У. ГАФУРОВ, К. ШАРИПОВ

# ИШКЕРЛИКТИН НЕГИЗДЕРИ 11

Орто билим берүүчү мекемелердин 11-классы жана атайын орто, өнөр-кесиптик билим берүүчү мекемелердин окуучулары үчүн окуу китеби

*Өзбекстан Республикасынын Элге билим берүү министрлиги тастыктаган*

1-басылышы

ТАШКЕНТ
«O‘ZBEKISTON»
2018

UO‘K 338.22(075.32)
KBK 65.290-2
T 14

Р е ц е н з е н т т е р :

Республикалык Билим берүү борборунун «Экономикалык билимдин негиздери» предметинин методисти **А.Н. Саттаров;**

Мырза Улукбек атындагы Өзбекстан Улуттук университетинин «Экономикалык теория» кафедрасынын доценти, э.и.к. **Ш.О. Алимжанова;**

Ташкент каржы институтунун «Бизнес жана ишкерлик» кафедрасынын ага окутуучусу **У.К. Мухтарова**.

## Шарттуу белгилер:

– *Активдештирүүчү суроо жана тапшырмалар*

– *Билимиңди сынап көр*

– *Тема боюнча практикалык тапшырмалар жана көнүгүүлөр*

– *Бул кызык...*

– *Билесиңби?*

## Шарттуу кыскартмалар

| | |
|---|---|
| АИББ | Акционердик инновациялык бизнес банкы |
| АК | Акционердик коом |
| ЖЧК | Жоопкерчилиги чектелген коом |
| ӨРМ (O‘RQ) | Өзбекстан Республикасынын Мыйзамы |
| ҮБИ | Үй-бүлөлүк ишкана |
| ҮБИК | Үй-бүлөлүк ишкерлик |
| ПУ | Президенттин Указы |
| АК | Акционердик коом |

ISBN 978-9943-25-611-8

© У. Гафуров, К. Шарипов, 2018
© «O‘ZBEKISTON» БПЧУ, 2018

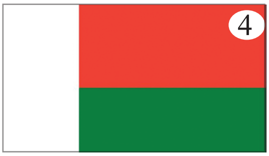
## I БӨЛҮМ ИШКЕРЛИК ЖАНА АНЫН ТҮРЛӨРҮ

### 1-ТЕМА ИШКЕРЛИКТИН МАЗМУНУ ЖАНА МААНИСИ

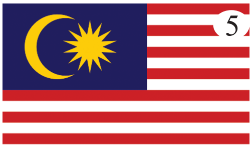
Биздин дагы бир маанилүү милдетибиз – чакан бизнес жана ишкерлик багытын колдоого алуу жана ага дем берүү, мамлекетибиздин экономикалык кудуретин, журтубузда тынчтык жана туруктуулук, социалдык ынтымактуулукту чыңдоодон, бул багыттын үлүшүн дагы да ашыруу үчүн ыңгайлуу шарттарды түзүп берүүдөн турат. Анткени, ишкер өзүн жана үй-бүлөсүн гана эмес, о.э. элди да, мамлекетти да багат. Мен кайра-кайра болсо да айткандан эч качан чарчабаймын, эл бай болсо, мамлекет да бай жана кудуреттүү болот.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

АКШ



Мадагаскар



Малайзия

**АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР**

1. 1-3-сүрөттөрдө берилген адамдардын жашоо деңгээли эмнелер менен айырмаланат?
2. 4–6-сүрөттөрдө желектери көрсөтүлгөн кайсы мамлекетте ишкерлик иши көбүрөөк өнүккөн деп ойлойсуң? Эмне үчүн?
3. Айлана-чөйрө жана шарт-жагдайлардын ишкерлик ишинин өнүккөндүк даражасы менен кандай байланышы бар?

## ИШКЕРЛИК ДЕГЕН ЭМНЕ?

Сен ишкерлик түшүнүгү менен 9-класста өтүлгөн «Экономикалык билимдин негиздери» сабагынан жакшы таанышсың. Анда ишкерлик дегенде адамдардын пайда алуу максатында тобокелдиктин негизинде өзүнүн киреше, мүлк, билим жана мүмкүнчүлүктөрүн ишке салып, товар өндүрүү жана кызмат көрсөтүү ишмердүүлүгү түшүнүлөт, дейилген. Мындан көрүнүп тургандай, ишкерлик базар экономикасынын негизин түзүп, анын катышуучуларын аракетке үндөөчү иш-аракет эсептелет.

Ишкерлик иши (ишкерлик) ишкерлик ишмердүүлүгүнүн субъекттери тарабынан мыйзам документтерине ылайык ишке ашырыла турган, өзү тобокел кылып жана өз мүлктүк жоопкерчилиги астында киреше (пайда) алууга каратылган демилгелүүлүк иши саналат.

***Өзбекстан Республикасынын 2012-жыл 2-майдагы O‘RQ-328-сандуу жаңы редакциядагы «Ишкерлик иши эркиндигинин кепилдиктери жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

Ишкер өндүрүштүн башка негизги факторлору – жер (табигый ресурстар), капитал (өндүрүш каражаттары) жана эмгек ресурстарын өз ара бириктирип, алардын бири-бирине шайкеш аракетин камсыздап, жаңы азыктарды өндүрүү же кызмат көрсөтүүнү ишке ашырат.

**Ишкер** – ишкерлик жөндөмүнө, б.а. кандайдыр түрдөгү товар өндүрүү же кызмат көрсөтүү жараянын уюштура алуу боюнча билим, көндүм жана тажрыйбага ээ адам.

## ИШКЕРЛИКТИН НЕГИЗГИ ЖАКТАРЫ

Эгерде ишкер болууну кааласаң, сен өзүңдө ишкерликтин негизги жактарын калыптандырууң зарыл болот. Алар төмөнкүлөр:

**1. Демилгелүүлүк.** Ишкер гана өз идеясын ишке ашырып, пайда алуу максатында экономикалык ресурстарды өз ара бириктирүү аркылуу жаңы азык жана кызматтар жаратуу сунушун илгери сүрөт.

**2. Тобокелдик.** Ишкер өз ишмердүүлүгүн канчалык мыкты пландаштыруусунан көз карандысыз түрдө, анын ийгиликтүү ишке ашуусу кепилденбеген. Иштин жүрүшүндө анын натыйжасына терс таасир көрсөтүүчү өтө көп коопкоркунуч (тобокелдик)тар пайда болушу мүмкүн. Ишкер

– бул түрдүү кооп, көйгөй жана тоскоолдуктардан чочубастан, өз максатына жетүүдө тобокелдикке бара алуучу адам эсептелет.

**3. Жоопкерчилик.** Ишкердин демилгеси жана тобокелдүүлүгүнүн артында анын жоопкерчилиги, б.а. өзүнүн иш-аракети үчүн мал-мүлкү жана ресурстары менен жоопкер болууга даярдыгы турат.

**4. Жаңылыкка умтулуу.** Ишкерликтин мазмунунда жаңылыкка умтулуу, б.а. өз иш-аракетин уюштуруу жана ишке ашырууда дагы да жогору натыйжаларга жетишүү үчүн конкреттүү жаңылык жана өзгөрүүлөр киргизип баруу маанилүү орун тутат.

## ИШКЕРЛИКТИН МААНИСИ

Сен өз үй-бүлөңдүн жашоо абалынын жогору деңгээлде болушун каалайсыңбы? Бул шарт жана мүмкүнчүлүктөрдүн көп бөлүгү ишкерлик иши аркылуу жаралаарын эч ойлоп көргөнсүңбү?

Ишкерлик ар бир адамды белгилүү бир киреше менен камсыздап, анын өз керектөөлөрүн толугураак камсыздоо, турмуш даражасын ашырууга мүмкүнчүлүк жаратат. Эгерде коомдо ишкер адамдар көп болсо, анда тынчтык жана бейпилдик, туруктуулукка умтулуу ошончолук күчтүү болот. Ишкерлик жакшы өнүккөн коомдо жаратмандык, илим-билим жана берешендик алдыңкы орунду ээлейт.

Ишкерлик өз иш-аракетинен төлөнө турган салык жана бөлүүлөр аркылуу мамлекет бюджети кирешелерин да камсыздайт. Бюджеттик каражаттар канча көп болсо, коом мүчөлөрүнө кызмат кылуучу шарт-жагдайлар (үй-жайлар, жолдор, медицина мекемелери, окуу жайлары ж.б.)ды дагы да жакшыртуу мүмкүнчүлүгү пайда болот. Демек, ишкерликтин мааниси анын ар бир адам, коом жана мамлекеттин мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү аркылуу көрүнөт. Ошого ылайык, мамлекетибизде ишкерлик иши мамлекет тарабынан корголот жана колдоп-кубатталат.

## КИМ ИШКЕР БОЛУШУ МҮМКҮН?

Ишкерлик иши менен алектенүүнү каалаган бардык жарандар ишкер болушу мүмкүн. Бирок ал үчүн жаран мамиле жөндөмүнө ээ болушу, б.а. он сегиз жашка толгон болушу керек.

16 жашка толгон эрезеге жетпеген адам эмгек келишими боюнча иштеп жаткан болсо же ата-энеси, перзенттикке алуучулары же демөөрчүсүнүн ыраазылыгына көрө ишкерлик менен алектенип жаткан болсо, ал толук мамилеге жөндөмдүү деп жарыяланышы мүмкүн.

***Өзбекстан Республикасынын Жарандык кодекси, 28-статья***

Ошону менен бирге, айрым себептерге көрө ишкерлик иши менен алектениши мүмкүн болбогон адамдар же топтор бар. Буларга:

– мамлекет органдары;

– мамлекет органдарынын кызмат адамдары;

– ишкерлик иши менен алектенүүсү мыйзам документтеринде тыюу салынган башка адамдарды киргизүү мүмкүн.

## ИШКЕРЛИК ҮЧҮН ЭМНЕЛЕР ЗАРЫЛ?

Сен ишкерлик ишин ишке ашырууң үчүн төмөнкүлөр талап кылынат:

– бизнес-идеяга ээ болуу;

– бизнес-идеяны ишке ашыруу үчүн анык иш-аракеттер планын (бизнес-план) иштеп чыгуу;

– ишкерлик ишин жолго коюу үчүн зарыл болгон алгачкы (башталгыч) капиталга ээ болуу;

– ишкерлик ишин ишке ашыруу үчүн керектүү материалдык ресурстар жана шарт-жагдайларга ээ болуу.

## БУЛ КЫЗЫК...

1997-жылы коллежде чогуу окуган достор Интернеттен ар кандай маалыматты таап бере ала турган алгоритмди жаратуу идеясы менен кызыккан учурларында анын эмне менен аякталышын, жадагалса элестете да алышпаган. Бул учурда алар жакшы окууга умтулуучу жаш студенттер эле. Алгоритм жаратуу үстүндө ишти улантуу үчүн убакыт жетпегендиктен алар өз иштелмелерин «Yahoo» компаниясына 1 млн. долларга сатууну чечишкен. «Yahoo» менен соодалашуу баасы 500 миң долларга чейин барды, бирок акыр аягы

алгоритмди сатуудан баш тартышты. Жигиттер алгоритм үстүндө иштөөнү улантышты. Натыйжада азыркы күндө баасы 250 млрд. долларга бааланып жаткан «Google» компаниясы түзүлдү.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкерлик түшүнүгү эмнени билдирет?
2. Эмне үчүн ишкерлик базар катышуучуларын кыймылга үгүттөөчү иш-аракет катары эсептелет?
3. Ишкерлик жөндөмү кандай сапаттар аркылуу көрүнөт?
4. Эмне үчүн ишкерлик өндүрүш факторлорунун арасында эң маанилүүсү эсептелет?
5. Ишкерликтин негизги жактарын түшүндүрүп бер.
6. Ишкерлик өзүнчө адам, коом жана мамлекетке кандай пайда келтириши мүмкүн?
7. Кимдер ишкер боло алышат?
8. Ишкерликти баштоо үчүн эмнелер зарыл?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

### Тест: «Сен ишкерлик жөндөмүнө ээсиңби?»

Ушул тест сенин ишкерлик жөндөмүңдүн даражасын баалоо мүмкүнчүлүгүн берет. Суроолорго «Ооба» же «Жок» деп жооп бер.

1. Баштаган ишиңди кандайдыр бир тоскоолдуктар чыкканына карабай аягына жеткире аласыңбы?
2. Өз пикириңде туруктуу тура аласыңбы же сени оңой эле оюңдан кайтаруу мүмкүнбү?
3. Сен өзүңө жоопкерчиликти алууну, башкарууну жактырасыңбы?
4. Айланаңдагылардын урмат жана ишенимине ээсиңби?
5. Саламатсыңбы?
6. Дароо натыйжа албасаң да таң аткандан күн батканга чейин эмгектенүүгө даярсыңбы?
7. Башкалар менен байланыш түзүү жана шериктештикте иштөөнү жактырасыңбы?
8. Башкаларды да тандалган жолдун тууралыгына ишендире аласыңбы?
9. Сага башкалардын идея жана пикирлери түшүнүктүүбү?

10. Сен өз ишиңди баштоону каалаган багыт боюнча тажрыйбаң барбы?

11. Сен иш жүзүндөгү салыкка тартуу, иш акысын эсептөө, бухгалтерия эсебин жүргүзүү эрежелери менен таанышсыңбы?

12. Сен сунуштамакчы болгон товар же кызматка өзүң жашап жаткан шаар же облуста талап болобу?

13. Сенде маркетинг жана каржы багытында башталгыч билимдер барбы?

14. Жашап жаткан шаарың (облусуң)да сен тандаган багыттагы башка ишкерлердин иштери жакшы жүрүп жатабы?

15. Чамаңда ижарага алуу мүмкүн болгон имарат барбы?

16. Сен өз ишканаңды ишмердүүлүгүңдүн биринчи жылында камсыздап туруу үчүн жетиштүү каржылык ресурска ээсиңби?

17. Сенде өзүң түзүп жаткан ишкананы каржылоого тууган-уруктар жана тааныштарды тартуу мүмкүнчүлүгү барбы?

18. Болжолуңда зарыл материалдарды жеткирип берүү мүмкүн болгон камсыздоочулар барбы?

19. Болжолуңда сенде жетишпей турган билим жана тажрыйбага ээ болгон адистер барбы?

20. Өз жеке ишине ээ болуу – сенин негизги тилегиң экенине ишенесиңби?

**Ачкыч**

Ар бир оң жооп үчүн бир баллга ээ болосуң. Баллдардын жыйындысын эсептеп чык.

**Натыйжа**

**Эгерде баллдардын жыйындысы 17 жана андан көп болсо**, анда сен ишкер болуу үчүн бардык зарыл сапаттарга ээсиң. Сенин максат сайын умтулууң, күч жана ийгиликке ишенимиң ар кандай идеяны ишке ашырууда жардам берет.

**Эгерде баллдардын жыйындысы 13 төн 17 ге чейин болсо**, сенин ишкер катары ийгиликке жетишүүдө ишенимиң анчалык чечкиндүү эмес. Бирок сен жакшы ишкер болушуң мүмкүн.

**Эгерде баллдардын жыйындысы 13 төн аз болсо,** сенден ишкер болушуң үчүн көбүрөөк тажрыйба топтоо жана аракеттенүү талап кылынат. Ишкерликти баштоодон мурда өз кызыгууларың, каалооң жана мүмкүнчүлүктөрүңдү салыштырып, анык максат сайын умтуулуң зарыл.

## 2-ТЕМА ИШКЕРЛИКТИН ТҮРЛӨРҮ ЖАНА ФОРМАЛАРЫ

Активдүү ишкер дегенде, биз атаандаштыкка туруктуу азык өндүрө алуучу, эң маанилүүсү, жаңы иш орундарын жаратып, өзүн жана үй-бүлөсүн гана багып калбай, о.э. бүткүл коомго пайда келтире турган иш билги инсандарды түшүнөбүз.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы сүрөттөрдө ишкерликтин кандай түрлөрү көрсөтүлгөн? Өз оюңду негиздеп бер.
2. Бир убакыттын өзүндө бир нече ишкерлик түрү менен алектенүү мүмкүнбү? Мисалдар келтир.

### ИШКЕРЛИК ИШИНИН ТҮРЛӨРҮ

Экономикалык ишмердүүлүк түрдүү көрүнүштөрдө аткарылат. Мисалы, биз түрдүү азыктар (нан, кийим, окуу куралдары, автомобиль, үй ж.б.)ды өндүрүү менен кызмат көрсөтүү (тейлөө кызматы, билим берүү кызматы, саламаттыкты сактоо, кеңеш берүү ж.б.)нү айырмалайбыз. Ошого көрө, экономиканын багыттары жана тармактарынын өзгөчөлүктөрүнөн келип чыккан түрдө ишкерликтин түрлөрү өзүндөгү жараяндардын формасы жана мазмуну, аларды ишке ашыруу усулдарына карай айырмаланат. Ишкерлик иши кызмат көрсөтүү, ортомчулук иши, керектөө товарларын өндүрүү, каржылык операциялар өңдүү багыттарда салыштырмалуу натыйжалуу ишке ашат. Ишкерлик ишинин багытталгандыгы, капиталды кийирүү объекти жана анык натыйжаларга карай ишкерликтин түрлөрү айырмаланат.

**Ишкерликтин түрү** – ишкерлик ишинин багыты, капитал кийирүү багыты жана иштин натыйжасына карай айырмалануучу белгилердин системасы.

## ӨНДҮРҮШТҮК ИШКЕРЛИК

Сен ишкерлик менен алектенүүнү баштоодон мурда анын өзүңө ылайык түрүн тандашың керек. Айталы, сен чакан кондитердик цех ачмакчысың. Ал үчүн сенде имарат, зарыл болгон аспап-шайман жана жабдыктар, о.э. жетиштүү акча болушу талап кылынат. Сенин кондитер азыктарын өндүрүү ишиң өндүрүштүк ишкерлик дейилет.

**Өндүрүштүк ишкерлик** – керектөөчүлөргө сатуу максатында азык өндүрүү же кызмат көрсөтүүгө багытталган иш-аракет.

Өндүрүштүк ишкерлик өз ичине кызмат көрсөтүүнү да алат. Мисалы, автомобилдерге техникалык кызмат көрсөтүү, кийимдерди химиялык тазалоо, түрдүү маселелерде кеңеш берүү, билим берүү кызматы ж.б. ушул сыяктуулар.

Өндүрүштүк ишкерлик багытын тандоо ишкердин каржылык ресурстары жана жеке каалоосу аркылуу белгиленет. Алгач маркетинг изилдөөлөрү өткөрүлөт, базар үйрөнүлөт, сунушталуучу товардын кандай деңгээлде керектөөчүгө зарылдыгы, талаптын даражасы жана өзгөрүшү, талап даражасына таасир көрсөтүүчү факторлор, болжолдуу чыгымдар жана сатуу көлөмдөрү аныкталат.

## СООДА ИШКЕРЛИГИ

Айталы, сенде өндүрүштүк ишкерлик үчүн жетиштүү ресурс болбостугу мүмкүн. Анда сен өндүрүш ресурстары сыяктуу чоң керектөө талап кылбай турган, көбүрөөк айланма каражаттар алдыңкы орунда туруучу соода ишкерлиги менен алектенишиң мүмкүн.

**Соода ишкерлиги** – товар-акча мамилелери жана соода-бартер операцияларына, б.а. товар жана кызматтарды кайра сатууга негизделген иш-аракет.

Чекене жана дүң соода, түрдүү мал-мүлктөр, анын ичинде кыймылсыз мүлктөр соодасында ортомчулук кылуу соода ишкерлигине мисал боло алат.

Соода ишкерлигинде товарды сатуу баасы анын сатып алуу баасынан жогору болушу негизги эреже эсептелет. Ошого көрө, соода ишкерлигин жасоодон мурда базардын жагдайы тыкыр иликтенет.

## КАРЖЫЛЫК ИШКЕРЛИК

Сен, о.э, атайын билим жана көндүмдөр талап кылуучу каржылык ишкерлик түрү менен да алектенишиң мүмкүн.

**Каржылык ишкерлик** – акча жана баалуу кагаздар алды-сатты-сы менен байланыштуу ишкерлик иши.

Каржылык ишкерликте баалуу кагаздар (акциялар, облигациялар ж.б.), валюта баалуулуктары жана улуттук акчалар алды-саттысы анын өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүгү эсептелет. О.э, каржылык ишкерликти уюштуруу үчүн соода банктары, каржы-кредит компаниялары, фонд, валюта биржалары ж.б.у.с. атайын мекемелердин иш-аракетин жолго коюу талап кылынат.

## КАМСЫЗДАНДЫРУУ ИШИ

Турмуш түрдүү кокустуктарга, күтүлбөгөн окуяларга толо. Ар кандай адам күтүүсүздөн ден соолугун, табигый кырсык же бактысыз окуя себеп мал-мүлкүн жоготушу мүмкүн. О.э, базар экономикасы шартында эч кимдин ишмердүүлүгүнүн натыйжасы толук кепилденбеген болуп, ишканалар каржылык кризиске туш болушу мүмкүн.

Ошондой абалдарда камсыздандыруу ишине зарылдык сезилет.

**Камсыздандыруу** – ар түрдүү күтүлбөгөн абалдардын натыйжасында пайда боло турган каржылык көйгөйлөрдөн коргоо иши.

Камсыздандыруу иши да ишкерликтин атайын түрү эсептелет. Ага мүлктү камсыздандыруу, жашоо жана саламаттыктын жеке камсыздандырылуусу, риск (тобокелдик) камсыздандыруусу, жоопкерлик камсыздандыруусу сыяктуулар кирет. Жалпысынан камсыздандыруу ишкерлигин камсыздандыруу кызматтарынын алды-саттысы катары мүнөздөө мүмкүн.

## ИШКЕРЛИК ТҮРЛӨРҮНҮН ЖАЛПЫ АНАЛИЗИ

Сен алектенмекчи болгон ишкерлик түрүнөн ылайыктуусун тандоо үчүн ар бир ишкерлик түрүнүн өзгөчө белгиси боюнча маалыматтарды жалпы жадыбалдын жардамында талдашың мүмкүн. Мында белгилүү бир белгинин татаалдык даражасын баалоо үчүн «төмөн» – 1 балл, «маанилүү» – 2 балл, «жогору» – 3 балл менен туюнтуп алабыз.

| **Өзгөчө белгилери** | **Ишкерликтин түрлөрү** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | **Өндүрүштүк ишкерлик** | **Соода ишкерлиги** | **Каржылык ишкерлик** | **Камсыздандыруу иши** |
| Материалдык ресурстарга болгон талап даражасы | Жогору (3) | Төмөн (1) | Төмөн (1) | Төмөн (1) |
| Каржылык ресурска болгон талап даражасы | Маанилүү (2) | Жогору (3) | Жогору (3) | Жогору (3) |
| Тобокелдик даражасы | Төмөн (1) | Маанилүү (2) | Маанилүү (2) | Жогору (3) |
| Атайын билим жана уруксат кагазына болгон талап даражасы | Маанилүү (2) | Төмөн (1) | Жогору (3) | Жогору (3) |
| **Жалпы даража** | **8** | **7** | **9** | **10** |

Мисалы, өндүрүштүк ишкерликте материалдык ресурстар (имарат, жай, технологиялык линия, станоктор, чийки зат жана материалдар) га талап кылган ишкерлик түрлөрүнө салыштырмалуу жогору болот. Каржылык ресурска болгон талап да маанилүү даражада, бирок соода, каржылык жана камсыздандыруу ишкерлигине караганда төмөнүрөк болот. Ушундай түрдө ар бир ишкерлик түрүнүн өзгөчө белгиле-

ри боюнча алынган баллдардын жыйындысы алардын татаалдыгынын түрдүү даражаларын көрсөтөт. Ошого ылайык, сен да өзгөчө белгилерди баалоо аркылуу өзүң алектенишиң мүмкүн болгон ишкерлик түрүн тандашың мүмкүн.

## ИШКЕРЛИКТИН ТҮРЛӨРҮ

Ишкерликтин түрлөрү менен бир катарда, ишкерликтин формаларын да туура тандоо маанилүү эсептелет. Ишкерликтин формасы – иш боюнча шериктештер, башка ишкерлер жана мамлекеттик мекемелер менен мамилеси жагынан айырмалануучу белгилердин системасы.

Ишкерликтин конкреттүү формасы базардын абалы жана ишкердин каалоосунда капиталдын бар экендиги менен белгиленет. Ишкерликтин негизги түрлөрүнө жеке тартиптеги ишкерлик, жамааттык ишкерлик, корпоративдик ишкерлик кирет. Ишкерликтин ар бир түрүнүн өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрүн кийинки темаларда көрүп чыгабыз.

### БУЛ КЫЗЫК...

Берто Жекобс жана анын иниси Жон жашоого болгон оң мамилени да сатуу мүмкүн деген чечимге келишти. Ал үчүн алар «Life is good» брендин жаратышты. Алгач 1984-жылда 48 даана футболкага ушундай ураандуу логотиптер басылды. Алар Бостон шаарында түздөн-түз автофургондо сатыла баштады. 45 мүнөттүн ичинде бардык кийимдер сатылып болду! Ошондо ага-ини адамдарга оптимизм тартуулоо да байлыкка алып барышы мүмкүндүгүн түшүнүп жетишти. Бүгүнкү күндө «Life is good» брендинин азыктары АКШнын өзүндө 4500 даана соода тармагында сатылат, дүйнөнүн 27 мамлекетинде анын филиалдары бар. Бардык дүкөндөрүнүн саны жүзгө жакын. Компаниянын пайдасы 2007-жылда 100 миллион долларга жеткен.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкерлик кандай түрлөргө бөлүнөт?
2. Белгилүү бир ишкерлик түрүн тандоодо эмнелер эсепке алынат?
3. Өндүрүштүк ишкерликтин өзүнө таандык белгилери кандай?
4. Кайсы абалда өндүрүштүк ишкерликти тандоо мүмкүн?
5. Соода ишкерлигинин негизги жактарын түшүндүрүп бер.

3-ТЕМА

# ЖЕКЕ ТАРТИПТЕГИ ИШКЕРЛИК

## АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1 Жогорудагы сүрөттөрдө берилген кайсы иш-аракет түрлөрүн жеке тартиптеги ишкерлик формасында уюштуруу мүмкүн?

2. Ушул иш-аракеттин түрлөрүн жеке тартиптеги ишкерликтин негизинде алып баруу мүмкүндүгү эмне менен түшүндүрүлөт?

3. Кимдер жеке тартиптеги ишкерлер боло алат деп ойлойсуң?

## ЖЕКЕ ТАРТИПТЕГИ ИШКЕРЛИКТИН МАЗМУНУ

Сен ишкерликти баштоодон мурда аны кандай формада ишке ашыраарыңды аныктап алышың керек. Ал үчүн алгач эң жөнөкөй форманы тандаган оң. Бул болсо жеке тартиптеги ишкерлик эсептелет.

Жеке тартиптеги ишкерлик – юридикалык жакты түзбөстөн жеке ишкерлик ишин уюштуруунун түрү болуп саналат. Мындай иш-аракетти жасоо үчүн «жеке тартиптеги ишкер» катары мамлекеттик каттоодон өтүү жетиштүү.

Жеке тартиптеги ишкерлик физикалык жак (жеке тартиптеги ишкер) тарабынан ишкерлик ишин юридикалык жакты түзбөгөн түрдө ишке ашыруу болуп саналат.

***Өзбекстан Республикасынын 2012-жыл 2-майдагы O‘RQ-328-сандуу жаңы редакциядагы «Ишкерлик иши эркиндигинин кепилдиктери жөнүндөгү» мыйзамы, 6-статья***

## ЖЕКЕ ЖАНА ЮРИДИКАЛЫК ЖАК

Жеке тартиптеги ишкерге берилген мүнөздөмөдө физикалык жак жана юридикалык жак түшүнүктөрү кездешет. Ошондой экен, бул түшүнүктөрдүн маанисин билип алуу ишкерликтин түрлөрү жөнүндө кененирээк түшүнүк алуу мүмкүнчүлүгүн берет.

**Юридикалык жак** – жарандык укук жана милдеттеринин субъекттери эсептелүүчү ишкана, мекеме, уюмдар. Өзбекстан Республикасынын мыйзамдарына ылайык, юридикалык жак өз мүлкүндө, чарбалык карамагында же оперативдүү башкарууда өзүнчө мал-мүлккө ээ болгон жана өз милдеттери боюнча ушул мал-мүлк менен жооп бере турган, өз атынан мүлктүк жана жеке мүлктүк эмес укуктарга ээ болуп, аларды ишке ашыра алуучу, милдеттерди аткара алуучу, сотто доогер жана жоопкер боло алуучу ишкана эсептелет. Юридикалык жактар өз алдынча баланс же сметага ээ болуулары зарыл.

**Физикалык жак** – укуктук мамилелердин катышуучусу болгон өзүнчө жаранды туюнтуучу түшүнүк. Ал коомдук түзүлүш болгон юридикалык жактан айырмаланат: физикалык жак түздөн-түз өз атынан иш жүргүзөт – иш жүргүзүүсү үчүн коомдук түзүлүш – тиешелүү фирма же ишкананы мыйзамда белгиленген тартипте каттоодон өткөрүшү шарт эмес.

| ЖЕКЕ ТАРТИПТЕГИ ИШКЕРЛИКТИН | |
|---|---|
| **АРТЫКЧЫЛЫКТАРЫ** | **КЕМЧИЛДИКТЕРИ** |
| ***Өз ишин өз алдынча башкаруу укугуна ээ.*** Жеке тартиптеги ишкерлик татаал башкаруу түзүлүшүнө ээ эмес. Б.а., анда ишканадагы сыяктуу директор, бухгалтер өңдүү кызмат орундарын түзүү шарт эмес. Ушул милдеттердин баарын жеке тартиптеги ишкердин өзү аткарат. | ***Өз ишинин натыйжалары үчүн чектелбеген жеке жоопкерликке ээ.*** Айталы, сен жеке тартиптеги ишкер катары зыянга кирип калдың. Бул кандай жагдайда болгонунан көз карандысыз түрдө, сен ушул ишке сарптаган чыгымдарыңдын ордун өз мал-мүлкүң менен толтурууга мажбурсуң. |
| ***Иш жүргүзүүнүн салыштырмалуу жеңилдиги***. Мисалы, юридикалык жак түрүндөгү ишканалар зарыл абалдарда өз ишин убактылуу токтотуп туруу мүмкүнчүлүгүнө ээ эмес. Жеке тартиптеги ишкер үчүн болсо тиешелүү салык мекемесине кайрылуу аркылуу | ***Ишти кеңейтүүдө жалданма эмгектен пайдалануунун чектелгендиги.*** Б.а., мыйзамга ылайык, иш түрүнө карап, бирден үчкө чейинки ишчини жалдоого уруксат берилет. Бул болсо, жеке тартиптеги ишкерге өз ишинде көп ишчилерди талап |

| | |
|---|---|
| өз ишин маалым мөөнөткө токтотуп туруу жана бул мезгил үчүн салык ж.б. милдеттүү төлөмдөрдү төлөбөөгө уруксат берилет. | кылуучу технологияны колдонууга мүмкүнчүлүк бербеши мүмкүн. |
| ***Устав фондун түзүүнү талап кылбастыгы.*** Б.а., сен эч кандай каражатты өзүнчө чогултпастан, түз эле ишиңди башташың мүмкүн. | ***Алектенүү мүмкүн болгон иш түрлөрүнүн чектелгендиги.*** Сен жеке тартиптеги ишкер катары уруксат берилген гана иш түрлөрү менен алектенишиң мүмкүн. |
| ***Өзүнчө юридикалык даректи талап кылбастыгы.*** Сен өзүңдүн туруктуу жашаган дарегиңди көрсөткөн түрдө жеке тартиптеги ишкерликти каттоодон өткөрүшүң мүмкүн. | ***Каражаттардын анчалык чоң болбостугунун ири пландарды ишке ашырууга тоскоол болуусу.*** Сен акционердик компаниясы сыяктуу кошумча акция чыгара албайсың, ири шериктештерди, кошумча чыгымдарды тарта албайсың. |
| ***Отчётторду тапшыруунун жеңилдетилген тартибинин колдонулушу.*** Мисалы, мыйзамчылыкка көрө чакан ишкерлик субъекттери мамлекеттик статистика органдары жана мамлекеттик салык кызматы органдарына гана, жеке тартиптеги ишкерлер болсо, мамлекеттик салык кызматы органдарына белгиленген формаларда отчёт тапшырат. | |

## БИЛЕСИҢБИ?

Өзбекстанда ишкерлерди колдоого алуу, алардын кызыкчылыктарын коргоо менен алектенүүчү көптөгөн жамааттык уюмдар иш жүргүзөт. Ылдыйда алардан айрымдары менен тааныштырып өтөбүз.

**Өзбекстан Республикасынын Соода-өнөр жай палатасы**

Өзбекстан Соода-өнөр жай палатасы Өзбекстан Республикасы Президентинин 2004-жыл 7-июлдагы указына ылайык түзүлгөн. Соода-өнөр жай палатасынын негизги максаты жеке ишкерликти андан да өнүктүрүү үчүн ыңгайлуу шарттарды жаратуу жана ишкерлик чөйрөсүн өркүндөтүү болуп эсептелет.

Буга ылайык, Палатанын негизги милдеттеринен бири республикада ишкерлик иши, оболу, чакан жана жеке бизнести өнүктүрүү, реалдуу мүлк ээлеринин кеңири катмарын калыптандыруу, мамлекеттин экономикалык турмушунда жеке сектордун ролун жана маанисин ашырууга көмөктөшүүдөн турат.

Палатага мүчө болгон ишкерлер үчүн бир топ артыкчылык жана мүмкүнчүлүктөр түзүлгөн. Мисалы, алар ишкерлерди укуктук коргоону камсыздоо, товарлар жана кызматтардын экспортун колдоого алуу, чет элдик инвестицияларды жана минитехнологияларды тартуу, кадрларды окутуу жана кайра даярдоо жана башка көптөгөн багыттарда практикалык көмөк жана кызматтарды алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушат. Сен Соода-өнөр жай палатасы жөнүндөгү башка көп пайдалуу маалыматтар менен мекеменин http://www.chamber.uz электрон баракчасы аркылуу таанышып барышың мүмкүн.

**Өзбекстан Республикасынын «Hunarmand» уюму**

Өзбекстан Республикасынын элдик усталары, кол өнөрчүлөрү жана сүрөтчүлөрүнүн уюму Өзбекстан Республикасы Президентинин 1997-жыл 31-марттагы «Элдик көркөм кол өнөрчүлүгү жана колдонмо көркөм өнөрүн өнүктүрүүнү мамлекеттик жол менен колдоого алуу иш-чаралары жөнүндөгү» 1741-сандуу Указынын негизинде түзүлгөн. Уюмдун максаты Өзбекстан элинин бай маданий мурасы жана тарыхый салттарын толук сактап калуу жана көбөйтүү, улуттук кол өнөрчүлүк, элдик көркөм жана колдонмо өнөрүн дагы да өнүктүрүү, кол өнөрчүлүк иши менен алектенүүчү жарандарды ар тараптуу колдоого алуу боюнча максаттуу жана комплекстүү иш-чараларды жасоо, ушул негизде калк, айныкса жаштар, аялдар жана аз камсыз болгон үй-бүлөлөрдү иш менен камсыздоодон турат.

Республиканын бардык облус жана райондорунда уюмдун башкарма (13) жана бөлүмдөрү (159) бар.

Сен «Hunarmand» уюму жөнүндө башка көптөгөн пайдалуу маалыматтар менен мекеменин http://handicraftman.uz электрондук баракчасы аркылуу таанышып алышың мүмкүн.

**Өзбекстан «Tadbirkor ayol» ишкер аялдар ассоциациясы**

Өзбекстан ишкер аялдар ассоциациясы 1991-жылы түзүлгөн болуп, аялдардын экономикалык жана социалдык укуктарын кеңейтүү жана коргоого алуу менен алектенет.

«Tadbirkor ayol» ассоциациясынын милдети аялдардын экономикалык, социалдык укуктарын жана мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү жана коргоого алуу, алардын ишкерлик жана жамааттык демилгелерин колдоого алуу, каржылык, билим берүү маалыматтык ресурстарынан пайдалануууларын камсыздоого жардам берүү болуп саналат.

Сен «Tadbirkor ayol» ассоциациясы жөнүндөгү башка көптөгөн пайдалуу маалыматтар менен мекеменин http://adju.uz электрондук баракчасы аркылуу таанышып барышың мүмкүн.

## ЖЕКЕ ТАРТИПТЕГИ ИШКЕРЛИКТИН НЕГИЗГИ ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨРҮ

Жеке тартиптеги ишкерлер иш түрү жана аны жүргүзүү жайына карап минималдуу эмгек акысына эселүү өлчөмдөрдө туруктуу белгиленген салык төлөмдөрүн жасашат.

**Минималдуу эмгек акысы** – мамлекет тарабынан мамлекетте конкреттүү убакыт аралыгы (мисалы, саат, күн, апта, ай же жыл) үчүн эмгекке акы төлөөнүн белгиленген эң аз өлчөмү.

Мисалы, мыйзам документтерине негизинен Ташкент шаарынан каттодон өткөн, тамак-аш жана тамак-аш эмес товарларды чекене сатуу иши менен алектенүүчү жеке тартиптеги ишкер минималдуу эмгек акысынын 7 эсеси өлчөмүндө туруктуу белгиленген салык жана минималдуу эмгек акысынын 1 эсеси өлчөмүндө камсыздандыруу төлөмүн төлөшү керек. 2018-жыл 1-январь абалына көрө, минималдуу эмгек акысы 172240 сумду түзөт. Бул мезгил үчүн жеке тартиптеги ишкер төлөшү зарыл болгон туруктуу белгиленген салык суммасы 1 205 680 сум (172 240 × 7)ду, камсыздандыруу төлөмүнүн суммасы болсо 172 240 сум (172 240 × 1)ду түзөт.

Жеке тартиптеги ишкер Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинети тарабынан белгиленген тартипте ишчилерди жалдоого акы-

луу. Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинетинин 2015-жыл 31-июлдагы 219-сандуу токтому менен тастыкталган «Жеке ишкерлер тарабынан ишчилерди жалдаган түрдө ишкерлик ишин аткаруу тартиби жөнүндөгү» Жобо буга негиз болуп кызмат кылат.

Ишчилер жалданганда ар бир ишчи үчүн жеке тартиптеги ишкер тарабынан жасала турган иш боюнча көздө тутулган ставканын 30 пайыз өлчөмүндө туруктуу белгиленген салык төлөө милдеттемеси жүктөтүлөт.

> Кол өнөрчүлүк ишин аткарып жаткан жеке тартиптеги ишкерлер товарлар даярдоо (иштерди аткаруу, кызматтарды көрсөтүү) үчүн көбү менен беш шакиртти аларга тиешелүү акы төлөгөн түрдө тартууга укуктуу.
>
> ***Өзбекстан Республикасынын 2012-жыл 2-майдагы O‘RQ-328-сандуу жаңы редакциядагы «Ишкерлик иши эркиндигинин кепилдиктери жөнүндөгү» мыйзамы, 6-статья***

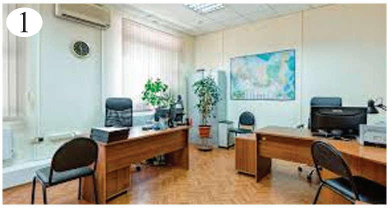
Жеке тартиптеги ишкерлер бир мезгилде бир нече иш түрү менен алектениши мүмкүн. Өзбекстан Республикасынын Салык кодексинин 375-статьясына ылайык, иштин бир нече түрү менен алектенүүчү салык төлөөчүлөр туруктуу белгиленген салыкты иштин ар бир түрү үчүн бул түрдөгү ишке салыштырмалуу белгиленген ставкалар боюнча өзүнчө төлөшөт.

## БИЛИМИНДИ СЫНАП КӨР!

1. Жеке тартиптеги ишкерлик деген эмне?
2. Физикалык жана юридикалык жак түшүнүктөрү кандай айырмаланат?
3. Жеке тартиптеги ишкерликтин артыкчылык жана кемчилдиктери эмнелерде көрүнөт?
4. Жеке тартиптеги ишкерликте бир нече иш түрү менен алектенүү мүмкүнбү?
5. Минималдуу эмгек акысы түшүнүгүн чечмелеп бер.
6. Туруктуу белгиленген салык төлөмдөрү дегенде эмнени түшүнөсүң?
7. Жеке тартиптеги ишкерликте ишчилерди жалдоо кайсы мыйзам документтеринин негизинде тартипке салынат?
8. Жеке тартиптеги ишкерликти салыкка тартылуу тартибин түшүндүр.

## 4-ТЕМА

# ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ИШКЕРЛИК

1


2

3

4

5

6

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Кайсы сүрөттөрдө үй-бүлө мүчөлөрүнүн карамагында болушу мүмкүн болгон экономикалык ресурстар көрсөтүлгөн?
2. Сенин үй-бүлөңдө чогуу ишкерлик ишине тартууга мүмкүн болгон кандай экономикалык ресурстар бар?

## ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ИШКЕРЛИК ДЕГЕН ЭМНЕ?

Сен жеке тартиптеги ишкерликтин айрым кемчилдиктерин үй-бүлөлүк ишкерлик менен алектенүү аркылуу чечишиң мүмкүн. Үй-бүлөлүк ишкерлик – үй-бүлө мүчөлөрү жана алардын жакын тууган-дары тарабынан уюштурула турган ишкерлик иши саналат.

> Үй-бүлөлүк ишкерлик үй-бүлө мүчөлөрү тарабынан тобокелге барып жана өз мүлктүк жоопкерчилиги астында киреше (пайда) алуу максатында ишке ашырыла турган демилгелүү ишмердүүлүк эсептелет. Бул ишкерлик өз катышуучуларынын каалоосуна негизделет.
>
> ***Өзбекстан Республикасынын 2012-жыл 26-апрелдеги O'RQ-327-сандуу «Үй-бүлөлүк ишкерлик жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

Өз ишмердүүлүгүңдү үй-бүлөлүк ишкерлик түрүндө уюштуруу сен үчүн ылайыктуу тандоо эсептелет. Анткени, үй-бүлөлүк ишкерликти уюштуруу аркылуу өзүң жашап турган аймакта иш жүргүзүүң жана өндүргөн азыкты ушул жердин өзүндө сатышың мүмкүн. Мында сен өз турак жайыңды жашоо үчүн арналбаган жайга айландырууң шарт эмес. О.э., сен ишкерлик ишин өз үйүңдө уюштурсаң, электр энергиясы, суу менен камсыздалышы, канализация, газ жана жылуулук менен камсыздалышы өңдүү коммуналдык кызматтардын акысын калк үчүн белгиленген тарифтерде төлөшүң мүмкүн. Бул болсо, башка түрдөгү ишканаларга караганда жеңилдик жана чоң артыкчылык дегени.

## БУЛ КЫЗЫК...

Дүйнөнүн көптөгөн көрүнүктүү ири компанияларынын иши үй-бүлөлүк бизнеске негизделген. Мисалы, «Walmart» (АКШ), «Samsung Group» (Түштүк Корея) жана «Tata Group» (Индия) өңдүү ири компаниялар ушулардын катарында.

## БИЛЕСИҢБИ?

Үй-бүлөлүк ишкананын ишин аткаруунун шарттары эмнелерден турат?

Үй-бүлөлүк ишкана ишинин айрым түрлөрүн атайын уруксаат кагазы (лицензия) бар болгондо гана аткаруу мүмкүн.

Үй-бүлөлүк ишкана акциз салыгы төлөнө турган азыкты өндүрүү жана жер астынан пайдалангандык үчүн салык салынуучу пайдалуу казылмаларды казып алуу, о.э., юридикалык жактар үчүн туруктуу белгиленген салык же бирдиктүү жер салыгын төлөө көздө тутулган ишмердүүлүктү ишке ашырышы мүмкүн эмес.

Үй-бүлөлүк ишкананын ишинде уулуу, радиоактивдүү заттар жана материалдардан, жогорку басымдуу аспап-шаймандардан жана адам, айлана-чөйрө үчүн чоң кооп жаратуучу башка аспап-жабдыктардан пайдалануусуна жол берилбейт. Үй-бүлөлүк ишкана пайдаланышы мүмкүн болбогон заттар, материалдар жана аспап-жабдыктардын тизмеси Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинетинин 2012-жыл 13-сентябрдагы 269-сандуу токтому менен тастыкталган.

О.э., үй-бүлөлүк ишкана тарабынан өнөр жай түрүндөгү ишмердүүлүктү көп батирлүү (квартира) үйдүн турак жайларында жасоого жол коюлбайт..

***http://qoraqalpoq.adliya.uz/qoraqalpoq/uz/interaktivnye-uslugi/sizning-savolingiz/questions.php? ELEMENT_ID=12342***

## ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ИШКЕРЛИКТИН ТҮРЛӨРҮ

Үй-бүлөлүк ишкерликти юридикалык жак түзбөй жана юридикалык жак түзүп жолго коюуга болот.

Юридикалык жак түзбөгөндөгү үй-бүлөлүк ишкерлик **үй-бүлөлүк ишкер** (ҮБИК), юридикалык жак түзгөндөгү үй-бүлөлүк ишкерлик **үй-бүлөлүк ишкана** (ҮБИ) деп аталат.

Ишкерликтин ар кандай түрүндө болгону сыяктуу, үй-бүлөлүк ишкерликте да артыкчылык жана кемчиликтери болот. Алардын негизгилерине токтолобуз.

| ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ИШКЕРЛИКТИН | |
|---|---|
| **АРТЫКЧЫЛЫКТАРЫ** | **КЕМЧИЛИКТЕРИ** |
| Үй-бүлө мүчөлөрүнүн ортосундагы өз ара ишеним шериктештиктеги иштин жогору натыйжалуулугун камсыздайт | Үй-бүлөлүк мамилелердин ишке байланыштуу мамилелерге терс таасиринин болушу |
| Ар бир үй-бүлө мүчөсүнүн акыл жана күч жөндөмдөрүн жакшы билүү натыйжалуу эмгек бөлүштүрүлүүсүнөн пайдаланууга негиз жаратат | Айрым учурларда үй-бүлө мүчөлөрүнүн адис катары тажрыйба жана көндүмдөрүнүн жетиштүү болбостугу |
| Ишкерлик ишинде үй-бүлөдөгү бар кошумча ресурс жана мүмкүнчүлүктөрдөн пайдалануу натыйжага оң таасир көрсөтөт | Үй-бүлөлүк ишкерликти ири ишкана түрүндө уюштуруу мүмкүнчүлүгүнүн чектелгендиги |
| Үй-бүлөдөгү жаштардын ишкерлик сырларын үйрөнүп баруусуна шарт жаратат | |
| Үй-бүлөлүк ишкерликти мураска калтыруу мүмкүнчүлүгү аркылуу муундардын келечегин камсыздайт | |

## ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ИШКЕРЛИКТИН ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨРҮ

Үй-бүлөлүк ишкер түрүндөгү ишмердүүлүктү ишке ашыруу бир топ өзгөчөлүктөрү менен мүнөздөлөт. Үй-бүлөлүк ишкер өз ишинде үй-бүлө мүчөлөрүнөн гана пайдаланышы мүмкүн болуп, сырттан

ишчилерди жалдоо укугуна ээ эмес. Бул орунда үй-бүлө мүчөлөрү болуп, негизинен, жубайлар, ата-энелер жана перзенттер эсептелет.

Үй-бүлөлүк ишкер катары каттоодон өткөн үй-бүлө мүчөсү туруктуу белгиленген салыкты төлөөчү эсептелет. Үй-бүлөлүк ишкер айына эң аз иш акысынан кем болбогон өлчөмдө, үй-бүлөнүн башка мүчөлөрү болсо эң аз иш акысынын 50 пайызы өлчөмүндө камсыздандыруу төлөмдөрүн төлөшөт.

## ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ИШКАНАНЫН ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨРҮ

Үй-бүлөлүк ишкана – юридикалык жак түзгөн түрдө ишке ашырыла турган үй-бүлөлүк ишкерликтин түрү. Үй-бүлөлүк ишкана катышуучуларынын саны эки кишиден аз болбостон, алар ишкананын ишин жүргүзүүдө өз эмгектери менен катышуулары шарт. Үй-бүлө башчысы, анын жубайы, балдары жана неберелери, ата-энеси, эмгекке жөндөмдүү жашка толгон башка туугандары үй-бүлөлүк ишкананын катышуучусу болушу мүмкүн. Бир үй-бүлөлүк ишкананын катышуучусу бир маалдын өзүндө башка үй-бүлөлүк ишкананын катышуучусу болушу мүмкүн эмес.

Үй-бүлөлүк ишкананын катышуучулары жана анын жалданма ишчилеринин жалпы саны чакан ишкерлик субъекттери ишчилеринин мыйзам документтеринде белгиленген орточо жылдык санынан көп болушу мүмкүн эмес.

Үй-бүлөлүк ишкана анын катышуучулары тарабынан товарлар өндүрүү (иштерди аткаруу, тейлөө) жана реализациялоону ишке ашыруу үчүн эркин негизде, үй-бүлөлүк ишкана катышуучуларынын үлүштүү же биргеликтеги мүлкүндө болгон жалпы мал-мүлк, о.э. үй-бүлөлүк ишкана катышуучуларынан ар биринин мал-мүлкүнүн базасында уюштурула турган чакан ишкерлик субъекти саналат. Үй-бүлөлүк ишкананын иши анын катышуучуларынын өз эмгегине негизделет. Үй-бүлөлүк ишкана ишкерлик субъекттеринин уюштуруучу-укуктук түрлөрүнүн бири саналат.

***Өзбекстан Республикасынын 2012-жыл 26-апрелдеги O‘RQ-327-сандуу «Үй-бүлөлүк ишкерлик жөнүндөгү» мыйзамы, 4-статья***

Үй-бүлөлүк ишкананын уюштуруучу документи болуп уюштуруу келишими эсептелет. Үй-бүлөлүк ишкана устав фондунун минималдык өлчөмү минималдуу эмгек акысынын он эсесинен кем болушу мүмкүн эмес.

Үй-бүлөлүк ишкана бирдиктүү салык төлөөчү болуп эсептелет. Салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдү төлөгөндөн соң үй-бүлөлүк ишкана катышуучуларынын карамагында кала турган пайданын суммасына салык салынбайт.

Мыйзамга ылайык үй-бүлөлүк ишкана алектениши мүмкүн болбогон ишмердүүлүк түрлөрү да бар. Мисалы, ал акциз салыгы салынуучу азыктарды өндүрүү, жер асты пайдалуу казылмаларын казып алуу өңдүү ишмердүүлүк менен алектениши мүмкүн эмес.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Үй-бүлөлүк ишкерликти уюштуруунун кандай түрлөрү бар? Алардын ортосундагы айырмаларын түшүндүрүп бер.

2. Үй-бүлөлүк ишкерликтин кандай артыкчылык жана кемчиликтери бар?

3. Үй-бүлөлүк ишкер жана үй-бүлөлүк ишкана бири-биринен эмнеси менен айырмаланат?

4. Үй-бүлөлүк ишкерлик ишине таандык өзгөчөлүктөрдү мүнөздө.

5. Үй-бүлөлүк ишкананын кандай өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрү бар?

6. Үй-бүлөлүк ишканаларда устав фондунун эң аз өлчөмү канча болушу керек?

7. Кимдер үй-бүлөлүк ишкананын катышуучулары боло алышат?

8. Үй-бүлөлүк ишканада иштөөчүлөрдүн эң аз саны канчоо болот?

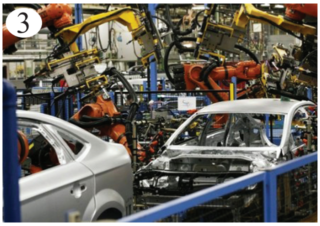
## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Ага-ини Анвар жана Аскар Саттаровдор «SEHRLI BO‘YOQ» үй-бүлөлүк ишканасынын катышуучулары эсептелишет. Каржылык булактарды тартуу максатында катышуучулардын катарына үй-бүлө мүчөсү болбогон Акмал Сабыровду кошушмакчы. Кандай тартиптеги өзгөрүүлөрдүн негизинде Акмал Сабыров катышуучу боло алат?

2. Сарвар Файзуллаев өзүнүн 3 перзенти менен үй-бүлөлүк ишкерликти түздү. Иш жүзүндөгү мыйзамдарга ылайык алар ай сайын канча өлчөмдө туруктуу белгиленген салык жана камсыздандыруу төлөмдөрүн төлөшөт?

**5-ТЕМА**

# МИКРОФИРМА ЖАНА ЧАКАН ИШКАНА



## АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы сүрөттөрдө берилген кайсы ишмердүүлүк түрлөрүн чакан ишкерлик түрүндө уюштурууга болот?

2. Бул ишмердүүлүк түрлөрүн чакан ишкерликтин негизинде алып баруунун мүмкүндүгү эмне менен түшүндүрүлөт?

3. Өз ишиңди микрофирма же чакан ишкана түрүндө уюштуруунун кайсы бири натыйжалуу деп ойлойсуң?

## ЧАКАН ИШКЕРЛИКТИН СУБЪЕКТТЕРИ

Дүйнөлүк практикада өз ишмердүүлүк көлөмү боюнча чарба жүргүзүү мүмкүнчүлүктөрү чектелген ишкерлик субъекттерин бөлүп алуу тажрыйбасы бар. Анткени бул ишкерлик субъекттери мамлекет тарабынан колдоого алынбаса, зарыл шарттар түзүп берилбесе, алар башка ири ишканалардын алдында атаандаштыгын жоготуп, өз ишин токтотууга аргасыз болот. Алар чакан ишкерлик же кичи бизнес субъекттери деп аталат. Чакан ишкерлик субъекттерин бөлүүдө дүйнөдө кеңири колдонула турган критерийлерге төмөнкүлөрдү киргизүү мүмкүн:

– иштөөчүлөрдүн орточо жылдык саны;
– негизги жана айланма каражаттардын көлөмү;
– пайда (киреше)нын көлөмү;
– азык сатуудан жалпы киреше жана башкалар.

Өзбекстанда чакан ишкерлик субъекттери ишмердүүлүк түрү жана бул тармакта иштөөчүлөрдүн санына карап белгиленет.

**Ишкананын негизги ишмердүүлүк түрү** – отчёт мезгили жыйынтыктары боюнча жалпы реализациялоо көлөмүндөгү кирешенин үлүшү басымдуулук кылуучу ишмердүүлүк.

Мисал үчүн бир ишканада өндүрүш, транспорт кызматын көрсөтүү, мүлктү ижарага берүү иштери алып барылды дейли. Отчёт жылында ишканада жалпы реализациялоо көлөмүндөгү кирешеде ишмердүүлүк түрлөрү боюнча үлүш төмөнкүчө болду:

| **Ишмердүүлүк түрлөрү** | **Жалпы киреше, миң сумда** | **Үлүшү,%** |
|---|---|---|
| Өндүрүш | 250 000 | 53,2 |
| Транспорттук тейлөө | 135 000 | 28,7 |
| Мүлктү ижарага берүү | 85 000 | 18,1 |
| Бардыгы | 470 000 | 100 |

Мындан көрүнгөндөй, отчёт жылында ишкананын негизги ишмердүүлүк түрү өндүрүш эсептелет.

## МИКРОФИРМА

Өзбекстанда чакан ишкерлик субъекттеринин бир көрүнүшүн **микрофирмалар** түзөт.

**Микрофирма** – белгилүү бир тармактагы иштөөчүлөрүнүн саны жагынан эң кичине болгон юридикалык жак түрүндөгү чакан ишкерлик субъекти.

Микрофирмадагы ишчилердин орточо жылдык саны төмөнкү чектен ашпашы керек.

| | |
|---|---|
| Өндүрүш тармагында | 20 адам |
| Кызмат көрсөтүү жана башка өндүрүштүк эмес тармактарда | 10 адам |
| Дүң, чекене соода жана жалпы тамактануу тармагында | 5 адам |

Демек, эгерде сен китеп дүкөнү ачсаң жана анда 3 сатуучу иштесе, анда сенин ишканаң микрофирма деп жүргүзүлөт.

## ЧАКАН ИШКАНА

Ишчилер саны жагынан микрофирмадан чоңураак болгон чакан ишкерлик субъекти чакан ишкана эсептелет.

Чакан ишканадагы ишчилердин орточо жылдык саны төмөнкү чекке чейин болушу белгиленген:

| | |
|---|---|
| Жеңил, тамак-аш жана курулуш материалдары өнөр жайында | 200 адамга чейин |
| Металлга иштөө берүү жана аспапчылык, жыгач устачылык | 100 адамга чейин |
| Машина куруучулук, металлургия, отун-энергетика жана химия өнөр жайы, айыл чарбасы азыктарын жетиштирүү жана кайра иштетүү, курулуш жана башка өндүрүш тармактарында | 50 адамга чейин |
| Илим-билим, илимий кызмат көрсөтүү, транспорт, байланыш, тейлөө тармактары (камсыздандыруу компанияларынан башка), соода жана жалпы тамактануу жана башка өндүрүштүк эмес тармактарында | 25 адамга чейин |

Микрофирма жана чакан ишкана эсептелген ишкерлик субъекттерин туура аныктоо үчүн аларда иш менен камсыз болгон орточо жылдык ишчилердин санын эсептеп чыгуу керек болот.

## ОРТОЧО ЖЫЛДЫК ИШЧИЛЕРДИН САНЫ

Ишканадагы ишчилердин орточо жылдык саны бардык айларда бар болгон ишчилердин орточо айлык санын кошуу жана аны 12 айга бөлүү аркылуу аныкталат.

Бул көрсөткүчтү аныктоо үчүн ишчилердин жыл ичиндеги орточо айлык санын эсептеп чыгуу зарыл. Ишчилердин орточо айлык саны

алардын ар күнкү санынан келип чыгып белгиленет. Бул сан айдын календарь күндөрүнө бөлүнөт. Эс алуу же майрам күндөрүндөгү ишчилердин саны мындан мурдагы иш күндөрүндөгү ишчилердин санына тең деп кабыл алынат. Мисалы, январь айынын 25-күнүнө чейин ишканада 22 ишчи иштечү. 26-январда 4 ишчи өз кызматынан бошотулду. Январь айындагы ишчилердин орточо айлык саны төмөнкүчө эсептелет:

$$\frac{22 \times 25 + 18 \times 6}{31} = 21 \text{ киши}$$

Ушул усулда башка айлар үчүн да ишчилердин орточо айлык саны эсептеп чыгылып, бардык айлардагы сандарды кошуп, чыккан натыйжаны 12 ге бөлүү аркылуу ишчилердин орточо жылдык саны аныкталат.

| Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 21 | 41 | 50 | 89 | 87 | 88 | 120 | 118 | 90 | 45 | 32 | 16 |

$$\frac{21+41+50+89+87+88+120+118+90+45+32+16}{12} = 66 \text{ киши}$$

Демек, биздин мисалда ишчилердин орточо жылдык саны 66 кишини түзөт.

## БУЛ КЫЗЫК...

Америка Кошмо Штаттарында 30 млн. дон ашуун чакан ишкана каттоого алынган. Бул сан орто жана ири фирма жана компаниялардын санынан 2 000 эсе көп. Кичи бизнес мекемелеринде бүткүл Американын 70% калкы эмгектенет. Бул факт дээрлик ар бир адам өз бизнесин ачуу мүмкүнчүлүгүнө ээ экенин көрсөтөт.

Ишканалардын 55% ы гана төрт жылдан ашык иш жүргүзөт. Болжол менен 55%га жакын жеке менчик ишканалар каттоодон өткөндөн баштап беш жыл ичинде жабылып кетет. Мунун себеби, ишкана түзүлүүсүнүн алгачкы баскычында ишкерлер атаандаштыктын жогору даражасына туруштук бере алышпайт, белгилүү бир каталыктарга жол коюшат ж.б. Ар кандай фирма үчүн болсо өз жашоо циклинин эң татаал доорлорунан бири улануучулугу

үч жылдан жети жылга чейин болгон алгачкы баскыч эсептелет. Эгерде ишкана ушул баскычты салыштырмалуу жумшак басып өткөн болсо, анда анын ийгилиги кепилденген болот.

***http://www.xn-e1atfhn.xn--j1amh/8-faktov-o-biznese/***

## БИЛЕСИҢБИ?

2018-жыл 1-январь абалына республикабызда иш жүргүзүп жаткан чакан ишкана жана микрофирмалардын саны 229 666 ны түзөт.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Чакан ишкерлик субъекттери кандай критерийлерге көрө аныкталат?
2. Чакан ишкана микрофирмадан эмнеси менен айырмаланат?
3. Өзбекстанда микрофирмада иштөөчүлөрдүн орточо жылдык саны кайсы чектен ашпашы керек жана чакан ишканада иштөөчүлөрдүн орточо жылдык санынын чектери кандай?
4. Ишканадагы ишчилердин орточо жылдык саны кандай аныкталат?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Чакан ишканада март айынын 20 сына чейин 30 ишчи иштечү. 21-мартта 4 ишчи өз кызматынан бошотулду. Март айындагы ишчилердин орточо айлык санын аныкта.

2. Отчёт жылында ишкана бир канча экономикалык ишмердүүлүк түрлөрүн ишке ашырып, жалпы реализация натыйжасында төмөнкү кирешелерге ээ болду:

| Ишмердүүлүк түрлөрү | Жалпы киреше, млн. сумда | Үлүшү, % |
|---|---|---|
| Өндүрүш | 900 | |
| Транспорттук тейлөө | 600 | |
| Мүлктү ижарага берүү | 500 | |
| Бардыгы | | |

1) отчёт жылында ишканада жалпы реализациялоо көлөмүндөгү кирешеде ишмердүүлүк түрлөрү боюнча үлүштү аныкта;

2) отчёт жылында ишкананын негизги иш түрүн аныкта.

## 6-ТЕМА ЖЕКЕ МЕНЧИК ИШКАНА

### ЖЕКЕ МЕНЧИК ИШКАНА

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Түзүлөт жана башкарылат: | Уставдык фонду: | Уюштуруу документ-тери | Шерик-тештерди тартуу | Салыкка тартуу |
| *бир физикалык жак тарабынан* | *минималдык өлчөм жок* | *устав;* | *мүмкүн эмес* | *салыктарды ишкана төлөйт* |

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы инфографикада келтирилген жеке менчик ишкананын кайсы белгисин эң маанилүү деп эсептейсиң?

2. Эгерде сен өз ишкерлик ишиңди түзмөкчү болсоң жеке менчик ишкананын кайсы жактары сага туура келет?

3. Сен өзүң билген жеке менчик ишканалар жөнүндө мисалдар келтир.

### ЖЕКЕ МЕНЧИК ИШКАНА ТҮШҮНҮГҮ

Айрым ишкерлер өз ишмердүүлүгүнүн масштабына эмес, тескерисинче анын көз карандысыз экенине чоң көңүл бурушат. Анткени башкаруу, чарбалык чечимдер чыгаруу жана кирешени бөлүштүрүүдөгү эркиндик ишкердин кызыкчылыктарына толук ылайык келиши мүмкүн. Мындай абалда ишкерликтин жеке менчик ишкана формасы ар тараптуу ылайыктуу болот.

Капиталга ээ жалгыз физикалык жак тарабынан түзүлгөн жана башкарыла турган соодагер уюм жеке менчик ишкана деп таанылат. Жеке менчик ишкана ишкерлик субъекттеринин уюштуруучулук-укуктук формасы болуп саналат.

***Өзбекстан Республикасынын 2003-жыл 11-декабрдагы 558-II-сандуу «Жеке менчик ишкана жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

Жеке менчик ишкана жалгыз мүлк ээси тарабынан түзүлөт. Мүлк ээси жеке менчик ишканага таандык мал-мүлк берет жана анын уставын тастыктайт. Жеке менчик ишкананын түзүүчүсү физикалык жак гана болот. Бул бир адам тарабынан түзүлгөн мекеме болуп, бизнес иши түзүүчүнүн өз мүлкүнүн негизинде ишке ашырылат. Сен мамлекетибиздеги жеке менчик ишканалар тарабынан өндүрүлгөн азыктарды оңой эле айырмалап алышың мүмкүн. Анткени бул азыктардын өндүрүүчүсү жөнүндөгү маалыматта фирманын атынан соң «xususiy korxona» деген сөз же «XK» аббревиатурасы жазылган болот.

## ЖЕКЕ МЕНЧИК ИШКАНАНЫН ӨЗГӨЧӨ ЖАКТАРЫ

Жеке менчик ишкананын ишинин өзүнө мүнөздүү жагы анын башка түзүүчүлөрдүн аралашуусуз, бир адамдын жеке башчылыгы астында ишке ашырылат. Жеке менчик ишкананын мүлк ээси ишкананы жетекчи катары өзү башкарат.

Мында эске алчу жагдай, жеке менчик ишкана ишинде башка түзүүчүлөрдүн аралашуусуна тыюу салынса да, бул жеке менчик ишкананын башка ишканалардын ишинде катышуусуна уруксат берилген.

Жеке менчик ишкана мыйзам документтеринде белгиленген тартипте башка юридикалык жактардын түзүүчүсү болууга же алардын устав фондунда өзгөчө түрдө катышууга, өкүлдүктөр ачууга жана филиалдар түзүүгө укуктуу.

***Өзбекстан Республикасынын 2003-жыл 11-декабрдагы 558-II-сандуу «Жеке менчик ишкана жөнүндөгү» мыйзамы, 9-статья***

Жеке менчик ишкана бир физикалык жак тарабынан түзүлгөндүктөн анын устав фонду үлүштөргө бөлүнбөйт. О.э., устав фондунун өлчөмүн мүлк ээсинин өзү белгилейт.

Эгерде сен жеке менчик ишкана ачмакчы болсоң, анын устав фондуна акча, баалуу кагаздар, акча менен баалана турган башка мал-мүлк же мүлктүк укуктарды киргизүүң мүмкүн. Мында жеке менчик ишкананын устав фондуна киргизиле турган мал-мүлкүндү эркин баалоо укугуна ээсиң.

Үй-бүлөлүк ишканалар катары салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдү төлөгөндөн соң жеке менчик ишкана мүлк ээсинин карамагында кала турган пайданын суммасына салык салынбайт.

Жеке менчик ишкана мүлк ээси ишкананы жетекчи катары жеке башкарат, ишкананын атынан ишеним кагазысыз иш көрөт, анын кызыкчылыктарын туюнтат, жеке менчик ишкананын акча каражаттарын жана башка мал-мүлкүн башкарат, келишимдерди, о.э. эмгек келишимдерин түзөт, ишеним кагаздарын берет, банктарда эсептер ачат, штаттарды тастыктайт, ишкананын бардык ишчилери үчүн милдеттүү болгон буйруктарды чыгарат жана көрсөтмөлөр берет.

***Өзбекстан Республикасынын 2003-жыл 11-декабрдагы 558-II-сандуу «Жеке менчик ишкана жөнүндөгү» мыйзамы, 14-статья***

| ЖЕКЕ МЕНЧИК ИШКАНАНЫН | |
|---|---|
| **АРТЫКЧЫЛЫКТАРЫ** | **КЕМЧИЛИКТЕРИ** |
| Жеке менчик ишкананын жалгыз физикалык жак тарабынан түзүлүшү жана башкарылышы | Жеке менчик ишканалардын физикалык жактар тарабынан гана түзүлүшү, юридикалык жактын анын мүлк ээси боло албастыгы |
| Жеке менчик ишкана мүлк ээси ишкананы жетекчи катары жеке башкаруусу натыйжасында чечимдер кабыл алуу ылдамдыгынын артышы | Юридикалык жак анын мүлк ээси боло албастыгы натыйжасында кошумча чыгымдарды чогултуу аркылуу ишкананы кеңейтүү мүмкүнчүлүктөрүн чектеп коюлгандыгы |
| Ишкана жетекчисинин өзү убактылуу болбогон учурда ушул мөөнөткө жетекчиликти башка физикалык жакка жүктөп коюунун мүмкүндүгү | Жеке менчик ишкананын мүлк ээси ишкананын мал-мүлкү жетиштүү болбогондо ишкананын милдеттемелери боюнча өзүнө таандык мал-мүлк менен мыйзам документтерине ылайык толук жоопкер болушу |
| Салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдү төлөгөндөн соң жеке менчик ишкананын мүлк ээсинин карамагында калуучу пайданын суммасына салык салынбастыгы | Ишкана кризиске туш болгондо бардык карыздарды жана башка төлөмдөрдү түзүүчүнүн өзү төлөйт. Бул болсо ишкерге чектелбеген жоопкерчилик артат |
| Салыкка тартуунун жалпы белгиленген жана жөнөкөйлөтүлгөн салык системасы (бирдиктүү салык төлөм)нан бирин тандоо укугуна ээлиги | |

| | |
|---|---|
| Жеке менчик ишкананын ээсине ишкананы толугу менен мүлк комплекси катары сатуу же тартуу кылуу же болбосо аны жоюп, мал-мүлкүн өзүнчө сатуу укугу берилгендиги | |

## БИЛЕСИҢБИ?

Өзбекстанда ийгиликтүү иш жүргүзүп жаткан ишкерлик субъекттеринен бири – «Murad Buildings» компаниясы эсептелет. Бул компаниянын негизги багыты өз ичине көп кабаттуу үйлөрдү жана аларга кызмат кылуучу социалдык инфраструктураларды алуучу турак жай долбоорлорун өнүктүрүү эсептелет. Турак жай комплекстери жеке тартиптеги архитектура концепциясы боюнча курулуп, түрдүү деңгээлдеги кирешеге ээ болгон калктын кеңири катмары үчүн арналган.

«Murad Buildings» компаниясы имарат курулушу жараянынын төмөнкү бардык баскычтарында иш алып барат: объектти долбоорлоо, эскирген имараттарды сатып алуу, аларды кийинчерээк бузуу жана жаңыларын куруу, сапатка көзөмөл, сатуу жана сатуудан кийинки кызмат көрсөтүү.

***https://www.goldenpages.uz/company/?Id=80592***

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жеке менчик ишкана түшүнүгү эмнени билдирет?
2. Жеке менчик ишкана ким тарабынан түзүлүшү мүмкүн?
3. Жеке менчик ишкананын өзүнө мүнөздүү жактарын түшүндүрүп бер.
4. Жеке менчик ишкананын жетекчиси ишкананы убактылуу башкаруу мүмкүнчүлүгү болбогон абалда кандай жол тутушу мүмкүн?
5. Салыкка тартуу боюнча жеке менчик ишкананын кайсы жактары башка ишкерлик түрлөрүнө окшойт?
6. Жеке менчик ишканада кандай мүлктүк укуктар бар?
7. Жеке менчик ишкананын ишкерлик түрү катары кандай кемчилик жактары бар?
8. Жеке менчик ишканада ишмердүүлүк натыйжалары боюнча жоопкерчилик кандай мүнөзгө ээ?

**7-ТЕМА**

# ЖООПКЕРЧИЛИГИ ЧЕКТЕЛГЕН КООМ

**ЖООПКЕРЧИЛИГИ ЧЕКТЕЛГЕН КООМ**

| Ээлери: | Устав фонду: | Негиздөө документтери: | Шериктештерди тартуу: | Эң көп катышуучулар саны: |
|---|---|---|---|---|
| *ар кандай физикалык жана юридикалык жак, о.э. чет эл жарандары. Бир физикалык же юридикалык жак тарабынан да түзүлүшү мүмкүн* | *минималдуу эмгек акысынын жок дегенде 40 эсеси өлчөмүндө* | *келишим жана уставы* | *коомдун бардык мүчөлөрүнүн ыраазылыгынын негизинде устав фондуна үлүш кошуу* | *50 киши* |

## АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Инфографикада сен үчүн али тааныш эмес болгон кандай маалыматтар берилген?
2. Жоопкерчилиги чектелген коомдун жеке менчик ишкана же жеке тартиптеги ишкерликтин инфографикасынан кандай айырмалуу жактары бар?
3. Бүгүнкү күндө минималдуу эмгек акысынын 40 эсеси канчаны түзөт?

## ЖООПКЕРЧИЛИГИ ЧЕКТЕЛГЕН КООМ

Сен атынан соң ЖЧК (MCHJ) деген кыскартма жазыла турган ишканалар жөнүндө уккан болсоң керек. Мисалы, «Coca-Cola Ichimligi» атынан соң MCHJ (англисче LTD – limited) кыскартмасы бар болуп, бул «жоопкерчилиги чектелген коом» деген маанини билдирет.

**Жоопкерчилиги чектелген коом (ЖЧК)** – мүчөлөрү коомдун милдеттери боюнча өздөрү кошкон үлүш чегинде гана жооптуу боло

турган коом. Ал бир же бир нече физикалык же юридикалык жактардын келишимине карай түзүлүп, юридикалык жак эсептелет.

Бир же бир нече жак тарабынан түзүлгөн, устав фонду (уставдык капиталы) түзүүчү документтери менен белгиленген өлчөмдөрдө үлүштөргө бөлүнгөн чарбалык коом ЖЧК деп эсептелет. Жоопкерчилиги чектелген коомдун катышуучулары анын милдеттери боюнча жооптуу болушпайт жана коомдун иши менен байланыштуу зыяндар үчүн өздөрү кошкон үлүштөрү өлчөмү чегинде жооптуу болушат.

***Өзбекстан Республикасынын 2001-жыл 6-декабрдагы 310-II-сандуу «Жоопкерчилиги чектелген жана кошумча жоопкерчиликтүү коомдор жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

Жоопкерчилиги чектелген коомдун устав фонду коом мүчөлөрүнүн үлүштөрүн кошуу аркылуу калыптандырылат. Ал минималдуу эмгек акысынын 40 эсесинен кем болбогон өлчөмдө болот. Коомдун катышуучуларынын саны 50 дөн ашпашы керек. Эгерде катышуучулардын саны белгиленген чектен ашып кетсе, коомду акционердик коомуна айландыруу керек болот.

Коомдун мүчөсү өз үлүшүн башка бирөөгө коомдун гана ыраазылыгы менен бериши жана сатышы мүмкүн. Коомдун карыздары боюнча түзүүчүлөр компанияга салган үлүштөрү чегинде гана жооптуу эсептелишет.

Коомдун пайдасы анын катышуучулары ортосунда алардын устав фондундагы үлүштөрүнө жараша бөлүштүрүлөт. Өзбекстан Республикасынын мыйзамдарына ылайык, түзүүчүлөргө жарыяланган дивиденд суммаларына жараша салык эсептелет.

## ЖООПКЕРЧИЛИГИ ЧЕКТЕЛГЕН КООМДУН АРТЫКЧЫЛЫКТАРЫ

Жоопкерчилиги чектелген коом жеке тартиптеги ишкер же жеке менчик ишканадан айырмаланып, катышуучулардын үлүшүн кошуу аркылуу, кыска убакыт ичинде чоң көлөмдөгү каражаттарды чогултуу мүмкүнчүлүгүнө ээ.

Эгерде жеке менчик ишканада физикалык жак гана түзүүчү боло алса, жоопкерчилиги чектелген коомдо физикалык жана юридикалык жактар түзүүчү болушу мүмкүн.

Жоопкерчилиги чектелген коом катышуучуларынын жоопкерчилиги алардын үлүшү чегинде чектелет. Катышуучулар ишкананын ишинде өз эмгеги менен катышуусу шарт эмес. Коомдун иш жүзүндөгү ишин түзүүчүлөр тарабынан шайланган же дайындалган директор башкарат.

## ЖООПКЕРЧИЛИГИ ЧЕКТЕЛГЕН КООМДУН КЕМЧИЛИКТЕРИ

ЖЧК катышуучулары санынын мыйзам менен чектеп коюулушу анын устав фондун жаңы мүчөлөрдүн эсебинен кеңейтүүгө тоскоолдук кылат.

Жоопкерчилиги чектелген коомдун катышуучулары өз үлүшүн эркин сата албайт же башкаларга бере албайт. Натыйжада коомдун курамынан чыгууда үлүштүн бир бөлүгүн жоготууга туура келет. Бул болсо алардын кызыкчылыктарына терс таасир этиши мүмкүн.

Маанилүү башкаруу чечимдерин кабыл алууда бардык катышуучулардын ыраазылыгын алуу шарты бул жараяндын созулуп кетүүсүнө алып келиши мүмкүн. О.э., бул маселедеги пикирлердин ылайык келбестиги туура эмес чечимдер кабыл алынуу тобокелдигин пайда кылат.

## ЖООПКЕРЧИЛИГИ ЧЕКТЕЛГЕН КООМДО ДИВИДЕНДГЕ САЛЫНУУЧУ САЛЫК

ЖЧК катышуучулары өздөрү алган дивидендден 10 пайыз өлчөмүндө салык төлөшөт.

Мисал. «SAMAR-SUMBULA» ЖЧКнын 2017-жыл жыйынтыктары боюнча таза пайдасы 47 миллион сумду түздү. Коом 4 түзүүчү тарабынан түзүлгөн болуп, алардын устав фондундагы үлүштөрү төмөнкүчө:

– биринчи түзүүчү – 45%;
– экинчи түзүүчү – 25%;
– үчүнчү түзүүчү – 18%;
– төртүнчү түзүүчү – 12%.

Бул учурда таза пайда коомдун түзүүчүлөрү ортосунда төмөнкүчө бөлүштүрүлөт:

– биринчи түзүүчү – 47000000 × 45% = 21 150 000 сум;

– экинчи түзүүчү – 47000000 × 25% = 11 750 000 сум;

– үчүнчү түзүүчү – 47000000 × 18% = 8 460 000 (салык суммасы 8 460 000 × 10% = 846 000) сум;

– төртүнчү түзүүчү – 47000000 × 12% = 5 640 000 (салык суммасы 5 640 000 × 10% = 564 000) сум.

Таза пайдадан жарыяланган дивиденддерге жараша салык төмөнкү өлчөмдө эсептелет:

– биринчи түзүүчү – 21 150 000 × 10% = 2 115 000 сум;

– экинчи түзүүчү – 11 750 000 × 10% = 1 175 000 сум;

– үчүнчү түзүүчү – 8 460 000 × 10% = 846 000 сум;

– төртүнчү түзүүчү – 5 640 000 × 10% = 564 000 сум.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. ЖЧКнын башка уюштуруучу-укуктук түрлөрдөн айырмасын түшүндүрүп бер.

2. Эмне себептен жоопкерчилиги чектелген коом эң кеңири жайылган түрлөрдөн бири болуп эсептелет?

3. Юридикалык жактар жоопкерчилиги чектелген коомдун түзүүчүсү боло алышабы?

4. ЖЧК катышуучуларынын саны канча адамдан ашпашы керек?

5. ЖЧКнын устав фондунун минималдык өлчөмү канча?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. «UMIDA-NIGORA» ЖЧКнын 2017-жыл жыйынтыктары боюнча таза пайдасы 90 миллион сумду түздү. Коом 4 түзүүчү тарабынан түзүлгөн болуп, алардын устав фондундагы үлүштөрү төмөнкүчө:

– биринчи түзүүчү – 40%;

– экинчи түзүүчү – 25%;

– үчүнчү түзүүчү – 18%;

– төртүнчү түзүүчү – 17%.

Бул абалда таза пайда коом түзүүчүлөрү ортосунда кандай бөлүштүрүлөт жана таза пайдадан жарыяланган дивиденддерге карата кандай өлчөмдө салык эсептелет?

## 8-ТЕМА АКЦИОНЕРДИК КООМ

### АКЦИОНЕРДИК КООМ

| Негиздөөчүлөр жана катышуучулар | Устав фонду: | Уюштуруу документтери: | Каражаттарды тартуу: | Салыкка тартуу: |
|---|---|---|---|---|
| *бир/бир нече чет элдик акционерлер болушу шарт, алардын устав фондундагы үлүшү кеминде 15 пайыз болушу керек* | *акциялар наркынын суммасы, ББ курсу боюнча кеминде 400 миң АКШ доллары. Бир даана акциянын номиналдык баасы көбү менен 5 миң сум* | *устав* | *кошумча акцияларды чыгаруу* | *дивиденддер жана пайыздар түрүндө акционерлерге төлөнө турган кирешелерге салык салуу* |

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы инфографикада берилген акционердик коомунун кайсы негизги жактары башка түрлөр үчүн да таандык эсептелет?

### АКЦИОНЕРДИК КООМУ ТҮШҮНҮГҮ

Сен үчүн ишкерлик түрлөрүнүн арасында салыштырмалуу көбүрөөк тааныш болгондорунан бири – акционердик коому саналат. Анткени ал эң ири түрлөрдөн бири эсептелип, айрым абалдарда корпорация деп да жүргүзүлөт. Бүгүнкү күндө дүйнөдө жетекчи болгон «Apple inc.», «Microsoft» өңдүү компаниялар ушуларга кирет.

**Акционердик коому (АК)** – түзүүчүлөр (акционерлер)дүн эркин үлүштөрү негизинде түзүлгөн бизнес жүргүзүүнүн түрү.

Мамлекетибиздеги «Өзбекстан аба жолдору», «Өзбекстан темир жолдору» өңдүү компаниялар да акционердик коому түрүндө түзүлгөн.

Устав фонду (устав капиталы) акционерлердин акционердик коомуна карата укуктарын тастыктоочу белгилүү бир өлчөмдөгү акцияларга бөлүштүрүлгөн соода уюму акционердик коом деп таанылат.

***Өзбекстан Республикасынын 2014-жыл 6-майдагы O‘RQ-370-сандуу жаңы редакциядагы «Акционердик коомдор жана акционерлердин укуктарын коргоо жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

## АКЦИОНЕРДИК КООМДУН ТҮРЛӨРҮ

Акционердик коому ачык же жабык болушу мүмкүн. Ачык акционердик коомунун түзүүчүлөрү курамына кирүүчүлөрдүн эң аз саны чектелбейт, жабык акционердик коомунун түзүүчүлөрү болсо кеминде үч адамдан деп белгиленет. Коомдун ар бир түзүүчүсү анын акционери болушу зарыл. Ачык акционердик коому акционерлеринин саны чектелбейт. Ачык акционердик коому өзү чыгарып жаткан акцияларга ачык жазылууга жана мыйзам документтеринин талаптарын эсепке алган түрдө аларды эркин сатууга укуктуу. Акциялары өз түзүүчүлөрү же алдын ала белгиленген гана чөйрөдөгү адамдардын арасында бөлүштүрүлө турган акционердик коому жабык акционердик коому эсептелет. Мындай коом өзү чыгарып жаткан акцияларга ачык жазылууга же аларды чектелбеген чөйрөдөгү адамдарга сатып алуу үчүн башкача түрдө сунуштоого акылуу эмес. Жабык акционердик коому акционерлеринин саны элүү адамдан ашпашы зарыл.

**Ачык акционердик коому** – катышуучулары өздөрүнө таандык акцияларды башка акционерлердин ыраазылыгысыз сатып алуу жана аларды эркин сатуу укугуна ээ болгон коом.

**Жабык акционердик коому** – акциялары анын түзүүчүлөрү же алдын ала белгиленген гана башка адамдардын чөйрөсүндө бөлүштүрүлүүчү коом.

Өзбекстан Республикасынын 2014-жыл 6-майдагы жаңы редакциядагы «Акционердик коомдор жана акционерлердин укуктарын коргоо жөнүндөгү» мыйзамында акционердик коомдор тарабынан чыгарыла турган акцияларды ачык жана жабык жазылуу жолу менен жайгаштыруу мүмкүндүгү белгилеп берилди. Бул мыйзамга ылайык, жабык

акционердик коому мазмуну боюнча жоопкерчилиги чектелген коомдорго окшогондуктан акционердик коомдорунун түрлөрү ачык жана жабык түрлөргө бөлүнбөстөн, алар жалпы түрдө акционердик коому деп жүргүзүлө турган болду.

## АКЦИОНЕРДИК КООМУН ТҮЗҮҮ

Коомду жаңыдан түзүү жана (же) иш жүзүндөгү юридикалык жакты кайра уюштуруу (кошуп жиберүү, бириктирүү, бөлүү, бөлүп чыгаруу, кайра түзүү) жолу менен түзүлүшү мүмкүн. Акционердик коомдор устав капиталынын минималдык өлчөмү 1 600 млн. сумду түзөт. Коомдун устав фонду акционерлер сатып алган коом акцияларынын номиналдык баасынан турат.

**Акция** – бул анын ээси акционердик коомунун капиталына өзүнүн белгилүү бир үлүшүн кошкондугуна жана анын пайдасынан дивиденд түрүндө киреше алуу укугу бар экенине күбөлүк берүүчү баалуу кагаз.

**Акциянын номиналдык баасы** – акциянын өзүндө белгилеп коюлган баасы.

Коом чыгара турган бардык акциялардын номиналдык баасы бирдей болушу зарыл. Акциялар ээсинин аты жазылган эмиссиялык баалуу кагаздар болуп, алар түрүнө карай жөнөкөй жана артыкчылыктуу болушу мүмкүн. Акциялар мүлк укугу же башка далилдик укук негизинде кайсы юридикалык же физикалык жакка таандык болсо, ошол юридикалык же физикалык жак акциянын ээси – акционер деп жүргүзүлөт.

**Акционер** – акциянын ээси болгон юридикалык же физикалык жак.

Жөнөкөй акциялар добуш берүүчү болуп, алар ээсине дивиденддер алуу, акционерлердин жалпы жыйындарында жана коомду башкарууда катышуу укугун берет. Акция ээлерине дивиденддерди, о.э., коом жоюлганда акцияларга салынган каражаттарды биринчи орунда алуу укугун бере турган акциялар артыкчылыктуу акциялар болот. Артыкчылыктуу акциялар өз ээлерине коом пайда көрсө-көрбөсө, белгилүү бир дивиденддер алуу укугун берет.

**Жөнөкөй акция** – дивидендди салынган каражатка ылайык түрдө бөлүштүрүү мүмкүнчүлүгүн берүүчү акция.

**Артыкчылыктуу акция** – акционердик коомунун дивидендин жана мал-мүлкүн бөлүштүрүүдө жөнөкөй акция ээсине караганда артыкчылык берүүчү акция.

| **АКЦИОНЕРДИК КООМУНУН** | |
|---|---|
| **АРТЫКЧЫЛЫКТАРЫ** | **КЕМЧИЛИКТЕРИ** |
| Чоң көлөмдөгү каражатты оңойлук менен чогулта алышы. Анткени бул үчүн керектүү өлчөмдөгү акцияны чыгаруу жетиштүү | Акционерлер санынын көптүгү коомдун ишин мүлк ээлери тарабынан башкарылышын татаалдатат. Ошол себеп акционердик коомунда башкаруу кеңеши түзүлөт жана директор дайындалат |
| Акционердик коомдун учурдагы ишин башкаруу келишимдин негизинде башка соода уюму – ишеним артылган башкаруучуга тапшырылышы мүмкүн болгон бизнестин жалгыз түрү экендиги | Негизги ишке же башкарууга таандык кайсы бир чечимди кабыл алуу үчүн анын акционерлер жыйынында талкууланышы бул жараяндын созулушуна алып келет |
| Акционердин башкарууда катышуу мүмкүнчүлүгү ал ээ болгон акциялардын түрүнө байланыштуулугу | |
| Жөнөкөй акциялар добушка ээ болуп эсептелет жана өз ээсине дивиденддер алуу, коомду башкарууда катышуу укугун берет | |
| Артыкчылыктуу акциялар болсо өз ээлерине, биринчи кезекте дивиденддерди алууга жана АК жоюла турган болсо акцияга салган каражаттарын алууда артыкчылык берет | |
| Артыкчылыктуу акциялар коомдун кирешеси бар-жогуна карабай, белгилүү бир дивиденддерди алуу укугун да берет | |

Акционерлерге жарыяланган дивиденддер мыйзам документтерине ылайык салыкка тартылат. Акцияларды сатууда физикалык же юридикалык жак үчүн салынуучу киреше салыгы төлөнөт. Киреше салыгы акцияны сатып алуу менен сатуунун арасындагы айырмадан эсептеп чыгарылат. Акционер, о.э., коомдон анын акцияларын сатып алууну суроо менен бизнестен чыгышы мүмкүн. Бул өңдүү маселелер болсо, Өзбекстан Республикасынын «Акционердик коомдор жана акционерлердин укуктарын коргоо жөнүндөгү» мыйзамы менен тартипке салынат.

**Дивиденд** (латынча *dividendus* – бөлүүгө таандык) – акция ээсине төлөнө турган киреше.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Акционердик коомунун кандай түрлөрү бар?
2. Акционерлердин саны жагынан ачык жана жабык акционердик коомдордун ортосунда кандай айырма бар?
3. Эмне үчүн Өзбекстан Республикасынын мыйзамчылыгында акционердик коомдун жабык түрү жок?
4. Өзбекстанда акционердик коомдор устав капиталынын минималдык өлчөмү канчаны түзөт?
5. Акция деген эмне? Жөнөкөй жана артыкчылыктуу акциялар эмнеси менен айырмаланат?
6. Акционердик коомунун артыкчылыктуу жактары эмнеде?
7. Акционердик коомунун кемчиликтери эмнелерден турат?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Инвестордун колунда 100 000 сум бар. Банк 20% жылдык ставканы сунуштады. Акционердик коому 8 даана артыкчылыктуу акциясын 25 000 сумдан ар бир акцияга 10% жылдык киреше жана 80 даана жөнөкөй акцияны 20 000 сум баа менен чыгарды. Акционердик коомунда дивиденд үчүн 800 000 сум бөлүндү. Инвестор акчасын каерге сарптаганда көбүрөөк пайда алышын тап.

## 9-ТЕМА АЙЫЛ ЖЕРИНДЕГИ ИШКЕРЛИК

Белгилүү болгондой, азыркы күндө журтубузда 51% дан көп калк айылдарда жашайт. Бирок айыл чарбасы азыктарынын мамлекеттин ички дүң өнүмүндөгү үлүшү 17% дан ашпайт. Агрардык тармакта азыктарды кайра иштетүүнүн көлөмү болсо 10% га да жетпейт. Чындыгында, өнүккөн мамлекеттерде бул көрсөткүч 50% дан көптү түзөт. Ошондуктан айыл чарбасын дагы да реформалоо боюнча комплекстүү программа иштеп чыгуу зарыл.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Өзбекстан экономикасында айыл чарбасынын туткан ордун кандай баалоо мүмкүн? Соңку жылдарда бул тармакта кандай өзгөрүүлөр болууда?
2. Мамлекетибиз калкынын канча пайызы айылдарда жашайт? Айыл менен шаардын ортосунда кандай айырмачылыктар бар?
3. Айыл жерлерде калктын кирешелерин арттыруунун кандай мүмкүнчүлүктөрү бар?

## МЕНЧИК ЖАРДАМЧЫ ЧАРБА

Мамлекетибиз калкынын басымдуу бөлүгү айылдарда жашайт. Айылдарда, негизинен, айыл чарба азыктарын жетиштирүү менен алектенишет. Андыктан, экономикабызда айыл жерлерде жасалуучу ишкерлик иши маанилүү орун тутат.

Ошондуктан сен айыл жерлерде эң оболу, менчик жардамчы чарбалардагы ишкерлик менен алектенишиң мүмкүн.

**Менчик жардамчы чарба** – айылдарда жашоочу жарандардын өз короосундагы өз эмгеги менен айыл чарба азыктарын жетиштирүү менен алектенүүсүнө негизделген үй-бүлөлүк чарба.

**Менчик жардамчы чарба** айылдарда жашаган жарандарга мурас кылып калтырыла турган түбөлүк ээлик кылуу үчүн үй-жай курууга берилген жер аянттарында түзүлөт. Анын үй-жай курулбаган бөлүгү короо деп аталат. Ушул короодо үй-бүлө мүчөлөрүнүн өз эмгеги менен дыйканчылык жана чарба азыктарын жетиштирүү мүмкүн. Анын негизги бөлүгү үй-бүлөлүк керектөөлөргө иштетилет. Бирок, көбүнчө, бул азыктар үй-бүлөлүк керектөөдөн ашыкча болот. Бул ашыкча азыктарды дыйкан базарларында сатуу жана кошумча киреше алуу мүмкүн болуп, бул өз мазмунуна көрө ишкерлик эсептелет.

## ДЫЙКАН ЧАРБАСЫ

Эгерде сен менчик жардамчы чарбадагы ишкерлик менен чектелүүнү каалабасаң, анда дыйкан чарбасын уюштурсаң болот.

**Дыйкан чарбасы** – үй-бүлө башчысына берилген короо жер участкасында үй-бүлө мүчөлөрүнүн өз эмгеги менен айыл чарба азыгын жетиштире жана реализациялай турган үй-бүлөлүк майда товар чарбасы.

**Дыйкан чарбасы** мурас кылып калтырыла турган түбөлүк ээлик кылуу үчүн үй-бүлө башчысына берилген короо жер аянтында

түзүлөт. Ал үй-бүлө мүчөлөрүнүн өз эмгеги менен жүргүзүлөт. Дыйкан чарбасы эки түрдө түзүлүшү мүмкүн:

1) юридикалык жакты түзүү менен;
2) юридикалык жакты түзбөй.

Дыйкан чарбасы үй-бүлөлүк майда товардык чарба эсептелет. Так-тап айтканда, анда жетиштирилген айыл чарба азыгынын белгилүү бир бөлүгү жеке зарылдыкка калтырылган түрдө, калган бөлүгү базарда сатууга арналган болот.

Дыйкан чарбасы үй-бүлөлүк майда товар чарбасы болуп, үй-бүлө мүчөлөрүнүн өз эмгеги менен, мураска калтырыла турган түбөлүк ээлик кылуу үчүн үй-бүлө башчысына берилген короо жер аянтында айыл чарба азыгын жетиштирет жана реализациялайт.

Дыйкан чарбасындагы ишмердүүлүк ишкерлик иши катарына кирет жана дыйкан чарбасы мүчөлөрүнүн каалоосу боюнча юридикалык жак түзүү менен жана юридикалык жак түзбөстөн ишке ашырылышы мүмкүн.

Дыйкан чарбасы өз ишинде жалданма эмгектен туруктуу негизде пайдаланышы мүмкүн эмес.

***Өзбекстан Республикасынын 1998-жыл 30-апрелдеги 604-I-сандуу «Дыйкан чарбасы жөнүндөгү» мыйзамы, 1-статья***

## ФЕРМЕРДИК ЧАРБА

Айыл жериндеги андан да ири ишкерликтин түрү – бул фермердик чарбасы эсептелет.

**Фермердик чарба** – ижарага берилген жер аянттарынан пайдаланып айыл чарбасы товарларын өндүрүү менен алектенүүчү, эркин чарба жүргүзүүчү субъект.

Фермердик чарбага айыл чарбалык маанидеги жерлер жергиликтүү кеңештер тарабынан мураска калтыруу укугу менен 50 жылга чейин мөөнөткө ижарага берилет. Фермердик чарбада эмгекке жөндөмдүү жаштагы үй-бүлө мүчөлөрүнөн да, о.э. жалданма ишчилерден да пайдаланышы мүмкүн. Фермердик чарба айыл чарбасы азыктарын товар

түрүндө, б.а., негизинен, базарда сатуу үчүн өндүрөт. Ал юридикалык жак түрүндө уюштурулуп, башка экономикалык субъекттер менен эркин түрдө чарбалык мамилеге кирише алат.

Фермердик чарба ижарага берилген жер аянттарынан пайдаланган түрдө айыл чарбалык товарларды өндүрүү менен алектенүүчү, эркин чарба жүргүзүүчү субъект эсептелет.

***Өзбекстан Республикасынын 2004-жыл 26-августтагы 662-II-сандуу жаңы редакциядагы «Фермердик чарба жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

## АГРОФИРМАЛАР

Эгерде сен айыл чарбасы азыктарын гана жетиштирүү эмес, о.э. аларды кайра иштетүү аркылуу да өз ишкерлик кирешеңди арттырууну кааласаң, анда агрофирма ишин жолго коюшуң мүмкүн.

**Агрофирма** – фермер, дыйкан жана жеке жардамчы чарбалар тарабынан жетиштирилген айыл чарба азыктарын кайра иштетүү жана сатуу менен алектенүүчү ишкана.

Агрофирма юридикалык жак түрүндө түзүлөт. Айыл чарба азыктарын жетиштирүү, ташуу, сактоо жана кайра иштетүү, аларды ички жана сырткы базарларда сатуу агрофирмалардын негизги милдеттери эсептелет.

### БУЛ КЫЗЫК...

Дүйнөдө күнөсканалардын көптүгү боюнча 1-орунда Голландия турат. Учурда, голландиялыктар өз күнөсканаларын пластик менен эмес, тескерисинче айнек менен капташат. Голландиядагы күнөсканалардын жалпы аянты 10 500 гектарды түзөт.

### БИЛЕСИҢБИ?

Кичи бизнести ар кандай шартта да уюштурууга болот. Буга айкын мисал катары бадыраң жетиштирүү үчүн күнөсканы балкондо же, атүгүл, терезе текчесинде да жасаса болоорун айтуу

мүмкүн. Бадыраң – бул пайдалуу жана аз кароо талап кылуучу өсүмдүк. Туура тандалган сорту, жадагалса 1 квадрат метр жайда да жакшы түшүм берүүсү мүмкүн. Сен аз күч жана каражат сарптап жылдын ар кандай мезгилинде сатуу үчүн бадыраң жетиштирүүң мүмкүн. Сатууну жолго коюп алган түрдө, сен туруктуу киреше келтирүүчү, сарпы тез капталуучу бизнеске ээ болушуң мүмкүн.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Айылдардагы ишкерликтин өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрү эмнелер менен белгиленет?
2. Айылдардагы ишкерликтин кандай түрлөрүн билесиң?
3. Менчик жардамчы чарбанын өзүнө мүнөздүү белгилери кандай?
4. Дыйкан чарбасы башка түрлөрдөн кайсы жактары менен айырмаланат?
5. Юридикалык жакты түзгөн жана түзбөй турган дыйкан чарбасынын негизги өзгөчөлүктөрүн түшүндүрүп бер.
6. Фермердик чарбанын негизги белгилерин түшүндүрүп бер.
7. Фермердик чарбага карата «эркин чарба жүргүзүүчү субъект» түшүнүгүнүн мааниси кандай түшүндүрүлөт?
8. Агрофирманын негизги белгилери эмнелерден турат?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

Физикалык жак А. Саттаров үй шартында өзүнүн жеке каражаттары эсебинен алынган 500 баш эне тоокторду багып, жумуртка бере турган эне тооктор жетиштирүүнү уюштурду. Бул үчүн ал жалпысынан төмөнкү түрдөгү чыгашаларды жасады.

| Т/r | Азыктын аты | Талап кылынган сумма, млн. сум |
|---|---|---|
| 1 | Эне тоокторду алуу үчүн | 15 (500×30 000) |
| 2 | Тооктордун капасы | 2 |
| 3 | Башка чыгымдар | 1 |
| | Бардыгы: | 18 |

Эне тооктор туруктуу режим, рацион жана күндүк көзөмөлдүн негизинде багылат.

Физикалык жак 500 баш эне тоокту толук багууга жетишсе жана талап кылынган рациондун негизинде бага алса, 500 баш эне тоок азык бере баштайт.

1 даана тоокту багуу менен байланышкан күнүмдүк чыгашалар төмөнкү жадыбалда берилген.

| **Т/н** | **Чыгашалардын түрү** | **1 тоокту багуу менен байланышкан күнүмдүк чыгашалар** | |
|---|---|---|---|
| | | **Сумда** | **% da** |
| 1 | Жем-азык сарпы | 280 | 87,5% |
| 2 | Коммуналдык чыгашалар (эл.энерг., суу, газ) | 15 | 4,7% |
| 3 | Башка чыгашалар | 25 | 7,8% |
| | **Бардыгы** | **320** | **100%** |

Төмөнкү жадыбалда жумуртка жетиштирүү менен байланышкан маалыматтар келтирилген. Жадыбалдын бош чакмактарын толтур.

| **Тооктордун саны** | **Жумуртка алуунун натыйжалуулугу, %** | **1 айда жумурткалардын саны, даана** | **1 жылда жумурткалардын саны, даана** | **Жумуртканын өздүк наркы, сум*** | **Жумуртканын базар баасы, сум** | **Жумуртканы сатуудан түшкөн жалпы киреше, миң сум** | **Жумуртка жетиштирүү менен байланышкан жалпы чыгашалар миң сум** | **1-жыл** | **2 жылда** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | **Жалпы пайда, миң сум** | **Бардыгы пайда, миң сум** |
| 1 | 80 | | | | 500 | | | | |
| 500 | 80 | | | | 500 | | | | |

** Мында жумуртканын өздүк наркына тоок багууну уюштуруу менен байланышкан чыгашалар, б.а. эне тоокторду сатып алуу үчүн капас куруу менен байланышкан чыгашалар киргизилбеген.*

Эки жылдан соң эне тооктордун жумуртка тууш даражасы төмөндөп, эми алар эт кылып сатылат. Бир тоок этинин дүң базар наркы 15 000 сумду түзсө, төмөнкүлөрдү аныкта:

а) эт сатуудан алынуучу кошумча киреше;

б) 2 жылда алынуусу мүмкүн болгон жалпы таза пайда.

## 10-ТЕМА ЖАШТАРДЫН ИШКЕРЛИГИ

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдөгү ишкерлерди жаш боюнча бөл. Ишкердин жашы анын ишмердүүлүгүнө кандай таасир этиши мүмкүн?

2. Мамлекет тарабынан жаш ишкерлер үчүн өзгөчө камкордук жасалышы керекпи же жокпу? Оюңду негизде.

3. Сен мамлекетибизде жаштардын ишкерлигин колдоого алуу боюнча ишке ашырылып жаткан кандай иш-чараларды билесиң?

## ЖАШТАРДЫН ИШКЕРЛИГИНИН МААНИСИ ЖАНА ЗАРЫЛЧЫЛЫГЫ

Ишкерлик иши менен, жашына карбастан, мамиле жөндөмүнө ээ болгон бардык жарандар алектениши мүмкүн. Бирок, ушуну менен бирге, мамлекет мүмкүн болушунча жаштардын ишкерлик менен алектенүүсүн демилгелөө жана колдоого алууга аракет кылат. Анткени жаштар коомдун чоң күч жана кайрат сарптоого жөндөмдүү, аракетчил, бардык жаңы окуяларды бат кабыл алуучу жана өздөштүрүүчү активдүү бөлүгү эсептелет. Жаштарды ишкерликке тартуу мамлекетибизде ишкерликти өнүктүрүү, жаштардын иш менен камсыз болуусуна жетишүү, жаңы иш орундарын түзүүгө шарт жаратат. О.э., ишкер жаштар катарынын кеңейүүсү улуттук экономиканы инновациялык өнүгүү жолунан баруусун камсыздайт. Бул болсо жаш, демилгелүү, жаңыча ойлой турган ишкерлер муунун калыптандырууну талап кылат.

**Жаштардын ишкерлиги** – мамлекетте 18 жаштан 35 жашка чейин болгон адамдардын ишкерлик ишин аткаруу жараяны.

## ЖАШТАРДЫН ИШКЕРЛИГИН ӨНҮКТҮРҮҮНҮН ИШ-ЧАРАЛАРЫ

Жаштар ишкерлигнин өнүктүрүүдө Президентибиздин «Билим берүү мекемелеринин бүтүрүүчүлөрүн ишкерликке тартуу боюнча кошумча иш-чаралар жөнүндөгү» указы жана «Өзбекстан Республикасында жаштар боюнча мамлекеттик саясатты ишке ашырууга каратылган кошумча иш-чаралар жөнүндөгү» токтому маанилүү орун тутат.

Жаштар ишкерлигинин көлөмүн дагы да кеңейтүү боюнча төмөнкү иш-чаралар комплекси ишке ашырылат:

– жаштар ортосунда ишкерлик ишин жайылтуу;
– аларды ишкерликке жалпылап тартуу;
– бизнес жүргүзүү тажрыйбасын калыптандыруу;
– бизнес идеяларын каржылоо;
– базардагы ишмердүүлүгүн алып баруусунда ар тараптуу жардамдашуу.

## ЖАШТАРДЫН ИШКЕРЛИГИНИН КЛАСТЕРЛЕРИ

Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинетинин 2017-жыл 16-октябрдагы «Жаштар ишкерлиги кластерлерин түзүүнүн уюштуруучулук иш-чаралары жөнүндөгү» токтому кабыл алынды. Экономикада ишмердүүлүгү өз ара байланыштуу болгон, мисалы, чийки зат жана материалдар жеткирип берүүчү, инфраструктуралык кызматтарды көрсөтүүчү, илимий изилдөө мекемелери жана башка уюмдар тобунун белгилүү бир аймакка чогулуусу кластер деп аталат. Кластердин түзүлүшү ушул уюмдардын ишмердүүлүк натыйжаларын жакшыртып, атаандаштыкка туруктуулугун арттырат.

**Кластер** – белгилүү бир аймакта чогулган өз ара байланыштуу уюмдардын тобу.

**Жаштар ишкерлигинин кластерлери** – белгилүү бир аймакта жаштардын ишкерлик ишин уюштуруу жана ишке ашырууда артыкчылыктуу кызматтар жана ыңгайлуу шарттар менен камсыздоого багытталган өз ара байланыштуу уюмдардын тобу.

Жаштар ишкерлигинин кластерлери республиканын райондук борборлору жана шаарларында юридикалык жак түзбөстөн жаратылат.

Алардын ишин башкаруу Өзбекстан жаштар союзунун райондук жана шаардык Кеңештерине жүктөлөт.

Кластерлерде жайгашкан өндүрүш аянттары Өзбекстан жаштар союзунун мүчөсү болгон жаш ишкерлерге гана, ишканасы бутка туруп алганга чейин болгон доордо, бирок 5 жылдан көп болбогон мөөнөткө ижара төлөмүнүн «нөл» баасында берилет.

Кластерлер өзүнө мүнөздүү бизнес-инкубатор катары иштеп, жаштарга ишкерлик боюнча атайын окуу курстарын өтөөдө көмөктөшөт. Ишкерлик менен алектенүү үчүн зарыл документтерди даярдоо, практикалык кеңештер берүү боюнча акысыз кызмат көрсөтүлөт.

> **Бизнес-инкубатор** – жаш ишкерлерди бизнес-идея иштеп чыгуудан тартып анын ишке ашырганга чейинки болгон бардык баскычтарда колдоого алуу менен алектенүүчү уюм

Кластерде жайгаштырыла турган ишкерлик субъекттери ишчилери штатында 35 жашка чейин болгон адамдардын үлүшү 70 пайыздан аз болбошу керек.

## КЛАСТЕРЛЕРДИН ИШИН КАРЖЫЛОО БУЛАКТАРЫ

Кластерлердин ишин каржылоо булактары төмөнкүлөрдөн турат:

– кластер катышуучуларына акчалуу кызматтар көрсөтүүдөн алынуучу кирешелер;

– кластер катышуучуларынын пайдалануу төлөмдөрүнөн түшө турган кирешелер;

– мыйзам документтерине каршы болбогон башка булактар.

### БУЛ КЫЗЫК...

АКШнын Пенсильвания штатынан болгон 13 жаштагы Неха Гупта аттуу кыз 9 жашында эле «Empower Orphans» деп аталган өз долбоорун ишке түшүргөн. Ошондон бери ал өзү негиз салган соодалык эмес долбоору жардамында Индиядагы жетим балдар үчүн 30 миң доллар чогултууга жетишти. Кыз негиз салган уюм кол эмгеги менен даярдалган открыткаларды сатуу менен алектенет.

Учурда кыздын алдында дагы 20 миң доллар табуу милдети турат. Бирок ал муну менен токтоп калмакчы эмес. Неха келечекте кайрымдуулук багытында өзү үчүн карьера жасап, максаттарына жетишүүнү пландап койгон.

## БИЛЕСИҢБИ?

Бизнес-инкубаторлордун алгачкы көрүнүштөрү XX кылымдын орторорунда Улуу Британияда пайда болгон. Азыркы түшүнүктөгү биринчи бизнес-инкубаторго 1959-жылда негиз салынган. Жлозеф Манкусо Батавия шаарындагы фабриканын тушундагы кампаны сатып алып, Америкада «Batavia Industrial Center» деп аталган биринчи инкубаторго негиз салган. Анын максаты экономикалык түшкүндүккө жүз бурган шаарда жаңы иш орундарын уюштуруудан турган.

1985-жылга келип дүйнөдө 70 ке жакын бизнес-инкубатор иш жүргүзгөн болсо, 1992-жылда алардын саны 470 ке, 1995-жылда болсо 1100 гө жетип, алар бизнес-инкубаторлор Улуттук ассоциациясына биригишти.

Бизнес-инкубаторлордун эң көп саны АКШда түзүлгөн болуп, буга шаар борборлорунун жана аймактардын экономикасын өнүктүрүү, университеттердеги инновациялык ишмердүүлүк жана ишкерликтин активдүүлүгүн демилгелөө, о.э., жеке инвесторлор үчүн ыңгайлуу шарттарды жаратуу зарылдыгы себеп болгон.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жаштар ишкерлигинин мааниси жана зарылдыгы эмне менен түшүндүрүлөт?
2. «Ишкер жаштардын катарынын кеңейүүсү улуттук экономиканын инновациялык өнүгүү жолунан баруусун камсыздайт» деген ойду негиздеп бер.
3. Мамлекетибизде жаштардын ишкерлигин өнүктүрүү боюнча кандай иш-чаралар жасалууда?
4. Экономикадагы кластерлердин маани-маңызы кандай?
5. Эмне үчүн кластерде ишмердүүлүк натыйжалары жогору болот?
6. Жаштар ишкерлигинин кластери эмнени билдирет?
7. Жаштар ишкерлиги кластерлери кандай түзүлөт?
8. Жаштар ишкерлиги кластери ишмердүүлүгү эмнелерден турат?
9. Бизнес-инкубатор деген эмне?
10. Жаштар ишкерлиги кластерлери ишмердүүлүгүн каржылоо булактарын түшүндүрүп бер.

II БӨЛҮМ

# ИШКЕРЛИКТИ УЮШТУРУУ

11-ТЕМА

## БИЗНЕС-ПЛАН ИШТЕП ЧЫГУУ

### БИЗНЕС-ПЛАН

Өткөн темалардан маалым болгондой, ишкерлик белгилүү бир деңгээлде тобокелдик, риск менен байланыштуу. Андыктан, ишкерден кайсы бир чарбалык токтомду кабыл алуу, мисалы, банктан кредит алуу, аспап-жабдык, материалдык ресурстарды сатып алуудан алдын аны ар тараптуу, тыкыр ойлоп көрүү, тиешелүү эсеп-кысап иштерин аткаруу талап кылынат. Адатта, мындай эсеп-кысап, белгилүү бир иш-чараларды жасоо удаалаштыгын белгилеп алуу жараяны бизнести пландаштыруу деп аталат. Бизнести пландаштыруу натыйжасында даярдалган уюштуруучулук-экономикалык мүнөздөгү документ бизнес-план деп аталат.

**Бизнес-план** – ишкерлик ишин баштоодон мурда анын мүнөзлөмөсү, иш мезгили, көздө тутулуп жаткан чыгым жана күтүлүп жаткан пайда өңдүү маанилүү жактары баяндалган уюштуруучулук-экономикалык мүнөздөгү документ.

Бизнес-план ар кандай ишкерлик үчүн маанилүү жана зарыл экендигин практика көрсөтөт. Эгерде ишкер өз ишин бизнес-плансыз баштаса, көздөгөн максатка жетише албастыгы мүмкүн. Бизнес-план ишкерлик ишинин картасы саналып, анын анык максаты, багыттары жана негизги баскычтарын белгилеп берет. Ишкерлик иши башталгандан соң алынган натыйжалар план менен салыштырып барылат, пайда болгон көйгөйлөр аныкталат. Антпесе, ишкерлик ишин башкаруу кыйындап кетет.

Бизнес-план түзүү анын катышуучуларынан чоң билим, ишмердүүлүккө таандык маалыматтар, жаңы технологиялар жана базарларды билүүнү талап кылат. Бизнес-план түзүүдө бардык өзгөчөлүктөрдү эсепке албоо же айрым кемчиликтерди жашыруу

эсеп-кысап иштерин чаташтырат. Бул болсо ишкана ишинин изден чыгарышы же терс таасир этиши мүмкүн. Ошол себептүү бизнес-план түзүүдө тажрыйбалуу адистер, мисалы, укук таануучулар, экономисттер, бухгалтерлер, технологдордун кызматтарынан пайдалануу максатка ылайык болот.

## БИЗНЕС-ПЛАНДЫН МИЛДЕТИ

Бизнес-план өз маанисине карай төмөнкү үч маанилүү милдетти аткарат:

биринчиден, ишкана, фирма жана компаниянын, ошону менен бирге, жамаа мүчөлөрүнүн негизги максат жана милдеттерин белгилеп берет;

экинчиден, идея же баштапкы долбоордун практикалык аракет программасы түрүнө келтирилген документ катары эсеп-кысаптар, чыгымдар, бизнести уюштуруу жана жүргүзүүнүн негизги багыттары жөнүндө маалымат берет;

үчүнчүдөн, ишмердүүлүктү каржылоо, кредит ресурстарынан пайдалануу, о.э., капиталдуу шериктерди шериктештикке тартууда негиз милдетин аткарат.

## БИЗНЕС-ПЛАНДЫН ТҮЗҮЛҮШҮ ЖАНА КУРАМДЫК БӨЛҮКТӨРҮ

Ар бир ишкер өз ишмердүүлүгү, каржылык булактарын эсепке алган түрдө өзү үчүн бизнес-план иштеп чыгат. Ошондуктан бардыгы үчүн бирдей туура келе турган бизнес-пландар болбойт. Эгерде сенде кайсы бир бизнес-идея бар болуп, аны ишке ашыруу боюнча бизнес-план иштеп чыкмакчы болсоң, болжол менен төмөнкү курамдык бөлүктөрдү калыптандырышың талап кылынат.

| Бөлүм | Мазмуну |
|---|---|
| 1 | **Резюме** |
| 2 | **Сунушталып жаткан долбоордун идеясы (маңызы)** |
| 2.1 | Жалпы башталгыч маалыматтар жана шарттар |
| 2.2 | Жаңы товардын үлгүсүнүн мүнөздөмөсү |
| 2.3 | Ишкерлик ишинин тажрыйбасын баалоо |

| | |
|---|---|
| **3** | **Азык сатыла турган базарларды баалоо** |
| 3.1 | Жаңы товарды керектөөчүлөрдүн мүнөздөмөсү |
| 3.2 | Атаандаштыкка туруктуулукту баалоо |
| 3.3 | Атаандаштарга карата өзүнүн күчтүү жана алсыз жактарын баалоо |
| **4** | **Маркетинг планы** |
| 4.1 | Маркетингдин максаттары |
| 4.2 | Маркетингдин стратегиясы |
| 4.3 | Маркетинг планынын каржылык камсыздалышы |
| **5** | **Өндүрүш планы** |
| 5.1 | Жаңы товардын өндүрүүчүсү |
| 5.2 | Талап кылына турган өндүрүштүк кубаттуулук жана алардын бар экени |
| 5.3 | Өндүрүштүн материалдык факторлору |
| 5.4 | Өндүрүш жараянын мүнөздөө |
| **6** | **Уюштуруу планы** |
| 6.1 | Ишкананын уюштуруучу-укуктук формасы |
| 6.2 | Ишкананын уюштуруу структурасы |
| 6.3 | Милдеттердин бөлүштүрүлүшү |
| 6.4 | Шериктештер жөнүндө маалымат |
| 6.5 | Бизнестин сырткы чөйрөсүнүн мүнөздөмөсү |
| 6.6 | Ишкананын эмгек ресурстары |
| 6.7 | Башкаруу курамынын мүчөлөрү жөнүндө маалыматтар |
| **7** | **Каржылык план** |
| 7.1 | Киреше жана чыгашалар планы |
| 7.2 | Акча кирешелери жана төлөмдөрүнүн планы |
| 7.3 | Ишкананын актив жана пассивдеринин кошмо балансы |
| 7.4 | Зыянсыздыкка жетишүү графиги |
| 7.5 | Каржылоо стратегиясы (каражат булактары жана аларды сарптоо) |
| 7.6 | Тобокелдикти баалоо жана камсыздандыруу |
| **8** | **Тиркемелер** |

## БИЛЕСИҢБИ?

Учурда мамлекетибизде ишкерликти кеңири жайылтуу, ишкерлерди колдоого алуу максатында бизнес-пландар түзүү боюнча кеңештер, практикалык көмөк берүүчү түрдүү кеңеш борборлору жана структарылары иш жүргүзүүдө. О.э., сен интернет сайттары аркылуу бизнес-план жөнүндө жалпы түшүнүк алуу, аны иштеп чыгуунун тартип-эрежелери менен таанышуу гана эмес, о.э. даяр бизнес-пландарды да сатып алышың мүмкүн. Төмөндө ушундай интернет сайттарынан айрымдарын келтиребиз:

https://elmadad.uz/ideas

http://biznestrener.uz/yosh-tabirkor/50-biznes-rezha-kanday-tuziladi.html

http://pba.uz/

http://bizplan.uz/useful_info/samples_bizplan/1049/

http://bizart.uz/biznes-rezha-u-%D2%9Bandaj-tuziladi/

http://www.uzex.uz/uz-latn/pages/Business-plan?Aspx AutoDetectCookieSupport=1

http://uzbekiston.site/cr/biznes-rejalar/

Бизнес-план түзүүдө адистердин жардамынан да пайдалануу мүмкүн. Көптөгөн ишкана жана мекемелер өз ишинин курамында бизнес-план түзүү, тиешелүү кеңештерди берүү өндүү кызматтарды көрсөтүшөт. Атүгүл бизнес-план түзүүгө көмөктөшүүчү көптөгөн электрондук баракчалар да бар. Ушулардан бири – «Professional Business Advisers» (http://pba.uz) эсептелет.

О.э., баракчада бизнес-план түзүү үчүн зарыл болгон документтердин тизмеси, бизнес-план түзүү кызматтарынын баалары жана кайрылуу даректери келтирилген.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Бизнести пландаштыруу эмне үчүн зарыл?
2. Бизнес-план деп эмнеге айтылат?
3. Бизнес-пландын маанисин кандай негиздөө мүмкүн?
4. Бизнес-план түзүү үчүн кандай көндүмдөр талап кылынат?
5. Бизнес-пландын кандай милдеттерин билесиң?

## 12-ТЕМА БИЗНЕС ДОЛБООР ЖАНА СТАРТАПТАР

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы сүрөттө кайсы компаниялардын соода белгилери берилген?
2. Бул компаниялардын ишинин жалпы жактары эмнеде деп ойлойсуң?
3. Бул компаниялардын түзүлүү тарыхы жана ийгилигинин негиздери жөнүндө эмнелерди билесиң?

### БИЗНЕС ДОЛБООР

Сени менен өткөн темада бизнес-пландаштыруу жана бизнес-пландар жөнүндө маалыматка ээ болгон элек. Мазмуну боюнча бизнес-планга жакын, бирок өзүнүн көлөмү жагынан кененирээк болгон дагы бир уюштуруу-экономикалык мүнөздөгү документ – бизнес долбоор болуп эсептелет.

**Бизнес долбоор** – белгилүү бир бизнес идеяны ишке ашыруу менен байланыштуу бардык иш-чаралар баяндалган жана натыйжалуулугу негизделген документ. Бизнес долбоор ал же бул долбоорго каражат сарптоонун максатка ылайыктыгын аныктап берет.

Бизнес-план белгилүү бир идеяны же бизнес боюнча иш-аракетти ишке ашыруу үчүн акча жана башка ресурстарды тартуунун максатка ылайыктыгын негиздөөдө пайдаланылат. Бирок ишкерликте анын бардык жактарын пландаштыруу маанилүү орун тутат.

Адатта, бизнес долбоор кененирээк масштабдагы (соода, өндүрүш, экономикалык, социалдык ж.б.) милдеттерди негиздөөнү өз ичине алып, бизнес-план анын курамдык бөлүктөрүнөн бири эсептелет.

Бизнес долбоор экономикалык пайда же киреше алуу максатында жаңы азыктар, кызматтарды жаратуу, иштеп жаткан өндүрүштөрдү модернизациялоо же реконструкциялоого багытталган иш-чаралардын татаал комплексин туюнтат.

## БИЗНЕС ДОЛБООРДУН НЕГИЗГИ МИЛДЕТТЕРИ

Бизнес долбоордун негизги милдеттери төмөнкүлөрдөн турат:

– өндүрүлүшү көздө тутулуп жаткан азыкка жетиштүү талаптын бар экенин аныктоо;

– азык өндүрүүнүн жана сатуунун көлөмүн аныктоо;

– аткарылышы пландалган долбоордун пайда жана рентабелдик көрсөткүчтөрүн баалоо.

## СТАРТАП ДЕГЕН ЭМНЕ?

Бизнес долбоорлордон бири – стартап болуп саналат. Азырга чейин дүйнөдө ийгиликтүү ишке ашкан ири стартаптарга «Hewlett-Packard» (негиздөөчүлөрү – Девид Паккард жана Уилям Хюлетт), «Microsoft» (негиздөөчүлөрү – Билл Гейтс жана Пол Аллен), «Apple Computer inc.» (негиздөөчүлөрү – Стив Жобс жана Стив Возняк), «Google» (негиздөөчүлөрү – Лерри Пейж жана Сергей Брин)ду мисал келтирүү мүмкүн.

**Стартап** (англ. *startup company, startup* – аракетти баштап жаткан) – өз ишин инновациялык идеялар же технологияларга негизделген түрдө жүргүзүүчү жаңы түзүлгөн компания, фирма же бизнес долбоор.

Стартаптардын жаратылышы, ийгиликтүү өнүгүшү жана ишинин уланышы себептеринен бири – ири корпорациялардын аз кыймылдуулугу жана пассивдиги болуп эсептелет. Анткени алар өздөрү жолго койгон азыктарды өндүрүү менен алек болуп, жаңы азыктарды жаратуу менен алектенишпейт. Стартапты жаратууда жаңы идея негизги ресурс эсептелет. Бул идеянын ийгилик фактору – анын пайдалуулугунда. Стартаптын ийгилигине анын уюштуруучуларынын жашы, идея жана иш менен кызыгуусу жана машакаттуу эмгеги да таасир көрсөтөт.

Долбоорду ишке ашыруу үчүн каржылык ресурстардын жетиштүүлүгү пестиги жана компаниянын али базарда бекем болбогон абалы стартаптын өзгөчө жактарынан эсептелет.

## СТАРТАПТЫ КАРЖЫЛООНУН БУЛАКТАРЫ

Стартапты каржылоо булактарына төмөнкүлөрдү киритүү мүмкүн:
- бизнес-ангелдер;
- венчур фонддор;
- тааныштар жана туугандар.

**Бизнес-ангелдер** (англ. angel, business angel, angel investor ж.б.) – бизнеске, адатта, идеянын калыптануу баскычынан баштап инвестиция салуучу жеке адамдар. Алар компаниянын ишине кийлигишпейт, өздөрү салган каражаттарды да дароо кайтарылуусун талап кылышпайт. Компаниянын стартабына коюлган инвестиция бизнес-ангелдердин негизги киреше булагы эмес. Андыктан, алардын максаты узак мөөнөттүү келечекте пайда алуу болуп эсептелет.

**Венчурдук фонддор** бизнес-ангелдерден айырмаланып, стартапка өз аманатчылары (камсыздандыруу компаниялары, пенсиялык фонддор, жеке адамдар)нын каражаттарын инвестициялашат. Алардын долбоорлорду каржылоодогу катышуусу жогору же орто даражадагы тобокелдик эсептелет, бирок алынуучу кирешенин даражасы да жогору болот.

## СТАРТАП ҮЧҮН ИНВЕСТОР ИЗДӨӨ

Стартап долбоору үчүн инвестор издөөнүн эң эффективдүү усулдарынан бири «Networking» эсептелет.

**«Networking»** – тармактарга таандык форум жана конференцияларда, стартап тандоолорунда, венчурдук инвестициялоо боюнча иш-чараларда катышуу болуп эсептелет.

Бул иш-чараларда каржылык булактарга ээ болууну каалоочу көптөгөн компаниялар менен бир катарда, болочок инвесторлор да катышат.

Компания стартабы үчүн инвесторду тартууда тиешелүү форум жана сайттарда жарыяларды берүү чоң жардам бериши мүмкүн. О.э., стартаптар биржасы жана стартаптарды каржылоочу уюмдар да бар.

## СТАРТАПТАРДЫН ӨНҮГҮҮ БАСКЫЧТАРЫ

Стартаптар бир нече өнүгүү баскычтарынан өтөт.

**«Pre-startup» баскычы** – идеянын пайда болушунан баштап товардын базарга чыгуусуна чейин улануучу мезгил.

**«Pre-seed» баскычы** – идея калыптанып болгон, керектөөчү үчүн анык эмне зарылдыгы аныкталып болгон баскыч. Бирок али идеяны кантип техникалык жактан жакшыраак ишке ашыруу маселесинде так бир түшүнүк жок.

**«Seed» баскычы** – базарды үйрөнүү, стартаптын планын түзүү, техникалык тапшырманы түзүү жана ишке ашыруу, товардын үлгүсүн жаратуу жана сыноодон өткөрүү, алгачкы инвесторлорду издөө жана долбоорду ишке түшүрүүгө даярдык көрүү баскычы.

**«Startup» баскычы** – долбоорду ишке түшүрүү жана анын иштешинин башталгыч мезгили. Ал эки баскычтан турат:

Өсүү баскычы – стартап базарда туруктуу позицияны ээлеп, бизнес-план түзүү баскычында белгиленген марага жетүү үчүн ишенимдүү аракет жасалат.

Кеңейүү баскычы – стартап алгачкы максаттуу базардагы бизнес-планды ишке ашырып, башка базарларды ээлөөнүн эсебинен өз чегин кеңейте баштайт.

**Чыгуу баскычы** – стартапты каржылоодо катышкан бизнес-ангел жана венчурдук инвесторлордун толук же бир аз бизнестен чыгуусу. Бизнестен чыгуу төмөнкү көрүнүштөрдө ишке ашырылышы мүмкүн:

– фирманы стратегиялык инвесторлорго сатуу;
– компания акцияларын биржада жайгаштыруу;
– компания акцияларын түздөн-түз инвестиция фонддоруна сатуу;
– бизнес ишин токтотуу жана ишкананын банкроттугу.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Бизнес долбоор деген эмне?
2. Бизнес долбоордун бизнес-пландан кандай айырмасы бар?
3. Бизнес долбоордун негизги милдеттери эмнелерден турат?
4. Стартап деген эмне? Анын бизнес долбоорго кандай байланышы бар?

**13-ТЕМА**

# ИШКАНАНЫН УЮШТУРУУ ДОКУМЕНТТЕРИ

## АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы сүрөттөрдө берилген товар белгилери кайсы тармактык компанияларга тиешелүү?
2. Сүрөттөгү товар белгилерин кандай азыктарда кезиктиргенсиң?
3. Өзбекстандагы кандай бренддерди билесиң?

## УЮШТУРУУ ДОКУМЕНТТЕРИ

Ишкананын ишин уюштуруу анын уставы, уюштуруу келишими өңдүү уюштуруу документтерин иштеп чыгуудан башталат. Бул документтерди даярдоо ишкана мүлк ээлеринен чоң жоопкерчилик талап кылат. Анткени түзүлүп жаткан ишмердүүлүк ушул документтерге негизделген түрдө жасалат.

Юридикалык жак уставдын негизинде же уюштуруу келишими жана уставдын негизинде же бир гана уюштуруу келишиминин негизинде иш алып барат.

Юридикалык жактын уюштуруу келишими анын түзүүчүлөрү тарабынан түзүлөт, уставы болсо – тастыкталат.

***Өзбекстан Республикасынын Жарандык кодекси, 43-статья***

## ИШКАНАНЫН УСТАВЫ

**Ишкана уставы** – ишкананын иштөө тартибин жана шарттарын белгилеп берүүчү документ. Ишкана өз ишмердүүлүгүн уставында белгилеп берилген эрежелердин негизинде алып барат.

Ишкананын уставында, адатта, төмөнкү маалыматтар белгиленген болот:

– ишкананын уюштуруучу-укуктук формасы;
– анын аты;
– жайгашкан дареги;
– устав фондунун көлөмү жана курамы;
– устав фондун калыптандыруу тартиби;
– пайданы бөлүштүрүү тартиби;
– ишкананы кайра уюштуруу жана жоюу шарттары жана тартиби.

Уюмдун устав фондун белгилөөдө айрым уюмдар үчүн белгиленген минималдык өлчөмдөр бар экенин эсепке алуу керек болот.

**Устав фонду** – түзүүчүлөр же катышуучулардын өздөрү түзгөн компания, чарбалык коомго алгачкы салынган жана туруктуу үлүш эсептелүүчү материалдык жана акча каражаттарынын комплекси.

Өзбекстанда ишкананын уюштуруучу-укуктук түрүнөн келип чыккан түрдө, устав фондунун орнотулган минималдык көлөмүн төмөнкү маалыматтан көрүү мүмкүн.

| Уюштуруу түрү | Устав фондунун орнотулган минималдык өлчөмү |
|---|---|
| Акционердик коому | 1 600 000 000 сум |
| Жоопкерчилиги чектелген коом | Минималдуу эмгек акысынын 40 эсеси |
| Үй-бүлөлүк ишкана | Минималдуу эмгек акысынын 10 эсеси |
| Жеке менчик ишкана | Орнотулбаган |

## ИШКАНАНЫН УЮШТУРУУ КЕЛИШИМИ

Ишкананы уюштурууда эки жана андан көп жактар катышканда алардын ортосундагы укук жана милдеттерди өз ара келишип алуу зарыл болот. Мындай макулдашуу уюштуруу келишими аркылуу расмийлештирилет.

**Уюштуруу келишими** – түзүүчүлөрдүн ишкананы уюштуруу маалында өз ара макулдашып алынган негизги шарттарын туюнтуучу юридикалык документ.

> Уюштуруу келишиминде жактар (түзүүчүлөр) юридикалык жакты уюштуруу милдетин алышат, аны уюштуруу багытында чогуу ишмердүүлүк көрсөтүү тартибин, ага өз мал-мүлктөрүн берүү жана анын ишинде катышуу шарттарын белгилешет. Келишимде пайда жана зыяндарды катышуучулардын ортосунда бөлүштүрүү, юридикалык жактын ишин башкаруу, түзүүчүлөрдүн анын курамынан чыгуу шарттары жана тартиби да белгилеп коюлат. Уюштуруу келишимине түзүүчүлөрдүн макулдашуусына ылайык башка шарттар да киргизилиши мүмкүн.
>
> ***Өзбекстан Республикасынын Жарандык кодекси, 43-статья***

## ЛОГОТИП ЖАНА ФИРМА БЕЛГИСИ

Сен өз ишканаңды кең жамааттын арасында таанымал болушун кааласаң, анда анын фирмалык атын түрдүү графикалык белгилер, эмблема же сүрөттөр аркылуу оңой эсте кала турган жана таанылa турган даражасын камсыздашың керек болот. Мында логотип жана фирма белгилеринен пайдаланылат. Көп учурларда логотип жана фирма белгиси бирдей мааниде да колдонулат.

| **Аты** | **Кыскача мазмуну** | **Мисал** |
|---|---|---|
| Логотип | Грекче «*logos*» – сөз, «*typos*» – из, мөөр маанисин билдирип, фирманын атынын атайын стилге салынган жана кыскартылган түрү | |
| Фирма белгиси | Адатта фирманын аты менен жанаша жайгаштырылуучу же өзүнчө түрдө да колдонулуучу оригиналдуу сүрөттүү элемент | |

# ТОВАР БЕЛГИСИ

Сен өзүң өндүргөн азык же көрсөткөн кызмат башка азык жана кызматтардан ажыралып турушу үчүн товар белгиси, соода маркасы, кызмат көрсөтүү белгиси өңдүү атайын белгилерден пайдаланууң мүмкүн. Эгерде бул белгилер керектөөчүлөргө кеңири таанылып, базардын салмактуу бөлүгүн ээлеп алса, анда ал бренд деп аталат.

| Аты | Кыскача мазмуну | Мисалы |
|---|---|---|
| Товар белгиси | Бир өндүрүүчүнүн товарларын башкаларынан айырмаланып турушун камсыздай турган жана атайын каттоодон өткөрүлгөн белги | Beeline™ Chupa Chups |
| Соода маркасы | Trademark (соода маркасы, соода белгиси, товар маркасы) – бул да товар белгиси маанисин билдирет | PEPSI McDonald's |
| Кызмат көрсөтүү белгиси | Service mark – мазмуну боюнча товар белгисин туюнтуучу, бирок кызматтардын өзүнчө, өзүнө мүнөздүү өзгөчө жактарын бөлүп көрсөтүүдө пайдаланылуучу белги | IAA credit union℠ ServiceMark℠ HEATING • COOLING • PLUMBING |
| Бренд | Brand – керектөөчүлөргө кеңири таанылган жана базардын салмактуу бөлүгүн ээлеп алган соода маркасы | adidas® NIKE |

## СЛОГАН ЖАНА ЭСКЕРТҮҮЧҮ БЕЛГИЛЕР

Слоган – бул жарнаманын өзүнчө, өтө маанилүү түрү. Слогандар бат эсте калуучу, афоризм көрүнүшүндөгү жарнама формуласы болуп, компаниянын керектөөчүлөрдүн эсинде сакталып калуусун камсыздоо аркылуу товарларынын бат жана чоң көлөмдө сатылуусуна жардам берет.

Азыркы атаандаштык күчөп бараткан шартта ишкерлер өз товар белгилерин каттоодон өткөрүп, алардын башкалар тарабынан

өздөштүрүлүп алынуусунан коргоп коюшат. Мындай абалдарда бул товар белгисинин каттоого алынганы жөнүндө эскертүүчү белгилер (мисалы, ® жана TM) ден пайдаланылат.

| Аты | Кыскача мазмуну | Мисал |
|---|---|---|
| Слоган | Англисче «to slog» – күч менен урууу маанисин билдирип, бат эсте калуучу, афоризм көрүнүшүндөгү жарнаманын формуласы | Beeline™ Hayotning yorqin tarafida bo'l |
| Эскер-түүчү белгилер: ® жана TM | Товар белгиси каттоого алынганы жөнүн-дөгү атайын белги. Мисалы:<br>1) тамгалардын бирикмелери:<br>«TM» – trade mark;<br>«SM» – service mark;<br>«R» же ® – товар белгиси;<br>2) сөздөр:<br>«Trademark»;<br>«Registered Trademark»;<br>«Marque deposee»;<br>«Marca registrada» | TM ®<br>© SM |

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкананын уюштуруу документтерине эмнелер кирет?
2. Ишкананын уставында кандай маалыматтар белгиленген болот?
3. Устав фонду деген эмне?
4. Ишкананын уюштуруу келишими деген эмне? Анда кандай маселелер баяндалат?
5. Товар белгиси деген эмне? Өзбекстандагы кайсы товар белгилерин билесиң?
6. Соода маркасы эмнеге кызмат кылат?
7. Логотиптин фирма белгисинен айырмасы эмне? Кандай логотиптерди билесиң?
8. Өзүң билген бир нече слогандарды айтып бер.

**14-ТЕМА**

# ИШКЕРЛЕРДИ МАМЛЕКЕТТИК КАТТООДОН ӨТКӨРҮҮ

.....Ишкерлерге уруксат берүүчү документтерди расмийлештирүүдө көмөктөшүү, мамлекеттик органдарда өкүлдүк кылуу, жаңжалдарды сотко чейин чечүү, эмгек укугу боюнча юридикалык кызматтар көрсөтүү, укуктук сабаттуулукту арттыруу өңдүү багыттарда мындай кызматтарды күчөтүү керек.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Жогорудагы сүрөттөрдө берилген мекемелер кандай мамлекеттик кызматтарды көрсөтүшөт?
2. Кайсы бир мекемеде жалпы мүнөздөгү мамлекеттик кызматтар көрсөтүлөт деп ойлойсуң? Эмне үчүн?
3. Ишкерлик менен алектенүүчү адамдарда кайсы мамлекеттик кызматтарга зарылдык туулушу мүмкүн?

## ИШКЕРЛИКТИ МАМЛЕКЕТТИК КАТТООДОН ӨТКӨРҮҮ

Сен өткөн темаларда ишкерлик ишинин уюштуруучу-укуктук түрлөрү менен таанышып чыктың. Эми өзүң үчүн ишкерлик ишинин эң ыңгайлуу формасын тандап, аны мамлекеттик каттодон өткөрүү жараяндарын көрүп чыгабыз.

Жаран жеке ишкер катары мамлекеттик каттоодон өткөрүлгөн маалдан баштап ишкерлик менен алектенүүгө укуктуу.

***Өзбекстан Республикасынын Жарандык кодекси, 24-статья***.

Юридикалык жак мыйзам документтеринде белгиленген тартипте мамлекеттик каттоодон өткөрүлүшү зарыл. Мамлекеттик каттоодон өткөрүү жөнүндөгү маалыматтар жалпы элдин таанышып чыгуусу үчүн ачык болгон юридикалык жактардын бирдиктүү мамлекеттик реестрине киргизилет.

***Өзбекстан Республикасынын Жарандык кодекси, 44-статья***

Өзбекстанда 2017-жыл 1-апрелден баштап ишкерлик субъекттеринин мамлекеттик каттоодон өтүшү боюнча жаңы тартип иштеп жатат. Токтомго ылайык ишкерлик субъекттерин мамлекеттик каттоодон өткөрүү аларга **«Бирдиктүү терезе» принциби боюнча мамлекеттик кызматтарды көрсөтүүчү бирдиктүү борборлор** тарабынан ишке ашырылат.

**«Бирдиктүү терезе» принциби** – калк жана ишканалар тарабынан атайын мекемелерге кайрылуу жасоо аркылуу түрдүү мамлекеттик кызматтардан пайдалануу.

Демек, ишкерлик ишин мамлекеттик каттоодон өткөрүү үчүн, оболу, «Бирдиктүү терезе» борборлоруна кайрылуу талап кылынат.

**«Бирдиктүү терезе» борбору** – калк жана ишканаларга түрдүү мамлекет кызматтар көрсөтүү, ошонун ичинде ишкерлик ишин мамлекеттик каттоодон өткөрүү менен алектенүүчү атайын мекеме.

Сенин кайрылууң эки түрдүү жол менен ишке ашырылышы мүмкүн:

1. **Салттуу түрдөгү кайрылуу** – каттоодон өткөрүүчү органга барып ишкерлик субъектин мамлекеттик каттоодон өткөрүү.
2. **Онлайн түрдөгү кайрылуу** – Интернет дүйнөлүк маалымат желеси аркылуу каттоодон өткөрүү.

## САЛТУУ ТҮРДӨГҮ КАЙРЫЛУУ

Эгерде сен өз ишкерлигинди каттоодон өткөрүү үчүн тиешелүү мекемеге келсең, бул салттуу түрдөгү кайрылуу болуп эсептелет. Мында каттоодон өткөргөндүгү үчүн мамлекеттик бажысын (минималдуу эмгек акысынын бир эсеси өлчөмүндө) төлөшүң, тиешелүү кагаз документтеринин түп нускаларын тапшыруун жана арыз жазуун зарыл.

## ОНЛАЙН ТҮРДӨГҮ КАЙРЫЛУУ

Эгерде сен ишкерлик ишиңди интернет тармагы аркылуу каттоодон өткөрүүнү чечсең, бул онлайн түрдөгү кайрылуу болуп эсептелет. Ал үчүн каалаган жерден туруп, birdarcha.uz веб-сайтында жайгашкан программа аркылуу каттоодон өтүү мүмкүн. Онлайн түрдөгү кайрылууда каттоодон өткөргөндүгү үчүн мамлекеттик бажы минималдуу эмгек акысынын жарым эсеси өлчөмүндө төлөнөт.

Каттоодон өтүү жараяны анкетаны электрондук формада толтуруу аркылуу баскычма-баскыч ишке ашырылат. Каттоодон өткөрүү бүткөндөн соң, сага ишкерлик субъекти мамлекеттик каттоодон өткөрүлгөндүгү жөнүндөгү күбөлүк электрон формада берилет.

## ИНТЕРНЕТ ТАРМАГЫ АРКЫЛУУ КАТТООДОН ӨТКӨРҮҮНҮН АРТЫКЧЫЛЫКТАРЫ

Сен өз ишкерлик ишиңди интернет тармагы аркылуу каттоодон өткөрсөң бир топ артыкчылыктарга ээ болосуң. Мисалы:

– каттоодон өткөрүүчү органга кагаз түрүндөгү документтердин түп нускасын тапшыруу зарылдыгы жоголот;

– кайрылуучуларды каттоодон өткөрүүчү органга, о.э., каттоодон өткөрүүгө мамлекеттик бажын төлөө үчүн банк кассасына түздөн-түз баруу милдетинен бошотот;

– документтер интернет аркылуу онлайн тапшырылганда бизнести каттоодон өткөрүү үчүн мамлекеттик бажы ставкалары түздөн-түз барган абалга караганда эки эсе аз төлөнөт;

– бизнести каттоодон өткөрүү үчүн документтерди расмийлештирүү жана тапшырууну кайрылуучу үчүн ыңгайлуу болгон каалаган маалда баштоо, токтотуп туруу же кайра баштоо мүмкүн болот.

## БИЛЕСИҢБИ?

Ишканалар жана мекемелердин бирдиктүү мамлекеттик регистринин маалыматтарына көрө, 2018-жылдын 1-январь абалына каттоого алынган юридикалык жактардын саны (фермер жана дыйкан чарбаларысыз) 300,2 миңге жетти.

Каттоодон өткөн ишканалар жана мекемелердин негизги үлүшү Ташкент шаарында (20,8%), Ташкент (10,2%), Фергана жана Андижан (8,7%) облустарынын эсебине туура келет.

## БУЛ КЫЗЫК...

**Өзбекстан «Бизнес жүргүзүү – 2018» рейтингинде дүйнөлүк ондукка кирди**

Өзбекстан Дүйнөлүк банк тобунун ишкерлик чөйрөсүн жакшыртуу боюнча «Бизнес жүргүзүү – 2018» (Doing Business – 2018) рейтингинде үчүнчү жолу дүйнөнүн алдыңкы он мамлекети катарынан орун алды. Бул жөнүндө Дүйнөлүк банктын журтубуздагы өкүлчүлүгүнүн маалымат кызматы кабарлады.

... Ушул жылдагы темасы «Иш орундарын жаратуу үчүн реформалар жасоо» болгон жаңы отчётто Өзбекстан өткөн жылдагы 87-орундан 13 деңгээлге жогорулап, 74-орунду ээледи.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкерлик ишин мамлекеттик каттоодон өткөрүү эмне үчүн зарыл?
2. Мамлекеттик кызматтарды көрсөтүүнүн «Бирдиктүү терезе» принциби эмнени билдирет?
3. «Бирдиктүү терезе» борбору деген эмне?
4. «Бирдиктүү терезе» борборлоруна кайрылуунун кандай жолдору бар?
5. Салттуу түрдөгү кайрылуу кандай ишке ашырылат?
6. Онлайн түрдөгү кайрылуу үчүн кандай шарттар зарыл?
7. Сен өз ишкерлигиңди каттоодон өткөрмөкчү болсоң кайсы жолдон пайдаланган болот элең? Эмне үчүн?
8. Онлайн түрдө каттоодон өтүү жараяны кандай аткарылат?
9. Интернет тармагы аркылуу каттоодон өткөрүүнүн кандай артыкчылыктары бар?

**15-ТЕМА**

# ИШКЕРЛИКТИН ЖООПКЕРЧИЛИГИ

Ишкерлер коомчулугу адал эмес ишкерлерге карата келишкис болушу зарыл. Аларга карата биринчи кезекте мамлекет эмес, тескерисинче, ишкерлердин өздөрү пикир билдире турган жана бул чөйрөнүн аруулугун камсыздай турган система жаратышыбыз керек.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## ИШКЕРДИН УКУГУ

Ишкерлик менен алектенүүдөн мурда анын жоопкерчилигин толук туюу зарыл. Ишкерлик жоопкерчилиги, эң оболу, мыйзам документтеринде белгилеп берилген укук жана милдеттердин аткарылышы аркылуу көрүнөт.

**Ишкердин укугу** – мамлекет тарабынан ишкер үчүн пайдалануусу белгиленген же уруксат берилген иш-аракеттердин эрежелеринин комплекси..

Мисалы, ишкердин негизги укуктары катары төмөнкүлөрдү көрсөтүү мүмкүн:

– мыйзам документтеринде тыюу салынбаган ар кандай ишмердүүлүктү жасоо;

– мүлк укугу негизинде өзүнө таандык болгон мал-мүлккө ээлик кылуу, андан пайдалануу жана аны башкаруу;

– өз ишмердүүлүгү багыттарын, товарлар жеткирип берүүчүлөрдү жана өз товарларынын керектөөчүлөрүн эркин түрдө тандоо;

– бардык өндүрүш чыгымдарынын орду капталып, салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөр төлөнгөндөн соң калган кирешени (пайданы) эркин башкаруу;

– кредиттер алуу, башкалардын акча каражаттарын жана мал-мүлкүн келишим шарттарынын негизинде колдонуу;

– сырткы экономикалык ишмердүүлүктү ишке ашыруу.

## ИШКЕРДИН МИЛДЕТИ

Ишкерлик жоопкерчилиги көбүрөк ишкер тарабынан милдеттердин толук жана өз убагында аткарылышы аркылуу көрүнөт.

**Ишкердин милдеттемеси** – мамлекет тарабынан ишкер үчүн амал кылынышы же аткарылышы шарт кылып белгиленген иш-аракеттер эрежелеринин комплекси.

Төмөндө ишкердин милдеттемесинин айрымдарына токтолуп өтөбүз.

## КЕЛИШИМДИН МИЛДЕТТЕМЕЛЕРИН АТКАРУУ

Ишкер өз ишмердүүлүгүн түрдүү субъекттер – мамлекеттик мекемелер, ишканалар жана уюмдар, жеке ишкерлер же жарандар менен түзүлгөн келишимдердин негизинде алып барат. Андыктан, ал эң оболу бул келишимдерден келип чыга турган милдеттерин аткаруусу зарыл.

Ишкерлерде өз келишим милдеттерин аткаруу жоопкерчилиги жок болгон абалды элестетип көрөлү. Тамак-аштардын өз убагында же жетиштүү көлөмдө жеткирип берилбестиги – мамлекетте баанын кескин өсүүсү жана ачкачылыктын келип чыгуусуна; ишканаларга чийки зат жана материалдардын жеткирип берилбестиги – өндүрүштүн кыскаруусу, токтоп калуусу, ишсиздиктин пайда болушу жана натыйжада экономиканын кризиске жүз бурушуна алып келет.

## ТӨЛӨМДӨРДҮ ӨЗ УБАГЫНДА ТӨЛӨӨ

Ишкер өз ишмердүүлүгү натыйжасында келип чыга турган салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдү өз убагында төлөшү зарыл. Антпесе, мамлекет бюджети киреше бөлүгүнүн аткарылбастыгы жана бюджет тартыштыгынын пайда болушуна алып келет. Натыйжада, мамлекет бюджетинен каржылануучу ишкана жана мекемелердин каржылык камсыздалуусуна доо кетет, алардын ишчи жана кызматкерлери өз убагында маяна албайт, пенсия жана социалдык төлөмдөр кечигет.

Ишкер эгерде өз ишинде жалданма эмгектен пайдаланса, ишчилердин эмгек акы жана башка социалдык камсыздандыруу төлөмдөрүн ишке ашыруусу зарыл. Өз убагында жана эмгегине татыктуу өлчөмдө эмгек акы албаган ишчинин эмгек өндүрүмдүүлүгү

төмөндөйт. Натыйжада башка ишке өтүү же кошумча киреше табуу жолдорун издөөгө өтөт. Булардын бардыгы ишкердин ишмердүүлүк натыйжаларына терс таасир көрсөтөт.

## МЫЙЗАМ ДОКУМЕНТТЕРИ ТАЛАПТАРЫНА АМАЛ КЫЛУУ

Ишкерлик ишин уюштурууда эмгекти коргоо жана коопсуздук техникасы, экология, санитария жана гигиена тармагындагы мыйзам документтери жана нормативдик документтер талаптарына амал кылуу керек. Анткени жетиштүү даражада жарыктандырылбаган, жылуулук менен камсыздалбаган, өз өмүрүн коопко коюушу мүмкүн болгон шартта ишчилер жогорку эффект менен иштей албайт. Жадагалса, мунун натыйжасында болгон көңүлсүз жагдайлар, кырсыктарга иш берүүчү – ишкер толук жоoптуу болот.

Экология, б.а. айлана-чөйрөнү коргоого көңүл бурбастык, өндүрүш таштандыларын калктуу аймактарга, суу көлмөлөрүнө таштоо, уулуу зат же газдардын чыгуусунун алдын албоо, оболу, ушул ишканадагы ишчи жана ишкердин, жадагалса, бардык коом мүчөлөрүнүн ден-соолугуна зыян тийгизет.

## АДАЛ АТААНДАШУУ

Башка ишкерлер менен атаандашканда анын уруксат этилген (адал атаандаштык) гана түрлөрүнөн пайдалануу, ошол эле маалда, керектөөчүлөрдүн укуктарын коргоо жөнүндөгү мыйзам документтери талаптарына амал кылуу зарыл. Өз каршылаштарын коркутуу, алардын соода же өнөр жай сырларын уурдоого аракеттенүү, мал-мүлкүнө атайылап зыян келтирүү, атаандаштарды сындыруу үчүн демпинг нарк, б.а. азыкты өздүк наркынан төмөн болгон наркта сатуу өңдүү усулдар адал эмес атаандаштык түрлөрүнөн эсептелет. Мындай атаандашуунун кеңири жайылышы экономикадагы туруктуулуктун бузулуусуна, коомдо болсо кылмыштуулуктун кеңейүүсүнө алып келет.

## ТУУРА ЭСЕП ЖҮРГҮЗҮҮ ЖАНА ЭСЕП БЕРҮҮЧҮЛҮК

Ишкер бухгалтерия, ылдам жана статистика эсебин мыйзам документтери талаптарына ылайык жүргүзүшү, о.э., өз иши жөнүндөгү отчётторду тиешелүү мамлекеттик органдарга белгиленген тартипте жана

мөөнөттөрдө тапшырышы шарт. Туура эсеп жүргүзбөөнүн кесепетинен ишкердин каржылык натыйжаларын туура эмес көрсөтүү, пайданы жашыруу аркылуу салыкты төмөндөтүү учурлары келип чыгышы мүмкүн.

## ИШКЕРДИН ЖООПКЕРЧИЛИГИ

Ишкердин жоопкерчилиги белгиленген укук жана милдеттерге амал кылбоо, аларды аткарбоонун айынан пайда болот. Ишкердин жоопкерчилиги дегенде ишкер тарабынан аткарылбаган келишим милдеттери, чарба субъекттери, керектөөчүлөр, жалданма ишчилер жана мамлекеттин тапталган укуктарын тикелөөгө багытталган белгилүү бир иш-аракеттерди ишке ашыруу милдеттемеси түшүнүлөт.

**Ишкердин жоопкерчилиги** – бул ишкердин иш-аракетинин белгиленген мыйзам нормалары, социалдык жана ахлактык эрежелерге ылайыктыгы боюнча жооп берүү милдеттемеси.

Ишкердин жоопкерчилиги мүлктүк (материалдык), административдик, кылмыштык жана ахлактык көрүнүштөрдө болушу мүмкүн.

Укук бузуучу субъектине карай жоопкерчилик жеке тартиптеги, группалык же жамааттык көрүнүштөргө бөлүнүшү мүмкүн. Жеке тартиптеги жоопкерчиликке ишкерлик иши тармагындагы өз милдеттерин аткарбагандыгы үчүн айрым физикалык жак, группалык жоопкерчиликке – физикалык жактардын тобу, жамааттык жоопкерчиликке – юридикалык жактар ээ болот.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкерлик жоопкерчилиги деген эмне? Ал кандай абалдар аркылуу көрүнөт?
2. Ишкердин укугу деген эмне? Мамлекетибиздеги ишкерлердин негизги укуктарын санап бер.
3. Ишкердин милдеттемеси деген эмне? Ал ишкердин укугунан эмнеси менен айырмаланат?
4. Эмне үчүн ишкер тарабынан келишим милдеттерин аткаруу зарыл болуп эсептелет? Келишимдин аткарылбастыгы кандай абалдарга алып келет?
5. Ишкер тарабынан салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдү өз убагында төлөбөө кандай натыйжаларга алып келиши мүмкүн?
6. Ишкер кол астындагы ишчилердин иш акысын төмөндөтүү аркылуу өз кирешесин арттырышы мүмкүнбү? Эмне үчүн?

III БӨЛҮМ

# ИШКАНАНЫН КАРАЖАТТТАРЫ ЖАНА АЛАРДАН ПАЙДАЛАНУУНУН НАТЫЙЖАЛУУЛУГУ

16-ТЕМА

## ИШКАНА ЖАНА АЛАРДАН ПАЙДАЛАНУУНУН НАТЫЙЖАЛУУЛУГУ

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдө мебель өндүрүүгө адистешкен ишкана каражаттарынын кайсы түрлөрү берилген?
2. Бул каражаттардын кайсыларын негизги жана кайсыларын айланма каражаттарга киргизүү мүмкүн? Оюңду негизде.
3. Ишкана каражаттарынан натыйжалуу пайдалануунун жолдору эмнелерден турат деп ойлойсуң?

## ИШКАНАНЫН КАРАЖАТТАРЫ

Көңүл бурган болсоң, ишкер адамдан белгилүү бир өлчөмдө акча берип турууну сурасаң, ал, адатта, «акчаларым жүгүртүүдө» деп жооп берет. Бул жооптун мазмунун толугураак түшүнүү үчүн ишкананын каражаттары жана алардын кыймылын карап чыгабыз.

Сен өз ишкерлигиңди жүргүзүү үчүн ишкана түзүшүң мүмкүн.

**Ишкана** – бул коомдун керектөөлөрүн камсыздоо жана пайда алуу максатында азык өндүрүү, иш аткаруу жана кызмат көрсөтүү үчүн уюштурулган эркин чарба жүргүзүүчү субъект.

Ишкананын ишин уюштуруу жана жүргүзүү үчүн каражат талап кылынат.

**Ишкананын каражаттары** – бул ишкананын ишин уюштуруу жана жүргүзүүгө кызмат кылуучу акча, түрдүү ресурстар жана өндүрүлгөн товарлардын комплекси. Бул каражаттар түрдүү булактарда капитал, фонд, каражат өндүү терминдер менен да аталат.

## ИШКАНА КАРАЖАТТАРЫНЫН ТҮРЛӨРҮ

Иш жүзүндө ишкана каражаттары үч түрдө болот: акча, ресурс жана товар.

Акча түрүндөгү каражаттар ишкананын ишин жолго коюу үчүн зарыл ресурстарды сатып алуу же алардан пайдалангандык үчүн төлөмдөрдү ишке ашыруу үчүн иштетилет. Мунун натыйжасында акча каражаттары ресурстар же эффективдүү каражаттарга айланат.

**Ресурстар** – өндүрүш жараянын ишке ашыруу үчүн сатып алынган имарат, аспап-жабдыктар, чийки зат жана материалдар, эмгек ресурстары, электр энергиясы, суу жана башка ресурстар түрүндөгү каражаттар саналат.

Бул ресурстар өндүрүш жараянында пайдаланылып, өз баасынан көбүрөк азык жаратканы үчүн эффективдүү каражаттар деп да жүргүзүлөт.

Өндүрүш жараянында жаратылган азыктар товар, б.а. сатуу үчүн арналган азык түрүнө келет.

**Товар** – бул ишканада өндүрүлгөн жана сатууга арналган азык же кызматтар.

Демек, ишкердин колунда акча түрүндө болгон каражат өз кыймылы маалында алгач ресурстарга, кийин товарга айланып, базарда сатылгандан соң, дагы акча түрүндө ишкерге кайтып келет. Муну ишкана каражатынын (бул мисалда акчанын) айланма аракети дейилет.

**Ишкана каражаттарынын айланма аракети** – ишкана каражатынын өз аракетин белгилүү бир (акча, ресурс, товар) түрдөн баштап, кезектеги баскычтарды басып өтүп, дагы өзүнүн алгачкы формасына кайтуусу болуп саналат.

# ИШКАНА КАРАЖАТТАРЫНЫН АЙЛАНЫШЫ

Ишкана каражаттарынын айланма аракети үзгүлтүксүз кайталанып, жаңыланып турат. Анткени ишкер өз каражатын бир жолу айландырып, андан алган пайдасы менен чектелип калбайт. Бул үзгүлтүксүз жараян ишкана каражаттарынын айланышы дейилет.

**Ишкана каражаттарынын айланышы** – ишкана каражаттарынын айланма аракетинин үзгүлтүксүз кайталанып, жаңыланып турушу.

Ишкана каражаттарынын курамындагы түрдүү ресурстардын айлануу тездиги айырмаланат. Мисалы, чийки зат жана материалдар бир айланма аракеттен соң өзүнүн башталгыч формасына кайтса, имарат жана аспап-жабдыктар бир нече айланма аракеттен соң өзүнүн башталгыч формасына кайтат.

Ошондуктан, ишкана каражаттары эки бөлүккө: негизги жана айланма каражаттарга бөлүнөт.

**Негизги каражат** – өндүрүш жараянында узак убакыт катышып, өз материалдык көрүнүшүн өзгөртпөй турган ресурс түрүндөгү каражат.

**Айланма каражат** – өндүрүш жараянында бир жолу катышып, өз материалдык көрүнүшүн өзгөртө турган ресурс түрүндөгү каражат.

Негизги жана айланма каражаттардын өз ара айырмасын төмөнкү жадыбал аркылуу көрүү мүмкүн

| Өзгөчө жагы | Негизги каражат | Айланма каражат |
|---|---|---|
| Өндүрүш жараянында катышуусу | – узак убакыт катышат (мисалы, станок 10 жыл, имарат 50–100 жыл);<br>– өзүнүн материалдык көрүнүшүн сактап калат. | – бир жолу катышат;<br>– өзүнүн материалдык көрүнүшүн жоготуп, жаңы көрүнүшкө өтөт (мисалы, булгаарыдан бут кийим тигилиши). |
| Өз баасын азыктын баасына өткөрүүсү | – азыктын баасына узак мезгил аралыгында бөлүнүп өтүп барат. | – азык баасына бир өндүрүш жараянында толук өтөт. |

Жогорудагылардан көрүнгөндөй, айланма каражаттар бир өндүрүш жараянында өз баасын азык баасына толук өткөрүп, ал сатылгандан соң дагы кайрадан сатып алуу аркылуу тикелениши мүмкүн. Мисалы, бир жуп бут кийим өндүрүү үчүн 60 миң сумдук булгаары сарпталган болсо, булгаарынын баасы бут кийимдин баасына толук кошулат. Эгерде бут кийим кардарга 120 миң сумга сатылса, демек бул нарктын ичинде 60 миң сумдук теринин баасы да бар. Ишкер бут кийим сатуудан түшкөн 120 миң сумдун 60 миң сумуна жаңы булгаары чийки затын сатып алуу аркылуу бул айланма каражатты кайрадан пайда кылат.

Бирок негизги каражатты кайрадан пайда кылуу анчалык оңой эмес. Анткени негизги каражаттын курамындагы имарат, жай, аспап-жабдык, эмгек куралдары узак мөөнөт бою кызмат кылып, алардын жардамында көптөгөн азыктар өндүрүлөт. Андыктан, негизги каражаттар түрүндөгү ресурстардын өндүрүш жараянындагы кызмат мөөнөтү эсепке алынып, алардын эскирүү баасы бул мөөнөт ичинде өндүрүлгөн азыктардын баасына кошуп барылат.

**Негизги каражаттын эскириши** – негизги каражаттын башталгыч баасынын төмөндөп барышы.

Негизги каражаттын башталгыч баасынын төмөндөп барышы анын эскирген бөлүгүнүн азык баасына кошуп барылышы себеп болуп өтүп, бул жараян негизги каражаттардын амортизациясы деп аталат.

**Негизги каражаттардын амортизациясы** – негизги каражаттардын эскирүү баасын азык өндүрүштүк чыгымдарына кошуп баруу жолу менен акча түрүндөгү каптап барылышы.

Амортизация отчислениеси ($A_{aj}$) негизги каражаттын баасын ($M_{as}$) бул баанын кызмат мезгили ($X_d$) не болгон катышы аркылуу аныкталат:

$$A_{aj} = \frac{M_{as}}{X_d}$$

Амортизация отчислениеси белгиленген амортизация ченеминин негизинде ажыратылып барылат. Амортизация ченеми ($A_m$) негизги каражат баасы ($M_{as}$) жана бул баанын кызмат мезгили ($X_d$) менен көбөйтүндүсүнө болгон катышы жана аларды пайызда туюнтуу аркылуу аныкталат:

$$A_M = \frac{M_{as}}{M_{as} \times X_d} \times 100\% \quad \text{же} \quad A_M = \frac{1}{X_d} \times 100\%$$

Ишканада бул жол менен чогулуп барыла турган негизги каражаттардын эскирүү суммасы **амортизация фондун** түзөт.

Айталы, ишканага 50 млн. сумдук станок сатып алынды. Эгерде станоктун 10 жыл бою кызмат кылуусу көздө тутулган болсо, анда бир жылдык эскирүү суммасы 5 млн. сумду, амортизация ченеми болсо 10 пайызды түзөт:

| **Жылдар** | **Жыл башындагы баасы** | **Бир жылдагы эскириши** | **Жыл аягындагы баасы** | **Амортизация фонду** |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 50 000 000 | 5 000 000 | 45 000 000 | 5 000 000 |
| 2 | 45 000 000 | 5 000 000 | 40 000 000 | 10 000 000 |
| 3 | 40 000 000 | 5 000 000 | 35 000 000 | 15 000 000 |
| 4 | 35 000 000 | 5 000 000 | 30 000 000 | 20 000 000 |
| 5 | 30 000 000 | 5 000 000 | 25 000 000 | 25 000 000 |
| 6 | 25 000 000 | 5 000 000 | 20 000 000 | 30 000 000 |
| 7 | 20 000 000 | 5 000 000 | 15 000 000 | 35 000 000 |
| 8 | 15 000 000 | 5 000 000 | 10 000 000 | 40 000 000 |
| 9 | 10 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 45 000 000 |
| 10 | 5 000 000 | 5 000 000 | 0 | 50 000 000 |

Жадыбалдан көрүнгөндөй, ишканада ар жылы станок үчүн 5 млн. сумдук эскирүү эсептелип, амортизация фондуна өткөрүп барылат. Натыйжада, 10 жылдан соң станоктун баасы таптакыр жоголуп, ишкана амортизация фондунда 50 млн. сум акча каражаты пайда болот. Ишкер эми эскирген станокту чыгарып таштап, ордуна жаңы станок сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болот.

## ИШКАНА КАРАЖАТТАРЫНАН ПАЙДАЛАНУУНУН НАТЫЙЖАЛУУЛУГУ

Ишкер үчүн өз ишканасынын каражаттарынан пайдалануунун натыйжалуулугун баалап баруу маанилүү болуп эсептелет. Бул үчүн ал бир топ көрсөткүчтөрдөн пайдаланышы мүмкүн.

**Негизги каражаттын натыйжалуулугу ($КН_н$)** – ишканада өндүрүлгөн азыктын көлөмү (АК) менен негизги каражат баасынын ($К_н$) арасындагы катышты туюнтуучу көрсөткүч:

$$КН_н = \frac{АК}{К_н}$$

Айталы, ишканада 500 млн. сумдук негизги каражаттар бар болуп, 2017-жылдын ичинде 2 млрд. сум көлөмүндө азык өндүрүлдү. Анда ишкананын негизги каражатынын натыйжалуулук көрсөткүчү 4 тү түзөт. Бул ишкананын ар 1 сумдук негизги каражаты 4 сумдук азык өндүрүүдө катышканын билдирет. Бул көрсөткүчтүн жогору болушу оң жагдай эсептелет.

**Негизги каражаттын сыйымдуулугу** ($КСый_н$) – негизги каражаттын натыйжалуулугуна терс, б.а. ишкананын негизги каражатынын баасы ($К_н$) менен өндүрүлгөн азыктын көлөмүнүн (АК) өз ара катышын туюнтуучу көрсөткүч:

$$КСый_н = \frac{К_н}{АК}$$

Жогорудагы мисал боюнча каралса, ишкананын негизги каражат сыйымдуулугу көрсөткүчү 0,25 ти түзөт. Бул ишканадагы ар 1 сумдук азыкты өндүрүүдө 0,25 сумдук негизги каражат катышканын билдирет. Бул көрсөткүчтүн төмөн болушу оң жагдай эсептелет.

Ишканада айланма каражаттан натыйжалуу пайдалануу азыктын материалдык натыйжалуулугу жана материалдык сыйымдуулугу көрсөткүчтөрү аркылуу бааланат.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкана каражаттары деген эмне?
2. Ишкана каражаттарынын кандай түрлөрү бар?
3. Ишкана каражаттарынын айланма аракети деген эмне?
4. Ишкана каражаттарынын айланышы айланма аракеттен эмнеси менен айырмаланат?
5. Негизги жана айланма каражаттардын бири-биринен айырмасы эмнеде?
6. Негизги каражаттын эскириши дегенде эмне түшүнүлөт?
7. Амортизация ченеми кандай эсептелет?
8. Ишкана каражаттарынан пайдалануунун натыйжалуулугу кайсы көрсөткүчтөр аркылуу бааланат?
9. Негизги каражаттын натыйжалуулугу көрсөткүчүнүн мазмунун түшүндүрүп бер.

**17-ТЕМА**

# БАНК КРЕДИТТЕРИ

Ушул максатта соода банктары жана алардын аймактардагы филиалдары, өз мүмкүнчүлүктөрүнөн келип чыгып, ишкерлерге каржылык көмөк жана жардам берүүнү өз мойнуна алат.

Сөздүн ток этерин айтсак, банктар эми элибизди ишкерликке, иш билгиликке үйрөтүшү жана буга жетелеши зарыл болот.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

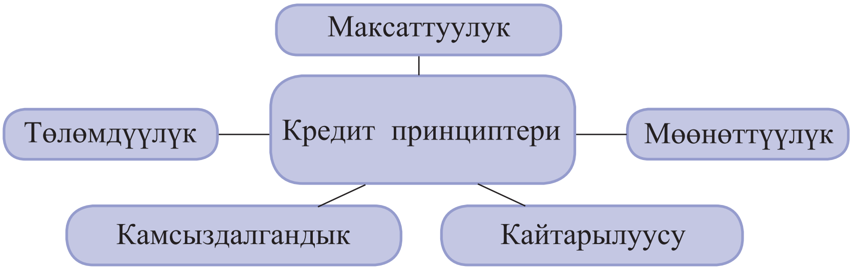
1. Сүрөттөрдөн кредиттин маңызы менен байланышкан кандай өзгөчөлүктөр берилген?
2. Сүрөттөгү саат кандай маанини билдирет деп ойлойсуң? Калькуляторчу? Өз оюңду түшүндүрүп бер.

## КРЕДИТ ЖАНА АНЫН ПРИНЦИПТЕРИ

Ар бир ишкер эле өз ишин жүргүзүү үчүн жетиштүү каржылык каражатка ээ болбошу мүмкүн. Же ишкананы кеңейтүү, кайсы бир долбоорду ишке ашыруу үчүн каражаты жетпей калышы мүмкүн. Мындай учурларда кошумча чыгым табуунун кең жайылган жана натыйжалуу жолу – банк кредитин алуу эсептелет.

**Банк кредити** – банктар жана атайын кредит мекемелери тарабынан ишкерлер же башка адамдарга берилүүчү акча түрүндөгү карыз.

Кредит берүү бир топ принциптерге негизделип, аны төмөнкү схема көрүнүшүндө туюнтуу мүмкүн.




Демек, сен банктан кредит алууда аны кандай максатта алып жатканыңды билдирүүң зарыл. Бул максаттан келип чыккан түрдө кредит мөөнөттөрү аныкталат жана кредит төлөмдөрүнүн пайыздары белгиленет. Мында сен алынган кредит жана ал боюнча эсептелген пайыздарды өз убагында кайтарылуусуна кепилдик беришиң керек болот. Көбүнчө бул кепилдик банк тарабынан берилип жаткан кредит суммасынан кымбатыраак баадагы күрөө (залог) камсыздоосу аркылуу берилет.

## КРЕДИТТИН ТҮРЛӨРҮ

Банк кредити менен бир катарда сен кредиттин башка түрлөрү жөнүндө маалыматка ээ болушуң зарыл.

Эгерде чарбалар аралык кредит белгилүү бир товарлардын төлөмүн кечиктирүү түрүндө ишке ашырылса, ал **соода кредити** деп аталат.

Кыймылсыз мүлк (мисалы, жер, имарат)төрдү күрөөгө коюунун эсебинен узак мөөнөттүү карыз түрүндө берилүүчү кредит **ипотека кредити** деп аталат.

**Керектөө кредити** – жеке адамдарга, оболу, узак мөөнөткө пайдаланыла турган керектөө товарларын (мисалы, мебель, автомобиль, телевизор жана башкалар) сатып алуу үчүн белгилүү бир мөөнөткө бериле турган кредит.

## ПАЙЫЗ СТАВКАСЫ

Сени банк кредитинен пайдалануу же пайдаланбоо жөнүндөгү чечимиңе таасир этүүчү негизги факторлордон бири – бул кредит боюнча эсептелүүчү пайыз ставкасы болот.

**Пайыз ставкасы** – кредит алуучу тарабынан төлөнө турган төлөм өлчөмүнүн кредиттин өлчөмүнө болгон катышынын пайыздагы туюнтулушу.

Пайыз ставкасын төмөнкү формула аркылуу туюнтуу мүмкүн:

$$r' = \frac{r}{K_{ssuda}} \times 100$$

мында:

$r'$ – пайыз ставкасы;

$r$ – кредит боюнча төлөмдүн өлчөмү;

$K_{ssuda}$ – кредиттин өлчөмү.

Эгерде, сен банктан 100 миң сум өлчөмүндөгү кредитти жылына 20 миң сум төлөө шарты менен алган болсоң, бул кредиттин пайыз ставкасы 20% ды түзөт. Мындан көрүнгөндөй, пайыз ставкасын түрдүү, мисалы, жыл, чейрек, ай жана башка мөөнөттөр үчүн эсептеш мүмкүн.

## ИШ ЖҮЗҮНДӨ КРЕДИТ ПАЙЫЗЫН ЭСЕПТӨӨ ЖАНА ТӨЛӨӨ

Азыркы күндө банк практикасында кредит пайызын эсептөө жана төлөө негизги карыздын кемип баруу принцибинде ишке ашырылат. Мында алынган кредит өлчөмү белгиленген мөөнөт, б.а. жылдарды айларга айландырып, алардын санына бөлүнөт жана ушул тартипте кредит пайызы эсептелип барылат. Айталы, сен банктан жылдык 20% түрүндө 1 жыл мөөнөткө 90 млн. сум кредит алдың. Мында сен кредит төлөмдөрүн төмөнкү тартипте ишке ашырасың.

| **Ай** | **Кредиттин калдыгы** | **Кредит боюнча негизги төлөмдүн өлчөмү** | **Кредит боюнча пайыз төлөмүнүн өлчөмү** | **Кредит боюнча жалпы төлөмдөрдүн өлчөмү** |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 90 000 000 | 7 500 000 | 1 800 000 | **9 300 000** |
| 2 | 82 500 000 | 7 500 000 | 1 650 000 | **9 150 000** |
| 3 | 75 000 000 | 7 500 000 | 1 500 000 | **9 000 000** |
| 4 | 67 500 000 | 7 500 000 | 1 350 000 | **8 850 000** |
| 5 | 60 000 000 | 7 500 000 | 1 200 000 | **8 700 000** |
| 6 | 52 500 000 | 7 500 000 | 1 050 000 | **8 550 000** |
| 7 | 45 000 000 | 7 500 000 | 900 000 | **8 400 000** |
| 8 | 37 500 000 | 7 500 000 | 750 000 | **8 250 000** |
| 9 | 30 000 000 | 7 500 000 | 600 000 | **8 100 000** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 10 | 22 500 000 | 7 500 000 | 450 000 | **7 950 000** |
| 11 | 15 000 000 | 7 500 000 | 300 000 | 7 800 000 |
| 12 | 7 500 000 | 7 500 000 | 150 000 | 7 650 000 |
| | 0 | 90 000 000 | 11 700 000 | 101 700 000 |

## КРЕДИТТИК КАМСЫЗДОО

Кредиттик камсыздоо – кредит боюнча макулдашуунун карыз алуучу тарабынан аны белгиленген мөөнөттө кайтаруу мүмкүнчүлүгүн арттыруучу кошумча шарты. Кредиттик камсыздоо катары күрөө ордундагы мал-мүлктөр, түрдүү мекемелердин кепилдиги, үчүнчү адамдын кепилдиги жана башкалар кызмат кылышы мүмкүн.

Мисал үчүн, «Ipak yo‘li» АИББ күрөө камсыздоосу катары төмөнкүлөр кабыл алынышы мүмкүндүгү белгилеп коюлган:

1) мал-мүлк (кыймылдуу жана кыймылсыз мүлк) күрөөсү. Күрөө түрү Өзбекстан Республикасынын «Күрөө жөнүндө» жана «Ипотека жөнүндөгү» мыйзамдарына туура келе турган мүлк, буюм жана мүлк укугу (талап кагаздары) түрүндө болушу мүмкүн;

2) соода банктары же камсыздандыруу компанияларынын кепилдиги;

3) үчүнчү адамдын кепилдиги;

4) алынган кредиттин кайтпоо тобокелдигин банк пайдасына чечүү жөнүндө камсыздандыруу полиси;

5) зергерлик буюмдары;

6) мыйзамда көздө тутулган башка камсыздоолор.

## КЛИЕНТТИН КРЕДИТ АЛУУ ЖӨНДӨМҮН БААЛОО

Сен кредит алуу максатында тиешелүү документтерди банкка тапшырганыңдан соң банк кредит алуу жөндөмүңдү баалап көрөт. Анткени клиентке кредит берүү мүмкүндүгү жана анын өлчөмүн туура аныктоо банк кредитинин кайтарылуусуна шарт жаратат.

Клиенттин кредит алуу жөндөмүн баалоо ар бир банк тарабынан эркин түрдө иштеп чыгылган норма жана усулдардын негизинде ишке ашырылат.

Эң оболу, банк сенин белгилүү бир мезгилде бардык төлөмдөрдү төлөгөнүңдөн кийинки кала турган акчаңды төмөнкү формула аркылуу аныктайт:

$$ТК = АК - ТЧ$$

мында:

ТК – таза киреше;

АК – алынган киреше;

ТЧ – туруктуу чыгашалар.

Айталы, сенин киреше салыгы жана башка кармап калуулардан кийинки айлык кирешең 1 млн. сумду түзөт. Туруктуу чыгымдар (мисалы, коммуналдык төлөмдөр, ижара акы жана башкалар)дын өлчөмү 400 миң сум болсо, анда таза кирешең 600 миң сумду түзөт. Алынып жаткан кредит боюнча маалыматтардын негизинде сенин кредит алуу жөндөмүңдүн коэффициентин төмөнкү формула аркылуу эсептөө мүмкүн:

$$КАЖК = \frac{ТК}{АТ}$$

мында:

КАЖК – кредит алуу жөндөмүнүн коэффициенти;

ТК – таза киреше;

АТ – ар айлык төлөмдөр.

Айталы, сенин кредит боюнча ар айлык төлөмдөрүң 300 миң сум болсо, анда кредит алуу жөндөмүңдүн коэффициенти 2 ге тең болот. Б.а., сенин таза кирешең кредит боюнча ар айлык төлөмдөрүңдү 2 эсе каптайт. Банк бул коэффициентти бул маселеде өзү белгилеген ченемге салыштырып көрөт жана натыйжа оң болсо, баалоонун соңку баскычтарына өтөт.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Банк кредити деген эмне?
2. Кредит берүүнүн кандай принциптери бар?
3. Кредиттин кандай түрлөрүн билесиң? Ар бир түрүнүн мазмунун кыскача баянда.
4. Кредит менен лизингдин өз ара айырмасы эмнеде?
5. Пайыз ставкасы деген эмне жана ал кандай туюнтулат?
6. Азыркы күндө банк ишинде кредиттин пайызын эсептөө жана төлөө кандай ишке ашырылат?
7. Кредиттик камсыздоо эмне үчүн зарыл?
8. Клиенттин кредит алуу жөндөмүн баалоо эмне үчүн зарыл?

**18-ТЕМА**

# ИШКАНАНЫН ЧЫГЫМДАРЫ

## ӨНДҮРҮШТҮК ЧЫГЫМДАР

Ишкерлик ишинин ийгилиги каражаттарды туура пландаштыруу жана ишке ашырууга байланыштуу. Мисалы, сен кайсы бир азыкты өндүрүү үчүн чийки зат, негизги жана жардамчы материалдар, күйүүчү май жана энергия, амортизация, эмгек акы жана социалдык камсыздандырууга төлөмдөр, пайыздык төлөмдөр жана башка чыгымдарга туш келишиң мүмкүн. Азыкты өндүрүү жана аны керектөөчүлөргө жеткирүү боюнча бардык чыгымдар жалпы чыгымдар дейилет.

Жалпы чыгымдар экиге бөлүнөт:

– өндүрүштүк чыгымдар;

– мамилелик чыгымдар.

**Өндүрүштүк чыгымдар** – азыкты түздөн-түз өндүрүү үчүн жасала турган чыгымдар болуп саналат.

Алардын ичине жогоруда келтирип өтүлгөн эмгек акы, чийки зат жана материалдык чыгымдар, амортизация жана башкаларды киритүү мүмкүн.

**Мамилелик чыгымдар** – азыктарды өндүрүүчүдөн алып, керектөөчүгө жеткирүү менен байланышкан чыгымдар.

Мамилелик чыгымдар эки топко бөлүнөт: кошумча чыгымдар жана таза мамилелик чыгымдар.

**Кошумча мамилелик чыгымдар** – азыктарды ороо, таңгактоо, иргөө, транспортко жүктөө, ташуу жана сактоо менен байланыштуу чыгымдар. Мамилелик чыгымдардын бул түрлөрү өндүрүштүк чыгымдардын уландысы эсептелип, азык баасынын курамына кирет жана аны арттырат. Чыгымдар товар сатылгандан соң алынган акча кирешеси суммасынан капталат.

**Таза мамилелик чыгымдар** – сатуучунун маянасы, маркетинг, жарнама жана ушул сыяктуулар менен байланышкан чыгымдар. Таза мамилелик чыгымдар азык баасын арттырбайт. Алар азык сатылгандан кийин алынган пайданын эсебинен капталат.

## БУХГАЛТЕРИЯ ЖАНА ЭКОНОМИКАЛЫК ЧЫГЫМДАР

Ишкана өндүрүш жараянында өз ресурстарынан же тартылган ресурстардан пайдаланышы мүмкүн. Демек, чыгымдар ички же сырткы чыгымдарга бөлүнөт.

**Сырткы чыгымдар** – ишкананын иши үчүн зарыл ресурс жана кызматтарды сырттан төлөмдүн негизинде тартуунун натыйжасында пайда боло турган чыгымдар.

Мисалы, сенин чийки зат жана материалдар, транспорт кызматы үчүн төлөмүң сырткы чыгым болуп эсептелет. Сырткы чыгымдар төлөм документтери менен расмийлештирилгендиктен бухгалтерия чыгымдары деп да аталат.

**Ички чыгымдар** – ишкана же ишкердин өзүнө тиешелүү болгон ресурстардан пайдалануу менен байланышкан чыгымдар.

Мындай чыгымдар үчүн акча төлөмдөрү төлөнбөйт. Ички чыгымдар бул ресурстардын баасын ушуга окшош ресурстардын базардагы бааларына салыштыруу аркылуу бааланат.

Ички жана сырткы чыгымдарды айырмалоо ишкананын экономикалык ишинин натыйжалуулугун арттыруунун жолдорун салыштырма талдоо мүмкүнчүлүгүн берет.

## ТУРУКТУУ ЖАНА ӨЗГӨРМӨ ЧЫГЫМДАР

Өндүрүш көлөмүнүн өзгөрүүсүнө таасир этүүсү же этпестигине карап чыгымдар туруктуу жана өзгөрмө болуп бөлүнөт.

**ЖАЛПЫ ЧЫГЫМДАР**

| **Туруктуу чыгымдар** | **Айланма чыгымдар** |
|---|---|
| Ишкананын төлөм милдеттери | Чийки зат |
| Салыктар | Материал |
| Амортизация отчислениеси | Күйүүчү май |
| Ижара акысы | Транспорт кызматы |
| Сакчылык кызматы чыгымдары, ишчилердин маянасы ж.б. | Ишчилердин эмгек акысы жана ушул өндүүлөр үчүн чыгымдар |

**Туруктуу чыгымдар** (FC-fixed cost) – азык өндүрүү көлөмүнүн өзгөрүүсүнө байланыштуу болбогон чыгымдар.

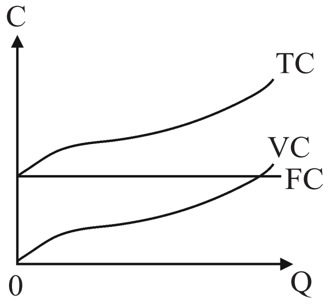
Мисалы, имарат үчүн ижара акы, жарнама үчүн төлөм, кароол же башка техникалык ишчилердин эмгек акысы туруктуу чыгымдарга кирет.

**Өзгөрмө чыгымдар** (VC-variable cost) – азык өндүрүү көлөмүнүн өзгөрүүсүнө байланыштуу чыгымдар.

Мисалы, чийки зат, материалдар, ишчилердин эмгек акысы өзгөрмө чыгымдардан эсептелет.

Өндүрүштүн ар бир даражасындагы **туруктуу жана өзгөрмө чыгымдардын суммасы жалпы чыгымдар** (TC-total cost)ды түзөт.

Туруктуу (FC), өзгөрмө (VC) жана жалпы (TC) чыгымдарды график аркылуу туюнтуу мүмкүн.




## ЖАЛПЫ, ОРТОЧО ЖАНА ЧЕК АРАЛЫК ЧЫГЫМ

Ишкер азык бирдигин өндүрүүгө жасай турган чыгымдарды эсептөө үчүн орточо жалпы, орточо туруктуу жана орточо өзгөрмө чыгымдарды билүүсү зарыл.

**Орточо жалпы чыгымдар** – жалпы чыгымдардын өндүрүлгөн азыктын санына болгон катышын туюнтат:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

мында: AC (average cost) – орточо жалпы чыгымдар;

$TC$ – жалпы чыгымдар;

$Q$ (quantity) – өндүрүлгөн азыктын саны.

**Орточо туруктуу чыгымдар** туруктуу чыгымдардын өндүрүлгөн азыктын санына болгон катышы менен аныкталат:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Мында: $AFC$ (average fixed cost) – орточо туруктуу чыгымдар;

$FC$ – туруктуу чыгымдардын суммасы.

**Орточо өзгөрмө чыгымдар** өзгөрмө чыгымдардын өндүрүлгөн азыктын санына болгон катышы менен аныкталат:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Мында: *AVC* (average variable cost) – орточо өзгөрмө чыгымдар; *VC* – өзгөрмө чыгымдардын суммасы.

О.э., орточо жалпы чыгымдарды орточо туруктуу жана орточо өзгөрмө чыгымдардын суммасы катары да туюнтууга болот:

$$AC = AFC + AVC$$

Эң жогорку даражада пайда алууга жетишүү үчүн товар өндүрүүнүн керектүү өлчөмүн аныктоо зарыл. Мында чек аралык чыгымдан пайдаланылат.

**Чек аралык чыгым** – азыктын кезектеги бирдигин өндүрүү менен байланыштуу кошумча чыгым:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Мында: *MC* (marginal cost) – чек аралык чыгым;
$\Delta TC$ – жалпы чыгымдардын өзгөрүүсү;
$\Delta Q$ – азыктын санынын өзгөрүүсү.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Өндүрүштүк каражаттар деген эмне? Алардын курамына эмнелерди киргизүүгө болот?
2. Кандай чыгымдар мамилелик чыгымдарга киргизилет?
3. Эмне себептен чыгымдар ички же сырткы чыгымдарга бөлүнөт?
4. Эмнеге сырткы чыгымдар бухгалтерия чыгымдары деп да аталат?
5. Туруктуу жана өзгөрмө чыгымдарга мисалдар келтир.
6. Төмөнкү маалыматтардын негизинде жадыбалдын бош чакмактарын толтур.

| Q | TC | FC | VC | MC | ATC | AVC | AFC |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 60 | | | | | | |
| 1 | 130 | | | | | | |
| 2 | 180 | | | | | | |
| 3 | 240 | | | | | | |
| 4 | 300 | | | | | | |

**19-ТЕМА**

# АЗЫКТЫН ӨЗДҮК НАРКЫ

## ӨЗДҮК НАРК ТҮШҮНҮГҮ

Ишкер өзү өндүргөн азыкты сатуу аркылуу пайда көрүүгө умтулат. Бирок бул үчүн ал өз азыгы канчага түшкөнү, б.а. анын өздүк наркы жөнүндө маалыматка ээ болушу зарыл.

**Өздүк нарк** – азык өндүрүү жана сатуу каражаттарынын акчадагы туюнтулушу.

Демек, мындан маалым болгондой, азыктын өздүк наркын аныктоо үчүн аны өндүрүүгө жана сатууга сарпталган чыгымдарды жакшы билүү зарыл. Бирок азыктын өздүк наркын туура аныктоо да татаал жараян. Анткени өздүк нарктын өзү түрдүү көрүнүштөргө ээ болуп, аларды эсептөөдө өзүнө мүнөздүү жактарды эсепке алуу зарыл болот.

## ӨЗДҮК НАРКТЫН ТҮРЛӨРҮ

Өздүк нарктын өндүрүштүк өздүк нарк, толук өздүк нарк, чек аралык өздүк нарк өңдүү түрлөрү бар.

Өндүрүштүк өздүк нарк азык өндүрүү жараяны менен байланыштуу чыгымдардын суммасы болуп эсептелет. Ал өзүнө өндүрүштү уюштуруудан баштап даяр азыктын кампага келип түшүүсүнө чейинки жараяндардагы чыгымдарды камтыйт.

Толук өздүк нарк азык өндүрүү жана аны сатуу менен байланыштуу чыгымдардын суммасы эсептелет. Б.а., ал өндүрүштүк өздүк нарк жана азыкты сатуу менен байланыштуу соода чыгымдарынан турат.

Чек аралык өздүк нарк – бул ар бир кезектеги өндүрүлгөн азык бирдигинин өздүк наркы. Мисал үчүн, сен 20 даана азык өндүргөнүңдө жалпы чыгымдар 100 000 сумду түздү. Мында бир азыктын өздүк наркы 5 000 сумга туура келет. Айталы, сен дагы бир даана кошумча азык өндүрмөкчү болдуң. Мунун натыйжасында сенин жалпы чыгымың 104 000 сумду түздү. Мындан көрүнүп тургандай, азыгыңдын чек аралык өздүк наркы 4 000 сум болгон.

**Өндүрүштүк өздүк нарк** – азык өндүрүү жараяны менен байланыштуу чыгымдардын суммасы.

**Толук өздүк нарк** – азык өндүрүү жана аны сатуу менен байланышкан чыгымдардын суммасы.

**Чек аралык өздүк нарк** – ар бир кезектеги өндүрүлгөн азык бирдигинин өздүк наркы.

**Соода чыгымы** – азыкты сатуу менен байланыштуу болгон, б.а. аны таңгактоо, ташуу жана жарнамалоо чыгымдары.

## АЗЫКТЫН ӨЗДҮК НАРКЫН ЭСЕПТӨӨ

Азыктын өздүк наркын эсептөө өздүк наркты калькуляциялоо деп да аталат.

**Калькуляция** – латынча *«calculatio»*, эсеп, эсеп-кысап деген маанилерди билдирет. Бул азык бирдигине туура келүүчү өндүрүштүк чыгымдардын акча түрүндөгү эсеп-кысабы.

Өздүк наркты калькуляциялоо өндүрүү көздө тутулуп жаткан азыктын пландуу өздүк наркын же өндүрүлгөн азыктын чыныгы өздүк наркын аныктоо мүмкүнчүлүгүн берет.

Калькуляциялоо өндүрүш чыгымдарынын белгилүү бир пункттары боюнча ишке ашырылат. Төмөндө анын айрым негизги пункттарын көрүп чыгабыз:

**1) чийки зат жана материалдар.** Булар өндүрүү көздө тутулуп жаткан азыктын негизин түзөт. Чийки зат али адамдын таасири көп тийбеген, ал эми материал белгилүү бир даражада кайра иштөөдөн өткөн зат эсептелет. Мисалга, мебель жасоодо жыгач чийки зат эсептелсе, андан даярдалган тактайлар материал саналат;

**2) кайтарылган таштандылар.** Өндүрүш жараянында пайда болгон таштандылардын баасы такталып, чыгымдардын баасынан чыгарып ташталат. Мисалы, мебель өндүрүүдө майда тактай бөлүктөрүнүн, жыгач тарындыларынын баасы азыктын өздүк наркынан кемитип ташталат;

**3) жарым даяр азыктар жана сатып алынуучу буюмдар.** Сырттан сатып алынуучу жана азыкты даярдоодо иштетилүүчү бу-

юмдар. Мисалы, шкафтын туткучтары, алардын эшигине орнотулган кулпулар;

**4) күйүүчү май жана энергия.** Өндүрүш жараянында көмүр, мунай, бензин өңдүү күйүүчү май, электр, газ, буу өңдүү энергия булактарынан пайдалануу мүмкүн;

**5) негизги каражаттардын амортизациясы.** Өндүрүш жараянында негизги каражаттардын эскирген бөлүгү азыктын өздүк наркына кошулуп барат;

**6) эмгек акы жана камсыздандыруу отчислениеси.** Ишчилерге төлөнгөн эмгек акы жана ага карата эсептелген камсыздандыруу отчислениеси азыктын өздүк наркына кошулат;

**7) азыкты сатуунун чыгашалары.** Азыкты таңгактоо, ташуу жана жарнамалоо чыгымдары да азыктын өздүк наркына кошулат.

## АЗЫКТЫН ӨЗДҮК НАРКЫН ТӨМӨНДӨТҮҮНҮН ЖОЛДОРУ

Азыктын өздүк наркын аныктоо жана анын курамын талдоо өздүк наркты төмөндөтүү жолдорун табууга жардам берет. Жалпы түрдө өздүк наркты төмөндөтүү жолдору катары төмөнкүлөрдү көрсөтүү мүмкүн:

– негизги капиталдан натыйжалуу пайдалануу;
– айланма капиталдан натыйжалуу пайдалануу;
– өндүрүштү натыйжалуу уюштуруу;
– сырткы мүмкүнчүлүктөр.

**Негизги капиталдан натыйжалуу пайдалануунун** төмөнкү жолдору бар: өндүрүш технологиясын өркүндөтүү; өндүрүштү автоматташтыруу жана механизациялоо; өндүрүш кубаттуулугун толук ишке түшүрүү.

**Айланма капиталдан натыйжалуу пайдалануу** төмөнкүлөрдү талап кылат: материалдардан жоготуулардын алдын алуу; аларды үнөмдүү колдонуу; материалды сарптоону ченемдердин негизинде ишке ашыруу.

**Өндүрүштү натыйжалуу уюштуруу** төмөнкү иш-чаралардан турган болушу мүмкүн: иштөөчүлөрдүн тажрыйбасын арттыруу; эмгекти илимий негизде уюштуруу; эмгекти ченемдин негизинде уюштуруу жана демилгелөө.

Азыктын өздүк наркын төмөндөтүүнүн **сырткы жолдору** катары чийки зат жана материалдардын наркын түшүрүү; салык жүгүн кыскартуу; өндүрүштү адистештирүү жана кооперация өңдүүлөрдү көрсөтүү мүмкүн.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Өздүк нарк деген эмне? Аны туура эсептөө кандай мааниге ээ?
2. Өздүк нарктын кандай түрлөрү бар?
3. Өндүрүштүк өздүк нарк өз ичине кандай чыгымдарды камтыйт?
4. Толук өздүк нарк кандай чыгымдардан турат?
5. Чек аралык өздүк нарк эмнени билдирет? Аны билүү ишкерге эмне үчүн зарыл деп ойлойсуң?
6. Азыктын өздүк наркын эсептөө кандайча ишке ашырылат?
7. Калькуляция сөзүнүн мааниси эмне?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Төмөнкү жадыбалда келтирилген мебель өндүрүү жараянында азыктын өздүк наркын калькуляциялоо маалыматтарынын негизинде толук өздүк наркты аныкта!

| Т/r | Чыгымдтардын курамы | Азык бирдигине туура келүүчү чыгымдар, сум |
|---|---|---|
| 1 | Чийки зат жана материалдар | 1 000 000 |
| 2 | Кайтарылган таштандылар | 100 000 |
| 3 | Жарым даяр азыктар жана сатып алынуучу буюмдар | 100 000 |
| 4 | Күйүүчү май жана энергия | 30 000 |
| 5 | Негизги каражаттардын амортизациясы | 20 000 |
| 6 | Иш акысы жана камсыздандыруу отчислениеси | 200 000 |
| 7 | Азыкты сатуу чыгымдары | 50 000 |

2. Төмөнкү жадыбалда келтирилген маалыматтардын негизинде бош чакмактарды толтур.

| Q | FC | VC | TC | AC | Чек аралык өздүк нарк |
|---|---|---|---|---|---|
| 10 | 100 000 | | 180 000 | | |
| 11 | | 87 000 | | | |
| 12 | | | | 16 500 | |

**20-ТЕМА** | **ИШКАНАНЫН КАРЖЫЛЫК НАТЫЙЖАЛАРЫ**

## ЖАЛПЫ КИРЕШЕ ЖАНА ПАЙДА

Ишкерди аракетке үндөөчү себептерден бири – бул пайда алууга умтулуу болуп саналат. Пайданын көлөмү канча чоң болсо, бул ишкер үчүн өз керектөөлөрүн толугураак камсыздоо жана ишин андан да кеңейтүүгө шарт түзөт.

Ишкерликтин пайдасын аныктоо үчүн жалпы киреше түшүнүгүн да бөлүп кароо зарыл.

**Жалпы киреше** – азык өндүрүү жана кызмат көрсөтүү натыйжасында алынган акча каражаттарынын саны.

Ишканаларда товар жана кызматтарды сатуудан алынган жалпы пайда жалпы киреше деп да аталат. Жалпы кирешени төмөнкү формула менен туюнтуу мүмкүн:

$$TR = P \times Q$$

Мында:

TR (total revenue) – азыкты сатуудан алынган жалпы киреше (пайда);

*P* (price) – азыктын наркы;

*Q* (quantity) – азыктын саны.

Айталы, сен ишканаңда бир айда 100 миң даана дептер өндүрдүң. Ар бир дептердин наркы 1 000 сум. Эгерде бардык дептерлер сатылса, ишканаңдын бир айлык акча кирешеси 100 млн. сум (100 000 × 1000) га тең болот.

Бирок ишкананын акча кирешелери анын ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугуна баа бере албайт. Анткени бул акча кирешелери кандай чыгымдардын эсебинен алынганын көрсөтпөйт. Ошондуктан, акча кирешелеринин чыгымдардан ажыратып алынган бөлүгү – пайда маанилүү орун тутат. Ал төмөнкүчө аныкталат.

$$Pr = TR - TC$$

Мында:

*Pr* (profit) – пайда;

*TR* (total revenue) – азыкты сатуудан алынган жалпы киреше (пайда);

*TC* (total cost) – жалпы чыгымдар.

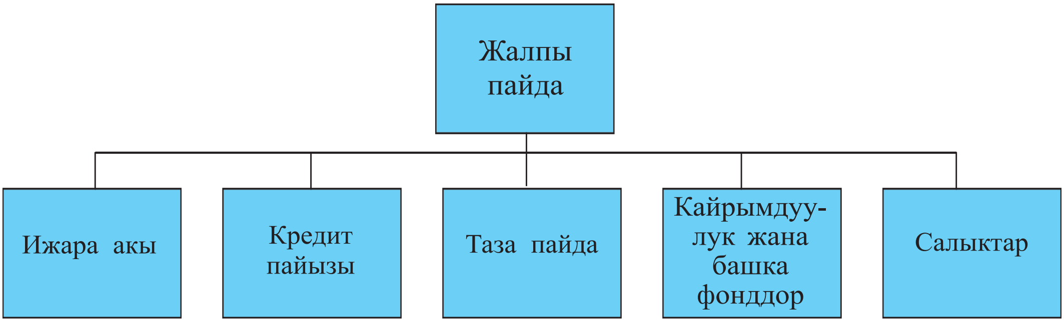
**Пайда** – ишкананын акча кирешелеринен бардык чыгымдар чыгарып ташталгандан соң калган оң айырма.

Жогорудагы мисалда көрсөтүп өтүлгөндөй, сенин ишканаңда дептер өндүрүүнүн бир айлык чыгымдары 60 млн. сумду түзгөн болсун. Анда, ишканаңдын бир айлык пайдасы 40 млн. сум (100 млн. – 60 млн.) га тең болот.

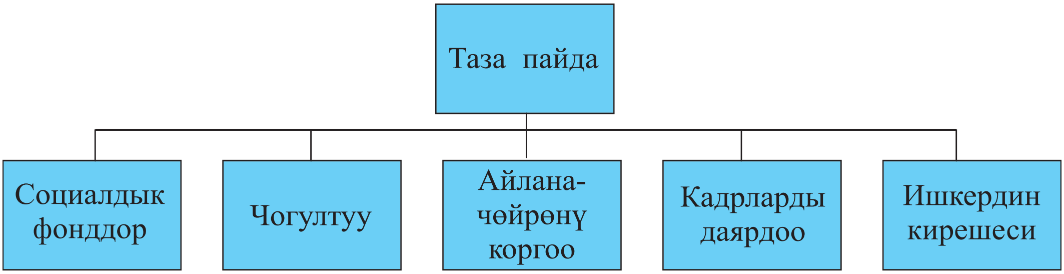
Бул орунда пайдага жетишүү үчүн акча кирешелери чыгымдардан көп болушу, б.а. алардын ортосундагы айырма оң мааниге ээ болушу зарыл. Анткени айрым учурларда чыгымдар кирешелерден ашып кетип, натыйжа терс көрсөткүчкө ээ болушу да мүмкүн. Бул абал зыян деп аталат. Мисалы, ишканаңдын бир айлык кирешеси 100 млн. сум болгон абалда, чыгымдарың 110 млн. сумду түзсө, сен пайданын ордуна 10 млн. сумдук зыян көргөн болосуң. Ошондуктан ишкананын чыгымдарын дайыма көзөмөлдөп баруу маанилүү болуп эсептелет.

## ПАЙДАНЫН БӨЛҮШТҮРҮЛҮШҮ

Сенин ишканаңдын алгачкы каржылык натыйжасы жалпы пайда көрүнүшүндө болот. **Жалпы пайда** – бул жалпы киреше же кирешеден өндүрүштүк чыгымдардын айырмасы эсептелет. Бирок сен али жалпы пайданы толук өз каалооңо жараша иштете албайсың. Ал үчүн, оболу, ишкананын жалпы пайдасын бөлүштүрүү зарыл болот.



Биринчи кезекте жалпы пайдадан башка экономикалык субъекттерге түрдүү төлөмдөр ишке ашырылат. Бул төлөмдөргө башкалардын жер жана имараттарынан пайдалануу ижара акысы, карызга алынган акча каражаттары үчүн төлөнүүчү пайызды киргизүү мүмкүн. Мындан сырткары, ишканалар мамлекеттик жана жергиликтүү бийлик органдарынын бюджетине салык төлөшөт, түрдүү кайрымдуулук жана башка фонддорго каражат салышат. Каражаттардын калган бөлүгү ишкананын таза пайдасын түзөт.




Өз кезегинде таза пайда да бөлүштүрүлөт. Таза пайдадан ишкананын өндүрүштүк жана социалдык керектөөлөрүнө, о.э., чогултуу (өндүрүштү кеңейтүү)га, айлана-чөйрөнү коргоо, ишчилерди даярдоо жана кайра даярдоо жана башка максаттарга сарпталат.

## ЭКОНОМИКАЛЫК ПАЙДА ЖАНА БУХГАЛТЕРИЯЛЫК ПАЙДА

Өткөн темаларда ички жана сырткы чыгымдардын өз ара айырмасын көрүп чыккан элек. Мындан келип чыккан түрдө, экономикалык жана бухгалтериялык пайдаларды өз ара айырмалоо зарыл болот.

**Экономикалык пайда** – жалпы киреше менен бардык ички жана сырткы чыгымдардын ортосундагы айырма.

**Бухгалтериялык пайда** – жалпы киреше менен сырткы чыгымдардын ортосундагы айырма.

Ушул себептүү бухгалтериялык пайда экономикалык пайдадан ички чыгымдардын көлөмүнчө көп болот.

Бухгалтериялык пайда = Жалпы киреше − Сырткы чыгымдар

Ишкананын жалпы кирешеси курамындагы жалпы жана бухгалтериялык чыгымдардын жана пайдасынын бөлүнүшүн төмөнкү сүрөт аркылуу айкыныраак элестетүү мүмкүн.

Экономикалык пайда = Жалпы киреше – Сырткы чыгымдар – Ички каражаттар

## РЕНТАБЕЛДҮҮЛҮК

Сенин ишканаңдын ишмердүүлүгүнүн каржылык натыйжаларын баалоо үчүн пайда алуунун өзү жетиштүү эмес. Анткени алынган пайданын көлөмү ишкана ишмердүүлүгүнүн көлөмү жөнүндө толук маалымат бере албайт. Ошондуктан, пайданын көлөмүн аны алуу максатында ишке ашырылган өндүрүштүк чыгымдарга салыштырылышы каржылык натыйжаны туура баалоо мүмкүнчүлүгүн берет. Бул көрсөткүч рентабелдүүлүк деп аталат.

**Рентабелдүүлүк** – пайданын көлөмүнүн өндүрүштүк чыгымдарга болгон катышынын пайыздагы туюнтулушу.

Сен өз ишканаңдын ишмердүүлүгүнүн рентабелдүүлүгүн эсептемекчи болсоң, анда төмөнкү формуладан пайдаланууң мүмкүн

$$R = \frac{Pr}{TC} \times 100\%$$

Мында: R – рентабелдүүлүк; *Pr* – пайданын көлөмү; TC – өндүрүштүк чыгымдар.

Айталы, сенин ишканаңда дептер өндүрүүдөн алынган пайданын көлөмү 24 млн. сумду, өндүрүштүк чыгымдар болсо 60 млн. сумду түзсө, рентабелдүүлүк даражасы 40% (24 млн. сум / 60 млн. сум)$\times$100%) ды түзөт.

Рентабелдүүлүк өндүрүлүп жаткан азыктын көлөмүнө түз жана өндүрүштүк чыгымдарга тескери пропорциялаш болот. Ошондуктан рентабелдүүлүк ишкананын иш натыйжалуулугунун интегралдык көрсөткүчү эсептелет.

Пайданын өсүшүнө, чыгарылып жаткан азыктын жалпы көлөмүн өзгөртпөй туруп эки жол менен: 1) өндүрүштүк чыгымдарды азайтуу; 2) наркты көтөрүү аркылуу жетишүү мүмкүн.

## ӨНДҮРҮШТҮН ЗЫЯНСЫЗДЫК ЧЕКИТИ

Ишкер өз ишмердүүлүгүн ийгиликтүү жүргүзүшү үчүн өндүрүштүк чыгымдар менен азык сатуу көлөмүнүн ортосундагы катышка көңүл бурушу керек. Ал үчүн өндүрүштүн зыянсыздык чекитин аныктай билүүсү зарыл.

**Өндүрүштүн зыянсыздык чекити** – бул азыкты сатуудан алынган кирешелер өндүрүштүк чыгымдарды толук каптаган абал. Бул чекитте пайданын көлөмү нөлгө тең болот.

Азык көлөмүнүн өндүрүштүн зыянсыздык чекитинен ашуусу – пайда алууга, төмөндөшү болсо – зыянга алып келет.

Өндүрүштүн зыянсыздык чекитин аныктоо үчүн ишкер өзүнүн туруктуу жана өзгөрмө чыгымдарынын көлөмүн билүүсү керек. Бул чыгымдардын мазмуну менен сен 18-темада таанышкансың.

Зыянсыздык чекитин эки түрдүү – натуралдык жана баалык чендерде эсептеш мүмкүн. Натуралдык ченде өндүрүштүк көлөмдүн зыянсыздык чекити төмөнкү формула аркылуу эсептелет:

$$BEPu = \frac{FC}{P - AVC}$$

Мында:

*BEPu* (break-even point in units) – натуралдык ченде өндүрүү көлөмүнүн зыянсыздык чекити;

*P* – азыктын наркы;

*AVC* – азык бирдигине туура келүүчү өзгөрмө чыгымдар;

*FC* – туруктуу чыгымдар.

Айталы, ишканада *FC* – 300 000 сумду, *AVC* – 320 сумду түзөт. Эгерде азык наркы 400 сум болсо, ишкана өзүнүн гана чыгымдарын капташы үчүн 3750 даана азык өндүрүшү керек болот. Азык өндүрүү жана сатуунун көлөмүн бул ченден ашыруу пайда алуу үчүн шарт жаратат.

Баалык ченде өндүрүштүк көлөмдүн зыянсыздык чекити төмөнкү формула аркылуу эсептелет:

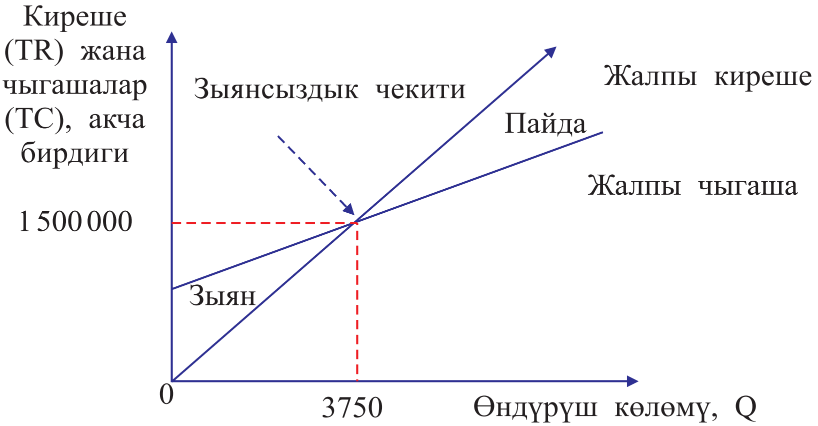
$$BEPv = \frac{TR \times FC}{TR - VC}$$

Мында:

$BEP_V$ (break-even point in value) – баалык чендеги өндүрүштүк көлөмдүн зыянсыздык чекити;

$TR$ – азыкты сатуудан түшкөн киреше;

$VC$ – өзгөрмө чыгымдар.




Жогорудагы мисал маалыматтарынан көрүнгөндөй, азык өндүрүүнүн баалык ченindеги зыянсыздык чекити $BER_V = 400 \times 3750 \times 300\,000/(400 \times 3750 - 320 \times 3750) = 1\,500\,000$ сумду түзөт.

## БАНКРОТТУК

Эгерде сенин ишканаңдын ишмердүүлүгүнүн каржылык натыйжалары үзгүлтүксүз түрдө зыян менен аяктай турган болсо, анда банкроттук же экономикалык кризис абалы келип чыгышы мүмкүн. Ишкананы банкрот деп табуу үчүн банкроттук белгилери пайда болушу зарыл. Мыйзамга ылайык, ишкананын үч ай ичинде өз карыздары жана милдеттүү төлөмдөр боюнча милдеттемесин аткара албастыгы анын банкроттук белгилери деп эсептелет.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкананын пайдасы кандай аныкталат?
2. Ишкананын пайдасы кандай бөлүштүрүлөт?
3. Ишкананын пайдасын арттыруунун кандай жолдору бар?
4. Өндүрүштүн зыянсыздык чекити кандай аныкталат?

## 21-ТЕМА ИШКЕРЛИКТИ САЛЫККА ТАРТУУ

Бардык бизнес түрлөрү үчүн салык жүгүн азайтуу жана ыңгайлаштыруу, ушул негизде өндүрүштү жана салыкка тартыла турган базаны кеңейтүү зарыл.

Өз керектөөсү үчүн объекттер куруп жаткан, жаңы уюштурулган чакан жана орто ишкерлик субъекттерине бирдиктүү салык төлөмүн белгилүү бир мөөнөткө кечиктирүү укугун берүү зарыл. О.э., чакан ишканалар үчүн кошумча нарк салыгы төлөмүнө өтүүнү демилгелөө шарт.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

### САЛЫКТАР ЖАНА БАШКА МИЛДЕТТҮҮ ТӨЛӨМДӨР

Өзбекстан Республикасынын жаңы редакциядагы «Ишкерлик иши эркиндигинин кепилдиктери жөнүндөгү» мыйзамынын 9-статьясында ишкерлик иши субъекттеринин милдеттери катарында салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдү төлөшү белгилеп коюлган. Салык кодексинде салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөр түшүнүктөрүнүн мазмуну төмөнкүчө баяндалган.

Салыктар дегенде бул Кодексте белгиленген, белгилүү бир өлчөмдөрдө өндүрүлө турган, үзгүлтүксүз, кайтарып берилбей турган жана объективдүү өзгөчөлүктөргө ээ болгон, бюджетке багытталуучу милдеттүү акча төлөмдөрү түшүнүлөт.

Башка милдеттүү төлөмдөр дегенде бул Кодексте белгиленген мамлекеттик максаттуу фонддорго милдеттүү акча төлөмдөрү, бажы төлөмдөрү, о.э. ыйгарым укуктуу органдар жана кызмат адамдары тарабынан юридикалык мааниге ылайык аракеттерин төлөөчүлөргө карата ишке ашыруу үчүн, ошондой эле, белгилүү бир укуктарды же лицензиялар жана башка уруксат берүүчү документтерди берүү үчүн төлөнүшү зарыл болгон төлөмдөр, мамлекеттик бажы түшүнүлөт.

***Өзбекстан Республикасынын Салык кодекси, 12-статья***

Демек, салык – бул мамлекеттин өз милдеттерин ишке ашыруусу үчүн зарыл болгон каржылык каражаттарды калыптандыруу максатында физикалык жана укуктук жактардан бюджетке милдеттүү төлөмдөрдү өндүрүүнүн формасы.

## САЛЫК САЛУУНУН ЖАЛПЫ БЕЛГИЛЕНГЕН ЖАНА ЖӨНӨКӨЙЛӨТҮЛГӨН ТАРТИБИ

Өз ишкерлик ишин баштаган ар бир ишкер салыктарды эсептөө жана төлөө боюнча жетиштүү билимге ээ болушу зарыл. Анткени салыктар характерине көрө ишкер үчүн чыгым мазмунуна ээ болуп, анын каржылык натыйжаларына сезилерлүү таасир көрсөтөт. Ошого ылайык, өзү төлөй турган салыктарды алдын ала пландаштырбоо ишкерлик ишине да терс таасир көрсөтүшү мүмкүн.

Эң оболу ишкер өзү үчүн салык салуунун кандай тартибинен пайдалануу тууралыгын аныктап алышы керек. Адатта, ишкерлик субъекттери эки түрдүү салыкка тартылышы мүмкүн:

1) жалпы белгиленген тартипте;

2) жөнөкөйлөтүлгөн тартипте.

Биринчи тартип бардык жалпы белгиленген салыктарды эсептеп чыгаруу жана төлөөдө колдонулат. Мында ар бир салык түрү боюнча өзүнчө эсеп-кысап иштери аткарылат жана белгиленген мөөнөттө салык суммасы төлөп барылат.

Экинчи тартип айрым салык төлөөчүлөрдү колдоого алуу, демилгелөө, аларга белгилүү бир шарт жана жеңилдиктер түзүү максатында колдонулат. Мында жалпы белгиленген салыктардын бардыгы же бир канчасынын ордуна башка жалпыланган салык түрү киргизилиши мүмкүн.

**Салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн тартиби** – салык салуунун айрым түрдөгү салык төлөөчүлөр үчүн белгилене турган жана айрым түрдөгү салыктарды эсептеп чыгаруу жана төлөөнүн, о.э. алар боюнча салык отчётун тапшыруунун атайын эрежелери колдонулушун көздө тутуучу өзүнчө тартип.

***Өзбекстан Республикасынын Салык кодекси, 22-статья***

Ар эки тартипте колдонулуучу салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдүн түрлөрүн көрүп чыгабыз.

## ЖАЛПЫ БЕЛГИЛЕНГЕН САЛЫКТАР ЖАНА БАШКА МИЛДЕТТҮҮ ТӨЛӨМДӨРДҮН ТҮРЛӨРҮ

Салык кодексинин 23-статьясында Өзбекстан Республикасынын аймагында амал кылуучу жалпы белгиленген салыктар жана башка милдеттүү төлөмдөрдүн түрлөрү санап өтүлгөн. Алсак, жалпы белгиленген салык түрлөрүнө төмөнкүлөр киргизилген.

**Жалпы белгиленген салыктын түрлөрү**

- Юридикалык жактардан алынуучу пайда салыгы
- Физикалык жактардан алынуучу киреше салыгы
- Кошумча нарк салыгы
- Акциздик салык
- Жер астынан пайдалануучулар үчүн салыктар жана атайын төлөмдөр
- Суу ресурстарынан пайдаланган үчүн салык
- Мүлк салыгы
- Жер салыгы
- Бензин, дизель отуну жана газ иштеткендик үчүн алынуучу салык

Мисалы, жалпы белгиленген милдеттүү төлөм түрлөрү төмөнкүлөрдөн турушу белгилеп берилген.

**Милдеттүү төлөмдүн түрлөрү**

- Мамлекеттин максаттуу фондоруна милдеттүү төлөмдөрү
  - бирдиктүү социалдык төлөм
  - бюджеттен сырткары Пенсиялык фондго жарандардын камсыздандыруу төлөмдөрү
  - мамлекттик максаттуу фондоруна милдеттүү ажыратуулар
- Мамлекеттик бажы
- бажы төлөмдөрү
- Чекене соода жана кызматтарды көрсөтүү укугу үчүн жыйым

Сен жалпы белгиленген салыктардын негизги түрлөрүнүн мазмуну жана аларды төлөө тартиби менен 8-9-класстарда «Экономикалык билимдин негиздери» сабагында таанышкансың.

## ЖӨНӨКӨЙЛӨТҮЛГӨН ТАРТИПТЕ ТӨЛӨНҮҮЧҮ САЛЫКТАР

Салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн тартиби салык төлөөчүлөрдүн айрым түрлөрү үчүн колдонулат жана бирдиктүү салык төлөмүн, бирдиктүү жер салыгын жана ишкерлик ишинин айрым түрлөрү боюнча туруктуу белгиленген салыкты эсептеп чыгуу жана төлөөнүн атайын эрежелери колдонулушун, о.э., бул салыктар боюнча салык отчёту тапшырылышын көздө тутат.

**Жөнөкөйлөтүлгөн тартипте төлөнө турган салыктар**

- Бирдиктүү салык төлөмү
- Бирдиктүү жер салыгы
- Ишкерлик ишинин айрым түрлөрү боюнча туруктуу белгиленген салык

Салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн тартиби өз мазмуну боюнча ишкерлер үчүн жеңилдик эсептелет. Бирок бул тартип ишкер үчүн ар кандай шартта да бирдей эле пайдалуу болбошу мүмкүн. Андыктан, ишкерге салык салуунун кайсы тартибинен пайдаланууну эркин тандоо укугу берилет.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Эмне үчүн ар бир ишкер салыктарды эсептөө жана төлөө боюнча жетиштүү билимге ээ болушу зарыл?
2. Ишкерлик субъекттерин салыкка тартуунун кандай түрлөрү бар?
3. Салык салуунун жалпы белгиленген тартиби эмнени билдирет?
4. Салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн тартибинин мазмуну эмнеден турат?
5. Жалпы белгиленген салык түрлөрүнө эмнелер кирет?
6. Милдеттүү төлөм түрлөрү эмнелерден турат?
7. Салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн тартиби кайсы салык түрлөрүн өзүнө камтыйт?

IV БӨЛҮМ

# ИШКЕРЛИКТИН ИЙГИЛИГИНИН НЕГИЗДЕРИ

22-ТЕМА

## ИШКЕРЛИКТЕ МАРКЕТИНГ

### МАРКЕТИНГДИН МАКСАТ ЖАНА МИЛДЕТТЕРИ

**Маркетинг** – базар талаптарын үйрөнүүгө негизделген түрдө азык өндүрүү жана сатууну уюштуруу.

Маркетингдин заманбап концепциясы базар үчүн зарыл болгон жана базарда сатуу мүмкүн болгон товарларды зарыл көлөмдө өндүрүүнү уюштуруу принцибине негизделет.

**Маркетингдин максаты** – керектөөчүлөрдүн талабын максималдуу даражада камсыздоо аркылуу чоң пайда алуу жана товар сатуунун эң жогорку көлөмүн камсыздоо.

Бул максатка **маркетингдин төмөнкү милдеттери** аркылуу жетишилет:

– товар жана кызматтарга базар талабы жана аны камсыздоо менен байланыштуу көйгөйлөрдү үйрөнүү;
– базардагы атаандаштык жана атаандаштарды үйрөнүү;
– товар сатуунун натыйжалуу усулдарын аныктоо;
– талапка ылайык түрдө товар өндүрүүнү пландаштыруу;
– товардын наркын туура калыптандыруу;
– товар жана кызматтар жөнүндөгү маалымат менен камсыздоо.

### МАРКЕТИНГ ИЗИЛДӨӨСҮ

Маркетингдин өз милдеттерин натыйжалуу аткаруусу маркетинг изилдөөсү аркылуу ишке ашырылат.

**Маркетинг изилдөөсү** – базарды үйрөнүү боюнча маркетинг иш-чараларынан бири болуп, өндүрүү жана базарда сатуу көздө тутулуп жаткан товарлар жөнүндөгү маалыматтарды чогултуу, талдоо, кайра иштетүү жараяндарын өзүнө камтыйт.

Маркетинг изилдөөсү натыйжалары тиешелүү чечим кабыл алуу үчүн ишкана жетекчисине жадыбал, схема жана графиктер түрүндө берилет.

Маркетинг изилдөөсүнүн зарылдыгы жана мааниси, ишкерге кайсы бир ишмердүүлүк менен алектенүүнүн максатка ылайыктыгы аны ишке ашырып болгондон кийин гана маалым болушу мүмкүндүгүндө турат. Бирок бул учурда анын зыян көрүү тобокелдиги өтө чоң болот. Мындай абалдын алдын алуунун ишенимдүү жана жалгыз жолу – маркетинг изилдөөсүн өткөрүү болуп саналат.

Маркетинг изилдөөсү керектөөчүлөрдүн талабы, табити, кайсы бир товарды артык көрүшү, аны тандоонун өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрү жана башка ушул өңдүү жактарды аныктоого жардам берет.

## МАРКЕТИНГ ИЗИЛДӨӨСҮН ӨТКӨРҮҮНҮН БАСКЫЧТАРЫ

Маркетинг изилдөөсүнүн ийгилиги аны өткөрүү баскычтарынын сапатына байланыштуу болот. Маркетинг изилдөөсүнүн негизги баскычтарын төмөнкүчө туюнтуу мүмкүн.

Ар бир баскычка өзүнчө токтолуп өтөбүз.

## МАРКЕТИНГ ИЗИЛДӨӨСҮНҮН МАКСАТЫН АНЫКТОО ЖАНА МИЛДЕТТЕРИН КОЮУ

Маркетинг изилдөөсүнөн эмне күтүлөт – муну так элестетүү максатты тактап алууну талап кылат. Максатка карап, ага жетүүнү камсыздоочу милдеттер белгилеп алынат. Алсак, дал ушул баскычта ишкерликти уюштуруу боюнча божомол же жоромолдор илгери сүрүлөт. Мисалы:

– мектептин жанында тез татым (fast food) азыктары дүкөнүн ачуу чоң пайда келтирет;

– даярдалган азыктарды окуучулардын класстарына жеткирип берүү усулдарынан пайдалануу сатуу көлөмүн кескин ашырат ж.б.

Маркетинг изилдөөсү маалында бул божомолдордун туура же туура эместиги аныкталат.

## МАРКЕТИНГ ИЗИЛДӨӨ ПЛАНЫН ИШТЕП ЧЫГУУ

Маркетинг изилдөөсү маалында ишке ашырыла турган иш-аракеттердин анык комплекси анын планын көрсөтөт. Планда, эң оболу, төмөнкү жагдайлар баяндалат:

**1) маркетинг изилдөөсүн ишке ашыруу боюнча көйгөйлөр.** Мисалы:

– мектеп окуучуларында тез татым азыктарына талаптын бар экендиги жөнүндөгү маалыматтын жоктугу;

– мектеп жетекчилигинин даярдалган азыктарды класстарга алып кирүүгө уруксат бериши же бербестигинин анык эместиги ж.б.;

**2) максаттуу топ, б.а. азыктын потенциалдуу кардарлары.** Бул орунда сенин максаттуу тобуң бул мектеп окуучулары эсептелет. Сен алардын бул маселедеги пикирлерин үйрөнүшүң керек. Бирок бардык мектеп окуучулары менен бирме-бир сүйлөшүп чыгуу өтө көп убакыт талап кылат. Андыктан, сен алардын белгилүү бир бөлүгүнүн, айталы, ар бир класстан бирден окуучудан сурамжылоо өткөрүү аркылуу пикирин билишиң мүмкүн;

**3) изилдөөнүн мүнөздөмөсү.** Ал төмөнкүчө болушу мүмкүн:

– тааныштыруучу (көйгөй жана анын чечими боюнча алгачкы маалыматтарды жыйноо);

– мүнөздөөчү (так цифраларды тастыктоо же четке кагуу);

– эксперимент (окялардын ортосундагы себеп-натыйжанын байланыштуулугун түшүндүрүү. Мисалы, азыктарды класстарга жеткирип берүү сатуунун көлөмүнө кандай таасир көрсөттү);

**4) маркетинг изилдөөсүн өткөрүү менен байланыштуу чыгымдарды баалоо.** Адатта, бул чыгымдарды акча же убакыт көрүнүшүндө туюнтуу мүмкүн.

## МАРКЕТИНГ ИЗИЛДӨӨСҮ БОЮНЧА МААЛЫМАТ ЧОГУЛТУУ

Маалыматтар эки түрдө – биринчилик жана экинчилик болушу мүмкүн. Биринчилик маалыматтар ушул маалга чейин жок болгон маалыматтар болуп эсептелип, алар төмөнкү булактардан алынышы мүмкүн:

– изилденип жаткан көйгөй боюнча өз оюна ээ болгон кеңешчи же эксперттер;

– изилденип жаткан көйгөйдүн катышуучуларынын иш-аракеттерин байкоо;

– сурамжылоо аркылуу үйрөнүү жана эксперимент.

Экинчилик маалыматтарга алынган маалыматтарды талдоо аркылуу келтирип чыгарылган маалыматтар кирет.

## АЛЫНГАН МААЛЫМАТТЫ ТАЛДОО

Маркетинг изилдөөсүн өткөрүүнүн натыйжасында алынган маалыматтар талданат. Талдоо атайын усулдар аркылуу аткарылып, кең жамаатчылыкка түшүнүктүү болушу үчүн жадыбал, диаграмма, графикалык көрүнүштөрдө расмийлештирилет.

## ИЗИЛДӨӨ НАТЫЙЖАЛАРЫ БОЮНЧА ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДАЯРДОО

Сен өткөрүлгөн маркетинг изилдөөсү натыйжаларын кызыктар жактарга – жетекчилик, инвесторлор, бизнес-шериктештер, банк ишчилери жана башка адистерге жеткиришиң керек болот. Өз пикир жана тыянактарыңды угуучуга так, түшүнүктүү жана кызыктуу түрдө жеткирүү – баштаган ишиңдин ийгилигинин гаранты эсептелет.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкерлик ишинде маркетингдин ордун түшүндүрүп бер.
2. Маркетингдин заманбап концепциясынын мазмуну эмнеден турат?
3. Маркетингдин максатын түшүндүрүп бер.
4. Маркетингдин кандай милдеттери бар?
5. Маркетингдин негизги принциптерин эсепке алуу эмне үчүн зарыл деп ойлойсуң?

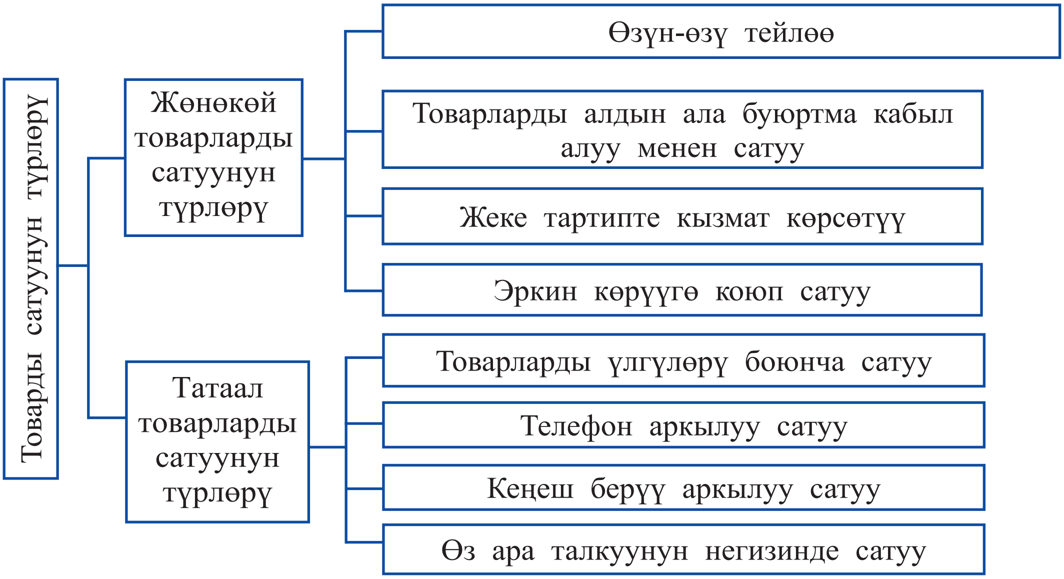
**23-ТЕМА**

# ТОВАРЛАРДЫ САТУУ ЖАНА ЖАРНАМА

## ТОВАРДЫ САТУУНУН ТҮРЛӨРҮ

Базар экономикасы шартында товарды өндүрүү негизги көйгөй эмес. Негизги көйгөй – товарды сатуу болуп эсептелет. Анткени күчтүү атаандаштык шартында товарды ылайыктуу нарк деңгээлинде сатуу үчүн өтө чоң билим, жөндөм жана тажрыйба керек болот. Ал үчүн товарды сатуунун түрлөрүн билишиң зарыл.

Эгерде сен товарларды сатууну чекене соода тармагы аркылуу уюштурмакчы болсоң, аны төмөнкү схемада берилген түрлөрүнөн пайдаланууң мүмкүн.




## ЖӨНӨКӨЙ ТОВАРЛАРДЫ САТУУНУН ТҮРЛӨРҮ

Эгерде сен күндөлүк тиричиликте иштетилүүчү, стандарттык же техникалык жактан анчейин татаал болбогон товарларды сатмакчы болсоң, анда сооданы **өзүн-өзү тейлөө** түрүндө уюштурууң мүмкүн. Мында кардарлар атайын текчелерге жайгаштырылган товарларды өздөрү көрүп, тандап, аларды сатып алуу каалоосу болгон учурда

эсеп-кысап ишке ашырылуучу жерге алып келишет. Мунун ыңгайлуу жагы – кардардын өзүнө эркин тандоо мүмкүнчүлүгү түзүлүп, ага түздөн-түз кызмат көрсөтүү убактысы үнөмдөлөт. Учурда көптөгөн супермаркеттерде товарларды сатуу кудум ушундай түрдө уюштурулган.

Эгерде сен дайыма эле сатууда болбой турган, чектелген товарлар менен соода кылсаң, анда кардарлардан **товарларды алдын ала буюртма кабыл алуу менен сатууну** жолго коюшуң мүмкүн. Мында кардарлар өздөрү үчүн зарыл болгон товарды алдын ала буюртма кылышат. Буюртмалар келишилген мөөнөттө дүкөндөн алынышы же үй, иш ордуна жеткирилиши мүмкүн. Ыңгайлуулугу: кардар товарды өз убагында жана гарантиялуу түрдө сатып алат; сатуучу туруктуу кардарга ээ болгон түрдө, кепилдиктүү сатуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болот.

Татаал жана атаандаштык күчтүү болгон шарттагы товарларды сатууда клиенттин ишенимине кирүүнүн натыйжалуу жолу – **жеке тартипте кызмат көрсөтүү** болуп саналат. Мында сен товар сатууну ар бир кардарга өзүнчө кызмат көрсөтүү түрүндө уюштурасың. Кардарга товарларды тандоодо жардамдашып, товардан пайдалануу боюнча кеңештер бересиң, товарды таңгактап, ага сунуштайсың. О.э., кардар менен эсеп-кысап кылуунун бардык түрлөрүн, сатуудан кийинки кызмат көрсөтүү, кардардын каалоосуна карап дарегине жеткирип берүү, товар кайтарылган жагдайда кабыл кылып алууну да жолго коёсуң.

Эгерде сен үй тиричилик техникасы каражаттарын, мебель жана башкаларды сатмакчы болсоң, **эркин көрүүгө койгон түрдө сатуу** түрүнөн пайдаланганың оң. Соода аянтчасына коюлган товарлар менен кардар эркин түрдө таанышып чыгат, зарыл учурларда сен ал тандаган товардын сапатын текшерип, кеңештер бересиң, товарды таңгактап, кардарга сунуштайсың.

## ТАТААЛ ТОВАРЛАРДЫ САТУУНУН ТҮРЛӨРҮ

Эгерде сенин товарларың көлөмү жагынан чоң, ташууга кыйын болсо, анда **товарларды үлгүлөрү боюнча сатуу** түрүнөн пайдалануу ыңгайлуу. Кардарлар эркин түрдө же сатуучунун коштоосунда соода залына коюлган үлгүлөр менен таанышып чыгышат. Товарды тандап жана акысын төлөп болгондон соң сен товарды дүкөндүн

кампасынан кардарга алып келип же анын үйүнө жеткирип беришиң мүмкүн.

Азыркы байланыш технологиялары өнүккөн шартта **телефон аркылуу сатуу** натыйжалуу түрлөрдөн бири эсептелет. Бул түр товарларды сатуунун активдүү, эркин түрү болуп, мында сатуучу клиенттерди телефон аркылуу жарнамалоо аркылуу тартат.

Сен татаал азык же кызматтар, мисалы, инжиниринг кызматтары, курулуш, маалымат технологияларынын азыктары үчүн **кеңеш берүү аркылуу сатуу** түрүн тандаганың туура эсептелет. Мында сен сатуучу катары адис-кеңешчилерди тартып, алар кардарларга товар жөнүндө зарыл маалыматтарды бериши керек болот.

**Өз ара талкуунун негизинде сатууда** товар боюнча ой-пикирлер угулат, сатуучу менен кардардын ортосунда өз ара түшүнүү, жалпы пикирге келүү сезимин калыптандырууга аракет жасалат.

## ТОВАРДЫ САТУУНУН БАСКЫЧТАРЫ

Сен товар сатууну ийгиликтүү ишке ашырмакчы болсоң, анын ар бир баскычына көңүл бурууң зарыл.

**Мамилеге киришүү жана байланыш орнотуу.** Сатуунун алгачкы баскычы болгон бул жараян ошол эле учурда анын натыйжасын да белгилеп берет. Сен кардар менен мамилеге киришип, эң оболу анын ишенимине жетишүүң зарыл. Кардар сенин сөздөрүңдөн ар кандай абалда да өз товарын сатмакчы болгон кишини эмес, тескерисинче өз каалоо-тилегин толук түшүнүүгө аракет кылып жаткан шериктешти элестетиши керек. Антпесе бул баскычтын экинчи бөлүгү – байланыш орнотуу ишке ашпайт. Албетте, балким кардар сенин товарыңды сатып алаар, бирок ал сенин туруктуу клиентиң жана шериктешиңе айланбай калышы мүмкүн.

Ошондуктан кардарды **угуу жана мүдөөсүн аныктоо** маанилүү болуп эсептелет. Сен кардарга өз каалоолорун толук билдирүүсүнө шарт түз жана аны кунт менен угуп жатканыңа ишендир. Балким кардар өз мүдөөсүн жетиштүү даражада туюнта албас. Сен анын муктаждыгын туура аныктоого аракет кыл.

Кардардын керектөөсү аныкталгандан кийинки баскыч – ага **товарды көрсөтүү жана далилдер келтирүү** болуп эсептелет. Анткени кардарда чындап эле өзү каалаган товар көрсөтүлгөнүнө күмөн

пайда болушу мүмкүн. Бул маселеде далилдер кардарды ар кандай абалда да туура товар тандалганына ишендирүүгө эмес, товардын анын керектөөсүнө туура келээрин туюнтуучу кошумча маалыматтар келтирүүгө кызмат кылышы зарыл.

Кардар тарабынан каршы сөз айтууга шарт жаратуу зарыл. Бул маселедеги туура жол – **каршы пикирге жооп кайтаруу** эсептелет. Бирок кардардын товар боюнча күмөн жана каршы пикирине негиздүү жана адилеттүү жооп берилиши керек.

Жогорудагы баскычтардын туура аткарылышы жыйынтык баскыч – **сатууну ишке ашырууга** шарт жаратат. Сен тараптан товарды сатуунун түрлөрү жана баскычтарынын туура жолго коюулушу сатуу көлөмүн ашырып гана калбастан, о.э. туруктуу кардарлар сатуу аймагыңды калыптандырууга да шарт түзөт.

## ЖАРНАМАНЫН МИЛДЕТТЕРИ

**Жарнама** латынча сөз болуп, «reclamo» – кыйкырам, жарыялайм деген маанилерди билдирет. Кеңири мааниде болсо, түрдүү жолдор менен жалпыга жарыялоо, билдирүү, жалпынын көңүлүн буруу үчүн жасалган аракет болуп саналат.

Жарнама **маркетинг, маалымат берүү, агартуучулук, экономикалык жана социалдык милдеттерди аткарат.**

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Жөнөкөй товарларды сатуу татаал товарларды сатуудан эмнеси менен айырмаланат?
2. Товарды сатуунун кайсы түрлөрү сага маалым болчу? Эми дагы кандай түрлөрүн билип алдың?
3. Товарды сатуунун ар бир түрүнө мисал келтир. Сен билген дүкөндөрдө товарды сатуунун кайсы түрлөрүнөн пайдаланышат?
4. Товарды сатуунун кандай баскычтары бар?
5. Сениңче, айланаңдагы соода жайларында товарды сатуунун кайсы баскычтарына жетиштүү көңүл бурулбай жатат? Оюңду негизде.
6. Жарнама кандай милдеттерди аткарат?
7. Учурда Өзбекстанда жарнаманын кайсы милдети кененирээк өнүккөн?
8. Мамлекетибиздеги кайсы жарнама компанияларын билесиң?
9. Айталы, сен өз ишкерлик ишиңди жарнамаламакчы болдуң. Кандай усулдардан пайдаланган болот элең?

**24-ТЕМА** 

# ИШКАНАНЫ БАШКАРУУ

Активдүү ишкерлик бизнес ишмердүүлүгүн инновациялык, б.а. заманбап мамилелер, алдыңкы технология жана башкаруу усулдарынын негизинде түзүүчү экономикалык багыт эсептелет.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## МЕНЕЖМЕНТТИН МАКСАТЫ ЖАНА МИЛДЕТТЕРИ

Сен ишкер болушуң үчүн көптөгөн сапаттар менен бир катарда башкаруу жөндөмүнө да ээ болушуң зарыл. Ишкерликти башкаруунун заманбап системасы катары менежмент чоң мааниге ээ.

**Менежмент** – ишкананын ишин ийгиликтүү жүргүзүү максатында аны башкаруунун усул жана принциптеринин комплекси.

Менежменттин негизги максаты ишкана ишинин рентабелдүүлүгүн жана анын базардагы туруктуу абалын камсыздоо эсептелет. Буга ылайык, менежменттин төмөнкү милдеттерин бөлүп көрсөтүү мүмкүн:

– ишкананын шартынан келип чыккан түрдө базар талаптарына ылайык азык (кызмат)тарды өндүрүүнү уюштуруу;

– өндүрүшкө жогорку тажрыйбалуу ишчилерди тартуу;

– ишчилердин иш шартын, эмгегине акы төлөөнү жакшыртуу аркылуу алардын эмгек өндүрүмдүүлүгүн арттыруу;

– ишкананы орто жана узак мөөнөттүү мезгилде өнүктүрүүнүн жолдорун аныктоо;

– ишкананын ар бир бөлүмү же бөлүгүнүн ишинин натыйжалуулугун камсыздоо максатында белгиленген милдеттердин аткарылышын үзгүлтүксүз көзөмөлдөө.

## МЕНЕЖМЕНТТИН СУБЪЕКТИ ЖАНА ОБЪЕКТИ

Менежмент жөнүндө толугураак түшүнүккө ээ болуу үчүн анын субъектин жана объектин бөлүп алуу маанилүү.

**Менежменттин субъекти** – бул белгилеп алынган максат жана милдеттерди ишке ашыруу үчүн башкаруу таасирин көрсөтүүчү адам же адамдардын тобу.

**Менежменттин объекти** – бул менежмент субъектинин таасири багытталган, ал тарабынан башкарыла турган бардык нерселер.

Мындан көрүнгөндөй, менежменттин субъекти катары ишкананын жетекчиси, түрдүү тармактарга адистешкен адистер жана башкаруу таасирин өткөрө алуучу башка адамдар эсептелиши мүмкүн. Буга ылайык, ири ишканалардагы жалданма башкаруучу-адистер менежерлер деп аталат.

- Менежменттин объекти
  - Ишкананын ишчилери
  - Ишкананын атаандаштары
  - Ишкананын каржысы
  - Өндүрүш
  - Ресурстар менен камсыздоочулар
  - Маалымат

Менежменттин объекти ишканадагы башкаруу иши багытталган адамдар, тармактар, жараяндар жана башкалардан турушу мүмкүн.

## БАШКАРУУНУН ФУНКЦИЯЛАРЫ

Ар кандай ишкананы башкаруунун мазмуну, анын жогоруда белгиленген милдеттери башкаруунун функциялары аркылуу даана көрүнөт.

- Башкаруунун функциялары
  - Анализ
  - Пландаштыруу
  - Уюштуруу
  - Кызыктыруу (мотивация)
  - Көзөмөлдөө

Анализ – бул ишкананын ишмердүүлүгүнүн абалын баалоо жана атаандаш ишканалардын абалы менен салыштыруу болуп эсептелет. Мындай баалоо түрдүү мезгилдер, мисалы, ай, чейрек, жыл үчүн ишке ашырылып, бул мезгилде ишкананын абалында болгон өзгөрүүлөр аныкталат. О.э., анализ жараянында ишкана ишинин көрсөткүчтөрүнө таасир этүүчү факторлор да аныкталат.

Пландаштыруу – бул ишкана ишинин өнүктүрүү максаттарын аныктоо болуп, ал анык натыйжалар аркылуу көрүнөт. Буга бизнес-пландаштырууну мисал кылуу мүмкүн. Мыкты жана так пландалган ишмердүүлүк ийгиликке жетишүүнүн кепили эсептелет.

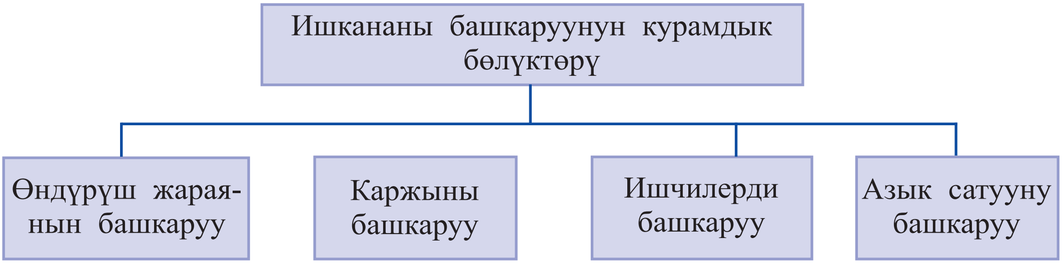
Уюштуруу – бул ишкананын өзүнчө бөлүмдөрү жана ишчилеринин аракетин өз ара айкалыштыруу жараяны. Уюштуруу аркылуу ишкананын белгилүү бир курамдык структурасы калыптандырылат. О.э., түрдүү даражадагы ишчилердин милдет жана кызматтары өз ара айкалыштырылат.

Кызыктыруу (мотивация) – бул ишкана тарабынан белгилеп алынган максаттарга жетишүүдө ишчилердин кызыгууларын пайда кылуу жараяны. Ишкердин башкаруучулук жөндөмү өз кол астындагы ишчилерди бирдиктүү максатты көздөй аракеттенүүгө үндөөчү каражаттарды таба билүүсү аркылуу көрүнөт.

Көзөмөлдөө – бул ишканада жасалып жаткан иштердин тиешелүү нормаларга ылайыктыгын салыштыруу жараяны. Көзөмөл үзгүлтүксүз жараян болуп, ал ишкана ишинин бардык баскычтарындагы сапатты текшерүүгө багытталат.

## ИШКАНАНЫ БАШКАРУУНУН КУРАМДЫК БӨЛҮКТӨРҮ

Жогорудагылардан көрүнгөндөй, сен ишкер катары ишкананы башкаруунун негизги милдеттерин жолго коё билүүң зарыл. Эгерде ишканаң анчейин чоң болбосо, муну бир өзүң жасашың мүмкүн. Ири ишканаларды башкаруу салыштырмалуу татаал жараян болуп, аны бир нече курамдык бөлүктөргө бөлүү мүмкүн.




Албетте, сен жетекчи катары бул курамдык бөлүктөрдүн ар бирин башкарууну толук жана сапаттуу ишке ашыра албастыгың мүмкүн. Анткени ар бир тармак өзүнө мүнөздүү билим жана көндүмдөрдү

талап кылат. Буга ылайык, ар бир тармак тиешелүү билим жана көндүмдөргө ээ адистер тарабынан көзөмөлдөп турулат.

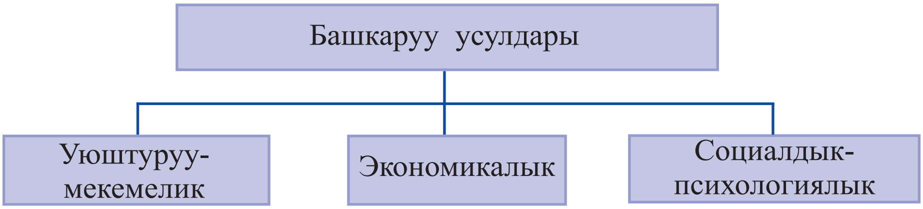
Мисалы, түздөн-түз өндүрүш жараяны инженер жана технологдор, каржы – каржы менежерлери, бухгалтерлер жана аудиторлор, ишчилер – ишчилер маселелери боюнча адистер, камсыздоо – сатуу боюнча адистер, маркетологдор тарабынан көзөмөлдөнөт. Ишкананын жетекчиси болсо алардын ишин айкалыштырып, жалпы башкарууну колго алат.

## БАШКАРУУ УСУЛДАРЫ

Сен өз ишканаңды натыйжалуу башкаруу үчүн анын усулдары жөнүндө түшүнүккө ээ болушуң зарыл.

> **Ишкананы башкаруу усулдары** – башкаруу субъектинин белгилүү бир натыйжаларга жетүү максатында башкаруу объектине таасир өткөрүү усулдарынын комплекси.

Башкаруу усулдары жардамында ишканадагы экономикалык жараяндарга таасир этилет. Таасир этүү мазмуну боюнча башкаруунун уюштуруу-мекемелик, экономикалык жана социалдык-психологиялык усулдары бар.




### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкер үчүн башкаруу жөндөмүнө ээ болуунун мааниси кандай?
2. Менежмент деген эмне? Анын негизги максаты эмнеден турат?
3. Менежменттин кандай милдеттери бар?
4. Менежмент субъекти жана объекти деген эмне? Алар бири-биринен эмнеси менен айырмаланат?
5. Башкаруу функцияларынын ар бирине мүнөздөмө бер.
6. Ишкананы башкаруунун кандай курамдык бөлүктөрүн билесиң?

**25-ТЕМА**

# АЗЫКТЫ ЭКСПОРТКО ЧЫГАРУУ

Экспортту дагы да демилгелөө максатында техникалык жактан тартипке салуу системасын эл аралык стандарттарга ылайыкташтыруу зарыл. Негизги максаттарыбыздан бири – сырткы базарга сапаттуу жана сертификатталган азыктарды «өзбек бренди» аты менен алып чыгуудан турат.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## ИШКАНАНЫН СЫРТКЫ ЭКОНОМИКАЛЫК ИШМЕРДҮҮЛҮГҮ

Айрым ишкерлер өз азыктарын сырткы базарда сатууну максат кылып коюшат.

**Сырткы базар** – белгилүү бир мамлекет үчүн чет элдеги мамлекеттердин базары болуп, ал эл аралык макулдашуулар аркылуу тартипке салынат.

Анткени сырткы базардагы катышуу ишкерликтин жогорку даражада өнүккөндүгү, анын чет элдик ишкерлер менен атаандашууга даярдыгын билдирет. Улуттук ишкерлердин сырткы базарларга чыгуусу мамлекет үчүн да пайдалуу болуп, ал мындай ишкерлерди колдоого алууга аракет кылат.

Бул маселеде ишкер өз ишин уюштурууда эки өзгөчөлүккө көңүл бурушу зарыл. Биринчиден, ал мамлекеттин ичинде өз ишин туруктуу жана натыйжалуу даражада жолго коюп алгандан соң сырткы базарга чыгууну пландаштырышы мүмкүн.

Экинчиден, ал өз ишин түздөн-түз сырткы базарга азык чыгаруудан башташы мүмкүн. Ар эки учурда да ишкананын сырткы экономикалык ишмердүүлүгүн терең билүү талап кылынат.

**Ишкананын сырткы экономикалык ишмердүүлүгү** – эл аралык өндүрүш интеграциясы жана кооперация, товар жана кызматтардын экспорту жана импорту, сырткы базарга чыгуу менен байланыштуу чарба ишмердүүлүгүнүн тармагы.

Ишкана сырткы экономикалык ишмердүүлүгүнүн чарбалык ички ишмердүүлүктөн айырмасы, мында сырткы экономикалык ишмердүүлүк эркин конвертациялана турган (бартер кылынуучу) туруктуу валюталардын негизинде ишке ашырылып, мамлекеттин атайын механизмдери аркылуу тартипке салынат.

Сырткы **экономикалык ишмердүүлүк** дегенде Өзбекстан Республикасынын юридикалык жана физикалык жактарынын чет мамлекеттердин юридикалык жана физикалык жактары, о.э. эл аралык уюмдар менен өз ара пайдалуу экономикалык байланыштарды орнотуу жана өнүктүрүүгө каратылган ишмердүүлүгү түшүнүлөт.

Өзбекстан Республикасында каттоого алынган юридикалык жактар, о.э., Өзбекстан Республикасынын аймагында туруктуу жашоо жайына ээ болгон жана жеке тартиптеги ишкер катары каттоого алынган физикалык жактар сырткы экономикалык ишмердүүлүк менен алектенүүгө укуктуу.

***Өзбекстан Республикасынын 2000-жыл 26-майдагы 77-II-сандуу жаңы редакциядагы «Сырткы экономикалык ишмердүүлүк жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

## СЫРТКЫ СООДА

Сырткы экономикалык ишмердүүлүктүн негизги багыттарынан бири – сырткы соода эсептелет. Сырткы соода көбүнчө сырткы соода келишимдери менен расмийлештирилүүчү соода бүтүмдөрү аркылуу ишке ашырылат.

**Сырткы соода** – мамлекеттер ортосундагы азык жана кызматтарды алып чыгуу (экспорт) жана алып кирүү (импорт)дөн турган соода.

Мындан көрүнүп тургандай, сырткы соода азык жана кызматтардын экспорту жана импортунан турат.

**Экспорт** – азык жана кызматтарды мамлекеттен сырттагы кардарларга сатуу.

**Импорт** – азык жана кызматтарды мамлекеттен сырттагы сатуучулардан сатып алуу.

Сырткы соодада катышуу, айрыкча, товарды экспортко сатуу бир нече баскычтардан турган атайын даярдыктарды талап кылат.

## ЭКСПОРТТОЛУП ЖАТКАН АЗЫКТЫН АТААНДАШТЫККА ТУРУКТУУЛУГУН БААЛОО

Сен эл аралык базарга чыкмакчы болсоң бир топ практикалык милдеттерди аткарууң талап кылынат. Алсак, алгач негизги атаандаштардын азыктары менен таанышып чыгууң, алардын техникалык көрсөткүчтөрүн талдооң зарыл. Бул өз азыгыңдын артыкчылыктуу жана кемчиликтүү жактарын аныктоого жардам берет.

**А ишкананын азыгы**

- Техникалык көрсөткүчтөрү
- Наркы
- Азык боюнча кызматтар
- Негизги сатуу базарлары

**В ишкананын азыгы**

- Техникалык көрсөткүчтөрү
- Наркы
- Азык боюнча кызматтар
- Негизги сатуу базарлары

**Сенин азыгың**

- Техникалык көрсөткүчтөрү
- Наркы
- Азык боюнча кызматтар
- Негизги сатуу базарлары

Атаандаштардын азыктарынын нарктарын талдоо сенин өз азыгың үчүн белгиленген нарктын атаандаштыкка туруктуулук даражасын көрсөтүп берет.

Атаандаштар тарабынан экспорттолуп жаткан азык боюнча сунушталып жаткан кызматтардын комплексин үйрөнүү сенин азыгыңдын атаандаштыкка канчалык даярдыгын баалоого жардам берет.

Сен атаандаштардын негизги сатуу базарларын талдоо аркылуу өз азыгың үчүн кайсы мамлекеттин базары ыңгайлуу экенин аныкташың мүмкүн.

Бул баскычтагы иштердин натыйжасы жаңы сырткы базарлардагы ишкана азыктарынын келечегин алдын ала элестетүү болуп эсептелет.

## АЗЫКТЫ ЭКСПОРТКО ДАЯРДОО

Азыкты экспортко чыгаруу сырткы базарга чыгуу менен байланыштуу кошумча чыгымдарды эсептөөнү талап кылат. Мисалы,

азыкты өндүрүү жана сатуу менен байланышкан негизги чыгымдардан сырткары жарнама, көргөзмөлөрдө катышуу, өкүлчүлүктөр ачуу өңдүү кошумча чыгымдар да пайда болушу мүмкүн.

**Кошумча чыгымдарды эсептөө**

- Сырткы жарнама
- Көргөзмөлөрдө катышуу
- Өкүлчүлүктөр ачуу

**Сатууга даярдоо менен байланыштуу иштерди аткаруу**

- байланыштарды уюштуруу
- азык жөнүндө маалымат берүү
- азык ташуу үчүн транспорттук ишканалар менен келишимдер түзүү
- документтердин долбоорлорун даярдоо
- товар үчүн акы төлөө тартиби, эсеп-кысаптын түрлөрүн аныктоо
- азыктын паспорту, техникалык-мүнөздөмөлөрү, пайдалануу боюнча колдонмолорду даярдоо

Алсак, ишкана азыктарын экспортко сатууга даярдоо бул маселедеги байланыштарды уюштуруу, азык жөнүндө маалымат берүү, азык ташуу үчүн транспорт мекемелери менен келишимдер түзүү, документтердин долбоорлорун даярдоо, товар үчүн акы төлөөнүн тартибин, эсеп-кысап түрүн аныктоо, азыктын паспорту, техникалык мүнөздөмөсү, пайдалануу боюнча колдонмолорду даярдоо өңдүү иштерди жасоону талап кылат.

## ЭКСПОРТТОЛУУЧУ АЗЫКТЫН НАРКЫН БЕЛГИЛӨӨ

Экспорт наркын туура эсептөө жана калыптандыруу маанилүү болуп эсептелет. Анткени мында экспорттоло турган азыктын өндүрүштүк чыгымдарынан сырткары төмөнкү кошумча чыгымдар да эсепке алынышы зарыл:

Кошумча чыгымдар ⇨ Таңгактоо ⇨ Экспортту расмийлештирүү ⇨ Бажы төлөмдөрү ⇨ Транспорт ⇨ Жүктү камсыздандыруу ⇨ Банк операциялары

## БАЖЫ КАТТООСУНАН ӨТКӨРҮҮ

Ишкер өз товарын экспорттоо үчүн аны бажы каттоосунан өткөрүүсү талап кылынат. Ал үчүн төмөнкү документтер зарыл болот:

– азык экспорту боюнча келишим (бүтүм, макулдашуу);

– жүктүн бажы декларациясы;

– транспорт жана товарды коштоочу документтер.

## ТОВАРЛАРДЫН ЭКСПОРТУНА ЖАНА ИМПОРТУНА ТЫЮУ САЛУУ ЖАНА ЧЕКТӨӨ

Мамлекетибизде товарлардын экспорту жана импортуна тыюу салуу жана чектөө белгилениши мүмкүн. Бул төмөнкү максаттарда ишке ашырылат:

– улуттук коопсуздукту камсыздоо;

– элдин турмушу жана саламаттыгын коргоо, жаныбарлар жана өсүмдүктөр дүйнөсүн, о.э. айлана-чөйрөнү коргоо;

– социалдык адеп-ахлакка жана укук-тартипке амал кылуу;

– маданий мурасты сактоо;

– мамлекетибиздин төлөм балансын сактап туруу;

– мамлекетибиздин эл аралык милдеттерин аткаруу;

– калыбына келтирүүгө болбой турган табигый ресурстардын түгөнүүсүнүн алдын алуу.

Буга ылайык, товарлардын айрым түрлөрүн экспорт жана импорттоо тиешелүү уруксат кагаз (лицензия) алынгандан кийин гана ишке ашырылат. Лицензиялар ыйгарым укуктуу органдар тарабынан берилет.

Айрым товар түрлөрүн экспорт жана импорттоого карата өлчөмдүк чектөөлөр (квоталар) белгилениши мүмкүн. Квоталарды бөлүштүрүү, эреже боюнча, сынак же аукциондук сооданын негизинде аткарылат.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Сырткы базар деген эмне?
2. Ишкерлердин сырткы базарларга чыгуусу ким үчүн пайдалуу эсептелет?
3. Ишкананын сырткы экономикалык ишмердүүлүгүнүн өзүнө мүнөздүү жагы эмнеде?
4. Мамлекетибизде сырткы экономикалык ишмердүүлүк менен кимдер алектениши мүмкүн?
5. Сырткы соода деген эмне? Ал кандай аткарылат?
6. Экспорт менен импорттун айырмасы эмнеде?

**26-ТЕМА**

# ИНВЕСТИЦИЯЛЫК ИШМЕРДҮҮЛҮК

Ушул мааниде, мамлекеттин инновациялык жаңылануу программасын калыптандыруу, инновация жана инвестициялардан натыйжалуу пайдалана турган жаңы муун кадрларын, жаңы инвесторлор катмарын даярдоо өтө зор мааниге ээ. Ал үчүн Өзбекстанды технологиялык жактан өнүктүрүү жана ички базарды модернизациялоо боюнча күчтүү улуттук идея, улуттук программа керек. Бул программа Өзбекстанды дүйнөдөгү өнүккөн мамлекеттердин катарына батыраак алып чыгууга шарт жаратышы зарыл.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## ИНВЕСТИЦИЯЛЫК ИШМЕРДҮҮЛҮК

Сен ишкерликти жолго коймокчу болсоң, инвестициялоо деген түшүнүккө туура келишиң табигый. Анткени ишкерликте инвестициялык ишмердүүлүк маанилүү орун тутат. Инвестициялык ишмердүүлүк – пайда алуу максатында акча же башка түрдөгү каражаттарды өндүрүшкө тартуу жана алардан пайдалануу жараяны.

**Инвестициялык ишмердүүлүк** – инвестициялык ишмердүүлүк субъекттеринин инвестицияларды ишке ашыруу менен байланыштуу аракеттеринин комплекси.

***Өзбекстан Республикасынын 2014-жыл 9-декабрдагы O‘RQ-380-сандуу жаңы редакциядагы «Инвестициялык ишмердүүлүк жөнүндөгү» мыйзамы, 3-статья***

Сен, негизинен, кандай багыттарда инвестициялоо менен алектенишиң мүмкүн?

Эң оболу ишкананы жаңы имарат, техника жана аспап-жабдыктар менен жабдуу же барын заманбап, натыйжалуу жана алдыңкы көрүнүштөгүлөрү менен алмаштыруу керек. Бул жараян **техникалык же технологиялык модернизациялоо** деп да аталат.

**Техникалык же технологиялык модернизациялоо** – бар техника же технологиялык шайман жана аспап-жабдыктарды заманбап жана алдыңкы түрлөрү менен алмаштыруу.

Ошондой эле, сен өндүрүш ишмердүүлүгүн кеңейтүүгө инвестиция салышың мүмкүн. Бул кошумча имараттар куруу, жаңы өндүрүш кубаттуулуктарын ишке түшүрүү, кошумча ишчилерди жалдоо өңдүү жараяндарды өзүнө камтыйт.

Жаңы ишмердүүлүк түрлөрүн өздөштүрүү инвестиция киритүүнүн маанилүү багыты эсептелет. Анткени сен бир нече ишмердүүлүк түрүнө негизделген өндүрүштү түзсөң, базардагы абалдын өзгөргөн шартында да киреше алуу мүмкүнчүлүгүң кеңеет. Өндүрүштүк ишмердүүлүк түрлөрүн кеңейтүү **өндүрүштү диверсификациялоо** деп аталат.

**Өндүрүштү диверсификациялоо** – базар абалынын өзгөрүүлөрүнө ыңгайлашууну арттыруу максатында азык өндүрүүнүн түрлөрүн кеңейтүү.

Демек, сенин ишкананы ачуу, аны ишке түшүрүү, ишмердүүлүгүн кеңейтүү жана андан ары өнүктүрүү максаттарында каражаттарды сарптооң инвестициялоо болуп эсептелет.

## ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫН БӨЛҮНҮШҮ

Сен инвестициялык ишмердүүлүктү натыйжалуу жолго коюуң үчүн инвестициялардын түрлөрү жөнүндө толук маалыматка ээ болушуң керек. Инвестиция (*англ. investments*) – өндүрүштү уюштуруу же аны кеңейтүү максатында түрдүү көрүнүштө салынуучу каражат.

Инвестиция катары киргизилген каражаттар, адатта, капиталдык салымдар деп да аталат. Инвестициялар негизинен реалдуу жана каржылык (портфелдик) инвестициялар болуп бөлүнөт.

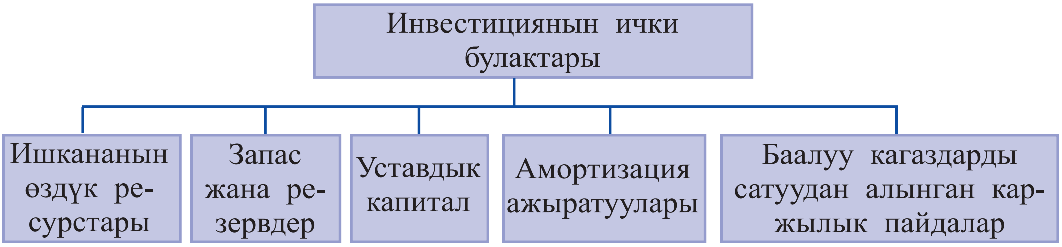
**Реалдуу инвестициялар** – ишканалардын физикалык капиталына каражат салуу. Мисалы, аспап-жабдыктар, шаймандарды сатып алуу же имарат жана жайларды реконструкциялоо. Реалдуу инвестициялар өндүрүштү жолго коюу жана кеңейтүүгө түздөн-түз таасир этет.

**Каржылык инвестициялар** – ишкананын баалуу кагаздарын (акция, облигация жана башкалар) сатып алуу. Мында ишкананын баалуу кагаздарын сатуудан түшкөн акча каражаттары кийинчерээк өндүрүштү жолго коюу жана кеңейтүү максаттарына сарпталышы мүмкүн.

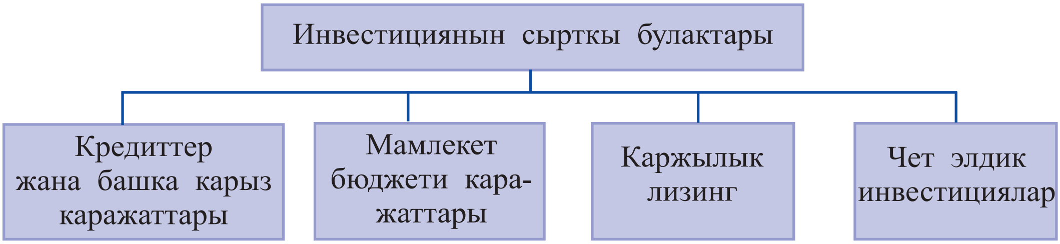
## ИНВЕСТИЦИЯ БУЛАКТАРЫ

Инвестициялык ишмердүүлүктү жасоо үчүн, оболу, анын булактарын тактап алуу зарыл. Бул орунда ички жана сырткы булактарды бөлүп көрсөтүү мүмкүн.

Инвестициянын ички булактары төмөнкүлөр болуп эсептелет:




Инвестициянын сырткы булактары төмөнкүлөр болуп эсептелет:




## ИНВЕСТИЦИЯНЫН ДОЛБООРУ

Ишке ашырылган инвестициялар дайыма эле биз ойлогон натыйжага алып келбеши мүмкүн. Айрым учурларда алар өтө аз пайда келтириши, ал эми кээде таптакыр өзүн актабастыгы мүмкүн. Мындай абалдар **инвестициялык тобокелдик** деп аталат.

**Инвестициялык тобокелдик** – күтүлбөгөн себептерден улам инвестиция каражаттарынын пайда келтирбеши натыйжасында каржылык жоготуунун ыктымалдуулугу.

Инвестициялык тобокелдикти төмөндөтүү максатында инвестиция каражатын сарптоо алдын ала тыкыр эсептеп чыгылышы зарыл. Бул инвестиция долбоорун иштеп чыгуу аркылуу ишке ашырылат.

**Инвестиция долбоору** – экономикалык, социалдык жана башка түрдөгү пайда алуу үчүн инвестицияларды жасоого каратылган өз ара байланыштуу иш-чаралардын комплекси эсептелет.

***Өзбекстан Республикасынын 2014-жыл 9-декабрдагы O'RQ-380-сандуу жаңы редакциядагы «Инвестициялык ишмердүүлүк жөнүндөгү» мыйзамы, 6-статья.***

Инвестиция долбоорунун өндүрүштүк, илимий-техникалык, соода, каржылык, экономикалык, социалдык-экономикалык долбоор өңдүү түрлөрү болушу мүмкүн.

## ИНВЕСТИЦИЯ ДОЛБООРУНУН АНАЛИЗИ

Инвестиция долбоорунун туура иштеп чыгылгандыгы, анда белгиленген иш-чаралардын негиздүү экенин баалоо үчүн аны талдоо (анализдөө) керек болот.

**Инвестиция долбоорунун анализи** – инвестицияларды ишке ашыруунун максатка ылайыктыгын баалоо мүмкүнчүлүгүн берүүчү белгилүү бир усул жана аракеттердин комплекси.

Ар кандай инвестиция долбоорунун анализи төмөнкү жараяндарды өз ичине алат:

1) зарыл маалыматты тандоо жана даярдоо;

2) алгачкы маалыматты кайра иштетүү жана анализденген маалыматты калыптандыруу;

3) анализдик маалыматты баяндоо;

4) жыйынтык жана сунуштарды даярдоо.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Инвестициялык ишмердүүлүк эмнени билдирет?
2. Өндүрүштү диверсификациялоо эмнени билдирет?
3. Инвестициялардын кандай негизги түрлөрү бар?
4. Реалдуу жана каржылык (портфелдик) инвестициялардын айырмасы эмнеде?
5. Инвестициялык ишмердүүлүктү ишке ашыруунун кандай булактары бар?
6. Инвестиция долбоору деген эмне жана анын кандай түрлөрү бар?

## 27-ТЕМА ИННОВАЦИЯЛЫК ИШМЕРДҮҮЛҮК

Бүгүн биз мамлекет жана коомдун жашоосунун бардык тармактарын толук жаңылоого багытталган инновациялык өнүгүү жолуна өтүп жатабыз. Бул бекеринен эмес, албетте. Анткени заман ылдам өнүгүп жаткан азыркы мезгилде ким жеңет? Жаңы ой, жаңы идеяга, инновацияга таянган мамлекет жеңет.

Инновация – бул келечек дегени. Биз улуу келечегибизди курууну бүгүндөн баштай турган болсок, аны дал ушул инновациялык идеялардын, инновациялык мамиленин негизинде баштообуз керек.

***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

### АКТИВДЕШТИРҮҮЧҮ СУРОО ЖАНА ТАПШЫРМАЛАР

1. Сүрөттөрдө берилген азыктардын адаттагы азыктардан айырмаланып турууучу өзгөчөлүгү эмнеде деп ойлойсуң?
2. Бул азыктардын өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрүнүн артыкчылыгы эмнеде?
3. Сен өзүң да кайсы бир азыкты адаттан тыш абалда өндүрүү жөнүндө ойлоп көргөнсүңбү?

### ИННОВАЦИЯЛАР

Сага белгилүү болгондой, мамлекетибизде 2018-жыл «Активдүү ишкерлик, инновациялык идеялар жана технологияларды колдоого алуу жылы» деп аталат. Кана айтчы, инновациянын өзү эмне?

**Инновация** (*англ. «innovation»* – жаңылык, новаторлук) – жаңы технология, азык жана кызматтардын түрү, өндүрүш, эмгек, кызмат көрсөтүү жана башкаруу көрүнүшүндөгү жаңылыктардын колдонулушу.

Демек, мындан маалым болгондой, эгерде сен ушул убакытка чейин болбогон жаңы азык өндүрүү же кызмат көрсөтүүнү жолго койсоң, анда инновацияны ишке ашырган болосуң.

### БИЛЕСИҢБИ?

Инновация түшүнүгүн биринчи болуп австриялык экономист Ю. Шумпетер колдонууга киргизип, беш жагдайды белгилеп берген:

– жаңы техника жана технологиялык жараяндардан пайдалануу;

– жаңы касиеттерге ээ болгон азыкты киргизүү;

– жаңы чийки заттан пайдалануу;

– өндүрүш жана анын материалдык-техникалык камсыздоосун уюштуруудагы өзгөрүүлөр;

– жаңы сатуу базарларынын пайда болушу.

## ИШКАНАНЫН ИННОВАЦИЯЛЫК ИШМЕРДҮҮЛҮГҮ

Мамлекетте жогору экономикалык өсүү жана өнүгүүнү камсыздоо үчүн ишканаларда инновациялык ишмердүүлүктү жолго коюу зарыл.

**Ишкананын инновациялык ишмердүүлүгү** – жаңы билим жана технологияларды өндүрүшкө киргизүүгө багытталган иш-чаралардын жыйындысы.

Бул иш-чаралар илимий, технологиялык, каржылык жана соода мүнөзүнө ээ болушу мүмкүн. Ишканада инновациялык ишмердүүлүктү ишке ашыруунун натыйжасында:

– жаңы азык түрүн өндүрүү же кызмат көрсөтүүнү жолго коюу;

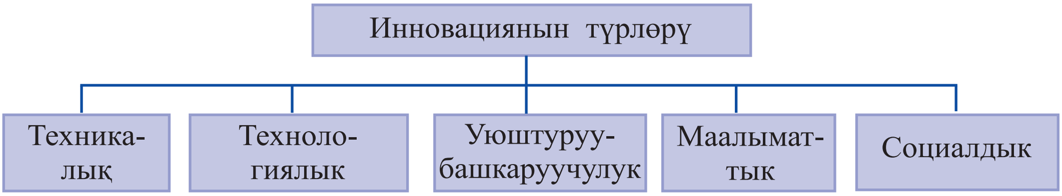
– бар азык же кызматтарда жаңы сапат өзгөчөлүктөрү пайда кылынышы мүмкүн.

Ишканада инновациялык ишмердүүлүктү башкаруу инновациялык менежмент деп аталат.

## ИННОВАЦИЯЛАРДЫН БӨЛҮНҮШҮ

Сен өз ишиңде инновацияларды ишке ашырмакчы болсоң, анда алардын түрлөрүн билүүң зарыл. Инновациялар төмөнкүдөй түрлөргө бөлүнөт.

Ар бир инновация түрүнүн мазмунун көрүп чыгабыз.




**Техникалык инновациялар** – жаңы же өркүндөтүлгөн касиеттерге ээ азыктарды өндүрүү. Мында сен өз азыгыңдын кайсы бир техникалык жеке өзгөчөлүгүн өркүндөткөн болушуң мүмкүн.

**Технологиялык инновациялар** – азыктарды өндүрүүнүн салыштырмалуу өркүндөтүлгөн усулдарын колдонуу. Мында азык өндүрүү технологиясына жаңы өзгөртүүлөр киргизилиши мүмкүн.

**Уюштуруу-башкарууга таандык инновациялар** – өндүрүш, транспорт, сатуу жана камсыздоону шайкеш түрдө уюштуруу менен байланышкан жараяндар. Сен ишканадагы уюштуруу-башкаруу жараяндарынын мазмунунда жаңы өзгөрүүлөрдү ишке ашырышың мүмкүн.

**Маалыматка таандык инновациялар** – ишкананын инновациялык ишмердүүлүгүндө маалымат алуу, анын ишенимдүүлүгү жана ылдамдыгын камсыздоо менен байланыштуу жараяндар. Айрыкча, азыркы маалымат-коммуникация технологиялары ылдам өнүгүп жаткан жагдайда бул багыт өзгөчө мааниге ээ болууда.

**Социалдык инновациялар** – эмгек шартын жакшыртуу, саламаттыкты сактоо, билим берүү, маданият тармактарындагы көйгөйлөрдү чечүү менен байланыштуу жараяндар. Мындан көрүнүп тургандай, мектепте окуучуларга билим берүү жараяндарына жаңы технологияларды колдонуу да инновация болуп эсептелет.

## ИННОВАЦИЯЛЫК ИДЕЯЛАРДЫН БУЛАКТАРЫ

Сен өз ишиңде инновацияны колдонууң үчүн оболу инновация боюнча идеяга ээ болушуң зарыл. Инновациялык идеялардын өзү кокустан пайда болушу да, аларды максатка ылайык калыптандыруу да мүмкүн. Буга ылайык, инновациялык идеялардын булактарын бөлүп көрсөтүү максатка ылайык:

1) күтүлбөгөн окуя. Сенин ишиңде кайсы бир ийгилик же ийгиликсиздик, кандайдыр окуянын болушу жаңы идеяларга, ачылышка себеп болушу мүмкүн;

2) кайсы бир нерсе жөнүндөгү элестетүүлөрүбүз менен чындыктын ортосундагы айырма. Адатта элестетүү чыныгы абалга караганда оңураак, жогорураак болот жана ал жаңы өзгөрүүлөр жасоого үндөйт;

3) жараян керектөөлөрүнүн негизиндеги жаңылыктар. Сен кайсы бир жараянды байкап туруп, мында бир нерсе жетишпей жатканын туясың. Ал эми аны толтуруу жаңылыктын жаратылышына алып келет;

4) ишмердүүлүк багытың же азык базарында болуучу күтүлбөгөн өзгөрүүлөр;

5) билимдеги өзгөрүүлөр. Сенин кайсы бир азык же жараян жөнүндө жаңы маалыматка ээ болушуң дароо аны колдонууга жайылтууга чакырат. Бул болсо жаңы билимдин негизинде жаңы азык же кызматтарга негиз салынуусуна алып келиши мүмкүн.

## БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Мамлекетибизде 2018-жылдын «Активдүү ишкерлик, инновациялык идеялар жана технологияларды колдоого алуу жылы» деп аталуусунун себеби эмнеде?
2. Инновация сөзүнүн мааниси кандай?
3. Ишкананын инновациялык ишмердүүлүгү эмнени билдирет?
4. Ишканада инновациялык ишмердүүлүктү жасоонун натыйжасын кандай баалоо мүмкүн?
5. Ишканада инновациялык ишмердүүлүктү башкаруу кандай аталат?
6. Инновациялардын кандай түрлөрү бар?
7. Инновациялык идеялар деген эмне жана алар кандай пайда болот?

## ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Жаш ишкер Зыйнат Ташматова «А» түрдөгү азык өндүрөт. Анын бир айлык өндүрүш көлөмү 32 000 даананы, жалпы чыгымдар 100 млн. сумду, жалпы киреше болсо 120 млн. сумду түзөт. Ишкер ишканада инновациялык ишмердүүлүктү жасап, өндүрүш жараянына жаңы технологияны колдонду жана даярдалып жаткан азыктын өзгөчөлүгүн өркүндөтөтү. Натыйжада ал эми бир айда 50 000 даана азык өндүрүп, 200 млн. сумдук кирешеге жетишти. Мында өндүрүштүк чыгымдар 125 млн. сумду түздү. Ишканада инновациялык ишмердүүлүктү колдонуунун натыйжасында эффективдүүлүк көрсөткүчтөрүн жана алардын өзгөрүүсүн аныкта.

## V БӨЛҮМ

# ИШКЕРЛИКТЕ ТОБОКЕЛДИК ЖАНА АТААНДАШТЫККА ТУРУКТУУЛУК

## 28-ТЕМА ИШКЕРЛИК ТОБОКЕЛДИКТЕРИН БААЛОО

### ТОБОКЕЛДИК ТҮШҮНҮГҮ

Ишкерлик иши дайыма эле бирдей ийгиликтүү ишке аша бербейт. Айрым абалдарда ишкер пландаштырган иштерин ишке ашыра албай калышы, өзү чамалаган киреше же пайданы албастыгы мүмкүн. Анткени ишкерлик жана анын натыйжасын алдын ала толук жана так белгилегенге болбойт. Ошондуктан, ишкерликтин негизги өзгөчөлүктөрүнөн бири – тобокелге баруу эсептелет.

**Ишкерлик тобокелдиги** – ресурстардан натыйжалуу пайдаланууу мүмкүн болгон абалдан четке чыгуу жана мунун айынан ресурстарды жоготуу коркунучу.

Ишкерлик тобокелдиги бул маселедеги ишмердүүлүктүн бардык түрлөрү – азык өндүрүү, товарларды сатуу жана кызмат көрсөтүү; товар-акча жана каржылык операциялар; соода; илимий-техникалык долбоорлорду ишке ашыруу менен байланышкан түрдө пайда болушу мүмкүн.

Демек, ишкерлик тобокелдиги пландаштырылган иш-чара ишке ашпай калганда зыян тартуунун ыктымалдуулугу. Ал башкаруу чечимдерин кабыл алууда жол коюулушу мүмкүн болгон ката же көздө тутулбаган абалдардын айынан да келип чыгышы мүмкүн.

Тобокелдик түшүнүгү эл аралык мааниге ээ болгон түшүнүк болуп, бизче кооп, коркунуч деген маанини билдирет.

### ТОБОКЕЛДИКТЕРДИН НЕГИЗГИ ТҮРЛӨРҮ

Ишкерлик тобокелдигин өтө көп түрлөргө, мисалы, табигый климат, саясий, чарбалык, транспорттук жана башкаларга бөлүү мүмкүн.

Биз анын үч негизги түрүн – өндүрүштүк, каржылык жана инвестициялык тобокелдикти көрүп чыгабыз.

**Өндүрүштүк тобокелдик** ишкананын чарба жүргүзүү иши менен байланыштуу. Мында ишкана өз милдеттерин аткарбоо коркунучу түшүнүлөт. Мисалы, ишкана буюртмачы же кардарлардын алдындагы келишимдик милдеттерин аткарбашы, өз товар жана кызматтарын сата албоосу, алардын нарктарын туура белгилей албоосу, банкроттукка учурашы мүмкүн.

Каржылык операциялардын мүнөзүнөн келип чыккан түрдө пайда болуучу зыяндар **каржылык тобокелдикти** пайда кылат. Каржылык тобокелдик каржы-кредит, фонд биржасы тармактарында, баалуу кагаздар операциясын ишке ашырууда жол коюулушу мүмкүн болгон жоготууларды туюнтат. Каржылык тобокелдиктерге, о.э., кредит тобокелдиги, пайыз тобокелдиги, валюта тобокелдиги, каржылык натыйжаны колдон чыгаруу тобокелдиги өңдүүлөрдү киритүү мүмкүн.

**Инвестициялык тобокелдик** ишкананын инвестициялык ишмердүүлүгү жараянында көздө тутулбаган каржылык жоготуулардын пайда болушун билдирет. Б.а., ишкана баалуу кагаздарынын сатылбай калышы же алар алып келе турган пайданын төмөндөп кетиши, инвестициялык долбоорлордун ишке ашпастыгы буларга мисал болот.

## ИШКЕРЛИК ИШИНДЕГИ ТОБОКЕЛДИКТИ БААЛОО

Ишкерлик ишинде тобокелдиктин терс таасирин азайтуу максатында ал баалап барылат. Ишкерлик тобокелдигин баалоонун бир топ усулдары бар. Мисалы: статистикалык, аналитикалык, аналогия жана эксперттик баалоо усулу.

## ЫКТЫМАЛДУУ ТОБОКЕЛДИКТИ ЭСЕПТӨӨ

Тобокелдик же тобокелдикти өлчөөнүн негизти ыктымалдуулук түшүнүгү менен байланыштуу. Америкалык окумуштуу Ф. Найт (1885 – 1972) ыктымалдуулукту эки түргө бөлөт: математикалык, б.а. алдын ала аныктоо мүмкүн болгон ыктымалдуулук жана статистикалык ыктымалдуулук.

Биринчи түрдөгү ыктымалдуулукту объективдүү ыктымалдуулук десек, ал экономикада азыраак учурайт, экинчи түрдөгү ыктымал-

дуулук субъективдүү ыктымалдуулук болуп, ал бизнеске мүнөздүү. Объективдүү да, субъективдүү да ыктымалдуулуктар тобокелдик даражасын туюнтууда жана тандоодо пайдаланылат. Объективдүү ыктымалдуулук орточо маанини аныктоого жардам берсе, субъективдүү ыктымалдуулук алынышы мүмкүн болгон натыйжалардын өзгөрмөлүк нормасын аныктоого жардам берет. Тобокелдикти өлчөмдүк түрдө аныктоо үчүн кайсы бир окуя же жагдайдын алып келиши мүмкүн болгон натыйжаларын жана бул натыйжалардын ыктымалдуулугун билүү керек болот.

Күтүлө турган натыйжа – бул мүмкүн болгон бардык натыйжалардын орточо алынган мааниси. Мында ар бир натыйжанын ыктымалдуулугу бул тиешелүү маанилердин кайталануу жыштыгы же ченеми болуп саналат.

$$E(X) = P_1 x_1 + P_2 x_2 + \ldots + P_n x_n$$

Мында $x_i$ – мүмкүн болгон натыйжа;

$P_i$ (Probability) – бул натыйжанын пайда болуу ыктымалдуулугу:

$$P_1 + P_2 + \ldots + P_n = 1$$

Мисалы, ишкер жаңы азык өндүрмөкчү. Эгерде ишкердин жаңы азыгы базарда ийгиликке жетишсе, ар бир азык бирдигине 10 000 сум пайда алуу мүмкүн, эгерде ийгиликке жетишпесе, бир бирдик азык үчүн 1 000 сум алынат. Ишкананын азыгынын базарда ийгиликке жетишүү ыктымалдуулугу 0,6 га тең болсо, бир бирдик азыктан күтүлө турган пайданын саны төмөнкүчө аныкталат:

$$E(X) = 0{,}6 \times 10\,000 + 0{,}4 \times 1\,000 = 6\,400 \ \text{сум}$$

Адамдар тобокелдикке барууга даярдыгы менен бири-биринен айырмаланат жана алар үч түргө бөлүнөт:

– тобокелдикке барууну каалоочу адамдар;

– тобокелдикке барууга каршы, б.а. аны каалабай турган адамдар;

– тобокелдикке кайдыгер кароочу адамдар.

Тобокелдикке каршы болгон адам дегенде күтүлө турган киреше берилгенде, ал тобокелдик менен байланыштуу натыйжаларга караганда кепилденген натыйжаны жогору көрүүчү адам түшүнүлөт. Ошондуктан да тобокелдикке барууга каалоонун жоктугу көпчүлүк

адамдарга мүнөздүү. Тобокелдик алар үчүн оор сыноодой туюлат жана алар белгилүү бир компенсация болгондо гана тобокелдикке барышы мүмкүн.

Тобокелдикке кайдыгер кароочу адам күтүлө турган киреше берилгенде, ал кепилденген натыйжаны ылайык көрүп, тобокелдик менен байланыштуу натыйжаларга кайдыгер карай турган адам. Тобокелдикке нейтралдуу кароочу адам үчүн орточо пайда маанилүү эсептелет.

Тобокелдикти каалоочу адам күтүлө турган киреше берилгенде ал кепилденген натыйжага караганда тобокелдик менен байланыштуу натыйжаны жогору көрөт.

Тобокелдикке кызыгуучу адам андан ырахат алат. Мындай түрдөгү адамдарга өз тагдырын сынап көрүү үчүн туруктуу кирешеден баш тарта ала турган адамдар кирет.

Тобокелдикти төмөндөтүүнүн төмөнкүдөй түрлөрү бар: диверсификация, камсыздандыруу, тобокелдикти бөлүштүрүү, маалымат издөө.

Диверсификация усулунда тобокелдик бир нече товарларга бөлүштүрүлөт, б.а. кайсы бир товарды сатуу (сатып алуу) жогору тобокелдик менен байланыштуу болушу башка бир товарды сатуудан (сатып алуудан) келе турган тобокелдикти азайтууга алып келет.

Мисалы, кайсы бир фирма эки түрдүү азык өндүрөт. Белгилүү болгондой, бир убакыттын өзүндө эки азык түрүнө болгон талаптын азайып кетүү ыктымалдуулугу, алардан бирине болгон талаптын азайып кетүү ыктымалдуулугунан жогору. Көп абалдарда бир түрдөгү азыкка болгон талап азайганда экинчи түрдөгү азыкка болгон талап артат. Төмөнкү жадыбалда эки түрдөгү азыктан алынуучу кирешелер келтирилген.

*1-жадыбал*

**Товарларды сатуудан түшкөн киреше**

| Товарлардын түрү | Жай мезгили | Кыш мезгили |
|---|---|---|
| Балмуздак | 600 млн. сум | 100 млн. сум |
| Балмуздактуу торт | 100 млн. сум | 600 млн. сум |

Фирма өз өндүрүшүн диверсификациялап, жайда экинчи түр товардын эсебинен жогото турган кирешесин биринчи түр товарды көбүрөк сатуунун эсебинен толуктайт. Кудум ушундай кыш мезгилиндеги жоготуулар экинчи товардын эсебинен капталат. Көрүнүп

тургандай, фирма диверсификация жолу менен тобокелдикти азайтты. Бирок диверсификация тобокелдикти толук жоготпойт, ал болгону азайтат.

## ТОБОКЕЛДИКТЕРДИ КАМСЫЗДАНДЫРУУ

Тобокелдиктерди кошуу – бул усул күтүүсүз жоготууларды туруктуу каражаттарга айландыруу аркылуу тобокелдикти азайтууга багытталган. Маалым болгондой, мүлктүн уурдалышы, адамдын ооруп калып жумушка чыкпоосу, табигый кырсыктардын болуусу күтүүсүз болуп, алар өтө чоң чыгымдарга алып келиши мүмкүн. Бул көңүлсүз окуялардын кесепеттерин азайтууда камсыздандыруунун мааниси чоң.

Камсыздандырууда тобокелдикти кошуу натыйжалуулугу камсыздандырылган адамдардын тобокелдиги бири-бирине байланыштуу болбошу керектиги менен белгиленет.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Ишкерлик тобокелдиги дегенде эмнени түшүнөсүң?
2. Ишкерлик тобокелдиги кандай түрлөргө бөлүп үйрөнүлөт?
3. Ишкерлик тобокелдигин баалоонун кандай усулдарын билесиң?
4. Ыктымалдуу тобокелдиктин негизинде күтүлө турган сан кандай аныкталат?
5. Ишкерлик тобокелдигин төмөндөтүүнүн кандай түрлөрүн билесиң?

### ТЕМА БОЮНЧА ПРАКТИКАЛЫК ТАПШЫРМА ЖАНА КӨНҮГҮҮЛӨР

1. Айталы жаш ишкер Бетемир Ташматовдун алдында акчасын көбөйтүүнүн эки тандоо варианты бар. Биринчиден, эгерде ал өзүндө бар болгон ашыкча 100 млн. сум каражатын банкка аманатка койсо, жылдык 20 пайыз түрүндө кепилденген кошумча киреше алат. Экинчиден, ал кошумча өндүрүш менен алектениши мүмкүн. Анын өндүргөн азыгы базарда ийгиликке жетишсе, ишкердин кошумча ала турган кирешеси 40 млн. сумду, эгерде ийгиликке жетпесе 10 млн. сумду түзөт. Азыктын базарда ийгиликке жетишүү ыктымалдуулугу 0,4 кө тең. Азыкты өндүрүдөн күтүлө турган кирешенин өлчөмүн аныкта. Ишкер кайсы вариантты тандайт?

## 29-ТЕМА  ИШКАНАДА ЭМГЕК РЕСУРСТАРЫ

### ЭМГЕК РЕСУРСТАРЫ

Ишкерлик ишин уюштурууда эң маанилүү экономикалык ресурстардан бири – эмгек ресурстары эсептелет.

**Эмгек ресурстары** – калктын эмгектенүү үчүн зарыл болгон физикалык жана акыл-эстик жөндөмгө ээ болгон бөлүгү.

Өзбекстанда эмгек ресурстарынын курамына 16 жаштан 55 жашка чейинки аялдар жана 60 жашка чейин болгон эркектер кирет.

### ЭМГЕК КЕЛИШИМИ

Эгерде сен ишкерликтин негизинде ишчилерди ишке жалдамакчы болсоң, муну мыйзамдуу негизде уюштурууң зарыл. Мамлекетибизде ишкана менен ишчилердин ортосундагы мамиле эмгек келишими аркылуу калыптандырылат.

**Эмгек келишими** – ишкана менен ишчилердин ортосундагы ишке жалдоо боюнча мамилени туюнтуучу жана тартипке салуучу укуктук документ.

Эмгек келишиминде төмөнкү маанилүү маселелер белгилеп берилет:

– эмгек акы ставкасы;
– нормадан ашыкча аткарылган иштер үчүн ставка;
– эс алуу күндөрү жана тыныгуулар;
– пенсиялык фонддор жана саламаттыкты сактоого бөлүнүүчү акчалар;
– нарктардын өзгөрүүсүн эсепке алган түрдө эмгек акы жана башка төлөмдөрдүн көлөмүн тартипке салуу;
– эмгек шарты жана башка маселелер.

Буга кошумча, эмгек келишиминде зарыл болгон уюштуруу маселелери да көрсөтүп өтүлөт. Адатта, эмгек келишими бир нече жылга түзүлөт.

## ЭМГЕК АКЫСЫ

Ишкерликте ишчилерге дем берүүнүн эң негизги түрү эмгек акы эсептелет. Иш акысынын туура жана адилеттүү белгилениши жыйынтыгында ишкерлик иши натыйжаларына оң таасир көрсөтөт.

**Иш акы** – ишкерлик ишинде өндүрүлгөн азыктан ишчи жана кызматчылардын эмгегинин өлчөмү, сапаты жана өндүрүмдүүлүгүнө карап төлөнө турган үлүшүнүн акча түрүндөгү көрүнүшү.

Ишчи жана кызматчылардын эмгек акысы алардын жетиштүү даражадагы жашоо шартын камсыздашы зарыл. Бул орунда номиналдуу жана реалдуу эмгек акы түшүнүктөрүн билүү зарыл.

**Номиналдуу эмгек акы** – белгилүү бир убакыт ичинде алынган акчанын суммасы же акча түрүндөгү эмгек акы.

Мисал үчүн, сен өз ишканаңдагы ишчиге январь айында 800 миң сум, февраль айына 790 миң сум, март айына 820 миң сум эмгек акы төлөдүң. Булар номиналдуу эмгек акы эсептелет.

**Реалдуу эмгек акы** – номиналдуу иш акыга сатып алынышы мүмкүн болгон товар жана кызматтардын өлчөмү.

Башкача айтканда реалдуу эмгек акы – бул номиналдуу иш акынын «сатып алуу» жөндөмү. Өз-өзүнөн маалым болгондой, реалдуу эмгек акы номиналдуу эмгек акысынын өлчөмүнө жана сатып алына турган товарлардын наркына байланыштуу. Демек, реалдуу эмгек акы номиналдуу иш акыга түз пропорциялаш жана керектөө буюмдары жана кызматтардын наркынын даражасына тескери пропорциялаш:

$$V_r = \frac{V_n}{P}$$

Мында: Vr – реалдуу эмгек акы; Vn – номиналдуу эмгек акы; P – керектөө буюмдары жана кызматтардын нарк даражасы.

Жогорудагы мисалда сен ишчиге төлөгөн номиналдуу эмгек акы январь айына караганда февралда 98,7 пайызды, мартта 102,5 пайызды түздү. Реалдуу эмгек акынын даражасынын өзгөрүүсүн аныктоо үчүн болсо керектөө буюмдары жана кызматтардын нарк даражасы

жөнүндө маалымат зарыл болот. Айталы, нарк даражасы январь айына караганда февралда 1,08, мартта болсо 1,2 эсе ашкан болсун. Анда ишчинин реалдуу эмгек акы февралда 731 миң сумду, мартта болсо 683 миң сумду түзөт. Б.а., ишчинин реалдуу эмгек акысы январь айына салыштырмалуу февралда 91,3 пайыз, мартта 85,3 пайыз даражасында болот.

## ИШ АКЫСЫН БЕЛГИЛӨӨ

Ишкерликте иш акысынын туура белгилениши мамлекет тарабынан тартипке салынат. Иш акысын белгилөө тариф системасынын жардамында ишке ашырылат.

**Тариф системасы** – мамлекет аймагы, тармактар, өндүрүштүн түрлөрү, ишчилердин тажрыйбасы жана эмгек шарттарына карап эмгек акысынын даражасын тартипке салып туруучу нормалардын комплекси.

Тариф системасы өз ичине тариф-тажрыйба маалыматнаамаларды, тариф ставкаларын, тариф сеткаларын, иш акысына карата колдонулуучу түрдүү коэффициенттерди алат:

**Эмгекке акы төлөөнүн бирдиктүү тариф сеткасы**

| Эмгекке акы төлөө разряддары | Тариф коэффициенти | Эмгекке акы төлөө разряддары | Тариф коэффициенти |
|---|---|---|---|
| 1 | 2,476 | 12 | 6,115 |
| 2 | 2,725 | 13 | 6,503 |
| 3 | 2,998 | 14 | 6,893 |
| 4 | 3,297 | 15 | 7,292 |
| 5 | 3,612 | 16 | 7,697 |
| 6 | 3,941 | 17 | 8,106 |
| 7 | 4,284 | 18 | 8,522 |
| 8 | 4,640 | 19 | 8,943 |
| 9 | 4,997 | 20 | 9,371 |
| 10 | 5,362 | 21 | 9,804 |
| 11 | 5,733 | 22 | 10,240 |

**Тариф ставкалары** тиешелүү разрядга ээ болгон ишчинин эмгегине төлөнө турган акынын өлчөмүн белгилеп берет.

## ЭМГЕК ӨНДҮРҮМДҮҮЛҮГҮ ЖАНА АНЫ ЭСЕПТӨӨ

Ишканада ишчилерге иш акысынын туура жана адилеттүү белгилениши ишчилердин эмгек өндүрүмдүүлүгүнө таасир көрсөтөт.

**Эмгек өндүрүмдүүлүгү** – ишчинин убакыт бирдиги ичинде азык жаратуу жөндөмү.

Эмгек өндүрүмдүүлүгү белгилүү бир убакыт аралыгында ишчинин эмгегинин ар бир бирдигинин эсебинен өндүрүлгөн азыктын өлчөмү менен аныкталат:

$$MU = \frac{M}{V}$$

Мында: MU – эмгек өндүрүмдүүлүгү; M – азык, V – сарпталган иш убактысы.

Демек, ишчинин эмгек өлчөмү ал тарабынан иштелген убакыт менен, адамдын күнү, адамдын сааты жана башкалар менен белгиленет.

## ЭМГЕК ӨНДҮРҮМДҮҮЛҮГҮН АРТТЫРУУНУН ФАКТОРЛОРУ

Ишкер өз ишканасындагы эмгек өндүрүмдүүлүгүн арттырып барууга аракет кылуусу зарыл. Анткени эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн өсүүсү ишканадагы эмгек ресурстарынан натыйжалуу пайдаланылуусун билдирет. Эмгек өндүрүмдүүлүгүн арттыруунун факторлору экономикалык, социалдык, илимий-техникалык өнүгүүнү ылдамдатуу факторлоруна бөлүп үйрөнүлөт.

### БИЛИМИҢДИ СЫНАП КӨР!

1. Эмгек ресурстары деген эмне жана ал өз ичине кимдерди алат?
2. Эмгек келишими эмне үчүн зарыл?
3. Иш акысы деген эмне жана анын ишкерликтеги мааниси кандай?
4. Номиналдуу жана реалдуу эмгек акы түшүнүктөрү эмнени билдирет?
5. Тариф системасы эмне? Ал өз ичине кандай негизги жактарды алат?
6. Эмгекке акы төлөөнүн бирдиктүү тариф сеткасы жөнүндө маалымат бер.

**30-ТЕМА**

# АТААНДАШТЫККА ТУРУКТУУЛУКТУ КАМСЫЗДОО

> Өзбекстан илим-билим, интеллектуалдык жөндөм тармагында, заманбап кадрлар, жогорку технологиялар боюнча дүйнөлүк деңгээлде атаандаштыкка туруктуу болушу шарт.
>
> ***Өзбекстан Республикасынын Президенти Ш. Мирзиёев***

## АТААНДАШТЫК ЖАНА АНЫН МИЛДЕТТЕРИ

Базар механизминин маанилүү жана ажырагыс жагы атаандаштык болуп эсептелет.

> **Атаандаштык** – бул жогору натыйжа жана беделге ээ болуу үчүн базар катышуучуларынын ортосундагы экономикалык күрөш.

Сен өз ишкерлигинди ийгиликтүү жүргүзүшүң үчүн, албетте, атаандаштык жөнүндө жетиштүү билимге ээ болушуң зарыл.

Атаандаштыктын бир топ негизги милдеттери бар.

**Атаандаштыктын милдеттери**

- Тартипке салуу
- Ресурстарды жайгаштыруу
- Инновацияны демилгелөө
- Бөлүштүрүү
- Көзөмөлдөө

## АТААНДАШТЫКТЫН ТҮРЛӨРҮ

Сен өз ишкерлигиңдин багытын тандоодон мурда анын кандай атаандаштык шартында иштешин алдын ала билишиң маанилүү болуп эсептелет. Атаандаштыктын 4 негизги түрүн бөлүп көрсөтүү мүмкүн.

**Атаандаштыктын түрлөрү**

- Эркин атаандаштык
- Монополиялык атаандаштык
- Нагыз монополия
- Олигополия

**Эркин атаандаштык** – бул бир түрдөгү азык өндүрүүчү тармакта өтө көп сандуу ишканалардын иштөө шартындагы атаандаштык болуп саналат.

**Эркин атаандаштыктын өзгөчө белгилери:**

– өзүнчө ишкана же ишкер тарабынан өндүрүлгөн азыктын тармактын жалпы өндүрүшүнүн көлөмүндөгү үлүшүнүн чоң эместиги;

– өндүрүүчүнүн өз азыгынын наркынын үстүнөн көзөмөл орното албастыгы;

– тармакка кирүү жана андан чыгуунун эркиндиги.

Мисалы, сен айыл чарбасы азыктарын жетиштирүү иши менен алектенсең, анда эркин атаандаштык шартында ишмердүүлүк көрсөтүүгө туура келет.

**Нагыз монополия** – бул тармакта жалгыз өндүрүүчү болуп, ал жеке бийлик статусуна ээ болгон базардын абалы.

**Нагыз монополиянын өзгөчө белгилери:**

– тармактагы бардык азыктын жалгыз ишкана тарабынан өндүрүлүшү;

– өндүрүүчүнүн өз азыгынын наркынын үстүнөн толук көзөмөл орнотуусу;

– тармакка кирүү жана андан чыгуунун өтө кыйындыгы.

**Монополиялык атаандаштык** – бул бир маалдын өзүндө атаандаштык да, монополия да касиеттерине ээ болгон атаандаштык.

**Монополиялык атаандаштыктын өзгөчө белгилери:**

– тармактагы бир түрдөгү азыктардын бир нече ондогон ишканалар тарабынан өндүрүлүшү;

– өз азыгын башка ушул түрдөгү азыктарга салыштырмалуу өзүнө мүнөздүү өзгөчөлүктөрүнө карай классификацияланышы;

– өндүрүүчүнүн өз азыгынын наркынын үстүнөн бир аз көзөмөл орното алуусу;

– тармакка кирүү жана андан чыгуунун белгилүү бир даражада кыйындыгы.

**Олигополия** – тармакта анчалык көп болбогон ишканалардын болушу жана бийлик жүргүзүүсү шартындагы атаандаштык.

**Олигополиянын өзгөчө белгилери:**

– тармактагы бир түрдөгү азыктардын бир нече ири ишканалар тарабынан өндүрүлүшү;

– өндүрүүчүнүн өз азык наркы үстүнөн сезилерлүү көзөмөл орнотуусу;

– тармакка кирүү жана андан чыгуунун кыйындыгы.

## АТААНДАШУУНУН УСУЛДАРЫ

Атаандаштык нарк аркылуу жана нарксыз атаандаштык усулдарына бөлүнөт.

**Нарк аркылуу атаандашуу** – бул белгилүү бир азыктардын наркын башка өндүрүүчүлөрдүн ушул түрдөгү азыктарынын наркына караганда төмөндөтүүгө негизделген атаандаштык усулу.

**Нарксыз атаандаштык** – атаандаштык күрөшүнүн негизги фактору болуп товардын сапаты, сервистик кызмат көрсөтүү, өндүрүүчү фирманын аброю эсептелүүчү күрөштүн усулу.

## АДИЛЕТСИЗ АТААНДАШТЫК

Атаандашуунун экономикалык эмес усулдарынан пайдалануу адилетсиз атаандаштык деп аталат. Аларга физикалык күч колдонуу, мажбурлоо, атаандаштардын беделине шек келтирүү, экономикалык ресурс булактарын тартып алуу, тажрыйбалуу адистерди өзүнө тартып алуу, наркты кескин төмөндөтөү өңдүүлөр кирет.

## ИШКАНАНЫН АТААНДАШТЫККА ТУРУКТУУЛУГУН АРТТЫРУУНУН ЖОЛДОРУ

Базар экономикасында башка атаандаштардан озуп кетүү же жогору туруу жөндөмү, б.а. атаандаштык маанилүү болуп саналат. Атаандаштык түрдүү даражаларда пайда болушу мүмкүн.

Атаандаштыктын даражасы

- Товардын атаандаштыгы
- Ишкананын атаандаштыгы
- Тармактын атандаштыгы
- Улуттук экономиканын атандаштыгы

Атаандаштыктын ар кандай даражасы үчүн мүнөздүү болгон негизги факторлар бор.

Сапат → Нарк → Жарнама → Ассортимент → Изилдөө жана өнүгүү → Тейлөө

Сен өз ишкерлигиңди ийгиликтүү ишке ашырууң үчүн ишканаңдын атаандаштыкка туруктуулугун камсыздашың керек.

**Ишкананын атаандаштыкка туруктуулугу** – белгилүү бир түрдөгү азыкты өндүрүүчү башка ишканаларга өзүнүн өндүрүштүк, каржылык жана маркетинг ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугу боюнча татыктуу каршы тура алуу жөндөмү.

Ал үчүн, албетте, ишкананын атаандаштыкка туруктуулугун камсыздоонун жолдору жөнүндө билүүң керек. Төмөндө алардын негизгилерин санап өтөбүз:

– үзгүлтүксүз түрдө өндүрүш жараянына жаңылыктарды киргизүү;
– азыктын салыштырмалуу өркүндөтүлгөн түрүнүн үстүндө изденүү;
– азыктын сапатынын улуттук жана дүйнөлүк талаптарга ылайыктыгын камсыздоо;
– жогорку сапаттуу чийки зат жана материалдардан пайдалануу;
– үзгүлтүксүз түрдө ишчилердин тажрыйбасын арттырып баруу;
– ишчилердин материалдык кызыкчылыгын арттыруу жана эмгек шартын жакшыртуу;
– базарда терең маркетингдик изилдөөлөр өткөрүү ж.б.

## КӨЗӨМӨЛ ЖАНА ОЙ ЖҮГҮРТҮҮ ҮЧҮН СУРООЛОР

1. Атаандаштыктын кандай милдеттери бар?
2. Атаандаштыктын кандай түрлөрүн билесиң?
3. Эркин атаандаштыктын өзгөчө белгилерин баянда.
4. Таза монополиянын өзгөчө белгилери эмнелерден турат?
5. Нарк аркылуу атаандаштык деген эмне? Анын кандай усулдары бар?

## ГЛОССАРИЙ

**Агрофирма** – фермер, дыйкан жана жеке жардамчы чарбалар тарабынан жетиштирилген айыл чарба азыктарын кайра иштетүү жана сатуу менен алектенүүчү ишкана.

**Атаандаштык –** бул жогору натыйжа жана беделге ээ болуу үчүн базар катышуучуларынын ортосундагы экономикалык күрөш.

**Бизнес долбоор** – белгилүү бир бизнес идеяны ишке ашыруу менен байланыштуу бардык иш-чаралар баяндалган жана натыйжалуулугу негизделген документ.

**Бизнес-план** – ишкерликти баштоодон мурда анын мүнөздөмөсү, ишмердүүлүк мезгилдери, көздө тутулуп жаткан сарп-каражат жана күтүлүп жаткан пайда өңдүү маанилүү жактар баяндалган уюштуруу-экономикалык түрдөгү документ.

**«Бирдиктүү терезе» борбору –** калк жана ишканаларга түрдүү мамлекеттик кызматтарды көрсөтүү, о.э. ишкерликти мамлекеттик каттоодон өткөрүү менен алектенүүчү атайын мекеме.

**Дыйкан чарбасы** – үй-бүлө башчысына берилген короо жер участкасында үй-бүлө мүчөлөрүнүн өз эмгегинин негизинде айыл чарбасы азыгын жетиштире турган жана реализациялоочу үй-бүлөлүк майда товар чарбасы.

**Жеке жардамчы чарба** – айылдарда жашоочу жарандардын өз короосундагы өз эмгеги аркылуу айыл чарба азыктарын жетиштирүү менен алектенүүсүнө негизделген үй-бүлөлүк чарба.

**Жоопкерчилиги чектелген коом (ЖЧК)** – мүчөлөрү коомдун милдеттери боюнча өздөрү кошкон гана үлүштүн чегинде жоопкер боло турган коом.

**Жеке тартиптеги ишкерлик** – юридикалык жак түзбөстөн жеке ишкерлик ишин уюштуруунун формасы.

**Жаштардын ишкерлиги** – мамлекетте ишкерлик ишинин 18 жаштан 35 жашка чейин болгон ишкерлер тарабынан ишке ашырылып жаткан бөлүгү

**Инновация** (англ. «*innovation*» – жаңылык, новаторлук) – жаңы технология, азык жана кызматтардын түрлөрү, өндүрүш, эмгек, кызмат көрсөтүү жана башкаруу түрүндөгү жаңылыктардын колдонулушу.

**Инвестициялык тобокелдик –** көздө тутулбаган себептерден улам инвестициялык каражаттардын пайда келтирбөөсүнүн айынан каржылык жоготуу ыктымалдуулугу.

**Ишкананын атаандаштыкка туруктуулугу** – белгилүү бир түрдөгү азыкты өндүрүүчү башка ишканаларга өзүнүн өндүрүштүк, каржылык жана маркетинг ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугу боюнча татыктуу каршы тура алуу жөндөмү.

**Ишкананын уставы** – ишкананын ишмердүүлүк көрсөтүү тартиби жана шарттарын белгилеп берүүчү документ.

**Ишкер** – ишкерлик жөндөмүнө, б.а. кандайдыр түрдөгү товар өндүрүү же кызмат көрсөтүү жараянын уюштура алуу боюнча билим, көндүм жана тажрыйбага ээ болгон адам.

**Ишкерлик тобокелдиги –** ресурстардан натыйжалуу пайдалануу мүмкүн болгон абалдан четке чыгуу жана мунун натыйжасында ресурстарды жоготуу коркунучу.

**Ишкердин укугу** – мамлекет тарабынан ишкер үчүн пайдаланууусу белгиленген же уруксат берилген иш-аракеттердин эрежелеринин комплекси.

**Ишкердин жоопкерчилиги** – бул ишкердин иш-аракетинин белгиленген мыйзам нормалары, социалдык жана ахлактык эрежелерге ылайыктыгы боюнча жооп берүү милдеттемеси.

**Ишкердин милдеттемеси** – мамлекет тарабынан ишкер үчүн амал кылынышы же аткарылышы шарт деп белгиленген иш-аракеттердин эрежелеринин комплекси.

**Калькуляция –** латынча «*calculatio*» деген сөздөн алынган болуп, эсеп, эсеп-кысап деген маанилерди билдирет. Бул азык бирдигине туура келүүчү өндүрүштүк чыгымдардын акча түрүндөгү эсеп-кысабы.

**Маркетинг изилдөөсү** – базарды үйрөнүү боюнча маркетинг иш-чараларынан бири болуп, өндүрүү жана базарда сатуу көздө тутулуп жаткан товарлар жөнүндөгү маалыматтарды чогултуу, талдоо, кайра иштетүү жараяндарын өз ичине алат.

**Микрофирма** – белгилүү бир тармактагы ишчилеринин саны боюнча эң чакан болгон юридикалык жак түрүндөгү чакан ишкерлик субъекти.

**Өндүрүштү диверсификациялоо –** базар абалынын өзгөрүүлөрүнө ыңгайлашуучулугун арттыруу максатында азык өндүрүү түрлөрүн кеңейтүү.

**Өндүрүштүн зыянсыздык чекити** – бул азык сатуудан алынган кирешелер өндүрүштүк чыгымдарын толук каптаган абал эсептелет. Бул чекитте пайданын көлөмү нөлгө тең болот.

**Өздүк нарк –** азык өндүрүү жана сатуу чыгымдарынын акчадагы туюнтулушу.

**Стартап** (англ. «*startup company*», «*startup*» – кыймылды баштап жаткан) – өз ишмердүүлүгүн инновациялык идеялар же технологияларга негизделген түрдө жүргүзүүчү жаңы уюштурулган компания, фирма же бизнес долбоор.

**Уюштуруу келишими –** түзүүчүлөрдүн ишкананы уюштуруу маалында өз ара макулдашып алынган негизги шарттарын туюнтуучу юридикалык документ.

**Үй-бүлөлүк ишкана** – юридикалык жак түзүү менен ишке ашырыла турган үй-бүлөлүк ишкерликтин түрү.

**Үй-бүлөлүк ишкерлик** – үй-бүлө мүчөлөрү жана алардын жакын туугандары тарабынан уюштурула турган ишкерлик иши.

**Фермердик чарба** – ижарага берилген жерлерден пайдаланып айыл чарба товарларын өндүрүү менен алектенүүчү, эркин чарба жүргүзүүчү субъект.

# МАЗМУНУ

1-тема. Ишкерликтин мазмуну жана мааниси ........ 3
2-тема. Ишкерлик жана анын түрлөрү ........ 9
3-тема. Жеке тартиптеги ишкерлик ........ 14
4-тема. Үй-бүлөлүк ишкерлик ........ 20
5-тема. Микрофирма жана чакан ишкана ........ 25
6-тема. Жеке менчик ишкана ........ 30
7-тема. Жоопкерчилиги чектелген коом ........ 34
8-тема. Акционердик коом ........ 38
9-тема. Айыл жериндеги ишкерлик ........ 43
10-тема. Жаштардын ишкерлиги ........ 49
11-тема. Бизнес-план иштеп чыгуу ........ 53
12-тема. Бизнес долбоор жана стартаптар ........ 57
13-тема. Ишкананын уюштуруу документтери ........ 61
14-тема. Ишкерлерди мамлекеттик каттоодон өткөрүү ........ 66
15-тема. Ишкерликтин жоопкерчилиги ........ 70
16-тема. Ишкана каражаттары жана алардан пайдалануунун натыйжалуулугу ........ 74
17-тема. Банк кредиттери ........ 80
18-тема. Ишкананын чыгымдары ........ 85
19-тема. Азыктын өздүк наркы ........ 89
20-тема. Ишкананын каржылык натыйжалары ........ 93
21-тема. Ишкерликти салыкка тартуу ........ 99
22-тема. Ишкерликте маркетинг ........ 103
23-тема. Товарларды сатуу жана жарнама ........ 107
24-тема. Ишкананы башкаруу ........ 111
25-тема. Азыкты экспортко чыгаруу ........ 115
26-тема. Инвестициялык ишмердүүлүк ........ 120
27-тема. Инновациялык ишмердүүлүк ........ 124
28-тема. Ишкерлик тобокелдиктерин баалоо ........ 128
29-тема. Ишканада эмгек ресурстары ........ 133
30-тема. Атаандаштыкка туруктуулукту камсыздоо ........ 137
Глоссарий ........ 141

Т 14 **Ишкерликтин негиздери [Текст]:** орто билим берүүчү мекемелердин 11-класс окуучулары үчүн окуу китеби / У. Гафуров, К. Шарипов. – Т.: «O‘zbekiston» БПЧҮ, 2018. – 144 бет.

ISBN 978-9943-25-611-8

**UO‘K 338.22(075.32)**
**KBK 65.290-2ya721**

*O‘quv nashri*

**Ubaydullo Vaxabovich G‘afurov,**
**Quvondiq Baxtiyorovich Sharipov**

# TADBIRKORLIK ASOSLARI

*Umumiy o‘rta ta’lim muassasalarining 11-sinfi va o‘rta maxsus, kasb-hunar ta’limi muassasalari uchun darslik*

*(Qirg‘iz tilida)*

Original-maket «O‘zbekiston» nashriyot-matbaa ijodiy uyida tayyorlandi.
100011, Toshkent. Navoiy ko‘chasi, 30.

Которгон *К. Токтобаев*
Редактору *А. Зулпихорова*
Көркөм редакторлору: *Р. Маликов, У. Сулайманов*
Техникалык редактору *Б. Каримов*
Кичи редактору *Г. Ералиева*
Корректору *Б. Кадырова*
Компьютерде беттеген *Б. Душанова, Ф. Хасанова*

Басманын лицензиясы AI № 158. 14.08.09.
Басууга 2018-жыл 18 июлда уруксат берилди. Офсеттик кагаз.
Форматы $70 \times 90^1/_{16}$. «Tayms» гарнитурасында офсеттик ыкмада басылды.
Кегли 12. Шарттуу басма табагы 10,53. Басма табагы 11,23.
786 нускада басылды. Буюртма №200-18.

Өзбекстан Басма сөз жана маалымат агенттигинин
«O‘qituvchi» басма-полиграфиялык чыгармачылык үйүндө басылды. Ташкент – 206,
Юнусабад району Янгишахар көчөсү, 1-үй.

Телефон: (371) 244-87-55, 244-87-20. Факс: (371) 244-37-81, 244-38-10.
*e-mail: uzbekistan@iptd-uzbekistan.uz,*
www.*iptd-uzbekistan.uz*