнати миқдори ва сифатига мос равишда тақсимланувчи ва ходим тасарруфига пул шаклида қелиб тушувчи миллий даромаднинг бир қисмидир. Иш хаки - меҳнат учун мукофотдир.

Ходимлар меҳнатига ҳақ тулаш ишлаб чиқариш жараёнига жалб қилинган меҳнат ресурсларининг баҳосидир. Бошқача қилиб айтганда, иш хаки — маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг корхона ходимлари меҳнатига ҳақ тулаш учун сарфланувчи қисмидир.

Иш хакининг *номинал* ва *реал* турлари мавжуд.

Номинал иш хаки - ходимнинг маълум бир вақт мобайнида бажарган меҳнати уғун ҳисобланган ва туланган иш хакидир.

Реал иш хаки-номинал иш хакига сотиб олиш мумкин бўлган товар ва хизматлар миқдори; реал иш хаки — номинал иш хакининг "истеъмол қобилияти" дир.

Корхоналарда иш хаки соҳасидаги сиёсатни ишлаб чиқиш ва уни ташкил этишда қуйидаги тамойилларни инобатга олиш зарур:

- адолатлилик, яъни бир хил меҳнат учун бир хил ҳақ, тулаш;
- бажарилаётган ишнинг мураккаблиги ва меҳнат малакаси даражасини ҳисобга олиш;
- меҳнатнинг зарарли шароитлари ва оғир жисмоний меҳнатни ҳисобга олиш;
- сифатли, ситқидилдан меҳнат қилишни рағбатлантириш, йул қуйилган йукотишлар ёки уз мажбуриятларига масъулиятсиз ёндашишни моддий жазолаш;
- |меҳнат унумдорлиги суръатини уртача иш хакининг усиш суръатларига нисбатан тезроқ устириш;
- иш хаки миқдорини инфляция суръатларига мос равишда мувофиқ лаштириш;
- меҳнатга ҳақ тулашнинг корхона эҳтиёжларига тулик жавоб берувчи илгор шакл

ва тизимларини куллаш.

Замонавий шароитларда корхоналарда меҳнатга ҳақ тулашнинг турли тизим ва шакллари қулланилиб, улардан энг қўл тарқалганлари сифатида ишбай ва вақтбай усулни қўлатиш мумкин.

Меҳнатга ишбай ҳақ тулаш ишлаб чиқарилган маҳсулот (бажарилган иш, қўлатилган хизмат) учун туланадиган ҳақни аниқлатади.

Корхоналарда қўпинча факат ишбай эмас, балки ишбай-муқофотли ҳақ тулашдан фойдаланилади.

Меҳнатга ишбай-муқофотли ҳақ тулашда ишчи бажарган ишига ҳақ олишдан ташқари, муқофотга ҳам эга бўлади. Муқофот асосан маълум бир қўлаткичларга эришиш - маҳсулот ишлаб чиқариш режасини бажариш, маҳсулот сифатини ошириш, хомашё ва материалларни тежаш ва шу қабилар учун берилади.

Меҳнатга вақтбай ҳақ, тулаш тариф тизимида қўзда тутилиувчи ишлаб берилган вақт - календарь вақт эмас, балки меъёрий вақт учун туланадиган ҳақни аниқлатади.

Вақтбай-муқофотли ҳақ тулашда ишчи ишлаб берган вақтига ҳақ олишдан ташқари, ушбу иш ҳақи маълум бир фоиз ҳисобида муқофот ҳам олади.

Меҳнатга аккорд ҳақ тулаш тизими меҳнатга ишбай ҳақ тулашнинг бир тури бўлиб, унинг моҳиятига қўра, бунда бажарилиши қўрак бўлган ишларни муқддатини қўлатган ҳолда баҳолаш амалга оширилади.

Корхонада қўидаги ҳолларда аккорд ҳақ тулаш тизимидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади:

- қўрхона бирон-бир буюртмани уз вақтида бажара олмаса ва бунинг учун шартномага асосан йирик миқдорда жарима тулайдиган бўлса;
- қўрхонанинг тўхтаб қўлишига сабаб бўлувчи фавқулодда вазиятлар (ёниш, сел, зилзила, сув тошқини ёки жиддий сабабларга қўра асосий технологик линияларнинг ишдан чиқиш ҳоллари) руи берганда;
- алоҳида ишларни бажаришга зарурат тугилганда ёки қўрхонада янги асбоб-ускуналар ишга туширилганда.

Қўпчилиқ қўрхоналарда иш ҳақини ҳисоблаш тариф тизими, айниқса унинг тариф ставкаси ва тариф сетқалари қабии элементлари асосида амалга оширилади.

Тариф ставкаси-турли гуруҳ ва қўатегориядаги ишчиларнинг вақт бирлигидаги меҳнати учун туланувчи ҳақнинг муқлак (абсолют) улчамидир. Минимал тариф ставкаси ёки биринчи разрядли ставка бошланғич ҳисобланади. У энг оддий меҳнат турига туланувчи ҳақ даражасини белгилаб беради.

Тариф сеткалари меҳнатга ҳақ тулашдаги мутаносибликларни малака даражасини ҳисобга олган ҳолда, белгилаш учун хизмат килади. У тариф разрядлари ва уларга мос келувчи тариф коэффициентлари йигиндисини ифодалайди. Тариф коэффициентининг энг паст разряди бирга тенг деб олинади. Ундан кейинги тариф разрядлари мос келувчи тариф ставкалари биринчи разрядли тариф ставкасидан неча марта катта булишини курсатади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Меҳнат унумдорлиги нима ва унинг қандай курсаткичлари мавжуд? (аклий ҳужум)
2. Иш ҳақини ташкил этишнинг традицион ва универсал моделлари бир-биридан қандай фарқ килади? (мунозара)

5– савол буйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда меҳнат унумдорлигининг турли курсаткичлардан фойдаланиш ва иш ҳақини ташкил этишда қулланиладиган моделлар ҳақида тушунча ҳосил қилиш.

Идентиф уқув мақсадлари:

1. Талаба меҳнат унумдорлигининг турли курсаткичларидан фойдаланиш қуникмасига эга.
2. Талаба иш ҳақини ташкил этишда фойдаланиладиган универсал ва традицион моделларни билади.

5 – савол баёни: Кадрлар, меҳнат унумдорлиги ва иш ҳақи узаро ҳамбарчас боғлиқ бўлган тушунчалар ҳисобланади. Ҳар бир корхонада меҳнат ва иш ҳақи буйича режа тузилиб, унинг мақсадлари ишчи кучидан фойдаланишни яхшилаш заҳираларини топиш ва бу асосда меҳнат унумдорлигини оширишга қаратилган бўлиши лозим. Бу режаларга қура меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати уртача иш ҳақи суратларидан тезроқ ўсиши лозим.

Корхона меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги меҳнат унумдорлиги орқали ҳарактерланиб, у вақт бирлиги мобайнида ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори ёки маҳсулот биригини ишлаб чиқариш учун сарфланган меҳнат орқали аниқланади. Бозор иқтисодиёти шароитида меҳнат унумдорлиги гаоқаралар олиб бориш ва корхона маъмурияти билан унинг меҳнат жамоаси уртасида жамоа шартномаси доирасида шартномалар тузиш объекти сифатида намоён бўлади. Меҳнат унумдорлигининг асосий курсаткичи корхона миқёсида ишлаб чиқариш ва маҳсулотнинг меҳнат сизимидир. Маҳсулот ишлаб чиқариш курсаткичи меҳнат

унумдорлигининг энг кенг таркалган универсал курсаткичи хисобланади Ишлаб чиқариш хажмининг улчов бирлигига боглик холда махсулот ишлаб чиқарилиши 3 усулда аникланади, буларга: натура, киймат ва меъёрлаштирилган иш вакти киради.

Натура қуринишида махсулот ишлаб чиқариш курсаткичи меҳнат унумдорлигини яхлитроқ акс эттиради. Агар корхона бир неча турдош махсулотлар ишлаб чиқарса, махсулот ишлаб чиқариш шартли натура бирликларда акс эттирилади.

Газ, кумир, нефть, электроэнергетика, урмон ва бошқа шу сингари саноат тармоқларида, туқимачилик, цемент, металлургия ва шу қаби бошқа саноат тармоқларида шартли натура бирликлари қулланилади.

Турли-туман махсулотлар ишлаб чиқарувчи тармоқларда меҳнат унумдорлигини натура ва шартли натура қуринишида ифодалашнинг иложи йук. Шу боисдан бундай корхоналарда махсулот ишлаб чиқариш курсаткичи киймат қуринишида ифодаланади.

Махсулот ишлаб чиқаришни киймат қуринишида ифодалашда, қулланилиш соҳасига боглик холда ялпи, товар, сотиладиган ва соф махсулот курсаткичлари сифатида олинади.

Бригадалар, участкалар ва цехлардаги иш жойларида ишлаб чиқарилаётган махсулотларни улчашда, агар уларни натура ва шартли натура қуринишида ифодалашнинг иложи булмаса, ишлаб чиқариш курсаткичи меъёр-соатларда белгиланади.

Махсулотнинг меҳнат сигими ишлаб чиқарилаётган барча номенклатурадаги махсулотлар ва хизматлар буйича натура қуринишидаги махсулот бирлиги учун сарфланадиган иш вақтини билдиради.

Меҳнат сигими курсаткичи махсулот ишлаб чиқариш курсаткичидан бир мунча афзалликларга эга. Биринчидан, меҳнат сигими курсаткичидан фойдаланиш меҳнат унумдорлигининг унинг усиши ва резерви омиллари билан богланишига имкон беради; иккинчидан, у ишлаб чиқариш хажми билан меҳнат харажатлари уртасидаги тугридан-тугри богликликни акс эттиради; учинчидан, корхонанинг турли цехларида ишлаб чиқарилаётган бир хил махсулотга қилинаётган меҳнат сарфини такқослаш имконини беради. Махсулотнинг меҳнат сигимига қиритилувчи харажатлар таркибига боглик холда, меҳнат сигими технологик, ишлаб иқариш ва тула меҳнат сигими, шунингдек ишлаб чиқаришга хизмат қурсатиш меҳнат сигими, ишлаб чиқаришни бошқариш меҳнат сигимига ажратилади.

Технологик меҳнат сигими асосий - ишбай ва вақтбай ишловчилар меҳнат сарфларини акс эттиради.

Ишлаб чиқариш меҳнат сигими асосий ва ёрдамчи ишчилар меҳнати сарфини уз

ичига олади.

Тула меҳнат сигими корхонанинг барча тоифаларида ишловчилар меҳнатининг сарфини билдиради.

Ёрдамчи ишчиларнинг меҳнат сарфи ишлаб чиқаришга хизмат курсатиш бўйича меҳнат сигимини, хизматчилар меҳнат сарфи эса ишлаб чиқаришни бошқариш меҳнат сигимини англатади. Ишлаб чиқариш ҳажмининг ва ишловчилар сонининг узгаришига таъсир курсатувчи барча омиллар меҳнат унумдорлигининг узгаришига ҳам таъсир курсатади. Корхоналар ишлаб чиқариши узгаришининг омиллари қуйидаги гуруҳларга ажратилади:

- ишлаб чиқариш техник даражасининг узгариши;
- бошқарув, ишлаб чиқариш ташкил этилишининг узгариши;
- ишлаб чиқариш таркиби ва ҳажмининг узгариши;
- бошқа омиллар.

Меҳнат унумдорлигини устириш резервлари деганда, меҳнат ресурсларининг иқтисод килинган, фойдаланилмаган қисми тушунилади. Ички ишлаб чиқариш резервлари қурилмалар ва иш кучларининг такомиллашуви ва самарали ишлатилиши билан, шунингдек, иш вақти сарфини камайтириш, хом ашё, материаллар, капитал ва бошқа ресурслардан тежамкорлик билан фойдаланиш орқали асосланади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Меҳнат унумдорлиги нима ва унинг қандай курсаткичлари мавжуд? (аклий ҳужум)
2. Иш ҳақини ташкил этишнинг универсал ва традицион модели бир – биридан фарқ қиладими? (мунозара)

Мавзу 5.2: Корхона менежментини хусусиятлари

5.2.1. Корхона бошқарилишининг ташкил этиш.

5.2.2. Корхона персоналини ташкил этиш.

5.2.3. Кадрларга булган талаб.

Таянч тушунча ва иборалар: менежмент, персонал, кадрлар, корхона бошқаруви.

1– савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларда корхона бошқаруви борасида фикрлар ҳосил килиш.

1 – савол баёни: Корхонани бошқаришда самарадорликка эришиш учун, аввало, бошқарувнинг мақсадлари, шунингдек, воситалари ва унга эришиш усуллари аниқ белгилаб олиш зарур. Шу билан бир пайтда бошқарув мақсадлари тушунарли бўлишдан ташқари, улар барча бажарувчилар томонидан амалга оширилишига ҳам эътибор бериш лозим. Тугри қуйилган мақсад, корхона раҳбарининг, шунингдек, бутун жамоа ва ҳар бир ходимнинг манфаатларини ифодалайди. Бундай натижага мақсад корхонанинг жорий ва истидболдаги ривожланиши бўйича вазифалар мажмуасининг бир булагига айланган ҳолда эришиш мумкин. Бундай ёндашув, ишлаб чиқариш мақсадининг ишлаб чиқаришни бошқариш билан мослашувини таъминловчи энг киска йулга олиб келади. Бундай мослашув эса, бошқарувнинг ҳам тизим сифатида, ҳам алоҳида фаолият тури сифатида мақсадга мувофиқлигидан дарак беради.

Деярли ҳар бир корхонанинг мақсад ва вазифалари бугунги кунда "Корхоналар тугрисида"ги қонунда белгилаб берилган ва шу қонун асосида тартибга солиб турилади. Юқори сифатли ва рақобатбардош маҳсулотларни энг кам харажатлар асосида ишлаб чиқариш энг қулай даромад олишни таъминлаб, инкирозга учрашдан сақлайди ҳамда ҳар бир корхонанинг асосий вазифаси ҳисобланади. Бошқарувнинг барча вазифалари ушбу мақсад амалга ошишига хизмат қилиши лозим. Бошқарувнинг самарадорлигига қулай жихатдан корхона олдида қуйилган мақсадлар ва бажарилувчи вазифаларнинг узаро муносабатлари ёрдамида эришилади.

Корхонани бошқаришнинг мақсадларини қуйидаги турларга бўлиб таснифлашимиз мумкин:

- амалга ошириш муддатига қулай - жорий ва истидболли;
- аҳамият даражасига қулай - асосий (стратегик) ва иккинчи даражали (тактик);
- бошқарув объектига муносабатига қулай - хусусий ва умумий;
- натижага эришиш даражасига қулай - якуний ва оралик ёки босқичли.

Бошқарув жараёнида жорий мақсадларни истидболдаги мақсадларга, хусусий мақсадларни умумий мақсадларга, оралик, мақсадларни якуний мақсадларга мос келиши ва буйсунишини таъминлаш зарур. Асосий мақсадларни амалга оширишга купрокъ этибор қаратиш керак. Корхона ёки унга тенглаштирилган хужалик субъектларини бошқариш фаолиятини тулалигича шу вазифаларни бажаришга қаратилиши лозим. Асосий мақсадни иккинчи даражали вазифалардан ажрата олиш қобилияти, замонавий менежерларнинг энг муҳим касбий курсаткичларидан биридир.

Бошқарув жараёни асосан даврий (циклик) характерга эга бўлади. У мақсад ва вазифаларни белгилаш билан бошланиб, уларни бажариш, яъни муайян бир натижаларга эришиш билан тугалланади. Натижалар туррисида (мақсадга эришиш даражаси) олинган ахборотлар асосида янги вазифалар белгиланади ва бошқарув цикли қайтадан бошланади. Бундай цикллarning сони бир нечта бўлиб, улар биринчи уринда бошқарув объектининг узига хос хусусиятлари ва бошқа курсаткичлар билан ифодаланади.

Амалиётда турли хил сабабларга қура, ишлаб чиқариш белгиланган улчамлардан четга ОГИШИ, бошқарув эса қуйилган мақсадга эришмаслиги мумкин. Бундай ҳолларда оператив тартибга солиш йули билан четга огишлар олиб ташланади ва ишлаб чиқариш жараёнининг меъёрий тарзда фаолият юритиши таъминланади.

Корхонани бошқаришнинг самарадорлиги, мақсадларни шакллантириш ва амалга оширишга қанчалик қам вақт сарфланса, шуңчалик юқори бўлади. Бунга корхона раҳбари (менеждери) ва бошқарув вазифаларини бажаришга масъул бўлган бошқа шахсларнинг тажрибаси ва малакасидан ташқари, бошқарув амалиёти ва иш тартибига сарфланувчи вақтнинг қисқартирилиши, бошқарув жараёнларини механизациялаштириш ва автоматлаштириш, бошқарув қарорларини қабул қилиш ва амалга оширишни оқилона ташкил қилиш бўйича ташкилий-техникавий чора-тадбирлар мажмуасини қуллаш ҳисобига эришилади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхонанинг бошқарув аппарати нима? (ақлий хужум)
2. Корхонанинг иқтисодий салоҳиятини мустаҳкамлашда бошқарув тизими қандай аҳамиятга эга? (мунозара)

2 – савол бўйича дарс (укитувчи) мақсади: Талабаларда корхона персонали туррисида тушунча ҳосил қилиш.

2 – савол баёни: Корхона персонали доимий ва ёлланиб ишловчи, малакали ва малакасиз барча хо-димлардан иборат бўлган шахсий таркибни изоҳлайди.

Ишлаб чиқаришдаги асосий «шахс», иктисодиёт назариясида талкин қилинишича, ишчи кучи - инсоннинг меҳнат қилишга жисмоний ва ақлий қобилиятлари ҳисобланади. Бозор муносабатлари шароитларида меҳнат қобилияти, ишчи кучини товар ҳолига келтиради. Бирок бу оддий товар эмас. Унинг бошқа товарлардан фарқи шундаки, биринчидан, у уз қийматидан ортиқ бўлган қиймат яратади, иккинчидан, уни жалб қилмасдан бирон-бир ишлаб чиқариш жараёнини амалга ошириш мумкин эмас, учинчидан, асосий фондлар ва айланма маблағлардан самарали фойдаланиш даражаси, хужалик юритиш иктисодиёти куп жихатдан унга боғлиқ бўлади.

Корхоналарда ишчи кучи ва умуман кадрлар салоҳиятидан самарали фойдаланишга қуйидаги омиллар таъсир қурсатади: ходимларнинг моддий манфаатдорлиги, атроф-муҳит, ақлий, жисмоний ва асаблар кучланиши, бошқариш усуллари ва ҳоказолар. Айниқса меҳнат учун ижтимоий шароитлар яратиш муҳим аҳамият касб этади (9.1-расм).



Корхона персонали ёки кадрлар таркиби ва унинг узгариши маълум бир сифат, миқдор ва тузилмавий тавсифларга эга бўлиб, улардан фаолиятни режалаштириш ва ҳисобга олишда фойдаланилади. Корхона ходимларининг руҳият бўйича таркиби замонавий таснифи бўйича қуйидагиларни уз ичига олади:

- саноат-ишлаб чиқариш персонали (С.ИЧ.П) - асосий ва ёрдамчи цехлар, завод бошқаруви, лаборатория, илмий-тадқиқот ва

тажриба-лойихалаштириш булимлари (ИТ ва ТЛ.И), хисоблаш маркази ходимлари;

- ноишлаб чикдриш персонали - уй-жой, коммунал ва ёрдамчихужаликларда, согликни сакдаш, профилактика ва таълим муассасаларида фаолият юритувчи ходимлар;

- раҳбарлар - директор, директор уринбосарлари, бош мутахассислар, булим ва хизмат бошликлари, яъни муҳандис-техник персонал (МТП);

- хизматчилар - хужжатларни тайёрлаш, ҳисоб-китоб ва назорат қилиш, хужалик хизмати ходимлари (агентлар, газначилар, иш юритувчилар, котиблар, статистлар ва хоказо).

Корхона С.ИЧ.Пнинг асосий ва куп сонли қисмини ишчилар ташкил қилиб, улар маҳсулот ишлаб чиқариш (хизмат курсатиш, иш бажариш), таъмирлаш ва ускуналарга хизмат курсатишда (*таъмирловчи ишчилар*) катнашадилар, меҳнат предметларини ташиш ва маҳсулот тайёрлашни амалга оширадилар (*транспорт ишчилари*), қурилиш-таъмирлаш ишларини бажарадилар (*қурувчи-ишчилар*). Корхона фаолиятини режалаштириш ва таҳдир қилишда, айниқса, меҳнат унумдорлиги, уртача иш ҳақи, кадрлар айланиши ва оқимини ҳисоблашда уртача руйхат сони курсаткичи қулланилади. Бу курсаткич йил ёки чорак учун корхона фаолият курсатган барча ойлар учун ишчиларнинг уртача руйхатдаги сонини қушиш ва ҳосил бўлган йигиндисини мос равишда 3 (12) га бўлиш йули билан аниқланади. Бу курсаткични тугри аниқлаш учун ходимларни ишга қабул қилиш, бошқа ишга утқизиш ва меҳнат шартномасини бекор қилишни инобатга олган ҳолда ҳар қуни ҳисоога олиб боришни йулга қуйиш зарур.

Кадрларнинг корхонада ҳаракатланишини тавсифлаш учун қуйидаги курсаткичлар ҳисобланади ва таҳлил қилинади:

Ишчиларни қабул қилиш буйича айланиш коэффициента (К_{кк}):

$$\frac{\text{Ишга қабул қилинган персонал сони}}{\text{Персоналнинг уртача руйхат сони}}$$

Кадрлар оқими коэффициента (К_к)

Узқохишига қура ва меҳнат интизомини бузганлик учун ишдан бўшаган
ходимлар сони

Персоналнинг уртача руйхат сони

Корхона персонали таркибининг доимийлик коэффициента (К)

Бутун йил давомида ишлаган ходимлар сони

Персоналнинг уртача руйхат сони

Кадрлар салоҳияти микдорий тавсиф беришдан ташқари *корхона персоналининг сифат тавсифи* ҳам муҳим аҳамиятга эга бўлиб, у корхона ходимларининг мазкур ишлаб чиқаришга касбий ва малакавий жиҳатдан яроқлилиқ даражаси билан аниқланади. Бу ерда биринчи уринга "мутахассислик", "касб", "малака" каби тушунчалар чиқади.

Мутахассислик инсонда маълум бир турдаги ишларни бажариш учун зарур бўлган билим ва қуникмалар мажмуасининг мавжудлиги билан тавсифланади. Масалан, иқтисодчи, бухгалтер, молиячи ёки техник тилда - механик, қурувчи, энергетик, геолог ва бошқалар. Ишчиларнинг билим ва қобилиятларига бўлган талаб ягона тариф-малакавий маълумотномасида (ЯТММ), (МТП) ва хизматчиларга эга лавозимлар малакаси маълумотномада акс эттирилган. Бу ҳужжатлар асосида корхоналар ишчи ва хизматчилар тарифларига узгартиришлар киритадилар.

Касб-фаолиятнинг махсус ва тор қурилишдаги тури бўлиб, мутахассислик каби назарий билим ва амалий қуникмаларни талаб қилсада, мутахассисликдан фарқли равишда ишлаб чиқаришнинг узига хос хусусиятларидан келиб чиқиб қушимча қуникмаларни ҳам талаб қилади.

Малака деганда бирон-бир касб ёки мутахассислик бўйича мураккаб ишларни бажариш учун зарур бўлган меҳнат қуникмалари ва билимлар даражаси тушунилади. Ишчилар малакаси даражасини баҳолашда уртача тариф коэффициенти ва уртача тариф разряди ҳисобланади. Тариф разрядлари ва коэффициентлари бир вақтнинг узида бажарилаётган ишлар мураккаблигини тавсифловчи курсаткичлар ҳисобланади.

Кадрлар салоҳиятининг юқорида санаб утилган ва бошқа тушунча ва курсаткичлари корхона персоналининг микдорий, сифат ва тузилмавий ҳолатлари ҳақида ва уларни персонали ва умуман ишлаб чиқаришни бошқариш, жумладан, корхона меҳнат ресурслари самарадорлигини ошириш оуйича чора-тадбирларни ишлаб чиқиш, таҳлил қилиш ва режалаштириш мақсадлари учун узгартиришлар киритиш йўналишлари ҳақида маълумот беради.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхона персонали нима? (аклий ҳужум)
2. Корхона персонали таркибида малакали ва малакасиз ходимларнинг аҳамиятини айтиб бериш? (мунозара)

3-савол буйича дарс (укитувчи) макседи: Талабаларда корхона фаолиятида кадрлар ва уларга булган талаб борасида тушунча хосил килиш.

3- савол баёни: "Хамма нарсани кадрлар хал килади" коидаси иктисодий ислохотлар амалга оширилаётган хозирга кунларда хам уз долзарблигини йукотгани йук. Президент И.Каримов айтганидек: "Бугунги кунда биз олдимизга кандай вазифаларни куймайлик, бизнинг олдимизда кандай муаммолар мавжуд булмасин, уларнинг барчаси пировардида кадрлар ва факат кадрларга бориб такалади."

Замонавий корхоналар фаолиятида меҳнат куруллари ва меҳдат предметларидан ташкари кадрлар хам катта аҳамиятга эга. Айнан кадрлар ишлаб чиқаришда бошқариб, жорий ва истикболдаги режалаштиришни амалга оширадилар хамда ишлаб чиқариш воситаларини фойдаланишга киритадилар. Кадрлариинг касбий малакаси канчалик юкори булса, корхоналарнинг иктисодий ва ишлаб чиқариш курсаткичлари шунчалик яхши булади.

Корхонанинг "меҳнат ресурслари", "кадрлар", "персонал" тушунчаларини, гарчи улар уртасида маъжозий маънода айтганда "хитой девори" йук булса ва улар кадрлар салоҳиятини шакллантириш ва улардан фойдаланишда бир хилда куллансада, бир-биридан фарклаш лозим.

Салоҳият (потенциал) тушунчасининг узи лотин тилидан олинган булиб имконият, куч-қувват, яшириш имконият маъносини англатади. Лугат ва кулланмаларда у мавжуд ва ҳаракатга келтирилиши, маълум бир мақсадларга эришиш учун фойдаланиш мумкин булган восита, захира, манба деб курсатилган.

Кадрлар салоҳияти - меҳнат ресурсларининг умумий сони ва жинси, ёши, маълумоти, касбий куникмалари, корхонанинг у ёки бу уринларида ва жамоатчилик ишлаб чиқаришида катнашиши билан ифодаланувчи меҳнат ресурслари ёки имкониятларини ифодалайди. Кадрлар салоҳияти жамият меҳнат салоҳиятининг таркибий қисмидир.

Кадрлар корхонада меҳнат билан банд булган хамда корхона шахсий таркибига кирувчи турли касбий-малакавий гуруҳлардаги ходимлар мажмуасидир. Корхонанинг меҳнат ресурслари унинг ишчи кучини тавсифлайди. Юкорида айтиб утилганидек, ишчи кучи ва умуман, кадрлар, ишлаб чиқаришнинг муҳим элементи ҳисобланади. Шу сабабли корхона ишлаб чиқариш фаолиятининг жорий ва истикболдаги стратегияси кадрлар сиёсати билан ҳамбарчас боғлиқ булиб, у қуйидагиларни уз ичига олади:

ишчи кучини ёллаш, жойлаштириш ва режалаштириш; ходимларни уқитиш, тайёрлаш ва малакасини ошириш; кадрларни хизмат лавозимлари буйича юкори поғонага кутариш; ёллаш- шартлари, меҳнат ва унга ҳақ тулаш шароитлари; меҳнат жамоасида қулай рухий (психологик) муҳитни яратиш.

Корхоналарнинг кадрлар сиёсатини, гарчи ягона жавобгар шахс сифатида ишлаб чиқариш ва хужалик фаолиятининг барча жабхалари, жумладан, кадрларни танлаш ва жойлаштиришда асосий жавобгарликни корхона директори уз буйнига олсада, факатгина унинг узи амалга оширмайди. Бунда директордан ташқари булим ва хизмат бошликлари, кадрлар булими, иктисодий ва ишлаб чиқариш булими, меҳнат ва ҳақ тулаш булими, техник булим ва бошқалар ҳам иштирок этади.

Корхонада кадрлар сиёсати соғлом ва меҳнат қобилиятига эга бўлган жамоани шакллантириш, кадрларнинг жинси ва ёшига қура таркиби ва малакаси ҳамда уларнинг ишлаб чиқаришда тугри жойлаштирилишини ҳисобга олишдан ташқари, ишлаб чиқариш ва меҳнат шароитларининг узғариб боришига уз вақтида эътибор қаратиши, фан ва техниканинг янги, илғор ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий қилиш, ходимларнинг меҳнат унумдорлигини оширишни рағбатлантириши лозим. Бошқача қилиб айтганда, кадрлар сиёсати биринчи уринда, инсоннинг ишлаб чиқариш ва турмушдаги янги ахлоқини шакллантириш, иккинчидан, новаторлик ва юқори меҳнат унумдорлигига маъфатдорлигини ривожлантириши лозим.

Муҳокама учун саволлар :

1. Корхонада кадрлар салоҳияти нима? (аклий ҳужум)
2. Корхонада кадрлар ҳаракатини тавсифловчи қандай қутсатғичлар мавжуд?
(мунозара)

Мавзу 6: Таваккалчиликни баҳолаш.

- 6.1.** Тадбиркорликда таваккалчилик тушунчаси ва хиллари.
- 6.2.** Хавф-хатар тахлили ва банкротлик эҳтимоли, ноаниклик шароитида кадрлар қабул қилиш.
- 6.3.** Сифатий ва миқдорий таҳлил.
- 6.4.** Корхона иқтисодийётидаги энг заиф жойларни аниқлаш ва турли молиявий таҳлилларни бартараф этиш.
- 6.5.** Хужалик фаолиятида хатарни пасайтиришнинг 3 та асосий тамойили.
- 6.6.** Бизнес режани тузиш бўйича тавсиялар.

Таянч тушунча ва иборалар: таваккалчилик, хавф-хатар, таҳлил, банкротлик.

1-савол бўйича дарс (ўқитувчи) максоди: Талабаларда таваккалчилик тушунчаси ва унинг турлари ҳақида тушунча ҳосил қилиш.

Идентив ўқув мақсадлари:

1. Талаба таваккалчилик ҳақида тушунчага эга.
2. Талаба таваккалчиликнинг турларини санаб бера олади.

1-савол баёни: Кичик бизнесда ҳар қандай хужалик субъекта учун бозор муносабатларига ўтиш ноаниклик ва таваккалчиликнинг ошиб бориши билан боғлиқ. Корхона ва алоҳида тадбиркорлар ички ва ташқи бозорларда мустақил шартнома тузиш ҳуқуқини қўлга киритганларидан кейин, биринчи марта, мутасаррф ўзгариб турадиган бозор конъюнктураси шароитида хужалик фаолиятининг муқобил йўналишларини танлаш муаммосига дуч келдилар.

Тадбиркорлик муҳитининг корхонанинг бозор иқтисодийёти шароитида ички ва ташқи омиллари ишчанлик фаоллиги ва молиявий барқарорлигини таъминловчилиги жуда ўзгарувчандир. Шунинг учун уларни доимий равишда кузатиш ва назорат қилиш керак бўлади. Бу эса хужалик таваккалчилигини бошқариш имкониятини беради ва ишбилармонлик фаолиятининг самарадорлигини оширади.

Тадбиркорлик муҳитига сиёсий вазият, иқтисодий аҳвол, қўнунчилик асоси, халқнинг ижтимоий-маданий савияси, тармоқларнинг илмий техника тараққиёти даражаси, табиий-иқтисодий шароит ва бозорнинг ўзига хос таркиби, *яъни* коръюнктураси таъсир қўсади. Агар қўрсатилган ишбилармонлик муҳитининг ҳар бир элементини таҳлил қиладиган бўлсак, у ҳолда уларнинг ҳозирги кичик базис даражасини қўнқарли деб ҳисоблаш мумкин ва у республикада кичик бизнеснинг тараққиётини

таъминлай олади. Аммо мулкни химоя килувчи ва шартномаларга амал килишти кафолатловчи конунчилик тизимининг йуклиги, товарлар харакатининг катъий тартибга солиниши, экспорт учун махсус рухсатнома бериш тизимининг мураккаблиги, экспорт учун бож туловларининг мавжудлиги» хуллас амалда мол-мулкка давлатнинг якка хокимлиги кичик бизнесда хужалик юритувчи субъектларнинг таваккалчигисини сезиларли даражада опшради.

Таваккалчилик - бу юзага келиши мумкин болган хавф-хатарга карамай амалга опшриладиган фаолиятдир. Шунинг учун таваккалчигаик деганда бевосита у билан боглик булган хавф-хатар хам тушунилади,

Таваккалчилик тушунчаси мураккаб ва куп кирралидир ва уни бир суз билан ифодалаш кийин. Умумий холда хужалик таваккалчилиги бу инсон фаолиятидаги ноаниклик ва зиддияг холати улчовидир, у хавф-хатар, омадсизлик, йулдан чалгиш ва зарар куриш билан тавсифланади. Бу соф таваккалчилик категорияси булиб, унда зарар куфиш ва уни камайтириш эхтимоли мавжуд булади. Хусусий холда ишчанлик операцияларидаги хужалик таваккалчилиги объектив-субъектив категориадир. У окибатда зарар булиб чикиши ёки кушимча самара бериши мумкин (шартли таваккалчилик). Тадбиркор учун хос булган хусусият, бу шартли таваккалчиликка бориш, яъни фойда куришни кузлашдир. Тадбиркорликда таваккалчилик унинг таъсир доираси, тадбиркорлик лойихаларини амалга ошириш усули ва ишчан одамларнинг таваккалчиликка булган муносабати билан турланади. Сиёсий таваккалчилик давлатгошг тадбиркорлик сохасида олиб бораётган сиёсати билан боглик. Масалан, давлат хокимияги конунчилик йули билан солик ёки хорижий валюта туркумларини бошқариши ва бу оркали кичик бизнес тараккиёгини тезлаштириш ёки сеишлаштириши мумкин.

Таваккалчилик фаолиятиниш амалдаги сохаси, унинг тавсиф белгиларини бошқариш шаклига кура хужалик таваккалчилигининг куйидаги турларини келтириш мумкин:

- *ишчаб чиқариши* (облигация-хаво, техник, технологик, таксимлаш, ташкилий, кутилмагандаги улим хавфи, бошқарув ва бошқалар);
- *даллолчилик* (даромадни тутридан-тутри йукотиш хавфи, бюшосита пулни ва мулкый зарар куриш хавфи, фукаролик жавобгарлигининг пайдо булиш хавфи ва бошқалар);
- *тижорат* (мол етказиб беролмаслик хавфи, сота олмаслик хавфи, йукотиш хавфи ва бошқалар);
- *молиявий* (кредит, мулкый, сугурта, валютавий, банк, трансакцион, тузилмавий, расмий, депозит, нархга боглик булган неликвид, икгисодий, таваккалчилик устамаси ва бошқалар);

- *инновацион* (ижтимоий, илмий-техника тараккиёти натижаларини жорий килиш билан боглик булган таваккалчилик).

Муҳокама учун саволлар:

1. Таваккалчилик нима? (ақлий хужум)
2. Таваккалчиликнинг кандай турларини биласиз? (мунозара)

2-савол буйича дарс (уқитувчи) мақсади: Талабаларда хавф-хатарни таҳлил килиш ва корхоналарнинг банкротлик ҳолатлари ҳақида тушунча ҳосил килиш.

2-савол баёни: Ўзбекистон Республикасининг 1996 йил 30 августдаги «Банкротлик тугрисида»ги Қонуни кредиторларнинг даъволарини қондириш мақсадида ҳужалик юритиш субъектлари бўлмиш юридик ва жисмоний шахсларни банкрот бўлган, деб эътироф этиш шартлари таркибини белгилаб берди.

Қонун, мулкчилик шаклидан қатъи назар, Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ҳужалик фаолияти билан шугулланаётган юридик ва жисмоний шахсларнинг, шу жумладан бошқа давлатлар ҳужалик юритиш субъектларининг мулкый муносабатларига нисбатан татбиқ этилади.

Башарти, қайта ташкил этиш чора-тадбирларини утказиш иқтисодий жихатдан мақсадга мувофиқ бўлмаса ёки улар ижобий натижа бермаса, қонун очор ҳужалик юритиш субъектини мажбурий ёки ихтиёрий равишда тугатиш учун ҳуқуқий асос яратади.

Ушбу қонун уз фаолиятини Ўзбекистон Республикаси давлат бюджети маблағлари ҳисобидан амалга оширадиган корхоналар (ташкilotлар)га нисбатан татбиқ этилмайди.

Қорақалпоғистон Республикаси ҳудудида жойлашган ҳужалик юритиш субъектлари банкрот бўлганда юзага келадиган муносабатлар Қорақалпоғистон Республикасининг қонун ҳужжатлари билан ҳам тартибга солинади (Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тугрисида»ги қонуни).

Ҳужалик субъектининг банкрот бўлиши дейилганда қарзларнинг мажбуриятлари мол-мулкдан ошиб кетганлиги сабабли товарларга (ишларга, хизматларга) ҳақ тулаш юзасидан кредиторларнинг талабларини қондиришга қодир эмаслиги, шу жумладан бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга мажбурий туловларни таъминлашга қодир эмаслиги тушунилади.

Кредиторларнинг талабларини бажариш муддати бошланган кундан эътиборан

хужалик юритиш субъекти уч ой мобайнида уларни бажара олмаётганлиги ёки бажаришга кодир эмаслигининг мукаррарлиги сабабли унинг жорий туловларини тухтаиб қуйилиши хужалик юритиш субъекти банкрот бўлишининг ташки аломати ҳисобланади.

Банкротлик факти хужалик суди томонидан эътироф этилганидан ёки хужалик юритиш субъекти ихтиёрий равишда тугатилаётганида унинг узи банкрот бўлганлигини расман эълон қилганидан кейин хужалик юритиш субъекти банкрот бўлган ҳисобланади.

Хужалик юритиш субъекти мансабдор шахсларининг ёки мулкдорларнинг, кредиторларнинг, ёхуд узга шахсларнинг қасддан, уқувсизлик ёки бепарволиги оқибатида содир этилган, хужалик юритиш субъектига ёки кредиторга зиён етказган хатти-ҳаракатлари билан боғлиқ қоида бўзишлар банкрот бўлишга олиб келган гайриҳуқуқий ҳаракатларга киради.

Банкрот бўлишга олиб келган гайриқонуний ҳаракатларни содир этган шахслар қонун ҳужжатларига мувофиқ жавобгарликка тортилишлари мумкин.

Бундай шароитда банкротлик тизимини ишга тушириш зарурий ҳол бўлиб, корхонанинг банкротлиги муайян даражада, корхонанинг барча қатнашчилари учун бўлмасада, қупчилиги учун соғломлаштириш муолажаси бўлиши мумкин.

Дарҳақиқат, тадбиркор (шу жумладан корхона эгаси давлат ҳам бўлиши мумкин), уз вазифаларини эплай олмаган мансабдор шахсларни алмаштириш орқали уз ишини ривожлантириш имконига эга бўлиб, уз навбатида соғлом техник, маркетинг ва кадрлар сиёсатини юргизади, ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун зарур инвестицияларни жалб этади. Кредиторлар уз пулларини қутқариб қолиш имкониятига эга бўладилар, жамият бозорга мослашган иқтисодиёт тузилмасига эга бўлади, аҳоли зарур товарларга етишади, фирма ходимлари керакли иш билан шугуллана бошлайди. Ижтимоий ҳимоя бўш қолган ишчиларни иш билан таъминлашни, ишсизлик нафақасини тулашни, ходимларни бошқа мутахассисликларга қайта тайёрлашни кузда тутди.

Банкротлик тизимининг муҳим ташкил этувчиларидан бири корхонанинг молиявий аҳолини диагностика қилиш, яқинлашиб келаётган инкирозли ҳолатни назорат қилиш ва уз вақтида унинг олдини олиш бўлиб, корхона бошқарувининг асосий вазифаси ҳисобланади. Инкирозли ҳолатларни диагностика қилиш бир неча босқичдан иборат, жумладан: молиявий аҳволни таҳлил қилиш; бозордаги вазиятни прогнозлаш; инкирозли ҳолатни келтириб чиқарувчи сабаблар ва асосий масалаларни уз вақтида англай олиш; мутахассис бўлмаган одам учун

сезиларли булмаган, корхонани инкирозга олиб келувчи белгиларни олдиндан сезиш.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхонанинг банкротлик ҳолати нима? (аклий ҳужум)
2. Ҳужалик субъекти банкрот бўлишининг ташки аломатини айтиш? (мунозара)

3-савол буйича дарс (укитувчи) максоди: Талабаларга корхонани сифат ва миқдорий жиҳатдан таҳлил этишни ҳамда бунда қулланиладиган курсаткичларни баён этиш.

3-савол баёни: Ҳисоб-китоб тадлилининг кенг қулланиладиган усули махсус коэффициентларни урганиш бўлиб, бу коэффициентларнинг ҳисоб-китоби ҳисоботнинг айрим моддалари уртаеидаги маълум муносабатларнинг амал қилишига асосланади, Ушбу усулнинг моҳияти қуйидагилардан иборат: молиявий коэффициент ни ҳисоблаш формуласини аниқлаш, тегишли коэффициент ни ҳисоблаш ва ушбу курсаткични қайсидир база билан тақдослаш. База бўлиб қуйидагилардан хўшат қилиши мумкин: молиявий коэффициентларнинг умумқабул қилинган стандарт қийматлари, олдинги йиллар молиявий коэффициентларининг шу қаби қийматлари, рақобатчи корхоналар молиявий коэффициентларининг қийматлари ва ҳ.к. Молиявий коэффициентлар универсал қийматга эга эмас ва фақатгина тахминий курсаткичлар сифатда жураб чиқилиши мумкин. Ҳозирги вақтда молиявий коэффициентларнинг қуйидаги гуруҳлари ажратилади:

1. Мол-мулк полати (мол-мулк структураси) коэффициентлари. Мол-мулк ҳолати курсаткичлари корхонанинг мол-мулки структурасини аниқлаб беради. Ушбу курсаткичлар ичда қуйидагилари анча оммабоп бўлиб ҳисобланади:

а) Корхона ихтиёридаги ҳужалик маблағлари суммаси = Баланс жами - нетто (баланс валютаси).

б) Асосий воситалар актив қисмининг улуши =

Асосий воситалар актив қисмининг қиймати
Асосий воситалар қиймати

в) Асосий воситаларнинг эскириш коэффициенти =

$$\frac{\text{Эскириш}}{\text{Асосий воситаларнинг бшганс киймати}}$$

г) Янгаланиш коэффициенти =

$$\frac{\text{Давр мобайнида келиб тушган асосий воситаларнинг баланскиймати}}{\text{Давр охирида асосий воситаларнинг баланс киймати}}$$

д) **Хисобдан чикариш коэффициенти** =

$$\frac{\text{Давр мобайнида хисобдан чикарилган асосий воситалар баланс киймати}}{\text{Асосий воситаларнинг баланс киймати}}$$

2. Молиявий баркарорлик (капитал структураси)
 коэффициенти. Молиявий баркарорлик курсаткичлари корхонага узок, муддатли куйилмаларни куйган кредитлар ва инвесторлар манфаатларининг химояланиш даражасини тасифлайди. Улар корхонанинг узок муддатли мажбуриятларини бажариш қобилиятини акс эттиради. Молиявий менежмент нуктаи-назаридан анча муҳим курсаткичлар булиб куйидагилар хисобланади:

а) Хусусий мулк коэффициенти хусусий капиталнинг корхона капитал структурасидаги улушини, хусусан, корхона мулкдорлари ва кредиторлар манфаатларининг нисбатини таврифлайди. Ушбу коэффициент куйидаги тарзда хисобланади;

Хусусий капитал,.. ч

Хусусий мулк коэффициенти = $\frac{\text{Хусусий капитал}}{\text{Баланс жами}}$

б) Заём капитали (молиявий мустақиллик) коэффициенти заём капиталининг молиялаштириш **манбаларидаги** улушини акс эттиради. Бу коэффициент хусусий мулк коэффициентига тесқари булиб хисобланади ва куйидагича хисобланади;

Заём капитали,

Заём капитали коэффициенти = $\frac{\text{Заём капитали}}{\text{Баланс жами}}$ (%)

в) Молнявий карамлик коэффициенти фирманинг ташки заёмларга карамлигини тавсифлайди:

$$\text{Карамликкоэффициенти} = \frac{\text{Заём капитали}}{\text{Хусусий капитал}} (\%)$$

г) Фоизни коплаш коэффициенти кредиторларнинг фирмага берган кредитларининг фоизлари туланмаслигидан химояланганлик даражасини тавсифлайди. Бу коэффициент хисобот даврн мобайнида компания заёмлар буйича фоизларни тулаш учун неча маротаба маблагларни топганлигини акс эттиради.

$$\text{Фоизни коплаш коэффициенти} = \frac{\text{Фоиз ва соликлар ттулангуна кадар фойда}}{\text{Фоизни ттула буйича ххаражатлр}} \quad \{ \text{марта} \}$$

3. Ликв ид лик (туловга лаёкатлилик) коэффициенти

Ликвидлик курсаткичлари корхонаниж йил мобайнида киска муддатли мажбуриятларини тулай олиш кобилиятини аниклашга имкон беради. Молиявий менежмент учун куйидаги курсаткичлар анча мухим булиб хисобланади:

а) Соф

айланма = Айланма маблаглар - Киска муддатли мажбуриятлар **маблаглар**

б) Жорий Айланма маблаглар

ликвидлик = ----- (марта)

коэффициенти Киска муддатли мажбуриятлар

в) Муддатли Пул маблаглари + киска муд.молиявий куйилмалар+дебиторлик карзи

ликвидлик = -----

коэффициенти Киска муддатли мажбуриятлар

Мухокама учун саволлар:

- 1.Хисоб-китоб тахлилининг кенг кулланиладиган усулини айтинг? (аклий хужум)
- 2.Молиявий коэффициентларнинг кандай гуруҳини биласиз? (мунозара)

4-савол буйича дарс (укигувчи) мақсади: Талабаларга корхонанинг турли заиф томонларини аниқлаш ва турли молиявий таҳлилларни бартараф этиш йулларини ургатиш.

4-савол баёни: Маълумки, бозор иқтисодиётига ўтаётган барча ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда кичик ва хусусий бизнес иқтисодиётнинг ҳаракатлантирувчи кучи сифатида майдонга чиқади. Фикримизнинг далили ўлароқ республикаимиз иқтисодиётида ҳам ушбу соҳа мустақилликдан кейинги йилларда тобора муҳим ўрин эгаллаб келмоқда. Кичик ва хусусий бизнеснинг Республика ЯИМдаги улуши қарийб 34%га етди. Иқтисодиётнинг ушбу секторида бугунги кунда жами бандларнинг 60%га яқини ишламоқда. 2004 йил 1 январ ҳолатига 240000га яқин КХБ субъектлари рўйхатга олинган. Фаолият кўрсатаётган корхона ва ташкилотларнинг деярли 80%и КХБ субъектларидир.

Ўзбекистоннинг бутунги бозор иқтисодиётида 100 минглаб КХБ субъектлари самарали фаолият кўрсатмоқда. Аммо, бу ўринда таъкидлаш жоизки, йирик корхоналар ҳам мамлакатимиз иқтисодиётида алоҳида урин тутади ва аҳамиятга эга. Булар каторига, Чкалов номидаги авиация ишлаб чиқариш бирлашмаси, Тошкент трактор заводи. ЎзДЭУАвто, "СамКочавто", "Хива гилами" АЖ; "Гуртекс". "Элтекс", "Назойизот", "Қизилқумцемент". "Зарафшон-Ньюмонт", "Олмаляк металлургия комбинати". "Навоий кон метал-лургия комбинати" ва бошқа юзлаб енгил ва озиқ-овқат саноати корхоналарини келтириш мумкинки, уларсиз мамлакатимиз иқтисодиётини тасаввур қилиш кийин.

Демак, йирик корхоналаримиз ҳам, мамлакатимиз иқтисодиётини юксалтиришда алоҳида аҳамият касб этади. Аммо, кичик ва хусусий бизнеснинг йирик бизнес билан бўладиган рақобатини мукамал даражага кўтариш, иқтисодиётимиз тамомила олигополистик ёки монополиястик йўлдан кетишининг олдини олиш учун ҳам, қатор қонун, фармон ва қарорлар қабул қилинмоқда.

Асосий муаммолар ишлаб чиқариш имкониятларида мавжуд бўлиб, ҳозиргача

истеъмолчилар талабларига мукаммал даражада мослашмаган. Тоталитар тузум давридаги корхоналар ҳеч қачон стратегик инвестицияларни бошқара олмас эди. Бозор иқтисодиёти давридаги корхоналарнинг ишлаб чиқариш имкониятларидан фаркли ўлароқ, улар йирик кўламли, ишлаб чиқариш уларнинг хусусий инвестиция фаолияти натижаси эмас эди. Давлатнинг ўзи заводларни қуриб, сўнгра бошқарувни ташкил этилаётган корхоналар маъмуриятига берар эди. Ишлаб чиқариш қувватларини кенгайтириш билан боғлиқ барча лойиҳалар давлат томонидан марказлашган ҳолда амалга оширилар эди.

Асосий ишлаб чиқариш қувватлари яратувчиси эмас, балки фойдаланувчининг бундай ўзига хос роли шун га олиб келдики, ушбу корхоналар ўз ишлаб чиқариши стратегик хажмини бошқара олмас, кенг кўламли талаб мавжуд соҳаларни топа олмас, уни арзон, юқори сифатли, катта миқдордаги маҳсулот билан таъминлай олмас эди. Яна йирик ишлаб чиқариш қувватлари керак ёки керакмаслиги масалалари корхонадан ташқарида ҳал қилинар эди. Ривожланган Ғарб давлатларидаги ўзига ўхшаган гигант корхоналардан фарқлироқ, оммавий истеъмолчига керак бўлган товарни мустақил равишда етиштириб гуллаб-яшнаши ва уз ривожланишини таъминлаши мумкин эмас эди. Бу эса, ҳар хил маҳсулотнинг сурункали тақчиллигини келтириб чиқарар эди.

Афсуски, бугунги қатъий иқтисодий рақобатли бозор шароитида ҳам кўпчилик корхоналар юқори талабга эга бўлган маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган инвестицияларни жалб қила олмайди.

Хозирги кунда эса, Ўзбекистан йирик корхоналари сотув ва у билан боғлиқ маркетинг бўйича ҳам, анча ютуқларга, силжишга эришди. Деярли барча йирик корхоналар мамлакат бўйлаб маҳсулотларни таклиф этувчи дилерлар тармоғига эга. Реклама ва маркетинг фаолияти ҳам анча фаоллашди.

Ўзбекистонда ислохотлар бошлаишга қадар, йирик корхоналар самарали бошқарув тизимига эга эмас эди. Корхоналарнинг стратегик инвестицион ва маркетинг қарорларидан узилиб қолганлиги корхона маъмуриятидаги мое хизматларни керакмаслик даражасига олиб келди. Охири бошқарув органларининг жорий ишлаб чиқаришга аралашишига сабаб бўлди.

Бошқарувни қайта қуриш жараёни Ўзбекистон йирик корхоналарининг бозор шароитларига мослашишидаги муҳим жараёнлардан бири ҳисобланади. Уни муваффақиятли тугатмасдан туриб, на инновацией, на сотиш фаолияти самарали

бўлиши мумкин эмас. Бу ўзгаришлар 2 та йўналиш бўйича олиб борилмоқда:

- ташқи, яъни бошқарувнинг ташкилий таркибини ўзгартириш. Бугунги кунда барча йирик корхоналарда бош директорнинг маркетинг бўйича ўринбосари лавозими пайдо бўлди, реклама бўлинмалари ташкил этилди ва ҳуқуқий, молиявий бўлимлар кенгайтирилди;
- ички бошқарув вазифаларини қайта кўриб чиқиш. Асосий вазифа бозорда муваффақият қозониш ва бошқа барча вазифалар шунга бўйсундирилади. Айтайлик, ишлаб чиқариш фаолиятининг ўзи муаллақ мақсад эмас, балки фойда кўрилувчи қилиб сотиш "битта олманинг икки юзи" сифатида қаралади, яъни нимани сотиш фойдали бўлса, фақат шуни ишлаб чиқариш керак. Бухгалтерия ҳисоби ҳам, ҳисоб ва назорат воситасидаи раҳбарият томонидан тижорат қарорларини тўғри қабул қилиш учун қўлланиладиган аниқ ва тезкор ахборот етказиб берувчига айланади.

Муҳокама учун саволлар:

1. Корхона ишлаб чиқариш имкониятларида қандай муаммолар мавжуд? (аклий ҳужум)
2. Корхона иқтисодиётидаги заиф томонларини олдини олиш йулларини айтиш? (мунозара)

5-савол бўйича дарс (уқитувчи баёни): Талабаларга ҳужалик фаолиятида хатарни пасайтириш йулларини ургатиш.

5-савол баёни: Маълумки, хавф-хатар тушунчаси мураккаб ва қўп қирралидир ва уни бир суз билан ифодалаш қийин. Умумий ҳолда ҳужалик хавф-хатари бу инсон фаолиятидаги ноаниқлик ва зиддият ҳолати улчовидир, у хавф-хатар, омадсизлик, йулдан чалғиш ва зарар қўриш билан тавсифланади. Бу соф таваккалчилик категорияси бўлиб, унда зарар қўриш ва уни қаматириш эҳтимоли мавжуд бўлади. Хусусий ҳолда ишчанлик операцияларидаги ҳужалик таваккалчилиги объектив-субъектив категориядир. У оқибатда зарар бўлиб чиқиши ёки қўшимча самара бериши мумкин (шартли таваккалчилик). Тадбиркор учун хос бўлган хусусият, бу шартли таваккалчиликка бориш, яъни фойда қўришни қўллашдир. Тадбиркорликда таваккалчилик унинг таъсир доираси, тадбиркорлик лойиҳаларини амалга ошириш усули ва ишчан одамларнинг таваккалчиликка бўлган муносабати билан турланади. Сиёсий таваккалчилик давлатнинг тадбиркорлик соҳасида олиб бораётган сиёсати билан боғлиқ. Масалан, давлат ҳокимияти қўнуқчилиги йули билан солиқ ёки хорижий валюта туркумларини бошқариши ва бу орқали кичик бизнес тараккиёгини тезлаштириш ёки сеишлаштириши мумкин.

Хавф-хатар фаолиятиниш амалдаги соҳаси, унинг тавсиф белгиларини бошқариш шаклига кура хужалик таваккалчилигининг куйидаги турларини келтириш мумкин:

- *ишчаб чикариш* (облигация-хаво, техник, технологик, таксимлаш, ташкилий, кутилмагандаги улим хавфи, бошқарув ва бошқалар);
- *даллолчилик* (даромадни тутридан-тутри йукотиш хавфи, бюшосита пулни ва мулкий зарар куриш хавфи, фукаролик жавобгарлигининг пайдо булиш хавфи ва бошқалар);
- *тижорат* (мол етказиб беролмаслик хавфи, сота олмаслик хавфи, йукотиш хавфи ва бошқалар);
- *молиявий* (кредит, мулкий, сугурта, валютавий, банк, трансакцион, тузилмавий, расмий, депозит, нархга боглик булган неликвид, иктисодий, таваккалчилик устамаси ва бошқалар);
- *инновацион* (ижтимоий, илмий-техника тараккиёти натижаларини жорий килиш билан боглик булган таваккалчилик).

Хужалик фаолиятида хавф-хатарни пасайтиришнинг 3 та асосий тамойили мавжуд:

1. Фаолиятни самарали юритиш;
2. Кам харажат килиб, юкори натижага эришиш;
3. Фаолиятнинг доимийлигини (баланслигини) таъминлаш.

Муҳокама учун саволлар:

1. Хавф-хатарни пасайтиришнинг кандай тамойиллари мавжуд? (аклий хужум)
2. Фаолиятнинг доимийлигини (баланслигини) таъминлаш деганда нимани тушунасиш? (мунозара)

6-савол буйича дарс (укитувчи) макседи: Талабаларга корхонада молиявий бизнес режани тузиш буйича тавсиялар бериш.

6-савол баёни: Молиявий режа - ишлаб чикариш, ташкил этиш ва маркетинг режа каби бизнес режанинг асосий булимларидан биридир. У ишлаб чикариш ва бизнес учун зарур булган имкониятли инвесторни аниклайди ва шубилан бир каторда бизнес режа иктисодий жихатдан бажарилиши мумкин эканлигини курсатади.

Бизнес режа тузишда аввал рахбар корхонанинг фойдали эканлигига тула бахо бериши керак. Бу бахо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур.

Бизнес режани бажарилишини бахолашда молиявий ахборотларнинг 3 манбаи мавжуд:

13. Якин 3 йилга кутилаётган сотиш ва харажатлар хажми;
14. Якин 3 йил ичида пул окимлари;
15. Жорий йил баланси ва якин 3 йил ичида кутилаётган баланс ҳолатлари.

Молиявий ҳисобот ва башоратлар корхонанинг утган фаолияти ва келгуси ташкил этиш режаларини қисқача тасвирлайди.

Молиявий ҳисоботлар тегишли ҳужжат ва тушунтириш хатлари билан биргаликда олиб борилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бизнес режанинг молия бўлимига қуйидаги молиявий режа ва ҳисоботлар киритилиши шарт:

- корхонанинг утган давр ҳолати бўйича молиявий маълумотнома;
- охириги уч йил бўйича фойда ёки зарар ҳисоботлари;
- корхонанинг охириги уч йилдаги баланслари;
- келгуси уч йиллик кутилаётган фойда ёки зарар ҳисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган мавжуд маблағлар ҳисоботи;
- келгуси уч йил бўйича кутилаётган баланслар;
- зарарсизлик нуқтаси таҳлили;
- утган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар;
- молиявий ҳисоботларни олдиндан белгилашда фойдаланиладиган
- ҳужжатлар;
- барча олдиндан ҳисобланган ҳисобот шакллари бўйича илова ва
- ҳисоблар;
- молиявий режага асосланган бухгалтерия ҳисоби схемаси;
- аудитор ҳулосаси.
-

Муҳокама учун саволлар:

1. Бизнес режанинг бажарилишини баҳолашда қўлланиладиган молиявий ахборотлар манбаи? (ақлий ҳужум)
2. Корхонада молиявий бизнес режани тузишда қандай тавсиялар бера оласиз? (муҳокама)

Мавзу 7. Молиявий режа

Маърузанинг мақсади: молиявий режалаштириш, даромад ва харажатларни ҳисобга олиш тартибларини тушунтириш, корхона молиявий ҳолатини баҳолаш орқали оқилона молиявий режани тузилишини нихоясига етказиш шартларини ёритиш бўлиб ҳисобланади.

Кириш

Мавзу 7.1 Молиявий режалаштириш

1. Молиявий режалаштириш – молиявий ресурсларни бошқариш инструменти сифатида.
2. Молиявий ресурслари булган талабни аниқлаш – молиявий режалаштиришнинг асосий вазифаси эканлиги ҳақида.
3. Молиявий режанинг даромадлар ва харажатлар қисми.

Мавзу 7.1 Молиявий режалаштириш

1. Молиявий режалаштириш – молиявий ресурсларни бошқариш инструменти сифатида

Ҳозирги шароитда корхоналар молиявий режалаштириш орқали солиқлар тўлангандан кейин ўз ихтиёрида қоладиган фойдани ишлатиш йўналишларини белгилаб олади.

Молиявий режалаштиришдан кўзланган мақсад молиявий ресурсларнинг, капитал ва захираларнинг кутиладиган хажмларини молиявий кўрсаткичлар катталикларини прогнозлаш асосида аниқлашдан иборат. Молиявий режалаштиришнинг муҳим жиҳати унинг стратегияси, яъни хўжалик субъектларининг даромад (фойда) ва харажатлар марказларини аниқлашдир. Хўжалик субъектининг даромад маркази унга максимал фойда келтирувчи бўлинмаси ҳисобланади. Харажатлар марказига хўжалик субъектининг кам рентабелли ёки умуман нотижорат бўлган, лекин умумий ишлаб чиқариш жараёнида муҳим роль уйновчи бўлинмалар ҳам киради. Масалан, /арб давлатларидаги кўплаб фирмалар «саксонга йигирма» қонунига риоя қиладилар, яъни 20% капитал сарфи 80% даромад келтириши шарт. Демак, қолган 80% капитал қўйилма факат 20% фойда келтиради.

Корхоналарда молиявий режалар 5 йилга, бир йилга ёки чорак учун тузилади. Шунга мос ҳолда режалар истиқболли (стратегик, шу жумладан 5 йиллик), жорий ва оператив бўлади. Истиқболли молиявий режа ривожланган ишлаб чиқаришнинг суръати ва нисбати каби муҳим кўрсаткичларини белгилайди.

Молиявий режалаштириш ҳақида тушунча, унинг моҳияти ва бозор иқтисодиёти шароитида молиявий режалаштириш мазмунининг ўзгариши.

Молиявий режалаштириш халқ хўжалиги бошқаришининг таркибий қисми бўлиб, давлат пул маблағларни ташкил этиш, тақсимлаш, қайта тақсимлаш ишлатиш жараёнини бошқаришдир.

Молиявий режалаштириш халқ хўжалигини режалаштириш каби иқтисодиётнинг пропорционал ва балансли равишда ривожланиши, бирламчи халқ хўжалиги комплексининг ҳамма бўғинларидаги фаолиятларини координациялаш, ижтимоий ишлаб чиқаришда юксак суръатларни ташкиллаш ва халқнинг моддий фаровонлигининг тўхтовсиз ўсиб боришини таъминлашга йўналтирилган.

Молиявий режалаштиришни асосий объекти - молиявий ресурслардир. Улар жами ижтимоий маҳсулотнинг ва миллий даромаднинг манбаи бўлиб! уларнинг таркибига халқ хўжалигининг пул жамғармалари, амортизация ажратмалари, ташқи иқтисодий алоқалардан тушадиган тушумлар ва аҳолидан тушадиган даромадлар киради. Молиявий ресурсларнинг ташкил топиши тақсимланиши ва ишлатилиши кредит маблағларнинг ҳаракати билан, ишлаш доираси бир-биридан ажралишига қарамай (баъзан улар бир-бирини тўлдира олади ва ҳаттоки пул маблағларини бир-бири билан алмаштира олади), ўзаро боғланган. Шунинг учун халқ хўжалик томонидан қараб чиқилганда молиявий режалаштириш ўз ичига кредитни режалаштиришни ҳам олади.

2. Молиявий ресурслари бўлган талабни аниқлаш – молиявий режалаштиришнинг асосий вазифаси эканлиги ҳақида

Молиявий режалаштиришнинг асосий маҳсади бўлиб

- молиявий ресурслар ҳажмининг ўсиши ва уларга бўлган эҳтиёжлар кўпайиши мослигини таъминлаш; ресурсларни ташкил топиши манбаларни кўпайиши мослигини таъминлаш; ресурсларни ташкил топиш манбаларини ва иш манбаларни сарфлашда конкрет йўналишларини аниқлаш; халқ хўжалик соҳалари ва регионлар орасида уларнинг тақсимланишини оптимал ва пропорционал равишда белгилаш майдонга чиқади.

Молиявий режалаштириш дастлабки ва жамланган бўлиб, молиявий режаларни тузиш ва ижро этиш орқали амалга оширилади.

Дастлабки режалаштиришга корхоналарнинг, моддий ишлаб чиқариш ташкилотларининг, ишлаб чиқариш ташкилотларининг, харажатлари тўлиқ ёки асосий қисми давлат бюджети ёки махсус маблағлар орқали қорежаадиган давлат муассасаларининг режалари киради.

Жамланган молиявий режалаштириш умумдават тармоқ ва территориал бўлади. Хамма молиявий режалар бирламчи тизими давлат бюджети орқали таъминланади ва давлатнинг асосий молиявий режаси дейилари. Бюджетни режалаштириш деб маълум бир режали вақт ичида **молиявий** ресурсларнинг миқдори, умум давлат мақсадларини амалга ошириш учун давлат бюджетига келиб тушишини ва сарфланишини аниқлашган жараёнга айтилади,

Бир вақт ичида давлат бюджет сиёсатиш ўзига хос хусусиятлари билан боғлиқ бюджет тизимини айрим бўғинлари орасида тақсимлаш ва қайт тақсимлаш кўрсаткичларини аниқлайди.

Хар бир бюджет харажатлар таркиби айим давлат маҳаллий ҳокимият органлари орасида давлат» **функциялари орқали** тақсимлашга боғлиқ бўлади, масалан: даромадларнинг таркиби ва хажми давлат солиқлар тизими ва солиқлар сиёсатишга хос хусусиятлар, ҳамда бюджетни тартибга солиш тизимининг хусусиятлари. Халқ хўжалик тизимида ва режаларни молиялаштиришда асосий ўрин давлат орқали жамланган молиявий баланс - *давлат бюджети* эгалланиши. Унда бир-бири билан молиявий-архивий шаклида ҳамма ижтимоий ишлаб чиқаришнинг маҳсулотлари шаклида жамлананиши балансли усул зарур бўлган ҳисоботлар орқали режани реал ва балансли эканлигини текшириб чиқишни, халқ хўжалигини ривожланишига керакли умум иқтисодий пропорцияларига риоя қилишни, давлат бюджети, тармоқлар молиявий режаларини, банкларни кредит ва касса режаларини ва умуман молиявий режалар тизимини баланс шартлари билан таъминланди. Ижтимоий соҳаларнинг кўплиги, ҳозирги замон ўзгаришларининг анчаси норма бўлиб қолган ва шундан келиб чиққан ҳолда раҳбарларнинг асосий вазифаларидан бири бўлиб фаолиятларни муваффақиятига таъсир этадиган этилган ва ўзгаришларни бартараф қилишдир. Бу ўзгаришлардан сиёсий ўзгариш, пулнинг қийматини ўзгариши, иқтисодий ва технологик ўзгаришлар бўлиши мумкин.

Охирги йилларда бу ўзгаришларни тезлиги ўсиб бормокда ва улар кескин, қутилмаган бўлиб қолмокда. Омилларнинг ўзгаришини аниқловчи руйхат етарли даражада бўлиб, хар хил шароитда ўзгариб боради, шунинг учун у билан фойдаланишга ягона ишлаш усули бўлиши мумкин эмас. Хар бир корхона фаолиятини иқтисодий ахволини хар томонлама таҳлил қилиб, афзалликлари ва камчиликларини намоён этиши ҳамда шароитини тушуниши *учун* имкон қадар кўп изланиб ўрганиши шарт. Бу таҳлил натижасида ўзгаришларнинг тузилишини аниқлаб ва зарур бўлса уларга таъсир этиш мумкин. Бу ишда асосий аҳамиятга эга бўлган йўналишлардан бири корхона молиявий ахволи ўзгаришларининг ҳисоботини ишлаб чиқишдир.

Молиядан бошқа ҳеч қандай соҳада бу ҳодисалар сезиларли даражада бўлмаган ва молиявий менежерларни хавф-хатар ва ноаниқ ҳолатида қолдирмаган. Хавф-хатарлик аниқланишини баҳолаш ва режалаш мумкин, лекин ноаниқликни баҳолаш ва режалаш мумкин эмас. Молиявий менежерлар режанинг мезонларини бир хил қилиб олишолмайди, чунки мезонлар субъектив бўлиб, уларга маълум даражада ташқи шароитлар таъсир этади. Аммо, режалаштириш ҳеч қачон тўлиқ ҳазфсизликда бўлишлигини таъминламаш ва инқирознинг олдини олишга ундайди.

Молиявий менежер қуйидаги усулларни ўрганиши шарт:

-айланма капиталга таъсир этувчи омиллар: хом-ашё, материалларнинг

баҳоси, ишчиларнинг олиш, сотув баҳоси, кредит шартлари, капиталнинг айланиши(пулнинг товарга ва қайта пулга айланиш даври);

-даромадга таъсир этадиган омиллар олдини олиш ва ҳозирги солиқ қонунлари, хорижий валюта курси, рақобат капиталга, акционер капиталига, кредитга таъсир этувчи омиллар инфляция ва ҳукумат сиёсати, фоизлар ставкаси, тўлов баланси, капиталга умумий талаб, инвестицион сиёсат(масалан: акционер капиталга қарашли мулк).

Иқтисодий барқарорлик бўлмаган шароитда одатда режалаштириш усуллари ҳам фойдали бўлмаслиги мумкин. Уларга ташқи шароитлар таъсирининг етарли эмаслиги ҳосилдир. Эгилувчан тизимли режалаштириш, асосида, борган сари кўпроқ ташқи шартларнинг ривожланишга тааллуқли ҳар хил таклифларга асосланган фаолият тадбирлари ишлатилади. Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ривожланишига имкон бўлган йўллари ўрганиб ва ишлаб чиқиш прогнозлаштириш зарур унинг асосий вазифаси - келажак даврда молиявий ресурслар ҳажмини аниқлаш, уларнинг манбаларини ифодалаб ва иложи борида самаралироқ ишлатиш йўллари белгиламоқдир.

Прогнозлаш, молиявий сиёсатни амалга оширишлар пайдо бўлаётган шароитларни яхшилаб ўрганиб ва қуриб чиқишга имкон яратади, ички ва ташқи шароитларни инобатга олган ҳолда таҳлил қилиб, корхона молиялаштири ва бозор шароитида фаолиятини мустахкамлашга келажакда молиявий стратегияни аниқлашга имкон беради.

Корхона тараққиети шароитларини ташкил этишда бошлангич бўлиб -прогнозлаштириш (ёки истикболни белгилаш) майдонга чиқади. У ўз ичига, қуйидагиларни олади:

Биринчидан, акция курсини, қурилишга берилган лицензиялари буюртмаларини ҳажмини, асбоб ускуналарни етказиб бериш каби бозор кўрсаткичларни синчиклаб кўзатиш. Тегишли статистик қаторлар кўпинча умум иқтисодий ўзгаришлар тўғрисида огохлантиради.

Иккинчидан, прогнозлаштириш моделларининг ҳар бири иқтисод соҳасининг у ёки бу томонини илмий тавсифини берган ҳолда фойдаланишни мўлжаллайди. Модел ичига

динамик (ўзгаришларга бои) кўрсаткичлар ҳам киритилади, шу қаторда фискал амалиётида юз бериши мумкин (эҳтимоли) бўлган ўзгаришлар ҳам зътиборга олинади. Натижа бўлиб, келгуси йилга иқтисодий ўсиш, меҳнат ва капитал бозорларнинг ахволини прогнози бўлиши керак.

Конъюнктуравий прогноз баҳолари сиёсатчиларга керак бўлгани каби, тадбиркорлар учун инвестициялар, махсулотни ишлаб чиқариш ҳажми ва бошқа кўрсаткичлар тўғрисида мўлжал бўлади.

Эътибор бериш керакки, амалиётда иқтисодий прогнозлаштириш баҳоларнинг тўғрилигани етарли даражада кўрсатиб ва тасдиқлаб бера олмайди, чунки йирик иқтисодий ўзгаришларни прогнозлаштириш хизмати олдиндан кўра олмайди. Прогнозлаштиришга тўсқинлик қилувчи омиллардан бири иқтисодий сиёсатнинг мафкуралаштиришдир. Молиявий режалаштириш жараёни иқтисодий кўрсаткичлардан фойдаланиш орқали амалга оширилади. Бундай иқтисодий кўрсаткичлар қуйидагилардир: махсулот ишлаб чиқариш, таннарх, фойда ва бошқалар. Бозор иқтисодиёти шароитида молиявий режалаштириш жараёнини амалга ошириш анча кийинчиликларга, тусикларга дуч келинмоқда.

3. Молиявий режанинг даромадлар ва харажатлар қисми

Молиявий режаларни тузиш жараёни асосан уч босқичда олиб борилади:

Биринчи босқич - ўтган базис йилида эришилган ҳамма иқтисодий кўрсаткичлар бўйича, масалан, ишлаб чиқариш режаси, махсулот реализацияси, таннарх, асосий ва оборот фондларидан фойдаланиш даражаси ва шу қабилар бўйича чуқур иқтисодий таҳлил қилинади. Иқтисодий таҳлил жараёнига даромадларнинг қўпайтириш йўллари, молиявий ресурслардан оқилона фойдаланиш йўллари ва чора кўрилди ҳамда шулар асосида ҳомаки ҳисоблар ҳал қилинади.

Иккинчи босқичда - биринчи босқичдаги маълумотларга асосланиб, даромад ва харажатларнинг конкрет турлари бўйича молиявий ҳисоб-китоблар қилинади. Маълумки, молиявий кўрсаткичлар синоптик характерга эгадир, улар бутун ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий яқунларини кўрсатади. Дастлаб, шу кўрсаткичларга асосланиб ишлаб чиқаришнинг ўсиши юзасидан ҳулосалар қилинади ва шу асосда молиявий кўрсаткичларни ўсиши ҳисоб-китоб қилинади.

Учинчи босқичда - даромадлар ва харажатлар тенглаштирилади, иқтисодий таҳлил жараёнида даромадлар ва харажатларни ўсиш ёки камайиш тенденцияси аниқланади.

Молиявий режалаштириш жараёнида қуйидаги усуллардан фойдаланилади: баланс, норматив, коэффициент, иқтисодий таҳлил ва бошқалар. Ўзаро бир-бирига боғлиқ бўлган барча молия режалари йиғиндиси молия режалари тизими деб юритилади. Бу молия режалари тизими минтакаларда, ҳудудларда пул маблағларни тақсимлашни, пул фондларини ташкил этиш ва улардан фойдаланишни, такрор ишлаб чиқариш жараёнида молиянинг алоҳида звенолари ролининг фойдаланишини ўз ичига олиш. Молиявий режалаштириш жараёнида бир неча хил режалар тузилади. Умумдават фаолиятини фойдаловчи молия режаларига давлат бюджети, ижтимоий суғурта бюджети, давлат мулки ва шахсий суғуртаси молия режаси ҳамда территориял ва давлатнинг молия маблағларни кўрсатувчи молиявий маблағлари киради. Бу молиявий режаларда давлат бюджети жуда муҳим ўрин тутadi. Давлат бюджетда давлат билан турли мулк шакли бўлган корхона, хўжалик ташкилотларининг молиявий муносабатлари акс этирилади. Унинг даромад қисмида даромадларни келиб тушиш манбалари кўрсатилади; харажат қисмида эса маблағларнинг ижтимоий маданий тадбирларга, миллий иқтисодиётга, аҳолини ижтимоий химоялашга, бошқарувга, муҳофафза ва бошқаришга сарфланиши акс этирилади. Давлат бюджетининг аҳамияти шундаки, у бошқа молия режалардан фарқ қилади. Молия режалари тизимида соҳаларда молия асосий ўринни эгалайди ва бу ерда даромадлар ва харажатлар айниқса муҳим рол ўйнайди. Ҳозирги пайтда корхоналар молиявий режалари бизнес режалар деб юритилмоқда.

Ҳар қайси режа мўлжалланган давр учун даромадлар ва харажатлар, молия ва кредит тизимларининг звенолари ўртасидаги алоқалар ижтимоий суғуртага ажратма бадаллари, бюджетга тўловлар, банк кредити тўлов ва бошқалар аниқланади. Истикболлаштириш миллий иқтисодиётни такомиллаштириш илмий амалий заминидир. Унинг хўжалик ишлаб чиқаришдаги бош масаласи бу ижтимоий, иқтисодий, Илмий-техник жараёнларидаги (илмий таҳлил, руёбга чиққан ҳолатга ва ривожлантиришдаги вужудга келган муаммоларга баҳо бериш мавжуд бўлган ривожлантириш йўналишларини белгилашдан иборатдир.

Мавзу 7.2 Молиявий ҳолатни баҳолаш механизмлари

1. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш.
2. Корхонани молиявий ҳужалик фаолиятини миқдорий ва сифат курсаткичларини баҳолаш.
3. Молиявий бизнес режа бўлимларини тузиш бўйича тавсиялар.
4. Баланс ҳисоботи.

1. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш

Бозор иқтисодиети шароитида ҳар бир корхона молиявий мустакил (баркарор) ва иқтисодий бақувват бўлиши керак.

Корхона -маблагларини турлари, манбалари, уларнинг қайси йуналиш ва мақсадда ишлатилиши бўйича таҳлил қилиб, унинг мустакиллик даражасини белгилаш мумкин. Манашундай таҳлил қилиш чоғида молиявий баркарорлик ва иқтисодий бақувватлик тушунчаларини бир-бирдан фарқламоқ керак.

Молиявий баркарорлик - корхонанинг қарзга олинган сармояга қаршли даражаси ва у қарзларини тулаши қай даражада қаролатланганлигини англатади.

Корхонанинг иқтисодий соғломлиги - конхонанинг манашу мустакилликни уз меҳнат ва моддий ресурслардан самарали фойдаланиш йули билан, шунингдек, маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотиш ҳажминини қупайтириш орқали қуллаб қувватлай олишдир.

Молиявий баркарорлик мезони конхонанинг узок вақт давомида баркарор фаолият қурсатишидан, унинг ташқи қредитлар ва инвестицияларга қаршлигидан иборат. Корхонанинг муайян пайтда қиска муддатли қарзларни тулаш қобилиятини билдирадиган ликвидликдан фарқ қилади. Яъни молиявий баркарорлик - доимо туловга қобил қилиш бўлишни қаролатладиган ҳолатдир. Бунга иқтисодий бақувват бўлиш йули билан эришиш мумкин.

Конхонанинг туловга қобил қилилиги қиска вақт ичида (йил чорағи, йилда) узғариши мумкин. Молиявий ва иқтисодий баркарорлик қурсаткичлари эса анча турғундир. Улар манашу давр мобайнида деярли узғармайди.

Корхонанинг узига қаршли сармоя улуши орқиб борган сари, у қупрок молиявий мустакилликни қулга қиритади. Бунинг оқибатида қелажақда молиявий қийинчилиқларга учраш ҳақи қамаяди. Шунинг учун ҳам мустакилликнинг бу турини молиявий баркарорлик деб ҳам атайдилар. Қредитлар учун молиявий баркарорликнинг оқиши қредитлар уз вақтида қайтариб берилишига қаролат бўлиб ҳизмат қилади.

Корхона раҳбари молиявий ҳисобот билан танишғач, молиявий баркарорлик ҳақида

дастлабки хулосага келиши мумкин. Бунинг учун биринчи навбатда баланс пассивининг “Уз маблаглари манбалари” деган 1-булими якуни баланс пассивининг “Мажбуриятлар” деган 2-булими якуни билан таккосланади. Баланс пассиви 1-булими якуни ортик булиши корхонанинг молиявий жихатдан баркарорлигини у ташки карзлар ва кредитларга камрок караш эканлигини курсатади. Шундан кейин бухгалтерия баланси активи билан пассивининг 2-булимлари якуни (юкори) таккосланади. Баланс активи 2-булим якуни юкори булиши айланма маблагларда корхонанинг уз маблаг юкори эканлигини курсатади. Бу хам корхона молиявий жихатдан кредиторлардан мустакил эканини билдаради.

Активларга солинган маблагларни (асосий фондлар, номоддий активлар, айланма маблаглар) уз маблаглари хисобидан коплайдиган, асоссиз дебиторлик ва кредиторлик карзларга йул куймайдиган хамда уз мажбуриятлари буйича муддатида пул тулайдиган конхона молиявий жихатдан баркарор деб хисобланади. Молиявий баркарорлик уз маблагларининг карз маблагларига нисбати билан белгиланади, хамда бир канча курсаткичлар хисобида хисоблаб чикарилади.

2. Корхонани молиявий хужалик фаолиятини микдорий ва сифат курсаткичларини бахолаш.

Мустакиллик коэффиценти (M_k) - хужалик юритувчи субъекти молиявий ахволи карзга олинган мабдлаглар манбаларга боглик эмаслигини курсатади.

У хужалик маблаглари улушини курсатади ва куйидаги формула буйича аникланади:

$$M_k = \frac{УзС}{С} \quad ёки = \frac{1-ш.,390-сашр}{1- ш.,550-сашр}$$

Мустакиллик коэффиценти узиши моливий мустакиллик ортиб бораётгани ва молиявий кийинчиликлари хатари камайиб борётганидан далолат беради.

Молиявий баркарорлилик коэффиценти ($M_{бк}$) - уз маблаглари билан карз маблаглари нисбатидан ташкил топган булади. Буни куйидаги формула оркали аникланади:

$$M_{бк} = \frac{УзС}{\dots} \quad ёки = \frac{1-ш.,390-сашр}{\dots}$$

Уз маблаглари карз маблагларини ортик булиши хужалик юритувчи субъектнинг етарли даражада молиявий баркарор ва ташки молиявий манбалардан нисбатан мустакил эканлигини билдиради.

Молиявий карамлик коэффициенти (Мкк) - моливий карамлик ва молиявий кийинчиликлар хатари купайгани ёки камайганлигидан далолат беради. У уз маблагларининг бир сумига канчалик хужалик мабдлаглари тугри келишини курсатади ва хужалик маблагларининг (сармоянинг) уз сармоясига нисбати сифатида; у куйидаги формула буйича аникланади:

$$M_{\text{кк}} = \frac{C}{U_3C} \quad \text{ёки} = \frac{1\text{-ш.,550-сашр}}{1\text{-ш.,390-сашр}}$$

Уз сармоясининг харакатчанлиги (УзСХ) - ишлатилган сармоя билан уз сармоясининг нисбати сифатида белгиланади, хамда уз маблагларидаги уз айланма маблагларининг (кечиктириб юкорилган) дебиторлик карзлари чегириб ташлангач) улушини курсатади; у куйидаги формула буйича аникланади:

$$U_3CX = \frac{ИтС}{U_3C} \quad \text{ёки} = \frac{1\text{-ш.,сашр}-(390+400+410-110)-2\text{аш.}}{1\text{-ш.,390-сашр}}$$

Молиявий баркарорлиликни бошка курсаткичлар хам билдириши мумкин. Бу курсаткичлар тегишли хулосалар чикариш имконини беради ва улардан корхоналар молиявий ахволини тахлил килиш учун фойдаланилади.

Масалан, жалб этилган сармоянинг тупланиш коэффициенти унинг хужалик маблаглари суммасидаги улушини курсатади ва у куйидаги формула буйича хисобланади:

$$Жалб \text{ эт.сар.туп.кф.} = \frac{Жалб \text{ эт.сар}}{C}$$

Корхона молиявий баркарорлигини тахлил килиш чогида уни билдирувчи курсаткичларни хисоблаб чикариш ва бу курсаткичларни узгариш холатида , яъни бир йил

еки бир неча йиллик курсаткичларни куриб чиқиш, емонлашиш еки яхшилашиш сабабларини аниклаш, бутун молиявий ҳолатни яхшилаш юзасидан аниқ тавсиялар ишлаб чиқиш зарур.

Корхона молиявий барқарорлигини янада мустаҳкамлаш учун қуйидагиларни қилиш зарур:

-хужалик маблағлари жами суммасида, шунингдек, айланма маблағларда уз маблағлари улушини қупайтириш;

-жалб этилган маблағлар улушини қисқартириш;

-корхона дебиторлик ва кредиторлик қарзларини қамайтириш;

-муддати утқазиб юборилган дебиторлик ва кредиторлик қарзлари йуқолишига эришиш.

Корхона банкротлиги ва уни санақиялаш масаласи қузғалганида унинг иқтисодий бақувватлик даражасини аниклаш зарурати тугулади.

Пул мажбуриятлари буйича кредиторлар талаблари, шу жумладан, иш-хақи тулаш билан боғлиқ талабларни қондира олмайдиган ва узларига қарашли мол-мулк ҳисобидан бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга мажбурий туловларни таъминлай олмайдиган қорхоналар иқтисодий жиҳатдан ночор деб ҳисобланади.

Бошқача айтганда, булар молиявий жиҳатдан беқарор ва туловга қобилиятсиз, иқтисодий жиҳатдан эса қарзларни батамом қоплаш учун етарли миқдорда маблағ ҳосил қилишни таъминлаш имқонидан маҳрум бўлган қорхоналардир.

Бундай аҳвол хужалик юритуви субъектни банкрот деб топиш учун асос бўлиб ҳизмат қилиши мумкин.

Банкротлик-хужалик суди томонидан банкрот деб эълон қилинган қорхона иқтисодий ночорлигини белгиланган тартибда эътироф этишдир.

Корхона кредиторларнинг қарзни тулаш ҳақидаги талабларини қондириш учун ихтирий равишда узини тугатиши мумкин.

Ихтирий суръатда тугатиш-суд билан боғлиқ бўлмаган тадбир бўлиб, **”банкротлик тугрисида”** ги Ўзбекистон Республикаси қонунига мувофиқ кредиторларнинг талабини қондириш ва қорхонанинг иқтисодий ночорлиги муносабати билан салбий ижтимоий оқибатлар қелиб чиқишини олдини олиш мақсадида қарздор қорхона билан кредиторлар узаро қелишувига мувофиқ амалга оширилади.

Баъзи ҳолларда давлат санақияси йули билан, яъни қорхона молиявий-хужалик аҳволини соғломлаштиришга қаратилган бир турқум маҳсус тадбирларни амалга ошириш йули билан банкротликни олдини олишга ҳаракат қилиши мумкин. Бундай қорро қабул қилиш учун қорхона молиявий хужалик фаолиятини мониторинг ва таҳлил қилиш қерак

булади.

Мониторинг - конхонанинг молиявий хужалик фаолияти тугрисида ахборот туплаш ва умумлаштириш тизимидир.

4. Молиявий хужалик фаолиятини тахлили.

Молия-хужалик фаолиятини тахлил килишдан мақсад корхонанинг молиявий баркарорлиги ва тулов қобилиятини аниқлаш мақсадида унинг молиявий курсаткичлар асосида ҳар томонлама тадқиқ қилишдир.

Бундай тахлил қилиш учун ўқта турли усул тавсия этилган бўлиб ўлар одатда бир унингни тулдиради.

Биринчи усул, 1997 йил 17 апрелда Банирошник ва қорхоналарни санақиялаш масалалари бўйича Ўзбекистон Республикаси ҳукумат комиссияси раиси уринбосари В. Чижен томонидан тасдиқланган *“Қорхонани молиявий тахлил қилишга доир услубий тавсиялар”* да берилган.

Ўшбу усулда иқтисодий баркарорлик баланс активи 2-булими 120-170-сатрларида курсатилган зарарлар ва чиқимлар умумий суммасининг ўз айланма маблағлари (П1Б-П1Б), ўз маблағлари ва ўзқ муддатли қарз суммаси билан, (П1Б-А1Б+ўзқ муд. қарз) ҳамда зарарлар ва чиқимлар вужудга қелиш асосий манбаларининг умумий миқдори (П1Б-Ф1Б+А2Б) билан таққослаш орқали аниқланади.

Ўшбу услуга мувофиқ иқтисодий бақувватлиги даражаси жихатдан турт гуруҳга бўлинади.

1. Мутлоқо баркарор қорхоналар - бунда зарарларни шакллантиришнинг асосий мақбалари ва чиқимлар суммаси батамом қоплайди;
2. Нормал баркарорлик қорхона - бунда зарарлар ва чиқимлар ўз айланма маблағлари суммаи билан тақминланади.
3. Баркарор қорхоналар - буна зарарлар ва қимиклар ўз маблағлари ва қарз маблағлар ҳисобига таъминланади;
4. Танг (иқтисодий жихатдан баркарор) - қорхоналар бунда зарарлар ва чиқимлар ўларнинг вужудга қелиш манбали билан таъминланмайди.

3. Молиявий бизнес режа бўлимларини тузиш бўйича тавсиялар.

Бизнес режада ҳар бир элемент пухта таҳлил ўилиш асосида белгиланади.

Чунки, ўлар реал истиўболли ҳамда энг асосийси самарали бўлиши шарт.

Корхонада бизнес режа ўйидаги бўлимлардан иборат бўлади:

- 1. Кириш—резюме .**
- 2. Ишлаб чиқариш маъсади—ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар рўйати (уларнинг афзаллиги ёки фарқи бошқа ишлаб чиқарувчилар билан таўйосланади).**
- 3. Маҳсулот сотиладиган бозор ҳолатини белгилаш (зарурий маълумотлар тўплаш ва уларни таҳлил ўилиш).**
- 4. Асосий кўрсаткичлар бўйича раўобатбардошликни аниклаш (ишлаб чиқариш ҳажми, сотиш ҳажми, маҳсулот сифати, баҳо даражаси, ортача фойда).**
- 5. Маркетинг стратегияси.**
- 6. Ишлаб чиқариш режаси (ишлаб чиқариш ўуввати, ҳом-ашё ресурслари, мутахассислар).**
- 7. Ташкилий тамойиллар (ишлаб чиқариш хизмати, уларни мувофиқлаштириш, озаро ҳаракати ва бир-бирини назорат этиш тартиби).**
- 8. Тижорат таваккали ва чораси.**
- 9. Молиявий режа.**
- 10. Молиялаштириш стратегияси.**
- 11. Товар-материал таъминоти ва шу кабилар.**

Албатта бизнес режанинг ҳар бир бўлими ҳисоб-китоб ўилиниб, умумлаштирилганда корхона ишлаб чиқариш фаолиятдан оладиган фойдаси энг ўйи кўринишда тармоқда эришилган ортача фойда меъёридан паст бўлмаслиги керак.

Кўриниб турибди-ки режанинг ҳар бир босқичи ҳамда унинг элементлари таҳлил асосида пухта ўилиб тузилади.

Демак, ишлаб чиқилган режа воситасида ўйилган маъсадга эришиш учун бошқариладиган объектни самарали функцияси йқналиши аниқ белгиланади.

Белгиланган режаларнинг амалда ўандай бажарилаётгани ёки ишлаб чиқаришни бориши тўғрисида реал аҳволни бухгалтерия ҳисоби ёрдамида органилади. Бухгалтерия ҳисобида шаклланган маълумотлар пировард натижада бошқарув эҳтиёжлари учун ишлатилади. Бошқарув ўарорлари эса таҳлил маълумотларига асосланади. Демак, иўтисодий таҳлил режа, бозордаги аҳвол ва бухгалтерия ҳисоби маълумотлари асосида объектдаги оғаришни миўдор ва сифат жиҳатдан органади ҳамда баҳо беради. Унинг ёрдамида йқл ўйилган камчиликлар топилади ҳамда тугатилади, объектни янада ривожлантириш йқллари белгиланади

ёки самарали ишлашни таъминлайдиган йўналишга қўйилади. Бу эса, бошқарув ўарорларини нечоёлик реал ўабул ўилинишига асос бўлади.

5. Баланс ҳисоботи.

Баланс ҳисоботи лойиҳанинг бутун амалда бўладиган даврига ёки ҳеч бўлмаганда уни эксплуатация қилишнинг дастлабки бир неча йилига тузилади.

Бу молиявий ҳисоботни прогноз қилиш уларнинг барча компонентларини чуқур таҳлил қилишни, бухгалтерия ҳисоби ва молиявий ҳисоботларнинг умумий қабул қилинган қоидаларини билишни талаб этади. Шу туфайли бу ишни тажрибали бухгалтер аудиторларга, ёки молиявий таҳлилчига топшириш керак.

Баланс ҳисоботи бошқа ҳисоботлардан фаркли равишда корхонанинг маълум бир давр учун эмас балки аниқ санадаги ҳолатини акс эттирилади.

Баланс ҳисоботи ёки анъанавий бухгалтерия ҳисоботи маълум санада корхона ихтиёрида нималар борлиги ва унинг манбаларини кўрсатиб боради.

Лойиҳа амалиётида умумлаштирилган кўринишидаги балансдан фойдаланилади.

Кўрсатиб ўтилган ҳисобот шаклларида фойдаланган ҳолда зарур молиявий коэффициентлар ҳисобланади ва йиллар бўйича бу коэффициентлар ўзгариши таҳлил қилиниб муаммо ва резервлар аниқланади:

Молиявий баҳолаш коэффициентлари

Кўрсаткичлар номи	Ҳисоблаш формуласи
Молиявий ҳолатни баҳолаш	
1. Умумий (жорий) ликвидлик коэффициенти	ЖА / ЖП
2. Шу муддатдаги ликвидлилик коэффициенти	ЛА / ЖП
3. Критик баҳолаш коэффициенти.	$(НП + Дк) / қММ$
4. Умумий тўлов қобилияти коэффициенти	$қМ / УА$
Инвестициялардан фойдаланишни баҳолаш	
5. Активларнинг айланувчанлиги коэффициенти	Сотишдан тушум / УА
6. Доимий капиталнинг айланувчанлиги	Сотишдан тушум / ДК

коэффициенти.	
7. Акциядорлик капитали айланувчанлиги коэффициенти	Сотишдан тушум / АК
8. Айланма капиталнинг айланувчанлиги коэффициенти	Сотишдан тушум / Айланма капитал
Рентабеллилик кўрсаткичлари	
9. Умумий активлар рентабеллилиги	$(СФ + Ф) / УА$
10. Доимий капиталнинг рентабеллилиги	$(СФ + Ф) / ДК$
11. Акциядорлик капитали рентабеллилиги	$СФ / АК$
12. Сотиш рентабеллилиги	$СФ / \text{Сотишдан тушум}$
13. Ўз капитали рентабеллилиги	$СФ / (АК + ТФ)$
14. Капиталнинг даромадлилиги	$(СФ + Ф) / \text{Ўз капиталининг узок муддатли қарзлар.}$

Бу ерда:

А-юқори ликвидли активлар;

ЖП-жорий пасивлар;

ЖА-жорий активлар;

ТФ-таксимланмаган фойда;

ЛА-Ликвидли активлар;

Ф- кредит(қарз) учун фоиз;

УА-умумий активлар;

НП-нақд пуллар;

Дк-дебиторлик қарзлар;

ҚММ-қисқа муддатли мажбуриятлар;

ДК-доимий капитал;

АК -акциядорлик капитали;

СФ- соф фойда;

М-қарз мажбуриятлар.

ФЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. Т.: Ўзбекистон, 2008 й.
2. Ўзбекистон Республикасининг “Бюджет тизими тўғрисида”ги Қонуни. //Халқ сўзи, 2000 й 14 январ.
3. Ўзбекистон Республикасининг “Давлат бюджетининг ғазна ижроси тўғрисида”ги Қонуни. //Халқ сўзи, 2004 йил 29 октябр.
4. Ўзбекистон Республикасининг “Маҳаллий давлат ҳокимияти тўғрисида”ги Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлис Ахборотномаси. 9-сон, 1993 й.
5. Ўзбекистон Республикасининг “Фуқароларни ўзини-ўзи бошқариш органлари тўғрисида”ги Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлис Ахборотномаси. 5-сон, 1999 й.
6. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар маҳкамасининг 2002 йил 26 апрелдаги 144-сонли “Давлат молиясини бошқаришни ислоҳ қилиш” лойиҳасини амалга оширишга тайёрланиш чора-тадбирлари тўғрисидаги Қарори. //Халқ сўзи, 2002 й.
7. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар маҳкамасининг 1999 йил 3 сентябрдаги 414-сонли “Бюджет ташкилотларини маблағ билан таъминлаш тартибини такомиллаштириш тўғрисида”ги Қарори. //Халқ сўзи, 1999 йил 4 сентябр.
8. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар маҳкамасининг 1999 йил 1 февралдаги 66-сон “Бюджет интизомига риоя қилиниши устидан назоратни кучайтиришнинг чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарори.
1. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохатларни чуқурлаштириш йўлида. Т.: Ўзбекистон, 1995 й.
9. Каримов И.А. Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. Т.: Ўзбекистон. 1994 й.
10. Каримов И. А. Банк тизими, пул муомаласи, кредит, инвестиция ва молиявий барқарорлик тўғрисида. Т.: “Ўзбекистон” 2005
11. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.
12. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. Президент Ислон Каримовнинг 2009 йилнинг асосий якунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. // Халқ сўзи, 2010 йил 30 январ 21-сон.
13. Каримов И.А. Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг 2010 йил 27 январда бўлиб ўтган қўшма мажлисидаги маърузаси.
14. Каримов И.А. Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг 2010 йил 12 ноябрдаги Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси

15.Бухалков М.И. Внутри-фирменное планирование.-М.: ИНФРА-М, 2000

16.Бэнгз Дэвид Г. Руководство по составлению бизнес-плана. - М: Финпресс. 1998.

17.Джабборов Т.О. Додобоев Ю.Т., Атаханов Н.О. Бизнес - право.Уч.пос.-Т.: КУИПЦП. 2001.

18.Додобоев Ю.Т., Рахмоналиев А., бошк. Фирма фаолиятини режалаштириш . Наманган КТУИИЧМ,, 1999

19.Лапуста М. Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство : Учебник. 2-е изд., перераб. и дополн. - М. : ИНФРА - М, 2005.

20.Попов В.М. Финансовый бизнес-план.- М.: «Финансы и статистика», 2000г., 10 экз.

21.Прогнозирование и планирование экономики. /Под ред. В.И. Борисевича, др. Разд.3. Глава 9.: «Прогнозирование и планирование финансов». Минск. ИП Экоперспектива, 2000.

22.Сухова Л.Ф. и др. Практикум по разработке биз-нес-плана и финансовому анализу предприятия.-М.: Финансы и статистика, 2000

23.Сухова Л.Ф. и др. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия.- М.: «Финансы и ста-тистика», 2000

24.Уткин Э. Бизнес-план компании. М.: ТАНДЕМ, ЭКМОС, 2000. Ю.Любанова Т.П., др. Бизнес план. -М.: Приор, 2000

25.Циферблат Л.Ф. Бизнес-план, работа над ошиб- ками. М.: Финансы и статистика, 1999

26. Интернет сайтлари:

www.minfin.ru

www.mf.uz

www.byudget.ru

www.dsfr.ru

www.tfi.uz

www.ref.uz

www.ilm.uz