

ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

«Иқтисодиёт» кафедраси

СамИСИ ўқув услубий

кенгашида муҳокама этилган

ЎУК раиси _____ А.Бектемиров

Баённома №12 10.07.2013 йил

«Иқтисодиёт» кафедраси

Э.С.Файзиев

З.Б.Усманов

«БИЗНЕСНИ БАХОЛАШ»

фанидан

ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАЖМУА

Самарқанд-2013

**Лойиҳа муҳаррири: Иқтисод фанлари номзоди, доцент: Э.С.Файзиев
Ўқитувчи З.Б.Усманов**

Такризчилар:

**иқтисод фанлари доктори, профессор М.Қ.Пардаев,
иқтисод фанлари номзоди, доцент Ш.С.Салимов**

Мажмуада «Бизнесни баҳолаш» фанидан, дидактик тамойиллар, маъруза, амалий ва семинар машғулотида технологияларини ишлаб чиқиш регулятивлари ва усуллари, уларнинг асосий жиҳатларини ҳисобга олган ҳолда лойиҳалаштирилган иқтисодий ва хизмат кўрсатиш таълимида ўқитиш технологиялари келтирилган.

Мажмуа олий мактаб ва қўшимча таълим тизимидаги таълим муассасалари ўқитувчилари учун мўлжалланган. Ўқув-услубий мажмуа Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 20 майдаги “Олий таълим муассасаларининг моддий-техник базасини мустаҳкамлаш ва юқори малакали мутахассислар тайёрлаш сифатини тубдан яхшилаш чора тadbирлари тўғрисида”ги № ПҚ 1533-сонли қарори 2-илоvasи 7-бандида кўрсатиб ўтилган вазифалар ҳамда олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг 2011 йил 15 октябрдаги № 87-01/1-166 модемограммасида белгилаб берилган ўқув-услубий мажмуалар намунавий таркиби ва Тошкент Давлат иқтисодиёт университети методикаси асосида ишлаб чиқилган. «Бизнесни баҳолаш» фанига қизиқувчилар фойдаланишлари мумкин.

Ўқув-услубий мажмуа Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти Илмий Кенгашида муҳокама этилган ва ўқув жараёнига тadbиқ этиш ҳамда нашр учун тавсия этилган. Баённома № 12 10.07.2013 йил

ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАЖМУА МУНДАРИЖАСИ

1	Кириш	
2	«Бизнесни баҳолаш» фанидан ўқув дастури	
3	«Бизнесни баҳолаш» фанидан ишчи дастури	
4	«Бизнесни баҳолаш» фанидан таълим технологияси	
5	«Бизнесни баҳолаш» фанидан масалалар ва машиқлар тўплами...	
6	«Бизнесни баҳолаш» фанидан тестлар.....	
7	«Бизнесни баҳолаш» фанидан назорат учун саволлар	
8	«Бизнесни баҳолаш» фанидан умумий саволлар	
9	«Бизнесни баҳолаш» фанидан тарқатма материаллар	
10	«Бизнесни баҳолаш» фанидан глоссарий.....	
11	«Бизнесни баҳолаш» фанидан реферат мавзулари...	
12	«Бизнесни баҳолаш» фанидан адабиётлар рўйхати.....	
13	«Бизнесни баҳолаш» фанидан таянч конспекти.....	
14	«Бизнесни баҳолаш» фанидан ўқув материаллари.....	
15	«Бизнесни баҳолаш» фанидан хорижий манбалар.....	
16	«Бизнесни баҳолаш» фанидан курс ишлари мавзулари.....	
17	«Бизнесни баҳолаш» фанидан аннотациялар.....	
18	Муаллиф ҳақида маълумотлар.....	
19	«Бизнесни баҳолаш» фанидан фойдали маслаҳатлар.....	
20	«Бизнесни баҳолаш» фанидан баҳолаш мезонлари... ..	
21	«Бизнесни баҳолаш» фанидан таълим технологияси	
22	«Бизнесни баҳолаш» фанидан масалалар ва машиқлар тўплами...	
23	«Бизнесни баҳолаш» фанидан тестлар.....	
24	«Бизнесни баҳолаш» фанидан назорат учун саволлар	
25	«Бизнесни баҳолаш» фанидан умумий саволлар	

КИРИШ

Ўзбекистон Республикасининг бозор муносабатлари асосида ривожланиш йўлини танлаши мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнларини тезлаштирди. Ишлаб чиқариш ва хизмат соҳасида тадбиркорликни қўллаб қувватлаш хусусий секторга қарашли турли ташкилий-ҳуқуқий шакллардаги корхоналарнинг вужудга келишига сабаб бўлди. Дунё тажрибаси шундан далолат берадики, бундай янги ташкил этилган корхоналар хўжалик фаолиятларининг самарадорлиги купчилик ҳолатларда уларнинг мулкларини туғри бошқаришга боғлиқ бўлади. Бунинг натижасида корхона мулки ва унинг активлари қийматини системали равишда баҳолаш зарурияти вужудга келади.

Бозор муносабатларининг кескин суръатлар билан ривожланиши мулкни давлат тасарруфидан чиқарилиши ва хусусийлаштирилиши билан кузатилиб борилди. Натижада мулкнинг нодавлат шаклларининг вужудга келиши ва мустақамланишига олиб келди, натижада юридик ва жисмоний шахслар ўртасидаги турли мулк ҳуқуқлари олди-сотдиси бўйича тижорат муносабатлари кенгайди.

Чет-элдаги ривожланган давлатларда бизнеснинг бозор қийматини баҳолаш бўйича назарий ва методологик асослар керакли даражада тўлиқ ишлаб чиқилган ва уларни турли мақсадлар учун қўллашнинг бой амалий тажрибаси тўпланган. Шу билан бирга, ривожланган иқтисодиётли давлатлар тажрибаси далолат берадики, объектларнинг реал бозор қийматини, тижорат битимларини аниқлаш юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни жалб қилишни тақозо этади.

Ўзбекистон Республикаси учун баҳолаш фаолиятини ташкил этиш, юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни тайёрлаш муаммоси долзарбдир. Ўқув фани дастурида мавзулар номлари, муҳим саволлар ва таълуқли материаллар келтирилган, уларни ўрганиш талабларига умумий ҳолда баҳолаш фаолияти тўғрисида базавий маълумот олиш ва бозор иқтисодиёти шароитида бизнесни баҳолаш муҳим йўналиши эканлиги тўғрисида тасаввурга эга бўлишларига имкон яратади.

Курсни ўрганиш мақсади

«Бизнесни баҳолаш» курсининг асосий мақсади бўлиб, мустақил фан сифатида бизнеснинг баҳолаш фаолиятига методик ва амалий ёндошишларни шакллантириш ҳисобланади. Унда бир томондан, ривожланган бозор иқтисодиётли давлатлар амалиётида кенг қўлланилаётган усуллар, ёндошишлар қўриб чиқилади, иккинчи томондан эса республикамизда жорий этилган баҳолаш фаолиятининг хусусиятлари инобатга олинади. «Бизнесни баҳолаш» ўқув курсининг асосий мақсади бўлиб, иқтисодий ихтисосликда таълим олаётган талабаларга баҳолаш фаолиятининг асосларини ўргатиш ҳисобланади.

Курсни ўрганиш аҳамияти

«Бизнесни баҳолаш» ўқув фанининг асосий вазифаси бўлиб, баҳолаш фаолияти асосларига эга бўлган юқори малакали мутахассисларни миллий иктисодиётнинг турли тармоқлари учун тайёрлаш ҳисобланади.

2. Ўқув курсини ўрганишга қўйилган талаблар

«Бизнесни баҳолаш» ўқув курси материалларини мувофақиятли ўзлаштириш учун талабалар умумиқтисодий фанлар бўйича билимларга эга бўлишлари, асосий статистик ва иқтисодий-математик усулларни билишлари, шунингдек ЭХМда ишлаш тажрибасига эга бўлишлари лозим. «Бизнесни баҳолаш» курсини ўрганиш жараёнида талабалар ўрганишлари лозим:

Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонуни ва ушбу предметга боғлиқ бўлганларни.

Бизнесни баҳолаш методологиясини

Бизнесни баҳолашга турли ёндошишларни

Корхона алоҳида активлари қийматини баҳолаш хусусиятларини

Турли мақсадли белгиланишдаги корхоналар қийматини баҳолаш хусусиятларини.

Ушбу фаннинг ўқув режасининг бошқа фанлари билан алоқаси

«Бизнесни баҳолаш» фанини тўлиқ ўзлаштириш учун куйидаги махсус фанларни дастлабки ўрганиш зарур:

1. Молия ва кредит
2. Пул муомаласи асослари
3. Бизнес-режалаштириш
4. Маркетинг
5. Молиявий-хўжалик фаолияти таҳлили
6. Бухгалтерия ҳисоби ва аудит
7. Логистика
8. Статистика
9. Информатика
10. Иқтисодий математик усуллар ва бошқалар.

3. Ушбу фаннинг амалиётдаги ўрни.

Ўзбекистонда мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш натижасида ҳамда ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорликнинг қўллаб қувватлаш натижасида хусусий секторда турли ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги корхоналар ташкил этилди. Дунё тажрибаси шундан далолат берадики, бундай янги ташкил этилган корхоналар хўжалик фаолиятларининг самарадорлиги, уларнинг бозор муҳитига мослашишлари, кўпчилик ҳолатларда уларнинг ўзларига тегишли бўлган мулкларини туғри бошқаришларига боғлиқ бўлади. Бунинг натижасида корхона мулки ва унинг активлари қийматини системали равишда баҳолаш зарурияти вужудга келади.

Ривожланган давлатларда бизнеснинг бозор қийматини баҳолаш бўйича назарий ва методик асослар тўлиқ ишлаб чиқилган ва уларни турли мақсадлар

учун қўллашнинг бой тажрибаси тўпланган. Улар ўз аксини жуда кўп сонли илмий ва ўқув-методик ишларда топишган. Амалиёт шуни кўрсатадики, чет элларда тўпланган бой тажриба ҳамма вақт ҳам ўтиш иқтисодиётли давлатларга тўғри келмаслиги мумкин, шу жумладан Ўзбекистонга ҳам. Шу сабабли миллий иқтисодиёт ва унинг структураси хусусиятларини инобатга олган ҳолда ушбу давлатлар шароитларига мослаштириш зарурияти вужудга келади. Шу билан ушбу ўқув ва илмий фаннинг амалий аҳамияти намоён бўлади.

Фанни ўқитишда замонавий ахборот ва педагогик технологияларнинг қўлланилиши.

Ушбу фанни ўрганиш жараёнида замонавий ахборот-педагогик технологияларидан фойдаланиш кўзда тутилган. Жумладан гуруҳлар билан ишлаш, айлана стол атрофида муҳокама қилиш, ақлий хужум, бумиранг, кластер ва бошқалар. Фанни ўтишда кодоскоп ёрдамида слайд материаллари ва тарқатма материаллардан фойдаланиш кўзда тутилган.

БИЗНЕСНИ БАҲОЛАШ ФАНИДАН

НАМУНАВИЙ ДАСТУР

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

Рўйхатга олинди:

№ _____

“ ____ ” 2013 йил

Тасдиқлайман
Ўқув ишлари проректори
_____ Бектемиров А.Б.
“ ____ ” 2013 й

“БИЗНЕСНИ БАҲОЛАШ”

фанининг

ЎҚУВ ДАСТУРИ

Билим соҳаси: 200000 – «Ижтимоий соҳа, бизнес ва ҳуқуқ»

Таълим соҳаси: 230000 – Иқтисодиёт

Таълим йўналиши: 5230100- Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)

Самарканд – 2013

Фаннинг ўқув дастури Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтида ишлаб чиқилган

Фаннинг ўқув дастури институт илмий кенгашининг «____» «____» 2013 мажлисида маъқулланган

Тузувчилар: Файзиев Э.С- СамИСИ «иқтисодиёт» кафедраси катта ўқитувчиси и.ф.н.

Усманов З.Б. СамИСИ «иқтисодиёт» кафедраси ўқитувчиси

Такризчилар: Б.А. Абдукаримов СамИСИ «Иқтисодиёт» кафедраси профессори и.ф.н.,

Ш.С.Салимов СамИСИ «иқтисодиёт» кафедраси
доцент и.ф.н.

Фаннинг ўқув дастури Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти илмий-услубий кенгашида кўриб чиқилган ва тавсия қилинган (2013 йил 10 июлдаги 12 – сонли баённома)

КИРИШ

Ўзбекистон Республикасининг бозор муносабатлари асосида ривожланиш йўлини танлаши мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнларини тезлаштирди. Ишлаб чиқариш ва хизмат соҳасида тадбиркорликни қўллаб қувватлаш хусусий секторга қарашли турли ташкилий-ҳуқуқий шакллардаги корхоналарнинг вужудга келишига сабаб бўлди. Дунё тажрибаси шундан далолат берадики, бундай янги ташкил этилган корхоналар хўжалик фаолиятларининг самарадорлиги купчилик ҳолатларда уларнинг мулкларини туғри бошқаришга боғлиқ бўлади. Бунинг натижасида корхона мулки ва унинг активлари қийматини системали равишда баҳолаш зарурияти вужудга келади.

Бозор муносабатларининг кескин суръатлар билан ривожланиши мулкни давлат тасарруфидан чиқарилиши ва хусусийлаштирилиши билан кузатилиб борилди. Натижада мулкнинг нодавлат шаклларининг вужудга келиши ва мустақамланишига олиб келди, натижада юридик ва жисмоний шахслар ўртасидаги турли мулк ҳуқуқлари олди-сотдиси бўйича тижорат муносабатлари кенгайди.

Чет-элдаги ривожланган давлатларда бизнеснинг бозор қийматини баҳолаш бўйича назарий ва методологик асослар керакли даражада тўлиқ ишлаб чиқилган ва уларни турли мақсадлар учун қўллашнинг бой амалий тажрибаси тўпланган. Шу билан бирга, ривожланган иқтисодиётли давлатлар тажрибаси далолат берадики, объектларнинг реал бозор қийматини, тижорат битимларини аниқлаш юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни жалб қилишни тақозо этади.

Ўзбекистон Республикасида баҳолаш фаолиятини ташкил этиш, юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни тайёрлаш муаммоси долзарбдир. Ўқув фани дастурида мавзулар номлари, муҳим саволлар ва таълуқли материаллар келтирилган, уларни ўрганиш талабларига умумий ҳолда баҳолаш фаолияти тўғрисида базавий маълумот олиш ва бозор иқтисодиёти шароитида бизнесни баҳолаш муҳим йўналиши эканлиги тўғрисида тасаввурга эга бўлишларига имкон яратади.

Ўқув фанининг мақсади ва вазифалари

Фаннинг ўрганиш мақсади «Бизнесни баҳолаш» курсининг асосий мақсади бўлиб, мустақил фан сифатида бизнеснинг баҳолаш фаолиятига методик ва амалий ёндошишларни шакллантириш ҳисобланади. Унда бир томондан, ривожланган бозор иқтисодиётили давлатлар амалиётида кенг қўлланилаётган усуллар, ёндошишлар кўриб чиқилади, иккинчи томондан эса республикамизда жорий этилган баҳолаш фаолиятининг хусусиятлари инобатга олинади. «Бизнесни баҳолаш» ўқув курсининг асосий мақсади бўлиб,

иктисодий иқтисосликда таълим олаётган талабаларга баҳолаш фаолиятининг асосларини ўргатиш ҳисобланади.

Бизнесни баҳолаш фанининг асосий вазифаси «Бизнесни баҳолаш» ўқув фанининг асосий вазифаси бўлиб, баҳолаш фаолияти асосларига эга бўлган юқори малакали мутахассисларни миллий иқтисодиётнинг турли тармоқлари учун тайёрлаш ҳисобланади.

Фан бўйича талабаларнинг билимига, кўникма ва малакасига қўйиладиган талаблар

«Бизнесни баҳолаш» ўқув курси материалларини мувофақиятли ўзлаштириш учун талабалар умумиқтисодий фанлар бўйича билимларга эга бўлишлари, асосий статистик ва иқтисодий-математик усулларни билишлари, шунингдек ЭХМда ишлаш тажрибасига эга бўлишлари лозим. «Бизнесни баҳолаш» курсини ўрганиш жараёнида талабалар ўрганишлари лозим:

Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонуни ва ушбу предметга боғлиқ бўлганларни.

Бизнесни баҳолаш методологиясини

Бизнесни баҳолашга турли ёндошишларни

Корхона алоҳида активлари қийматини баҳолаш хусусиятларини

Турли мақсадли белгиланишдаги корхоналар қийматини баҳолаш хусусиятларини.

Фаннинг ўқув режадаги бошқа фанлар билан ўзаро боғлиқлиги ва услубий жиҳатдан узвий кетма-кетлиги

«Бизнесни баҳолаш» фани асосий иқтисослик фани ҳисобланиб, 6-семистерда ўқитилади. Дастурни амалга оширишда ўқув режасида режалаштирилган “Молия ва кредит” “Пул муомаласи асослари” “Бизнес-режалаштириш” “Маркетинг” “Молиявий-хўжалик фаолияти таҳлили” “Бухгалтерия ҳисоби ва аудит” “Логистика” “Статистика” “Информатика” “Иқтисодий математик усуллар” каби фанлардан этарли билим ва кўникмаларга эга бўлиши талаб этилади.

Фаннинг ишлаб чиқаришдаги ўрни .

Ўзбекистонда мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш натижасида ҳамда ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорликнинг қўллаб қувватлаш натижасида хусусий секторда турли ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги корхоналар ташкил этилди. Дунё тажрибаси шундан далолат берадики, бундай янги ташкил этилган корхоналар хўжалик фаолиятларининг самарадорлиги, уларнинг бозор муҳитига мослашишлари, кўпчилик ҳолатларда уларнинг ўзларига тегишли бўлган мулкларини туғри бошқаришларига боғлиқ бўлади. Бунинг натижасида корхона мулки ва унинг активлари қийматини системали равишда баҳолаш зарурияти вужудга келади.

Ривожланган давлатларда бизнеснинг бозор қийматини баҳолаш бўйича назарий ва методик асослар тўлиқ ишлаб чиқилган ва уларни турли мақсадлар учун қўллашнинг бой тажрибаси тўпланган. Улар ўз аксини жуда кўп сонли илмий ва ўқув-методик ишларда топишган. Амалиёт шуни кўрсатадики, чет элларда тўпланган бой тажриба ҳамма вақт ҳам ўтиш иқтисодиётли давлатларга тўғри келмаслиги мумкин, шу жумладан Ўзбекистонга ҳам. Шу сабабли миллий иқтисодиёт ва унинг структураси хусусиятларини инобатга олган ҳолда ушбу давлатлар шароитларига мослаштириш зарурияти вужудга келади. Шу билан ушбу ўқув ва илмий фаннинг амалий аҳамияти намоён бўлади.

Фанни ўқитишда замонавий ахборот ва педагогик технологиялар

Фани ўқитишда бугунги кун талабларидан келиб чиққан ҳолда инновацион педагогик технологиялардан («Бумеранг» технологияси, «Чархпалак» технологияси, «Скаберей» технологияси, «Веер» технологияси, «ФСМУ» технологияси, турли ўйин технологиялари – роли ўйинлар, Блиц-ўйин, «Реклама» ўйини) ва методлардан («фикрлаш ҳужуми», «тармоқлар», «муаммоли ўқитиш») ҳамда ахборот технологияларидан («презентация», слайдлар, видео-маъруза, тарқатма материаллар) кенг фойдаланиш билан биргаликда янги хорижий адабиётлар ва Интернет тармоғи маълумотларидан фойдаланилади.

АСОСИЙ ҚИСМ: Фаннинг назарий машғулоти мазмуни

Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.

Баҳолаш, баҳолаш фаолияти тушунчалари. Тижорат-воситачилик фаолияти. Бозор қатнашчиларига турли хил хизматлар кўрсатиш. Профессионал баҳолашга эҳтиёж вужудга келадиган муносабатлар. Ўзбекистон Республикасининг “Баҳолаш тўғрисида”ги қонуни. Баҳолаш объекти. Баҳолаш субъекти. Баҳолаш жараёнининг ўзига хос хусусиятлари. Объектнинг реал бозор қиймати. Қийматни баҳолаш хусусиятлари. Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятлари.

Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.

Баҳолаш тушунчаси. Баҳолаш объектлари. Аналитик таркиблар. Қийматни баҳолаш жараёнининг хусусиятлари. Баҳолаш фаолиятининг асосий омиллари ҳисобланган вақт ва хавф-хатар. Баҳолаш фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари. Объектнинг реал бозор қиймати. Қийматни баҳолаш хусусиятлари.

Бизнесни ва улар активлари бозори.

Бизнес тушунчаси. Бизнес активлари. Моддий активлар. Ҳаракатсиз активлар. Ҳаракатдаги активлар. Товар бозорлари. Фонд бозори. Кучмас мулк бозори. Кредитлар бозори. Ҳаракатдаги мулк ва асбо ускуна бозори. Суғурта

бозори. Бошқарувчилар бозори. Номоддик активлар бозори. Сотувчи бозори. Харидор бозори. Фонд бозорининг субъектлари.

Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамоиллар.

Мулк эгаситадим этилишига асосланган тамоиллар. Баҳолаш объектини эксплуатация қилиш билан боғлиқ тамоиллар. Бозор муҳитининг ҳаракатига асосланган тамойиллар. Баҳоланаётган объектдан самаралироқ фойдаланиш тамойиллари. Фойдалилик тамойили. Ўрин алмаштириш тамойили. Кутиш тамойили. Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари. Кучмас мулкни баҳолаш.

Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндошув.

Пул оқимларини дисконтлаштириш усули; пул оқими моделини танлаш; прогнозлаштирилиган давр давомийлигини аниқлаш; сотишдан тушаган ялпи тушумни ретроспектив таҳлил қилиш ва прогнозлаштириш каби масалалар бўйича талабалар билимини мустаҳкамлаш. Харажатлар, инвестициялар таҳлили ва прогнозини кўриб чиқиш.

Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.

Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндашишининг базавий ҳолатлари тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Талабалар билан ўхшаш корхоналар усули, капитал бозори усули, битимлар ёки сотувлар усули, ўхшаш корхоналарини танлаш, тамойиллари тушунчаларини муҳокама қилиш. Тармоқ коэффициентлари ёки тармоқ нисбатлари усули моҳиятини ёритиб бериш.

Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.

Соф активлар қиймати ва корхонани тугатиш қиймати усули тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Харажатли ёндошишдаги базавий формулани муҳокама қилиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушуниш. Корхона кўчмас мулкни баҳолаш, ишлаб чиқариш захираларининг жорий қийматини аниқлашни муҳокама қилиш.

Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.

Бизнесни баҳолаш хусусиятлари. Бизнесни баҳолаш предметлари. Бизнесни баҳолашнинг асосий мақсадлари. Реал амалиётда бизнесни баҳолаш. Корхонани тугатиш мақсадга мувофиқ бўлган ҳолатда бизнесни баҳолашга талаблар. Корхонанинг хусусийлаштиришга тайёрлашда баҳолаш. Банкрот корхоналарни санация вариантларини асослашда баҳолаш. Янги акцияларни эмиссия қилишда фонд бозори қатнашчиларини манфаатларини ҳимоя қилишда бизнесни баҳолаш.

Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.

Баҳолашнинг алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш чоғида баҳоловчи ҳаракатларининг давомийлиги каби масалаларни талабалар билан муҳокама қилиш. Талабалар билан муаммонинг қўйилиши, баҳолаш учун шартномани тайёрлаш масалаларини аниқлашатириш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаш. Баҳолаш мақсади моҳиятини аниқлаш.

Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш , баҳолаш усуллари танлаш.

Талабалар билан зарурий ахборот таҳлили, баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш қандай амалга оширилишини аниқлаштириш. Баҳолаш учун зарур бўлган ва муҳим ҳисобланган қиймат турларини: корхонанинг асосланган бозор қиймати; инвестицион қиймат; ички қиймат; ҳаракатдаги корхона қиймати; тугатилиш қиймати; тартибга солинган тугатилиши; мажбурий тугатилиш; корхонанинг балансли (бухгалтерия) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.

Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиши.

Бизнес қийматига таъсир қилувчи омиллар тушунчаси. Бизнес қийматига таъсир этувчи ички омиллар. Бизнес қийматига таъсир этувчи ташқи омиллар. Иқтисодий омиллар. Сиёсий омиллар. Илмий-техник омиллар. Бизнесни баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиш тартиби, унга қўйиладиган талаблар. Бизнесни баҳолаш бўйича ҳисобот структураси. Ишларни қабул қилиш ва ҳисоботнинг мазмуни.

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндашишлар. Ерга мулк муносабатларининг трансформациялашуви. Хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш мазмунига бозор иқтисодиётининг ўзига хос хусусиятлари. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланиши. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишига талаблар. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашга ҳаражатли ёндашиш. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни баҳолашга даромадли ёндашув. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашга таққосланган ёндашув.

Машина ва асбоб-ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш.

Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш объекти сифатида уларнинг ўзига хос тамойиллари. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги ҳаражатли ёндашув. Тикланаётган машина ва асбоб-ускуналарнинг қиймати. Алмаштириш қиймати. Бир хил объект баҳоси бўйича ҳисоб китоб усули. Баҳолашнинг индекс усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги таққосланган усул. Тўғри таққослаш усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги даромадли ёндашув. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги капиталлаштириш усули.

Номоддий активлар қийматини баҳолаш усули.

Номоддий активлар турлари. Интеллектуал мулк баҳолаш объекти сифатида. Мулк хуқуқлар ва уларни баҳолаш. Корхона нархининг мазмуни. Интеллектуал мулк объектларининг экспертизаси. Интеллектуал мулкга хуқуқлар экспертизаси. Қийматдаги ютуқ усули. Яратилиш қиймати усули. Номоддий активлар қийматини баҳолашда қўлланиладиган услар. Ихтиро қийматини баҳолаш. Товар белгиси қийматини баҳолаш.

Молиявий активларни баҳолаш.

Облигациялар, акциялар ва айланма активлар қиймати қандай баҳоланиши тўғрисида талабалар билан муҳокама қилиш. Доимий тўлов даражасидаги купонли облигацияларни баҳолаш, сузувчи купонли облигацияларни баҳолашни кўриб чиқиш. Назорат қилинмайдиган пакетларни баҳолашга асосий ёндошишларни талабалар қандай ўзлаштирганларини текшириш. Корхона хўжалик маблағларини баҳолаш, корхона қийматининг таркиби ҳисобланган кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.

Амалий машғулотларни ташкил этиш бўйича кўрсатма ва тавсиялар

Амалий машғулотларнинг тавсия этилган мавзулари

Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари, мақсади. Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари. Бизнес ва унинг активлари бозори. Бизнесни қиймат баҳолашнинг омиллари ва тамойиллари.

Бизнесни (корхона) баҳолашдаги даромадли ёндошув. Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув. Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.

Соф активлар қиймати ва тугатилиш қиймати усуллари. Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти. Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши. Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари танлаш. Баҳолаш бўйича ҳисобот ва ҳулосанинг тузилиши.

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш. Машина ва асбоб ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари. Машина ва асбоб – ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш. Номоддий активлар тушунчаси ва уларни баҳолашга ёндошиш турлари. Молиявий активларни баҳолаш.

Мустақил таълимни ташкил этишнинг шакли ва мазмуни

Талаба мустақил ишини ташкил этишда қуйидаги шакллардан фойдаланилади: айрим назарий мавзуларни ўқув адабиётлари ёрдамида ўзлаштириш; семинар ва амалий машғулотларга тайёргарлик кўриш; илмий мақола, анжуманга маъруза тезисларини тайёрлашдан иборат.

Мустақил иш бўйича намунавий мавзулар:

Мустақил ўрганиш учун таклиф этилган мавзулар:

Ўзбекистон Республикасининг 1999 йили 19 августидаги «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонунни ўрганиш. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлида № 145 тасдиқланган. “Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби

тўғрисида”ги. Ўзбекистон Республикаси Қонунини ўрганиш. Ўзбекистон Республикаст Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 8 майдаги “Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида”ги қарорини ўрганиш. Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг Миллий стандарти 2006 йил 24 июл қайд килиш рақами 1606, 1604, 1607, 1608 ўрганиш. Бизнесни баҳолашда қўлланиладиган асосий ёндошишлар ва усулларни ўрганиш. Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиётини ўрганиш. Бизнесни баҳолаш алгоритминини ўрганиш. Қўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашни ўрганиш.

Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолашни ўрганиш. Номоддий активлар қийматини баҳолашни ўрганиш.

Ушбу предметни ўрганиш бўйича жараённи ўтказишни ташкил этиш бўйича таклифлар (ўқитиш шакллари, технологиялари ва усуллари). Технологик ёндошишга асосланган ўқитиш, таълим беришнинг қуйидаги шаклларида фойдаланишни кўзда тутати: диалог, полилог, мулоқот, ўзаро ҳамкорлик, ўзаро ўқишга асосланган фаолият турларининг жамоавий ва гуруҳли шакллари.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати **Асосий адабиётлар**

1. Каримов И.А Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Т.: «Ўзбекистон». 2009 й
2. Ахмеджанов Т.Б., Фаттахов А.А, Юлдашев И.М.Оценка бизнеса. Учебное пособие. ТГЭУ,2002.,160 с.
3. Гукова А.В., др. Оценка бизнеса для менеджеров. М: Омега – Л, 2006г.
4. Грязнова А.Г. и др. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика. 2005.
5. Исаев О.Т. Совершенствование рыночных методов оценки предприятия. Монография. Т.: Фан ва технология, 2006.
6. Ходиев Б., Беркинов Б., Кравченко А. Бизнес қийматини баҳолаш: Ўқув қўлланма/ Т.:ИКТИСОД - МОЛИЯ, 2007. 278 б.

Қўшимча адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг « Баҳолаш тўғрисида»ги қонуни 19 август 1999 й.
2. Ўзбекистон Республикасининг «Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тўғрисида»ги қонуни. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлда №145 сонли қарори билан тасдиқланган.
3. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида»ги 2003 йил 8 майдаги қарори.
4. Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг миллий стандарти. 2006 йил 24 июл. Кайт рақами 1604,1606,1607,1608.
5. Комментарий к Закону Республики Узбекистан «О банкротстве». Т.: Высший хоз. суд РУ. Японское агентство Международного Сотруд-ва (JICA), 2007й.

6. Алимов Р.Х., Беркинов Б.Б., Кравченко А.Н., Ходиев Б.Ю. Оценка недвижимости. Учебное пособие Т.: Фан, 2005.
7. Ишмухамедова Л.А., др. Малый бизнес и частное предпринимательство. Т.: ТГЭУ, 2006г.

Интернет Сайтлари:

1. <http://www.uzinfokom.uz>
2. <http://www.ki.ru/inform.htm>
3. <http://www.scool.ua/Htm/Technologie.htm>
4. <http://www.iite.ru/iite/russian/>
5. <http://www.dl.uz/>
6. http://www.kompas.uz/issues/1/distant_learning.html
7. <http://www.reviev.uz/>
8. <http://www.mf.uz/>
9. <http://www.spk.gov.uz/>
10. <http://www.soliq.uz/>
11. <http://www.customs.uz/>
12. <http://www.antimon.uz/>
13. <http://www.uzbekistan.uz>

БИЗНЕСНИ БАҲОЛАШ ФАНИДАН

ИШЧИ ДАСТУР

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

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

Рўйхатга олинди: № _____ 2013__ йил “____” ____	Тасдиқлайман СамИСИ ўқув ишлари проректори _____ Бектемиров А.Б. “ ____ ” _____ 2013 й.
--	--

**БИЗНЕСНИ БАҲОЛАШ
ФАНИНИНГ**

ИШЧИ ЎҚУВ ДАСТУРИ

Билим соҳаси: 200000 - ижтимоий соҳа, бизнес ва ҳуқуқ

Таълим соҳаси: 230000 - иқтисодиёт

Таълим йўналиши: 5230100-Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)

Самарқанд – 2013

Фаннинг ўқув дастури Олий ва ўрта махсус, касб–хунар таълими ўқув методик бирлашмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи кенгашнинг 20__ йил “__” _____даги “__” – сон мажлис баёни билан маъқулланган.

Фаннинг ўқув дастури Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтида ишлаб чиқилди

Тузувчилар: Файзиев Э.С- СамИСИ «иқтисодиёт» кафедраси катта ўқитувчиси и.ф.н.

Усманов З.Б. СамИСИ «иқтисодиёт» кафедраси ўқитувчиси

Такризчилар: Б.А. Абдукаримов СамИСИ «Иқтисодиёт» кафедраси профессори и.ф.н.,

Ш.С.Салимов СамИСИ «иқтисодиёт» кафедраси
доцент и.ф.н.

Фаннинг ишчи ўқув дастури “Иқтисодиёт” кафедрасининг 2013 йил 05 июлдаги 12 сон йиғилишида муҳокамадан ўтган ва институт ўқув –услугий кенгашида муҳокама қилиш учун тавсия этилган.

Кафедра мудири:

доцент в.б. Султонов Ш.А

Фаннинг ишчи ўқув дастури институт ўқув-услугий кенгашида муҳокама этилган ва фойдаланишга тавсия қилинган (2013 йил июлдаги 12 сонли баённомаси).

Келишилди:

Институт ўқув-услугият бошлиғи _____

И.Шодмонов

Кириш

Ўзбекистон Республикасининг бозор муносабатлари асосида ривожланиш йўлини танлаши мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнларини тезлаштирди. Ишлаб чиқариш ва хизмат соҳасида тадбиркорликни қўллаб қувватлаш хусусий секторга қарашли турли ташкилий-ҳуқуқий шакллардаги корхоналарнинг вужудга келишига сабаб бўлди. Дунё тажрибаси шундан далолат берадики, бундай янги ташкил этилган корхоналар хўжалик фаолиятларининг самарадорлиги купчилик ҳолатларда уларнинг мулкларини туғри бошқаришга боғлиқ бўлади. Бунинг натижасида корхона мулки ва унинг активлари қийматини системали равишда баҳолаш зарурияти вужудга келади.

Бозор муносабатларининг кескин суръатлар билан ривожланиши мулкни давлат тасарруфидан чиқарилиши ва хусусийлаштирилиши билан кузатилиб борилди. Натижада мулкнинг нодавлат шаклларининг вужудга келиши ва мустахкамланишига олиб келди, натижада юридик ва жисмоний шахслар ўртасидаги турли мулк ҳуқуқлари олди-сотдиси бўйича тижорат муносабатлари кенгайди.

Чет-элдаги ривожланган давлатларда бизнеснинг бозор қийматини баҳолаш бўйича назарий ва методологик асослар керакли даражада тўлиқ ишлаб чиқилган ва уларни турли мақсадлар учун қўллашнинг бой амалий тажрибаси тўпланган. Шу билан бирга, ривожланган иқтисодиётли давлатлар тажрибаси далолат берадики, объектларнинг реал бозор қийматини, тижорат битимларини аниқлаш юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни жалб қилишни тақозо этади.

Ўзбекистон Республикасида баҳолаш фаолиятини ташкил этиш, юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни тайёрлаш муаммоси долзарбдир. Ўқув фани дастурида мавзулар номлари, муҳим саволлар ва таълуқли материаллар келтирилган, уларни ўрганиш талабларига умумий ҳолда баҳолаш фаолияти тўғрисида базавий маълумот олиш ва бозор иқтисодиёти шароитида бизнесни баҳолаш муҳим йўналиши эканлиги тўғрисида тасаввурга эга бўлишларига имкон яратади.

Фаннинг мақсад ва вазифалари

«Бизнесни баҳолаш» курсининг асосий мақсади бўлиб, мустақил фан сифатида бизнеснинг баҳолаш фаолиятига методик ва амалий ёндошишларни шакллантириш ҳисобланади. Унда бир томондан, ривожланган бозор иқтисодиётли давлатлар амалиётида кенг қўлланилаётган усуллар, ёндошишлар кўриб чиқилади, иккинчи томондан эса республикамизда жорий этилган баҳолаш фаолиятининг хусусиятлари инобатга олинади. «Бизнесни баҳолаш» ўқув курсининг асосий мақсади бўлиб, иқтисодий ихтисосликда таълим олаётган талабаларга баҳолаш фаолиятининг асосларини ўргатиш ҳисобланади.

Фан бўйича талабнинг малакасига қўйиладиган талаблар

«Бизнесни баҳолаш» ўқув курси материалларини мувофақиятли ўзлаштириш учун талабалар умумиктисодий фанлар бўйича билимларга эга бўлишлари, асосий статистик ва иктисодий-математик усулларни билишлари, шунингдек ЭХМда ишлаш тажрибасига эга бўлишлари лозим. «Бизнесни баҳолаш» курсини ўрганиш жараёнида талабалар ўрганишлари лозим:

- Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонуни ва ушбу предметга боғлиқ бўлганларни.

- Бизнесни баҳолаш методологиясини
- Бизнесни баҳолашга турли ёндошишларни
- Корхона алоҳида активлари қийматини баҳолаш хусусиятларини
- Турли мақсадли белгиланишдаги корхоналар қийматини баҳолаш хусусиятларини.

Ўқув режадаги бошқа фанлар билан боғлиқлиги

«Бизнесни баҳолаш» фани умумкасибий фанлардан бири бўлиб, 6 семестрда ўқитилади. Фанни тўлиқ ўзлаштириш учун қуйидаги махсус фанларни дастлабки ўрганиш лозим бўлади. Улар жумласига: Молия ва кредит, Бизнес-режалаштириш, Маркетинг, Бухгалтерия ҳисоби ва аудит, Логистика, Статистика, Информатика, Иктисодий математик усуллар фанлардан етарлича билим ва кўникмаларга эга бўлишлик талаб этилади.

Фанни ўқитишда замонавий ахборот ва педагогик технологиялар

Ўқув жараёни билан боғлиқ таълим сифатини белгиловчи ҳолатлар юқори илмий-педагогик даражада дарс бериш, муаммоли маърузалар ўқиш, дарсларни савол-жавоб тарзида қизиқарли ташкил қилиш, илғор педагогик технологиялардан ва мультимедиа воситаларидан фойдаланиш, тингловчиларни ундайдиган, ўйлантирадиган муаммоларни улар олдида қўйиш, талабчанлик, тингловчилар билан индивидуал ишлаш, эркин мулоқот юритишга, илмий изланишга жалб қилиш.

«Бизнесни баҳолаш» фанини лойиҳалаштиришда қуйидаги асосий концептуал ёндошувлардан фойдаланилади:

Шахсга йўналтирилган таълим. Бу таълим ўз моҳиятига кўра таълим жараёнининг барча иштирокчиларини тўлақонли ривожланишларини кўзда тутди. Бу эса таълимни лойиҳалаштирилаётганда, албатта, маълум бир таълим олувчининг шахсини эмас, аввало, келгусидаги мутахассислик фаолияти билан боғлиқ ўқиш мақсадларидан келиб чиққан ҳолда ёндошилишни назарда тутди.

Тизимли ёндошув. Таълим технологияси тизимининг барча белгиларини ўзида мужассам этмоғи лозим: жараённинг мантикийлиги, унинг барча бўғинларини ўзаро боғланганлиги, яхлитлиги.

Фаолиятга йўналтирилган ёндошув. Шахснинг жараёнли сифатларини шакллантиришга, таълим олувчининг фаолиятни активлаштириш ва интенсивлаштириш, ўқув жараёнида унинг барча қобилияти ва имкониятлари, ташаббускорлигини очишга йўналтирилган таълимни ифодалайди.

Диалогик ёндошув. Бу ёндошув ўқув муносабатларини яратиш заруриятини билдиради. Унинг натижасида шахснинг ўз-ўзини фаоллаштириши ва ўз-ўзини кўрсата олиши каби ижодий фаолияти кучаяди.

Ўамкорликдаги таълимни ташкил этиш. Демократик, тенглик, таълим берувчи ва таълим олувчи фаолият мазмунини шакллантиришда ва эришилган натижаларни баҳолашда биргаликда ишлашни жорий этишга эътиборни қаратиш зарурлигини билдиради.

Муаммоли таълим. Таълим мазмунини муаммоли тарзда тақдим қилиш орқали таълим олувчи фаолиятини активлаштириш усулларида бири. Бунда илмий билимни объектив қарама-қаршилиги ва уни ҳал этиш усуллари, мдиалектик мушоҳадани шакллантириш ва ривожлантиришни, амалий фаолиятга уларни ижодий тарзда қўллашни мустақил ижодий фаолияти таъминланади.

Ахборотни тақдим қилишнинг замонавий воситалари ва усуллари қўллаш - янги компьютер ва ахборот технологияларини ўқув жараёнига қўллаш.

Ўқитишнинг усуллари ва техникаси. Маъруза (кириш, мавзуга оид, визуаллаш), муаммоли таълим, кейс-стади, пинборд, парадокс ва лойиҳалаш усуллари, амалий ишлар.

Ўқитишни ташкил этиш шакллари: диалог, полилог, мулоқот ўамкорлик ва ўзаро ўрганишга асосланган фронтал, коллектив ва гуруҳ.

Ўқитиш воситалари: ўқитишнинг анъанавий шакллари (дарслик, маъруза матни) билан бир қаторда – компьютер ва ахборот технологиялари.

Коммуникация усуллари: тингловчилар билан оператив тескари алоқага асосланган бевосита ўзаро муносабатлар.

Тескари алоқа усуллари ва воситалари: кузатиш, блиц-сўров, оралик ва жорий ва якунловчи назорат натижаларини таҳлили асосида ўқитиш диагностикаси.

Бошқариш усуллари ва воситалари: ўқув машғулоти босқичларини белгилаб берувчи технологик карта кўринишидаги ўқув машғулотларини режалаштириш, қўйилган мақсадга эришишда ўқитувчи ва тингловчининг биргаликдаги ҳаракати, нафақат аудитория машғулотлари, балки аудиториядан ташқари мустақил ишларнинг назорати.

Мониторинг ва баҳолаш: ўқув машғулотида ўам бутун курс давомида ўам ўқитишнинг натижаларини режали тарзда кузатиб бориш. Курс охирида тест топшириқлари ёки ёзма иш вариантлари ёрдамида тингловчиларнинг билимлари баҳоланади.

«Бизнесни баҳолаш» фанини ўқитиш жараёнида компьютер технологияси дастурларидан фойдаланилади. Айрим мавзулар бўйича талабалар билимини баҳолаш тест асосида ва компьютер ёрдамида бажарилади. “Интернет” тармоғидаги расмий сайтлардан фойдаланилади, тарқатма материаллар тайёрланади, тест тизими ўамда таянч сўз ва иборалар асосида оралик ва якуний назоратлар ўтказилади.

**“Бизнесни баҳолаш” фанидан машғулотларининг мавзулар ва
соатлар бўйича тақсимланиши**

№	Мавзулар	жами	Шундан		
			маърузалар	Амалий машғулот	Мустақил таълим
1	Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.	16	2	4	10
2	Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.	14	2	2	10
3	Бизнесни ва улар активлари бозори.	16	2	4	10
4	Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамойиллар.	14	2	2	10
5	Бизнесни (корхона) баҳолашдаги даромадли ёндошув.	8	2	2	4
6	Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.	8	2	2	4
7	Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.	8	2	2	4
8	Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.	6	2	2	2
9	Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.	6	2	2	2
10	Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари танлаш.	8	2	2	4
11	Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиши.	8	2	2	4
12	Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.	10	4	4	2
13	Машина ва асбоб-ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш.	10	4	4	2
14	Номоддий активлар қийматини баҳолаш усули.	6	2	2	2
15	Молиявий активларни баҳолаш.	6	2	2	2
	Жами	144	34	38	72

Асосий қисм: фаннинг услубий жиҳатдан узвий кетма-кетилиги

Асосий қисмда (маъруза) фанни мавзулари мантикий кетма-кетликда келтирилади. Ҳар бир мавзунинг моҳияти асосий тушунчалар ва тезислар орқали очиб берилади. Бунда мавзу бўйича талабаларга ДТС асосида етказилиши зарур бўлган билим ва кўникмалар тўла қамраб олиниши керак.

Асосий қисм сифатига қўйиладиган талаб мавзуларнинг долзарблиги, уларнинг иш берувчилар талаблари ва ишлаб чиқариш эҳтиёжларига мослиги, мамлакатимизда бўлаётган ижтимоий-иқтисодий ва демократик ўзгаришлар, иқтисодиётни эркинлаштириш, иқтисодий-ҳукукуий ва бошқа соҳалардаги ислохотларнинг устувор масалаларини қамраб олиши ҳамда фан ва технологияларнинг сўнгги ютуқлари эътиборга олиниши тавсия этилади.

Маъруза машғулотлари:

Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.

Баҳолаш, баҳолаш фаолияти тушунчалари. Тижорат-воситачилик фаолияти. Бозор қатнашчиларига турли хил хизматлар кўрсатиш. Профессional баҳолашга эҳтиёж вужудга келадиган муносабатлар. Ўзбекистон Республикасининг “Баҳолаш тўғрисида”ги қонуни. Баҳолаш объектлари. Баҳолаш субъектлари. Баҳолаш жараёнининг ўзига хос хусусиятлари. Объектнинг реал бозор қиймати. Қийматни баҳолаш хусусиятлари. Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятлари.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: “ақлий ҳужум”, “биргаликда ўқиймиз”, “эксперт” усули

Адабиётлар: А2, А3, А4, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.

Баҳолаш тушунчаси. Баҳолаш объектлари. Аналитик таркиблар. Қийматни баҳолаш жараёнининг хусусиятлари. Баҳолаш фаолиятининг асосий омиллари ҳисобланган вақт ва хавф-хатар. Баҳолаш фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари. Объектнинг реал бозор қиймати. Қийматни баҳолаш хусусиятлари.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: “эксперт” усули, “инсерт”

Адабиётлар: А1, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Бизнесни ва улар активлари бозори.

Бизнес тушунчаси. Бизнес активлари. Моддий активлар. Ҳаракатсиз активлар. Ҳаракатдаги активлар. Товар бозорлари. Фонд бозори. Кучмас мулк бозори. Кредитлар бозори. Ҳаракатдаги мулк ва асбо ускуна бозори. Суғурта бозори. Бошқарувчилар бозори. Номоддик активлар бозори. Сотувчи бозори. Харидор бозори. Фонд бозорининг субъектлари.

*Қўлланиладиган таълим технологиялари: ”,”биргаликда ўқиймиз”
”эксперт” усули,*

Адабиётлар: А2,А3,А4,А6,Қ1,Қ2,Қ3Қ4,Қ6.,

Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамоиллар.

Мулк эгаситадим этилишига асосланган тамоиллар. Баҳолаш объектини эксплуатация қилиш билан боғлиқ тамоиллар. Бозор муҳитининг ҳаракатига асосланган тамойиллар. Баҳоланаётган объектдан самаралироқ фойдаланиш тамойиллари. Фойдалилик тамойили. Ўрин алмаштириш тамойили. Кутиш тамойили. Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари. Кучмас мулкни баҳолаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: ,”инсерт” “ақлий ҳужум” ,

Адабиётлар: А1,А3,А4,А5,А6, Қ1,Қ2,Қ3Қ4,Қ6.

Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндошув.

Пул оқимларини дисконтлаштириш усули; пул оқими моделини танлаш; прогнозлаштирилиган давр давомийлигини аниқлаш;сотишдан тушаган ялпи тушумни ретроспектив таҳлил қилиш ва прогнозлаштириш каби масалалар бўйича талабалар билимини мустаҳкамлаш.Харажатлар , инвестициялар таҳлили ва прогнозини кўриб чиқиш.

*Қўлланиладиган таълим технологиялари:,”биргаликда ўқиймиз”
”эксперт” усули,мунозара,суҳбат,тезкор сўров.*

Адабиётлар: А1,А2,А3,А4,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6,Қ7.

Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.

Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндашишининг базавий ҳолатлари тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Талабалар билан ўхшаш корхоналар усули , капитал бозори усули, битимлар ёки сотувлар усули, ўхшаш корхоналарини танлаш, тамойиллари тушунчаларини муҳокама қилиш.Тармоқ коэффициентлари ёки тармоқ нисбатлари усули моҳиятини ёритиб бериш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Визуал маъруза,Блеҷт,баён қилиш,класдир,”ха –йўқ”.

Адабиётлар: А2,А3,А4,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6,Қ7.

Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.

Соф активлар қиймати ва корхонани тугатиш қиймати усули тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Харажатли ёндошишдаги базавий формулани муҳокама қилиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушуниш. Корхона кўчмас мулкни баҳолаш, ишлаб чиқариш захираларининг жорий қийматини аниқлашни муҳокама қилиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Ахборотли маъруза ,жаомада ишлаш “класдир”усули,БББ,жадвали ”нима учун?”техникаси.

Адабиётлар:А2,А3,А4,А5,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6.

Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.

Бизнесни баҳолаш хусусиятлари. Бизнесни баҳолаш предметлари. Бизнесни баҳолашнинг асосий мақсадлари. Реал амалиётда бизнесни баҳолаш. Корхонани тугатиш мақсадга мувофиқ бўлган ҳолатда бизнесни баҳолашга талаблар. Корхонанинг хусусийлаштиришга тайёрлашда баҳолаш. Банкрот корхоналарни санация вариантларини асослашда баҳолаш. Янги акцияларни эмиссия қилишда фонд бозори қатнашчиларини манфаатларини ҳимоя қилишда бизнесни баҳолаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Суҳбат, тезкор сўров, ФСМУ техникаси, биргаликда ўқиймиз.

Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ5, Қ7.

Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.

Баҳолашнинг алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш чоғида баҳоловчи ҳаракатларининг давомийлиги каби масалаларни талабалар билан муҳокама қилиш. Талабалар билан муаммонинг қўйилиши, баҳолаш учун шартномани тайёрлаш масалаларини аниқлаштириш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаш. Баҳолаш мақсади моҳиятини аниқлаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: тезкор сўров, маъруза. ФСМУ техникаси, "Зигзаг".

Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ5, Қ6.

Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш, баҳолаш усуллари танлаш.

Талабалар билан зарурий ахборот таҳлили, баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш қандай амалга оширилишини аниқлаштириш. Баҳолаш учун зарур бўлган ва муҳим ҳисобланган қиймат турларини: корхонанинг асосланган бозор қиймати; инвестицион қиймат; ички қиймат; ҳаракатдаги корхона қиймати; тугатилиш қиймати; тартибга солинган тугатилиши; мажбурий тугатилиш; корхонанинг балансли (бухгалтерия) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Кўргазмали маъруза, суҳбат, "биргаликда ўқиймиз" "экспрт усули, ФСМУ техникаси.

Адабиётлар: А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ. Қ7.

Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиши.

Бизнес қийматига таъсир қилувчи омиллар тушунчаси. Бизнес қийматига таъсир этувчи ички омиллар. Бизнес қийматига таъсир этувчиташқи омиллар. Иқтисодий омиллар. Сиёсий омиллар. Илмий-техник омиллар. Бизнесни баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиш татиби, унга қўйиладиган талаблар. Бизнесни баҳолаш бўйича ҳисобот структураси. Ишларни қабул қилиш ва ҳисоботнинг мазмуни.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Кўргазмали маъруза, маълумотли, “экспрт усули, ФСМУ техникаси.
Адабиётлар: А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ.Қ7.

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.

Кучмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндашишлар. Ерга мулк муносабатларининг трансформациялашуви. Хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш мазмунига бозор иқтисодиётининг ўзига хос хусусиятлари. Қишлоқ хўжалаги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланиши. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишига талаблар. Қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларни қиймат баҳолашга харажатли ёндашиш. Қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларни баҳолашга даромадли ёндашув. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашга таққосланган ёндашув.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Кўргазмали маъруза, суҳбат, , ”биргаликда ўқиймиз” “экспрт усули, ФСМУ техникаси.
Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.,

Машина ва асбоб-ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш.

Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш объекти сифатида уларнинг ўзига хос тамойиллари. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги ҳаражатли ёндашув. Тикланаётган машина ва асбоб-ускуналарнинг қиймати. Алмаштириш қиймати. Бир хил объект баҳоси бўйича ҳисоб китоб усули. Баҳолашнинг индекс усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги таққосланган усул. Тўғри таққослаш усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги даромадли ёндашув. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги капиталлаштириш усули.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: маъруза, савол-жавоб , намоиш этиш, БББ технологияси.
Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Номоддий активлар қийматини баҳолаш усули.

Номоддий активлар турлари. Интеллектуал мулк баҳолаш объекти сифатида. Мулк ҳуқуқлар ва уларни баҳолаш. Корхона нархининг мазмуни. Интеллектуал мулк объектларининг экспертизаси. Интеллектуал мулкга ҳуқуқлар экспертизаси. Қийматдаги ютуқ усули. Яратилиш қиймати усули. Номоддий активлар қийматини баҳолашда қўлланиладиган услар. Ихтиро қийматини баҳолаш. Товар белгиси қийматини баҳолаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: суҳбат, , ”биргаликда ўқиймиз” “экспрт усули, ФСМУ техникаси.
Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Молиявий активларни баҳолаш.

Облигациялар, акциялар ва айланма активлар қиймати қандай баҳоланиши тўғрисида талабалар билан муҳокама қилиш. Доимий тўлов даражасидаги купонли облигацияларни баҳолаш, сузувчи купонли облигацияларни баҳолашни кўриб чиқиш. Назорат қилинмайдиган пакетларни баҳолашга асосий ёндошишларни талабалар қандай ўзлаштирганларини текшириш. Корхона хўжалик маблағларини баҳолаш, корхона қийматиининг таркиби ҳисобланган кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Визуал маъруза, тезкор сўров, "класдир", "ха-йўқ"

Адабиётлар: A1, A2, A3, A4, A5, A6, , Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6, Қ7.

**“Бизнесни баҳолаш” фани бўйича маъруза
машғулотларнинг календар тематик режаси**

Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)

т/р	Маъруза машғулотлар мавзулари	Соат
1	Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.	2
2	Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.	2
3	Бизнесни ва улар активлари бозори.	2
4	Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамойиллар.	2
5	Бизнесни (корхона) баҳолашдаги даромадли ёндошув.	2
6	Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.	2
7	Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.	2
8	Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.	2
9	Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.	2
10	Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари танлаш.	2
11	Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиши.	2
12	Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.	4
12.1	Кўчмас мулк қийматини тушунчаси	2
12.2	Корхона таркибий қисмларни баҳолаш ёндошишлар ва усуллари	2
13	Машина ва асбоб-ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш.	4
13.1	Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш мақсадлари мотивлари	2
13.2	Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишлар	2
14	Номоддий активлар қийматини баҳолаш усули.	2
15	Молиявий активларни баҳолаш.	2
	Жами	34

Амалий машғулотларнинг тавсия этиладиган мавзулари:

Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.

Баҳолаш, баҳолаш фаолияти тушунчалари. Тижорат-воситачилик фаолияти. Бозор қатнашчиларига турли хил хизматлар кўрсатиш. Профессионал баҳолашга эҳтиёж вужудга келадиган муносабатлар. Ўзбекистон Республикасининг “Баҳолаш тўғрисида”ги қонуни. Баҳолаш объекти. Баҳолаш субъекти. Баҳолаш жараёнининг ўзига хос хусусиятлари. Объектнинг реал бозор қиймати. Қийматни баҳолаш хусусиятлари. Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятлари.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: “ақлий ҳужум”, “биргаликда ўқиймиз”, “эксперт” усули

Адабиётлар: А2, А3, А4, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.

Баҳолаш тушунчаси. Баҳолаш объектлари. Аналитик таркиблар. Қийматни баҳолаш жараёнининг хусусиятлари. Баҳолаш фаолиятининг асосий омиллари ҳисобланган вақт ва хавф-хатар. Баҳолаш фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари. Объектнинг реал бозор қиймати. Қийматни баҳолаш хусусиятлари.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: “эксперт” усули, “инсерт”

Адабиётлар: А1, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Бизнесни ва улар активлари бозори.

Бизнес тушунчаси. Бизнес активлари. Моддий активлар. Ҳаракатсиз активлар. Ҳаракатдаги активлар. Товар бозорлари. Фонд бозори. Кучмас мулк бозори. Кредитлар бозори. Ҳаракатдаги мулк ва асбо ускуна бозори. Суғурта бозори. Бошқарувчилар бозори. Номоддик активлар бозори. Сотувчи бозори. Харидор бозори. Фонд бозорининг субъектлари.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: “, “биргаликда ўқиймиз” “эксперт” усули,

Адабиётлар: А2, А3, А4, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.,

Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамойиллар.

Мулк эгаси таъдир этилишига асосланган тамойиллар. Баҳолаш объектини эксплуатация қилиш билан боғлиқ тамойиллар. Бозор муҳитининг ҳаракатига асосланган тамойиллар. Баҳоланаётган объектдан самаралироқ фойдаланиш тамойиллари. Фойдалилик тамойили. Ўрин алмаштириш тамойили. Кутиш тамойили. Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари. Кучмас мулкни баҳолаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: “, “инсерт” “ақлий ҳужум”,

Адабиётлар: А1, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндошув.

Пул оқимларини дисконтлаштириш усули; пул оқими моделини танлаш; прогнозлаштирилиган давр давомийлигини аниқлаш;сотишдан тушаган ялпи тушумни ретроспектив таҳлил қилиш ва прогнозлаштириш каби масалалар бўйича талабалар билимини мустаҳкамлаш.Харажатлар , инвестициялар таҳлили ва прогнозини кўриб чиқиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: „биргаликда ўқиймиз“ ”эксперт” усули,мунозара,суҳбат,тескор сўров.

Адабиётлар: А1,А2,А3,А4,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6,Қ7.

Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.

Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндашишининг базавий ҳолатлари тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Талабалар билан ўхшаш корхоналар усули , капитал бозори усули, битимлар ёки сотувлар усули, ўхшаш корхоналарини танлаш, тамойиллари тушунчаларини муҳокама қилиш.Тармоқ коэффициентлари ёки тармоқ нисбатлари усули моҳиятини ёритиб бериш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Визуал маъруза,Блиц,баён қилиш,кластер, ”ха –йўқ”.

Адабиётлар: А2,А3,А4,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6,Қ7.

Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.

Соф активлар қиймати ва корхонани тугатиш қиймати усули тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Харажатли ёндошишдаги базавий формулани муҳокама қилиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушуниш. Корхона кўчмас мулкани баҳолаш, ишлаб чиқариш захираларининг жорий қийматини аниқлашни муҳокама қилиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Ахборотли маъруза ,жаомада ишлаш “кластер”усули,БББ,жадвали ”нима учун?”техникаси.

Адабиётлар:А2,А3,А4,А5,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6.

Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.

Бизнесни баҳолаш хусусиятлари. Бизнесни баҳолаш предметлари. Бизнесни баҳолашнинг асосий мақсадлари. Реал амалиётда бизнесни баҳолаш. Корхонани тугатиш мақсадга мувофиқ бўлган ҳолатда бизнесни баҳолашга талаблар. Корхонанинг хусусийлаштиришга тайёрлашда баҳолаш. Банкрот корхоналарни санация вариантларини асослашда баҳолаш. Янги акцияларни эмиссия қилишда фонд бозори қатнашчиларини манфаатларини ҳимоя қилишда бизнесни баҳолаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Суҳбат,тезкор сўров,ФСМУ техникаси, биргаликда ўқиймиз.

Адабиётлар: А1,А2,А3,А4,А5,А6,Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ5,Қ7.

Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.

Баҳолашнинг алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш чоғида баҳоловчи ҳаракатларининг давомийлиги каби масалаларни талабалар билан муҳокама қилиш.Талабалар билан муаммонинг қўйилиши,

баҳолаш учун шартномани тайёрлаш масалаларини аниқлаштириш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаш.Баҳолаш мақсади мохиятини аниқлаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: тезкор сўров, маъруза. ФСМУ техникаси, "Зигзаг".

Адабиётлар: А1,А2,А3,А4,А5,А6, Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ5,Қ6.

Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари

Талабалар билан зарурий ахборот таҳлили, баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш қандай амалга оширилишини аниқлаштириш.Баҳолаш учун зарур бўлган ва муҳим ҳисобланган қиймат турларини:корхонанинг асосланган бозор қиймати;инвестицион қиймат;ички қиймат;ҳаракатдаги корхона қиймати;тугатилиш қиймати;тартибга солинган туғатилиши;мажбурий туғатилиш;корхонанинг балансли (бухгалтерия) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Кўргазмали маъруза,суҳбат, "биргаликда ўқиймиз" "эксперт усули, ФСМУ техникаси.

Адабиётлар: А2,А3,А4,А5,А6, Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ.Қ7.

Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиши.

Бизнес қийматига таъсир қилувчи омиллар тушунчаси. Бизнес қийматига таъсир этувчи ички омиллар. Бизнес қийматига таъсир этувчиташқи омиллар. Иқтисодий омиллар. Сиёсий омиллар. Илмий-ехник омиллар. Бизнесни баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиш татиби, унга қўйиладиган талаблар. Бизнесни баҳолаш бўйича ҳисобот структураси. Ишларни қабул қилиш ва ҳисоботнинг мазмуни.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Кўргазмали маъруза,маълумотли, "эксперт усули, ФСМУ техникаси.

Адабиётлар: А2,А3,А4,А5,А6, Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ.Қ7.

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндашишлар. Ерга мулк муносабатларининг трансформациялашуви. Хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш мазмунига бозор иқтисодиётининг ўзига хос хусусиятлари. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланиши. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишига талаблар. Қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларни қиймат баҳолашга харажатли ёндашиш. Қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларни баҳолашга даромадли ёндашув. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашга таққосланган ёндашув.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Кўргазмали маъруза, суҳбат, , "биргаликда ўқиймиз" "эксперт усули, ФСМУ техникаси.

Адабиётлар: А1,А2,А3,А4,А5,А6, Қ1,Қ2,Қ3,Қ4,Қ6.,

Машина ва асбоб-ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш.

Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш объекти сифатида уларнинг ўзига хос тамойиллари. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги ҳаражатли ёндашув. Тикланаётган машина ва асбоб-ускуналарнинг қиймати. Алмаштириш қиймати. Бир хил объект баҳоси бўйича ҳисоб китоб усули. Баҳолашнинг индекс усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги таққосланган усул. Тўғри таққослаш усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги даромадли ёндашув. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги капиталлаштириш усули.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: маъруза, савол-жавоб, намоиш этиш, БББ технологияси.

Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Номоддий активлар қийматини баҳолаш усули.

Номоддий активлар турлари. Интеллектуал мулк баҳолаш объекти сифатида. Мулк ҳуқуқлар ва уларни баҳолаш. Корхона нархининг мазмуни. Интеллектуал мулк объектларининг экспертизаси. Интеллектуал мулкга ҳуқуқлар экспертизаси. Қийматдаги ютуқ усули. Яратилиш қиймати усули. Номоддий активлар қийматини баҳолашда қўлланиладиган услар. Ихтиро қийматини баҳолаш. Товар белгиси қийматини баҳолаш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: суҳбат, "биргаликда ўқиймиз" "эксперт усули, ФСМУ техникаси.

Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6.

Молиявий активларни баҳолаш.

Облигациялар, акциялар ва айланма активлар қиймати қандай баҳоланиши тўғрисида талабалар билан муҳокама қилиш. Доимий тўлов даражасидаги купонли облигацияларни баҳолаш, сузувчи купонли облигацияларни баҳолашни кўриб чиқиш. Назорат қилинмайдиган пакетларни баҳолашга асосий ёндошишларни талабалар қандай ўзлаштирганларини текшириш. Корхона хўжалик маблағларини баҳолаш, корхона қийматиининг таркиби ҳисобланган кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.

Қўлланиладиган таълим технологиялари: Визуал маъруза, тезкор сўров, "кластер", "ха-йўқ"

Адабиётлар: А1, А2, А3, А4, А5, А6, , Қ1, Қ2, Қ3, Қ4, Қ6, Қ7

Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)

т/р	Амалий машғулотлар мавзулари	Соат
1	Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.	4
1.1	Баҳолаш- тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури сифатида	2
1.2	Баҳолаш фаолиятининг назарий ва амалиётининг асосий тушунчалари	2
2	Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.	2
3	Бизнесни ва улар активлари бозори.	4
3.1	Бизнесни ва улар активлари	2
3.2	Бизнесни ва унинг тирубий қисмларини баҳолашга эҳтиёж	2
4	Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамойиллар.	2
5	Бизнесни (корхона) баҳолашдаги даромадли ёндошув.	2
6	Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.	2
7	Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.	2
8	Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.	2
9	Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.	2
10	Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари таниш.	2
11	Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботнинг тузилиши.	2
12	Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.	4
12.1	Кўчмас мулк қийматини тушунчаси	2
12.2	Корхона таркибий қисмларни баҳолаш ёндошишлар ва усуллари	2
13	Машина ва асбоб-ускуналарнинг бозор қийматини баҳолаш.	4
13.1	Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш мақсадлари мотивлари	2
13.2	Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишлар	2
14	Номоддий активлар қийматини баҳолаш усули.	2
15	Молиявий активларни баҳолаш.	2
	Жами	38

Мустақил таълимни ташкил этишнинг шакли ва мазмуни

“Бизнесни баҳолаш” фани бўйича талабанинг мустақил таълими шу фанни ўрганиш жараёнининг таркибий қисми бўлиб, услубий ва ахборот ресурслари билан тўла таъминланган.

Талабалар аудитория машғулотида профессор-ўқитувчиларнинг маърузасини тинглайдилар, ундаги асосий тушунчаларни, мавзу доир маълумотларни кўчириб оладилар. Аудиториядан ташқарида талаба дарсларга тайёрланади, адабиётларни конспект қилади, уй вазифа сифатида берилган топшириқларни бажарадилар. Бундан ташқари, айрим мавзуларни кенгрок ўрганиш мақсадида қўшимча адабиётларни ўқиб рефератлар тайёрлайди ҳамда мавзу бўйича тестлар ечади. Мустақил таълим натижалари рейтинг тизими асосида баҳоланади.

Уйга вазифаларни бажариш, қўшимча дарслик ва адабиётлардан янги билимларни мустақил ўрганиш, керакли маълумотларни излаш ва уларни топиш йўллари аниқлаш, интернет тармоқларидан фойдаланиб маълумотлар тўплаш ва илмий изланишлар олиб бориш, илмий тўғарак доирасида ёки мустақил равишда илмий манбалардан фойдаланиб илмий мақола ва маърузалар тайёрлаш кабилар талабаларнинг дарсда олган билимларини чуқурлаштиради, уларнинг мустақил фикрлаш ва ижодий қобилиятини ривожлантиради. Шунинг учун ҳам мустақил таълимсиз ўқув фаолияти самарали бўлиши мумкин эмас.

Уй вазифаларини текшириш ва баҳолаш амалий машғулоти олиб борувчи ўқитувчи томонидан, конспектларни ва мавзунини ўзлаштириш даражасини текшириш ва баҳолаш эса маъруза дарсларини олиб борувчи ўқитувчи томонидан ҳар дарсда амалга оширилади.

“Бизнесни баҳолаш” фанидан мустақил иш мажмуаси фаннинг барча мавзуларини қамраб олган ва қуйидаги 10 та катта мавзу кўринишида шакллантирилган.

Талабалар мустақил таълимнинг мазмуни ва ҳажми

№	Мустақил таълим мавзулари	Берилган топшириқлар	Бажариш муддати	Ҳажми (соат)
1	Ўзбекистон Республикасининг 1999 йили 19 августидаги «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонунни ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	1- 2 ҳафта	10
2	Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлида № 145 тасдиқланган “Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	3- 4 ҳафта	10
3	Ўзбекистон Республикаст Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 8 майдаги “Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида”ги қарорини ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	5-6 ҳафта	10
4	Ўзбекистон Республикаст Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 8 майдаги “Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида”ги қарорини ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	7-8 ҳафта	10
5	Бизнесни баҳолашда қўлланиладиган асосий ёндошишлар ва усулларни ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	9-10 ҳафта	8
6	Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиётини ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	11- ҳафта	8
7	Бизнесни баҳолаш алгоритминини ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни	12- ҳафта	4

		бажариш		
8	Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашни ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	13- ҳафта	4
9	Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳоланишни ўрганиш	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	14- ҳафта	4
10	Номоддий активлар қийматини баҳолашни ўрганиш.	Адабиётлардан конспект қилиш. Индивидуал топшириқларни бажариш	15- ҳафта	4
	Жами			72

Дастурнинг информацион услубий таъминоти

Мазкур фанни ўқитиш жараёнида таълимнинг замонавий методлари, педагогик ва ахборот-коммуникация технологиялари қўлланилиши назарда тутилган.

« Бизнесни баҳолаш » фанидан рейтинг тизими бўйича талабалар билимини баҳолаш мезони

« Бизнесни баҳолаш » фани бўйича рейтинг жадваллари, назорат тури, шакли, сони ҳамда ҳар бир назоратга ажратилган максимал балл, шунингдек жорий ва оралиқ назоратларининг саралаш баллари ҳақидаги маълумотлар фан бўйича биринчи машғулотда талабаларга эълон қилинади.

Фан бўйича талабаларнинг билим савияси ва ўзлаштириш даражасининг Давлат таълим стандартларига мувофиқлигини таъминлаш учун қуйидаги назорат турлари ўтказилади:

- **жорий назорат (ЖН)** - талабанинг фан мавзулари бўйича билим ва амалий кўникма даражасини аниқлаш ва баҳолаш усули. Жорий назорат фаннинг хусусиятидан келиб чиққан ҳолда амалий машғулотларда оғзаки сўров, тест ўтказиш, суҳбат, назорат иши, коллеквиум, уй вазифаларини текшириш ва шу каби бошқа шаклларда ўтказилиши мумкин;
- **оралиқ назорат (ОН)** - семестр давомида ўқув дастурининг тегишли (фанларнинг бир неча мавзуларини ўз ичига олган) бўлими тугаллангандан кейин талабанинг назарий билим ва амалий кўникма даражасини аниқлаш ва баҳолаш усули. Оралиқ назорат бир семестрда икки марта ўтказилади ва шакли

(ёзма, оғзаки, тест ва ҳоказо) ўқув фанига ажратилган умумий соатлар ҳажмидан келиб чиққан ҳолда белгиланади;

- **якуний назорат (ЯН)** - семестр якунида муайян фан бўйича назарий билим ва амалий кўникмаларни талабалар томонидан ўзлаштириш даражасини баҳолаш усули. Якуний назорат асосан таянч тушунча ва ибораларга асосланган "Ёзма иш" шаклида ўтказилади.

ОН ўтказиш жараёни кафедра мудири томонидан тузилган комиссия иштирокида мунтазам равишда ўрганиб борилади ва уни ўтказиш тартиблари бузилган ҳолларда ОН натижалари бекор қилиниши мумкин. Бундай ҳолларда ОН қайта ўтказилади.

Олий таълим муассасаси раҳбарининг буйруғи билан ички назорат ва мониторинг бўлими раҳбарлигида тузилган комиссия иштирокида **ЯН** ни ўтказиш жараёни мунтазам равишда ўрганиб борилади ва уни ўтказиш тартиблари бузилган ҳолларда ЯН натижалари бекор қилиниши мумкин. Бундай ҳолларда ЯН қайта ўтказилади.

Талабанинг билим савияси, кўникма ва малакаларини назорат қилишнинг рейтинг тизими асосида талабанинг фан бўйича ўзлаштириш даражаси баллар орқали ифодаланади.

« Бизнесни баҳолаш » фани бўйича талабаларнинг семестр давомидаги ўзлаштириш кўрсаткичи 100 баллик тизимда баҳоланади.

Ушбу 100 балл баҳолаш турлари бўйича қуйидагича тақсимланади: ЯН – 30 балл, қолган 70 балл эса ЖН – 35 балл ва ОН – 35 балл қилиб тақсимланади.

Балл	Баҳо	Талабаларнинг билим даражаси
86-100	Аъло	юса ва қарор қабул қилиш. Ижодий фикрлай олиш. Мустақил мушоҳада юрита олиш. Олган билимларини амалда қўллай олиш. Моҳиятини тушунтириш. Билиш, айтиб бериш. Тасаввурга эга бўлиш.
71-85	Яхши	стақил мушоҳада қилиш. Олган билимларини амалда қўллай олиш. Моҳиятини тушунтириш. Билиш, айтиб бериш. Тасаввурга эга бўлиш.
55-70	Қониқарли	ҳиятини тушунтириш. Билиш, айтиб бериш. Тасаввурга эга бўлиш.
0-54	Қониқарсиз	ққ тасаввурга эга бўлмаслик. Билмаслик.

Фан бўйича саралаш бали 55 баллни ташкил этади. Талабанинг саралаш балидан паст бўлган ўзлаштириши рейтинг дафтарчасида қайд этилмайди.

Талабаларнинг ўқув фани бўйича мустақил иши жорий, оралик ва якуний назоратлар жараёнида тегишли топшириқларни бажариши ва унга ажратилган баллардан келиб чиққан ҳолда баҳоланади.

Талабанинг фан бўйича рейтинги куйидагича аниқланади: $R_f = \frac{V \cdot O'}{100}$

Бу ерда: *V*- семестрда фанга ажратилган умумий ўқув юкламаси (соатларда); *O'* - фан бўйича ўзлаштириш даражаси (балларда).

Фан бўйича жорий ва оралиқ назоратларга ажратилган умумий баллнинг 55 фоизи саралаш балл ҳисобланиб, ушбу фоиздан кам балл тўплаган талаба якуний назоратга киритилмайди.

Жорий **ЖН** ва оралиқ **ОН** турлари бўйича 55 балл ва ундан юкори бални тўплаган талаба фанни ўзлаштирган деб ҳисобланади ва ушбу фан бўйича якуний назоратга кирмаслигига йўл қўйилади.

Талабанинг семестр давомида фан бўйича тўплаган умумий бали ҳар бир назорат туридан белгиланган қоидаларга мувофиқ тўплаган баллари йиғиндисига тенг.

ОН ва **ЯН** турлари календар тематик режага мувофиқ деканат томонидан тузилган рейтинг назорат жадваллари асосида ўтказилади. **ЯН** семестрнинг охириги 2 ҳафтаси мобайнида ўтказилади.

ЖН ва **ОН** назоратларда саралаш балидан кам балл тўплаган ва узрли сабабларга кўра назоратларда қатнаша олмаган талабага қайта топшириш учун навбатдаги шу назорат туригача, сўнгги жорий ва оралиқ назоратлар учун эса якуний назоратгача бўлган муддат берилади.

Талабанинг семестрда **ЖН** ва **ОН** турлари бўйича тўплаган баллари ушбу назорат турлари умумий балининг 55 фоизидан кам бўлса ёки семестр якуни жорий, оралиқ ва якуний назорат турлари бўйича тўплаган баллари йиғиндиси 55 балдан кам бўлса, у академик қарздор деб ҳисобланади.

Талаба назорат натижаларидан норози бўлса, фан бўйича назорат тури натижалари эълон қилинган вақтдан бошлаб бир кун мобайнида факультет деканига ариза билан мурожаат этиши мумкин. Бундай ҳолда факультет деканининг тақдимномасига кўра ректор буйруғи билан 3 (уч)та аъзодан кам бўлмаган таркибда апелляция комиссияси ташкил этилади.

Апелляция комиссияси талабаларнинг аризаларини кўриб чиқиб, шу куннинг ўзида хулосасини билдиради.

Баҳолашнинг ўрнатилган талаблар асосида белгиланган муддатларда ўтказилиши ҳамда расмийлаштирилиши факультет декани, кафедра мудури, ўқув-услугият бўлими ҳамда ички назорат ва мониторинг бўлими томонидан назорат қилинади.

Талабалар ОН дан тўплайдиган балларнинг намунавий мезонлари

	Кўрсаткичлар	ОН баллари		
		макс.	ОН	ОН
1	Дарсларга қатнашганлик даражаси. Маъруза дарсларидаги фаоллиги, конспект дафтарларининг юритилиши ва тулиқлиги.	15	0-7	0-8
2	Талабаларнинг мустақил таълим топшириқларини ўз вақтида ва сифатли бажариши ва ўзлаштириши.	10	0-5	0-5
3	Оғзаки савол-жавоблар ва бошқа назорат турлари натижалари бўйича	10	0-5	0-5
Жами ОН баллари		35	0-17	0-18

Талабалар ЖН дан тўплайдиган балларнинг намунавий мезонлари

	Кўрсаткичлар	ЖН баллари		
		макс.	ЖН	ЖН
1	Дарсларга қатнашганлик ва ўзлаштириши даражаси. Амалий машғулотлардаги фаоллиги, амалий машғулот дафтарларининг юритилиши ва ҳолати	15	0-7	0-8
2	Мустақил таълим топшириқларининг ўз вақтида ва сифатли бажарилиши. Мавзулар бўйича уй вазифаларини бажарилиш ва ўзлаштириш даражаси.	10	0-5	0-5
3	Ёзма назорат иши ёки тест саволларига берилган жавоблар	10	0-5	0-5
Жами ЖН баллари		35	0-18	0-17

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

Асосий адабиётлар

1. Каримов И.А Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Т.: «Ўзбекистон». 2009 й
2. Ахмеджанов Т.Б., Фаттахов А.А, Юлдашев И.М.Оценка бизнеса. Учебное пособие. ТГЭУ,2002.,160 с.
7. Гукова А.В., др. Оценка бизнеса для менеджеров. М: Омега – Л, 2006г.
8. Грязнова А.Г. и др. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика. 2005.
9. Исаев О.Т. Совершенствование рыночных методов оценки предприятия. Монография. Т.: Фан ва технология, 2006.
- 10.Ходиев Б., Беркинов Б., Кравченко А. Бизнес кийматини баҳолаш: Ўқув қўлланма/ Т.:ИКТИСОД - МОЛИЯ, 2007. 278 б.

Қўшимча адабиётлар

8. Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш тўғрисида»ги қонуни 19 август 1999 й.
9. Ўзбекистон Республикасининг «Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тўғрисида»ги қонуни. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлда №145 сонли қарори билан тасдиқланган.
10. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида»ги 2003 йил 8 майдаги қарори.
11. Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг миллий стандарти. 2006 йил 24 июл. Қайт рақами 1604,1606,1607,1608.
12. Комментарий к Закону Республики Узбекистан «О банкротстве». Т.: Высший хоз. суд РУ. Японское агентство Международного Сотруд-ва (ЈСА), 2007й.
13. Алимов Р.Х., Беркинов Б.Б., Кравченко А.Н., Ходиев Б.Ю. Оценка недвижимости. Учебное пособие Т.: Фан, 2005.
14. Ишмухамедова Л.А., др. Малый бизнес и частное предпринимательство. Т.: ТГЭУ, 2006г.

Интернет Сайтлари:

13. <http://www.uzinfokom.uz>
14. <http://www.ki.ru/inform.htm>
15. <http://www.scool.ua/Htm/Technologie.htm>
16. <http://www.iite.ru/iite/russian/>
17. <http://www.dl.uz/>
18. http://www.kompas.uz/issues/1/distant_learning.html
19. <http://www.reviev.uz/>
20. <http://www.mf.uz/>
21. <http://www.spk.gov.uz/>
22. <http://www.soliq.uz/>
23. <http://www.customs.uz/>
24. <http://www.antimon.uz/>
13. <http://www.uzbekistan.uz>

4. Назарий дарслар мазмуни ва улар учун ажратилган соатлар. 6 семестр (30 соат)

1-Маъруза (2 соат) Бизнес қийматининг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари.

Талабаларга баҳолашнинг тижорат-воситачилик фаолиятининг бир тури сифатидалигини, баҳолаш фаолияти назарияси ва амалиёти тўғрисида тушунча бериш.

2-Маъруза (2-соат) Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.

Талабаларга баҳолаш фаолияти тушунчаси ва моҳиятини тушунтириб бериш, замонавий иқтисодий шароитларда баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишларини кўрсатиш.

3-Маъруза (2-соат) Бизнес ва улар активларининг бозори.

Талабаларга бизнес асослари тўғрисида тушунча бериш. Бизнес активларининг умумлаштирилган структурасини ва бизнес, унинг таркибий қисмларининг турли бозорларда қатнашишларини кўриб чиқиш. Бизнес ва унинг қисмларини баҳолашга эҳтиёжларни кўриб чиқиш.

4-Маъруза (2-соат) Бизнесни қиймат баҳолашдаги омиллар ва тамойиллар.

Талабаларга бизнесни баҳолашнинг вақт ва хавф-хатар, назорат даражаси ва бошқа омиллари тўғрисида тушунча бериш. Бизнесни қиймат баҳолашнинг асосий омиллари ҳисобланган вақт, хавф-хатар, талаб, товарнинг фойдалилиги, мулкнинг ликвидлиги, чегараланишлар кабиларни кўрсатиш. Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойилларини кўриб чиқиш.

5-Маъруза (2-соат) Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндашиш.

Талабаларга пул оқимларини дисконтлаштириш усули, шунингдек, фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш. Келгусидаги даромадлар оқими тушунчасини бериш. Дисконтлаштирилган пул оқимлари усули орқали баҳолашнинг асосий босқичларини тушунтириб бериш.

6-Маъруза (2-соат) Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндашув.

Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндошувнинг базавий ҳолатини тушунтириш. Талабаларга ўхшаш корхоналар усули, капитал бозори битимлар ёки сотиш усуллари, ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари тўғрисида тушунча бериш. Тармоқ коэффицентлари ёки тармоқ нисбатлари усулини тушунтириш. Таққосланаётган ўхшаш корхоналарни танлаш жараёнини, таққосланган ёндошишда молиявий таҳлилнинг ўзига хос хусусиятларини кўрсатиш.

7-Маъруза (2-соат) Бизнесни (корхонани) баҳолашда харажатли ёндошув.

Талабаларга соф активлар қиймати ва корхонанинг тугатилиш қиймати усуллари тушунтириш. Харажатли ёндошишдаги базавий формулани кўрсатиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушунтириш. Корхонанинг кўчмас мулкани баҳолаш, ишлаб чиқариш захиралари жорий қийматини аниқлашни айтиб бериш.

8-Маъруза (2-соат) Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.

Талабаларга бизнесни баҳолаш хусусиятлари ва реал амалиётда бизнесни баҳолашнинг моҳиятини тушунтириб бериш. Бизнесни баҳолаш хусусиятларини айтиш. Бизнесни баҳолаш предметлари, бизнесни баҳолашнинг асосий мақсадлари, реал амалиётда бизнесни баҳолашни кўрсатиш.

9-Маъруза (2-соат) Муаммонинг қўйилиши ва баҳолаш бўйича шартномани имзолашга тайёрлаш.

Талабаларга баҳолаш алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш жараёнида баҳоловчи ҳаракатлари давомийлигини тушунтириб бериш. Талабаларга муаммонинг қўйилиши, баҳолаш бўйича шартномани тузишга тайёрлаш тушунчаларини бериш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаштириш. Баҳолаш мақсадлари моҳиятини тушунтириш.

10-Маъруза(2-соат) Зарурий ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари танлаш.

Зарурий ахборотни таҳлил қилиш, баҳолаш усуллари танлаш ва уларни қўллаш қандай амалга оширилишини тушунтириш. Баҳолаш учун муҳимроқ бўлган қиймат турларини, корхонанинг бозор қийматини асослаш, инвестицион қиймат, ички қиймат, ҳаракатдаги корхона қиймати, тугатилиш қиймати, тартиблаштирилган тугатилиш, мажбурий тугатилиш, корхонанинг балансли (бухгалтерли) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.

11-Маъруза (2-соат) Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботни тузиш.

Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар тахлили қандай амалга оширилади, назоратли ва назоратсиз пакетли қатнашишнинг корхона қийматига таъсири, корхонани назорат қилиш даражаси қандай амалга оширилишини таништириш. Корхона қийматига унинг активлари ликвидлиги, бошқарув ходимлари малакаси ва бошқаларнинг таъсирини куриб чиқиш. Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулоса тузиш тартибини ўрганиш.

12 Маъруза. (2 соат) Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.

Талабаларга кўчмас мулк қийматини баҳолашнинг моҳияти тўғрисида билим бериш., кўриб чиқиш: ерга мулкчилик муносабатларининг трансформациясини; кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндошишларини; давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш бозор иқтисодиётининг шакли сифатида мазмунан бирлиги. Қишлоқ хўжалиги, ерларига мулкчилик муносабатларининг ўзига хослигини тушунтириш. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишини кўрсатиш. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш усуллари ва ёндошишларини тушунтириш.

13 Маъруза. (2 соат). Машина ва асбоб ускуналар бозор қийматини баҳолаш.

Кўриб чиқиш: машина ва асбоб - ускуналарни баҳолашнинг мақсад ва мотивларини; машина ва асбоб-ускуналарнинг баҳоланиш объекти сифатидаги машина ва ускуналарнинг фарқ қилувчи хусусиялари. Машина ва асбоб-ускуналарнинг баҳолашдаги харажатли ёндошув. Тикланаётган машина ва асбоб-ускуналар қиймати моҳиятини тушунтириш. Ўрин босиш қиймати. Ўхшаш объект баҳоси бўйича ҳисоблаш усули. Баҳолашнинг индекс усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги таққосланган усулни тушунтириш; Тўғри таққослаш усули; Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги ёндошув. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги капиталлаштириш усули.

14 Маъруза: Номоддий активлар қийматини баҳолаш.

Талабаларга номоддий активларнинг асосий турлари ва уларни баҳолашга ёндошишлар тўғрисида тушунча бериш. Баҳолаш объекти сифатида интеллектуал мулкни кўриб чиқиш. Фирма қийматининг моҳияти нимадан иборат эканлигини тушунтириш. Интеллектуал мулк объектларни экспертизалаштириш. Интеллектуал мулкка ҳуқуқларни экспертизлаштириш. Номоддий активлар қийматини баҳолаш усуллари.

15 Маъруза. (2 соат). Молиявий активларни баҳолаш.

Облигациялар, акциялар ва активлар қиймати қандай баҳоланишини тушунтириш.Купонли доимий ҳақ тўлаш даражасидаги облигацияларни баҳолаш; сузувчи купонли облигацияларни баҳолаш.Назоратсиз пакетларни баҳолашдаги асосий ёндошишларни тушунтириш.Корхонанинг хўжалик маблағларини баҳолаш; корхона қийматининг таркибини ташкил этувчи кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.

4.3. Амалий ва семинар дарсларининг мазмуни ва уларга ажратилган соатлар.

6 семестр (34 соат)

1-Семинар дарси (2 соат) Бизнес қийматини баҳолашнинг умумий тушунчалари, мақсади.

Талабалар билан қуйидаги саволларни муҳокама қилиш ва маърузада олинган назарий билимларни мустаҳкамлаш:Баҳолаш тижорат воситачилик фаолиятининг бир тури сифатида; Баҳолаш фаолияти назарияси ва амалиётининг асосий тушунчалари; Инқирозга қарши бошқарув чоғида бизнесни баҳолаш хусусиятлари.

2-Семинар дарс (2 соат) Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари.

Талабаларда баҳолаш фаолиятининг тўрт категориядаги тамойиллар бўйича: мулк эгасининг тасаввурига асосланган тамойиллар; баҳолаш объектини эксплуатация қилиш билан боғлиқлиги; бозор муҳитининг ҳаракатидан келиб чиқадиганлари; баҳоланаётган объектдан яхшироқ ва самаралироқ фойдаланишга асосланган тамойиллар бўйича билимларини мустаҳкамлаш.

3-Амалий дарс (2 соат). Бизнес ва унинг активлари бозори.

Бизнес активларини умумлаштирилган структура бўйича; бизнес ва унинг таркибларининг турли бозорларда қатнашиши; баҳолашнинг тамойиллари моделлари ва ёндошишлари тўғрисидаги талабалар билимларни мустаҳкамлаш.Фонд бозори субъектлари ва уларнинг функцияларини, бизнес қийматини баҳолаш истеъмолчиларини кўриб чиқиш.

4-Амалий дарс (2 соат) . Бизнесни қиймат баҳолашнинг омиллари ва тамойиллари.

Талабаларнинг бизнесини қиймат баҳолашнинг асосий омиллари бўйича билимларини мустаҳкамлаш.Улар билан бизнесни баҳолашнинг вақт ва хавф - хатар,назорат даражаси ва бошқа омилларини муҳокама қилиш.Бизнесни қиймат баҳолашнинг асосий омиллари ҳисобланган вақт , хавф хатар, талаб , товарнинг фойдалилиги, мулк ликвидлигини чегараланиш кабиларни ажрата билиш.Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойилларни кўриб чиқиш.

5-Амалий дарс (2 соат) .Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндошув.

Пул оқимларини дисконтлаштириш усули; пул оқими моделини танлаш; прогнозлаштирилиган давр давомийлигини аниқлаш;сотишдан тушаган ялпи тушумни ретроспектив таҳлил қилиш ва прогнозлаштириш каби масалалар бўйича талабалар билимини мустаҳкамлаш.Харажатлар , инвестициялар таҳлили ва прогнозини кўриб чиқиш.

6-Амалий дарс (2 соат).Бизнесни баҳолашда таққосланган ёндошув.

Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндашишининг базавий ҳолатлари тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Талабалар билан ўхшаш корхоналар усули , капитал бозори усули, битимлар ёки сотувлар усули, ўхшаш корхоналарини танлаш, тамойиллари тушунчаларини муҳокама қилиш.Тармоқ коэффициентлари ёки тармоқ нисбатлари усули моҳиятини ёритиб бериш.

7-Амалий дарс (2 соат).Бизнесни баҳолашда харажатли ёндошиш.

Соф активлар қиймати ва корхонани тугатиш қиймати усули тушунчалари бўйича талабалар билимларини текшириш. Харажатли ёндошишдаги базавий формулани муҳокама қилиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушуниш. Корхона кўчмас мулкини баҳолаш, ишлаб чиқариш захираларининг жорий қийматини аниқлашни муҳокама қилиш.

8-Амалий дарс (2 соат) .Соф активлар қиймати ва тугатилиш қиймати усуллари.

Соф активлар қиймати усули босқичлари мазмуни бўйича талабалардан сўров ўтказиш; корхона кўчмас мулкини баҳолаш тушунчасини муҳокама қилиш; ишлаб чиқариш захиралари жорий қийматини аниқлаш. Дебиторлик қарзлари, келгуси давр харажатлари, корхона мажбуриятлари қийматини аниқлаш,пул маблағларини баҳолаш кабиларни муҳокама қилиш.

9-Амалий дарс (2 соат) . Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти.

Талабалар билимини бизнесни баҳолаш хусусиятлари ва реал амалиётида бизнесни баҳолашнинг моҳиятини муҳокама қилиш. Бизнесни баҳолаш хусусиятларини аниқлаштириш. Талабалар билан бизнесни баҳолаш предметлари, бизнесни баҳолашнинг асосий мақсадлари, реал амалиётда бизнесни баҳолаш кабиларни аниқлаштириш.

10-Амалий дарс (2 соат).Муаммонинг қўйилиши ва бизнесни баҳолаш бўйича шартноманинг имзоланиши.

Баҳолашнинг алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш чоғида баҳоловчи ҳаракатларининг давомийлиги каби масалаларни талабалар билан муҳокама қилиш. Талабалар билан муаммонинг қўйилиши, баҳолаш учун шартномани тайёрлаш масалаларини аниқлашатириш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаш. Баҳолаш мақсади моҳиятини аниқлаш.

11-Амалий дарс (2 соат) Зарур ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари таниш.

Талабалар билан зарурий ахборот таҳлили, баҳолаш усуллари таниш ва қўллаш қандай амалга оширилишини аниқлаштириш. Баҳолаш учун зарур бўлган ва муҳим ҳисобланган қиймат турларини: корхонанинг асосланган бозор қиймати; инвестицион қиймат; ички қиймат; ҳаракатдаги корхона қиймати; тугатилиш қиймати; тартибга солинган тугатилиш; мажбурий тугатилиш; корхонанинг балансли (бухгалтерия) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.

12-Амалий дарс (2 соат). Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосанинг тузилиши.

Бизнес қийматига таъсир этувчи омилларнинг таҳлили қандай ўтказилади; корхонада назоратли ва назоратсиз пакетли қатнашишининг унинг қийматига таъсири каби саволлар бўйича талабалардан сўров ўтказиш. Корхонанинг қийматига унинг активлари ликвидлигининг таъсири; бошқарув аппаратининг малакаси ва бошқаларнинг таъсирини кўриб чиқиш. Ҳисоботни тузиш ва баҳолаш бўйича хулосани тузиш тартибини муҳокама қилиш.

13-Амалий дарс (2 соат). Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.

Кўчмас мулк қийматини баҳолашнинг моҳияти бўйича талабалар билимларини текшириш. Кўриб чиқиш: кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндашишларни: ерга мулкчилик муносабатларининг трансформациясини; бозор иқтисодиётининг шакли сифатида давлат тассаруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришнинг мазмунан бирлиги. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳолашни талабалар қандай тушунишларини текшириш. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш усуллари ва ёндашишларни тушунтириш.

14-Амалий дарс (2 соат). Машина ва асбоб ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари.

Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолашга ёндашишлар. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш мақсади ва мотивлари; машина ва асбоб-ускуналарни баҳолаш объекти сифатида машина ва асбоб- ускуналарнинг фарқли хусусиятлари каби масалаларни кўриб чиқиш. Машина ва асбоб -

ускуналарни баҳолашдаги харажатли ёндашиш. Баҳоланаётган машина ва асбоб-ускуналар тикланиш қийматиғнинг моҳиятини тушунтириш.

15-Амалий дарс (2 соат).Машина ва асбоб –ускуналарнинг бозор қиймати баҳолаш.

Ўрин босиш қиймати;бир хил объект баҳосида ҳисоблаш усули. Баҳолашнинг индекс усули қабиларни талабалар қандай тушунишларини текшириш. Машина ва асбоб –ускуналарни баҳолашда таққосланаган ёндошувни тушунтириш.Тўғри таққослаш усули;Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашда даромадли ёндошувни тушунтириш. Тўғри таққослаш усули;Машина ва асбоб – ускуналарни баҳолашда даромадли ёндошув. Машина ва асбоб –ускуналарни баҳолашда капиталлаштиш усули.

16 Амалий дарс. (2 соат) . Номоддий активлар тушунчаси ва уларни баҳолашга ёндошиш турлари.

Номоддий активларнинг асосий турлари ва уларни баҳолашга ёндошишлар тўғрисидаги талабалар билимларини текшириш. Баҳолаш объекти сифатида интеллектуал мулкни кўриб чиқиш.Корхона нарҳининг моҳияти; интеллектуал мулк объектлари экспертизаси;интеллектуал мулкнинг ҳуқуқлар экспертизаси қабил тушунчаларни муҳокама қилиш.Номоддий активлар қиймати баҳолаш усуларини кўриб чиқиш.

17–Амалий дарс (2 соат). Молиявий активларни баҳолаш.

Облигациялар,акциялар ва айланма активлар қиймати қандай баҳоланиши тўғрисида талабалар билан муҳокама қилиш.Доимий тўлов даражасидаги купонли облигацияларни баҳолаш,сузувчи купонли облигацияларни баҳолашни кўриб чиқиш. Назорат қилинмайдиган пакетларни баҳолашга асосий ёндошишларни талабалар қандай ўзлаштирганларини текшириш. Корхона хўжалик маблағларини баҳолаш, корхона қийматиининг таркиби ҳисобланган кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.

4.5. Мустакил иш мавзулари ва уларга ажратилган соатлар 7-семестр (20-соат).

Мустакил ўрганиш учун таклиф этилган мавзулар:

1. МИ – (2 соат) Ўзбекистон Республикасининг 1999 йили 19 августдаги «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонунни ўрганиш
2. МИ- (2 соат) Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлида № 145 тасдиқланган “Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини ўрганиш

3. МИ – (2 соат) Ўзбекистон Республикаст Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 8 майдаги “Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида”ги қарорини ўрганиш
4. МИ – (2 соат) Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг Миллий стандарти 2006 йил 24 июл қайд қилиш рақами 1606, 1604, 1607, 1608 ўрганиш
5. МИ- (2 соат) Бизнесни баҳолашда қўлланиладиган асосий ёндошишлар ва усулларни ўрганиш
6. МИ- (2 соат) Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиётини ўрганиш
7. МИ – (2 соат) Бизнесни баҳолаш алгоритминини ўрганиш
8. МИ – (2 соат) Қўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашни ўрганиш
9. МИ – (2 соат) Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолашни ўрганиш
10. МИ- (2 соат) Номоддий активлар қийматини баҳолашни ўрганиш.

5. Талабалар мустақил ишларини ташкил этиш шакллари ва мазмуни:

Ушбу предметнинг моҳиятини инобатга олган ҳолда талабалар мустақил ишларини ташкил этишда қуйидагилар таклиф этилади:

1. Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонуни моддаларини ўрганиш;
2. Дарслар бошида таклиф этилган дарсликлар ва ўқув қўлланмалар материалларини ўрганиш;
3. Тарқатма материаллар асосида курс мавзуларини ўрганиш;
4. Қўшимча адабиёт ва янги махсус нашрлар устида мустақил ишлаш;
5. Таҳлил ва прогнозлаштиришда тренднинг назарий чизиқларини аниқлаш учун компьютер техникасидан фойдаланиш методикасини ўрганиш;
6. Курснинг танланган мавзуси бўйича презентацияни тайёрлаш;
7. Масофадан ўқитишни ўзлаштириш.

Курс дастурининг ахборот-услубий таъминланиши:

Ушбу фанни ўқитишда замонавий педагогик усуллар ва ахборот технологияларидан фойдаланиш кўзда тутилган:

«Баҳолаш фаолиятининг моҳияти» мавзусини ўрганишда замонавий компьютер технологияларидан фойдаланилган ҳолда презентация тайёрланади.

«Бизнесни баҳолашда қўлланиладиган асосий ёндошишлар ва усуллар» мавзуси бўйича кодоскопдан фойдаланилган ҳолдаги слайд материали тайёрланган.

«Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти» мавзусини ўрганишда «Ақлий ҳужум» усулидан фойдаланиш кўзда тутилмоқда.

«Бизнесни баҳолаш алгоритми» мавзусини ўрганишда муаммоли ўрганиш технологиясидан фойдаланилади.

«Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш» мавзуси бўйича кодоскопдан фойдаланган ҳолда кўчмас мулк қийматини баҳолаш мисолидаги жадвалли материал тайёрланган.

«Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолаш» мавзуси бўйича кодоскопдан фойдаланган ҳолда машина ва асбоб-ускуналар қийматини баҳолаш мисоллари бўйича жадвал материаллари тайёрланган.

«Номоддий активлар қийматини баҳолаш» мавзуси бўйича кодоскопдан фойдаланган ҳолда номоддий активлар қийматини баҳолаш мисоллари бўйича жадвал маълумотлари тайёрланган.

5.1. Назарий дарсларга тайёргарлик кўриш.

Назарий дарсларга тайёргарлик жараёни фан бўйича махсус иқтисодий адабиёт, дарслик ва ўқув қўлланмаларни ўрганишни кўзда тутати. Ундан ташқари интернет маълумотидан фойдаланиш зарур. Ушбу фаннинг амалий тавсифини инобатга олган ҳолда Республика ва Самарқанд вилояти статистика маълумотларидан фойдаланиш зарур. Курснинг бир қатор алоҳида мавзулари бўйича, масалан, бизнесни баҳолаш бўйича дунё иқтисодиёти маълумотларидан фойдаланиш лозим. Бу курснинг ўрганилаётган мавзулари мазмунини бўйича кенгайтирилган тасаввурларга эга бўлишга имкон яратати.

5.2. Амалий, семинар дарсларига ва мустақил ишга тайёргарлик кўриш.

Фан бўйича семинар ва амалий дарсларни самарали ўтказиш мақсадларида ва назарий маъруза материалларини мустаҳкамлаш мақсадида фан мавзулари бўйича талабалар томонидан тайёрланган презентациялар ва уларнинг гуруҳдаги муҳокамаси кўзда тутилган. Ундан ташқари молиялаштириш манбааларининг хусусий маблағлар рентабеллигига таъсирини аниқлаш, молиявий коэффициентларнинг йиғма жадвалини тузиш, конкрет йилга пул оқимларининг ҳисоб-китоблари, бизнес қиймати ва ҳоказолар бўйича масалалар ечиш кўзда тутилмоқда.

Талаба томонидан фан бўйича назарий билимларни ўзлаштириш даражаси амалий вазифаларни ечиш ва семинар дарслари материалларини бажариш, уй вазифасини мустақил бажариши асосида аниқланади. Шу сабабли талаба фаннинг алоҳида бўлимлари бўйича ананавий масалаларни мустақил ечиш услубларини ўзлаштиришлари лозим. Ушбу жараёнда талаба фанни чуқурроқ ўзлаштириш мақсадида умумий назарий билимлар ва аниқланган қонуниятлардан фойдаланади. Бунинг учун талабага амалий дарсларда унинг олдида қўйилган вазифаларни бажариш зарур бўлади. Ундан ташқари талабанинг мустақил иши ва уй вазифаларини бажариш учун ўрта қийинликдаги вазифаларни тасаввур қилиши ва методик манбаалардан фойдаланиш имкониятларидан фойдаланиш имкониятлари таъминланиши лозим. Шу билан бирга қўйилган назарий материални ўзлаштириш бўйича қўйилган масалаларни ҳал этишнинг махсус методикларидан фойдаланишга алоҳида эътибор берилади. Шундай қилиб, олинган назарий ахборот асосида талаба фан мавзулари бўйича турли вазифаларни ечишга ўрганади. Ушбу

жараёнда методик тавсифга эга бўлган қуйидаги қоидаларга эътибор қаратиш лозим:

- Муаммо ва саволнинг қисқача таърифи, бунда ахборот бирлиги сифатида барча тақдим этилган маълумотлардан фойдаланиш, заруриятнинг туғилганда методик раҳбарликдан фойдаланиш лозим;
- Ўрганилаётган курснинг муаммолари ва вазифаларини ечиш жараёнида мантиқий ёндошишни қидириш асосида ахборотни таҳлил қилиш;
- Муаммолар шароитлари ёки вазифани схематик тасвирда тасаввур қилишни ўрганиш;
- Давомийлик талқинида масалалар ечимини топиш;
- Ахборот бирлигини ўлчашни текшириш, ушбу ахборотдан тўлиқ фойдаланиш, қарорлар ишончлилигини текшириш;
- Қўйилган вазифаларни аниқ ечишга ўрганиш;
- Олинган натижаларга мантиқий баҳо бери шва улар бўйича керакли хулосалар қилишни ўрганиш;

Амалий дарслар, талабаларга уй вазифалари ва уларнинг мустақил ишини бажаришини назорат қилиш ва баҳолаш қуйидаги методологиялар таъминланишини кўзда тутати:

- Уй вазифасини текшириш;
- Назорат вазифаларининг бажарилишини назорат қилиш;
- Дарс мобайнида материалнинг ўзлаштирилишини назорат қилиш;
- Мустақил иш учун топшириқни ҳимоя қилиш.

Амалий дарслардаги вазифаларни бажаришдан кутилаётган натижалар: мавзу бўйича билимларни системалаштириш ва мустаҳкамлаш; амалий вазифаларни бажаришда назарий билимлардан фойдаланишни билиш; масалани ечишнинг тўғри усулини танлаш; мустақил равишда масалани ечишга ўрганиш; юклатилган вазифаларни мустақил хулосалар қилишга ўрганиш.

Амалий дарслар ва мустақил ишларни бажаришдан кутилаётган натижалар: ахборот манбаалари ҳисобланган кутубхона, интернет, даврий адабиёт ва бошқалардан мавзу бўйича қўшимча материал топишни ўрганиш, уни мустаҳкамлаш ва ўрганиш; мавзу бўйича текст билан ишлаш, билимларни системалаштириш ва мустаҳкамлаш; фикрлар кетма кетлигини танлаш; малака даражасини ошириш устида ишлашга ўрганиш; гаплашишни ривожлантириш ва хотирани мустаҳкамлаш; ўз фикри ва гуруҳ фикрини таҳлил қилиш асосида умумий ечимга келиш; мавзунини ҳаётини мисоллар билан боғлашга ўрганиш; мустақил таҳлил қилиш ва хулосалар қилишга ўрганиш; педагогик маҳоратни шакллантириш.

5.3. Мустақил иш турлари:

- Такрорлаш ва тренировка: такрорлаш; таҳлил; қайта ишлаш; мустаҳкамлаш; чуқурлаштириш; эслаб қолиш; тажрибага эга бўлиш; малаканинг шаклланиши;
- Янги билимларни мустақил ўзлаштириш: янги мавзулар; ахборот манбааларини қидириш ва конспектлаштириш; мустақил фикрлашнинг шаклланиши;
- Ижодий тавсифдаги иш: муаммоли ҳолатларни аниқлаш; тест ва вазифаларни тузиш; слайдларни тайёрлаш; мустақил қарор қабул қилиш; янги усулларни ишлаб чиқишга ҳаракат қилиш.

5.4. Мустақил таълимни ташкил этишда воситалардан фойдаланиш: ўқитишнинг ананавий воситалари билан бир қаторда ахборот технологияларидан ўқув материалларидан таълим олувчилар мустақил билим олишлари учун фойдаланишадилар.

- Назарий дарсларда фойдаланиладиган воситалар (дарслик; ўқув қўлланма; масалалар ва машқлар тўплами; луғатлар; масалалар тўпламининг магнит ёзуви; видео ёзувлар; ўргатувчи дастурлар; мултимедия ва бошқалар)
- Амалий дарсларда фойдаланиладиган воситалар (таклифлар тўплами; табиий ўқитиш ваоситалари; рағбатлантирувчи моделлар; ўқув плакатлари; таклиф этилган технологик хариталар; электрон дарсликлар; макетлар ва бошқалар).

5.5. Рефератларни ёзиш бўйича қисқача кўрсатмалар:

- Рефератни тайёрлашда инобатга олинadиган вазифалар: ўқув фанининг долзарб назарий муаммолари бўйича билимларни мустаҳкамлаш, талаба томонидан мавзулар бўйича назарий билимларга ижодий ёндошиш тажрибасига эга бўлиш; Профессional соҳа бўйича маҳаллий ва чет эл тажрибасини ўрганиш ва уларни амалиётга қўллаш имкониятларини қидириш; турли ахборот манбаларидан (монографиялар, даврий матбуот, илмий мақолалар ва бошқалар) фойдаланган ҳолда танланган мавзунини ўрганиш имкониятини ривожлантириш ва бунинг базасида танқидий ёндошиш нуқтаи назаридан материални мустақил изоҳлаш, ишончли хулосалар ва таклифларни бериш; ёзилган ишларни расимйлаштириш тажрибасига эга бўлиш;
- Реферат устида ишлаш тартиби: мавзунини танлаш; мавзу бўйича асосий манбааларни ўрганиш; зарурий материални конспектлаштириш; тадқиқот режасини тузиш; тўпланган

материални тартиблаштириш ва ёзиш; фойдаланилган адабиётлар рўйхатини тузиш; рефератни безатиш;

- Рефератни ёзиш тартиби: реферат А4 шаклдаги қоғозда, 12 шрифтда, 1,5 интервалда, чап майдони – 2,5см, ўнгдан – 1,5см, юқори ва пастдан 2,0см бажарилади; текст саҳифаси қуйидаги тартибда номерлаштирилади; 1- титул варағи, 2 – режа, 3чи саҳифадан асосий текст; Реферат ҳажми 20-25 саҳифадан ошмаслиги лозим.
- Реферат текстини безатиш тартиби: титул варағи; иш режаси; кириш; асосий қисмлар (3 бобдан кам бўлмаган бўлиши лозим); хулосалар; фойдаланилган адабиётлар рўйхати; иловалар (жадваллар, диаграммалар, графиклар, расмлар, схемалар ва бошқалар).

5.6. Ўқитишнинг умумий шакллари: жамоавий, гуруҳларга бўлиш, якка тартибли (фронтал, звено, якка тартибли).

5.7. Ўқитиш усуллари:

- Ананавий усуллар (оғзаки, амалий, кўргазмали, китоб устида ишлаш, видео ва аудио усуллар)
- Аниқ-мақсадли усуллар (билимларни ўзлаштириш; малака ва тажрибанинг шаклланиши; билимларни қўллаш; ижодий фаолият; билимларни мустаҳкамлаш; билимлар, малака ва тажрибаларни текшириш);
- Ўрганиш фаолиятига мўлжалланган усуллар (тушунтириш-иллюстратив (ахборот-рецептив); репродуктив; муаммоли изоҳлаш; қисман-ижодий (эврестик); тадқиқотли;
- Дидактик-мақсадли йўналтирилган усуллар дастлабки (бошланғич) билимларни ўзлаштириш; олинган билимларни мустаҳкамлаш ва ривожлантириш;
- Актив ўқитиш усуллари, улар муаммоли ҳолатлар, актив ижодий-тадқиқот фаолиятига, билимларни амалиётга қўллашга асосланади.

5.8. Янги педагогик ва инновацион-технологик усуллар:

«Маъруза», «Танишув», «Тушунчалар таҳлили», «Зинама-зина», «Ғилдирак», «Бумеранг», «Резюме», «Муаммо», «Лабиринг», «Блиц-сўров», «Фикр, сабаб, мисол, умумлаштириш», «Скарабей», «Всер», «Учрашув», «Ёзма муҳокама», «Кузатув, муҳокама, ишонтириш», «Мунособат», «Агитация гуруҳи», «Амалиётда жамоавий-ижодий иш», «Сценарий (саҳна)», «Ишонтириш мактаби», «Келишув ва қарама қаршилиқ», «Уч томонлама самарали, маънавий-деликат», «Тушунтирувчи, изоҳловчи (герменетив)», «Муайян ҳолат, ходиса (кейс-стади)», «Ҳақиқий ҳолатни ўйин тарзида кўриш (симуляция)», «Томоша», «Олмос», «Жадвал», «Подсолнух», «3x4», «6x6x6»,

«Музёррару», «Қор бўлаги», «Фидбек», «Брейнрайтинг», «Брейнеторминг», «Ақлий ҳужум», «Кичик гуруҳларда», «Инсерт», «Тармоқлар (кластер)», «Тортишув-муҳокама», «Айлана стол», «Ким кўп, ким тезроқ», «Ким чаққон, ким топоғон», «Бўш бўғин», «Лойиха», «Тўрт даража», «Очиқ суҳбат», «Танқид қилишга ўрганинг», «Черархия», «бошқарув», «Куратор ва жамият» ва бошқалар.

5.9. Ўқитув воситалари:

- Маъруза воситалари (ўқув дастури; дарслик; ўқув қўлланма, электрон дарслик ва ўқув қўлланма, методик қўлланма; тарқатма материал; имтиҳон ва назорат вариантлари; тестлар ва ҳоказолар);
- Тасвирли воситалар (фотосуръатлар; эскизлар; расмлар; схемалар; символли тасвирлар жадваллар; символлар; диаграммалар; графиклар; слайдлар ва бошқалар);
- Аудио-видео воситалар (видеофильмлар; комплект дисклар; аудио ва видео касеталар; маъруза матнларини ёзиб олиш ва уларни сақлаш; доскалар (оқ доскалар, флипчарт доскалар, цинборд доскалар); видеомагнитофон; камералар, компьютер ва ҳоказолар).

5.10. Дидактик таъомиллар тизими: илмийлик, қулайлик, давомийлик, чекланганлик, назария ва амалиёт алоқаси, тушунарлилик, активлик ва мустақиллик, кўргазмалилик, мустаҳкамлик, гуруҳларни яқка тартибдаги ўқишга боғлаган ҳолда ўқитиш, тарбиявий ўқитиш, ривожланаётган ва такомиллаштирилаётган характер, касбий йўналтирилганлик.

5.11. Таълимда ўқув-тарбиявий жараёни ташкил этиш шакллари: дарс, предмет, талабалик тўғараклари, илмий уюшмалар, походлар.

5.12. Тарбиявий усуллар: ишонтириш; ижодий мисол; машқ қилиш; талаблар; юриш туришининг назорати; фаолиятнинг бошқа турларида ўзини намоён этиш.

5.13. Дарслар турлари:

- Ананавий (ёки стандартлар, уларнинг тузилиши: сўров, тушунтириш, мустаҳкамлаш, уй вазифаси);
 - Замонавий (унинг тузилиши: дидактиклар (асосланган) мантикий-психологик, мотивациялаштирилганлар ва методиклар);
 - Ноананавийлар (стандартли бўлмаганлар), уларнинг турлари:
 - Муаммоли;
 - Технологик;
 - Вартуал;
 - Мусобақалар
- ва
ўйинлар(танлов,турнир,эстафета,дуэль,КВН,тақсимланадиган

роллар (мусаввир, лойихалаштириш, безовчи, редактор, режиссер ва бошқалар), кроссворд, викторина);

- Жанрлар методологиясига асосланган ижтимоий амалиёт учун қабул қилинмаган (тадқиқот, кашфиёт, дастлабки манбалар тахлили, интервью, репортаж, рецензиялаштириш);
- Сухбатнинг оғзаки шаклини эслатиш (аукцион, бенефис, митинг, мунозара, панорама, телекўприк, хабар бериш, учрашувлар, жонли газета, оғзаки журнал)
- Ноананавий ўқув материалларини ташкил этишга асосланганлар (ақлли, очик тан олиш, дублёра харакатни бошлайди”);
- Прозаик (афсона, совға, XXI аср дарслари);
- Корхона ва ташкилотлар фаолиятига ўхшашларга асосланганлар (суд, тергов, трибунал, патент бюроси, илмий кенгаш, режиссер совети) ва бошқалар

5.14 Дарслар турлари: маъруза, семинар ва амалий дарслар, ўқув конференциялари, ўқув семинарлари, сухбат, кинодарслар, компьютер дарслари, машқлар, сухбатлар, экскурсия, экспедиция, ўқув ишлаб чиқариш, малакавий ва педагогик амалиёт, курслар, битирув малакавий ишлар, талабаларнинг мустақил ташкилотлари ва бошқалар.

5.15. Дарсларнинг асосий структурали элементлари; ташкилий қисм; уй вазифасини текшириш; талабалар билимларини оғзаки сўраш; янги материални ёритиш; янги материални мустаҳкамлаш; уй вазифаси; дарснинг ташкил этилган тугаши.

5.16. Дарс таҳлилининг асосий таркибий қисмлари: ўқитувчининг дарсга тайёргарлик даражаси, дарснинг мақсад ва вазифалари, ташкилий ишлар, дидактик, услубий, методологик, психологик, педагогик, ўқувчилар билан ҳамкорликда ишлаш ва якуний таҳлиллар.

5.17. Дарсга кирган ўқитувчининг қўлида бўлиши лозим: гуруҳ журнали, фан ўқув дастури, календар-мавзу режаси, дарс технологик харитаси, ўқув-услубий материаллар.

5.18. Ўқитувчининг дарсга киришдан олдин ўзига қўядиган саволи: нега, нимани ва қандай ўқитаман?

5.19. Абу Али Ибн Синонинг ўқитувчига қўйган талаблари:

- талаба (ўқувчи)лар билан муомалада босиқ ва жиддий бўлинг;
- берилаётган билимни талаба (ўқувчи)лар қандай ўзлаштириб олаётганлигига алоҳида эътибор беринг;
- таълимда турли услуб ва шакллардан фойдаланинг;
- талаба (ўқувчи)нинг хотираси, билимларни эгаллаш қобилияти, шахсий хусусиятларини билинг;
- талаба (ўқувчи)ларни фанга қизиқтира билинг;

- талаба (ўқувчи)ларга узатилаётган билимларнинг энг муҳимини ажратиб беринг;
- билимларни талаба (ўқувчи)ларга тушунарли ҳамда уларнинг ёши, ақлий даражасига мос равишда беринг;
- ҳар бир сўзнинг талаба (ўқувчи)лар ҳиссиётини уйғотиш даражасида бўлишига эришинг.

1-мавзу	Бизнес қийматининг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари
----------------	--

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машигулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 50 гача
Машигулот шакли	Маълумотли кириш - маъруза
Маъруза режаси	1. Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури сифатида. 2. Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчалари. 3. Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятлари.
Ўқув машигулотининг мақсади: Талабаларга баҳолашнинг тижорат-воситачилик фаолиятининг бир тури сифатидалигини, баҳолаш фаолияти назарияси ва амалиёти тўғрисида тушунча бериш	
Педагогик вазифалар: • Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури эканлигини тушунтириш; • Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчаларини тушунтириб бериш; • Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятларини санаб ўтадилар	Ўқув фаолияти натижалари: • Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури эканлигини ифодалайдилар; • Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчаларини тушунтириб бериш қобилиятига эга бўлади; • Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятларини асосий турлари ҳақида маълумотга эга бўлади;
Таълим бериш усуллари	Маъруза, ақлий хужум
Таълим бериш шакллари	Оммавий, жамоавий
Таълим бериш воситалари	Маъруза матни, компьютер, графикли ташкил этувчилар
Таълим бериш шароити	Махсус техник воситалар билан жиҳозланган хона
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки сўров: тезкор - сўров.

**1.2 Бизнес қийматининг умумий тушунчалари ва баҳолаш
мақсадлари» маъруза машғулотининг технологик харитаси**

Иш босқичлари ва вакти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёргар- лик босқичи.	1.Мавзу бўйича ўқув мазмунини тайёрлаш. 2.Кириш маърузаси учун тақдимот слайдларини тайёрлаш. 3.Талабалар ўқув фаолиятини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқиш. 4.Ўқув курсини ўрганишда фойдаланиладиган адабиётлар рўйхатини ишлаб чиқиш.	
1-босқич. Ўқув машғулоти кириш (20 дақ.)	1.1. Мавзунинг номи, мақсад ва кутилаётган натижаларни етказди. Экрanga маъруза режаси рўйхатини беради ва уларга қисқача таъриф беради (1-илова). 1.2. Биринчи машғулот мавзуси, унинг мақсади ва ўқув фаолияти натижалари билан таништиради. 1.3. Рейтинг-назорат тизими, жорий, оралик, ва якуний назоратни баҳолаш мезонлари билан таништиради. (2-илова). 1.4. Биринчи мавзу юзасидан ақлий ҳужум қоидаси асосида дарс ўтказишни таклиф этади. Доскага «Бизнес қиймати умумий тушунчалари?» деб ёзади. Ақлий ҳужум усули қоидасини (3-илова) эслатади. Барча айтилаётган таклифларни ёзув тахтасига ёзиб боради. Ушбу иш машғулот якунида тугатилишини маълум қилади.	Тинглайдилар, ёзиб оладилар. Тинглайдилар Тушунчаларни айтадилар
2-босқич. Асосий босқич (50 дақ.)	2.1. Power Point дастури ёрдамида слайдларни намоиш қилиш ва изоҳлаш билан мавзу бўйича асосий назарий жиҳатларини тушунтириб беради. 2.2. Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури эканлигининг моҳияти билан таништиради ва слайдлар орқали намоиш этади (4-илова). 2.3. Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчаларини тушунтириб беради ва слайдлар орқали кўрсатилади (5-илова). 2.4. Тақдим этиладиган хизматларнинг асосий турларини санаб ўтади ва слайдлар орқали намоиш қилади (6-илова)	Ўқийдилар. Тинглайдилар, жадвални дафтарга кўчириб оладилар. Саволлар берадилар. Асосий тушунчаларни муҳокама қиладилар.
3- босқич Якуний босқич (10 дақ)	3.1.Мавзу бўйича якун ясайди, қилинган ишларни келгусида касбий фаолиятларида аҳамиятга эга эканлиги муҳимлигига талабалар эътиборини қаратади. 3.2. Мустақил иш учун “баҳолаш ва баҳолаш фаолияти” сўзларига кластер тузиб келишларини айтади	Ўз-ўзини, ўзаро баҳолашни ўтказадилар. Савол берадилар. Топшириқни ёзадилар.

Ўқув визуал материаллар:

1-илова

Маъруза режаси:

1. Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури сифатида.
2. Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчалари.
3. Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятлари.

2-илова

Курс бўйича талабаларни ўзлаштириш, баҳолаш мезонлари

Назорат шакллари		Жами баллар
1. Жорий баҳолаш: а) Тингловчининг маъруза ва амалий машғулотдаги активлиги; б) Уй вазифасини бажариш; в) Берилган топшириқларни бажариши (реферат, таблицалар, слайдлар тайёрлаш ва ҳ.к.)		35 балл
2. Оралиқ баҳолаш (назорат иши ва тестлар ўтказиш)		35 балл
3. Якуний баҳолаш (ёзма иш, тест ва бошқа турдаги назоратларни ўтказиш)		30 балл
Жами:		100 балл
Ўзлаштириш кўрсаткичлари		Баҳо
86 – 100		Аъло
71 – 85		Яхши
55 – 70		Ўрта
54 гача		Қониқарсиз

3-илова

«Ақлий ҳужум»нинг асосий қоидалари:

- олға сурилган ғоялар баҳоланмайди ва танқид остига олинмайди;
- иш сифатига эмас, сонига қаратилади, ғоялар қанча кўп бўлса шунча яхши;
- исталган ғояларни мумкин қадар кенгайтириш ва ривожлантиришга ҳаракат қилинади;
- муаммо ечимидан узоқ ғоялар ҳам қўллаб-қувватланади;
- барча ғоялар ёки уларнинг асосий маъзи (фаразлари) қайд этиш йўли билан ёзиб олинади;
- «ҳужум»ни ўтказиш вақти аниқланади ва унга риоя қилиниши шарт;
- бериладиган саволларга қисқача (асосланмаган) жавоблар бериш кўзда тутилиши керак.

Семинар МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

1-мавзу	Бизнес қийматининг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари
---------	--

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-2соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
<i>Амалий машғулот режаси</i>	1. Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури сифатида. 2. Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчалари. 3. Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятлари.
Ўқув машғулотининг мақсади: Талабаларга баҳолашнинг тижорат-воситачилик фаолиятининг бир тури сифатидалигини, баҳолаш фаолияти назарияси ва амалиёти тўғрисида тушунча бериш	
<i>Педагогик вазифалар:</i> • Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури эканлигини тушунтириш; • Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчаларини тушунтириб бериш; • Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятларини санаб ўтадилар	<i>Ўқув фаолияти натижалари:</i> • Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури эканлигини ифодалайдилар; • Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчаларини тушунтириб бериш қобилиятига эга бўлади; • Инқирозга қарши бошқарувда бизнесни баҳолаш хусусиятларини асосий турлари ҳақида маълумотга эга бўлади;
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш: “кооп-кооп” техникаси
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

1.2. “Бизнес қийматининг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари” амалий машғулотнинг технологик харитаси

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулотига кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Машғулот мавзуси, унинг мақсади ва кутилаётган натижалар билан таништиради, уларнинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди. 1.2. Мавзу бўйича асосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (4-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Ўқув курси мавзулари бўйича тайёрланган эксперт варақаларини тарқатади (5-илова). 2.3. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.5. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимотида ҳамкорлик қиладилар.
3–Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади.	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

*«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган
ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиши жараёнининг тузилиши*

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тузилади.



2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир *қисми*, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.



3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.



4. Ҳамма якка *тартибдаги топшириқни* бажаради.



5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.



6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

Гуруҳларда ишлаш қоидаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Макс. Балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

2-МАВЗУ	БАҲОЛАШ ФАОЛИЯТИНИНГ АСОСИЙ ТАМОЙИЛЛАРИ.
---------	---

2.1. Маърузада таълим технологияси

Ўқув соати: 2 соат	Талабалар сони: 20-50
Ўқув машғулотининг шакли	Мавзуий – кўргазмали маъруза (1-машғулот)
Мавзу режаси	1. Баҳолаш фаолиятининг асосий тушунчалари. 2. Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари.
Машғулотнинг мақсади: Талабаларга баҳолаш фаолияти тушунчаси ва моҳиятини тушунтириб бериш, замонавий иқтисодий шароитларда баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишларини кўрсатиш.	
Педагогик вазифалар: - Баҳолаш фаолиятининг муҳим тамойиллари. ҳақида тўлиқ маълумот бериш; - Баҳолаш фаолиятининг аҳамияти ҳақида тушунча бериш;	Ўқув фаолияти натижалари: - Баҳолаш фаолиятининг муҳим тамойиллари. ҳақида тушунтиради; - Баҳолаш фаолиятининг аҳамияти ҳақидаги маълумотларни кўрсатиб ўтади;
Таълим методлари	Маъруза, савол-жавоб, суҳбат, ўзаро ўқитиш методи, кластер, инсерт техникалари
Таълим воситалари	Маъруза матни, кодоскоп, слайдлар, формат қоғозлари, маркерлар, скотч, чизмалар, органайзерлар, асосий маълумот ва таянч тушунчалардан иборат маъруза матнлари (тарқатма материал).
Таълим шакллари	Фронтал, жамоавий, гуруҳларда ишлаш.
Ўқитиш шарт-шароити	Техник воситалардан фойдаланиш ва гуруҳларда ишлашга мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат, савол-жавоб, рейтинг тизими асосида баҳолаш.

**«Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари» мавзуси бўйича маъруза
машғулотининг технологик харитаси**

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Ўқитувчининг	Талабанинг
I. Кириш босқичи (10 дақиқа)	1.1. Мавзунинг номи, мақсади, кутилажак натижаларини эълон қилади. 1.2. Ўқув машғулотининг шакли ва баҳолаш мезонларини тушунтиради (1-илова). 1.3. Мавзу бўйича маъруза матнларини тарқатади (ҳар бир талабага). 1.4. Мавзунинг режаси ва асосий тушунчаларини эшиттиради ва қисқача изоҳ беради.	Тинглайдилар. Мавзу номини ва режасини ёзиб оладилар.
II. Асосий босқич (60 минут)	2.1. Берилган саволарга ўйлаб жавоб беришларини таклиф қилади: • Миллий иқтисодиётда туризмнинг ўрни ва роли деганда нимани тушунасиз? • туризмнинг ижтимоий ҳаётдаги роли ҳақида нималарни биласиз? • туризмнинг асосий вазифалари ва мақсади нимадан иборат? Тезкор сўров ўтказиши. Сўров ўтказиш жараёнида талабаларни йўналтиради, жавобларни аниқлаштириб тўлдирди. 2.2. Талабаларни тўртта кичик гуруҳларга бўлади. Ҳар бир гуруҳ ўтилатган мавзунинг бир режадаги саволи бўйича «эксперт» бўлиб, ўзгаларга ҳам ўргатишини тушунтиради. 2.3. Гуруҳларга эксперт варақларини тарқатади ва фаолиятларини ташкил қилади (2-илова). 2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Йўналтирувчи, маслаҳатчи сифатида иштирок этади. Жавобларни аниқлаштириди, тўлдирди, изоҳ беради ва тузатишлар киритади. 2.5. Такдимот якунида талабалар диққатининг мавзунинг асосий томонларига қаратиб, ҳар бита масала бўйича қисқача хулосалар қилади.	Саволларни муҳокама қилиб, уларга жавоб беради. Гуруҳларни фаолиятни ташкил қиладилар. Матнларини ўқиб, саволларга жавоб топадилар. Маълумотни муҳокама қилиб, фикр алмашиб, системалаштирадилар. Тайёр маълумотни такдим этиш учун чизмаларни тайёрлаб чиқади. Гуруҳ сардорлари тайёр маълумотларни такдим этадилар. Бошқа гуруҳ аъзоларининг берган саволларига жавоб беради.
III. Якуний босқич (10 минут)	3.1. Мавзунини умумлаштириди, умумий хулосалар қилади, якун ясайди. 3.2. Гуруҳларга ўзаро қўйган баҳоларини эълон қилишни таклиф қилади. Натижаларни шарҳлайди. 3.3. Мустақил ишлашлари учун вазифа беради: (1) назорат саволларига оғзаки жавоб бериш (3-илова); (2) қўшимча адабиётлардан мавзуга тегишли бўлган янги маълумотларни тўплаш.	Эшитадилар. Вазифани ёзиб оладилар.

«Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари» мавзуси бўйича маъруза машғулотида талабалар фаолиятини баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари.

Маъруза машғулотини рейтинг

1,5 - 2 балл - «аъло»

1,0 – 1,4 балл - «яхши»

0,5 – 0,9 балл - «қониқарли»

0 – 0,4 балл - «қониқарсиз»

Эксперт гуруҳлар фаолияти натижаларини баҳолаш мезонлари

К ў р с а т к и ч л а р	Макс.балл	Гуруҳ иши натижаларининг баҳоси			
		1	2	3	4
Маълумотнинг тўлалиги	1,0				
Тақдимот (маълумотнинг чизмалар тарзда тақдим этилиши)	0,6				
Гуруҳнинг фаоллик даражаси (қўшимчалар киритиш, савол-жавоблар бериш)	0,4				
Балларнинг максимал ҳажми	2				

Инсерт жадвалининг тузилиши ва уни тулдириш коидаси билан танишадилар.

Инсерт жадвали:

- маълумотларни системалаштиришни (мураккаб ўқиш/ маъруза эшитиш жараёнида олинган), уни тасдиқлаш, аниқлаштириш ёки рад этиш; қабул қилинаётган маълумотнинг тушунарлилигини назорат қилиш, аввал эгалланган маълумотни янгиси билан боғлаш қобилиятларини шакллантиришни таъминлайди;
- ўқув маълумотини мураккаб ўргангандан сўнг қўлланилади.

Ўқиш жараёнида олинган маълумотларни индивидуал ҳолда системалаштирадилар;
Матнда қўйилган белгилар асосида жадвал устунларини тўлдирадилар:

- ҳақидаги билимларимга жавоб беради;
- «-» - ҳақидаги билимларимга қарама-қарши;
- + - янги маълумотлар
- ? – тушунарсиз (аниқлаштириш, тўлдиришни талаб қилади) маълумот.



+

?

Семинар МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

2-мавзу

Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари

2.2. Семинарда таълим технологияси

Ўқув соати: 2соат	Талабалар сони:
Ўқув машғулотининг шакли	Билимларни мустаҳкамлаш ва чуқурлаштириш
Амалий машғулот режаси	1. Баҳолаш фаолиятининг асосий тушунчалари. 2. Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари.
Машғулотнинг мақсади: Талабаларга баҳолаш фаолияти тушунчаси ва моҳиятини тушунтириб бериш, замонавий иқтисодий шароитларда баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишларини кўрсатиш.	
Педагогик вазифалар: • Баҳолаш фаолиятининг муҳим тамойиллари. ҳақида тўлиқ маълумот бериш; • Баҳолаш фаолиятининг аҳамияти ҳақида тушунча бериш;	Ўқув фаолияти натижалари: • Баҳолаш фаолиятининг муҳим тамойиллари. ҳақида тушунтиради; • Баҳолаш фаолиятининг аҳамияти ҳақидаги маълумотларни кўрсатиб ўтади;
Таълим методлари	Амалий, суҳбат, тезкор-сўров
Таълим воситалари	Маъруза матни, формат қоғозлари, маркерлар, скотч, компьютер технологиялари, ўқув материаллари
Таълим шакллари	Жуфтликларда ва гуруҳларда ишлаш.
Ўқитиш шарт-шароити	Техник воситалардан фойдаланиш ва гуруҳларда ишлашга мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш	Назорат саволлари, савол-жавоб, рейтинг тизими асосида баҳолаш.

**«Баҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари» мавзуси бўйича семинар
машғулотининг технологик харитаси**

[illegible]

Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари

Гуруҳ	Баҳо	Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари			
		Маълумот нинг тўлалиги	Гуруҳ иштирокчи ларининг фаоллиги	Маълумот нинг тақдим этилиши	Жами
	Балл	1,0	0,5	0,5	2
1					
2					
3					

Гуруҳ ишларини умумлаштирувчи баҳо

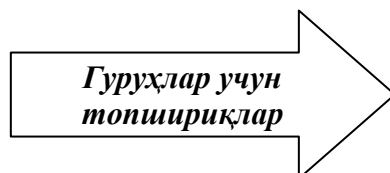
Гуруҳ	1	2	3	Жами балл	Баҳо
1					
2					
3					

1,5 – 2 балл - «аъло»

1,0 – 1,4 балл - «яхши»

0,5 – 0,9 балл - «қониқарли»

0 - 0,4 балл - «қониқарсиз»



1-топшириқ. Баҳолаш ҳақидаги фикрларни шакллантиришингиз керак. Бунинг учун қандай ишларни амалга оширасиз?

2-топшириқ. Баҳолаш фаолияти ва уни белгиловчи омиллар нимадан иборат?

3-топшириқ. Баҳолаш фаолияти ва уни белгиловчи омиллар. Жавобингизни асослаб беринг?

МАЪРУЗА МАШҒУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

3-мавзу	Бизнес ва унинг активлари бозори
----------------	---

3.1. Маърузада таълим технологияси

Ўқув соати: 2 соат	Талабалар сони:
Ўқув машғулотининг шакли	Мутахассис (эксперт) иштирокидаги маъруза (1-машғулот)
Мавзу режаси	1. Бизнес ва унинг активлари. 2. Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёж.
Машғулотнинг мақсади: Талабаларга бизнес асослари тўғрисида тушунча бериш. Бизнес активларининг умумлаштирилган структурасини ва бизнес, унинг таркибий қисмларининг турли бозорларда қатнашишларини кўриб чиқиш. Бизнес ва унинг қисмларини баҳолашга эҳтиёжларни кўриб чиқиш.	
Педагогик вазифалар: - Бизнес тушунчасига таъриф беради; - Бизнес ва унинг активлари бозорининг муҳим аҳамиятларини тушунтириб беради; - Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёж тушунтириб беради;	Ўқув машғулотининг натижалари: - Бизнес тушунчасини тушунтиради; - Бизнес ва унинг активлари бозорининг муҳим аҳамиятларини тушунтиради; - Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёжни тушунтиради;
Таълим методлари	Маъруза, тезкор-сўров, «эксперт сўрови» методи, таҳлил
Таълим воситалари	Маъруза матни, компьютер технологиялари, формат қоғозлари, маркерлар, скотч, чизмали органайзерлар.
Таълим шакллари	Фронтал, жамоавий, гуруҳларда ишлаш.
Ўқитиш шарт-шароити	Техник воситалардан фойдаланиш ва гуруҳларда ишлашга мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат, савол-жавоб, рейтинг тизими асосида баҳолаш.

**«Бизнес ва унинг активлари бозори» мавзуси бўйича маъруза машғулотининг
технологик харитаси (1-машғулот)**

[illegible]

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

3-мавзу

БИЗНЕС ВА УНИНГ АКТИВЛАРИ БОЗОРИ

3.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Амалий машғулот режаси	1.Бизнес ва унинг активлари. 2.Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёж.
Машғулотнинг мақсади: Талабаларга бизнес асослари тўғрисида тушунча бериш. Бизнес активларининг умумлаштирилган структурасини ва бизнес, унинг таркибий қисмларининг турли бозорларда қатнашишларини кўриб чиқиш. Бизнес ва унинг қисмларини баҳолашга эҳтиёжларни кўриб чиқиш.	
Педагогик вазифалар: • Бизнес тушунчасига таъриф беради; • Бизнес ва унинг активлари бозорининг муҳим аҳамиятларини тушунтириб беради; • Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёж тушунтириб беради;	Ўқув машғулотининг натижалари: • Бизнес тушунчасини тушунтиради; • Бизнес ва унинг активлари бозорининг муҳим аҳамиятларини тушунтиради; • Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёжни тушунтиради;
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш: “кооп-кооп” техникаси
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

3.2. “БИЗНЕС ВА УНИНГ АКТИВЛАРИ БОЗОРИ” амалий машғулотнинг технологик харитаси

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулотиغا кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Машғулот мавзуси, унинг мақсади ва кутилаётган натижалар билан таништиради, уларнинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди. 1.2. Мавзу бўйича сосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (3-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Ўқув курси мавзулари бўйича тайёрланган эксперт варақаларини тарқатади (5-илова). 2.3. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.5. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимотида ҳамкорлик қиладилар. Саволларга жавоб берадилар. Тинглайдилар.
3–Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади.	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиши жараёнининг тузилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.



2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.



3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.



4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.



5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.



6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

Гуруҳларда ишлаш қондаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

4-МАНЗУ	Бизнес қиймат баҳолашда омиллар ва тамойиллар
----------------	--

ТАЪЛИМ БЕРИШ ТЕХНОЛОГИЯСИНИНГ МОДЕЛИ

	<i>Фаолият мазмуни</i>
--	------------------------

<i>Машиғулот вақти- 2 соат</i>	Талабалар сони: 20 – 50 гача
<i>Машиғулот шакли</i>	Ахборотли - визуал маъруза
<i>Маъруза режаси</i>	1. Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари 2. Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойиллари
<i>Ўқув машиғулотининг мақсади:</i> Талабаларга бизнесни баҳолашнинг вақт ва хавф-хатар, назорат даражаси ва бошқа омиллари тўғрисида тушунча бериш. Бизнесни қиймат баҳолашнинг асосий омиллари ҳисобланган вақт, хавф-хатар, талаб, товарнинг фойдалилиги, мулкнинг ликвидлиги, чегараланишлар кабиларни кўрсатиш. Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойилларини кўриб чиқиш.	
<i>Педагогик вазифалар:</i> 1.Бизнесни қиймати 2.Баҳолаш омиллари моҳияти 3.Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари гуруҳларини изоҳлаш;	<i>Ўқув фаолияти натижалари:</i> 1.Бизнесни қиймати тушунчасини изоҳлашга эга бўлади; 2.Баҳолаш омиллари моҳияти ва кўрсаткичларни моҳияти ва кўрсаткичларни изоҳлай олади; 3.Бизнесни қиймат баҳолаш омилларини гуруҳларга ажратишни тушуниб етади;
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Ахборотли - визуал маъруза, «ақлий ҳужум», жамоада ишлаш.
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, жамоавий
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Маъруза матни, тарқатма материаллар, доска,
<i>Таълим бериш шароити</i>	Ҳамкорликда ишлаш ва тақдиротларни амалга ошириш имконига эга бўлган аудитория.
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб
	Таълим берувчи Таълим олувчилар

Тайёргар лик босқичи.	1. Мавзу бўйича ўқув мазмунини тайёрлаш. 2. Маъруза учун тақдимот слайдларини тайёрлаш.	
1- босқич Мавзуга кириш (15 дақиқа)	1.1. Бугунги мавзу номини айтади. Экрanga мавзунинг режасини рўйхатини беради ва уларга қисқача таъриф беради.(1-илова). 1.2. Учинчи машғулот мавзуси, унинг мақсади ва ўқув фаолияти натижалари билан таништиради. 1.3. Талабалар билимларини фаоллаштириш мақсадида саволлар беради (2-илова).	Тинглайдилар. Тинглайдилар Талабалар берилган саволларга жавоб берадилар.
2-босқич Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Power Point дастури ёрдамида слайдларни намоёни қилиш ва изоҳлаш билан мавзу бўйича асосий назарий жиҳатларини тушунтириб беради(3-илова). 2.2. Талабалар билимларини фаоллаштириш ва мустаҳкамлаш мақсадида қуйидаги саволларга Б/БХ/Б жадвали ёрдамида жавоб олади: (4-илова).	Тинглайдилар, ёзадилар. Талабалар берилган саволларга жавоб берадилар.
3- босқич Якуний босқич (10 дақиқа)	3.1. Мавзу бўйича талабаларда юзага келган саволларга жавоб беради, якунловчи хулоса қилади. 3.2. Мустақил ишлаш учун “Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг турлари ҳақида маълумотлар тўпланг” саволини тақдим этади	Саволлар берадилар. Вазифани ёзиб оладилар.

ў

Маъруза режаси:

1. Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари
2. Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойиллари



АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

4-мавзу

Бизнес қиймат баҳолашда омиллар ва тамойиллар

4.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Вакти-2 соат	Талабалар сони: 25-30 нафар
Ўқув машғулотининг шакли	Семинар-мунозара.
Семинар машғулотининг режаси	1. Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари 2. Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойиллари
<i>Ўқув машғулотининг мақсади</i>» Талабаларга бизнесни қиймат баҳолаш омиллари жараёнини тушунтириш. Талабаларга операторлик хизматларни ишлаб чиқиш ва реализация қилиш жараёни тушунтириш . Талабаларга бизнесни баҳолашнинг вақт ва хавф-хатар, назорат даражаси ва бошқа омиллари тўғрисида тушунча бериш. Бизнесни қиймат баҳолашнинг асосий омиллари ҳисобланган вақт, хавф-хатар, талаб, товарнинг фойдалилиги, мулкнинг ликвидлиги, чегараланишлар кабиларни кўрсатиш. Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойилларини кўриб чиқиш.	
<i>Педагогик вазифалар:</i> - мавзу буйича билимларни кенгайтириш ва чуқурлаштириш; - билимларни таққослашни, умумлаштиришни, таҳлилни тизимлаштириш кўникмасини ҳосил қилиш; - ўз фикрни шакллантириш ва билдириш жараёнини ташкил қилиш; - коммуникация, гуруҳда ишлаш кўникмаларини ривожлантириш.	<i>Ўқув фаолиятининг натижалари:</i> Талаба: - бозор ва хавф-хатар тушунчаларига таъриф беради; - бизнес қийматига таъсир килувчи омилларни санаб беради ва тушунтиради; - талаб ва таклиф крнунининг мазмунини ёритади; - бизнесни баҳолаш омилларини ёритади.
Ўқитиш усуллари	Муаммоли семинар, мунозара, техника: такдимот, блиц-суров, “Давра суҳбати”, Вена диаграммаси,
Ўқитиш воситалари	Маъруза матнлари, проектор, маркерлар, скотч, А32 бичимдаги крғоз варақлари.
Ўқитиш шакллари	Индивидуал, фронтал, гуруҳдар, жуфтликларда ишлаш
Ўқитиш шароитлари	Техник таъминланган, гуруҳдарда ишлаш учун мўлжалланган аудитория

Маъруза режаси:

- 1.Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари
- 2.Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойиллари

ИНСЕРТ ЖАДВАЛИ

Терминлар	V	+	–	?

Ўқиш жараёнида олинган маълумотларни алоҳида ўзлари тизимлаштирадилар - жадвал устунларига “киритадилар” матнда белгиланган қуйидаги белгиларга мувофиқ:

“V”- мен билган маълумотларга мос;

“-“ - мен билган маълумотларга зид;

“+” - мен учун янги маълумот;

“?” - мен учун тушунарсиз ёки маълумотни аниқлаш, тўлдириш талаб этилади.

5-мавзу	БИЗНЕСНИ (КОРХОНАНИ) БАҲОЛАШДАГИ ДАРОМАДЛИ ЁНДАШИШ
---------	---

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

<i>Машгулот вақти-2 соат</i>	Талабалар сони: 20 – 50 гача	
<i>Машгулот шакли</i>	Маълумотли кириш - маъруза	
<i>Маъруза режаси</i>	1. Пул оқимларини дисконтлаштириш усули. 2. Фойдани капиталлаштириш усули.	
Ўқув машгулотининг мақсади: Талабаларга пул оқимларини дисконтлаштириш усули, шунингдек, фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш. Келгусидаги даромадлар оқими тушунчасини бериш. Дисконтлаштирилган пул оқимлари усули орқали баҳолашнинг асосий босқичларини тушунтириб бериш.		
Педагогик вазифалар: • Пул оқимларини дисконтлаштириш усули билан таништириш; • Фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш;		Ўқув фаолияти натижалари: • Пул оқимларини дисконтлаштириш усулининг табиати ва моҳиятини ифодалайдилар; • Фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш қобилиятига эга бўлади;
<i>Таълим бериш усуллари</i>		Маъруза, ақлий ҳужум
<i>Таълим бериш шакллари</i>		Оммавий, жамоавий
<i>Таълим бериш воситалари</i>		Маъруза матни, компьютер, графикли ташкил этувчилар
<i>Таълим бериш шароити</i>		Махсус техник воситалар билан жиҳозланган хона
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>		Оғзаки сўров: тезкор - сўров.

**1.2 « Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндашиш»
маъруза машғулотининг технологик харитаси**

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёргар- лик босқичи.	1.Мавзу бўйича ўқув мазмунини тайёрлаш. 2.Кириш маърузаси учун тақдимот слайдларини тайёрлаш. 3.Талабалар ўқув фаолиятини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқиш. 4.Ўқув курсини ўрганишда фойдаланиладиган адабиётлар рўйхатини ишлаб чиқиш.	
1-босқич. Ўқув машғулотига кириш (20 дақ.)	1.1. Мавзунинг номи, мақсад ва кутилаётган натижаларни етказди. Экранга маъруза режаси рўйхатини беради ва уларга қисқача таъриф беради (1-илова). 1.2. Биринчи машғулот мавзуси, унинг мақсади ва ўқув фаолияти натижалари билан таништиради. 1.3. Рейтинг-назорат тизими, жорий, оралик, ва якуний назоратни баҳолаш мезонлари билан таништиради. (2-илова). 1.4. Биринчи мавзу юзасидан ақлий ҳужум қондаси асосида дарс ўтказишни таклиф этади. Доскага «Бизнесни баҳолашдаги даромадли ёндашиш» деб ёзади. Ақлий ҳужум усули қондасини (3-илова) эслатади. Барча айтилаётган таклифларни ёзув тахтасига ёзиб боради. Ушбу иш машғулот якунида тугатилишини маълум қилади.	Тинглайдилар, ёзиб оладилар. Тинглайдилар Тушунчаларни айтадилар
2-босқич. Асосий босқич (50 дақ.)	2.1. Power Point дастури ёрдамида слайдларни намоиш қилиш ва изоҳлаш билан мавзу бўйича асосий назарий жиҳатларини тушунтириб беради. 2.2. Пул оқимларини дисконтлаштириш усули билан таништиради ва слайдлар орқали намоиш этади (4-илова). 2.3. Фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб беради ва слайдлар орқали кўрсатилади (5-илова).	Ўқийдилар. Тинглайдилар, жадвални дафтарга кўчириб оладилар. Саволлар берадилар. Асосий тушунчаларни муҳокама қиладилар.
3- босқич Якуний босқич (10 дақ)	3.1.Мавзу бўйича якун ясайди, қилинган ишларни келгусида касбий фаолиятларида аҳамиятга эга эканлиги муҳимлигига талабалар эътиборини қаратади. 3.2. Мустақил иш учун “Бизнесни баҳолашда даромадли ёндашиш” сўзига кластер тузиб келишларини айтади	Ўз-ўзини, ўзаро баҳолашни ўтказадилар. Савол берадилар. Топшириқни ёзадилар.

Ўқув визуал материаллар:**Маъруза режаси:**

1. Пул оқимларини дисконтлаштириш усули.
2. Фойдани капиталлаштириш усули.

Курс бўйича талабаларни ўзлаштириш, баҳолаш мезонлари

Назорат шакллари		Жами баллар
1. Жорий баҳолаш:		35 балл
а) Тингловчининг маъруза ва амалий машғулотдаги активлиги;		
б) Уй вазифасини бажариш;		
в) Берилган топшириқларни бажариши (реферат, таблицалар, слайдлар тайёрлаш ва ҳ.к.)		
2. Оралиқ баҳолаш (назорат иши ва тестлар ўтказиш)		35 балл
3. Якуний баҳолаш (ёзма иш, тест ва бошқа турдаги назоратларни ўтказиш)		30 балл
Жами:		100 балл
Ўзлаштириш кўрсаткичлари	Баҳо	
86 – 100	Аъло	
71 – 85	Яхши	
55 – 70	Ўрта	
54 гача	Қониқарсиз	

«Ақлий ҳужум»нинг асосий қоидалари:

- олға сурилган ғоялар баҳоланмайди ва танқид остига олинмайди;
- иш сифатига эмас, сонига қаратилади, ғоялар қанча кўп бўлса шунча яхши;
- исталган ғояларни мумкин қадар кенгайтириш ва ривожлантиришга ҳаракат қилинади;
- муаммо ечимидан узоқ ғоялар ҳам қўллаб-қувватланади;
- барча ғоялар ёки уларнинг асосий мағзи (фаразлари) қайд этиш йўли билан ёзиб олинади;
- «ҳужум»ни ўтказиш вақти аниқланади ва унга риоя қилиниши шарт;
- бериладиган саволларга қисқача (асосланмаган) жавоблар бериш кўзда тутилиши керак.

5.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача	
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар	
Амалий машғулот режаси	1. Пул оқимларини дисконтлаштириш усули. 2. Фойдани капиталлаштириш усули.	
Ўқув машғулотининг мақсади: Талабаларга пул оқимларини дисконтлаштириш усули, шунингдек, фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш. Келгусидаги даромадлар оқими тушунчасини бериш. Дисконтлаштирилган пул оқимлари усули орқали баҳолашнинг асосий босқичларини тушунтириб бериш.		
Педагогик вазифалар:		Ўқув фаолияти натижалари:
- Пул оқимларини дисконтлаштириш усули билан таништириш; - Фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш;		- Пул оқимларини дисконтлаштириш усулининг табиати ва моҳиятини ифодалайдилар; - Фойдани капиталлаштириш усулини тушунтириб бериш қобилиятига эга бўлади;
Таълим бериш усуллари		Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Таълим бериш шакллари		Оммавий, гуруҳларда ишлаш: “кооп-кооп” техникаси
Таълим бериш воситалари		Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
Таълим бериш шароити		Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш		Оғзаки назорат: савол-жавоб

1.2. “Бизнесни (корхонани) баҳолашдаги даромадли ёндашиш” амалий машғулотнинг технологик харитаси

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзунини аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулотида кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Машғулоти мавзуси, унинг мақсади ва кутилаётган натижалар билан таништиради, уларнинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди. 1.2. Мавзу бўйича асосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (4-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Ўқув курси мавзулари бўйича тайёрланган эксперт варақаларини тарқатади (5-илова). 2.3. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.5. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимида ҳамкорлик қиладилар.
3-Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади.	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган

ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиш жараёнининг тузилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.



2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.



3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.



4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.



5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.



6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

Гуруҳларда ишлаш қоидаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Мак с. Балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

МАЪРУЗА МАШҒУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

6-маъруза	БИЗНЕСНИ БАҲОЛАШГА ТАҚҚОСЛАНГАН ЁНДОШУВ
-----------	--

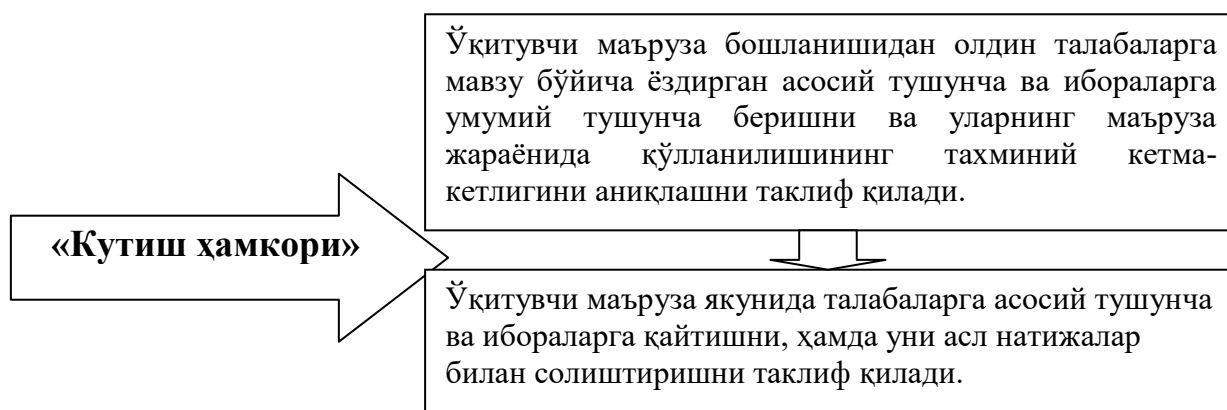
1.1. Маъруза машгулотининг уқитиш технологияси

Вакти - 2 соат	Талабалар сони: 20-50 нафар
Уқув машгулотининг шакли	маъруза
Маъруза машгулотининг режаси	1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари 2. Нарх-наво мултипткаторларининг тавсифи 3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантириш
Уқув машгулотининг мақсади: Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндошувнинг базавий ҳолатини тушунтириш. Талабаларга ўхшаш корхоналар усули, капитал бозори битимлар ёки сотиш усуллари, ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари тўғрисида тушунча бериш. Тармоқ коэффициентлари ёки тармоқ нисбатлари усулини тушунтириш. Таққосланаётган ўхшаш корхоналарни танлаш жараёнини, таққосланган ёндошишда молиявий таҳлилнинг ўзига хос хусусиятларини кўрсатиш.	
Педагогик вазифалар: 1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойилларини тушунтириш; 2. Нарх-наво мултипткаторларининг тавсифини тушунтириш; 3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантириш билан таништириш;	Уқув фаолиятининг натижалари: Талаба: 1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойилларини изоҳлайди; 2. Нарх-наво мултипткаторларининг тавсифи тўғрисида маълумотлар беради; 3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантиришни изоҳлайди;
Уқитиш услуби ва техникаси	Визуал маъруза, блиц-суров, баён қилиш, кластер, «ха-йук» техникаси
Уқитиш воситалари	Маърузалар матни, проектор, тарқатма материаллар, график органайзерлар.
Уқитиш шакли	Жамоа, гуруҳ, ва жуфтликда ишлаш.
Уқитиш шарт-шароити	Проектор, компьютер билан жихозланган аудитория

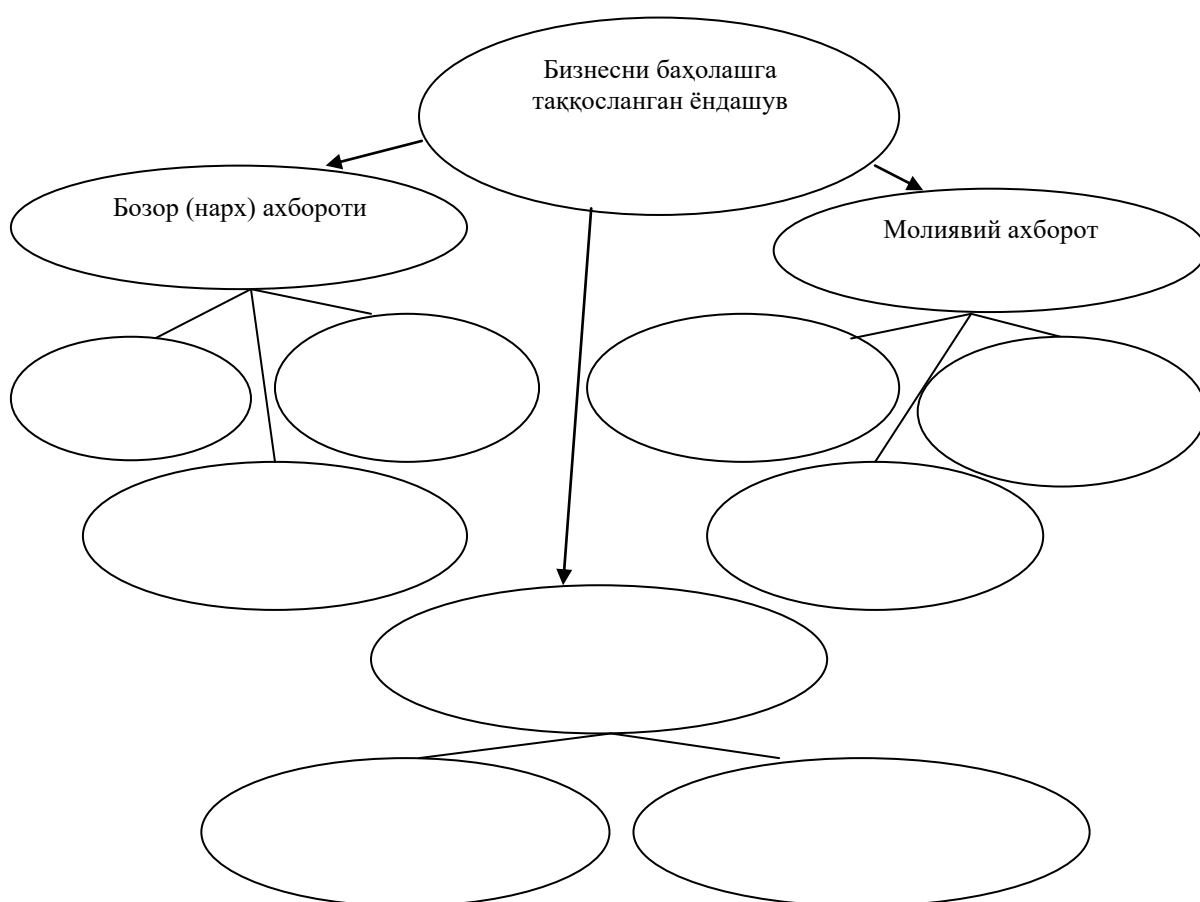
2.2. “Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндашув”

маъруза машғулотида технологик харитаси

Босқичлар, вакти	Фаолият мазмуни	
	Укитувчи	талаба
1-босқич. Кириш (10 мин.)	1.1. Мавзу, унинг мақсади, укув машғулотида кутилаётган натижалар маълум	1.1. Эшитади, ёзиб олади.
2-босқич. Асосий (60 мин.)	2.1. Укитувчи визуал материаллардан фойдаланган ҳолда маърузани баён этишни бошлайди. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойилларини тушунтириб беради. (1-илова) 2.2. Нарх-наво мультиплекторларининг тавсифи тўғрисида маълумотлар беради ва тақдиротни намойиш қилади.(2-илова) 2.3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантиришни изоҳлайди слайдлар орқали тушунтириб беради (3-илова).	2.1. Эшитади. Навбат билан бир-бирини такрорламай атамаларни айтади. Уилайди, жавоб беради. Жавоб беради ва тугри жавобни эшитади. 2.2. Схема ва жадваллар мазмунини мух,окама қилади. Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади. Эслаб қолади, ёзади. ҳар бир саволга жавоб беришга ҳаракат қилади. Таърифни ёзиб олади, мисоллар келтиради.
3-босқич. Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга якун ясайди ва талабалар эътиборини асосий масалаларга қаратади. 3.2. Фаол иштирок этган талабаларни рағбатлантиради талабаларга назорат саволларини беради	3.1. Эшитади, аниқлаштиради. 3.2. Топшириқни бажариб келадилар



Кластер тузиш





Таянч ибора ва тушунчалар

1.	Бозор ахбороти
2.	Молиявий ахборот
3.	Ўхшаш корхоналар
4.	Баҳоланаётган корхона
5.	Ахборот ишончилиги
6.	Корхона қиймати
7.	Корхонанин танлашнинг асосий мезонлари
8.	Тармоқ ўхшашлиги
9.	Ишлаб чиқариш девирсификацияси
10.	Ишлаб чиқарилган маҳсулотларнинг ўрин босиш хусусиятлари
11.	Иқтисодий омиллар
12.	Ўхшаш корхоналарнинг якуний рўйхатини тузиш
13.	Корхона рақобатбардошлиги
14.	Сармоя таркиби
15.	Ликвидлик ёки жорий мажбуриятлар
16.	Корхона рақобатбардошлиги

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

<i>Машғулот вақти-2 соат</i>	Талабалар сони: 20 – 30 гача
<i>Машғулот шакли</i>	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Амалий машғулотининг режаси	1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари 2. Нарх-наво мултипткаторларининг тавсифи 3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантириш
<i>Уқув машғулотининг мақсади:</i> Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндошувнинг базавий ҳолатини тушунтириш. Талабаларга ўхшаш корхоналар усули, капитал бозори битимлар ёки сотиш усуллари, ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари тўғрисида тушунча бериш. Тармоқ коэффициентлари ёки тармоқ нисбатлари усулини тушунтириш. Таққосланаётган ўхшаш корхоналарни танлаш жараёнини, таққосланган ёндошишда молиявий таҳлилнинг ўзига хос хусусиятларини кўрсатиш.	
Педагогик вазифалар: 1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойилларини тушунтириш; 2. Нарх-наво мултипткаторларининг тавсифини тушунтириш; 3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантириш билан таништириш;	Уқув фаолиятининг натижалари: Талаба: 1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойилларини изоҳлайди; 2. Нарх-наво мултипткаторларининг тавсифи тўғрисида маълумотлар беради; 3. Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантиришни изоҳлайди;
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Сухбат, тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш, якка тартибли
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

“Бизнесни баҳолашга таққосланган ёндашув”

мавзуси бўйича амалий машғулотнинг технологик харитаси

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш муаммоли вазифаларни ишлаб чиқади. Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун ёзма йўриқномаларни тайёрлайди. Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади.	
1. Кириш босқичи (5 дақиқа)	1.1.Мавзунинг номи, мақсади, уқитиш натижаларини, мавзунинг режасини эслатади. 1.2.Гуруҳлар ишини баҳолаш мезонларини эълон қилади (1-илова).	Тинглайдилар.
2. Асосий босқич (50 дақиқа)	2.1.Талабаларни фаоллаштириш мақсадида тезкор-сўров усулини қўллайди: 1. Бозор (нарх) тушунчасини ёритиб беринг? 2. Ўхшаш корхоналарни танлаш деганда нимани тушунасиз? 2.2.Талабаларни 5 та кичик гуруҳларга бўлади. Гуруҳларга эксперт вазифаларини тарқатади ва уларнинг моҳияти билан таништиради. Эксперт топшириқларини “ФСМУ” техникаси асосида бажаришларини тушунтиради. (2,3-иловалар). Аввал якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиришни таклиф қилади. Талабалар фаолиятини назорат қилади, йўналтиради, маслаҳат беради. Баҳолаш мезонларини эслатади. Такдимот бошланишини маълум қилади. 2.3.Бажарган ишларини такдим қилишларини сўрайди. Такдимот жараёнида талабалар фикрларини таҳлил қилади, фаол иштирокларини рағбатлантиради.	Саволга жавоб берадилар. Гуруҳларга бўлинади. Якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиради. Гуруҳ сардори тайёр ишни олиб чиқиб доскага илади ва такдим қилади. Танлаган фикрини асослайди. Бошқа иштирокчилар томонидан берилган саволларга жавоб беради.
3. Якуний босқич (15 дақиқа)	3.1.Мавзуни умумлаштиради, хулосалар қилади, якун ясайди. 3.2.Гуруҳлар ишини баҳолайди, фаол иштирокчиларни алоҳида қайд қилади ва баҳоларни эълон қилади. 3.3. Мустакил ишлашлари учун назорат ва тест саволларига тайёргарлик кўриб келиш вазифасини беради (4,5- иловалар).	Эшитади. Вазифани ёзиб оладилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган

ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиши жараёнининг тузилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.



2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.



3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.



4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.



5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.



6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

Гуруҳларда ишлаш қондаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Мак с. балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

Ўқув топшириқлари
1-гуруҳ
«Нима учун?» техникаси



2-гуруҳ
«Нима учун?» техникаси



Саволлар асосида БББ жадвалини тўлдиринг

Саволлар	Биламан	Билишни хоҳлайман	Билиб олдим
1. Бозор ахбороти ва молиявий ахборотнинг бир-биридан фарқи нимада?			
2. Ўхшаш корхоналарни танлаш жараёнларининг қандай босқичларини биласиз?			
3. Ўхшаш корхоналарни танлаб олишнинг асосий мезонлари қандай?			
4. Молиявий хавф-хатарни баҳолаш усуллари қандай?			
5. Қиёсий ёндашувда молиявий таҳлилнинг ўзига хос белгилари нимада намоён бўлади?			
6. Нарх наво мултипликатори деганда нима тушунилади?			
7. Корхона қийматининг миқдорини шакллантириш босқичлари қандай?			

7-МАНЗУ	Бизнесни (корхонани) баҳолашда харажатли ёндашиш
----------------	---

7.1. ТАЪЛИМ БЕРИШ ТЕХНОЛОГИЯСИНИНГ МОДЕЛИ

<i>Машиғулоти вақти- 2 соат</i>	Талабалар сони: 20 – 50 гача
<i>Машиғулоти шакли</i>	Ахборотли маъруза
<i>Маъруза режаси</i>	1. Соф активлар қиймати усули. 2. Тугатиш қиймати усули.
Ўқув машиғулоти нинг мақсади: Талабаларга соф активлар қиймати ва корхонанинги тугатилиш қиймати усуллари тушунтириш. Харажатли ёндашишдаги базавий формулани кўрсатиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушунтириш. Корхонанинги кўчмас мулкни баҳолаш, ишлаб чиқариш заҳиралари жорий қийматини аниқлашни айтиб бериш.	
Педагогик вазифалар: • Бизнесни (корхонани) баҳолашда харажатли ёндашиш аҳамиятини тушунтириш; • Соф активлар қиймати усули тушунтириб бериш; • Соф активлар қиймати ҳисоблаш усули тартибини тушунтириб бериш; • Тугатиш қиймати усули ҳақида тушунча бериш;	Ўқув фаолияти натижалари: • Бизнесни (корхонани) баҳолашда харажатли ёндашиш ҳақида билимга эга бўлади; • Соф активлар қиймати усули ҳақида тушунтириб бериш имконига эга бўлади; • Соф активлар қиймати ҳисоблаш усули тартибини тушунтириб бериш имконига эга бўлади; • Тугатиш қиймати усули ҳақида тасаввурга эга бўлади.
Таълим бериш усуллари	Ахборотли маъруза, жамоада ишлаш.
Таълим бериш шакллари	Оммавий, жамоавий
Таълим бериш воситалари	Маъруза матни, тарқатма материаллар, доска.
Таълим бериш шароити	Ҳамкорликда ишлаш ва тақдиротларни амалга ошириш имконига эга бўлган аудитория.
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб

**7.2.« Бизнесни (корхонани) баҳолашда харажатли ёндашиш » маъруза
машғулотининг технологик харитаси**

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёргар лик босқичи.	1. Мавзу бўйича ўқув мазмунини тайёрлаш. 2. Маъруза учун тақдимот слайдларини тайёрлаш.	
1-босқич. Мавзуга кириш (15 дақиқа)	1.1. Мавзунинг номини экранга чиқаради ва мазкур мавзуни ёритишдан кутилаётган асосий натижалар тўғрисида ахборот беради. 1.2.Мавзуни ёритиш бўйича тузилган режа саволларини намойишга узатади. (1-Илова). 1.3. “ Кластер ” методи орқали талабаларни фаоллаштиради. Бирикма бўйича асосий « Харажатли ёндашиш » сўзи билан унинг ёнида мавзу билан боғлиқ сўз ва таклифлар кичик доирачалар “йўлдошлар” ёзиб қўшилади. (2-Илова). Бунинг учун 10 минутча вақт ажратилади. Белгиланган вақт тугагандан сўнг, сўзлар таққосланади ва жавоблар таҳлил қилинади.	Тинглайдилар. Тинглайдилар,бажа радилар, ёзадилар.
2-босқич Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Power Point дастури асосида кўргазмали материаллар бўйича маъруза ўқийди.(3-илова). Маъруза давомида туристик хизматларнинг сифатини ташкил этиши хақида тушинтирилади. Туристтик хизматларининг сифати таъминловчи омиллар хақида санаб ўтилади. Талабаларнинг ёзиб олишларини таъкидлайди. 2.2. Талабалар билимларини фаоллаштириш ва мустаҳкамлаш мақсадида қуйидаги саволларни беради: 1. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблаб чиқиш бир неча босқични ўз ичига олади? 2. Корхона мажбурятларининг жорий қийматини аниқлаш корхонанинг нимасини таҳлил қилиш ва умумлаштиришни ўз ичига олади? 3. Корхонанинг тугатиш қийматини ҳисоблаб чиқиш қайси кетма кетликда амалга ошади 4. Корхона бизнес қийматини баҳолашда барча ёндошувларни ва усулларни курсатинг.	Тинглайдилар, ёзадилар. Талабалар берилган саволларга жавоб берадилар.
3- босқич Яқуний босқич (10 дақиқа)	3.1. Мавзу бўйича талабаларда юзага келган саволларга жавоб беради, яқунловчи хулоса қилади. 3.2. Мустақил ишлаш учун “Корхонанинг тугатиш қийматини баҳолаш услублари” мавзусини тақдим этади.	Саволлар берадилар. Вазифани ёзиб оладилар.

Ўқув визуал материаллар:

1-илова

Мавзу режаси:

1. Соф активлар қиймати усули.
2. Тугатиш қиймати усули..

2-илова

«Кластер» - (тутам, боғлам)-ахборот харитасини тузиш

Бирикма бўйича асосий сўз билан унинг ёнида мавзу билан боғлиқ сўз ва таклифлар кичик доирачалар “йўлдошлар” ёзиб қўшилади. Уларни “асосий” сўз билан чизиқлар ёрдамида бирлаштирилади. Бу “йўлдошларда” “кичик йўлдошлар” бўлиши мумкин. Ёзув ажратилган вақт давомида ёки ғоялар тугагунича давом этиши мумкин.

Амалий машғулотида ўқитиш технологияси	
Вақти-4 соат	Талабалар сони: 25-30 нафар
Ўқув машғулотининг шакли	Билимларни кенгайтириш ва чуқурлаштириш бўйича амалий машғулот.
Семинар машғулотининг режаси	1.Соф активлар қиймати усули. 2. Тугатиш қиймати усули..
<i>Ўқув машғулотининг мақсади</i> Бизнесни баҳолашга даромадли ёндошувни талабаларга тушунтириш. Талабаларга соф активлар қиймати ва корхонанинг тугатилиш қиймати усуллари тушунтириш. Харажатли ёндошишдаги базавий формулани кўрсатиш. Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблашни тушунтириш. Корхонанинг кўчмас мулкни баҳолаш, ишлаб чиқариш захиралари жорий қийматини аниқлашни айтиб бериш.	

<i>Педагогик вазифалар:</i> - мавзу буйича билимларни кенгайтириш ва чуқурлаштириш; - билимларни таккослашни, умумлаштиришни, тахлилни тизимлаштириш кўникмасини хосил қилиш; - ўз фикрни шакллантириш ва билдириш жараёнини ташкил қилиш; - коммуникация, гуруҳда ишлаш кўникмаларини ривожлантириш.	<i>Ўқув фаолиятининг натижалари:</i> Талаба: - даромадли ёндошувни тушунчаларига таъриф беради; - Соф активлар қиймати усулларни, тугатиш қиймати усулларни санаб беради ва тушунтиради; - Соф активлар қиймати усулларни, тугатиш қиймати усулларни мазмунини ёритади; - Соф активлар қиймати усулларни, тугатиш қиймати усулларни шакллантиришни тавсифлайдилар.
Ўқитиш усуллари	Биргаликда ўқиш, мунозара, такдимот, Блиц суров, график ташкил этувчилар, Т- жадвал, синквейн
Ўқитиш воситалари	Маъруза матнлари, проектор, маркерлар, скотч, А32 бичимдаги
Ўқитиш шакллари	Индивидуалл, фронтал, гуруҳдар, жуфтликларда ишлаш.
Ўқитиш шароитлари	Техник таъминланган, гуруҳдарда ишлаш учун

Амалий машғулотнинг технологик картаси

<i>Иш жараёнлари вақти</i>	<i>Фаолиятнинг мазмуни</i>	
	<i>Ўқитувчи</i>	<i>Талаба</i>
I-босқич. Мавзуга кириш. (10 минут)	1.1. Амалий машғулот мавзуси, мақсади ва ўқув фаолияти натижаларини айтади. . Амалий машғулот режаси экранга чиқарилади. (1-илова).	Тинглайдилар. ЎУМ га қарайдилар.
	1.2. БББ жадвалидан фойдаланилган ҳолда талабаларга, «Корхонанинг тугатиш қийматини баҳолаш услублари ҳақида нималарни биласиз?» деган савол билан мурожаат қилади. (2-илова).	Ўз фикрларини билдирадилар. Жадвални тўлдирадилар.
	1.3. Талабаларнинг машғулотдаги фаолиятини баҳолаш кўрсаткичлари ва	ЎУМ га қарайдилар.

	меъзонлари билан таништилади (3-илова).	
II-босқич. Асосий (60 минут)	2.1.Экранга таянч ибора ва тушунчаларини чиқаради. Талабаларга Б.Б.Б. жадвалини тарқатади. Таянч ибораларнинг тартиб рақамларидан фойдаланилган ҳолда Б.Б.Б. жадвалининг 1 ва 2 устунларини тўлдиришни сўрайди. (2-илова).	Фаол қатнашадилар.
	2.2. Б.Б.Б. жадвалини қай даражада тўлдирганликларини билиш учун «Блиц сўров билиш» ўтказади, шу тариқа талабалар мавзунини қай даражада билишини аниқлайди.	Жавобларини изоҳлайдилар.
III-босқич. Якуний (10 минут)	3.1. Иш якунларини чиқаради. Фаол талабаларни баҳолаш мезони орқали рағбатлантиради.	Эшитади. Аниқлайди.
	3.2. Мустақил ишлаш учун топшириқ беради: «Замонавий меҳмонхоналарнинг турлари» мавзусида тайёрланиб келиш.	Эшитади. Аниқлайди.

1-Илова

Мавзу режаси: Соф активлар қиймати усули. Тугатиш қиймати усули..

2-Илова

БББ жадвалини тўлдириш учун тавсиялар

1. Таянч ибора ва тушунчалар билан танишиб чиқинг.
2. БББ жадвалини тўлдириш учун таянч ибора ва тушунчаларнинг тартиб рақамидан фойдаланинг.

Биламан	Билишни истайман	Билиб олдим
1	2	3

Баҳолаш мезони ва кўрсаткичлари

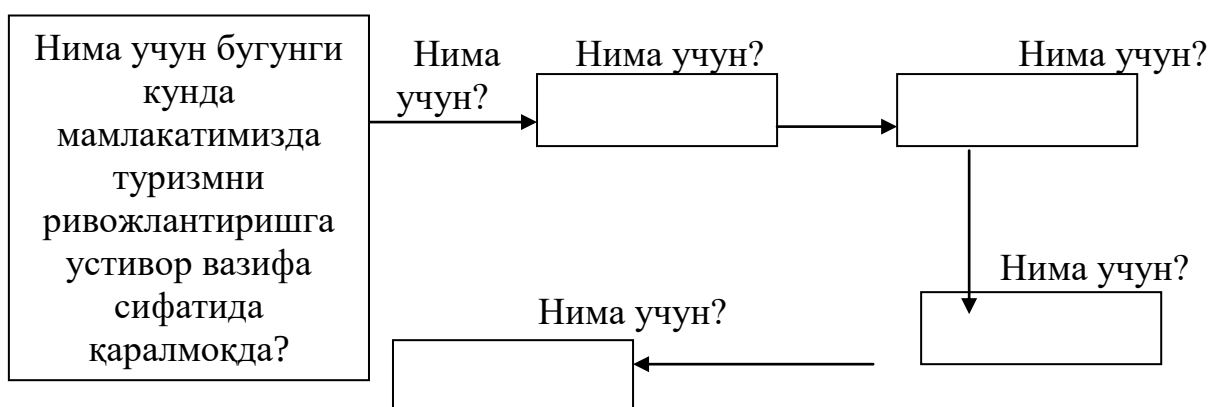
Гуруҳлар	Саволнинг тўлиқ ва аниқ ёритилиши 0-5 балл	Мисоллар билан муаммога ечим топиши 0-5 балл	Гуруҳ аъзоларининг фаоллиги 0-5 балл	Жами балл

15 – 13 балл – «аъло».

12 – 11 балл – «яхши».

10 – 9 балл – «қониқарли».

«Нима учун?» техникаси



З-илова

Меҳмонхоналар қурилиши бўйича давлат томонидан куйилган сертификация талаблари Уларнинг айримларини санаб ўтамиз:

1. Меҳмонхона ўз харажатларини мақбул муддатларда оқлаши учун қурилиш қийматини номерлар сонига бўлганда ушбу номер тарифидан минг баравардан кўпроқ сон чиқиши керак. Бунда меҳмонхонанинг тўлиш коэффиценти камида 75%, банк кредити учун тўланадиган фоиз ставкаси эса – 12% гача деб мўлжалланади.

2. Меҳмонхона остидаги ер қиймати қурилиш қийматининг 20% дан ошмаслиги керак.

3. Меҳмонхона бутун майдонининг камида 50% номерлар фондига тўғри келиши лозим.

4. Бир ўринли номернинг минимал майдони 10 м² ни, икки ўринли номерники эса – 15 м² ни ташкил этади. Ҳозирда меҳмонхона (уч-тўрт юлдузли) намунавий номерининг майдони 20-30 м² ни, беш юлдузли меҳмонхоналарда – 40 м² ва ундан кўпроқни ташкил этади. Номернинг

маъқул геометрияси – минимал кенглиги 3 м, томонларининг ўзаро нисбати 2×1 бўлган тўғри тўртбурчак.

5. Ҳозирда номерларга қўйиладиган каравотлар мўътадил равишда қаттиқ ва оёқсиз бўлгани маъқул, чунки бу номерни тозалаш вақтини қисқартиради ва пол усти қопламасини тежаш имконини беради.

6. Ресторан майдони ҳар ўринга $1,5-1,8 \text{ м}^2$ ҳисобидан, бар майдони – ҳар ўринга $1,3 \text{ м}^2$ ҳисобидан, банкет залининг майдони – ҳар ўринга 1 м^2 гача, ресторан ошхонасининг майдони – ресторандаги ҳар ўринга $0,9-1 \text{ м}^2$ ҳисобидан белгиланади. Ошхона майдонининг тахминан ярмини омборхоналар эгаллайди.

7. Маъмурият эгаллайдиган майдон ҳар номерга $0,3-0,5 \text{ м}^2$ ҳисобидан, номер фонди хизматининг омборхоналари майдони – ҳар номерга 1 м^2 ҳисобидан, ходимлар учун хоналар (ошхона, душхона, гардероб) майдони – ҳар номерга 4 м^2 ҳисобидан белгиланади.

8. Уч юлдузли меҳмонхонада ҳар 100 номерга тахминан 80 хизматчи бўлиши керак (тўрт ва беш юлдузли меҳмонхоналарда хизматчилар сони номерлар миқдоридан икки баравар кўп бўлиши мумкин).

9. Умумий овқатланиш хизмати даромадларига номер фонди даромадларининг нисбати 70/20 дан (қўшимча хизматлар яна 10% даромад беради) 40/60 гача атрофида бўлади.

10. Агар бир номер бошқасидан қиммат турса, биринчи номер иккинчисидан камида $2-3 \text{ м}^2$ катта бўлиши керак, акс ҳолда миждоз фарқни сезмаслиги мумкин.

8.2. Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти
маъруза машгулотининг технологик харитаси

Босқичлар Вакти	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	Талаба
1-босқич Кириш (10 мин.)	1.1. Мавзу, унинг мақсади, уқув машгулотидан кутилаётган натижалар маълум қилинади.	1.1. Эшитади, ёзиб олади.
2-босқич. Асосий (60 мин.)	2.1. Ўқитувчи визуал материаллардан фойдаланган ҳолда маърузани баён этишни бошлайди. Бизнесни баҳолаш хусусиятларини тушунтириб беради (1-илова)	2.1. Эшитади, ёзиб олади..
	2.2. Реал амалиётда бизнесни баҳолаш моҳиятини тушунтиради ва такдимотни намойиш қилади (2-илова)	2.2. Схема ва жадваллар мазмунини муҳокама қилади.
	2.3. Баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш тўғрисида маълумотлар беради ва слайдлар орқали тушунтириб беради (3-илова)	2.3.Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади.
	2.4. Талабаларга мавзунинг асосий тушунчаларига эътибор қилишни ва ёзиб олишларини таъкидлайди.	2.4.Эслаб қолади, ёзади.
3-босқич Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга якун ясайди ва талабалар эътиборини асосий масалаларга қаратади.	3.1. Эшитади, аниқлаштиради.

8.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машгулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача
Машгулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Амалий машгулот режаси	1. Бизнесни баҳолаш хусусиятлари 2. Реал амалиётда бизнесни баҳолаш моҳияти 3. Баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш
Ўқув машгулотининг мақсади Талабаларга бизнесни баҳолаш хусусиятлари ва реал амалиётда бизнесни баҳолашнинг моҳиятини тушунтириб бериш. Бизнесни баҳолаш хусусиятларини айтиш. Бизнесни баҳолаш предметлари, бизнесни баҳолашнинг асосий мақсадлари, реал амалиётда бизнесни баҳолашни кўрсатиш.	
Педагогик вазифалар:	Уқув фаолиятининг натижалари: Талаба:
1. Бизнесни баҳолаш хусусиятларини тушунтириш	1. Бизнесни баҳолаш хусусиятларини изохлайди
2. Реал амалиётда бизнесни баҳолаш моҳиятини тушунтириш	2. Реал ҳаётда бизнесни баҳолаш моҳияти тўғрисида маълумотлар беради
3. Баҳолаш усуллари танлаш ва қўллашни тушунтириш	3. Баҳолаш усуллари танлаш ва қўллашни тушунтириб беради
Таълим бериш усуллари	Сухбат,тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
Таълим бериш шакллари	Оммавий, гуруҳларда ишлаш, якка тартибли
Таълим бериш воситалари	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
Таълим бериш шароити	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб

8.1. “Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти” мавзуси бўйича амалий
машғулотнинг технологик харитаси

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулотига кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Машғулот мавзуси, унинг мақсади ва кутилаётган натижалар билан таништиради, уларнинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди. 1.2. Мавзу бўйича асосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (3-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.3. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.4. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимотида ҳамкорлик қиладилар. Саволларга жавоб берадилар. Тинглайдилар.
3-Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади. 3.3. Мустиқ ишлашлари учун назорат саволларига тайёргарлик кўриб келиш вазифасини беради (5 - иловалар).	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиш жараёнининг тузилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.



2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.



3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.



4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.



5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.



6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

Гуруҳларда ишлаш қоидаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Мак с. балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

МАЪРУЗА МАШҒУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

9 –МАВЗУ	Муаммонинг қўйилиши ва баҳолаш учун битим тузишга тайёргарлик кўриш
-----------------	--

1.1. Маърузада таълим технологияси

Ўқув соати: 2 соат	Талабалар сони:
Ўқув машғулотивининг шакли	Мутахассис (эксперт) иштирокидаги маъруза
Мавзу режаси	1.Зарурий ахборотни таҳлил қилиш. 2.Бизнесни баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш
Машғулотивининг мақсади: Талабаларга баҳолаш алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш жараёнида баҳоловчи ҳаракатлари давомийлигини тушунтириб бериш. Талабаларга муаммонинг қўйилиши, баҳолаш бўйича шартномани тузишга тайёрлаш тушунчаларини бериш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаштириш. Баҳолаш мақсадлари моҳиятини тушунтириш.	
Педагогик вазифалар: • Зарурий ахборотни таҳлил қилиш тушунчасига таъриф беради • Бизнесни баҳолаш усуллари танлаш ва қўллашнинг аҳамиятларини тушунтириб беради	Ўқув машғулотивининг натижалари: • Зарурий ахборотни таҳлил қилиш каби тушунчаларини тушунтиради • Бизнесни баҳолаш усуллари танлаш ва қўллашнинг аҳамиятларини тушунтиради
Таълим методлари	Маъруза, тезкор-сўров, «эксперт сўрови» методи, таҳлил
Таълим воситалари	Маъруза матни, компьютер технологиялари, формат қоғозлари, маркерлар, скотч, чизмалар, органайзерлар.
Таълим шакллари	Фронтал, жамоавий, гуруҳларда ишлаш.
Ўқитиш шарт-шароити	Техник воситалардан фойдаланиш ва гуруҳларда ишлашга мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат, савол-жавоб, рейтинг тизими асосида баҳолаш.

**«Муаммонинг қўйилиши ва баҳолаш учун битим тузишга
тайёргарлик кўриш» мавзуси бўйича маъруза машғулотининг технологик
харитаси**

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Ўқитувчининг	Талабанинг
I. Кириш босқичи (10 дақиқа)	1.1.Мавзуни номи, мақсади, кутилажак ўқув натижаларини ва мавзу режасини эслатади. 1.2.Ўтган машғулот билан мантиқий боғлайди. Мустақил иш учун берилган вазифани яъни инсерт техникасини қўллаб мавзунинг қолган режаларини ўрганиб келиш вазифаси берилганлигини эслатади.	Тинглайдилар.
II. Асосий босқич (60 дақиқа)	2.1.Фаоллаштириш ва билимларини текшириш мақсадида бир қанча саволлар беради: - Муаммони қўйиш босқичи қандай бўлинади? - Баҳолаш предмети деганда нима тушунилади? -Корхона қийматига таъсир этувчи объектив ва субъектив омиллар Жавобларни умумлаштиради. Диққатини асосий тушунчаларга қаратади. Зарур бўлса жавобларни аниқлаштиради, қўшимчалар қилади, ўзгартириш киритади. 2.2.Кейинги фаолият кичик гуруҳларда давом этишини эълон қилади. Талабаларни 5 та гуруҳга бўлади. 2.3. Ушбу мавзу бўйича қўшимча ўқув материални тарқатади ва танишиб чиқишни таклиф қилади. Шу билан бирга бу масалаларни ечиб, кадрлар қўнимсизлигини меҳнат унумдорлигига таъсирини аниқлашни таклиф қилади. Гуруҳларда берилган вазифаларни муҳокамасини ташкил қилади. 2.4.Бошқа вазифа беради: Формат қоғозига кадрлар қўнимсизлигини камайтириш йўллари ишлаб чиқиш. Гуруҳлар фаолиятини кузатади, йўналтиради, маслаҳатлар беради. 2.5.Гуруҳ ишларини тақдироти бошланишини эълон қилади. Гуруҳлар ишини таҳлил қилади, қўшимчалар киритади, тўлдиради, умумлаштиради.	Берилган саволларга жавоб берадилар. Фикр алмашадилар. Берилган вазифаларни бажарадилар. Масалаларни ечиб, ҳар бир гуруҳ берилган формат қоғозига қўнимсизликнинг меҳнат унумдорлигига таъсирини қайд қилади. Иккинчи вазифани бажарадилар. Формат қоғозига кадрлар қўнимсизлигини камайтириш йўллари ишлаб чиқиш чикадилар. Ўз ишларини олиб чиқиб, тақдим қиладилар. Бир-бирига берилган саволларга жавоб берадилар.
III. Яқуний босқич (10 дақиқа)	3.1.Мавзуни умумлаштиради, хулосалар қилади. Талабалар диққатини мавзунинг асосий моҳиятига қаратади. 3.2.Ўқув машғулотининг натижаларини қайд қилади. Талабалар мустақил фаолиятининг мақсадга эришганлик даражасини таҳлил қилади ва баҳолайди.	Эшитадилар.

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

9-мавзу	Муаммонинг қўйилиши ва баҳолаш учун битим тузишга тайёргарлик кўриш
----------------	--

9.1. Таълим бериш технологиясининг модели

<i>Машгулот вақти-2соат</i>	Талабалар сони: 20 – 30 гача
<i>Машгулот шакли</i>	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Мавзу режаси	2.Зарурий ахборотни таҳлил қилиш. 2.Бизнесни баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш
Машгулотнинг мақсади: Талабаларга баҳолаш алгоритми нима эканлигини ёки баҳолаш ишларини амалга ошириш жараёнида баҳоловчи ҳаракатлари давомийлигини тушунтириб бериш. Талабаларга муаммонинг қўйилиши, баҳолаш бўйича шартномани тузишга тайёрлаш тушунчаларини бериш. Баҳолашга таъсир этувчи омилларни аниқлаштириш. Баҳолаш мақсадлари моҳиятини тушунтириш.	
Педагогик вазифалар: • Зарурий ахборотни таҳлил қилиш тушунчасига таъриф беради • Бизнесни баҳолаш усуллари танлаш ва қўллашнинг аҳамиятларини тушунтириб беради	Ўқув машгулотининг натижалари: • Зарурий ахборотни таҳлил қилиш каби тушунчаларини тушунтиради • Бизнесни баҳолаш усуллари танлаш ва қўллашнинг аҳамиятларини тушунтиради
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Суҳбат,тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш, якка тартибли
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

9.2. “Муаммонинг қўйилиши ва баҳолаш учун битим тузишга тайёргарлик кўриш”

мавзуси бўйича амалий машғулотнинг технологик харитаси

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш муаммоли вазифаларни ишлаб чиқади. Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун ёзма йўриқномаларни тайёрлайди. Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади.	
1. Кириш босқичи (5 дақиқа)	1.1.Мавзунинг номи, мақсади, уқитиш натижаларини, мавзунинг режасини эслатади. 1.2.Гуруҳлар ишини баҳолаш мезонларини эълон қилади (1-илова).	Тинглайдилар.
2. Асосий босқич (50 дақиқа)	2.1.Талабаларни фаоллаштириш мақсадида тезкор-сўров усулини қўллайди: 1.Баҳолашдаги асосий чегараланувчи шароитлар қандай? 2.Баҳолашга шартномани тузишга тайёргарлик босқичлари ҳақида? 2.2.Талабаларни 5 та кичик гуруҳларга бўлади. Гуруҳларга эксперт вазифаларини тарқатади ва уларнинг моҳияти билан таништиради. Эксперт топшириқларини “ФСМУ” техникаси асосида бажаришларини тушунтиради ва саволлар беради (2,3иловалар). Аввал якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиришни таклиф қилади. Талабалар фаолиятини назорат қилади, йўналтиради, маслаҳат беради. Баҳолаш мезонларини эслатади. Такдимот бошланишини маълум қилади. 2.3.Бажарган ишларини такдим қилишларини сўрайди. Такдимот жараёнида талабалар фикрларини таҳлил қилади, фаол иштирокларини рағбатлантиради.	Саволга жавоб берадилар. Гуруҳларга бўлинади. Якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиради. Гуруҳ сардори тайёр ишни олиб чиқиб доскага илади ва такдим қилади. Танлаган фикрини асослайди. Бошқа иштирокчилар томонидан берилган саволларга жавоб беради.
3. Якуний босқич (15 дақиқа)	3.1.Мавзуни умумлаштиради, хулосалар қилади, якун ясайди. 3.2.Гуруҳлар ишини баҳолайди, фаол иштирокчиларни алоҳида қайд қилади ва баҳоларни эълон қилади.	Эшитади. Вазифани ёзиб оладилар.

Гуруҳларнинг билим ва кўникмаларини баҳолаш мезонлари

<i>Топшириқлар, баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари</i>	<i>1- гуруҳ</i>	<i>2- гуруҳ</i>	<i>3- гуруҳ</i>
Максимал балл – 2			
- савол тўлиқ ёритиб берилди (0,5 балл)			
- жавоблар етарли даражада асослаб берилди (0,5 балл)			
- гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги (0,5 балл)			
- берилган саволларга жавоб берди (0,3 балл)			
- регламентга риоя қилди (0,2)			
Жами: (2 балл)			

1,5 – 2 балл - «аъло»

1,0 – 1,4 балл - «яхши»

0,5 – 0,9 балл - «кониқарли»

0 - 0,4 балл - «кониқарсиз»

Тарқатма материалнинг тахминий нусхаси
ФСМУ технологияси

(Ф) – Фикрингизни баён этинг.

(С) – Фикрингиз баёнига бирон сабаб кўрсатинг.

(М) – Кўрсатилган сабабни тушунтирувчи мисол келтиринг.

(У) – Фикрингизни умумлаштиринг.

Ушбу технология тингловчиларни ўз фикрини ҳимоя қилишга, эркин фикрлаш ва ўз фикрини бошқаларга ўтказишга, очиқ ҳолда баҳслашишга, эгалланган билимларни таҳлил қилишга, қай даражада эгаллаганликларини баҳолашга ҳамда тингловчиларни баҳслашиш маданиятига ўргатади.

Эксперт гуруҳлари иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Макс. балл	Гуруҳ фаолияти натижаларини баҳоси			
Маълумотнинг тўлалиги	1,0				
Маълумотнинг аниқ, чизмалар тарзда тақдим этилганлиги	0,5				
Гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги (тўлдириш, саволлар бериш, жавоблар бериш)	0,5				
Балларнинг максимал ҳажми	2				

4-илова

«Зигзаг» техникаси

Ўзаро ўқитиш ягона тамойилга асослангандир: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир гуруҳ аъзоси ўрганилаётган мавзунинг маълум соҳаси бўйича эксперт бўлади ва бошқаларга ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг асосий мақсади: ҳар бир талаба мавзуни тўлиқ ўзлаштириши керак.

МАЪРУЗА МАШГУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

10-мавзу	Зарурий ахборотни тўплаш, таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари танлаш.
-----------------	--

1.1. Маъруза машгулотининг уқитиш технологияси

Машгулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача
Машгулот шакли	Кириш-ахборотли маъруза
Маъруза режаси	1. Зарурий ахборот таҳлили 2. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлили
Уқув машгулотининг мақсади: Зарурий ахборотни таҳлил қилиш, баҳолаш усуллари танлаш ва уларни қўллаш қандай амалга оширилишини тушунтириш. Баҳолаш учун муҳимроқ бўлган қиймат турларини, корхонанинг бозор қийматини асослаш, инвестицион қиймат, ички қиймат, ҳаракатдаги корхона қиймати, тугатилиш қиймати, тартиблаштирилган тугатилиш, мажбурий тугатилиш, корхонанинг балансли (бухгалтерли) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.	
Педагогик вазифалар:	Уқув фаолиятининг натижалари:
1. Зарурий ахборот таҳлили билан таништириш; 2. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлилини тушунтириш;	1. Зарурий ахборот таҳлилини изоҳлайди; 2. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлилини тушунтириб беради;
Таълим бериш усуллари	Кўргазмали маъруза, суҳбат
Таълим бериш шакллари	Оммавий, жамоавий
Таълим бериш воситалари	Ўқув қўлланма, проектор
Таълим бериш шароити	ЎТВ билан ишлашга мослаштирилган
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб

Маъруза машгулотининг технологик харитаси

Босқичлар, вақти	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	Талаба
1-босқич. Кириш (10 мин.)	1.1. Мавзу, унинг мақсади, ўқув машгулотидан кутилаётган натижалар маълум	1.1. Эшитади, ёзиб олади.
2-босқич. Асосий (60 мин.)	2.1. Талабалар эътиборини жалб қилиб билим даражаларини аниқлаш учун тезкор савол-жавоб утказади. 1. Зарурий ахборот тушунчасини ёритинг? 2. Зарурий ахборотни олиш босқичлари қандай? 2.2. Уқитувчи визуал материаллардан фойдаланган ҳолда маърузани баён этишда давом этади. Зарурий ахборотни таҳлил қилиш заруриятини тушунтириб беради. 2.3. Зарурий ахборотни тўплаш ва таҳлил қилиш амалиётини батафсил ёритади ва такдимотни намойиш қилади. 2.4. Зарурий ахборотни тўплаш манбааларини батафсил ёритиб беради (3-илова). 2.5. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омилларнинг моҳияти, аҳамияти, вазифаларини тушунтириб беради (4-илова).	2.1. Эшитади. Навбат билан бир-бирини такрорламай атамаларни айтади. Уилайди, жавоб беради. Жавоб беради ва тугри жавобни эшитади. 2.2. Схема ва жадваллар мазмунини мух,окама қилади. Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади. 2.3.Эслаб қолади, ёзади. Ҳар бир саволга жавоб беришга ҳаракат қилади. Таърифни ёзиб олади, мисоллар келтиради.
3-босқич. Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга якун ясайди ва талабалар эътиборини асосий масалаларга қаратади. 3.2.Фаол иштирок этган талабаларни рағбатлантиради. Мустақил иш учун вазифа: “зарурий ахборот” сўзига кластер тузишни вазифа қилиб беради, баҳолайди.	3.1. Эшитади, аниқдаштиради. 3.2. Топширикни ёзиб олади.

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

10-мавзу	Зарурий ахборотни тўплаш, таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари танлаш.
-----------------	--

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
<i>Амалий машғулот режаси</i>	1. Зарурий ахборот таҳлили 2. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлили
Уқув машғулотининг мақсади: Зарурий ахборотни таҳлил қилиш, баҳолаш усуллари танлаш ва уларни қўллаш қандай амалга оширилишини тушунтириш. Баҳолаш учун муҳимроқ бўлган қиймат турларини, корхонанинг бозор қийматини асослаш, инвестицион қиймат, ички қиймат, ҳаракатдаги корхона қиймати, тугатилиш қиймати, тартиблаштирилган тугатилиш, мажбурий тугатилиш, корхонанинг балансли (бухгалтерли) қиймати ва бошқаларни кўриб чиқиш.	
<i>Педагогик вазифалар:</i>	<i>Уқув фаолиятининг натижалари:</i>
1. Зарурий ахборот таҳлили билан таништириш; 2. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлилини тушунтириш;	1. Зарурий ахборот таҳлилини изоҳлайди; 2. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлилини тушунтириб беради;
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш: “кооп-кооп” техникаси
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

**1.2. “Зарурий ахборотни тўплаш, таҳлил қилиш ва баҳолаш усуллари
танлаш” амалий машғулотнинг технологик харитаси**

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулоти га кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Машғулот мавзуси, унинг мақсади ва кутилаётган натижалар билан таништиради, уларнинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди. 1.2. Мавзу бўйича асосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (3-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Ўқув курси мавзулари бўйича тайёрланган эксперт варақаларини тарқатади (4-илова). 2.3. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.5. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимотида ҳамкорлик қиладилар. Саволларга жавоб берадилар. Тинглайдилар.
3–Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади.	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиш жараёнининг тузилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.



2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.



3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.



4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.



5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.



6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

Гуруҳларда ишлаш қоидаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Мак с. балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

Гуруҳларда ишлаш қоидаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга жавобгарлик билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта муурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сурашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;

Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

Гуруҳ ишларини баҳолаш жадвали

Гуруҳлар	Жавобнинг тўлаллиги, аниқлиги, тушунарлиги (1,0)	Кўргазмалилиги (0,5)	Гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги (0,5)	Балларнинг умумий ҳажми	Баҳоси
1.					
2.					
3.					

Ҳар бир гуруҳ иккинчи гуруҳ такдимотини баҳолаш мезонларини балларини қўшиш орқали баҳолайди. Гуруҳ олган баҳо ҳар бир гуруҳ иштирокчисининг баҳоси ҳисобланади:

1,5 – 2 балл - «аъло»

1,0 – 1,4 балл - «яхши»

0,5-0,9 балл - «қониқарли»

0 - 0,4 балл - «қониқарсиз».

ЎҚУВ ТОПШИРИҚЛАРИ

1-ГУРУХ

1. Корхона қийматини баҳолаш учун зарур бўлган умумий маълумотлар нимани акс эттиради?
 2. Иқтисодий, ижтимоий, сиёсий, ҳуқуқий ва экологик омиллар баҳолаш фаолиятига қандай таъсир кўрсатади?
- Ушбу савол асосида ФСМУ жадвалини тўлдиринг.

ФСМУ жадвали

Корхона ходимларининг малакавий гуруҳланиши шартми?

Ф (Фикрингизни баён этинг).
С (Фикрингиз баёнига бирор сабаб кўрсатинг).
М (Кўрсатилган сабабга тушунтирувчи мисол келтиринг).
У (Фикрингизни умумлаштиринг).

3. Зарурий ахборот тахлилининг мантикий-структуравий схема асосида тасвирланг:
ҳар бир таснифни мазмунини тушунтиринг;
ҳар бир гуруҳга мисоллар келтириб, изоҳланг.

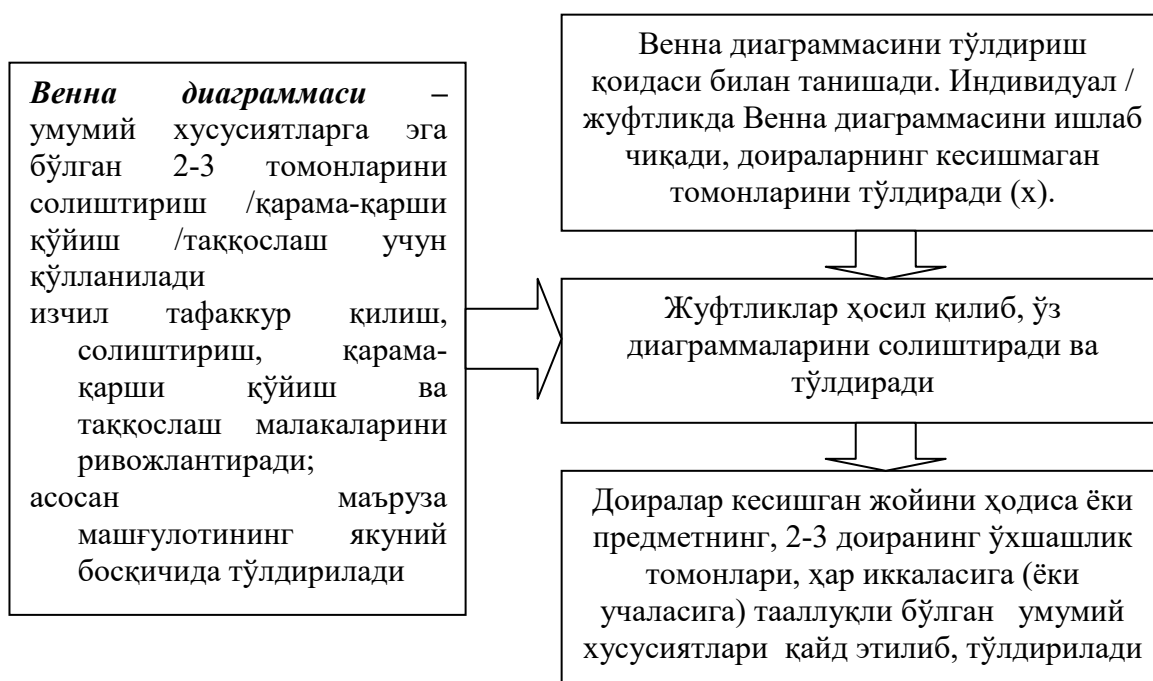
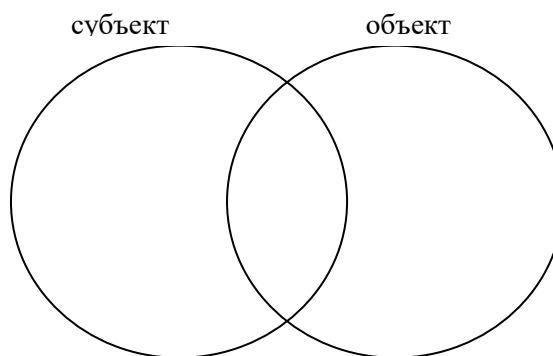
2-ГУРУХ

1. Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар тахлили ўз ичига нималарни олади?

Қуйидаги жадвални тўлдиринг:

Режалаштирувчи субъектлар	Режалаштирилаётган объектлар

2. Зарурий ахборот тахлилининг асосий элементлари нимани ташкил этади?
 3. Субъект ва объектнинг функционал жиҳатдан боғлиқлик томонларини ва ҳар хил томонларини изоҳланг. Венна диаграммасини тўлдиринг.
- Ишингизни тушунтиринг, изоҳ беринг.



3-ГРУП

1. Зарурий ахборот таҳлилининг услубларини кўрсатинг. Ҳар бир усулнинг ижобий томонларини ва камчиликларини қайд этинг. Ушбу саврол юзасидан қуйидаги Т-схема жадвалини тўлдиринг

Т-схема

Зарурий ахборот таҳлилининг услублари

услублар	ижобий томонлари	камчиликлари

11-мавзу	Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботни тузиш
----------	---

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 50 гача
Машғулот шакли	Маъруза-мулоқот
<i>Маъруза режаси</i>	1. Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлили 2. Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузиш
Ўқув машғулотининг мақсади: Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлили қандай амалга оширилади, назоратли ва назоратсиз пакетли қатнашишнинг корхона қийматига таъсири, корхонани назорат қилиш даражаси қандай амалга оширилишини таништириш. Корхона қийматига унинг активлари ликвидлиги, бошқарув ходимлари малакаси ва бошқаларнинг таъсирини куриб чиқиш. Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулоса тузиш тартибини ўрганиш.	
Педагогик вазифалар: • Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлилининг моҳиятини очиб бериш; • Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузишнинг мазмун моҳиятини очиб бериш;	Ўқув фаолияти натижалари (талаба): • Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлилининг моҳияти тўғрисидаги билимларини мустаҳкамлайди; • Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузишнинг мазмун моҳиятини очиб бериш имконига эга бўлади;
Таълим бериш усуллари	Кўргазмали, маълумотли, анжуман маъруза, жамоада ишлаш.
Таълим бериш шакллари	Оммавий, жамоавий, жуфтликда ишлаш.
Таълим бериш воситалари	Ўқув қўлланма, тарқатма материаллар, проектор, доска.
Таълим бериш шароити	Ҳамкорликда ишлаш ва тақдимотларни амалга ошириш имконига эга бўлган аудитория.
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб Ёзма назорат: тест олиш.

2.2. “Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботни тузиш” маъруза машғулотининг технологик харитаси

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёргарлик босқичи	1. Мавзу бўйича ўқув материалларни, яъни тақдимот ва тарқатма материалларни тайёрлаш. 2. Талабаларни жонлантириш учун мавзу доирасида саволларни, кўргазмаларни яратиш. 3. Талабалар ўқув фаолиятини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқиш. 4. Бизнесни баҳолаш фанини ўрганишда фойдаланиладиган адабиётлар рўйхатини тартиблаштириш.	
1-босқич. Мавзуга кириш (15 дақиқа)	1.1. Мавзунинг номини экранга чиқаради ва мазкур мавзунинг ёритишдан кутилаётган асосий натижалар тўғрисида ахборот беради. 1.2. Мавзунинг ёритиш бўйича тузилган режа саволларини намойишга узатади. 1.3. Бугунги ўтилиши кутилаётган дарс машғулоти мулоқот тарзида бўлиши таъкидланади. Мулоқотни қандай ташкил қилиш тўғрисидаги эслатмани экранга чиқаради (1-Илова).	Тинглайдилар Кўчириб оладилар. Тинглайдилар ва мулоқот қоидалари билан танишадилар
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Power Point дастури асосида кўргазмалар материаллар бўйича маъруза ўқийди. Маъруза давомида асосий тушунчаларни қайд этиш лозимлигини уқтиради. Талабаларнинг ёзиб олишларини таъкидлайди. 2.2. Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омилларнинг моҳиятини очиқ бериш учун тайёрланган ишларни слайдлар орқали намойишини олиб боради. (2-илова). 2.3. Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлилининг мақсади, мазмун моҳиятини очиқ беради ва аҳамиятини слайдлар орқали тушунтириб беради (3-илова). 2.4. Талабалар билимларини фаоллаштириш ва мустақамлаш мақсадида қуйидаги саволларни беради: 1. Бизнесни баҳолаш чоғида унинг қийматига таъсир этувчи омиллар нима мақсадда таҳлил қилинади? 2. Корхонани назорат қилиш бизнесни баҳолашга қандай таъсир кўрсатади? 2.5 Активлар ликвидлигини тушунтирадиган жадвал ва схемаларни намойиш қилади (4-илова). 2.6. Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар аҳамиятини очиқ берадиган жадвал ва схемаларни намойиш қилади (5-илова).	Тинглайдилар, ёзадилар. Талабалар берилган саволларга жавоб берадилар.

	2.7. Бизнесни баҳолашдаги сифат омиллари ҳақида маълумотларни батафсил ёритиб беради (6-илова)	Тинглайдилар, ёзадилар.
3. Якуний боқич (10 дақиқа)	3.1. Мавзуни умумлаштиради ва умумий хулосалар ясайди. Талабалар диққатини мавзунинг асосий томонларига қаратади. 3.2. Мустақил ишлашлари учун назорат саволларига жавоб тайёрлаб қилиш вазифасини беради (10-илова).	Тинглайдилар. Вазифани ёзиб оладилар.

1-илова

Мулоқотга иштирок этувчиларга эслатма!

- 1.Мулоқот муаммони ечишга қаратилган усулдир.
- 2.Гапираётганда узоқ сўйлама, бошқалар ҳам ўз фикрларини баён этишларини унутма.
- 3.Ҳиссиётни жиловлаган ҳолда фикрингни шундай жамлаб айтки, у мурод нишонига тегсин.
- 4.Муҳолифатингни сўзларини ҳурмат билан тингла.
- 5.Моносабатингни аниқ бергин ва фикрлар такрорланишига йўл қўйма!
- 6.Ўз билимдонлигинг, иқтидоринг ва заковатингни кўрсатиш учун сўйлама, балки мунозара мавзуси доирасида сўз юритгин.
- 7.Фикрингни қабул қилишлари ва уни маъқул топишлари учун курашгин!

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

11-мавзу	Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботни тузиш
-----------------	---

2.1. Таълим бериш технологиясининг модели

<i>Машғулот вақти-4 соат</i>	Талабалар сони: 20 – 30 гача
<i>Машғулот шакли</i>	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
<i>Амалий машғулот режаси</i>	1. Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлили 2. Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузиш
Ўқув машғулотининг мақсади: Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлили қандай амалга оширилади, назоратли ва назоратсиз пакетли қатнашишнинг корхона қийматига таъсири, корхонани назорат қилиш даражаси қандай амалга оширилишини таништириш. Корхона қийматига унинг активлари ликвидлиги, бошқарув ходимлари малакаси ва бошқаларнинг таъсирини куриб чиқиш. Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулоса тузиш тартибини ўрганиш.	
Педагогик вазифалар: • Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлилининг моҳиятини очиб бериш; • Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузишнинг мазмун моҳиятини очиб бериш;	Ўқув фаолияти натижалари (талаба): • Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлилининг моҳияти тўғрисидаги билимларини мустаҳкамлайди; • Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузишнинг мазмун моҳиятини очиб бериш имконига эга бўлади;
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Сухбат, тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш, якка тартибли
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

2.2. “Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботни тузиш” мавзуси бўйича амалий машғулотнинг технологик харитаси

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш муаммоли вазифаларни ишлаб чиқади. Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун ёзма йўриқномаларни тайёрлайди. Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади.	
1. Кириш босқичи (5 дақиқа)	1.1.Мавзунинг номи, мақсади, уқитиш натижаларини, мавзунинг режасини эслатади. 1.2.Гуруҳлар ишини баҳолаш мезонларини эълон қилади (1-илова).	Тинглайдилар.
2. Асосий босқич (50 дақиқа)	2.1.Талабаларни фаоллаштириш мақсадида тезкор-сўров усулини қўллайди: 1. Товар деб нимага айтилади? 2. Айрибошлаш деганда нимани тушунаси? 2.2.Талабаларни 5 та кичик гуруҳларга бўлади. Гуруҳларга эксперт вазифаларини тарқатади ва уларнинг моҳияти билан таништиради. Эксперт топшириқларини “ФСМУ” техникаси асосида бажаришларини тушунтиради. (2,3-иловалар). Аввал якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиришни таклиф қилади. Талабалар фаолиятини назорат қилади, йўналтиради, маслаҳат беради. Баҳолаш мезонларини эслатади. Такдимот бошланишини маълум қилади. 2.3.Бажарган ишларини такдим қилишларини сўрайди. Такдимот жараёнида талабалар фикрларини таҳлил қилади, фаол иштирокларини рағбатлантиради.	Саволга жавоб берадилар. Гуруҳларга бўлинади. Якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиради. Гуруҳ сардори тайёр ишни олиб чикиб доскага илади ва такдим қилади. Танлаган фикрини асослайди. Бошқа иштирокчилар томонидан берилган саволларга жавоб беради.
3. Яқуний босқич (15 дақиқа)	3.1.Мавзуни умумлаштиради, хулосалар қилади, якун ясайди. 3.2.Гуруҳлар ишини баҳолайди, фаол иштирокчиларни алоҳида қайд қилади ва баҳоларни эълон қилади. 3.3. Мустақил ишлашлари учун назорат ва тест саволларига тайёргарлик кўриб келиш вазифасини беради (4,5- иловалар).	Эшитади. Вазифани ёзиб оладилар.

Гуруҳларнинг билим ва кўникмаларини баҳолаш мезонлари

Топириқлар, баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари	1- гуруҳ	2- гуруҳ	3- гуруҳ
Максимал балл – 2			
- савол тўлиқ ёритиб берилди (0,5 балл)			
- жавоблар етарли даражада асослаб берилди (0,5 балл)			
- гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги (0,5 балл)			
- берилган саволларга жавоб берди (0,3 балл)			
- регламентга риоя қилди (0,2)			
Жами: (2 балл)			

1,5 – 2 балл - «аъло»
 1,0 – 1,4 балл - «яхши»
 0,5 – 0,9 балл - «кониқарли»
 0 - 0,4 балл - «кониқарсиз»

Тарқатма материалнинг тахминий нусхаси
ФСМУ технологияси

(Ф) – Фикрингизни баён этинг.

(С) – Фикрингиз баёнига бирон сабаб кўрсатинг.

(М) – Кўрсатилган сабабни тушунтирувчи мисол келтиринг.

(У) – Фикрингизни умумлаштиринг.

Ушбу технология тингловчиларни ўз фикрини ҳимоя қилишга, эркин фикрлаш ва ўз фикрини бошқаларга ўтказишга, очиқ ҳолда баҳслашишга, эгалланган билимларни таҳлил қилишга, қай даражада эгаллаганликларини баҳолашга ҳамда тингловчиларни баҳслашиш маданиятига ўргатади.

МАЪРУЗА МАШГУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

12-мавзу

Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш

1.1. Маъруза машгулотининг уқитиш технологияси

Машгулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 80 гача
Машгулот шакли	Кириш-ахборотли маъруза
Маъруза режаси	1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси. 2. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш ёндошишлари ва усуллари.
Уқув машгулотининг мақсади: Талабаларга кўчмас мулк қийматини баҳолашнинг моҳияти тўғрисида билим бериш., кўриб чиқиш: ерга мулкчилик муносабатларининг трансформациясини; кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндошишларини; давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш бозор иқтисодиётининг шакли сифатида мазмунан бирлиги. Қишлоқ хўжалиги, ерларига мулкчилик муносабатларининг ўзига хослигини тушунтириш. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишини кўрсатиш. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш усуллари ва ёндошишларини тушунтириш.	
Педагогик вазифалар: 1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси ролини назарий асослари билан таништириш; 2. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш ёндошишлари ва усуллари тушунтириш;	Уқув фаолиятининг натижалари: 1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси ва уларнинг ролини назарий асосларини изоҳлайди; 2. Корхона таркибий қисмларини баҳолашни тушунтириб беради;
Таълим бериш усуллари	Кўргазмали маъруза, суҳбат
Таълим бериш шакллари	Оммавий, жамоавий
Таълим бериш воситалари	Ўқув қўлланма, проектор
Таълим бериш шароити	ЎТВ билан ишлашга мослаштирилган
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб

Маъруза машгулотининг технологик харитаси

Босқичлар, вақти	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	талаба
1-босқич. Кириш (10 мин.)	1.1. Мавзу, унинг мақсади, ўқув машгулотидан кутилаётган натижалар маълум	1.1. Эшитади, ёзиб олади.
2-босқич. Асосий (60 мин.)	2.1. Талабалар эътиборини жалб қилиб билим даражаларини аниқлаш учун тезкор савол-жавоб утказади. 3. Кўчмас мулк сўзининг мазмунини ёритинг? 4. Кўчмас мулк қандай вазифаларни бажаради? 2.2. Уқитувчи визуал материаллардан фойдаланган ҳолда маърузани баён этишда давом этади. Кўчмас мулк тушунчаси ва уларнинг корхонани ривожлантиришдаги ролини назарий асосларининг моҳияти ва аҳамиятини тушунтириб беради. 2.3. Кўчмас мулк қийматини батафсил ёритади ва такдимотни намоён қилади. 2.4. Кўчмас мулкнинг молиявий ва иқтисодий инқироздан чиқишда тутган ролини слайдлар орқали тушунтириб беради 2.5. Кўчмас мулкнинг функциялари, хусусиятлари ва асосий тамойилларини	2.1. Эшитади. Навбат билан бир-бирини такрорламай атамаларни айтади. Уилайди, жавоб беради. Жавоб беради ва тугри жавобни эшитади. 2.2. Схема ва жадваллар мазмунини мух,окама қилади. Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади. 2.3.Эслаб қолади, ёзади. Ҳар бир саволга жавоб беришга ҳаракат қилади. Таърифни ёзиб олади, мисоллар келтиради.
3-босқич. Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга яқин ясайди ва талабалар эътиборини асосий масалаларга қаратади. 3.2.Фаол иштирок этган талабаларни рағбатлантиради. Мустақил иш учун вазифа: “кўчмас мулк” сўзига кластер тузишни вазифа қилиб беради, баҳолайди.	3.1. Эшитади, аниқдаштиради. 3.2. Топширикни ёзиб олади.

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача	
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар	
Амалий машғулот режаси	1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси. 2. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш ёндошишлари ва усуллари.	
Уқув машғулотининг мақсади: Талабаларга кўчмас мулк қийматини баҳолашнинг моҳияти тўғрисида билим бериш., кўриб чиқиш: ерга мулкчилик муносабатларининг трансформациясини; кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашга ёндошишларини; давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш бозор иқтисодиётининг шакли сифатида мазмунан бирлиги. Қишлоқ хўжалиги, ерларига мулкчилик муносабатларининг ўзига хослигини тушунтириш. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишини кўрсатиш. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш усуллари ва ёндошишларини тушунтириш.		
Педагогик вазифалар: 1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси ролини назарий асослари билан таништириш; 2. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш ёндошишлари ва усуллари тушунтириш;		Уқув фаолиятининг натижалари: 1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси ва уларнинг ролини назарий асосларини изоҳлайди; 2. Корхона таркибий қисмларини баҳолашни тушунтириб беради;
Таълим бериш усуллари		Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Таълим бериш шакллари		Оммавий, гуруҳларда ишлаш: “кооп-кооп” техникаси
Таълим бериш воситалари		Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
Таълим бериш шароити		Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш		Оғзаки назорат: савол-жавоб

**1.2. “Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш” амалий
машғулотнинг технологик харитаси**

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулоти га кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Mashgulot mavzusi, uning maqsadi va kutilayotgan natijalar bilan taniштиради, ularning ahamiyatligini va dolzarbligini asoslaydi. 1.2. Mavzu бўйича асосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (3-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Ўқув курси мавзулари бўйича тайёрланган эксперт варақаларини тарқатади (4-илова). 2.3. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.5. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимотида ҳамкорлик қиладилар. Саволларга жавоб берадилар. Тинглайдилар.
3–Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади.	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган

ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиш жараёнининг тўзилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.

2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.

3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.

4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.

5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.

6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

2-илова

Гуруҳларда ишлаш қондаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

3-илова

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Мак с. балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

ЎҚУВ ТОПШИРИҚЛАРИ

1-ГУРУҲ

1. Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни баҳолаш хусусиятлари
 2. Қишлоқ хўжалик белгиланишидаги ерларнинг қийматини баҳолашдаги омиллар қандай?
- Ушбу савол асосида ФСМУ жадвалини тўлдилинг.

ФСМУ жадвали

Корхона ходимларининг малакавий гуруҳланиши шартми?

Ф (Фикрингизни баён этинг).
С (Фикрингиз баёнига бирор сабаб кўрсатинг).
М (Кўрсатилган сабабга тушунтирувчи мисол келтиринг).
У (Фикрингизни умумлаштиринг).

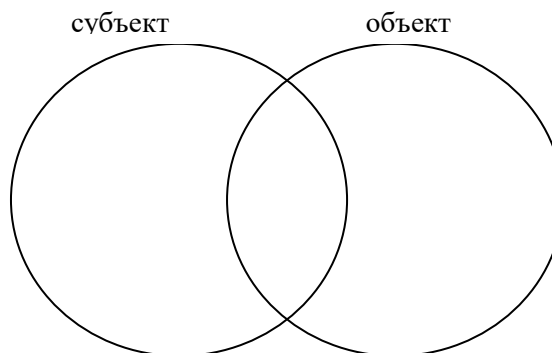
3. Кўчмас мулк ва ер участкаларини баҳолашнинг мантикий-структуравий схема асосида тасвирланг:
ҳар бир таснифни мазмунини тушунтиринг;
ҳар бир гуруҳга мисоллар келтириб, изоҳланг.

2-ГУРУҲ

1. Кўчмас мулкни баҳолашда иштирок этувчи субъектлар кимлар ва объектларига нималар киради?
- Қуйидаги жадвални тўлдилинг:

Кўчмас мулк субъектлари	Кўчмас мулк объектлари

2. Кўчмас мулкнинг асосий элементлари нима ташкил этади?
 3. Субъект ва объектнинг функционал жиҳатдан боғлиқлик томонларини ва ҳар хил томонларини изоҳланг. Венна диаграммасини тўлдилинг.
- Ишингизни тушунтиринг, изоҳ беринг.



Венна диаграммаси – умумий хусусиятларга эга бўлган 2-3 томонларини солиштириш /қарама-қарши қўйиш /таққослаш учун қўлланилади
изчил тафаккур қилиш, солиштириш, қарама-қарши қўйиш ва таққослаш малакаларини ривожлантиради;
асосан маъруза машғулотининг якуний боскичида тўлдирилади

Венна диаграммасини тўлдириш қондаси билан танишади. Индивидуал / жуфтликда Венна диаграммасини ишлаб чиқади, доираларнинг кесишмаган томонларини тўлдиради (х).

Жуфтликлар ҳосил қилиб, ўз диаграммаларини солиштиради ва тўлдиради

Доиралар кесишган жойини ҳодиса ёки предметнинг, 2-3 доиранинг ўхшашлик томонлари, ҳар иккаласига (ёки учаласига) тааллуқли бўлган умумий хусусиятлари қайд этилиб, тўлдирилади

2-Илова

БББ жадвалини тўлдириш учун тавсиялар

1. Таянч ибора ва тушунчалар билан танишиб чиқинг.
2. БББ жадвалини тўлдириш учун таянч ибора ва тушунчаларнинг тартиб рақамидан фойдаланинг.

Биламан	Билишни истайман	Билиб олдим
1	2	3

МАЪРУЗА МАШҒУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

13-Мавзу	Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолаш	
1.1. Маърузада таълим технологияси		
Ўқув соати: 2 соат	Талабалар сони: 20-50	
Ўқув машғулотининг шакли	Кўргазмали (визуаллашган) маъруза (1-машғулоти) Билимларни мустаҳкамлаш ва кенгайтириш машғулоти (2-машғулоти)	
Мавзу режаси	1. Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари. 2. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишлар.	
Машғулотнинг мақсади: Машина ва асбоб - ускуналарни баҳолашнинг мақсад ва мотивларини; машина ва асбоб-ускуналарнинг баҳоланиш объекти сифатидаги машина ва ускуналарнинг фарқ қилувчи хусусиялари.Машина ва асбоб-ускуналарнинг баҳолашдаги харажатли ёндошув. Тикланаётган машина ва асбоб-ускуналар қиймати мохиятини тушунтириш.Ўрин босиш қиймати.Ўхшаш объект баҳоси бўйича ҳисоблаш усули.Баҳолашнинг индекс усули.Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги таққосланган усулни тушунтириш;Тўғри таққослаш усули;Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашаги ёндошув. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги капиталлаштириш усули.		
Педагогик вазифалар: • Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивларини тушунтириб беради; • Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишларни тушунтириб беради;		Ўқув машғулотининг натижалари: • Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивларини тушунтиради; • Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишларни тушунтиради;
Таълим методлари		Маъруза, савол-жавоб, намоиш этиш, чизмали органайзерлар техникаси
Таълим воситалари		Маъруза матни, компьютер технологиялари, чизмали органайзерлар.
Таълим шакллари		Фронтал, жамоавий,
Ўқитиш шарт-шароити		Техник воситалардан фойдаланишга ва гуруҳларда ишлашга мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш		Савол-жавоб, рейтинг тизими асосида баҳолаш, назорат саволлари ва вазифалар.

**«Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолаш» мавзуси бўйича маъруза
машғулотининг технологик харитаси**

Фаолият босқичлари	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчининг	талабанинг
I. Кириш босқичи (5 дақиқа)	1.1.Мавзунинг номи, мақсади, ўқитиш натижаларини, мавзунинг режасини эълон қилади. 1.2. Асосий тушунча ва ибораларни ўқиб эшиттиради.	Тинглайдилар. Ёзиб оладилар.
II. Асосий босқич (70 дақиқа)	2.1.Талабаларни фаоллаштириш мақсадида савол-жавоб ўтказди: - Машина ва асбоб-ускуналар деганда нимани тушунасиз? - Асосий фондларнинг актив қисми деганда нимани тушунасиз? - Корхонанинг технологик асоси деганда нимани тушунасиз? 2.2.Экранда слайдларни намойиш этиб, мавзунинг биринчи режадаги саволи асосида тушунтиради (1-савол – Машина ва асбоб-ускуналар ва шунга тааллуқли тушунчалар.) 2.3. Фаоллаштириш мақсадида савол билан мурожаат қилади: - Машина ва асбоб-ускуналар деганда нимани тушунасиз? - Машина ва асбоб-ускуналарнинг қандай турларини биласиз? 2.4. Иккинчи савол юзасидан материалларни намойиш этиб, моҳиятини тушунтиради (2-савол – Машина ва асбоб-ускуна таснифлаш).	Саволларга жавоб беради. Эшитадилар, зарур маълумотларни ёзиб борадилар. Қизиқтирган саволлари юзасидан саволлар берадилар. Саволларга жавоб берадилар. Эшитадилар. Зарур маълумотларни ёзиб борадилар. Эшитадилар, зарур маълумотларни ёзиб борадилар
III. Яқуний босқич (5 дақиқа)	3.1.Мавзунинг умумлаштириш, хулосалар қилади ва яқун ясайди. 3.2. Савол-жавоб жараёнида фаол иштирок этган талабаларни рағбатлантиради. 3.3. Мустақил ишлашлари учун вазифа беради: маъруза матнини инсерт техникасини қўллаган ҳолда ўрганиб келиш ва семинар машғулотида тайёрланиб келиш	Вазифани ёзиб олади.

1.2. Амалий машғулотнинг таълим технологияси

Ўқув соати: 4 соат	Талабалар сони: 25-30
Ўқув машғулотининг шакли	Семинар – анжуман (1-машғулот) (1-машғулот) Билимларни мустаҳкамлаш ва чуқурлаштириш (2-машғулот)
Мавзу режаси	1. Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари. 2. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишлар.
Машғулотнинг мақсади: Машина ва асбоб - ускуналарни баҳолашнинг мақсад ва мотивларини; машина ва асбоб-ускуналарнинг баҳолашни объект сифатидаги машина ва ускуналарнинг фарқ қилувчи хусусиялари. Машина ва асбоб-ускуналарнинг баҳолашдаги харажатли ёндошув. Тикланаётган машина ва асбоб-ускуналар қиймати мохиятини тушунтириш. Ўрин босиш қиймати. Ўхшаш объект баҳоси бўйича ҳисоблаш усули. Баҳолашнинг индекс усули. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги таққосланган усулни тушунтириш; Тўғри таққослаш усули; Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошув. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашдаги капиталлаштириш усули.	
Педагогик вазифалар: • Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивларини тушунтириб беради; • Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишларни тушунтириб беради;	Ўқув машғулотининг натижалари: • Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивларини тушунтиради; • Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишларни тушунтиради;
Таълим методлари	тезкор-сўров, мунозара
Таълим воситалари	Маъруза матни, докладлар, ўқув материаллари
Таълим шакллари	Фронтал, жамоавий,
Ўқитиш шарт-шароити	Техник воситалардан фойдаланиш ва гуруҳларда ишлашга мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш	Назорат саволлари, савол-жавоб, рейтинг тизими асосида баҳолаш.

« Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолаш » мавзуси бўйича семинар машғулотининг технологик харитаси (1-машғулот)

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Ўқитувчининг	талабанинг
Тайёрлов босқичи	Реферат мавзуларининг рўйхатини аниқлайди. Мавзуларни докладчилар томонидан танлаб олинишини, ҳамда ҳар бир докладчига тақризчи тайинланишини ташкил қилади. Докладчиларга мавзуси бўйича режа тузиш вазифасини беради. Ҳамма талабаларга маъруза матнини ўрганиб чиқишни, режалар бўйича саволлар тайёрлаш вазифасини беради ва мустақил тайёрланишлари учун адабиётлар рўйхатини тақдим қилади.	Мавзу танлаб оладилар ва машғулотга тайёрланадилар. Докладчилар реферат режасини тузадилар. Ҳар бир мавзу бўйича саволлар тайёрлайдилар ва зарур адабиётлар

	Докладчиларга таклимотни кўргазмали материаллар асосида ўтказилишини уқтиради.	рўйхатини ёзиб оладилар.
Такдимотларнинг тузилиши ва кўринишини муҳокама қилади		
I. Кириш босқичи (5 дақиқа)	1.1. Семинар машғулотининг мавзусини эслатади. Машғулотининг шакли ва ўтказилиш тартибини тушунтиради. 1.2. Доклад қилувчилар ва тақризчилар билан таништиради. 1.3.Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонларини эълон қилади. 1.4. Такдимотлар регламентини аниқ-лайдилар.	Тинглайдилар.
II. Асосий босқич (65 дақиқа)	2.1.Биринчи докладчига сўз беради. Материал мазмунининг мантиқан боғлиқлигини, баён этиш усули ва талабалар муносабатини кузатади. Талабалар томонидан савол беришни таклиф қилади. Саволлар беради, докладнинг асосий моҳиятини аниқлаштиради. 2.2.Тақризчиларга сўз беради ва талабаларга саволлар беришни таклиф қилади. Аста-секин ўқув машғулотини мунозара шаклига ўтказган ҳолда, доклад мазмунини жамоавий муҳокама қилишни таклиф қилади. 2.3.Мавзу мазмунининг талабаларга қай даражада тушунарлилигини (докладчиларга берилаётган саволлар мазмуни ва саволларга берилаётган жавоблардан келиб чиқиб) баҳолайди. Талабаларга «мунозара иштирокчиси учун эслатма»ни эслатади ва мунозара бошланишини эълон қилади. Билдирилаётган фикрларга нисбатан демократик ёндашиш ва фаоллик, қизиқувчанликни намоёйиш қилади. Ишончли мулоқот тонини қўллайди. 2.4.Қисқача умумлаштириб докладга якун ясайди. Докладнинг асосий моҳиятини, мунозара, муҳокама натижаларини қайд қилади. 2.5. Кейинги докладларни ҳам шу йўсинда муҳокама қиладилар.	Тайёрланган доклад бўйича сўзга чиқади, тайёрлаган кўргазмали материаллар асосида такдимот қилади, берилган саволларга жавоб беради. Тақризчи ўз фикрини билдиради, саволлар беради. Жамоа бўлиб доклад мазмунини муҳокама, мунозара қиладилар. Мунозара қиладилар.
III. Якуний босқич (10 минут)	3.1.Анжуман натижалари юзасидан хулоса қилади, мавзуга якун ясайди: - мавзу бўйича якуний хулосани шакллантиради; - доклад қилувчилар ва машғулоти иштирокчиларининг тайёргарлилигини, мунозара, муҳокама жараёнидаги фаоллигини баҳолайди ва баҳоларни эълон қилади; - маъруза-анжуман машғулоти натижаларига умумий баҳо беради. 3.2. Мустақил ишлашлари учун вазифа беради: (1) назорат саволларига оғзаки жавоб бериш.	Эшитадилар. Вазифани ёзиб оладилар.

Маъруза-анжуманда тақдим этиладиган мавзулар:

1. Машина ва асбоб-ускуналарнинг асосий тушунчалари.
2. Машина ва асбоб-ускуналарнинг моҳияти ва уларни таснифлаш.
3. Машина ва асбоб-ускуналарнинг тушунчаси ва унинг асосий максаллари.

Мунозара иштирокчиларини баҳолаш мезонлари

Баҳолаш мезонлари (баллда)	Доклад қилувчилар			
1. Доклад мазмуни (1,0): - долзарблиги; - баён қилинишининг тушунарлилиги, изчиллиги ва мантикий боғлиқлиги; - хулосанинг аниқ шакллантирилиши.				
2. Фойдаланилаётган маълумотнинг янгилиги (0,5)				
3. Тақдимотда қўлланилган воситалар (0,4)				
4. Регламентга риоя қилиш (0,1)				
Жами:				
	тақризчилар			
1. Докладни янгилик била тўлдирганлигига (0,5)				
2. Докладнинг кучли ва бўш томонларини аниқ кўрсатганига (1,5)				
Жами:				
	Мунозара иштирокчилари			
1. Саволлар: - ҳажми (0,1 ҳар бир савол учун); - мазмуни ва моҳияти бўйича (0,3)				
2. Қўшимча киритганига (1,0)				
Жами:				

Анжуман иштирокчилари учун белгиланган регламент:

Докладчи – 5 дақиқа
 Тақризчи – 3 дақиқа
 Докладчилар томонидан саволларга
 жавоб бериш – 3 дақиқа
 Тақризчилар томонидан саволларга
 жавоб бериш – 3 дақиқа
 Муҳокама ва мунозара учун – 3 дақиқа

Мунозара иштирокчисига эслатма

Мунозара муносабатларни ҳал этиш эмас, балки муаммоларни ечимини ҳамкорликда топиш методидир.

Бошқалар ҳам фикр билдиришларига имконият яратиш учун узоқ гапирма.

Ақлли фикрларинг мақсадга етиши учун сўзларингни тарозига сол, ўйлаб, сўнгра гапир, ҳис-туйғуларингни назорат қил.

Тақризчи ва оппонент фикрини тўғри тушунишга ҳаракат қил. Унинг фикрини ҳурмат қил.

Фақат мунозара мавзуси бўйичагина, аниқ фикр билдир.

Ўз тақдимотинг билан кимгадир ёқишга ёки аксинча хафа қилишга уринма.

МАЪРУЗА МАШҒУЛОТЛАРИНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

14-мавзу	Номоддий активлар қийматини баҳолаш
-----------------	--

14.1. Маъруза машғулотининг ўқитиш технологияси

Машғулот вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Амалий машғулотининг режаси	1. Номоддий активларнинг асосий турлари 2. Номоддий активларни баҳолашга ёндошишлар
<i>Ўқув машғулотининг мақсади</i> Номоддий активларнинг асосий турлари ва уларни баҳолашга ёндошишлар тўғрисидаги талабалар билимларини текшириш. Баҳолаш объекти сифатида интеллектуал мулкни кўриб чиқиш. Корхона нархининг моҳияти; интеллектуал мулк объектлари экспертизаси; интеллектуал мулкнинг ҳуқуқлар экспертизаси каби тушунчаларни муҳокама қилиш. Номоддий активлар қийматини баҳолаш усуларини кўриб чиқиш.	
Педагогик вазифалар:	Ўқув фаолиятининг натижалари: Талаба:
1. Номоддий активларнинг асосий турларини тушунтириш	1. Номоддий активларнинг асосий турларини изоҳлайди
2. Номоддий активларнинг асосий турларни тушунтириш	2. Номоддий активларнинг асосий турларни тушунтириб беради
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Сухбат, тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш, яқка тартибли
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

14.2. Номоддий активлар қийматини баҳолаш маъруза машгулотининг технологик харитаси

Босқичлар Вақти	Фаолият мазмуни	
	<i>Уқитувчи</i>	<i>Талаба</i>
1-босқич Кириш (10 мин.)	1.1. Мавзу, унинг мақсади, уқув машгулотидан кутилаётган натижалар маълум қилинади.	1.1. Эшитади, ёзиб олади.
2-босқич. Асосий (60 мин.)	2.1. Уқитувчи визуал материаллардан фойдаланган ҳолда маърузани баён этишни бошлайди. Номоддий активларнинг асосий турларини тушунтириб беради (1-илова)	2.1. Эшитади, ёзиб олади..
	2.2. Интеллектуал мулкни аниқлаш усулини тушунтиради ва такдимотни намойиш қилади (2-илова)	2.2. Схема ва жадваллар мазмунини муҳокама қилади.
	2.3.Фирма нархи тўғрисида маълумотлар беради ва слайдлар орқали тушунтириб беради (3-илова)	2.3.Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади.
	2.4. Талабаларга мавзунинг асосий тушунчаларига эътибор қилишни ва ёзиб олишларини таъкидлайди.	2.4.Эслаб қолади, ёзади.
3-босқич Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга яқун ясайди ва талабалар эътиборини асосий масалаларга қаратади.	3.1.Эшитади, аниқлаштиради.

1-илова

Талабаларни баҳолаш мезонлари кўрсаткичлари

Гуруҳ	Баҳо	Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари			
		Маълумот-нинг тўлалиги	Гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги	Мисоллар келтирилгани	Жами
	Балл	1,0	0,5	0,5	2
1					
2					
3					

Гуруҳларга қўйилган баллар кўрсаткичлари

Гуруҳ	1	2	3	Умумий балл	Баҳо
1					
2					
3					

Тезкор-суров саволлари:
 Номоддий активлар деганда нимани тушунасиш?
 Номоддий активларни баҳолаш деганда нимани тушунасиш?

**Гуруҳларга бериладиган
 вазиятли топшириқлар**

1-гуруҳ. Номоддий активлар таркибига нималар киради.
 Номоддий активларни баҳолаш нимага керак.
 Жавобингизни асосланг.

2-гуруҳ. Эксперт баҳоловчи томонидан номоддий активларни баҳолаш чоғида муаммолар вужудга келди. Сиз ушбу жараёнда қанда чора кўрган бўлардингиз? Сиз қандай жавоб берасиз? Жавобингизни изоҳланг.

3-гуруҳ. Корхона қийматини ва ундаги номоддий активлар қиймати ўтган йилга нисбатан кескин даражада ошиб кетди. Сизнинг фикрингизча ушбу ҳолатни ижобий ёки салбий ҳолат деб баҳолаш мумкин. Сиз қандай жавоб берасиз? Жавобингизни изоҳланг.

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

14-мавзу

Номоддий активлар қийматини баҳолаш

14.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машғулот вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Амалий машғулотининг режаси	1. Номоддий активларнинг асосий турлари 2. Номоддий активларни баҳолашга ёндошишлар
<i>Уқув машғулотининг мақсади</i> Номоддий активларнинг асосий турлари ва уларни баҳолашга ёндошишлар тўғрисидаги талабалар билимларини текшириш. Баҳолаш объекти сифатида интеллектуал мулкни кўриб чиқиш. Корхона нархининг моҳияти; интеллектуал мулк объектлари экспертизаси; интеллектуал мулкнинг ҳуқуқлар экспертизаси каби тушунчаларни муҳокама қилиш. Номоддий активлар қийматини баҳолаш усуларини кўриб чиқиш.	
<i>Педагогик вазифалар:</i>	<i>Уқув фаолиятининг натижалари:</i> Талаба:
1. Номоддий активларнинг асосий турларини тушунтириш	1. Номоддий активларнинг асосий турларини изоҳлайди
2 Номоддий активларнинг асосий турларни тушунтириш	2. Номоддий активларнинг асосий турларни тушунтириб беради
<i>Таълим бериш усуллари</i>	Сухбат, тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
<i>Таълим бериш шакллари</i>	Оммавий, гуруҳларда ишлаш, якка тартибли
<i>Таълим бериш воситалари</i>	Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
<i>Таълим бериш шароити</i>	Техник таъминланган, гуруҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
<i>Мониторинг ва баҳолаш</i>	Оғзаки назорат: савол-жавоб

14.2. “Номоддий активлар қийматини баҳолаш” мавзуси бўйича амалий машғулотнинг технологик харитаси

Иш босқичлари ва вақти	Фаолият мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзуни аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутилаётган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш топшириқларини ишлаб чиқади (1-илова). Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун - ёзма йўриқномаларни тайёрлайди (2-илова). Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади (3-илова).	
1. Ўқув машғулоти га кириш босқичи (10 дақ)	1.1. Машғулот мавзуси, унинг мақсади ва кутилаётган натижалар билан таништиради, уларнинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди. 1.2. Мавзу бўйича асосий тушунчаларга таъриф беришни таклиф қилади ва шу асосда тезкор-сўров ўтказиб талабалар билимларини фаоллаштиради (3-илова). 1.3. Иш гуруҳларда ўқув топшириқларини бажариш орқали амалга оширилишини эълон қилади (2-илова).	Саволларга жавоб берадилар.
2. Асосий босқич (55 дақиқа)	2.1. Талабаларни 5-та кичик гуруҳга бўлади ва гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлаш усули қоидалари билан таништиради (2-3-илова). Ҳар бир гуруҳ мавзу режаси асосида такдимот тайёрлашини айтади. 2.2. Гуруҳларга топшириқларни бажариш учун ёрдам беради. Такдимот материаллари мазмунан ва мантиқан тўлиқ ёритилишини кузатади. 2.3. Такдимот бошланишини эълон қилади. Гуруҳларда сардорлар такдимотини ташкиллаштиради. Аниқлик киритилиши лозим бўлса, гуруҳ сардорини тўхтатади, саволлар беради, муҳокамасини жамоага ҳавола этади. 2.4. Мавзулар асосида берилган маълумотларни умумлаштиради ва хулосалайди. Фаол иштирокчи талабаларни рағбатлантиради ва умумий баҳолайди.	Кичик гуруҳларга бўлинадилар. Топшириқлар бўйича ишлайдилар. Фаол қатнашадилар, такдимот учун материаллар тайёрлайдилар. Гуруҳдан сардор танлашади, унинг такдимотида ҳамкорлик қиладилар. Саволларга жавоб берадилар. Тинглайдилар.
3–Якуний босқич (20 дақиқа)	3.1. Ўқув фаолияти юзасидан хулоса билдиради. 3.2. Мавзулар мақсадига эришишдаги талабалар фаолиятини таҳлил қилади ва ўзлаштира олмаган жойларини қайта ўқиб чиқишни тавсия этади. 3.3. Мустиқ ишлашлари учун назорат саволларига тайёргарлик кўриб келиш вазифасини беради (5 - иловалар).	Тинглайдилар.

«БИРГАЛИКДА ЎҚИЙМИЗ» ТЕХНИКАСИ

Биргаликда ўқиш: ўқув гуруҳи кичик гуруҳларга бўлинади. Ҳар бир кичик гуруҳ ўрганилаётган мавзунинг маълум бир соҳасида эксперт бўлади ва бошқаларни ўргатади.

Ҳар бир гуруҳнинг мақсади бошқа барча гуруҳлар иштирокчилари мавзу саволларини тўла ҳажмда эгаллаб олишдан иборат.

«Биргаликда ўқиймиз» техникасидан фойдаланган ҳолда гуруҳларда ишни ташкил этиш жараёнининг тўзилиши

1. Билим даражасига қараб 3-5 кишидан иборат бўлган ҳар хил турдаги гуруҳлар тўзилади.

2. Ҳар бир гуруҳга *битта* топшириқ берилади – умумий мавзунинг бир қисми, унинг устида бутун ўқув гуруҳи иш олиб боради ҳамда таянчлар – **эксперт варақлари** – тақдим этилади.

3. Ҳар бир гуруҳ ичида умумий топшириқ тақсимланади.

4. Ҳамма якка тартибдаги топшириқни бажаради.

5. Барча гуруҳ аъзоларининг мини-маърузалари тингланади. Умумий натижа (бутун эксперт варағи бўйича саволлар жавоби)ни шакллантиради ва уни тақдимотга тайёрлашади.

6. Спикер ёки гуруҳ барча аъзолари биргаликда бажарган иш натижаларини тақдимот этишади.

2-илова

Гуруҳларда ишлаш қондаси

Шеригингизни диққат билан тингланг.

Гуруҳ ишларида ўзаро фаол иштирок этинг, берилган топшириқларга масъулият билан ёндашинг.

Агар ёрдам керак бўлса, албатта мурожаат қилинг.

Агар сиздан ёрдам сўрашса, албатта ёрдам беринг.

Гуруҳлар фаолиятининг натижаларини баҳолашда ҳамма иштирок этиши шарт.

Аниқ тушунмоғимиз лозим:

- Бошқаларга ўргатиш орқали ўзимиз ўрганамиз;
- Биз битта кемадамиз: ёки биргаликда сузиб чиқамиз, ёки биргаликда чўкиб кетамиз.

3-илова

Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Мак с. балл	Гуруҳ натижаларини баҳолаш					
		1	2	3	4	5	6
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0						
Ахборотнинг график шаклда ифода этилиши	0,6						
Гуруҳнинг фаоллиги	0,4						
Балларнинг максимал суммаси, жами	2						

Вакти - 2 соат	Талабалар сони: 20-50 нафар
Ўқув машғулотининг шакли	маъруза
Маъруза машғулотининг режаси	1.Облигациялар қийматини баҳолаш 2. Акциялар қийматини баҳолаш 3. Айланма активларни баҳолаш
<i>Ўқув машғулотининг мақсади:</i> Облигациялар,акциялар ва айланма активлар қиймати қандай баҳоланиши тўғрисида талабалар билан муҳокама қилиш.Доимий тўлов даражасидаги купонли облигацияларни баҳолаш,сузувчи купонли облигацияларни баҳолашни кўриб чиқиш. Назорат қилинмайдиган пакетларни баҳолашга асосий ёндошишларни талабалар қандай ўзлаштирганларини текшириш. Корхона хўжалик маблағларини баҳолаш, корхона қийматиининг таркиби ҳисобланган кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.	
Педагогик вазифалар:	Ўқув фаолиятининг натижалари: Талаба:
1. Облигациялар қийматини баҳолашни тушунтириш	1. Облигациялар қийматини баҳолашни изоҳлайди
2. Акциялар қийматини баҳолашни тушунтириш	2. Акциялар қийматини баҳолаш тўғрисида маълумотлар беради
3. Айланма активларни баҳолашни тушунтириш	3. Айланма активларни баҳолашни тушунтириб беради
Ўқитиш услуби ва техникаси	Визуал маъруза, блиц-суров, баён қилиш, кластер, «ха-йук» техникаси
Ўқитиш воситалари	Маърузалар матни, проектор, тарқатма материаллар, график органайзерлар.
Ўқитиш шакли	Жамоа, гуруҳ, ва жуфтликда ишлаш.
Ўқитиш шарт-шароити	Проектор, компьютер билан жиҳозланган аудитория

**1.2. “Молиявий активларни баҳолаш”
маъруза машгулотининг технологик харитаси**

Босқичлар Вакти	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	Талаба
1-босқич Кириш (10 мин.)	1.1. Мавзу, унинг мақсади, уқув машгулотидан кутилаётган натижалар маълум қилинади.	1.1. Эшитади, ёзиб олади.
2-босқич. Асосий (60 мин.)	2.1. Ўқитувчи визуал материаллардан фойдаланган ҳолда маърузани баён этишни бошлайди. Молиявий активлар моҳияти, аҳамияти ва кўрсаткичларини тушунтириб беради	2.1. Эшитади, ёзиб олади..
	2.2. Молиявий активларга таъсир қилувчи омилларни тушунтиради ва тақдиротни намойиш қилади	2.2. Схема ва жадваллар мазмунини муҳокама қилади.
	2.3. Молиявий активлар таҳлили тўғрисида маълумотлар беради ва слайдлар орқали тушунтириб беради	2.3.Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади.
	2.4. Молиявий активларни баҳолашни тушунтириб беради	2.4. Эшитади, ёзиб олади..
	2.5. Молиявий активлар ва уларни баҳолаш тўғрисида маълумотлар беради ва слайдлар орқали тушунтириб беради	2.5.Саволлар бериб, асосий жойларини ёзиб олади.
	2.6. Талабаларга мавзунинг асосий тушунчаларига эътибор қилишни ва ёзиб олишларини таъкидлайди.	2.6.Эслаб қолади, ёзади.
3-босқич Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга якун ясайди ва талабалар эътиборини асосий масалаларга қаратади.	3.1.Эшитади, аниқлаштиради.

АМАЛИЙ МАШҲУЛОТЛАРНИНГ ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯСИ

15-мавзу

Молиявий активларни баҳолаш

1.1. Таълим бериш технологиясининг модели

Машгулот вақти- 2соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача	
Машгулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар	
Амалий машгулот режаси	1.Облигациялар қийматини баҳолаш 2. Акциялар қийматини баҳолаш 3. Айланма активларни баҳолаш	
Ўқув машгулотининг мақсади: Облигациялар,акциялар ва айланма активлар қиймати қандай баҳоланиши тўғрисида талабалар билан муҳокама қилиш.Доимий тўлов даражасидаги купонли облигацияларни баҳолаш,сузувчи купонли облигацияларни баҳолашни кўриб чиқиш. Назорат қилинмайдиган пакетларни баҳолашга асосий ёндошишларни талабалар қандай ўзлаштирганларини текшириш. Корхона хўжалик маблағларини баҳолаш, корхона қийматиининг таркиби ҳисобланган кадрлар салоҳиятини баҳолашни кўрсатиш.		
Педагогик вазифалар:		Ўқув фаолиятининг натижалари: Талаба:
1. Облигациялар қийматини баҳолашни тушунтириш		1. Облигациялар қийматини баҳолашни изохлайди
2. Акциялар қийматини баҳолашни тушунтириш		2. Акциялар қийматини баҳолаш тўғрисида маълумотлар беради
3. Айланма активларни баҳолашни тушунтириш		3. Айланма активларни баҳолашни тушунтириб беради
Таълим бериш воситалари		Ўқув қўлланма, проектор, флипчарт, маркерлар, эксперт топшириқлари
Таълим бериш шароити		Техник таъминланган, гурҳларда ишлаш учун мўлжалланган аудитория
Мониторинг ва баҳолаш		Оғзаки назорат: савол-жавоб

2.2.“Молиявий активларни баҳолаш”

мавзуси бўйича амалий машғулотнинг технологик харитаси

Фаолият босқичлари	Фаолиятнинг мазмуни	
	Таълим берувчи	Таълим олувчилар
Тайёрлов босқичи	Мавзунини аниқлайди, таълимий мақсадни белгилайди ва кутиладиган натижаларни шакллантиради. Белгиланган таълимий мақсадларга мос ўқув билиш муаммоли вазифаларни ишлаб чиқади. Самарали ички гуруҳлар ишини таъминловчи гуруҳлар учун ёзма йўриқномаларни тайёрлайди. Эксперт гуруҳлар иш натижаларини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқади.	
1. Кириш босқичи (5 дақиқа)	1.1.Мавзунинг номи, мақсади, уқитиш натижаларини, мавзунинг режасини эслатади. 1.2.Гуруҳлар ишини баҳолаш мезонларини эълон қилади (1-илова).	Тинглайдилар.
2. Асосий босқич (50 дақиқа)	2.1.Талабаларни фаоллаштириш мақсадида тезкор-сўров усулини қўллайди: 1. Молиявий активлар нима? 2. Акциялар, облигациялар нима? 2.2.Талабаларни 5 та кичик гуруҳларга бўлади. Гуруҳларга эксперт вазифаларини тарқатади ва уларнинг моҳияти билан таништиради. Назорат саволларини “ФСМУ” техникаси асосида бажаришларини тушунтиради. (2,3-иловалар). Аввал якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиришни таклиф қилади. Талабалар фаолиятини назорат қилади, йўналтиради, маслаҳат беради. Баҳолаш мезонларини эслатади. Такдимот бошланишини маълум қилади. 2.3.Бажарган ишларини такдим қилишларини сўрайди. Такдимот жараёнида талабалар фикрларини таҳлил қилади, фаол иштирокларини рағбатлантиради.	Саволга жавоб берадилар. Гуруҳларга бўлинади. Якка тартибда бажарган ишларини гуруҳларда муҳокама қилиб, ягона тўғри фикрни танлаб, формат қоғозига кўчиради. Гуруҳ сардори тайёр ишни олиб чиқиб доскага илади ва такдим қилади. Танлаган фикрини асослайди. Бошқа иштирокчилар томонидан берилган саволларга жавоб беради.
3. Якуний босқич (15 дақиқа)	3.1.Мавзунини умумлаштиради, хулосалар қилади, якун ясайди. 3.2.Гуруҳлар ишини баҳолайди, фаол иштирокчиларни алоҳида қайд қилади ва баҳоларни эълон қилади.	Эшитади. Вазифани ёзиб оладилар.

Гуруҳларнинг билим ва кўникмаларини баҳолаш мезонлари

Топириқлар, баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари	1- гуруҳ	2- гуруҳ	3- гуруҳ
Максимал балл – 2			
- савол тўлиқ ёритиб берилди (0,5 балл)			
- жавоблар етарли даражада асослаб берилди (0,5 балл)			
- гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги (0,5 балл)			
- берилган саволларга жавоб берди (0,3 балл)			
- регламентга риоя килди (0,2)			
Жами: (2 балл)			

1,5 – 2 балл - «аъло»

1,0 – 1,4 балл - «яхши»

0,5 – 0,9 балл - «кониқарли»

0 - 0,4 балл - «кониқарсиз»

ФСМУ технологияси**(Ф)** – Фикрингизни баён этинг.**(С)** – Фикрингиз баёнига бирон сабаб кўрсатинг.**(М)** – Кўрсатилган сабабни тушунтирувчи мисол келтиринг.**(У)** – Фикрингизни умумлаштиринг.

Ушбу технология тингловчиларни ўз фикрини ҳимоя қилишга, эркин фикрлаш ва ўз фикрини бошқаларга ўтказишга, очиқ ҳолда баҳслашишга, эгалланган билимларни таҳлил қилишга, қай даражада эгаллаганликларини баҳолашга ҳамда тингловчиларни баҳслашиш маданиятига ўргатади.

Тест Саволлари

1. Ўзбекистон Республикасида “ Боҳолаш фаолияти туғрисида”ги қонун қачон қабул қилинган?

- 1.1991
- 2.1993
- 3.1995
- 4.1999.
- 5.2001

2.Воситачилик фаолияти билан шуғулланувчиларга кимлар киради?

- 1.диллерлар
- 2.маклерлар.
- 3.брокерлар.
- 4.дистриббтерлар.
5. Барча жовоблар туғри

3.профessional бҳолашга талаб қачон вужудга келади?

1. олди-сотди муносабатларда.
2. ижарада
- 3.суғуртада
3. асосий фондларни қайта боҳолашда
5. барча жовоблар туғри

4. Боҳолаш объекти билан нима ҳисобланади?

1. мулкӣ муносабатлар
2. ҳар қандай мулк ва эгасининг ҳуқуқлари
- 3.хусусийлаштирилган турли корхона ва ташкилотлар
- 4.боҳоланиш лозим бўлган турли муассасалар
- 5.барча жовоблар туғри.

5.Боҳолаш субъекти бўлиб кимлар ҳисобланади?

1. эксперт боғоловчилар
- 2.брокерлар
- 3.делерлар
- 4.маклерлар
- 5.барча жовоблар туғри

6.объективний реал бозор қиймати фқайси даврга боғланади?

1. 1-ойга
2. 1-чоракга
3. 0,5-йилга
4. 1-йилга
- 5.саълум даврга

7. Бохолаш жараёнлари таъсир этувчи омиллар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

8. Бохолаш фаолиятининг асосий тамоилларнинг сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

9. Бохалаш тамоилларининг категориясига кирувчи тамоиллар сони қанча?

1. 2
2. 3
3. 5
4. 6
5. 7

10. Бохолаш тамоилларининг 2-чи категориясига кирадиган омиллар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 8
4. 6
5. 10

11 Иқтисодий фаолият самародорлиги қанча омил орқали аниқланади?

1. 2
2. 3
3. 4

- 4. 5
- 5. 7

12. Боҳолаш тамоилларининг 3- чи категорияси уз ичига қанча омилни олади?

- 1. 2
- 2. 4
- 3. 6
- 4. 8
- 5. 10

13 Моддий активлар неча қисимга бўлинади?

- 1. 2
- 2. 3
- 3. 5
- 4. 6
- 5. 7

14. кучмас активлар неча қисимга булинади?

- 1. 2
- 2. 3
- 3. 5
- 4. 6
- 5. 7

15.Кучар активлар неча қисимга бўлинади?

- 1. 2
- 2. 3
- 3. 5
- 4. 6
- 5. 7

16 номоддий активлар неча қисимга булинади?

- 1 2
- 2. 3
- 3. 5
- 4. 6
- 5. 7

17. Бизнес ва унинг таркибий қисимлари иштирок этадиган бозорлар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 4
4. 8
5. 10

18. Фонди бозорининг субъектларининг сони қанча?

1. 2
2. 3
3. 4
4. 5
5. 7

19. Бизнес қийматининг боғолашдан манфатдор томонлар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

20. Бизнеснинг боҳолаш утказилиши лозим бўлган ҳолатлар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

21. Бизнеснинг умумий қисми қийматининг боҳолашдаги қийматлар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

22. Жихозлар қийматининг боҳолашдан ҳолатлар сони қанча ?

1. 2

2. 3
3. 4
4. 5
5. 7

23. Корхона фирма белгилашнинг боҳолашдаги ҳолатлар сони қанча?

1. 2
2. 3
3. 4
4. 5
5. 7

24. Корхонанинг акциялар пакет ва қимматли қоғозлар қийматининг боҳолашдаги қийматлар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

25. Жаҳон амалиётида боҳолдаш мақсадлари сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
5. 10

26. Қийматлар даражасининг таҳлили ва асосидан боҳолаш фаолиятининг кетма – кетлик сони қанча?

1. 3
2. 5
3. 7
4. 9
5. 11

27. Бизнес боҳолаш бозор омиллар сони қанча?

1. 2
2. 3
3. 4
4. 8
5. 10

28.Бизнеснинг боҳолашдаги асосий тамоиллар неча гуруҳга булинади?

1. 2
2. 3
3. 4
4. 5
5. 7

29.Бозор муҳити билан боғлиқ тамоиллар сони қанча?

1. 3
2. 5
3. 7
4. 9
5. 11

30. Пул оқимларини десконтлаштириш усулида босқичлар сони қанча?

1. 2
2. 4
3. 6
4. 8
- 5 10

Эксперт варақлари

1. Баҳолаш тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури эканлигини ёритиб беринг?
2. Баҳолаш сўзининг мазмунини ёритиб беринг?
3. Баҳолаш фаолиятининг назарий асослари нимадан иборат?
4. Баҳолаш фаолиятининг объекти нима?
5. Баҳолаш фаолиятининг предмети нима?
6. Баҳолаш фаолиятининг иқтисодиётида тутган ўрни?
7. Баҳолаш фаолияти амалиётининг асосий тушунчаларини ёритиб беринг.?
8. Баҳолаш фаолиятининг аҳамияти.
9. Баҳолаш фаолияти тўғрисидаги тасаввурларнинг ривожланиши.
10. Баҳолаш фаолиятининг аҳамияти.
11. Баҳолаш фаолияти тўғрисидаги тасаввурларнинг ривожланиши.
12. Баҳолаш фаолияти ва унинг аҳамияти.
13. Объектнинг реал бозор нархи тушунчаси.
14. Баҳолаш тўғрисидаги мавжуд муаммолар.
15. Иқтисодиётда “Бизнес” деганда нима тушунилади?
16. Корхона активлари нималардан иборат?
17. Корхона ва унинг таркибий қисмлари қанақа бозорларда иштирок этади?
18. Бизнеснинг товар сифатидаги хусусиятлари нималардан иборат?
19. Фонд бозорининг субъектлари кимлар?
20. Корхона ва унинг таркибий қисмини баҳолаш эҳтиёжлари нима билан шартланган?
21. Корхона (бизнес)ни умумий баҳолаш қандай ҳолатларда ўтказилади?
22. Корхонанинг мулкӣ қисмини баҳолаш қандай ҳолатларда ўтказилади?
23. Қийматни баҳолашда “Бизнес - линия” деганда нима тушунилади?
24. Пул оқими моделини танлаш нима?
25. Дисконт ставкасини аниқлаш нима билан боғлиқ?
26. Башорат қилинаётган даврнинг давомийлиги қандай аниқланади?
27. Ретроспектив таҳлил ва сотишдан ялпи тушумни башорат қилиш қандай ҳисобланади?
28. Харажатларни таҳлил қилиш ва башорат қилиш қандай амалга оширилади?
29. Фойдани капиталлаштириш усули қандай аниқланади?
30. Капиталлаштирилаётган фойданинг миқдори қандай ҳисобланади?
31. Қиёсий ёндошувда ахборотдан фойдаланиш қандай асосланади?
32. Таққосланадиган ўхшаш корхоналарни танлаш босқичлари қандай?
33. Корхона рақобатбардошлиги қандай баҳоланади?
34. Нарх наво мултипликатори деганда нима тушунилади?
35. Оралиқ мултипликатор деганда нима тушунилади?
36. Корхона қийматини шакллантириш босқичлари қандай?
37. Баҳолаш предмети қандай аниқланади?
38. Ҳаракатдаги корхонани баҳолаш хусусиятлари қандай?
39. Акция пакетини баҳолаш қандай амалга оширилади?

40. Корхона қийматига таъсир этувчи объектив омиллар қандай?
41. Корхона қийматига таъсир этувчи субъектив омиллар қандай?
42. Баҳолаш функциясини танлаш усуллари қандай?
43. Корхонанинг асосланган бозор қиймати қандай ҳисобланади?
44. Акциянинг ички ёки реал қиймати қандай аниқланади?
45. Баҳолашга шартномани тузишга тайёргарлик жараёнининг босқичлари қандай?
46. Бизнесни баҳолаш чоғида унинг қийматига таъсир этувчи омиллар нима мақсадда таҳлил қилинади?
47. Корхонани назорат қилиш бизнесни баҳолашга қандай таъсир кўрсатади?
48. Активлар ликвидлиги корхона қийматига қандай таъсир кўрсатади?
49. Бизнесни баҳолашдаги сифат омилларига нималар киради?
50. Бошқарув ходимлари малакаси корхона қийматига қандай таъсир кўрсатади?
51. Баҳолаш бўйича ҳисоботни тузишга асосий талаблар қандай?

Назорат учун саволлар

1. Бизнесни баҳолашда хавф-хатарнинг ўрни.
2. Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида» ги қонун ва унинг мазмуни .
3. Бизнесни баҳолашнинг тамойиллари.
4. Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнлари.
5. Мулкчиликнинг турли шакллари.
6. Корхона фаолиятида самарадорлик нимадан иборат.
7. Бозор иқтисодиёти шароитида корхонада самарадорликни ошириш зарурати нималарда намоён бўлади?
8. Корхона самарадорлигига қандай омиллар таъсир кўрсатади?
9. Самарадорликнинг қандай турларини биласиз?
10. Самарадорликка эришиш учун корхоналар қандай талабларга жавоб бериши лозим
11. Корхонанинг ижтимоий самарадорлиги деганда нима тушунилади?
12. Бизнесни баҳолашнинг алоҳида предметлари деганда нима тушунилади?
13. Жами корхона ёки фирмани баҳолашда кўзланадиган мақсадлар?
14. Бизнесни баҳолашнинг амалий ҳолатлари.
15. Бизнесни баҳолашга қўйиладиган талаблар
16. Бизнесни баҳолашда хавф-хатарнинг роли
17. Санация чора-тадбирларининг моҳияти
18. Бизнесни баҳолаш натижаларини қўллаш механизмлари
19. Машина ва асбо-ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва сабаблари
20. Баҳолаш объектлари сифатида машина ва жиҳозларнинг фарқланувчи белгилари.
21. Машина ва жиҳозларни баҳолашдаги харажатли ёндашув

22. Машина ва жиҳозларни баҳолашдаги қиёсий ёндашув
23. Машина ва жиҳозларни баҳолашдаги даромадли ёндашув
24. Машина ва жиҳозларнинг тикланиш қиймати.
25. Машина ва жиҳозларнинг ўринбошчи қиймати
26. Номоддий активларнинг гуруҳлари қандай?
27. Интеллектуал мулк тушунчаси нимани англатади?
28. Кечиктирилган ёки муддати чузилган харажатлар деганда нима тушунилади?
29. Фирма нархи деганда нима тушунилади?
30. Интеллектуал мулк экепертизаси нима мақсадда ўтказилади?
31. Номоддий активларни баҳолашдаги харажатли ёндашув нимани англатади?
32. Номоддий активларни баҳолашдаги қиёсий ёндашув нимани англатади?
33. Номоддий активларни баҳолашдаги даромадли ёндашув нимани англатади?
34. Облигациялар қандай баҳоланади?
35. Ўзгарувчан купонли облигациялар қандай баҳоланади?
36. Акциялар қиймати қандай баҳоланади?
37. Назоратли ва мониторинг акцияларни баҳолашда қандай ёндошувлар мавжуд?
38. Айланма активлар қандай баҳоланади?

Билимларни фаоллаштириш учун саволлар

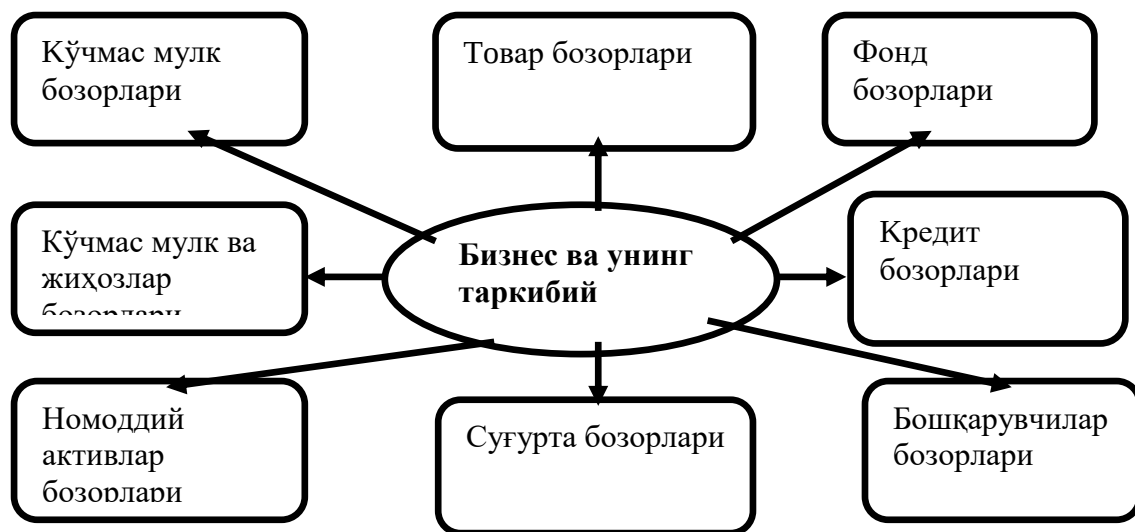
1. Баҳолаш нима ?
2. Баҳолаш фаолияти нима?
3. Баҳолаш фаолияти деганда нимани тушунасиш?
4. Баҳолаш фаолияти ва унинг аҳамияти.
5. Объектнинг реал бозор нархи тушунчаси.
6. Бизнесни баҳолашда хавф-хатарнинг ўрни.
7. Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида» ги қонун ва унинг мазмуни .
8. Бизнесни баҳолашнинг тамойиллари.
9. Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнлари.
10. Мулкчиликнинг турли шакллари.
11. Баҳолаш тўғрисидаги мавжуд муаммолар.
12. Бизнес сўзи нимани англатади?
13. Бизнес активларининг моҳиятини ёритиб беринг?
14. Бизнес активларига қандай омиллар таъсир қилади?
15. Дисконт нима ?
16. Пул оқимлари нима?
17. Пул оқимларини дисконтлаштириш деганда нимани тушунасиш?
18. Бизнесни баҳолаш бозор ҳолатлари.
19. Бизнес-линия тушунчаси.
20. Баҳолаш предмети.

21. Корхона қийматини баҳолаш учун зарур бўлган умумий маълумотларга нималар киради?
22. Бозор ҳолати тўғрисидаги маълумотларга нималар киради?
23. Корхонанинг жойлашишига тааллуқли маълумотлар нимани акс эттиради?
24. Махсус маълумотлар ўз ичига нималарни олади?
25. Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар қандай?
26. Корхонани назорат қилиш даражаси унинг баҳоланаётган қийматига қандай таъсир кўрсатади?
27. Зарурий ахборот тахлили деганда нимани тушунасиш?
28. Зарурий ахборот тахлили нима мақсадда амалга оширилади?
29. Корхонанинг молиявий-иқтисодий кўрсаткичларининг баҳолаш фаолияти?
30. Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар тахлилининг муҳимлиги нимадан иборат?
31. Кўчмас мулк деганда нимани тушунасиш?
32. Кўчмас мулк баҳолаш фаолиятининг ўзига хос йўналиши сифатида
33. Кўчмас мулк қийматини баҳолашнинг ёндошишлари
34. Бозор иқтисодиёти шароитида мулкчилик шакллари
35. Кўчмас мулк ва ер участкаларини баҳолашнинг хусусиятлари

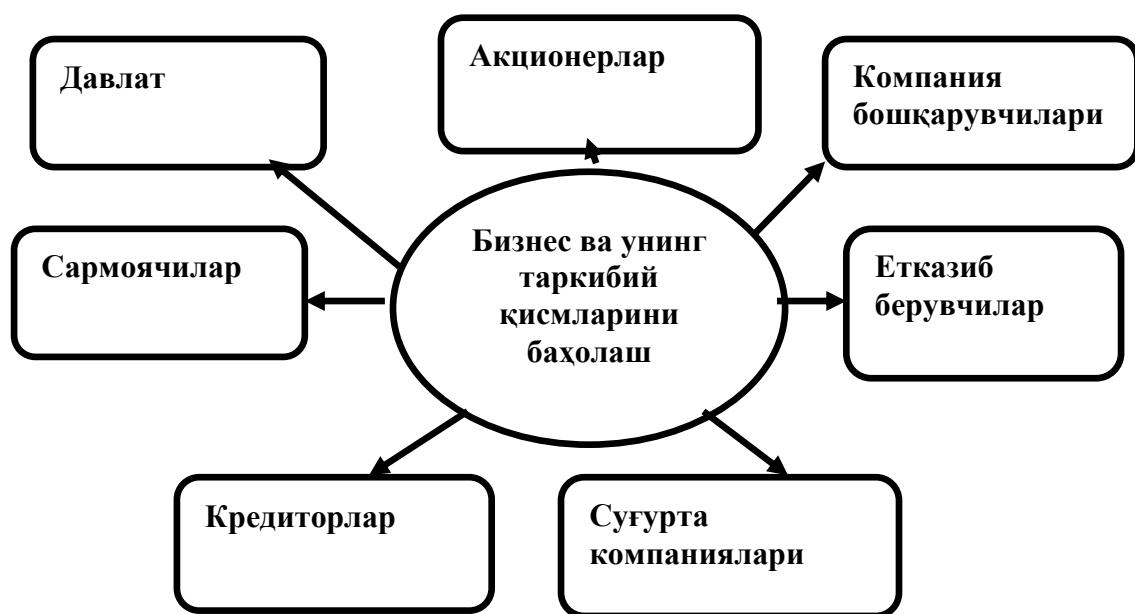
Таркатма материаллар



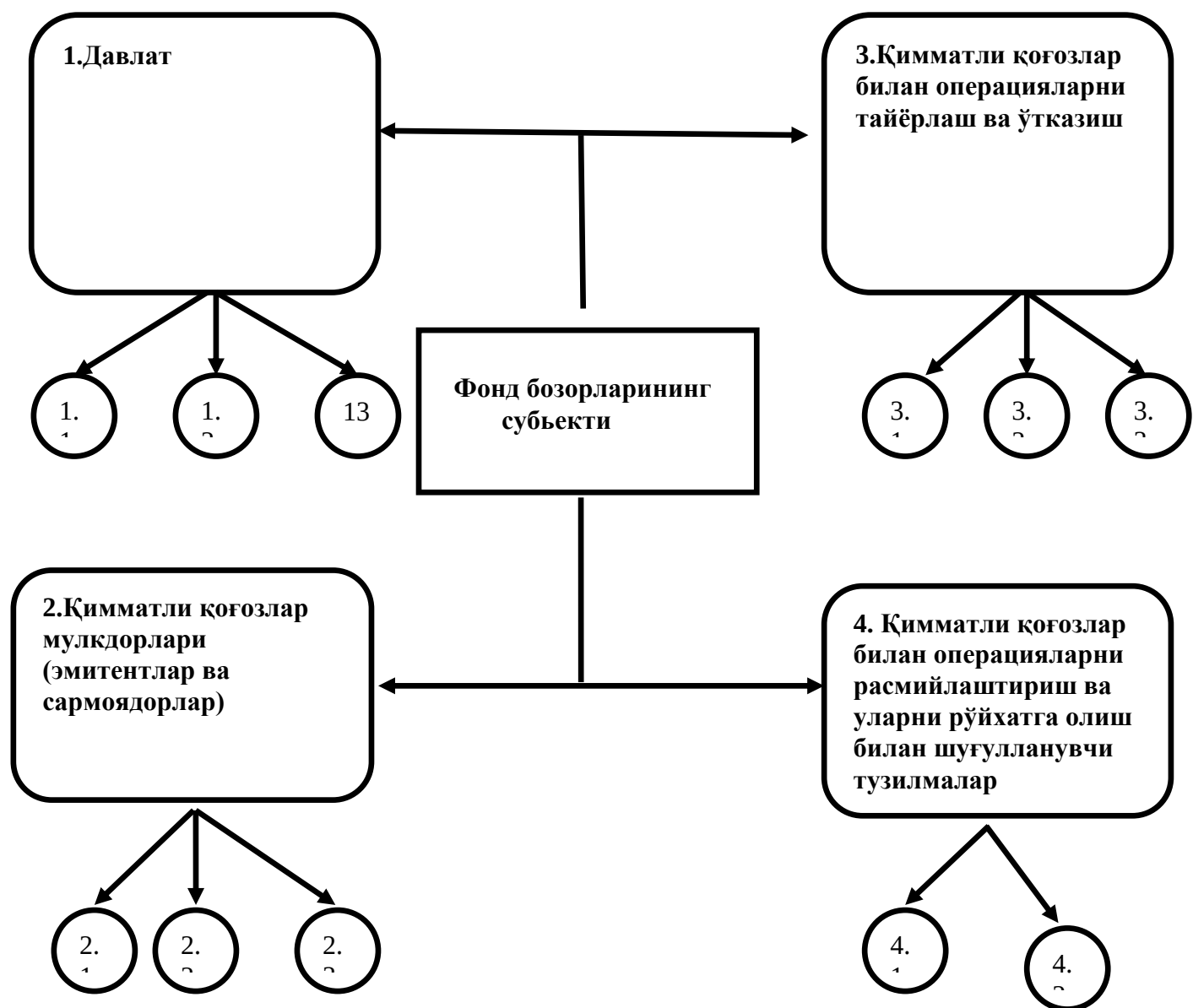
1-чизма Бизнес активларнинг умумлаштирилган таркиби



2-чизма. Бизнес ва унинг таркибий қисмларининг турли бозорларда иштироки.



3—чизма. Бизнес қийматини баҳолашдан манфаатдор томонлар.



4— Фонд бозорларининг субъекти



“БИЗНЕСНИ БАХОЛАШ”

ФАНИДАН ТАЙЁРЛАНГАН

ГЛОССАРИЙ

А

Автоматлаштириш (автоматизация, automation) – Машиналар, механизмлар, ускуналар ёрдамида инсон иштирокисиз фақат унинг назорати остида ишлаб чиқариш, бошқариш ва жамият функцияларини амалга ошириш, абсолют кам ишчилар иштирокида механик операцияларни бажариш.

Ажиотаж талаб (ажитажный спрос, excessive demand) – Бозордаги шов-шув таъсирида сунъий жойда бўладиган ва тез суръатлар билан ортиб борадиган талаб.

Айиқлар (медведья, bears) – Иқтисодиётдаги хўжалик фаоллиги пасайишини пойлаб турадиган чайқовчилик қатнашчилари.

Айланиш тезлиги (скорость оборота, speed of a revolution) – Пул массасининг йил давомида айланиш миқдори, пулнинг ҳаракат тезлиги.

Айланма капитал (оборотный капитал, working capital) – Ишлаб чиқариш жараёнида бир доиравий айланиш давомида тўлиқ истеъмол қилиниб, ишлаб чиқариш натижаларига тўлиқ ўтиши.

Айирбошлаш (обмен, exchange) – Алмашиш, айирбошлаш, бирор товарни бошқа товар ёки маҳсулотга алмаштириш.

Актив (актив, asset) – 1) Компанияга тегишли бўлган, пул маблағлари, бино ва ускуналар (асосий капитал), қимматли қоғозлар ҳамда патентлар ва “фирма қиймати” (ёлланма активлар); 2) корхонанинг моддий ва номоддий қийматларини акс эттирадиган бухгалтерлик баланс қисми.

Активлар нархи (цена активы, price actives) – Молиявий активларни сотиш ва сотиб олиш вақтидаги нархи.

Актив операция (активный операция, active operation) – Даромад олиш мақсадида корхонага тегишли қийматларга эга бўлган ресурсларини жойлаштириш.

Актив савдо баланси (активный торговый баланс, trade surplus) – Мамлакатдан четга чиқарилаётган товарларнинг мамлакатга кириб келаётган товарлардан ошиб кетишлигини характерловчи савдо баланси.

Актив тўлов баланси (активный платежный баланс, balance of payments surplus) – Мамлакатнинг чет элдан тушадиган тушумлари сўммаси, унинг хорижий сарф-харажатлари ва тўлов сўммаларидан ошиб кетадиган тўлов баланси.

Акцизлар (акцизы, excise) – Асосан, оммавий истеъмолдаги товарлар ва хусусий корхоналарнинг нархига ёки тарифига кўшиладиган бевосита товарларга солинадиган солиқ тури.

Акциз солиқ (акцизный налог, excise tax) – Айрим товарлар ишлаб чиқариш ёки сотишга солинадиган солиқ.

Акция (акция, share) – Акционерлик жамияти чиқарадиган ва унинг эгасига жамият оладиган фойда (дивидент)дан маълум миқдорда даромад олиш ҳуқуқини берадиган қимматбаҳо қоғоз.

Акциядор (акционер, stockholder) – Корпорация (компания) акцияларининг эгаси.

Акциядорлик жамияти (акционерное общество, joint-stock company) – Устав фонди жамиятнинг акциядорларга нисбатан мажбуриятларини тасдиқловчи муайян миқдордаги акцияларга тақсимланмаган ҳўжалик юритувчи субъект.

Акция индекслари (индексы акций, index of stocks) – Акциялар курсининг ўзгариб боришини кўрсатадиган рўйхат. Масалан, Доу-Джонс индекси; DAX-30 индекси (Франкфурт фонд биржаси) ва бошқалар.

Амортизация (амортизация, amortization) – Аста секин эскираётган асосий фондлар қийматини ишлаб чиқарилаётган маҳсулот қийматига ўтказиш. Пул маблағларининг мақсадли жамғарилиши ва уларнинг кейинчалик эскирган асосий фондлар ўрнини тўлдириш учун қўлланилади.

Амортизация ажратмалари (амортизационные отчисления, capital consumption allowances) – Бу асосий фондларнинг эскириш ўрнини секин-аста тўлдиришдир. Амортизация ажратмалари тўлиқ ва қисман тикланишларга, яъни асосий фондларни капитал таъмирлашга ишлатилади. Тўлиқ тикланадиган амортизация ажратмалари фақат жисмоний эскиришини эмас, балки асосий фондларнинг маънавий эскиришини ҳам қоплаши керак. Чунки техник жиҳатдан эскирган объектлар гарчи жисмонан ишга яроқли бўлсада, иқтисодий жиҳатдан яроқсиз бўлиб қолади.

Амортизация нормаси (норма амортизации, amortization norm) – Амортизация ажратмалари йиллик сўммасининг асосий капитал қийматига нисбатининг фоизи.

Амортизация фонди (амортизационный фонд, amortization fund) – Асосий фондларни оддий ва кенгайтирилган тарзда ишга туширишга мўлжалланган пул маблағлари.

Антимонопол сиёсат (антимонопольный политика, antimonopoly polity) – Иқтисодиётда эркин рақобат муҳитини яратиш, монополияларга қарши курашиш сиёсати.

Анъанавий иқтисодиёт (традиционный экономика, traditional economy) – Иқтисодий тизим; ундаги чекланган ресурслар одатга мувофиқ тақсимланади; ундаги ўзгариш ва ривожланиш суръатлари жуда паст бўлади; одамларнинг ота-оналари шуғулланиб келган ишлар билангина шуғулланади: маҳсулотнинг қўп қисми ишлаб чиқарилган жойнинг ўзида истеъмол қилинади.

Аралаш иқтисодиёт (смешанный экономика, mixed economy) – Иқтисодий тизим; у ишлаб чиқариш воситаларига ижтимоий мулкчилик унсурларини хусусий мулк унсурлари билан бирлаштиради.

Аралаш компания (смещенный компания, mixed company) – Ҳиссадорлик жамиятлари шаклида ташкил этилган, акциялари давлатга ва хусусий омонатчиларга сотиладиган, давлат томонидан пул ва дотация берилиш имтиёзларига эга бўлган компания.

Аралаш мулк (смешанный имущество, mixed property) – Турли мулк шакллариининг синтезидан ташкил бўлади.

Асосий капитал (основной капитал, basically capital) – Ишлаб чиқариш жараёнида бир неча доиравий айланишлар давомида қатнашиб, ўзининг қийматини тайёрланаётган маҳсулот (хизмат)га бўлиб-бўлиб аста секинлик билан ўтказиб борадиган ишлаб чиқариш воситалари.

Ассоциация (ассоциация, association) – Юридик ва жисмоний шахсларнинг ихтиёрий бирлашмаси.

Аукцион (аукцион, auction) – Товар ёки мол-мулкдан энг юқори нарх таклиф қилган шахс томонидан катта омма олдида ошқора сотиб олиниши (ким ошди

савдоси). Аукцион сотувчининг ўзи ташкил қилган, мажбурий ёки бу муносабатларда комиссиянер сифатида чиқадиган махсус ташкилот орқали амалга ошириладиган ким ошди савдоси бозори.

Аҳоли даромадлари (доходы население, income population) – Аҳолининг маълум вақт давомида пул ва натура шаклида олган даромадлар миқдори.

Аҳолининг бандлиги – Ижтимоий ишлаб чиқаришнинг фуқаролик секторида банд бўлган ва мамлакат қонунчилиги томонидан аниқланган нормаларга мос равишда ҳисобга олинadиган меҳнатга лаёқатли ёшдаги аҳоли.

Аҳолини ижтимоий ҳимоялаш (социальное защита население, social protection the population) – Аҳолини бозор иқтисодиётининг салбий иқтисодий ва ижтимоий оқибатларидан сақлаш, аҳоли турмуш фаровонлигини ўсишини таъминлаш.

Б

Баҳолашга талаб, олди–сотди муносабатларида, ижарада, суғуртада, мулкка инвестициялаштиришда, асосий фондларни қайта баҳолашда, корхоналарнинг қўшилишида, акциялар чиқаришда, меърос масалаларида вужудга келади.

Баҳолаш объекти - ҳар қандай мулк ва унинг эгасининг ҳуқуқлари ҳисобланади. Уларнинг жумласига турли хилдаги ҳаракатдаги ва кўчмас мулк, бизнес, фирмалар, корхоналар, банклар, алоҳида турдаги моддий ва номоддий активлар киради.

Баҳолаш субъекти -махсус билимларга эга бўлган амалий иш тажрибасига эга бўлган профессионал баҳоловчилар ҳисобланишадилар.

Баҳолаш жараёнининг ўзига хос хусусияти- унинг бозор характериға эга бўлишидир, яъни баҳолаш объектини ташкил этиш ва харид қилиш харажатларини ўчётга олиш билан чекланмайди. Баҳолаш жараёнида турли омиллар комплексини иноватга олиш лозим. Улар жумласига авваламбор вақт, ҳавф-хатар, бозор конъюктураси, рақобат, объектнинг иқтисодий хусусиятлари, унинг бозор имиджи ва бошқалар киради.**Базис йили** (базисный год, base year) – Индексларни тузишда 100 фоиз деб қабул қиладиган муайян йилдаги кўрсаткичнинг аҳамияти.

Базис нархлар (базисные цены, basis prices) – Молнинг сифати ёки сортини аниқлаш учун белгиланadиган нарх, у олди–сотди битимида келишилган бўлади ва етказиб бериладиган молнинг ҳақиқий нархини белгилаш учун асос бўлиб хизмат қиладди.

Баланс (баланс, balance) – Фирманинг актив ва пассивлари ва унинг ўз сармоясини жамлаб ифодаланadиган молиявий ҳужжат.

Балансли қиймат (балансовый стоимость, balance cost) – 1) Узоқ муддатли активнинг йиғилиб қолган эскириш қиймати чегириб ташлангандан кейинги қоладиган дастлабки қиймати; 2) компаниянинг баланс қиймати; мажбуриятлар йиғиндиси чегириб ташлангандан кейин қоладиган соф активлар ва йиғма активлари; хусусий капитал; 3) акциянинг баланс қиймати; компаниянинг ҳисоб-китоб ҳужжатлари асосида аниқланади; компаниянинг йиғма активлари ва йиғма мажбуриятлари ўртасидаги фарққа имтиёзлаштирилган қимматли қоғозларнинг тугатилиши қиймати, муомалага киритиш учун чиқарилган оддий акциялар сонига тақсимланиб олинган сўмма, у оддий акцияларнинг баланс қийматидан иборат бўлади.

Бандлик (занятость, employment) – Ижтимоий меҳнатга қобилиятли бўлган аҳоли даражаси. Тўла иш билан бандлик - ишга талабгорларни иш жойи билан таъминлаб, уларни самарали меҳнат қилишига эришишини, шу билан биргаликда иқтисодиётнинг ўсиши учун минимал меҳнат резерви қилинишини билдиради. Иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда тўла бандлик ишга талабгорларнинг 94-96 фоиз ишлагани ҳолда 4-6 фоиз меҳнат резервида туришини билдиради.

Банк (банк, bank) – Италиянча “banca” сўзидан олинган бўлиб “пулик стол” деган маънони англатади. Банк вақтинча буш пул маблағлари (қуйилмалар, омонатлар)ни ўзида сақлайди, иқтисодиёт объектларига кредит (заём, ссуда)лар беради, корхоналар, муассасалар ёки алоҳида шахслар билан ўзаро тўловлар ва ҳисоб-китобларда воситачилик қилади.

Банкноталар (банкноты, bank note) – Банк билетлари - марказий эмиссия банклари томонидан чиқариладиган пул белгилари. Ҳозирги кунда улар қоғоз пулларнинг асосий тури ҳисобланади.

Банкрот (банкрот, bankrupt) – Ўз қарзларин тўлаш имкониятларга эга бўлмаган юридик шахс. Банкротлик маблағ йўқлиги тўғрисида ўз қарзларини тўлашни рад қилиши.

Банкротлик (банкротство, bankruptcy) – Қарзли ночорлик, тадбиркорнинг ўз қарз мажбуриятлари бўйича маблағи бўлмаганлиги учун тулашдан бош тортиши. Компания суднинг қарз мажбуриятлари бўйича ҳисоблашиш қобилияти йўқлиги ҳақидаги қароридан сўнг формал даражада банкрот бўлиб қолади. Суд корхонанинг ўз илтимоси (ўз хоҳиши бўйича тугатилиши) ёки унинг кредитлари талаби билан (мажбурий тугатилиш) ҳақида қарор чиқаради.

Бартер (бартер, barter) – Товар ва хизматларни пулсиз тўғридан тўғри айирбошлаш.

Баҳолар асосидаги рақобат (конкуренция по цену, competition on the price) – Харидорларга сифат жиҳатдан бошқа ишлаб чиқарувчилар ёки фирмалар товарларига ухшаш, лекин анча арзон товар сотиб олишни таклиф қилиш.

Баҳолар масштаби (масштаб цен, measure of prices) – Мамлакатда пул бирлиги сифатида қабул қилинган олтин ёки кумуш миқдори. Барча товарлар баҳосини ва ўлчагини белгилаш учун хизмат қилади.

Бизнес (англ. business) - хўжалик юритувчи субъект фаолиятининг соҳаси ва унинг иқтисодий манфаатларини тавсифловчи умумиқтисодий атама. Бизнес -даромад келтирувчи аниқ тадбиркорлик фаолияти, иш, машғулоти тури ҳисобланади.

Бизнес одоби (деловая этика, business ethics) – Тадбиркорликни виждонан юритиш талаби.

Бизнесмен (бизнесмен, businessman) – Комерсант, даромад ёки бошқа шахсий фойда келтирадиган иқтисодий фаолиятнинг исталган қонуний тури билан шуғулланувчи тадбиркор.

Бизнес стратегияси (бизнес стратегия, business strategy) – Энг юкори даражада фойда олиш йўлидаги ҳаракат йўналиши.

Бизнес режа (бизнес план, business plan) – Корхона келажагининг асосий жиҳатларини, келгусида дуч келадиган барча муаммоларни ва уларни ечиш йўллари ёритиб берадиган ҳужжат.

Биржа (биржа, bourse) – Улгуржи бозорнинг доимий ишлаб турадиган асосий шакли бўлиб, унда қимматбаҳо қоғозлар олди-сотдиси (фонд биржаси), валюта олди-сотдиси (валюта биржаси) ёки стандартлар ва намуналар бўйича товарлар

сотиладиган (товар биржаси) муассасаси. Биржалар горизантал хўжалик алоқларини ташкил қилиш жарёнида воситачилик қиладилар

Биржадан ташқари бозор – Бутун мамлакат ҳудудида жойлашган, йирик фирмаларда рўйхатдан ўтмаган чоғроқ фирмаларнинг акцияларини сотиш ва сотиб олишда қатнашадиган брокерлик фирмалари.

Биржа курси (биржевой курс, bourse rate) – Биржада муомалада бўладиган қимматбаҳо қоғозлар (акция, облигациялар)нинг сотув баҳоси. акцияларнинг биржа курси дивидент миқдорида тўғридан-тўғри ва пул бозоридаги ссуда фонди даражасига эса тескари боғлиқ бўлади.

Биржа чайқовчилиги (биржевой спекуляция, bourse speculation) – Битимни тузиш ва уни бажариш пайтидаги курслар орасидаги фарқдан чайқовчилик фойдаси олиш мақсадида биржада қимматли қоғозлар билан битимларни амалга ошириш.

Бирламчи маҳсулотлар (родовые изделия, generic products) – Савдо белгиларисиз ва фабрика маркаларисиз сотиладиган товарлар.

Бож (пошлина, tariff) – Божхона назорати томонидан четдан олиб келинадиган товарлардан чегарада ундириладиган пул йиғими.

Божхона (таможня, custom) – Товар (хизмат), маҳсулотларнинг экспорти ва импорти операцияларини назорат қилувчи ва бож тўловларини тўловчи ташкилот.

Божхона божлари (таможня платёжа, customs house of payment) – Миллий чегарадан олиб ўтадиган товарларга маълум бир ставкалар бўйича давлат соладиган тўлов.

Бозор (рынок, market) – Ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар (сотувчи ва харидорлар) ўртасида пул орқали айирбошлаш жараёнида бўладиган муносабатлар йиғиндиси.

Бозор интервенцияси (рынок интервенции, market of intervention) – Миллий ёки регионал бозорга ташқаридан суқилиб кириш, уни ўзига тобе этиш.

Бозор инфратузилмаси (рыночный инфраструктура, market infrastructure) – Бозор алоқаларини ўрнатиш ва уларнинг бир маромда амал қилишига хизмат кўрсатувчи муассасалар тизими. Масалан: банк, кредит уюшмалари, товар биржалари ва бошқалар.

Бозор ислохотлари (рыночный реформа, market reform) – Бозор иқтисодиётини ва бошқа муносабатларини шакллантиришга қаратилган чора-тадбирлар мажмуи.

Бозор иқтисодиёти (рыночный экономика, market economy) – Товар ишлаб чиқариш, айирбошлаш ва пул муомаласига асосланган иқтисодий монополизмни инкор қилувчи, аҳолини ижтимоий муҳофаза қилишга асосланган иқтисодий тизим.

Бозор конъюнктураси – Муайян вақт мобайнида товарлар бозорининг ҳолатини тавсифловчи вақтинчалик иқтисодий вазият бўлиб, қуйидаги белгилар орқали аниқланади: ички ва ташқи савдодаги ўзгаришлар; ишлаб чиқариш ва қурилиш динамикаси; товар захиралари ҳаракати; нархлар динамикаси ва бошқалар.

Бозор котиловкаси (рыночный котировка, market quotation) – Бозорда товар (хизмат)лар талаб ва таклиф асосида нобиржавий валюта бозорида амалга оширилиши.

Бозор объекти (рыночный объект, market object) – Бозорга айирбошлаш муносабатларига жалб қилинган иқтисодий фаолиятнинг натижалари ва иқтисодий ресурслар, товар, пул ва унга тенглаштириладиган молиявий активлар.

Бозор субъекти (рыночный субъект, market subject) – Бозорнинг, айирбошлаш муносабатларининг қатнашувчилари.

Бозор тизимлари (рыночный система, market system) – Бозорлар қуйидаги асосий турларга – суббозорларга, бозор сигментларига бўлинади. Умуман бозор бой ва мураккаб тузилиши билан характерланади. У турли мезонлар бўйича тавсифланади: 1) Бозор муносабатлари объектларининг иқтисодий аҳамияти бўйича истеъмол моллари ва хизматлари бозори, саноат моллар бозори, оралик моллар бозори, ноу-хау бозори, хомашё бозори, меҳнат бозори, қимматли қоғозлар бозори, чайқов бозори, иккиламчи хомашё бозори ва бошқалар; 2) географик ҳолати бўйича маҳаллий, миллий, жаҳон; 3) рақобатни чеклаш даражаси бўйича - монополистик, олигополистик, монополистик, эркин, аралаш; 4) тармоқлар бўйича - автомобиль, компьютер, нефть ва бошқалар; 5) сотиш хусусиятига кўра улгуржи, чакана бозорларга бўлинади.

Бозор қиймати (рыночный стоимость, market value) – Харажатлари белгиланган тарзда ишлаб чиқарилган товарнинг қиймати. Бу қиймат товарларни бозордаги баҳосини тартибга солиб туради.

Бонус (бонус, bonus) – Сотувчи ўз маҳсулотларининг нархини харидор билан келишилган ҳолда пасайтирилиши (арзонлаштириш).

Бошқариш (управлять, management) – 1) Бошқариш, идора қилиш; 2) субъект ва органлар томонидан кишилар ҳамда иқтисодий объектларга уларнинг ҳаракатини йўналтириш ва қўйилган натижага эришиш учун амалга ошириладиган онгли равишдаги мақсадли таъсир.

Брокер (брокер, broker) – Воситачи манфаатдор томонидан - мижозлар ўртасида уларнинг топшириқлари ва ҳисобидан турли ишларни амалга оширишда кўмаклашувчи (тижорат, кредит, суғурта ва бошқалар). Брокер коммиссион (воситачилик) ҳақи олади. Брокерлик вазифасини фирма ва ташкилотларнинг шахслари бажарадилар. Брокер айнан биржада ўз ишини амалга оширади. Брокер сотувчи ва харидорни “бирлаштиради”, лекин ўз ҳисобидан иш юритмайди.

Буқалар (быки, bulls) – Қимматли қоғозлар қийматини ошиб боришига умид қилувчи чайқов иштирокчилари.

Бюджет (бюджет, budget) – Давлат, корхона, муассасанинг қонуний тартибда тасдиқланган даврга мўлжалланган пул ифодасининг даромади ва сарф харажатлари.

В

Валюта (валюта, currency) – Мамлакатнинг пул тизимида асос қилиб олинган бирлик, пул тизимининг тури (олтин, кумуш, қоғоз) ўз навбатида чет эл пуллари билан белгиланган ҳолда ҳам ишлатилади.

Валюта курси (валютный курс, exchange rate) – Пул бирлиги баҳосининг бошқа пул бирлигида ифодаланиши; бир мамлакат валютасини иккинчи мамлакат валютасига реал алмашилиш пропорцияси.

Валюта резерви (валютные резервы, currency reserves) – Бир мамлакатнинг валюта маблағлари ва олтин жамғармалари.

Валюта сиёсати (валютный политика, currency policy) – Валюта муносабатларида иқтисодий, ҳуқуқий ҳамда ташкилий тадбирлар ва шакллар йиғиндиси. Бу воситалар ёрдамида ҳалқаро молия-кредит ташкилотлари, давлатнинг марказий молия ва банк муассасалари валюта муносабатларини тартибга солади.

Валюта тизими (валютный система, currency system) – Валюталар, уларни ўзаро айирбошлаш ва қўллаш қоидалари ва нормалари, тўлов воситаси сифатида

қўлланилиши ва валюта қўлланиши билан пул-кредит муносабатларининг йиғиндиси.

Валюта чегаралари (валютные ограничения, currency controls) – Бир мамлакатда валюта операциялари бўйича белгиланган чеклаш тадбирлари; маъмурий ва қонуний тартибда белгиланган хориж валютаси ва бошқа валютага тегишли қимматли нарсалар бўйича операцияларини чеклаш учун йўналтирилган норматив қоидалар тизими.

Валюта қиймати (валютная стоимость, currency cost) – Валюталарнинг сотиб олиш қобилияти, ҳар бир валюта бирлигига сотиб олиш мумкин бўлган товарлар ва хизматлар миқдори.

Вақтбай иш ҳақи (по часовой заработная плата, on hour wages) – Ишчининг ишлаган вақти (кун, ҳафта, ой) ҳисобга олиниб, тўланадиган иш ҳақи.

Вексель (вексель, bill) – Қатъий белгиланган шаклдаги ёзма қарз мажбурияти. Вексель эгаси муддат тугагандан сўнг белгиланган пул суммасини талаб қилишга ҳақли. Векселнинг кўп турлари мавжуд, масалан: оддий вексель, тижорат вексели, молиявий вексель ва банк вексели.

Г

Гиперинфляция (гиперинфляция, hyperinflation) – Товарлар баҳоси ва пул массасининг тез суръатда ошиб кетиши. Пул бирлиги қадрсизланади, тўлов оборотига салбий таъсир этади. Гиперинфляция нархлар ойига 1,5 баробар ошганда вужудга келади.

Глобал молиявий - иқтисодий бозор – Жаҳон мамлакатлари ўртасидаги молиявий - иқтисодий алоқаларни ягона ҳўжалик тарзида амал қилишига асосланган муносабатлар.

Грант (грант, grant) – Нотижорат ташкилотлари ёки хусусий шахсларга аниқ вазифаларни бажариш учун тақдим қилувчи (жамғармалар, корпорациялар, давлат ташкилотлари ёки хусусий шахс) томонидан қайтарилмаслик шарти билан бериладиган маблағ.

Д

Давлат (государство, state) – Фойда олишни мақсад қилиб қўймаган, иқтисодиётни тартибга солиш вазифасини амалга оширадиган, турли хил бюджет ташкилотлари ва муассасалари мажмуи.

Давлат бож (государственный пошлина, public tariff) – Давлатнинг махсус қўйилган юридик ташкилотлари томонидан фуқаролар ва шахслардан уларга кўрсатилган бир қанча юридик ҳамда бошқа хизматлар учун ундириладиган ҳақ.

Давлат даромадлари (государственные доходы, public incomes) – Давлатнинг ўз функцияларни амалга ошириш учун мўлжалланган даромадлари. Давлат даромадларининг асосий манбалари: солиқлар, тўловлар, чет элдаги кредитлар ва улардан келадиган ёрдам, ташқи савдодан тушадиган даромадлар.

Давлат инвестицияларини чегириб ташлаш (вытеснение государственных инвестиций, replacement of the public investments) – Давлат харажатлари қисқариши ёки солиқларнинг ошиши, фоииз ставкаларининг пасайишига олиб келади, бу ўз навбатида давлатнинг инвестиция қилиш харажатлари ошиш жараёни.

Давлат мулки (государственное имущество, public property) – Мулк давлатга тегишли бўлиши, мулкка эгалик қилиш, фойдаланиш ва уни тасарруф этиш давлат эҳтиёрида бўлиши.

Давлат тасарруфидан чиқариш (разгосударствление, privatisation) – Давлат корхоналарини ва ташкилотларини жамоа, масъулияти чекланган жамиятларга, давлатга қарашли мулк бўлмайдиган бошқа корхоналар ва ташкилотларга айлантириш.

Давлат томонидан сотиб олиш (государственные закупки, public purchases) – Давлат бюджети ҳисобидан ички ва ташқи бозорда ишлаб чиқарилган товарлар ва хизматларнинг сотиб олинган қисми.

Даромадлар (доходы, incomes) – Корхонанинг даромади. Натурал ва пул кўринишида бўлади. Даромад солиқли ва солиқсиз турларга бўлинади. Даромад тушунчаси давлат ҳақида гап кетганда, миллий даромад, корхона даражасида (ялпи даромад, соф даромад) ва алоҳида шахслар кўрилганда аҳолининг пул даромадлари, фуқароларнинг реал даромадлари ва шахсий даромад шаклида бўлиши мумкин.

Демпинг (демпинг, dumping) – Муайян товарни чет элга ўз мамлакати бозорига нисбатан арзонроқ нархда сотиш.

Демпинг нарх (демпингная цена, dumping price) – Бозорда ўз мавқиени мустаҳкамлаш ва рақибларини сиқиб чиқариш учун фойдаланилиб, бозорга кириб олиш.

Дефицит (дефицит, deficit) – Тақчиллик, камомад, харажатларнинг кутилган даромадлардан ортиб кетиши.

Дехқон хўжалиги (кристьянская хозяйство, christian a facilities) – Оилавий майда товар хўжалиги бўлиб, оила аъзоларининг шахсий меҳнати асосида, мерос қилиб қолдириладиган умрбод эгалик қилиш учун оила бошлиғига берилган таморқа ер участкасида қишлоқ хўжалиги маҳсулоти етиштиради ва реализация қилади.

Дивиденд (дивидент, dividend) – Акционер жамияти соф фойдасининг бир қисми, акционерларга даромадлар нақд пул ёки акциялар билан тўланади.

Дилерлар (дилеры, dealers) – Товарлар, маҳсулотларни қайта сотиш билан шуғулланувчи шахс ёки фирма.

Директор (директор, director) – У ёки бу ташкилот бошқарувчиси ёки бошлиғи.

Доимий инфляция (хронический инфляция, chronic inflation) – Нисбатан юқори ёки паст инфляция даражаси узок муддат давомида ушлаб туриладиган иқтисодий вазият. Барқарорликка эришгунга қадар давомли юқори инфляция даражасига хос бўлган мамлакатларга, масалан: Бразилия, Исроил, Мексика, Перу, Аргентинани келтириш мумкин.

Доимий нархлар (постоянные цены, fixed prices) – Базис йилга нисбатан пул бирлигининг харид қобилияти ўзгаришини ифодаловчи нархлар.

Доимий харажатлар (постоянные затраты, fixed inputs) – Ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган ишлаб чиқариш сарфлари

Ё

Ёлланма ходимлар – Иш берувчилар билан келишилган микдордаги иш ҳақи эвазига белгиланган иш вақти давомида топширилган хизматни бажариш

мажбуриятларини олиб меҳнат шартномалари асосида ёлланиб ишлайдиган ишчи ва хизматчилар.

Ёпиқ иқтисодиёт (закрyтая экономика, closed economy) – Халқаро савдода иштирок этмасдан товар (хизмат)лар ва капитал оқимлари миллий чегарадан ташқарига чиқмаган ҳолда амалга ошиши.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти (акционерное общество закрытого типа, close joint-stock company) – Акциялари фақат ўз муассислари ёки олдиндан белгиланган доирадаги шахслар орасида тақсимланадиган акциядорлик жамияти.

Ж

Жами таклиф (совокупный предложения, aggregate supply) – Муайян нархлар даражасида ишлаб чиқарилиши ва таклиф қилиниши мумкин бўлган товар ва хизматларнинг реал ҳажми.

Жами талаб (совокупный спрос, aggregate demand) – Уй хўжаликлари, корхоналар, ҳўкумат ва чет эллик харидорларнинг баҳоларга маълум даражасида иқтисодиётда ишлаб чиқарилган якуний товар ва хизматларнинг умумий ҳажмига бўлган талаби.

Жамоа мулки (коллективная собственность, collective ownership) – Мулкчиликнинг бир шакли сифатида жамоага бирлашган кишилар томонидан моддий ва маънавий бойликларни биргаликда ўзлаштиришдир. Масалан, ижара корхоналари, жамоа корхоналари, кооперативлар, акционер жамиятлари, хўжалик ширкатлар, ассоциациялар ва ижтимоий ташкилотлар киради.

Жарима (штраф, fine) – Қонунни, шартномани ёки белгиланган қонидани бузганлиги учун кўриладиган тадбир, пул тўлови; жарима.

Жаҳон банки (мировой банк, world bank) – Расмий номи халқаро таъмирлаш ва тараққиёт банки бўлиб, ривожланаётган мамлакатларнинг иқтисодий ўсишини рағбатлантириш учун уларга қарз бериб турадиган халқаро ташкилот.

Жисмоний шахс (физическое лицо, physical body) – Иқтисодий фаолиятда катнашувчи ва бу жараённинг тўла ҳуқуқли субъекти сифатида фаолият кўрсатувчи шахс. Жисмоний шахс ўзининг номидан иш юритади, фирма ёки корхона каби ҳокимиятда руйхатдан ўтиш мажбуриятидан озод.

Жорий инвестиция (текущие инвестиции, current investment) – Эркин сотиладиган ва бир йилдан кўп бўлмаган муддатда эгалик қилишга қаратилган капитал.

З

Заём (заём, borrowed money) – Қарз; заём берувчи ва заём оловчи ўртасида тузиладиган келишув, битим. Заёмлар бир неча турларга бўлинади: давлат заёми, ютуқли заём, муддатсиз заём, ташқи заём, тилла заём, ҳукуматлараро заём, очик заём ва бошқалар.

Зарарлар (убытки, damages) – Корхона ёки хўжалик фаолиятида ишлаб чиқариш харажатларининг даромадидан ошиб кетган қисми.

Зарурий маҳсулот (важный продукт, important product) – Ишчи ва хизматчиларнинг зарурий иш вақтида яратилган ва ишчи кучини меъёрий ҳолатда сақлаш ва қайта тиклаш учун зарур маҳсулот.

И

Ижара (аренда, lease) – Мулкый ёлланиш бўлиб, унда ижарага сўровчига маълум мукофот пул эвазига яъни ижара ҳақи учун шартнома асосида мулк вақтинча фойдаланишга бериш.

Ижтимоий ёрдам (социальная помощь, social help) – Вақтинча ишсиз қолган ва меҳнат қобилиятини йўқотган кекса, касал фуқароларни моддий жиҳатдан таъминлашни кафолатлаш тизими. Бу кафолатни амалга ошириш учун махсус фондларда пул маблағлари тупланади. Бу фондлар фуқароларнинг ўз меҳнат ҳаёти давомидаги тўловларига, улар ишлаган ташкилотлар ҳамда давлат ажратмаларига асосланган ҳолда ташкил топади.

Ижтимоий ишлаб чиқариш (социальная производства, social production) – Ўзаро боғлиқликда ва доимий алоқада бўлган барча индивидуал ишлаб чиқаришларнинг бирлиги.

Импорт (импорт, import) – Ички бозорда сотиш мақсадида товар, маҳсулотларни чет элдан келтириш; хориж фирма ташкилотлари хизматидан пулли фойдаланиш; чет эл товар ва капиталини кредит ва заём кўринишида мамлакатга келтириш.

Импорт харид самараси (польза покупки импорта, benefit of purchase of import) – Мамлакатда товар ва хизматларнинг ички нархлари ташқи нархларга нисбатан ошиб бориши, импорт маҳсулотга бўлган талабнинг ошиши.

Инвентаризация – Корхоналар, фирмалар, ташкилотларда мулк ва товарларни рўйхатдан ўтказиш; натура ҳолидаги бойликларнинг мавжудлиги ёки ҳолатини, маблағларни мунтазам текшириб туриш, шунингдек, уларнинг моддий бойликларни ҳисобга олиш қайдномаларига мувофиқлигини аниқлаш мақсадларида даврий қайта ҳисобга олиш.

Инвестиция (инвестиция, investment) – Ишлаб чиқариш (хизмат курсатиш)ни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда иқтисодиётнинг турли тармоқларига узоқ муддатли капитал киритиш.

фойдаларнинг ўсиши ва янгиланишини белгилаб берувчи тадбирлар тизими.

Инвесторлар – Хусусий ва қарзга олинган мулкый ва интеллектуал қийматларни сарфлаш ҳақида қарор қабул қилувчи инвестиция фаолияти субъектлари. Инвесторлар объектлар ва инвестиция натижаларига эгалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф қилиш ҳуқуқига эга бўлади. Инвесторлар кредиторлар ва харидорлар ролини бажаришлари, шунингдек, инвестиция фаолиятининг бошқа иштирокчилари функцияларини бажаришлари мумкин. Одатда инвесторлар капитал қуйилмалар сарфланадиган соҳаларни аниқлайдилар, контракт ва шартномаларнинг шартларини ишлаб чиқадиладар ва инвестиция актининг бошқа томонлари билан - контрактор, ҳукумат органлари, пировард маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва шу маҳсулотнинг истеъмолчилари билан ҳисоб-китобларни амалга оширадилар.

Инновация (инновация, innovation) – Янги техника, технология, илмий тадқиқотларни ишлаб чиқиш учун маблағларни йўналтириш фаолияти.

Институционал сиёсат – Давлат томонидан мулкчилик, меҳнат, молиявий, ижтимоий ва бошқа соҳаларда янги иқтисодий институтларни шакллантириш, эскиларини йўқотиш, мавжудларини трансформациялаш бўйича амалга оширадиган чора-тадбирлар, ҳатти-ҳаракатлар.

Интенсив иқтисодий ўсиш (интенсивный экономический рост, intensive economic growth) – Ишлаб чиқариш омилларининг ривожланиб, улардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш орқали маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг кўпайиб бориши.

Инфляция (инфляция, inflation) – Лотинча “inflation” сўзидан олинган бўлиб, шиш, бўртиш, кўпчиш деган маънони англатади. Инфляция пулнинг қадрсизланиши, пул массасининг товар ва хизматлар массасидан устунлиги натижасида товар билан таъминланмаган пуллар пайдо бўлиши. Иқтисодиётда баҳоларнинг мунтазам ошиб бориш жараёни.

Инфляция даражаси (норма инфляции, rate of inflation) – Маълум вақт ичида (ой, йил) нарх даражасининг фоиздаги ўзгариши.

Инфрамузилма (инфраструктура, infrastructure) – Такрор ишлаб чиқариш шартларини таъминловчи ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш тармоқлари комплекси: йўллар, алоқа, транспорт, маориф, соғлиқни сақлаш ва бошқалар.

Ислохотлар концепцияси (концепция реформы, concept of reform) – Ижтимоий-иқтисодий ислохотларнинг асосий мақсад ва йўналишлари, уни амалга оширишнинг вазифалари ва стратегик йўлларининг умумий ғояси.

Истеъмол (потребление, consumption) – Истеъмол қилиш, фойдаланиш, ишлатиш; ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнининг сўнгги фазаси бўлиб, аҳолининг иқтисодий талабларини таъминлаш жараёнида ижтимоий маҳсулотлардан фойдаланиш.

Истеъмол бозори (потребительская рынок, consumer the market) – Аҳоли истеъмоли учун зарур бўлган товарлар ва хизматларни айирбошланиши.

Истеъмол кооперативлари (кооперативы потребления, cooperative societies consumption) – Чакана савдо корхоналари, уларнинг аъзолари фойда тақсимотида қатнашадилар ёки товар ва хизматларни арзонроқ нархда сотиб оладилар.

Ички маблағлар (внутренние фонды, internal funds) – Фирманинг ички манбаларидан тушадиган фойда ёки бошқа даромадлар.

Ички харажатлар (внутренние расходы, internal charges) – Корхонанинг ўзига тегишли бўлган ресурслардан фойдаланиш ҳисобидан сарфланган харажат.

Ишбай иш ҳақи (сдельная работа, piecework) – Ишлаб чиқарган маҳсулоти миқдорига ёки бажарган иш ҳажмига қараб тўланадиган иш ҳақи.

Иш вақти (время работы, hours of work) – Ишлаб чиқаришда банд бўлган аҳолининг ишлаган вақт ҳажми.

Ишлаб чиқариш жараёни (процесс производства, process production) – Инсонларнинг истеъмоли учун зарур бўлган моддий ва маънавий неъматларни яратишга қаратилган жараён.

Ишлаб чиқариш инфраструктураси – Ишлаб чиқаришнинг ривожланиши учун ташқи шарт-шароитларни таъминловчи тармоқлар мажмуи бўлиб, ўз ичига темир ва автомобил йўллари, электр, газ ва сув таъминоти, алоқа коммуникациялари, омбор хўжалиги ва бошқаларни олади.

Ишлаб чиқариш харажати (расход производства, charge of production) – Товар ва хизматларни ишлаб чиқариш ва истеъмолчиларга етказиб беришга кетган харажат.

Ишсизлик (безработица, unemployment) – Иқтисодий жихатдан актив аҳолининг бир қисми ўз иш кучини қўллай олмай “ортиқча” бўлиб, меҳнатнинг захира армияси бўлиб қолиш ҳодисаси. Турлари: фрикцион, таркибий, мавсумий, даврий ва ҳудудий.

Ишчи кучи (рабочая сила, labour) – Инсоннинг меҳнат қилишга бўлган ақлий ва жисмоний қобилиятининг йиғиндиси.

Иш ҳақи (заработная плата, wage) – Фуқароларнинг қилган меҳнатлари, хизматлари учун тўланадиган ҳақ (бир ойда бир марта ёки икки марта); миллий даромаднинг бир қисми бўлиб, ишловчининг меҳнати учун сон ва сифат жихатдан

тақсимланади, унинг шахсий истеъмолига келиб тушади; меҳнат учун мукофот. Масалан, иш ҳақи, аванс, мукофот.

Иқтисодиёт (экономика, economics) – Чекланган иқтисодий ресурслардан унумли фойдаланиб инсонлар учун зарур бўлган ҳаётий воситаларни ишлаб чиқариш ва истеъмолчиларига етказиб беришга қаратилган ва чамбарчас боғлиқликда амал қиладиган фаолият тизими.

Иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солиш (государственное регулирование экономики, government adjustment of economy) – 1) Давлатнинг хўжалик субъектларига ва бозор конъюнктурасига бозор механизмларига амал қилиши учун нормал шароит яратиш, ҳамда экологик ва ижтимоий муаммоларни ҳал этиш мақсадида таъсир этиши; 2) иқтисодиётни барқарорлаштириш, тартибга солиш бир маромда ишлашини йўлга қуйиш; иқтисодий ҳолатлар ва уларнинг алоқаларининг ўзгаришини ёки қувватлашни таъминловчи мақсадли йўналтирилган жараёнлар. Механизмлари: солиқлар, нархлар, давлат бюджети ва тадбиркорлиги, пул-кредит воситалари ёрдамида муайян иқтисодий сиёсатни амалга ошириш.

Иқтисодиётнинг рақобатбардошлиги – Мамлакат иқтисодиётининг халқаро савдода иштирок этиш, жаҳон бозоридаги ўз ўрни ва мавқеини сақлаб қолиш ва кенгайтира олиш, жаҳон талабларига жавоб берадиган маҳсулотлар ишлаб чиқара олиш лаёқати бўлиб, қуйидагилар орқали белгиланади: мамлакатдаги ишлаб чиқаришнинг техник-иқтисодий даражаси, ишлаб чиқариш харажатлари миқдори, ишлаб чиқарилаётган товарлар сифати, инфратузилманинг ривожланганлик даражаси, мутлақ ва нисбий устунликларнинг мавжудлиги.

Иқтисодиётни эркинлаштириш (освободить экономику, to exempt economy) – Нима, қанча ишлаб чиқаришни, қаерга, қанча баҳода сотишни тадбиркорликнинг ўзи белгилаши учун имкон бериш. Иқтисодиётнинг барча соҳалари ва тармоқларини эркинлаштириш, хўжалик юритувчи субъектларнинг эркинлигини ва мустақиллигини таъминлаш, тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш учун барча шарт-шароитларни яратиш.

Иқтисодий ислохотлар (экономические реформы, economic reforms) – Иқтисодиётда туб (ёки қисман) ўзгаришларга қаратилган тадбирлар.

Иқтисодий мувозанат (экономическое равновесие, economic balance) – Иқтисодий жараёнлар, ҳодисаларнинг икки ёки бир неча томонининг бир-бирига тенг келиш ҳолати.

Иқтисодий ночор корхоналар – Муайян миқдорда капитал йўқотиш, ишлаб чиқариш майдонларининг қисқариши, ишсизлар сонининг ортиши, рақобатбардош бўлмаган маҳсулот ишлаб чиқарадиган ва бунинг учун катта миқдорда материаллар, хом ашё, ёнилғи, меҳнат ресурслари сарфлайдиган қоқоқ, самарасиз корхона.

Иқтисодий ресурс (экономический ресурс, economic resource) – Маълум даврда маълум бир мамлакат ихтиёрида тўпланган ва мавжуд бўлган ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш), уларни истеъмолчиларга етказиб бериш ва истеъмол жараёнида қўлланиладиган восита, захиралар ва имкониятлар манбаи.

Иқтисодий ўсиш (экономический рост, economic growth) – Ялпи ички маҳсулот миқдорининг мутлоқ ва аҳоли жон бошига ҳамда иқтисой ресурс харажатлари бирлиги ҳисобига кўпайишида ва сифатининг яхшиланишида ифодаланади.

Йиллик ҳисобот (годовой отчет, annual statement) – Бир йиллик давлат бюджети даромадлари ва харажатлари акс эттирган ҳужжат.

Йиғимлар (сборы, charge) – Йиғилган ёки олинадиган пул, тушган пул, тушум; тўплаш, йиғим, йиғиб териб олиш, қабул қилиш.

К

Капитал (капитал, capital) – Ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишда хизмат қилиб, ўз эгасига даромад келтирадиган ишлаб чиқариш воситалари, товар, пул, қимматли қоғозлар ва бошқалар.

Капитал бозори (рынок капитала, market of the capital) – Асосий маблағлар ҳаракатини таъминловчи қисқа ва узоқ муддатли операциялар.

Капитал қўнайишидаги олинадиган даромад (выгода капитала, capital gain) – Муайян вақт давомида активлар қийматининг ўсиши.

Капитал сарфлар (капитальные расходы, capital costs) – Асосий капитални кенгайтириш ва уни қайта тиклашга, айланма маблағларни кенгайтиришга қаратилган сарфлар.

Кичик корхоналари (малые предприятия, small business enterprise) – Мустақил хўжалик фаолиятини олиб боровчи, ўз балансига эга бўлган, солиқлар ва бошқа тўловларни тўлагандан сўнг қолган фойдасини ўзи тақсимлайдиган корхона. Енгил ва озиқ овқат саноатида, металлургия ишлов бериш, ёғочни қайта ишлаш, қурилиш материаллари ва мебел саноатида 100 киши, машинасозлик, металлургия, ёқилғи-энергетика ва кимё саноатида 50 киши, фан, илмий хизмат, транспорт, алоқа, хизмат кўрсатиш соҳаси, умумовқатланиш ва ноишлаб чиқариш соҳасида 25 кишигача ишлайдиган корхоналар.

Консалтинг (консалтинг, consulting) – Маслаҳат ва сифатли консалтинг берадиган хизмат тури.

Концерн (концерн, concern) – Корхоналар бирлашишининг ривожланган шакли, молия алоқалари, манфаатлар асосидаги шартномалар, шахсий мақсадлар асосида фаолият кўрсатади. Бошқарув тизимининг бир тури.

Концессия (концессия, concession) – Саноат корхоналарининг ердан фойдаланганлиги учун давлат ва хусусий тадбиркор ўртасида тузилади.

Конъюнктура (конъюнктура, conjuncture) – Конъюнктура бирор ишнинг боришига, оқибатига таъсир этувчи умумий аҳвол, вазият, шароит. Масалан, бозор конъюнктураси, халқаро конъюнктура.

Кооператив (кооператив, co-operative) – Дастлабки босқичда ўз-ўзини бошқариш ва молиялаштириш мақсадида тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун ихтиёрий равишда бирлашган фуқаролар гуруҳини жамлаган ташкилот. Ҳамкорликда маҳсулот ишлаб чиқариш, сотиш, сотиб олиш, товарлар истеъмоли ва хизмат кўрсатиш мақсадида ташкил этилади. Ундаги жамғармалар қатнашчиларининг пай ва бадаллари асосида вужудга келади.

Корхона (предприятие, plant) – Ҳуқуқий шахс ҳуқуқига эга бўлган, мулкчилик ҳуқуқи ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи бўйича ўзига қарашли мол-мулкдан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқарадиган ва сотадиган ёки маҳсулотни айирбошлайдиган, хизмат курсатадиган, беллашув ҳамда мулкчиликнинг барча шакллари тенг ҳуқуқлиги шароитида амалдаги қонунларга мувофиқ ўз фаолиятини рўёбга чиқарадиган мустақил хўжалик юритувчи субъект.

Корхоналарга преференция бериш – Миллий иқтисодиётда фаолият кўрсатувчи корхоналарни молиявий қўллаб-қувватлаш мақсадида улар томонидан ишлаб чиқаришга чет элдан олиб кириладиган хомашё ва материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, шунингдек асбоб-ускуналарни олиб келишда бож тўловлари ва бошқа жараёнлар бўйича енгилликлар (имтиёзлар) берилиши.

Корхонанинг инновацион салоҳияти – Корхонанинг янгиликларни жорий қилиш ёрдамида бозор шароитларида фаолиятнинг самарадорлигини ошириш мақсадида корхонанинг ўзига хос хусусиятлари билан белгиланадиган ривожланиш қобилияти. Корхонанинг инновацион салоҳиятининг ички инновация жараёнидаги барча босқичларнинг (ижтимоий меҳнат ва ресурсларнинг сарф меъёрлари асосида) бир маромда кечишига имкон беради.

Кредит (кредит, credit) – Пул маблағлари, товар ва хизматларни келишилган устама (фоиз) тўлаб қайтариб бериш шарти билан маълум муддатларга қарзга бериш. Кредит берилиш муддатларига кўра:

қисқа муддатли (1 йилгача); ўрта муддатли (1 йилдан - 5 йилгача); узоқ муддатли (5 йилдан ортиқ) бўлади.

Кредитор (кредитор, creditor) – Қарз берувчи.

Кризис (кризис, crisis) – Низонинг кескин шакли; мақсад ва маблағ, тактика ва стратегиянинг қаршилиги. Ишлаб чиқариш субъектларнинг кескин пасайиши билан белгиланади.

Кутилаётган инфляция даражаси – Мавжуд ижтимоий-иқтисодий ахборотлар, маълумотлар асосида алоҳида шахс ва корхоналар томонидан кутиладиган бўлғуси даврдаги инфляция даражаси.

Кўчмас мулк (недвижимость, real estate) – Ер, табиий ҳудудлар ва ер билан боғланган мулк. Ерга эгалик ҳуқуқлари ҳам кўчмас мулкга киради.

Л

Лизинг (лизинг, leasing) – Машина, асбоб-ускуналар, транспорт воситаларини, ишлаб чиқариш биноларини, иншоотларини узоқ муддатли ижарага бериш. Ижаранинг бир тури бўлиб, муайян даврдан кейин, ижара тўловларининг ҳаммаси амалга оширилгандан кейин ижарага олинган нарса, ижарачи мулкига айланади.

Ликвидлилик (ликвидность, liquidity) – 1) Нархларни ўзгариши билан йирик миқдордаги қимматли қоғозларни бозорнинг ўзлаштириш қобилияти; 2) компанияни тез ва осон сотиладиган асосий ёки оборот капитали элементлари.

Лимит (лимит, limit) – 1) Чегара, чеклаш; 2) чекланган кредит сўммаси, аниқ ресурс тури.

Лицензия (лицензия, license) – Баъзи хўжалик фаолияти ва ташқи савдо операцияларини бажариш учун давлат томонидан бериладиган рухсат.

Лицензиялаш (лицензировать, license) – Четдан мол келтириш ёки чет элга мол чиқариш учун давлат органлари томонидан лицензиялаш (ижозат бериш).

Лойиҳа (проект, project) – Ресурслар ва вақт бирлиги билан чекланган, назарий ишланмалар билан асосланган лойиҳа цикли концепцияси кўринишида таърифланган, белгиланган жараёни тайёрлаш ва мақсадли фаолиятни амалга ошириш.

М

Мажбурий резерв сиёсати (принуждённая резервная политика, forced reserve policy) – Муомаладаги пул массасининг ҳажмини, банкларнинг ликвидликлигини муофиллаштириш ва инфляция суръатларини тушириш мақсадида Марказий банк тижорат банклари учун мажбурий резерв нормасини ўрнатиш сиёсатини амалга ошириши.

Мажбурият (обязательства, liability) – Мажбурият, вазифа, бурч, тилхат; Шартнома билан расмийлаштирилган фуқаролик-ҳуқуқий муносабатлар.

Макроиқтисодиёт (макроэкономика, macroeconomics) – Моддий ва номоддий ишлаб чиқариш соҳаларини яхлит бир бутун қилиб бирлаштирилган миллий иқтисодиёт ва жаҳон ҳўжалиги даражасидаги иқтисодиёт.

Макроиқтисодий сиёсат (макроэкономическая политика, macroeconomic policy) – Мамлакат иқтисодиётининг барча соҳаларини ўз ичига қамраб олган давлат сиёсати.

Масъулияти чекланган жамият (общество с ограниченной ответственностью, limited society) – Бир ёки бир неча шахс томонидан таъсис этилган, устав фонди таъсис ҳужжатлари билан белгиланган миқдорда улушга бўлинган ҳўжалик жамияти. Масъулияти чекланган жамиятнинг иштирокчилари унинг мажбуриятлари бўйича жавобгар бўлмайдилар ва жамият фаолияти билан боғлиқ зарарлар учун ўзлари қўшган ҳиссалар қиймати доирасида жавобгар бўлади.

Маҳсулотни маркалаш (маркировка изделия, product labeling) – Бирон бир маҳсулотнинг мазмуни ва фойдаланиш хусусиятини бирхиллаштириб ифодаладиган ахборот бериш.

Менеджер (менеджер, manager) – Ишлаб чиқариш самарадорлиги ва даромадини ошириш тамойиллари, услуб ва тадбирлари мажмуидан фойдалана оладиган шахс.

Менеджмент (менеджмент, management) – Энг самарали ишлаб чиқаришни ташкил қилиш мақсадида маънавий, молиявий, моддий ва хом-ашё манбаларидан фойдаланишини бошқариш санъати.

Меҳнат (труд, labor) – Товар ва хизматларни ишлаб чиқариш учун инсон сарфлайдиган жисмоний ва ақлий куч, ғайрат.

Меҳнат биржаси (биржа труда, employment exchange) – Меҳнат бозорининг институти, иш берувчилар ва ёлланма ишчилар кучи ўртасида воситачилик қиладиган бўғин. Меҳнат биржаси ёрдамида давлат меҳнат бозорига ўз таъсирини ўтказди, ишга жойлашиш муомаларини бошқаради (жумладан фақат ишсизларни эмас, балки касбини ўзгартирмоқчи бўлган шахсларни ҳам). Меҳнат биржаси мамлакат, жаҳоннинг турли-туман ҳудудларида ишчи кучига бўлган талаб ва таклифларини ўрганади, ёшларни ишга жойлаш, касбга йўналтириш масалалари билан шуғулланади.

Меҳнат унумдорлиги (производительность труда, labour productivity) – Маълум вақт давомида ишлаб чиқарилган маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш учун кетган вақти.

Меҳнат қуроллари (предметы труда, subjects of work) – Инсон унинг ёрдамида табиатда, меҳнат предметларига таъсир кўрсатадиган воситалар.

Микроиқтисодиёт (микроэкономика, microeconomics) – Муайян иқтисодий бирликни таҳлил қилиш, яъни бирорта ишлаб чиқариш корхонасини ўрганиш.

Микрокредит – Хусусий тадбиркорликни ривожлантириш ва бошланғич сармояни шакллантиришга бериладиган кредитлар. Микрокредитлар: а) юридик шахс мақомига эга бўлмаган тадбиркорлик фаолияти учун – энг кам иш ҳақининг 50

баробаригача; б) микрофирма ва деҳқон хўжаликларига энг кам иш ҳақининг 100 баробаригача; в) фермер хўжалигига энг кам иш ҳақининг 200 баробаригача берилади.

Миллий бойлик (национальное богатство, national wealth) – Инсоният жамият таррақиётида аждодлар томонидан яратилган ва авлодлар томонидан жамғарилган моддий ва маънавий бойликлар ҳамда фойдаланишга жалб қилинган табиат бойликлари.

Миллий валюта тизими (национальная валютная система, national monetary system) – Бир мамлакатда валюта амал қилиши билан боғлиқ бўлган иқтисодий ва қонуний муносабатлар йиғиндиси.

Миллий даромад (национальный доход, national income) – Мамлакат иқтисодий ва ижтимоий ривожланишини белгилаб берувчи умумлашган муҳим кўрсаткич. Соф миллий маҳсулот таркибидан бизнесга эгри солиқларни чегириб ташланган қисми.

Молия (финанс, finance) – Пул маблағларининг ҳаракати, уларнинг шаклланиши, тақсимланиши ва фойдаланиши билан боғлиқ бўлган муносабат.

Молиявий давдираш (финансовая паника, finance panic) – Шахсларнинг ўз депозитларида сақлаётган омонотни бир вақтнинг ўзида олиши, иқтисодиётда бу ҳол тижорат ва молия институтларнинг банкротлик ҳолатига тушишига сабаб бўлади.

Молиявий манбалар – Иқтисодиётнинг турли даражасидаги чора-тадбирларни амалга ошириш учун тақозо этилувчи молиявий маблағларнинг келиб чиқиш манбалари. Масалан, молиявий манбалар аҳоли ва корхоналарнинг маблағлари, давлат бюджети маблағлари, қарзга олинган маблағлар, хорижий инвесторларнинг маблағлари ва бошқа кўринишларда бўлиши мумкин.

Молия сиёсати (финансовая политика, financial policy) – Иқтисодий сиёсатнинг таркибий қисми; давлат ўз функциялари ва вазифаларини амалга ошириши учун молиявий маблағларни шакллантириш ва улардан фойдаланиш тадбирлари йиғиндиси. Масалан, солиқ сиёсати, амортизация сиёсати молия сиёсатининг таркибий қисмларидир.

Молия тизими (финансовая система, financial system) – Молиявий муносабатлар ва уларни амалга оширишга хизмат қилувчи турли даражадаги молиявий муассасалар.

Мол-мулк солиғи (имущественный налог, property tax) – Корхона (фирма)нинг бевосита солиқларидан бўлиб, мавжуд асосий фонд (актив)ларнинг дастлабки қийматидан ҳисоблаб олинади.

Монетаризм (монетаризм, monetarism) – Муомалада бўлган пул таълимотини акс эттирган иқтисодий назария. Монетаризмнинг илк формаси; муомалада пул массаси хўжалик конъюктурасини юзага келишига таъсир этувчи омил бўлиб, муомаладаги пул массасини ўзгариши билан ялпи ички маҳсулот миқдори ўртасидан тўғри алоқа ўрнатилади.

Монетар сиёсат (монетарная политика, monetary policy) – Давлатнинг пулга бўлган талаб ва тақлифини ўзгартириш борасидаги сиёсати.

Мониторинг (мониторинг, monitoring) – Хўжаликни текшириб туриш, назорат этиш, маълум бир ҳодиса ёки жараённинг ҳолатини кузатиш, баҳолаш ва башорат (прогноз) қилиш.

Монополия (монополия, monopoly) – Давлат, корхона ёки жисмоний шахсларга у ёки бу фаолият олиб бориши учун берилган ҳуқуқ; йирик фирмалар, компаниялар ёки уларнинг бирлашмалари; яқка ҳокимлик.

Мувофиқлик белгиси (гарантийный знак, guarantee sign) – Маҳсулот ёки хизмат аниқ стандартга ёки бошқа норматив ҳужжатга мос эканлигини кўрсатиш учун маҳсулотга ёки кўрсатилган хизматга доир ҳужжатга қўйиладиган, белгиланган тартибда рўйхатга олинган белги.

Мувофиқлик сертификати (гарантийный сертификат, guarantee certificate) – Маҳсулотнинг белгиланган талабларга мувофиқлигини тасдиқлаш учун сертификатлаштириш тизими қоидаларига биноан берилган ҳужжат.

Мулқдор (владелец, owner) – Ўз ихтиёрига кўра ўзига тегишли мол мулкка эгалик қилади, ундан фойдаланади ва тасарруф этади.

Мулкий бойлик (вещественное богатство, tangible wealth) – Маълум вақт давомида тўғридан-тўғри хизмат кўрсатувчи узоқ муддатли активлар.

Мулкни тасарруф этиш (усвоение имущества, mastering of property) – Мол-мулк тақдирини мустақил ҳал қилиш.

Мулк объектлари (имущественные объекты, property objects) – Мулкка айланган барча бойликлар.

Мулк субъектлари (имущественные субъекты, property subjects) – Мулк объектини ўзлаштиришда қатнашувчилар, мулкий муносабатлар иштирокчилари.

Н

Нарх (цена, price) – Товар қийматининг пулда ифодаланиши; хўжалик механизмида амал қилувчи иқтисодий восита. Бозор шароитида нарх қиймат ўлчови, рағбатлантириш омили, даромадларни қайта тақсимлаш вазифаларини бажаради.

Нарх диапазони (цена диапазона, range the price) – Нархлар оралиғидаги фарқнинг пулдаги ифодаси.

Нархлар индекси (индекс цен, price index) – Хар хил вақт оралиғида товар ва хизматларга нархнинг мувозанати ўзгаришини акс эттирувчи кўрсаткич.

Нарх тизими (ценовая система, price system) – Иқтисодий тизим; Унда ресурслар талаб ва таклиф кучларининг ўзаро таъсири натижасида тақсимланади.

Натурал ишлаб чиқариш (натуральное производство, natural production) – Меҳнат маҳсулотлари ишлаб чиқарувчининг ўз эҳтиёжларини қондириш, ички хўжалик эҳтиёжлари учун мўлжалланиши.

Нафлилиқ (выгодность, profitability) – Товарлар кишиларнинг бирон-бир истеъмолини қондириш лаёқати.

Нетто (нетто, net) – Ўралмаган ҳолдаги товарларнинг соф массаси; фоиз скидкасини чегирган ҳолдаги товарнинг соф баҳоси; харажатларни чегирган ҳолдаги соф даромад.

Номинал даромад (номинальный доход, nominal income) – Аҳоли томонидан пул шаклида олинган даромадлар сўммаси.

Номинал иш ҳақи (номинальная зарплата, nominal salary) – Пул шаклидаги олинган иш ҳақи сўммаси.

Номинал фоиз ставкаси (номинальная процентная ставка, nominal interest rate) – Маълум давр ичида (ой, йил) қарзга олинган пул бирлигига тўланган пул миқдори.

Номинал ялпи ички маҳсулот (номинальный валовой внутренний продукт, nominal gross domestic product) – Мамлакат ҳудудида ишлаб чиқарилган провард товар ва хизматларнинг жорий бозор баҳоларининг умумий йиғиндиси.

Ноу-хау (ноу-хау, know-how) – Корхона ва профессионал фаолиятда амалий қўлланиладиган тажриба ва илмий, техник, ишлаб чиқариш, маъмурий, молиявий, тижорат характеридаги турли хил янги билимлар йиғиндиси; Ноу-хау дан фойдаланиш лицензия шартномаларини тузиш асосида амалга оширилади.

О

Объектнинг реал бозор қиймати – турли омиллар таъсири натижасида давомий равишда ўзгариб боради, шу сабабли у маълум даврга ҳисобланиши мумкин. Шу сабабли бозор муносабатлари шароитида мулк объектларини доимий равишда қайта баҳолаш мақсадга мувофиқ бўлиб ҳисобланади.

Облигация (облигация, bond) – Қимматли қоғоз тури, муддатли қарз мажбурияти. Эгасига кафолатланган даромад олиш ҳуқуқини беради. Акциядан фарқли улароқ, даромад миқдори корхонанинг умумий даромадлигига боғлиқ бўлмайди.

Оддий акциялар (простые акции, common stock) – Компания олган фойдага қараб дивидендлар олиш ҳуқуқини, ҳал қилувчи овоз билан акционерлар йиғилишида иштирок этиш ва компания раҳбариятига сайланиш ҳуқуқини берадиган акциялар.

Оила бюджети (бюджет семье, family budget) – Оиланинг мазкур вақтда вужудга келган пулли ёки жами даромадлари ва харажатлари.

Олигополия (олигополия, oligopoly) – Бир неча йирик компания, фирмани ишлаб чиқаришда ва бозорда ҳукмронлик қилиши.

П

Пай (доля, share) – Қисм, аъзолик ҳиссаси, бадал, бирорта корхона ташкил этилганда аъзолари тулайдиган аъзолик бадаллари.

Пассив тўлов баланси (пассивный платежный баланс, unfavourable pay balance) – Мамлакатнинг хорижий сарф-харажатлари ва тўловлари мамлакатга хориждан келиб тушадиган тушумларидан ошиб кетишини билдирувчи тўлов баланси.

Патент (патент, patent) – Ихтиро, авторлик ҳуқуқи тан олинганда давлатнинг тегишли органи томонидан берилган ҳужжат.

Пеня (пеня, fine) – Тўлов муддатини бузганлиги учун қўлланиладиган санкция (жарима) тўлов сўммасига нисбатан фоизда олинади.

Потенциал ишлаб чиқариш (потенциал производство, potential manufacture) – Мавжуд ресурслардан тўлиқ фойдаланиб ёки ишсизликнинг табиий даражаси ҳолатида иқтисодиётда яратилган маҳсулот ҳажми.

Процент (процент, interest) – Қарз олувчининг, қарз берувчига қарзи учун устама бериши.

Пул (деньги, money) – Ўзига хос товар, барча товарлар қийматининг умумий эквиваленти. Товар қийматини ифодалайди. Турлари: металл, қоғоз, кредит, электрон пуллар айирбошлашда умумий восита бўлиб хизмат қилади. Пул тўртта функция (вазифа)ни бажаради: қиймат ўлчови, муомала воситаси, жамғарма воситаси, тўлов воситаси.

Пулнинг айланиш тезлиги (скорость денежного оборота, speed of a monetary revolution) – Ҳар бир пул бирлигининг мазкур мамлакатда товар ва хизматларни ишлаб чиқариш ва айирбошлашда, ҳар қандай битишувларни таъминлашда йил давомида неча марта айланишлар сони.

Пулнинг харид қобилияти (покупательная способность денег, purchasing capacity of money) – Пулнинг харид қобилияти; пул бирлигининг маълум товарлар сонига айирбошлаш қобилияти.

Р

Рақобат (конкуренция, competition) – Бозор субъектлари иқтисодий манфаатларининг тўқнашишидан иборат бўлиб, улар ўртасидаги юқори фойда ва кўпроқ нафтиликка эга бўлиш учун кураш.

Реал даромад (реальный доход, real the income) – Аҳолининг номинал даромадлари сўммасининг товар ва хизматлари сотиб олиш лаёқати. Аҳоли реал даромадига номинал даромад сўммаси билан бирга баҳолар даражаси, солиқлар ва бошқа омиллар ҳам таъсир қилади.

Реализация (реализация, realization) – Сотиш, пуллаш; тарқатиш; амалга ошириш, фойда олиш, фоизли қоғозлар вексел ва бошқа қимматли нарсаларни пулга айлантириш.

Рейтинг (рейтинг, rating) – Даража, тоифага баҳо бериш. Махсус кафолатхоналар томонидан муайян қарздорнинг қарзини тулай олиш қобилияти ёки қимматбаҳо қоғозларнинг сифати ва ишончилиги аниқланадиган нисбийлик.

Реконструкция (қайта тиклаш) – Фаолият юритаётган корхона маънавий ва жисмоний эскирган қурилма ва асбоб-ускуналарни ишлаб чиқаришни механизациялаштириш ва автоматлаштириш, технологик бўғинлар ва ёрдамчи хизматдаги номутаносибликларни йўқотиш йўли билан алмаштириш ёрдамида тўлиқ ёки қисман ўзгартириш.

Рентабеллик (рентабельность, efficiency) – Корхона хўжалик фаолиятининг бир кўрсаткичи, маълум бир давр давомида корхона фаолияти фойдалилиги (зарар кўриб ишлаши)ни характерлаб беради. Маҳсулотни сотишдан келадиган фойданинг шу маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларига нисбати.

Ресурслар (ресурсы, reserve) – 1) Ресурс, имконият, бойлик манбаи; чора, илож. Масалан: иқтисодий ва молиявий ресурслар; 2) ишлаб чиқаришни таъминлайдиган омил ва воситалари. Иқтисодий ресурслар қуйидагиларни ўз ичига олади: табиий (хом ашёвий, геофизик), меҳнат (инсон капитали), капитал, муомила воситаларини, информатсион ва молиявий ресурслар.

С

Савдо (торговля, trade) – Товар ва хизматларни олди-сотди қилиш шакли. Савдо меҳнат тақсимоли натижасида ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчиларни бир-бирлари билан боғловчи махсус фаолият сифатида келиб чиққан.

Савдо баланси (торговый баланс, merchandise trade balance) – Ташқи савдода экспорт ва импортдан келадиган тушумлар ва тўловлар ўз аксини топади, савдо битимида кўзда тутилган, аммо жорий даврда амалга оширилмайдиган тўловлар ва тушумлар балансида ўз аксини топмайди.

Сальдо (сальдо, balance) – Маълум бир давр мобайнида пул тушумлари ва харажатлар ўртасидаги фарқ; қолдиқ.

Сарфлар (издержки, charges) – Чиким, харажат, сарфлар. Масалан: маъмурий, ялпи калькуляция сарфлар.

Субвенция (субвенция, subvention) – Ҳукумат маҳаллий органларига ёки хўжаликларни турли бўғинларига давлат томонидан бериладиган молиявий ёрдам тури. Ундан фойдаланиш шарт бузилганда уларни қайтариб олиш мумкин.

Субсидия (субсидия, subsidy) – Давлат бюджетидан корхона, ташкилот ва хорижий давлатларга бериладиган маблағ.

Т

Ташқи иқтисодий фаолият (внешнеэкономическая деятельность, foreign trade activities) – Ўзбекистон Республикаси давлат идораларининг, юридик ва жисмоний шахсларнинг хорижий давлатлар, уларнинг юридик ва жисмоний шахслари, халқаро ташкилотлар билан ўзаро фойдали ҳамкорлик ўрнатишга, бундай ҳамкорликни ривожлантиришга қаратилган жами амалий ҳаракатларидир.

Тадбиркорлик (предпринимательство, business) – Фойда олиш мақсадида фуқаролар ва корхоналарнинг ўз ташаббуси асосида мустақил фаолият юритиши. Масалан, хусусий, жамоа тадбиркорлиги. Тадбиркорликни ривожлантириш бозор иқтисодиёти шаклланишининг асосий мезонларидандир.

Тадбиркорлик капитали (предпринимательский капитал, business the capital) – Тадбиркор эҳтиёрида ўз фаолиятини амалга ошириш учун зарур бўлган барча моддий воситалар, товар ва пул маблағлари.

Тадбиркорлик сектори (сектор предпринимательства, sector of business) – Даромад олиш мақсадида амал қилувчи, олинган фойдани ишлаб чиқариш фаолиятини кенгайтиришга сарфланиши.

Тадбиркорлик қобилияти (дар предпринимательства, gift of business) – Инсонда бўлган ташаббускорлик, ташкилотчилик, новаторлик, иқтисодий хавфдан, жавобгарликдан чўчимаслик ҳислатлари мажмуи.

Таклиф (предложение, supply) – Ишлаб чиқарувчилар томонидан ишлаб чиқарилган ва муайян пайтда бозорга чиқарилган ёки келтирилиши мумкин бўлган жами товарлар ва хизматлар миқдоридир. Ишлаб чиқарувчилар бозорда сотишга мўлжалланган товар ҳажми таклиф қилинган товарлар миқдorigа айтилади. Товарлар таклифининг ҳажми сотишга чиқарилган товарлар сўммаси билан белгиланади.

Таклиф инфляцияси (инфляция предложения inflation of the supply) – Мамлакат иқтисодиётида товар ва хизматлар таклифининг камайиши ва товар ва хизматлар баҳоларининг ошиши.

Таклиф қонуни (закон предложения, law of supply) – Товар учун нарх қанча юқори бўлса, бозорга ишлаб чиқарувчилар томонидан шу товарнинг кўплаб миқдори таклиф қилинади. Бу ҳолат уларни мавжуд товар ишлаб чиқариш ҳажмини ўстиришга ундайди. Бу ўз навбатида товар таклифини ўстиради. Демак, нарх ошишига мувофиқ равишда таклиф миқдори ҳам ортади, нарх пасайиши билан таклиф ҳам қисқаради.

Талаб (спрос, demand) – Товар ёки хизматларга бўлган эҳтиёжнинг бозорда намоён бўлиши, лекин бу шунчаки эҳтиёж эмас балки, тўловга қобил, пул билан таъминланган эҳтиёждир.

Талаб инфляцияси (инфляция спроса, inflation of demand) – Иқтисодиётда талаб кескин ошиб кетиши ва уни ишлаб чиқаришнинг реал ҳажми билан қондириш мумкин бўлмай қолган ғазият.

Талаб қонуни (закон спроса, law of demand) – Маълум бир товарнинг нархи қанчалик ошса, талабнинг миқдorigа таъсир этувчи бошқа омиллар ёки шароитлар

ўзгармас бўлганида шу товарнинг камроқ ҳажмига талаб қўйилади; аксинча товар нархи пасайса, унга талаб ортади. Қисқаси, нарх билан талаб миқдори ўртасида тескари боғлиқлик мавжуд. Ана шу акси алоқа талаб қонуни дейилади.

Таннарх (себестоимость, first cost) – Бирор товар ёки маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш учун кетган барча харажатларнинг пулдаги қўриниши.

Тариф (тариф, tariff) – Расмий белгиланган ставка, солиқ, тўлов йиғими; ставкалар тизими. Масалан, транспорт тарифлари, алоқа бўйича божхона тарифлари ва бошқалар.

Тендер (тендер, tender) – 1) Ёзма таклиф, оферта, талабнома; 2) қимматли қоғозлар, савдо учун обуна бўлиши ҳақидаги ариза; 3) муддатли шартномага кура товарни етказиб бериш тўғрисидаги хабарнома; 4) бозорда облигация ва ғазна векселини таклиф этиш воситаси; 5) халқаро савдо шакли. Савдо ташкилотчилари томонидан қатнашувчилар орқали маълум товарни етказиб бериш ёки маълум хизматларни бажариш таклифи қайд этилган қоғоз.

Технологик усул (технологический способ, technological way) – Меҳнат воситалари, материаллар, технология, энергия, ахборотлар ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш биргаликда ишлаб чиқаришнинг технологик усули.

Технополис (технополис, technopolice) – Инновацион жараёнини активлаштиришга мўлжалланган очиқ иқтисодий зона шаклларида бири.

Товар (товар, goods) – Бирон-бир нафлиликка ва қийматга эга бўлган айирбошлаш учун яратилган маҳсулотдир.

Товар ишлаб чиқариш (производство товара, production of the goods) – Товарлар ўзининг истеъмоли учун эмас, балки бозорда сотиш, айирбошлаш учун ва бошқаларнинг истеъмолини қондириш мақсадида ишлаб чиқариш.

Тушум (выручка, billing) – Корхонанинг ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотишдан келган пул маблағи; бирор нарсани сотишдан келадиган фойда; даромад қўринишидаги пул.

У

Улгуржи нархлар (оптовые цены, wholesale prices) – Ишлаб чиқарувчилар томонидан товарлар катта партияларда бир йўла кўтарасига сотилганда қўлланиладиган нарх.

Улгуржи савдо (оптовая продажа, wholesale) – Товар ва хизматларнинг партияси билан ёки кўп миқдорда қайта сотиш ёки профессионал фойдаланиш учун сотиш.

Устав (устав, charter) – Корпорация фаолиятининг тартиб қоидалари; корпорациянинг рўйхатга олинган ҳужжатларида ана шу тартиб қоидалар қайд этилади, уни бошқарувчилар ўз фаолиятида мазкур тартиб қоидаларга амал қиладилар.

Устав фонди (уставной фонд, authorized capital) – Таъсисчи (давлат, ташкилот, муассаса, меҳнат жамоаси, жисмоний шахс) томонидан корхонанинг доимий ихтиёрига бериладиган моддий ва пул маблағларининг йиғиндиси. Устав фондининг дастлабки миқдори корхона ташкил этилаётганида унинг устави қайд этилади ва асосий ҳамда оборот фондларини шакллантириш учун шахсий маблағларнинг асосий манбаи сифатида ишлатилади. Устав фонди миқдори ҳисобот даврининг бошида ва охирида бухгалтерия баланснинг пассивида акс эттирилади ҳамда корхонанинг асосий фондалари қолдиқ қиймати ва оборот маблағларига бўлган энг кам эҳтиёжга мос бўлади. Устав фонди миқдори хўжалик

фаолияти жараёнида ўзгармасдан қолмайди, у кўпайиши ёки камайиши мумкин. Устав фонди асосий воситаларда инвестициялар, меҳнат воситаларини қайта баҳолаш ёки индексациялаш ҳисобига кўпаяди; унинг камайиши асосий воситаларни ҳисобдан чиқариш, эскиришини ҳисоблаш, уларни қайта баҳолаш натижасида бўлиши мумкин. Устав фонди оборот воситаларида унга фойданинг бир қисми қуйилиши, товар-моддий бойликлар ва бошқа оборот воситаларини бепул олиш ҳисобига кўпаяди, ўтган йилги харажатларни ҳисобдан чиқариш, товар-моддий бойликларни арзонлаштириш ва бошқалар ҳисобига камайиши мумкин.

Ф

Фабрика (фабрика, factory) – Машина, техника турларини ва технологияни қўллашга асосланган ҳолда иш юритувчи саноат корхонаси.

Фаровонлик даражаси – Мамлакат фуқароларининг шинам ва бетахлика яшаши учун зарур бўлган турмуш шароитлари, товарлар ҳамда хизматлар билан таъминланиш даражаси.

Фирма (фирма, firm) – Корхона, компания, ташкилот (ишлаб чиқариш, савдо, транспорт, банк ва бошқа соҳаларда). Ўзи мустақил фаолият юритади, устав фондига эга.

Фойда (прибыль, profit) – Баланс фойдаси; товар маҳсулотини ишлаб чиқаришдан олинган фойда ва ҳисоб фойдасига бўлинади; товарлар реализация ва хизматлардан келган даромадлар сўммасидан харажатлар ва солиқларни чегириб ташлангандан сўнг қолган маблағ.

Фойда нормаси (норма возращения, rate of return) – Фойда массасининг ишлаб чиқариш харажатларига бўлган нисбатининг фоиздаги ифодаси.

Фонд бозори (фондовый рынок, share the market) – Қимматбаҳо қоғозлар бозори билан биргаликдаги ҳаракатда бўлиб, фонд биржалари, банклар, холдинглар каби акция ва бошқа турдаги қимматбаҳо қоғозлар чиқаради.

Форс– мажор (форс-мажор, force-majeure) – Ёнғин, табиий офат, уруш каби кутилмаган воқеа ҳамда ҳосидаларнинг ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш жараёнида содир бўлиши мумкин бўлган вазият.

Франчайзинг (франчайзинг, franchising) – Французча сўздан олинган бўлиб, “имтиёз, енгиллик” деган маънони билдиради. 1) Йирик ва кичик тадбиркорлик корхоналарининг келишув шакли; 2) давлатнинг хусусий корхонага берадиган махсус имтиёзи.

Френчайс (привилегия, franchise) – Савдо тармоғининг номидан фойдаланиб хусусий бизнес юритиш ҳуқуқини берадиган лицензия (рухсатнома).

Х

Халқаро иқтисодий интеграция (международная экономическая интеграция, international economic integration) – Жаҳон мамлакатлари ўзаро иқтисодий алоқаларнинг чуқурлаштириш ва барқарор ривожланиши ҳамда миллий хўжаликлар ўртасидаги меҳнат тақсимоти асосида улар хўжалик алоқаларининг бирлашиб бориш жараёни.

Халқаро кредит (международный кредит, international credit) – Бир давлат, ҳуқуқий шахс томонидан иккинчи бир давлатга, унинг банкларга бошқа ҳуқуқий шахсларига муддатлилик ва тўловлилик асосида берилади.

Халқаро меҳнат тақсимои (международное разделение труда, international division of labour) – Алоҳида мамлакатларнинг товар ва хизматларнинг айрим турларини ишлаб чиқаришга ихтисослашуви.

Харажатлар (расходы, charges) – Ишлаб чиқариш фаолияти жараёнида юзага келган чиқим, харажатлар, сарфлар. Харажатларга сотилган маҳсулот таннари, ноишлаб чиқариш маъмурий харажатлар, фоизларни тўлаш, ижара тўлови, иш хақи, солиқлар киради.

Хизматлар экспорти (экспорт услуг, export of services) – Чет эл валюталари ҳисобига чет эллик истеъмолчиларга хизмат кўрсатиш. Масалан: чет эл фуқароларга сайёҳлик хизматини кўрсатиш.

Хусусийлаштириш (приватизация, privatisation) – Давлат мулкнинг хусусий мулкга айлантирилиши; давлат мулкнинг фуқароларга бўлиб бериш (сотиш) воситаси; жамиятнинг ривожлантириш даражаси ва ҳолати учун жавобгарликни тақсимлаш шакли.

Хусусий мулк (частная собственность, private ownership) – 1) Мулкнинг тури; индивидуал мулкнинг бир шакли сифатида фуқаро фойда олиш мақсадида ўз мулкидан фойдаланиш ҳуқуқига эга бўлади. Ишлаб чиқариш фуқарони ўз меҳнати билан ёки ишга ёллаш орқали бўлиши ҳам мумкин; 2) ишлаб чиқариш воситалари ва истеъмол буюмларига хусусий шахслар томонидан эгаллик қилиниши ва ўзлаштирилиши.

Ц

Цивилизация (цивилизация, civilized) – Жамиятнинг ўз тараққиёти жараёнида яратган моддий ва маънавий бойликларнинг, уларни янада кўпайтириб ҳамда такомиллаштириб бориш усуллариининг мажмуи.

Ч

Чакана нархлар (розничные цены, retail prices) – Товарлар бевосита истеъмолчиларга сотилганда қўлланиладиган нарх.

Чакана савдо (розничная торговля, retail trade) – Савдо соҳасида якуний истеъмол учун, аҳолига товарларни доналаб ёки кўп бўлмаган миқдорларда нақд пулга сотишни назарда тутувчи фаолият.

Ш

Шартнома (договор-контракт, contract) – Шартнома, битим, ҳуқуқ ва мажбуриятларни белгилаш, ўзгариши ёки тўхтатиш тўғрисида икки ёки кўп томонлама келишув.

Шартнома баҳоси (контрактная цена, contract price) – Товарлар олди-сотдиси бўйича шартномада кўрсатилган баҳо.

Э

Экспорт (экспорт, export) – Ташқи бозорда сотиш учун товар-пулларни чет элга чиқариш. Экспорт таркибига бошқа давлатларда қайта ишлаб чиқариш учун олиб чиқиладиган моллар, махсус экспорт учун мўлжалланган товарлар киради.

Экстенсив иқтисодий ўсиш (экстенсивный экономический рост, extensive economic growth) – Ишлаб чиқаришга қўшимча иқтисодий ресурсларни жалб қилиш орқали ишлаб чиқариш ҳажмининг ортиб бориши.

Эластиклик (эластичность, elasticity) – Бир узгаришнинг иккинчи унча катта бўлмаган узгаришга таъсири, масалан: экспорт қилинадиган саноат товарларига валюта курси ёки нархларнинг узгариши билан талабларнинг ҳам узгариши.

Эркин бозор (свободный рынок, free market) – Мукамал рақобат қонунлари амал қиладиган бозор.

Эркин индустриал-иқтисодий зона – Жаҳон стандартларига жавоб берадиган ҳамда халқаро бозорда талаб қилинадиган маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, замонавий юқори унумли эга бўлган асбоб-ускуналар ва техника, технологик линиялар ва моделлар, инновацион технологиялар жорий этилган ҳудуд.

Эркин нархлар (свободные цены, free prices) – Талаб ва таклиф таъсирида шаклландиган нарх.

Эҳтиёж (потребность, need) – Организм, инсон шахси, ижтимоий гуруҳ, умуман жамиятнинг ҳаёт фаолияти ва тараққиёти учун объектив равишда зарур бўлган нарсалар; эҳтиёжнинг турлари; иқтисодий, маданий, сиёсий, маънавий, физиологик ва ҳоказо.

Ю

Юридик шахс (юридическое лицо, entity) – Муассаса, корхона ёки ташкилот; инсон ҳуқуқлари ва мажбуриятларининг мустақил субъекти сифатида ўзига юклатилган функцияларни бажарувчи муассаса, ташкилот. Юридик шахс мулк бўйича судларга даъвогар ва жавобгар бўлиш ҳуқуқига эга. Қонунда, маъмурий актда ёки ўз уставида кўрсатилган вазифаларни амалга оширади, ўз мулкига ва ўз мажбуриятларига мустақил равишда жавобгардир.

Я

Ялпи ижтимоий маҳсулот (совокупный общественный продукт, gross social product) – Йил давомида жамият томонидан моддий соҳада яратилган маҳсулотларнинг пул бирлигидаги қиймати; ижтимоий ишлаб чиқаришнинг асосий статистик кўрсаткичларидан бири.

Ялпи ички маҳсулот (валовой внутренний продукт, gross domestic product) – Мамлакат ҳудудида ишлаб чиқарилган барча пировард товар ва хизматлар бозор баҳоларининг умумий йиғиндиси.

Ялпи миллий маҳсулот (валовой национальный продукт, gross national product) – Мамлакат резидентлари томонидан маълум муддат (бир чорак, бир йил) давомида ишлаб чиқарилган якуний товар ва хизматларнинг умумий ҳажмининг бозор баҳосидаги умумий йиғиндиси.

Ў

Ўзгарувчан харажатлар (переменные расходы, variable charges) – Ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар бирлиги кўпайган сари ошиб борувчи чиқимлар.

Ўртача маҳсулот (среднее производство, average production) – Жалб қилинган ишчи кучи ва капиталнинг бир-бирлигига тўғри келадиган маҳсулот миқдори.

Ўтиш даври (переходной период, transitive the period) – Бир иқтисодий тизимдан бошқасига, мавжуд иқтисодий муносабатлардан бутунлай бошқа, янги иқтисодий муносабатларга ўтиш тақозо қиладиган давр.

Қ

Қимматли қоғоз (ценная бумага, capital) – 1) Конверция имтиёзига кўра облигация ва акцияни бошқа қимматли қоғозга алмаштириш. Муайян мулккий ҳуқуқни ифодаловчи ҳужжат. Масалан: акция, облигация, вексел ва ҳоказо. 2) эгасига даромад келтирадиган, эгалик ҳуқуқи ёки заём кўринишидаги пул ҳужжати. Қимматли қоғозга акция, облигация давлат ғазна мажбуриятлари, омонат сертификатлари ва векселлар киради. Қўшилган қиймат келтирадиган даромадга қараб хар хил нархда сотилади.

Реферат мавзулари

- 1.Ўзбекистон Республикасининг 1999 йили 19 августидаги «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонунни ўрганиш
- 2.Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлида № 145 тасдиқланган “Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини ўрганиш
3. Ўзбекистон Республикаст Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 8 майдаги “Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида”ги қарорини ўрганиш
- 4.Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг Миллий стандарти 2006 йил 24 июл қайд килиш рақами 1606, 1604, 1607, 1608 ўрганиш
- 5.Бизнесни баҳолашда қўлланиладиган асосий ёндошишлар ва усулларни ўрганиш
- 6.Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиётини ўрганиш
- 7.Бизнесни баҳолаш алгоритмининг ўрганиш
- 8.Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолашни ўрганиш
- 9.Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолашни ўрганиш
- 10.Номоддий активлар қийматини баҳолашни ўрганиш.
- 11.Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчалари.
- 12.Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари.
- 13.Фонд бозорларининг субъекти
- 14.Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари
- 15.Фойдани капиталлаштириш усули.
- 16.Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари
- 17.Тугатиш қиймати усули.
- 18.Бизнесни баҳолаш хусусиятлари
- 19.Реал амалиётда бизнесни баҳолаш моҳияти
- 20.Баҳолаш усулларини танлаш ва қўллаш
- 21.Бизнесни баҳолаш усулларини танлаш ва қўллаш.
- 22.Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлили
- 23.Баҳолаш бўйича ҳисобот ва ҳулосани тузиш
- 24.Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишлар
- 25.Номоддий активларни баҳолашга ёндошишлар

6. Ўқув-услугий адабиётлар ва электрон таълим ресурслари рўйхати

Асосий :

1. Каримов И.А Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Т.: «Ўзбекистон». 2009 й
2. Ахмеджанов Т.Б., Фаттахов А.А, Юлдашев И.М.Оценка бизнеса. Учебное пособие. ТГЭУ,2002.,160 с.
- 11.Валдайцев С.В. Оценка бизнеса. Управление стоимостью предприятия. М.: ЮНИТИ, 2002.
- 12.Грязнова А.Г. и др. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика. 2005.
- 13.Исаев О.Т. Совершенствование рыночных методов оценки предприятия. Монография. Т.: Фан ва технология, 2006.
- 14.Ходиев Б., Беркинов Б., Кравченко А. Бизнес кийматини баҳолаш: Укув кулланма/ Т.:ИКТИСОД - МОЛИЯ, 2007. 278 б.

Қўшимча адабиётлар

15. Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш тугрисида»ги қонуни 19 август 1999 й.
16. Ўзбекистон Республикасининг «Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тугрисида»ги қонуни. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлда №145 сонли қарори билан тасдиқланган.
17. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тугрисида»ги 2003 йил 8 майдаги қарори.
18. Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг миллий стандарти. 2006 йил 24 июл. Қайт рақами 1604,1606,1607,1608.
19. Комментарий к Закону Республики Узбекистан «О банкротстве». Т.: Высший хоз. суд РУ. Японское агентство Международного Сотруд-ва (ЈСА), 2007й.
20. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Оценка и анализ инвестиционной деятельности предприятия. Журнал «Социально-экономиче явления и процессы» 2006г., № 3-4.
21. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Балансовая и текущая платежеспособность предприятия, методы оценки и анализа. Журнал «Социально-экономич-е явления и процессы» 2007г., № 1.
22. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Производственные затраты, методы анализа и оценки показателей, их характеризующих. Журнал «Социально-экономические явления и процессы» 2007г., № 2.
23. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Комплексная оценка инвестиционных проектов. Журнал «Социально-экономические явления и процессы» 2006г., № 1-2.
24. Алимов Р.Х., Беркинов Б.Б., Кравченко А.Н., Ходиев Б.Ю. Оценка недвижимости. Учебное пособие Т.: Фан, 2005.

25. Ишмухамедова Л.А., др. Малый бизнес и частное предпринимательство. Т.: ТГЭУ, 2006г.
26. Журнал «Социально-экономические явления и процессы» 2006г., № 3-4.

Интернет Сайтлари:

25. <http://www.uzinfokom.uz>
26. <http://www.ki.ru/inform.htm>
27. <http://www.scool.ua/Htm/Technologie.htm>
28. <http://www.iite.ru/iite/russian/>
29. <http://www.dl.uz/>
30. http://www.kompas.uz/issues/1/distant_learning.html
31. <http://www.reviev.uz/>
32. <http://www.mf.uz/>
33. <http://www.spk.gov.uz/>
34. <http://www.soliq.uz/>
35. <http://www.customs.uz/>
36. <http://www.antimon.uz/>
13. <http://www.uzbekistan.uz>

Маъруза матни

Мавзу- Бизнес қийматининг умумий тушунчалари ва баҳолаш мақсадлари

1.1.Баҳолаш – тижорат – воситачилик фаолиятининг бир тури сифатида.

Ўзбекистон Республикасида бозор муносабатларининг шаклланиши ва ривожланиши давлат мулки монополиясининг тугатилиши ва турли мулк шакллариининг вужудга келишига олиб келди. Бу ўз навбатида турли юридик ва жисмоний шахслар ўртасидаги мулк ҳуқуқларининг олди-сотдиси бўйича тижорат муносабатларининг кенгайишига олиб келди.

Бозорда вужудга келаётган ўзгаришлар янги мутахассисликлар ва таълуқли кадрларга бўлган объектив талабни вужудга келтиради. Уларнинг асосий мақсади бўлиб, бозор ва унинг инфратузилмасининг самарали фаолиятини таъминлаш ҳисобланади.

Бозор муносабатларининг цивилизациялаштирилган ривожланиши авваламбор тижорат-воситачилик фаолияти билан шуғулланувчиларнинг кўп сонли армиясини талаб қилади. Улар гарчан моддий неъматлар яратмасаларда, бозордаги асосий қатнашчиларга турли хилдаги хизматлар кўрсатиш билан шуғулланадилар.

Воситачиликка диллерлар, маклерлар, брокерлар, дистрибютерлар, аудиторлар фаолиятларининг келтириш мумкин. Ушбу тижорат-воситачилик фаолияти билан шуғулланувчилар ичида муҳим ўринни эксперт-баҳоловчилар эгаллайди.

Бозор муносабатлари орқали иқтисодиётда ўзгаришларни амалга ошираётган кўпчилик давлатлар тажрибаси шундан далолат берадики, баҳолаш фаолиятига керакли даражада эътибор бермаслик давлат миқёсидаги ҳамда бозор муносабатларида қатнашаётган юридик ва жисмоний шахсларнинг катта ҳажмдаги моддий харажатларига олиб келади.

Ушбу муаммо Ўзбекистонни ҳам четлаб ўтмади. Бирмунча кечикган ҳолда бўлса ҳам баҳолаш фаолияти тўғрисида қонунчилик ҳужжатлари ва баҳоловчи мутахассисларни тайёрлаш ишига киришилди.

1999 йилда Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонун тасдиқланди.

1.2.Баҳолаш фаолиятининг назария ва амалиётининг асосий тушунчалари.

Мустақиллик қўлга киритилган йилларнинг бошиданок Ўзбекистон Республикасида бозор муносабатларини ислох қилиш бўйича кенг қамровли ишлар изчил равишда амалга оширилиб келинмоқда.

Мулк муносабатларида демократлашув, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, турли нодавлат мулкчилигининг вужудга келиши ва ривожланиши жараёнларини тезлаштирди. Бу ўз навбатида профессионал эксперт-баҳоловчилар

фаолиятига бўлган талабни кескин оширди. Чунки баҳолаш турли босқичларда зарур ҳисобланади.

Одатда профессионал баҳолашга талаб олди-сотди муносабатларида, ижарада, суғуртада, мулкка инвестициялаштиришда, асосий фондларни қайта баҳолашда, корхоналарнинг қўшилишида, акциялар чиқаришда, меърос масалаларида вужудга келади.

Баҳолаш объекти бўлиб, ҳар қандай мулк ва унинг эгасининг ҳуқуқлари ҳисобланади. Уларнинг жумласига турли хилдаги ҳаракатдаги ва кўчмас мулк, бизнес, фирмалар, корхоналар, банклар, алоҳида турдаги моддий ва номоддий активлар киради.

Баҳолаш субъекти бўлиб, махсус билимларга эга бўлган амалий иш тажрибасига эга бўлган профессионал баҳоловчилар ҳисобланишадилар.

Қийматни баҳолаш жараёнининг ўзига хос хусусияти бўлиб, унинг бозор характериға эга бўлишидир, яъни баҳолаш объектини ташкил этиш ва харид қилиш харажатларини ўчўтга олиш билан чекланмайди. Баҳолаш жараёнида турли омиллар комплексини инобатга олиш лозим. Улар жумласига авваламбор вақт, ҳавф-хатар, бозор конъюктураси, рақобат, объектнинг иқтисодий хусусиятлари, унинг бозор имиджи ва бошқалар киради.

Объектнинг реал бозор қиймати турли омиллар таъсири натижасида давомий равишда ўзгариб боради, шу сабабли у маълум даврга ҳисобланиши мумкин. Шу сабабли бозор муносабатлари шароитида мулк объектларини доимий равишда қайта баҳолаш мақсадга мувофиқ бўлиб ҳисобланади.

Бозор иқтисодиётининг кейинги муҳим омили бўлиб ҳавф-хатар ҳисобланади. Ҳавф-хатар деганда бозор конъюктурасига боғлиқ бўлган доимийликнинг бўлмаслиги ва ноаниқликлар, макро ва микро иқтисодий жараёнлар тушунилади. Ҳавф-хатар – бу сизнинг тижорат фаолиятингиз орқали олинадиган даромадларингиз эҳтимоли прогноздан кўп ёки кам бўлишини аңлатади. Ҳар бир ҳаҳоловчи доимий равишда эслаши лозимки, бозор иқтисодиёти шароитида ҳавф-хатарнинг бир неча турлари мавжуд ва умуман ҳавф-хатарсиз тижорат операциялари қарийб бўлмайди.

Иқтисодиётни эркинлаштириш ва модернизация қилишнинг ҳозирги босқичида тадбиркорлик ва бизнес объектларини баҳолаш катта аҳамиятга эга бўлади. Чунки мулкнинг давлат тасарруфидан чиқарилиши, хусусийлаштириш жараёнларининг ривожланиши, унинг ҳозирги давр талаблари даражасида баҳоланиши масалаларини долзарблигини ошириши шубҳасиздир.

Юқорида қайт қилинганлардан шундай хулоса қилиш мумкинки, турли мулк объектларининг бозор талаблари даражасида баҳоланиши ўта долзарбдир.

Бу ерда шу нарсани таъкидлаш лозимки, ҳозирги шароитда мулк объектларини баҳолаш борасида бир қатор камчилик ва муаммолар кўзга ташланмоқда. Уларни тўғри ҳал қилмаслик турли хилдаги ноҳуш оқибатларга олиб келмоқда. Жумладан, турли хилдаги хўжалик объектларини бозор қийматидан паст нархларда сотилиш ҳолатлари

кўпчилик ҳолатларда учраб туришини ижобий деб баҳолаб бўлмайди. Натижада бундай фаолиятдан нафақат давлат, балки кархона ва ташкилотлар ҳам зарар кўришмоқдалар.

Турли мулк шаклларига эга бўлган корхона, ташкилот ва фирмалар хўжалик амалиётининг таҳлили шундан далолат берадики, мулкнинг асоссиз паст нархларда сотилиши турли хилдаги нохуш оқибатларга олиб келмоқда. Сир эмас, турли объектларни сотиб олишда уларнинг харидорларини, ушбу объектлардаги мавжуд қурилиш материалларининг ҳажми ва уларни қанча нархга сотиш мумкинлиги кўпроқ қизиқтиради десак муболаға бўлмайди. Натижада кўпчилик харид қилинган кўчмас мулк объектлари асоссиз равишда бузилиб кетмоқда ва уларнинг ўрнини тўлдириш жуда қийин масала ҳисобланади.

Фикримизча юқорида қайт қилинган нохуш ҳолатларнинг олдини олиш учун, ҳозирги шароитда ўта зарурий касб ҳисобланган эксперт-баҳоловчилар тайёрлаш, уларнинг малакаларини ошириш, қайта тайёрлаш масалаларини ижобий ҳал этиш вақти етиб келди.

Айнан ушбу мутахассислар зиммасига юқорида қайт қилинган муаммоларни ижобий жиҳатдан ҳал этиш юклатилиши лозим. Шу сабабли баҳолаш фаолиятига боғлиқ масалаларнинг аҳамияти каттадир.

2-МАВЗУ.БАҲОЛАШ ФАОЛИЯТИНИНГ АСОСИЙ ТАМОЙИЛЛАРИ.

2.1.Баҳолаш фаолиятининг асосий тушунчалари.

Ҳозирги шароитдаги профессионал баҳоловчилар ҳаракатларининг асосий тамойиллари ривожланган бозор иқтисодиётли давлатлардаги баҳолаш фаолиятининг узоқ йиллик тажрибаси асосида шаклланган. Ушбу тамойиллари турли мулк шакллари баҳолаш учун назарий база ҳисобланади ва қуйидаги 4 категорияга бўлинади:

2. мулк эгаси томонидан тақдим қилишга асосланган тамойиллар.
3. баҳолаш объектини эксплуатация қилиш билан боғлиқ таъмойиллар.
4. бозор муҳитининг ҳаракатига асосланган тамойиллар.
5. баҳоланаётган объектнинг энг яхши ва самарали фойдаланиш тамойиллари.

Баҳолаш жараёнида одатда баҳолашнинг барча тамойилларидан фойдаланиш лозим, лекин конкрет ҳолатларда алоҳида тамойилларнинг муҳимлик даражаси ўзгариши мумкин.

Баҳолаш тамойилларининг биринчи категориясига фойдалилик, ўрин алмаштириш ва кутиш киради.

Фойдалилик деганда баҳолаш объектининг фойдаланувчига мавжуд жойда ва конкрет муддатларда фойдаланиш имкониятларни кўзда тутувчи тамойил тушунилади. Яъни мулк унинг эгасига бизнес режасини амалга

оширишда, ёки унинг турли физиологик, психологик ва бошқа талабларини кондириш воситаси бўлиб хизмат қилади.

Ўрин алмаштириш шуни англатадики, баҳоланаётган мулкнинг максимал баҳоси қолган шундай мулкнинг энг паст нархида аниқланади. Ушбу тамойилнинг мантики оддий – мавжуд корхонага янгисини куришга қараганда кўп пул тўлаш асоссиздир.

Кутиш тамойилининг моҳияти объектдан олинadиган келгуси фойда ва бошқа моддий ва маънавий манфаатларни англатади.

Баҳолаш тамойилларининг иккинчи категорияси баҳолаш объектининг эксплуатацияси билан боғлиқ ва қуйидагиларни ўз ичига олади:

- қолдиқ маҳсулдорлик тамойили
- ҳисса тамойили
- қайтимнинг кўпайиши ва камайиши тамойили
- баланслаштирилиш тамойили
- қулай (оптимал) размер тамойили
- иқтисодий бўлиниш ва мулк ҳуқуқларини бирлаштириш тамойили

Тамойилларнинг ушбу гуруҳи ҳақида гап кетса, шуни инобатга олиш зарурки, ҳар қандай иқтисодий фаолиятнинг самарадорлиги одатда 4 асосий омил орқали аниқланади. Улар: ер, иш кучи, капитал ва бошқарув.

Тадбиркорликнинг ҳар бир омили ташкил этилган даромад ҳисобига тўланиши лозим. Ер кўчмас мулк бўлганлиги сабабли қолган уч омил дастлаб тўланади, кейин ер эгаси ўзининг фойдадаги хиссасини солиқ ёки ижара ҳақи сифатида олади. Қолдиқ маҳсулдорлик тамойилининг моҳияти шундан келиб чиқади.

Ҳисса тамойили шундан иборатки, мулкни баҳолаш учун уни самарали эксплуатация қилиш учун ҳар омилнинг хиссасини аниқлаш лозим.

Қайтимининг кўпайиши ва камайиши тамойили шуни англатадики, асосий ишлаб чиқариш фондларни кўпайтириш маълум муддатгача фойданинг юқори ўсишини таъминлайди, ундан кейин ўсиш суръатларининг қайтими секинлашади. Шунинг учун баҳоловчи-эксперт баҳоланаётган мулк объектининг ривожланиш фазасини аниқлаши лозим. Яъни унинг ҳозирги ва келгуси кудратини реал баҳолаш учун.

Баланслаштириш тамойили шуни кўзда тутдики, ҳар қандай иқтисодий фаолиятга сифат жиҳатидан мақсадга мувофиқ бўлган асосий фондлар тўғри келиши лозим. Унинг натижасида юқори рентабеллик даражасига эришиш мумкин.

Қулай ўлчам тамойили шуни англатадики, иқтисодий фаолиятнинг ҳар бири бозор конъюнктурасига таълуқли равишда максимал фойдани таъминловчи қулай ўлчамга эга бўлиши лозим. Бу корхонанинг ҳажмига, унинг ишлаб чиқариш қувватларига тегишли бўлиши мумкин.

Баҳолаш тамойилларининг учинчи категорияси ташқи бозор муҳитининг ҳаракати билан боғлиқ ва ўз ичига боғлиқлик, таълуқлилик, талаб ва таклиф, рақобат ва ўзгариш тамойилларини олади.

Боғлиқлик тамойили шуни англатадики, баҳоланаётган объектнинг нархи одатда кўп омилларга боғлиқ. Улар жумласига иқтисодий муҳит, жолашиш, давлатнинг миллий урф-одатлари, халқаро алоқалар ва ҳ.к. киради. Эксперт-баҳоловчи ушбу омилларни баҳолаш пайтида уларни максимал инобатга олиши лозим.

Таълуқлилик тамойили баҳоланаётган объектнинг атроф муҳит ва бозор талабларига мослигини англатади.

Баҳолаш фаолияти тамойилларининг тўртинчи категориясига баҳоланаётган объектдан самаралироқ фойдаоаниш тамойили киради. Ушбу комплекс тамойилга қаратилиш ўта муҳим ҳисобланади, қачонки баҳолаш мулк объектларини қайта тамирлаш мақсадида баҳоланса.

2.2.Баҳолаш фаолиятининг асосий йўналишлари.

Бозор муносабатларининг ривожланиши ва унга ҳамроҳ жараёнлар ҳисобланган давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнларининг ривожланиши, бозор сахнисида вужудга келган турли мулк шакллари баҳолашга бўлган объектив заруриятни вужудга келтирди.

Мулк объектларининг турли хиллиги – кўчмас мулк, машина ва асбоб-ускуна, бизнес, интеллект ва ҳоказолар, баҳолашнинг нафақат умумметодологик ёндошишларини талаб қилди, балки унинг алоҳида қисмлари хусусиятларини ҳисобга олишни ҳам.

Бозор иқтисодиёти ривожланган кўпчилик давлатларда баҳолаш фаолиятининг ишлаб чиқилган ва талаб қилинган йўналишлари бўлиб, кўчмас мулк, машина ва асбоб-ускуна, бизнес ва инновацияларни баҳолаш ҳисобланади. Бу таъжубланарли эмас, чунки мулкнинг таъкидланган турлари бозор муносабатларининг ҳаракатчан ва одатий элементлари бўлиб ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикасидаги бозор муносабатларининг ривожланиш даражасини таҳлил қиладиган бўлсак, эксперт-баҳоловчилар хизматларини талаб қилувчи бозор тавсифидаги одатий операциялар бўлиб, кўчмас мулк, машиналар ва асбоб-ускуналар ҳисобланади.

Фикримизча, бундай ҳолатнинг мавжудлиги қонуниятдир, чунки собиқ иттифоқ давлатларида бозор муносабатларига ўтишнинг биринчи босқичларида хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқаришнинг моҳияти мулкни бўлишда намоён бўлади, унинг асосий қисми эса кўчмас мулк, машиналар ва асбоб-ускуна шаклидадир.

Турли хил мулкдорларнинг жуда кўп сонли синфининг пайдо бўлиши, уларнинг ўз хоҳишларига кўра ўзларига тегишли уй, квартира, трактор, фирмани ва ҳоказоларни бошқариш дастлабки пайтларда тасаввур қилиб бўлмайдиган операцияларга олиб келди. Унинг натижасида кулгили ва кўпинча аянчли ҳолатларни кузатиш мумкин бўлди.

Хусусийлаштириш жараёнида ўз мулкининг реал бозор қиймати тўғрисида умуман тасаввурга эга бўлмаган минглаб янгидан пайдо бўлган мулкдорлар қаллобларлар қурбонига айланишди. Улар ўз навбатида текин нархларда ҳаракатдаги ва кўчмас мулкни сотиб олишди.

Ўтиш иқтисодий мамлакатлар давлатлар бюджетлари жуда катта йўқотишларга эга бўлди. Чунки мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнида жуда катта моддий ва номоддий активлар янги мулк эгалари томонидан жуда паст нархларда “бўлиб олинган”. Бу ерда нафақат ёмон ният бўлган, балки профессионал эксперт – баҳоловчилар ролини керакли даражада инобатга олмаслик ҳисобланади ва ундан ташқари уларнинг ўзлари ҳам мавжуд бўлишмаган.

Бугунги кунда ривожланаётган бозор иқтисодий давлатлардаги катори Ўзбекистонда ҳам кечиккан ҳолда бўлса ҳам баҳолаш фаолияти бўйича мутахассисларни тайёрлаш бўйича катта ҳаракатлар қилинмоқда, тегишли норматив ва қонун ҳужжатлари яратилмоқда.

Шу билан бирга таъкидлаш лозимки, юқори малакали эксперт-баҳоловчиларни тайёрлаш қисқа муддатли курслар ва “чиройли” сертификатлар берувчи семинарлар билан чекланиб қолмаслиги лозим. Ушбу иш МДХ давлатларининг кўпчилигида кузатишмоқда.

Ривожланган бозор иқтисодий давлатлар тажрибаси шундан далолат берадики, эксперт-баҳоловчи профессионализмининг муҳим меъзони бўлиб дипломлар ёки сертификатлар эмас, авваламбор уларнинг баҳолаш соҳасидаги амалий иш тажрибаси ҳисобланади.

Шунингдек инобатга олиш лозимки, бозор шароитларида ва турли мулкчилик шаклларида ананавий ва ананавий бўлмаган моддий ва номоддий неъматларнинг реал бозор қийматини аниқлаш масалаларининг долзарблиги доимо ортиб боради.

Агарда ҳозир баҳолаш фаолиятининг оммабоб ва ишлаб чиқилган йўналишлари бўлиб, кўчмас мулк ва бошқа моддий неъматлар бўлса, келгусида баҳолаш объекти бўлиб бизнес, инновациялар, меҳнат ресурслари, интеллект ва бошқалар бўлиши мумкин.

3-Мавзу. Бизнес ва унинг активлари бозори

3.1. Бизнес ва унинг активлари.

«Бизнес (англ. business) - ҳўжалик юритувчи субъект фаолиятининг соҳаси ва унинг иқтисодий манфаатларини тавсифловчи умумиқтисодий атама». Бизнес -даромад келтирувчи аниқ тадбиркорлик фаолияти, иш, машғулоти тури ҳисобланади. Ҳар қандай бизнес ўзининг конхона кўринишидаги ташкилий-иқтисодий шаклига эга. Ҳозирги шароитда ҳар қандай мулк объекти даромад манбаи ва бозор муомаласининг объекти бўлиши мумкин, шу жумладан, мулк ҳуқуқи ҳам ана шундай объект ҳисобланади. Бунда даромад олиш жараёни ва даромад келтирувчи мулк сифатида бизнес алоҳида қизиқиш уйғотади. Бизнеснинг асосини, унинг

ажралмас моҳиятини сармоя ташкил этади. Сармоя замонавий иқтисодий тизимнинг моддий асоси ҳисобланади. Сармоя - бу бойлик, ишлаб чиқариш воситаси, ишлаб чиқариш омиллари, яъни даромад келтирувчи меҳнатга инвестиция қилишнинг турии моддий-мулкӣй шакллариدير. Даромад олиш жараёни маълум бир иқтисодий муносабатларни, шу жумладан, мулкчилик муносабатларини назарда тутди. Демак, сармоя - бу ишлаб чиқаришнинг моддий-мулкӣй омилларидан ташқари, даромадини яратиш жараёни субъектлари ўртасидаги иқтисодий муносабатлар ҳамдир.

Мулк ва сармоя маълум бир ташкилий тузилмалар — корхоналар, ташкилотлар, фирмалар доирасида ҳамда маълум бир бизнес соҳасида шаклланади ва фойдаланилади Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик кодексида республика тижорат корхоналарининг қуйидаги ташкилий шакллари белгиланган: хўжалик ширкатлари (тўлиқ ширкат ва коммандит ширкат) ва жамиятлар (масъулияти чекланган жамият, қўшимча масъулиятли жамият, очиқ ва ёпиқ акциядорлар жамияти, шўба хўжалик жамияти, қарам хўжалик жамияти), ишлаб чиқариш кооперативлари ва унитар корхоналар. Тижорат корхоналарининг шакллари хилма-хил бўлиши бирга уларнинг ихтиёрида турли хил кўчмас, кўчар ва номоддий активи» бўлиши мумкин. Улар қаторига ер участкалари, турии йўналишдаги бинолар ва иншоотлар техниологик жиҳозлар, машиналар, автотранспорт ва ҳоказолар киради. Ушбу тоифадаги корхоналарнинг номоддий активларини интеллектуал мулклар, гудвил, франшиза ва бошқа ашёвий ҳуқуқиар ташкил этиши мумкин. Бизнес активларининг таркиби умумий кўринишда 1.1—чизмада намоён этилган.

Ҳар бир корхона ўзининг ички иқтисодий моҳиятига кўра сармояга эга бўлса-да, улар орасида нафақат умумий белгилар, балки фарқлар ҳам мавжуд. Моддий, меҳнат.

пул, ахборот асоси бунда умумий ҳисобланса, фарқлар корхонаинг самарадорлиги, рақобатбардошлиги, бозордаги мавқеи ва ривожлануш истиқболларига таъсир кўрсатувчи номоддий активларда ўз ифодасини топади

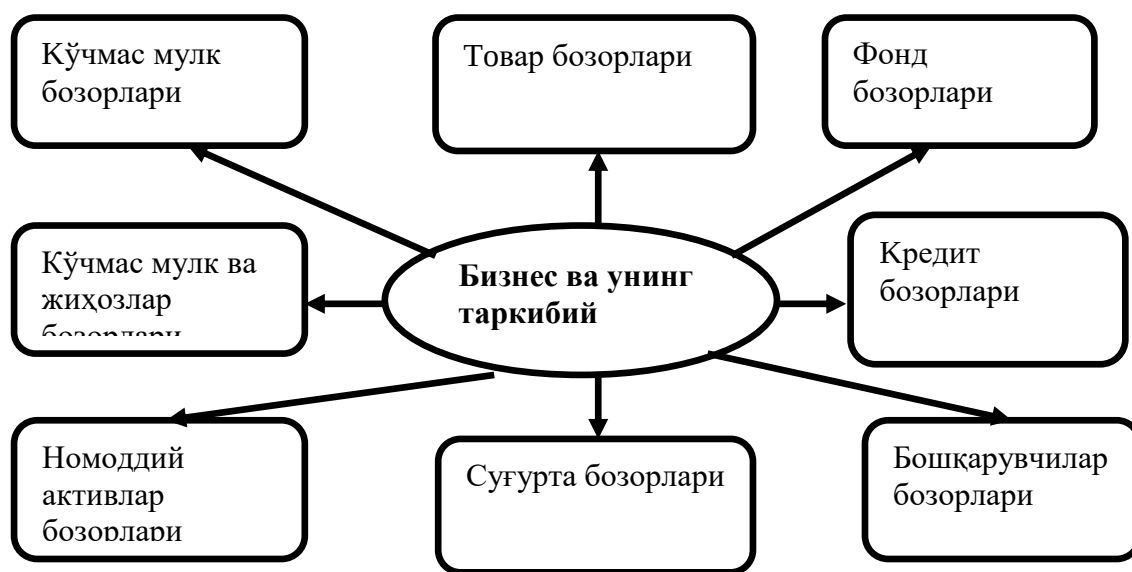


чизма Бизнес активларнинг умумлаштирилган таркиби

Бизнес тадбиркорлик фаолияти сифатида турли хилдаги хизматларни кўрсатиш билан банд бўлган кўп сонли хўжалик юритувчи субъектлар (бизнес кредитлаш, уни сурталаш ресурслар ва технологик жиҳозлар билан таъминлаш ва Ҳоказолар билан банд бўлган хўжалик юритувчи субъектлар) билан ўзаро ҳамкорликни талаб этади. Бундан ташқан. тадбиркорлик фаолиятининг тун сифатида бизнесни шакллантириш ва ривожлантириш учун ишлаб чиқарилаётган товарлар, ишлар ва хизматларни сотиш бозорлари. кўчар ва кўчмас мулк, қўмнатли қоғозиар бозорлари талаб этилади, бу пиروвардида. бизнеснинг ҳам товар сифатида. ҳам тадбиркорлик фаолиятининг тури сифатида тур хил бозорлар ва бозор тузилмалари билан ҳамкорлик қилишини назарда тутати (1.2—чизма).

Мулкдорлар муносабатиарини тартибга солиш ва бозор меҳанрзмиарми ривожлантиришда ушбу брзнеснинг қийматини баҳолашга

катта эътибор қаратилади. Бизнес мулкдори уни сотиш, гаровга қўйиш, суғурта қилиш, васият қилиш ҳуқуқига эга, яъни бизнес битим объекти, товар бўлиши мумкин ва ҳар қандай товар сингари у харидор учун фойдали бўлиши керак. Биринчи галда у даромадлар олишга бўлган эҳтиёжларга мос келиши лозим. Ҳар қандай бошқа товар синган бизнеснинг фойдалилиги ундан фойдаланишда намоён боиади. Ўз навбатида. агар бизнес мулкдоига даромад келтирмаса. у урунг учун ўз. фойдалигии йўқотади ва сотилиши лозим бўлади. Агар бошқа кимдир ундан тойдаланишнинг янги усуллари, даромад олишнмг бошқа имкониятланм кўрса, у ҳолда бизнес товарга айланади. Аини пайтда. даромад олиш, такрор ишлаб чиқариш ёки муқобил бизнесни шакллантириш маълум бир харажатлар билан кузатилади. Фойдалилик ва харажатлар биргаликда бозор нархининг асосини ташкил этувчи миқдори бўлиб, уни бозор қиймати деб белгилаш мумкин. Шундай қилиб, бизнес маълум фаолият тури сифатида, бозор иқтисодиётида унинг ташкилий шалди сифатида. мулкдорнинг даромадларга бўйган эҳтиёжларимни қондиради ва уни олиш учун маълум ресурслар сарфланади.



1.2-чизма. Бизнес ва унинг таркибий қисмларининг турли бозорларда иштироки.

Бизнес товарнинг барча белгиларига эга ва у фуқаролик-ҳуқуқий муомала объекти бўлиши мумкин. Лекин бу алоҳида турдаги товар ҳисобланади. ва ана шу алоҳидаликни баҳоловчи хусусиятлари уни баҳолашнинг тамойиллари, моделлари, ёндашувлари ва усуллари белгилаб беради.

Биринчидан, бизнес - бу инвестиция товари, яъни унга келажакда фойда олиш мақсадида сармоя киритилади. Харажатлар ва даромадлар вақт

бўйича ажратилган. Бунда кутилаётган фойданинг миқдори маълум эмас, яъни эҳтимолий хусусиялга эга, шунинг учун сармоядор эҳтимолий муваффақиятсизлик хатарини ҳисобга олишига тўғри келади. Агар бўлажак даромадлар уларни олиш вақтини ҳисобга олган ҳолда инвестиция товарини харид қилиш харажатларидан кам бўлса, у инвестициявий жозибадорлигини йўқотади. Шундай қилиб, мулкдор оладиган бўлажак даромадларнинг жорий қиймати харидор томонидан бозор нархининг юқори чегарасини ўзида намоён этади.

Иккинчидан, бизнес тизим ҳисобланади, лекин у бутун тизим сифатида ҳам ёки унинг алоҳида кичик бўлаги ва ҳатто қисми сифатида ҳам сотилиши мумкин. Ушбу ҳолатда унинг муайян сармоя билан, муайян ташкилий-иқтисодий шакл билан алоқаси узилади, бизнеснинг қисмлари бошқа, сифат жиҳатдан янги тизимни (корхонани) шакллантириш асосига айланади. Бунда бизнеснинг ўзи эмас, балки унинг алоҳида таркибий қисмлари амалда товар бўлади.

Учинчидан, товар сифатида бизнесга бўлган эҳтиёж товарнинг ичида ҳам, ташқи муҳитда ҳам кечадиган жараёнларга боғлиқ. Бунда, бир томондан, жамиятдаги беқарорлик бизнесни ҳам беқарорлиikka олиб келади, иккинчи томондан, бизнеснинг беқарорлиги жамиятнинг ўзидаги беқарорликнинг янада ўсишига олиб келади. Бундан бизнеснинг товар сифатидаги яна бир хусусияти — унинг фийқаролик-ҳуқуқий муомаласини тартибга солишга бўлган эҳтиёж келиб чиқади.

Тўртинчидан, бизнес барқарорлигининг жамиятдаги барқарорлик учун алоҳида аҳамиятини ҳисобга олган ҳолда нафақат бизнес айланиши механизмининг тартибга солишда, балки бизнеснинг бозор нархини шакллантиришда ҳамда уни баҳолашни амалга оширишда ҳам давлатнинг иштироки зарур.

Бизнес товар сифатида тегишли бозорлар ва уларнинг инфтатузилмасини ривожлантириш заруратини шарт қилиб қўяди. Бунда ушбу товар бутунлигича ҳам, унинг алоҳида қисмлари билан ҳам сотилиши мумкин, бу бизнесни кўчар ва кўчмас мулк бозорларига ҳам, фонд (сармоя) бозорларига ҳам жалб этиш имкониятини назарда тутди. Бизнеснинг мулкӣ бозорлардаги иштироки улар орқали мулк ҳуқуқлари ва улар билан боғлиқ манфаатлар бошқа шахсга ўтказиладиган, нархлар белгиланадиган ва ердан фойдаланишнинг турли рақобат қилувчи вариантлари ўртасидаги кенглик тақсимланадиган тартиб ва механизмлар тўпламига мос келади. Бизнеснинг мулкӣ қисмининг мулк бозорларида иштироки кўчар ва кўчмас мулкнинг турли хиллари учун белгиланган механизмлаига мувофиқ амалга оширилади. Ушбу механизмлар муаллифларинг авалл чоп этилган ўқув қўлланмасида¹ батафсил баён этилган. Шунинг ҳисобга олиб бу ерда бизнеснинг фонд (сармоя) бозоридаги иштирокини батафсил кўриб чиқиш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз.

Сотиладиган ва харид қилинадиган молиявий активлар (қимматли қоғозлар) ҳаракатига қараб фонд бозори бирламчи ва иккиламчи бозорга бўлинади.

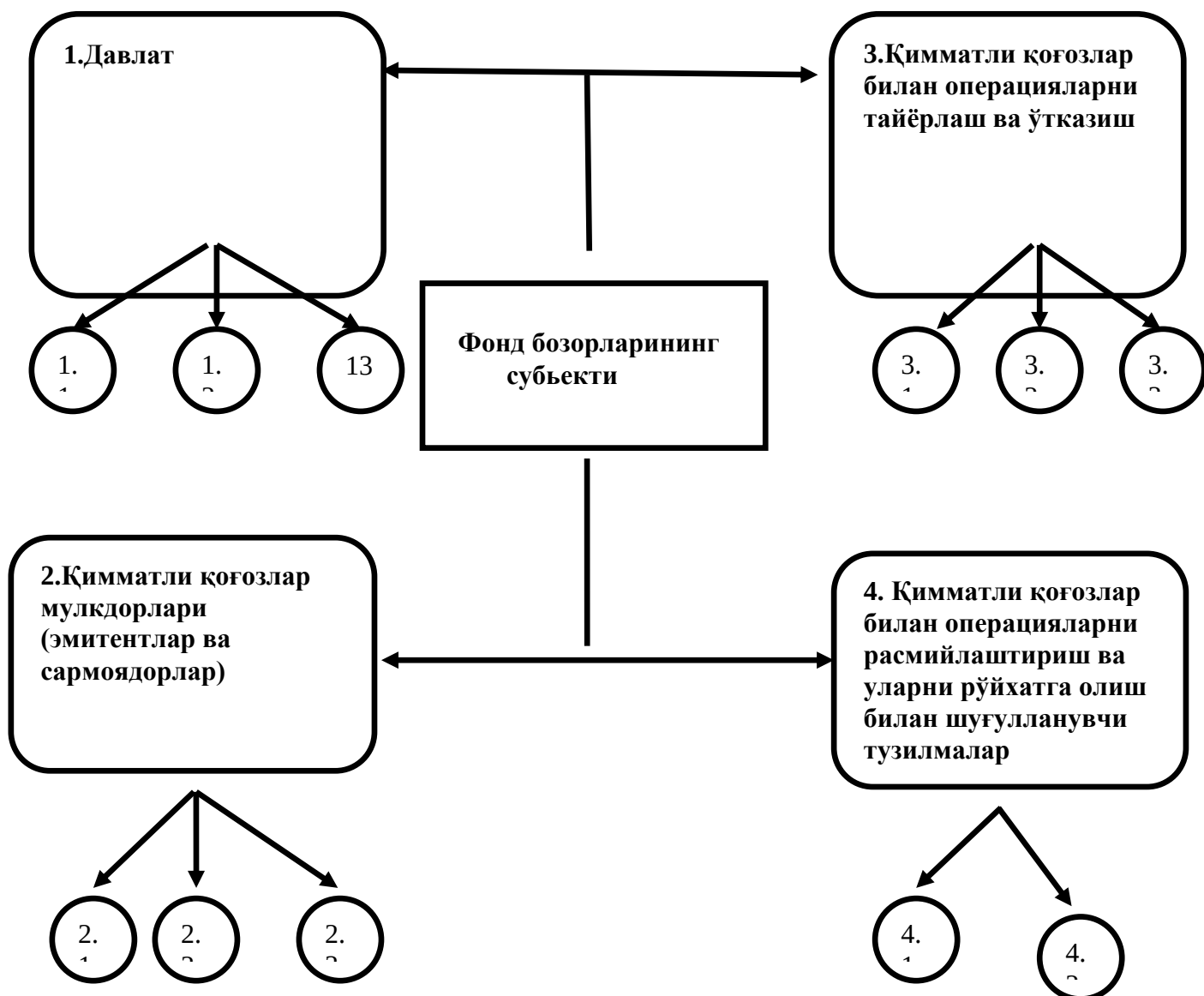
Бирламчи фонд бозори — қимматли қоғозларни товар сифатида биринчи марта бозорга тушадиган иқтисодий вазият. Хўжалик юриштишнинг маъмурий-бўйруқбозлик тизимидан бозор иқтисодиётига ўтиш ва хусусийлаштириш шароитида фонд бозорида асосий элемент сифатида ўзининг бошқарув органлари орқали давлат иштирок этади.

Иккиламчи фонд бозори - қимматли қоғозларнинг илгари муомалада бўлган ва маълум бир мулкдорга - жисмоний ёки юридик шахсга тегишли товар сифатида бозорга тақдим этилиши.

Фонд бозорининг ушбу икки таркибий қисми ўзаро боғланган. Иккиламчи бозорда таклифнинг ўсиши бирламчи бозорда қимматли қоғозларнинг қадрсизланишига олиб келиши мумкин. Мазкур таркибий қисмларнинг ўзаро ҳамкорлиги «сотувчилар бозори» ёки «харидорлар бозори» талаб ва таклифларининг ўзаро нисбатига боғлиқликни келтириб чиқаришга кўмаклашади. Ушбу омилларнинг ҳисобга олиниши сармоя бозорини ривожлантириш учун оптимал шарт-шароитларга эришиш имконини беради.

Фонд бозори давлат ва хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг соҳаси сифатида унда бозорнинг тегишли иштирокчилари (субъектлари)нинг мажбурий иштирокини талаб қилади. Мазкур бозорни унда асосий субъектлар - эмитентлар (сотувчилар) ва сармоядорлар (харидорлар) (шу жумладан, давлат)нинг иштирокисиз тасаввур этиб бўлмайди. Бунда ушбу бозорнинг иштирокчиси сифатида давлатнинг ролини алоҳида таъкидлаб ўтиш лозим. Давлат мулкани сотишда эмитент (сотувчи) ролида ва давлат ихтиёрига қимматли қоғозларни сотиб олишда сармоядор (харидор) ролида иштирок этувчи давлат фонд бозорининг иштирокчиси сифатида ундаги «ўйинлар қоидалари»ни белгилаш орқали ушбу бозорни бошқаради. қимматли қоғозларни сотиш, фонд битимларини расмийлаштириш ва рўйхатга олиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар ҳам фонд бозорининг субъектлари ҳисобланади.

Фонд бозори асосий субъектларининг катта қисми (эмитентлар ва сармоядорлар) унинг непрофессионал иштирокчилари ҳисобланади ва шу сабабли бозор инфратузилмасининг профессионал мутахассислари томонидан кўрсатиладиган хизматларга муҳтождирлар. Бозорнинг профессионал иштирокчилари фонд бозори ривожланишининг турли босқичларида, кўрсатиладиган хизматлар турлари ва фондлардан функционал фойдаланиш хиллари бўйича ихтисослашади (1.3—чизма).



1.3— Фонд бозорларининг субъекти

Шартли белгилар: 1.1 — норматив-қонунчилик базасини бошқариш; 1.2 — қимматли қоғозларни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришда эмитент; 1.3 - қимматли қоғозларни миллийлаштиришда сармоядор; 2.1 - юридик ва жисмоний шахслар — қимматли қоғозларнинг эмитентлари; 2.2 - юридик ва жисмоний шахслар — қимматли қоғозлар сармоядорлари; 2.3 - юридик ва жисмоний шахслар — дилериар;

3.1 — қимматли қоғозлар бозорини ўрганиш; 3.2 - қимматли қоғозларни сотиш ва харид қилиш бўйича операциялами тайёрлаш; 3.3 - қимматли қоғозлар билан операциялами ўтказиш; 4.1 - қимматли қоғозлар билан операцияларни расмийлаштинш; 4.2 - қимматли қоғозларни рўйхатга олиш органлари.

Фонд бозорининг ривожланиши, унинг айланмасига жалб этилган фондлар ва субъектларини кўпайтириш бозор инфратузилмаси томонидан кўрсатиладиган хизматлар турларини кенгайтириш, унда рақобат муҳитини

ривожлантириш ва шу асосда унинг фаолият кўрсатишини янада такомиллаштириш билан кузатилиши керак.

Шундай қилиб, юқорида баён этилганларни умумлаштирган ҳолда шуни таъкидлаш лозимки, бизнес ўзига хос товар ҳисобланган ҳолда кўчар ва кўчмас мулк бозори билан бир қаторда ўзига хос бозорлар - сармоя (қимматли қоғозлар ва фондлар) бозорлари, тегишли инфратузилмалар (фонд биржаси, депозитарийлар, кинмиатли қоғозлар бозорини назорат қилиш органлари ва ҳ.к.)ни шакллантириш заруратини келтириб чиқаради, яъни бизнеснинг фуқаролик-ҳуқуқий муомаласи, унинг самарали фаолият кўрсатиши фақат унда мулк ва сармоя мулкдорларининг муносабатларини тартибга солишда бизнесни ҳам, унинг таркибий қисмларини ҳам қийматини баҳолаш муҳим ўрин тутадиган тўлиқ ҳажмдаги бозор муҳити шаклландандагина мумкин бўлади. Шу сабабли республика иқтисодиётини ислоҳ қилиш жараёнида нафақат тадбиркорликни ривожлантириш ва қўллаб-қувватлашга, балки унинг фаолият кўрсатиши учун зарур бўлган, ҳўжалик юритишнинг бозор механизмларига асосланган шарт-шароитларни шакллантиришга муҳим а ҳамият берилмоқда.

3.2.Бизнес ва унинг таркибий қисмларини баҳолашга эҳтиёж.

Бозор иқтисодиётига босқичма-босқич ўтиш фан ва амалиётнинг бир қатор янги соҳаларини кенг ривожлантиришни талаб этди. Хусусийлаштириш жараёни, фонд бозорининг вужудга келиши, суғурта тизимининг ривожланиши, тижорат банкларининг мулк гарови остида кредитлар беришга ўтиши аста секин хизматларнинг янги тури — корхона (бизнес)ни баҳолаш, унинг сармоясининг бозор қийматини аниқлашга бўлган эҳтиёжни шакллантирди.

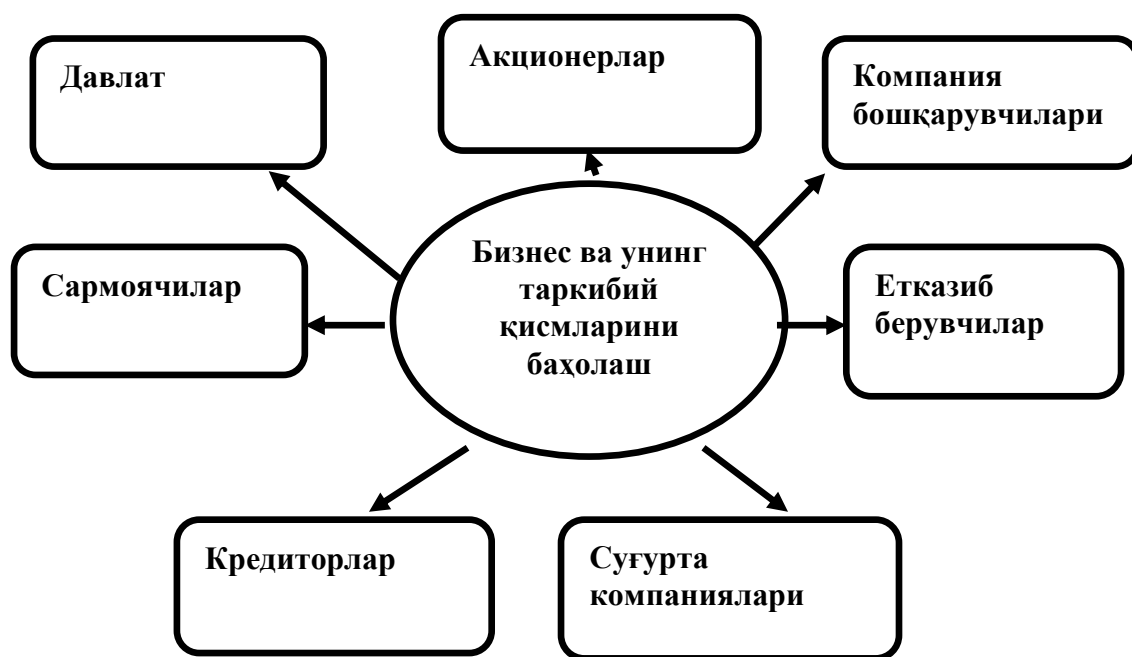
Корхонанинг сармояси — беқиёс ва ўз таркибига кўра мураккаб товар, унинг шаклланиш жараёнини кўп жиҳатдан аниқ омиллар белгилаб беради. Шунинг учун уни кенгайтиришнинг барча ўзига тегишли ички ва ташқи шарт-шароитларини ҳисобга олган ҳолда комплекс баҳолашга нисбатан зарурият пайдо бўлди.

Корхонанинг бозор қийматини аниқлаш олди-сотди операциялари билан тугамайди. Акциялаштириш, янги пайчиларни жалб этиш ва қўшимча акцияларни чиқариш, мол-мулкни суғурталаш, мулкни гаровга қўйиб кредит олиш, солиқларни ҳисоблаш, мерос қилиш ҳуқуқидан фойдаланиш ва бошқа ҳилларда корхона бизнесини баҳолашга нисбатан эҳтиёж ортади.

Корхонанинг бозор қийматини аниқлаш уни рақобат бозорида курашиш учун тайёрлашга кўмаклашиш, корхонанинг имкониятиарини аниқ тасаввур қилиш имконини беради.

Корхона бизнесини баҳолаш жараёни унинг стратегиясини ишлаб чиқиш учун асос бўлиб хизмат қилади Бу муқобил ёндашувларни ва улардан қайси бири корхона учун энг юқори самарадорликни, демак, энг юқори бозор нархини таъминлашини белгилаб беради. Мамлакатимизда корхоналар ва фирмаларнинг мустақил мулкдорлари пайдо бўлишига қараб улар

сармоясининг бозор нархини аниқлашга бўлган эҳтиёж ошиб бормоқда, Бизнесни баҳолаш бизнесни товар сифатида ҳам, тадбиркорлик фаолиятининг тури сифатида ҳам ташкил этиш ва бошқариш соҳасидаги масалаларнинг кенг доираси бўйича қарорлар қабул қилиш учун зарур. Баҳолаш ишларини ўтказишдан давлат тузилмаларидан тортиб то хусусий шахслаигача манфаатдордирлар. Булар назорат-тафтиш органлари, бошқарув тузилмалари, кредит ташкилотлари, суғурта компаниялари, солиқ органлари ва бошқа ташкилотлар, хусусий бизнес эгалари, сармоядорлар ва ҳ.к. (1.5-чизма). Баҳолаш ишларини ўтказишдан манфаатдор бўлган томонлар ўзларининг иқтисодий манфаатларини амалга оширишга интилан ҳолда баҳолаш мақсадини белгилайди.



1.5—чизма. Бизнес қийматини баҳолашдан манфаатдор томонлар.

Умуман олганда, бизнесни баҳолаш қуйидаги ҳолатларда ўтказилади:

- корхонани жорий бошқариш самарадорлигини ошириш чора-тадбирлари тизимини ишлаб чиқишда;
- фонд бозорида корхона акцияларининг олди-сотдиси амалга оширилган ҳилларда қимматли қоғозлар қиймати аниқланаётганда (асосли инвестиция қарорини қабул қилиш учун корхонанинг мулкани ва харид қилинаётган акциялар пакетига тўғри келадиган ушбу мулкнинг улушини, шунингдек, бизнестан келажакда корхона бутунлай ёки қисмларга бўлиб олди-сотди қилинган ҳолларда унинг қиймати аниқланаётганда (корхона эгаси ўз бизнесини сотишга қарор қилганда ёки корхонанинг эгаларидан билан ўз улушини сотишни
- мақсад қилганда корхонанинг ёки унинг активларининг бир қисмининг бозор қийматини аниқлаш зарурати пайдо бўлади);

- корхона таркибий ўзгартирилган ҳолларда (корхонанинг тугатилиши, қўшилиши, қўшиб олиниши ёхуд ҳолдинг таркибидан мустақил корхоналарнинг ажратилиши унинг бозор қийматини баҳолашни назарда тутди, чунки акцияларни харид қилиш ёки сотиб олиш, айирбошлаш нархини, қўшиб олинаётган фирма акциядорларига тўланадиган мукофот миқдорини аниқлаш зарур);
- корхонани ривожлантириш режаси ишлаб чиқиляётганда (стратегик режалаштириш жараёнида фирманинг бўлажак даромадларини, унинг барқарорлик даражасини баҳолаш зарур);
- корхонанинг кредит қобилияти ва кредитлаш амалга ошириляётганда гаровнинг қиймати аниқланган ҳолларда (ушбу ҳолатда баҳолаш активлар қийматининг миқдори бухгалтерлик ҳисоботи бўйича уларнинг бозор қийматидан кескин фарқ қилиши мумкин бўлганлиги учун талаб этилади);
- суғурталаш амалга ошириляётганда (уни амалга ошириш жараёнида йўқотишлар олдидан активлар қийматини аниқлаш зарурати пайдо болади);
- солиқ солиш базаси аниқланаётганда (ушбу ҳолатда корхонани объектив баҳолаш зарур бўлади);
- асосли бошқарув қарорларини қабул қилишда (инфляция корхонанинг молиявий ҳисоботини ўзгартириб юборади, шунинг учун мол-мулкнинг мустақил баҳоловчилар томонидан мунтазам қайта баҳолашиб турилиши молиявий қарорлар қабул қилиш учун база ҳисобланадиган молиявий ҳисоботларнинг шаффофлигини ошириш имконини беради);
- бизнесни ривожлантириш учун инвестиция лойиҳаси амалга ошириляётганда (ушбу ҳолатда уни асослаш учун корхонанинг, унинг ўз сармояси, активлари, бизнесининг бошланғич қийматини билиш зарур)»

Агар корхона мулкнинг бирон бир бўлаги олди-сотди, кредитлаш, суғурталаш, ижара ёки лизинг, пайни киритиш объекти бўлса, шунингдек, мол-мулк солиғи аниқланаётган ҳолларда, зарур бўлган объект, масалан, кўчмас мулк, машиналар ва жиҳозлар, номоддий активлар алоҳида баҳоланади.

Бизнеснинг умумий қисми қийматини баҳолаш қуйидаги ҳолларда амалга оширилади:

- у ёки бу сабабга кўра (масалан, фойдаланилмаётган ер участкалари, бинолар, иншоотлардан қутилиш; кредиторлар билан ҳисоб-китоб қилиш; шерикларга зиён етказилган ҳолларда суд қарорига кўра улар билан ҳисоб-китоб қилиш учун ва ҳ.к.) кўчмас мулкнинг қандайдир бир қисми сотилганда;
- кўчмас мулкнинг бир қисмини гаровга қўйиб кредит олинганда;
- кўчмас мулк суғурта қилинаётганда ва шу сабабли суғурталанаётган мулкнинг қиймати аниқланаётганда;

- кўчмас мулк ижарага берилганда;
- мол-мулк солиғини ҳисоблашда солиқ солиш базаси аниқланаётганда;
- кўчмас мулкнинг бир қисмини ташкил этилаётган бошқа корхонанинг устав фондига улуш сифатида расмийлаштиришда;
- бизнес-режани ишлаб чиқишда қандайдир бир инвестиция лойиҳаси баҳоланаётганда;
- харажатли ёндашувдан фойдаланган ҳолда корхона қийматини умумий баҳолашнинг оралиқ босқичи сифатида кўчмас мулк қийматини баҳолашда.

Жиҳозлар қийматини баҳолаш қуйидаги ҳилларда зарур: айрим сабабларга кўра асбоб-ускуналар ва жиҳозлар сотилганда (кераксиз, жисмоний ёки маънавий эскирган жиҳозлардан кутилиш; кредиторлар билан ҳисоб-китоб қилиш; иқтисодий ва экологик меъзонлар бўйича илғор жиҳозлар билан алмаштириш учун);

- кредит битимини таъминлаш учун кўчар мулкнинг бир қисмини гаров сифатида расмийлаштиришда;
- кўчар мулкни суғурта қилдиришда;
- машиналар ва жиҳозлар ижарага берилганда;
- машиналар ва жиҳозлар лизингини ташкил қилишда;
- мол-мулк солиғини ҳисоблашда асосий воситалар учун солиқ солиш базаси аниқланаётганда;
- машиналар ва жиҳозлар бошқа корхонанинг устав фондига улуш сифатида расмийлаштиришда;
- инвестиция лойиҳасини амалга оширишда машиналар ва жиҳозлар қийматини баҳолашда,

Корхона фирма белгиси ёки индивидуаллаштиришнинг бошқа воситалари ва унинг маҳсулотлари (хизматлари) қийматини баҳолаш қуйидаги ҳилларда амалга оширилади:

- улар бошқа фирма томонидан сотиб олинаётганда;
- сотув бозори кенгайиб, сотувлар ҳажми ошганда янги ҳамкорларга фираншиза беришда;
- бошқа корхоналар томонидан ноқонуний хатти-ҳаракатлар билан корхона нуфузига етказилган зарарни аниқлашда;
- корхона қийматини умумий баҳолаш учун номоддий активлар, гудвил қийматини аниқлашда.

Бизнес ёки унинг таркибий қисми қийматини баҳолашга нисбатан юқорида кўриб чиқилган эҳтиёжлар унга товар сифатида мулкӣ ҳуқуқлар билан шартланган.

Айрим пайтда, бизнес сармоя ҳисобланиб, бу бирон бир корхонанинг қимматли қоғозлари ва акциялар пакетлари билан тасдиқланиши мумкин. Бундан ташқари, бизнеснинг алоҳида ташкилий-ҳўжалик шакллари, хусусан, ёпиқ ва очик акциядорлик жамиятлари қимматли қоғозлар эмиссиясини амалга оширмасдан туриб фаолият кўрсата олмайди. Шу муносабат билан

бизнеснинг ривожланиши корхона томонидан эмиссия қилинган акциялар пакети ва турли қимматли қоғозларни баҳолаш билан боғлиқ.

Корхонанинг акциялар пакетлари ва қимматли қоғозлари қуйидаги хилларда баҳоланади:

- корхонани акциялаштиришда;
- корхонанинг устав фондини оширишда;
- акциялар пакетларини бошқа корхоналар устав сармоясига ўтказишда;
- бизнесни майдалаш ёки уни таркибий ўзгартиришда мулкдорларнинг улушини аниқлашда;
- кредитлаш учун гаров сифатида фойдаланишда;
- қўшиб олинаётган корхона акцияларини харид қилишда, қўшиб олинаётган корхонанинг барбод бўлишининг олдини олиш учун;
- акциядорлик жамиятларини сотишда (айниқса, қўшилиш ва қўшиб олиш жараёнида) корхоналар акциялаи бошқа корхоналар акцияларига алмаштирилиши лозим бўлган муносабатларни аниқлашда;
- бизнесга янги мулкдорлар акциялар ва қимматли қоғозлар кўринишидаги мулккий бадал билан кирганда.

Баҳолашнинг асослилиги ва ишончилиги кўп жиҳатдан баҳолашдан фойдаланиш соҳаси (олди-сотди, кредит олиш, суғурта, солиқ солиш, таркибий ўзгартириш ва ҳ.к) қанчалик тўғри аниқланишига боғлиқ. Юқорида кўрсатилган баҳолашнинг турли мақсадлари қийматнинг турли даражаларини назарда тутди. Жаҳон амалиёти баҳолаш мақсадлари ва қиймат даражаларининг қуйидаги ўзаро нисбатини тавсия қилади:

- **мулкчилик ҳуқуқини ўтказиш** - асосланган бозор қиймати;
- **молиялаш** (кредитлар бериш ва ҳ.к. мақсадида) - фойдаланишнинг давом этишида асосланган бозор қиймати (одатда, бу қиймат энг юқори натижани бсради), кўчиришдаги асосланган бозор қиймати, тартибга солинган тугатиш қиймати, тезлаштирилган тугатиш қиймати;
- **бизнеснинг мулккий қисмига солиқ солиш** - одатда, ғарб қонунчилиги фойдаланишдаги асосланган бозор қийматини қўллаб-қувватлайди, чунки бу даража энг юқори кўрсаткичларни беради;
- **бизнеснинг мулккий қисмини суғурталаш** - такрор ишлаб чиқариш ёки жисмоний эскириш чегирма қилинган ҳолда ўрин босишнинг тўлиқ қиймати.
- **Лизинг**- худди молиялашдаги каби кўп вариантли ҳисоб-китоблар амалга оширилиши мумкин
- **Ҳамкорлик формойиши** — фойдаланишдаги асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;
- **Устав сармоясига улуш** — мол-мулкнинг асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;
- **Меросга солиқ солиш (вазиятларга қараб)** — фойдаланишдаги асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;
- **Лойиҳаларни амалга оширилажагини тадқиқ қилиш (вазиятларга қараб)** — қийматнинг барча турлари;

- **Ставкалар ва таърифларни аниқлаш** – хизмат кўрсатувчи компаниялар томонидан қўлланилади, одатда, такрор ишлаб чиқаришнинг тўлиқ қиймати, ўрин босишнинг тўлиқ қиймати ёки фойдаланишда давом эттишдаги асосланган бозор қиймати.

Баҳоловчи қийматнинг керакли даражаси ва баҳолаш мақсадини мувофиқлаштириши зарур бўлган умумий қоидадан истисно ҳолатлари ҳам мавжуд. Бу тугатиш қийматларини белгилашга тааллуқли. Ушбу ҳолатларда буюртмачи тугатиш қийматининг муайян турини аниқлашни талаб қилиш мумкин ва баҳоловчи унинг талабини бажаришга мажбур.

Албатта, “уларнинг сотувчиси ҳам, харидор ҳам, у асосида бизнесни баҳолаш усулларида фойдаланиши мумкин бўлган фирманинг ички ахборотидан фойдаланган ҳолларда, компанияларда акцияларнинг йирик пакетлари (улушлари) олди—сотдиси чоғида оқилона нархларни асослаш” бизнесни баҳолашнинг универсал умумий қабул қилинган ҳолат бўлиб қолмоқда.

Юқорида келтирилган қийматлар даражаларининг таҳлили уларни пасайиш таркибида ўзига хос кетма кетлигини тузиш имкони беради:

- Такрор ишлаб чиқаришнинг тўлиқ қиймати;
- Ўрин босишнинг тўлиқ қиймати;
- Фойдаланишда давом этишдаги асосланган бозор қиймати;
- Фойдаланилмаётган кўчмас мулкнинг асосланган бозор қиймати;
- Ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;
- Режали тугатиш қиймати (тартибга солинган тугатиш қиймати);
- Тезлаштирилган тугатиш қиймати;
- Утилизация қиймати;
- Силиш қиймати.

Бу кетма-кетликни амалиётда қиймат даражаларининг бошқа нисбат ҳам қўллаш мумкин» Масалан, базан янги техниканинг эски техника катта устунликларига эга бўлиши ва бу билан боғлиқ капитал харажатларнинг кетиши туфайли кўчмас мулкнинг ўрин босиш қиймати унинг такрор чиқариш қийматидан каттароқ бўлади. Ёки фойдаланишда давом асосланган бозор қиймати тугатиш қийматидан ёхуд ҳатто силиш қийматидан ҳам паст бўлади. Бундай ҳолат кўпинча, асосий фондларнинг иқтисодий эскиришида юз беради, бу республика иқтисодиётининг кўплаб секторларидаги ҳозирги вазият учун хос хусусиятдир.

Бизнес ва унинг таркибий қисми қийматини баҳолашдан фойдаланишнинг юқорида кўриб чиқилган ва бошқа соҳалари иқтисодиётнинг ушбу секторидаги баҳолаш ишларининг кўп қирралигидан, мураккаблигидан ва умуман бизнесни ҳам, унинг мулкӣ ва номулкӣ қисмларини ҳам баҳолашнинг махсус усуллари қидириб топиш заратиидан далолат бериб турибди Баҳолаш хизматларининг умумий тизимида бизнесни баҳолаш ҳам таҳлилий, ҳам технологик,, ҳам ташкилий мураккаб жараёни ўзида намоён этади. Уни амалга ошириш баҳоловчи

мутахассислар малакасига нисбатан катта талабларни қўяди ва хўжалик юритишнинг турли соҳаларида чуқур билимларни талаб қилади. Шундан келиб чиққан ҳолда бизнес ва унинг таркибий қисмлари қийматини баҳолаш илмий-услубий ва технологик нуқтайи назардан баҳолаш хизматлари назарияси ва амалиётининг мустақил фан сифатида тўғри ажратилган.

Айрим малакатларда-фойдаланишнинг давом этишида асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;

- лизинг - худди молиялашдаги каби кўп вариантли ҳисоб-китоблар амалга оширилиши мумкин;

- ҳамкорлик фаннойиши — фойдаланишдаги асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;

- устав сармоясига улусб — мол-мулкнинг асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;

- меросга солиқ солиш (вазиятларга қараб) — фойдаланишдаги асосланган бозор қиймати, ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;

- лойиҳаларнинг амалга оширилажаклигини тадқиқ қилиш (вазиятларга қараб) - қийматнинг барча турлари;

- ставкалар ва тарифларни аниқлаш - хизмат кўрсатувчи компаниялар томонидан қўлланилади, одатда, такрор ишлаб чиқаришнинг тўлиқ қиймати, ўрин босишнинг тўлиқ қиймати ёки фойдаланишда давом этишдаги асосланган бозор қиймати.

Баҳоловчи қийматнинг керакли даражаси ва баҳолаш мақсадини мувофиқлаштириши зарур бўлган умумий қоидадан истисно ҳолатлари ҳам мавжуд. Бу тугатиш қийматларини белгилашга тааллуқли. Ушбу ҳолатларда буюртмачи тугатиш қийматининг муайян турини аниқлашни талаб қилиши мумкин ва баҳовчиларнинг талабини бажаришга мажбур.

Бу албатта, «уларнинг сотувчиси ҳам, харидор ҳам и асосида бизнесни баҳолаш усулларида фойдаланиши мумкин бўлган фирманинг ички ахборотидан фойдаланган ҳолларда, компанияларда акцияларнинг йирик пакетлари (улушлари) олди-сотдиси чоғида оқилона нархларни асослаш» бизнесни баҳолашнинг универсал умумий қабул қилтнган ҳолат бўлиб қолмоқда.

Юқорида келтирилган қийматлар даражаларининг таҳлили уларни пасайиш тартибида ўзига хос кетма-кетлигини тузиш имконини беради:

- такрор ишлаб чиқаришнинг тўлиқ қиймати;

- ўрин босишнинг тўлиқ қиймати;

- фойдаланишда давом этишдаги асосланган бозор қиймати;

- фойдаланилмаётган кўчмас мулкнинг асосланган бозор қиймати;

- ўрин босишдаги асосланган бозор қиймати;

- режали тугатиш қиймати (тартибга солинган тугатиш қиймати);

- тезлаштирилган тугатиш қиймати;

- утилизатсия қиймати;

- синиш қиймати.

Бу кетма-кетликни амалиётда қиймат даражаларининг бошқа нисбат ҳам қўллаш мумкин» Масалан, базан янги техниканинг эски техника катта

устунликларга эга бўлиши ва бу билан боғлиқ капитал харажатларнинг кетиши туфайли кўчмас мулкнинг ўрин босиш қиймати унинг такрор чиқариш қийматидан каттароқ бўлади. Ёки фойдаланишда давом асосланган бозор қиймати тугатиш қийматидан ёхуд ҳатто синиш қийматидан ҳам паст бўлади. Бундай ҳолат кўпинча, асосий фондларнинг иқтисодий эскиришида юз беради, бу республика иқтисодиётининг кўплаб секторларидаги ҳозирги вазият учун хос хусусиятдир.

Бизнес ва унинг таркибий қисми қийматини баҳолашдан фойдаланишнинг юқорида кўриб чиқилган ва бошқа соҳалари иқтисодиётнинг ушбу секторидаги баҳолаш ишларининг кўп қирралигидан, мураккаблигидан ва умуман бизнесни ҳам, унинг мулкӣ ва номулкӣ қисмларини ҳам баҳолашнинг махсус усуллари кидириб топиш зарурлигидан далолат бериб турибди. Баҳолаш хизматларининг умумий тизимида бизнесни баҳолаш ҳам таҳлилий, ҳам технологик, ҳам ташкилий мураккаб жараёни ўзида намоён этади. Уни амалга ошириш баҳоловчи мутахассислар малакасига нисбатан катта талабларни қўяди ва ҳўжалик юритишнинг турли соҳаларида чуқур билимларни талаб қилади. Шундан келиб чиққан ҳолда бизнес ва унинг таркибий қисмлари қийматини баҳолаш илмӣ-услубӣ ва технологик нуқтайи назардан баҳолаш хизматлари назарияси ва амалиётининг мустақил фан сифатида тўғри ажратилган.

4-МАВЗУ Бизнес қиймат баҳолашда омиллар ва тамойиллар

4.1. Бизнесни қиймат баҳолаш омиллари

Бизнесни баҳолаш бозор иқтисодиётида турли вазиятларда тез-тез амалга оширилиб турадиган фаолият ҳисобланади. Уни банкрот бўлган корхонани сотишда ҳам, нормал ишлаб турган акциядорлик жамияти қанча суммада (корхонанинг ўз сармоясининг баланс қийматидан ортиқ бўлган суммада) янги акцияларни чиқариш ҳуқуқига эгаллигини аниқлашда ҳам, ҳар қандай (очиқ ёки ёпиқ) акциядорлик жамияти ундан чиқувчи акциядорларнинг акцияларини сотиб олиши лозим бўлган нархни ҳисоблашда ҳам амалга ошириш зарур.

Бунда бозор иқтисодиётига эга бўлган қайси мамлакат ҳақида гап кетаётганлиги муҳим эмас. Бу такрорланувчи ҳолат бўлиб амалдаги қонун ҳужжатларига мувофиқ Ўзбекистон Республикасига ҳам тегишли.

Бутун баҳолаш фаолиятнинг асосида қийматни аниқлаш ётади.

Ҳар қандай корхонанинг қийматини баҳолаш муайян бозор шароитида маълум бир вақтда у томонидан келтириладиган потенциал кутилаётган ва ҳақиқӣ даромадни ҳисобга олган ҳолда унинг қийматини пул ифодасида аниқлашнинг тартибга солинган ва аниқ мақсадга йўналтирилган жараёнини ўзида намоён этади.

Бизнес қийматини баҳолаш бозор хусусиятига хос функция ҳисобланади. Бу шуни англатадики, баҳолаш биргина баҳоланаётган бизнесни ташкил этиш ёки харид қилиш харажатлари билан чекланмайди. У

албатта, бозор омилларининг йиғиндисини ҳисобга олади: вақт омили, хатар омили, бозор конъюктураси, рақобат даражаси ва модели, баҳоланаётган бизнеснинг иқтисодий хусусиятлари, шунингдек, ушбу бизнесни ривожлантиришнинг макро ва микроиқтисодий муҳити.

Вақт ва хатар бизнес қийматини баҳолашнинг асосий омиллари ҳисобланади. Вақт омили бозор иқтисодиётининг барча жараёнларига, нархга, қийматга, қарорлар қабул қилишга таъсир кўрсатувчи муҳим омил ҳисобланади. Самарасиз йўқотилган вақт пулнинг йўқотилганлигини англатади. Бунга йўл қўймасликнинг ягона усули - сармояни ишлашга мажбур этиш. Агар пул «ўлик юк» бўлиб ётса, у даромад келтирмайди. Бунда даромад олиш вақти ҳам муҳим, чунки олинган даромад янада кўпроқ даромад олиш учун ишлатилиши мумкин. Даромад олиш вақти оралиқ вақт, даврлар билан ўлчанади. Оралиқ вақт ёки давр бир кунга, бир ҳафтага, бир ойга, бир чоракка, ярим йилга ёки бир йилга тенг бўлиши мумкин. Унинг ўтиши давомида пул тўланиши ёки олиниши лозим бўлган вақт баҳолаш жараёнида биринчи даијажали аҳамиятга эга. Бизнеснинг бозор қиймати кўп сонли омиллар таъсири остида вақт билан ўлчанади, шунинг учун у вақтнинг ушбу лаҳзасида ҳисоблаб чиқилиши мумкин. Эртага эса бозор қиймати бошқача бўлиши мумкин. Демак, бизнесни доимий баҳолаш ва қайта баҳолаш бозор иқтисодиёти шароитида зарур ҳисобланади.

Бозор иқтисодиётининг яна бир муҳим белгиси бўлиб хатар (таваккалчилик) ҳисобланади. Хатар деганда бозор конъюктураси, макроиқтисодий жараёнлар ва хизмат кўрсатиш билан боғлиқ беқарорлик ва ноаниқлик тушунилади, бошқача айтганда, хатар - бу инвестициялардан олинадиган даромадлар башорат қилинаётгандан кўп ёки кам бўлиши мумкин. Баҳолаш чоғида шуни ёдда тутиш лозимки, хатарнинг турли хиллари мавжуд ва бозор иқтисодиёти шароитида ҳеч бир қўйилма мутлақо хатарсиз бўлмайди.

Корхона қийматини аниқлаш учун қийматга таъсир этувчи омиллар йиғиндисини ҳақида ҳар бир муайян омилнинг таъсири ҳақида тасаввурга эга бўлиш лозим.

Корхона қийматига таъсир кўрсатувчи омилларнинг муҳим йиғиндисини бўлиб талаб омиллари ҳисобланади. Талаб истеъмолчиларнинг афзал кўриши билан белгиланади, у товарнинг фойдалилигига, яъни унинг бўлажак фойдаларига, уларни олиш вақтига, уларни олишдаги хатарнинг даражасига; ўзлаштириш ва зарур ҳилларда, қайта сотиш имкониятига боғлиқ.

Мулкдор корхонани сотишдан олиши мумкин бўлган фойда даромадлар ва харажатларнинг ўзаро нисбати билан аниқланадиган унинг кундалик фаолиятининг хусусиятига ҳамда мазкур корхонанинг ўзини сотишдан фойда олиш имкониятига боғлиқ.

Корхона даромадига сотувлар ҳажми ва сотиш нархи таъсир кўрсатади, улар ҳам талабнинг тўловга қобиллиги ва унинг қайишқоқлигига боғлиқ. Талабнинг қайишқоқлиги маҳсулотнинг қайси тармоққа тегишлилиги ва ўрин босувчи товарлар ҳамда тўлдирувчи товарларнинг мавжудлиги билан белгиланади. Нарх-навога, шунингдек, бозордаги рақобат даражаси,

бозорнинг монополлашув даражаси ва унда баҳоланаётган корхонанинг улуши ҳам таъсир кўрсатади. Тўловга қобил талабнинг миқдорига истеъмолчилар даромадларининг даражаси, иқтисодиётнинг аҳволи, келажак учун башорат таъсир этади. Маҳсулот учун талаб унинг ҳаётий даврининг босқичига боғлиқ.

Тушум миқдорига корхона активларининг аҳволи ва ишлаб чиқариш технологияси билан аниқланадиган маҳсулот сифати ўз таъсирини кўрсатади

Корхонанинг сотув ҳажми унинг ишлаб чиқариш қувватлари билан чегараланади, корхона сотув бозорининг эҳтиёжларини қондирадиган даражага эришиши учун ишлаб чиқариш қувватларини кенгайтиришга кўшимча инвестициялар зарур.

Корхонанинг харажатлари корхона нимани ва қандай ишлаб чиқаришига, корхонанинг ишлаб чиқариш омилларига бўлган эҳтиёжи қанақалигига, уларнинг нархига ва тўлов шартларига боғлиқ.

Янги мулкдор эга бўладиган назорат даражаси корхонанинг бозор қийматига таъсир кўрсатувчи муҳим омиллардан бири ҳисобланади. Корхона якка хусусий мулкка сотиб олиниши ёки акцияларининг назорат пакети харид қилиниши мумкин. Биринчи ҳолатда нарх иккинчи ҳолатдагига қараганда юқори бўлади

Бозор нархини белгилаб берувчи яна бир муҳим омил мулкнинг ликвидлиги бўлиб ҳисобланади. Бозор қиймат йўқолишининг кам хатари билан тезда пулга айланиши мумкин бўлган активлар учун мукофотни назарда тутати.

Ликвидлик корхоналар акцияларининг қиймати (демак, корхоналар ўзларининг қиймати), одатда, ноликвид корхоналар акцияларининг қийматидан юқори. Очiq акциядорлик жамиятлари акциялари ёпиқ акциядорлик жамиятлари акцияларидан юқори туриши қоидаси ҳам ушбу ҳолат билан боғлиқ. Фарқ баъзан жуда катта (35— 50 %), бу кўплаб сабаблар билан, шу жумладан, акцияларни очiqча жойлаштириш харажатлари билан шартланган.

Бозор нархига бизнесдаги ҳар қандай чекловлар ўз таъсирини кўрсатади. Агар давлат корхона маҳсулотининг нархини чегараласа, у ҳолда бундай корхонанинг бозор нархи ана шундай чекловларга эга бўлмаган корхоналар нархидан паст бўлади

Корхонанинг қиймати кўп жиҳатдан бошқарувчи ходимларнинг малакасига ҳам боғлиқ ва бу капиталлаштириш коэффицентини танлашда инобатга олинади,

Вертикал ишлаб чиқариш интеграциялашувининг йўқлиги корхона фаолият кўрсатишининг барқарорлигига катта таъсир кўрсатади. Агар корхона жиҳоз ёки машинани йиғиш учун қандайдир бир қисмни ишлаб чиқарса ва йиғишни амалга оширувчи ушбу қисмнинг харидори ўзида мазкур қисмни ишлаб чиқаришни ташкил қилса, у ҳолда биринчи корхона барча даромадлаидан маҳрум бўлишга таваккал қилади Ушбу ҳолат корхона қийматида ўз аксини топади ва уни баҳолашда ҳисобга олиниши керак.

Илмий базанинг мавжудлиги, активлар сифати, шу жумладан, машиналар ва жиҳозиарнинг эскирганлиги ҳам корхоналар қийматига таъсир кўрсатади, буни ҳам корхонани баҳолашда ҳисобга олиш зарур.

Ва албатта, корхонанинг бозор нархи корхонанинг истиқболи қандайлигига боғлиқ, яъни: у ривожланадими ёки самарасизлик туфайли ёпиладими. Корхонанинг бозор нарҳини аниқлашда унинг сармоясининг фақат келажакда у ёки бу шаклда даромад келтириши мумкин бўлган бир қисми ҳисобга олинади. Шунинг учун бизнесни баҳолашда бозор конъюнктурасининг таҳлили катта аҳамиятга эга.

Юқорида корхона қийматининг асосида ётувчи бўлажак даромадларнинг ноаниқлиги ҳақида гапирилди. Ўз навбатида, ҳар қандай компаниянинг қийматини турли ҳолатларда баҳолаш мумкин бўлган ягона универсал формула бўлиши мумкин эмас. Шунинг учун бизнесни баҳолашнинг турли хил тамойиллари ва ёндашувлари пайдо бўлди.

4.2.Бизнесни баҳолашнинг асосий тамойиллари

Баҳоловчи ҳисобга олиши лозим бўлган тамойиллар жуда кўп бўлиб, барча тамойиллар ўзаро боғлиқ эканлигини ёдда тутган ҳолда корхонани баҳолашда имкон қадар уларнинг барчасини ёки ҳеч бўлмаганда асосийларини ҳисобга олиш зарур, Чет эл эксперт-баҳоловчиларининг кўп йиллик тажрибаси натижасида тамойилларнинг қуйидагилар билан боғлиқ учта гуруҳи ифодаланади:

- мулкдорнинг мулк ҳақидаги тасаввури;
- бозор муҳити;
- мулкни ишлатиш (фойдаланиш).

Мулкдорнинг мулк ҳақидаги тасаввури билан боғлиқ тамойиллар.

Мазкур гуруҳ фойдалилик, ўрин босиш ва кутиш тамойилларини ўз ичига олади.

Фойдалилик тамойили шундан иборатки, корхона потенциал мулкдорга фойдали бўлса, у қийматга эга бўлади, яъни у маълум турдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш, уни сотиш ва фойда олишга мўлжалланган.

Ўрин босиш тамойили шуни англатадики, ақлли харидор корхона учун худди шундай фойда берадиган бошқа корхона харид қилиниши мумкин бўлган энг кам нархдан юқори нарх тўламайди.

Кутиш тамойили, яъни келажакда корхона мулкидан фойдаланиш орқали олиниши мумкин бўлган бўлажак даромад ёки бошқа фойдаларни кутиш, шунингдек, уни қайта сотишдан тушадиган пул маблағларининг миқдори

Бозор муҳити билан боғлиқ тамойиллар. Ушбу гуруҳ қуйидаги тамойиллами ўз ичига олади: боғлиқлик, талаб ва таклиф ўртасидаги ўзаро алоқанинг мувофиқлиги, рақобат, қийматнинг ўзгариши

Боғлиқлик. Корхонанинг қиймати кўплаб омилларга боғлиқ. Лекин баҳоланаётган корхонанинг ўзи атрофдаги кўчмас мулк объектлари ва мазкур минтақада жойлашган бошқа корхоналарнинг қийматига таъсир кўрсатади.

Мувофиқлик. Ҳар қандай корхона ушбу минтақада амал қилиб турган бозор ва шаҳар қурилиши стандартларига, корхоналар лойиҳалари эса ушбу ҳудудда ер участкаларидан фойдаланишнинг умумий қабул қилинган анъаналарига мос келиши керак.

Талаб ва таклиф. Одатда, талаб корхона нархига таклифга қараганда кўпроқ таъсир кўрсатади, чунки у кўпроқ ўзгариб туради. Корхона қийматига талаб ва таклифнинг ўзаро нисбати катта таъсир кўрсатади. Агар талаб таклифдан юқори бўлса, у ҳолда омилларнинг доимийлигида нархлар ўсади; агар таклиф талабдан юқори бўлса, нархлар тушиб кетади; агарда талаб таклифга мос келса, нархлар барқарор бўлади

Рақобат. Тадбқкорларнинг фойда олишдаги мусобақалашуви; у иқтисодиётнинг фойданинг ўсиши кутилаётган соҳаларида кескинлашади, таклифнинг ўсишига ва фойда миқдорининг пасайишига олиб келади

Қийматнинг ўзгариши. Бозордаги вазият доимий равишда ўзгариб туради: янги корхоналар пайдо бўлади, фаолият кўрсатиб турган корхоналар соҳаси ўзгаради; корхона фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий, техник ва сиёсий соҳаси ҳам ўзгаради. Мулк объектлари эскиради, техника, технология, хом ашё базаси ўзгаради. Ердан фойдаланиш хусусияти давлат ва хусусий секторнинг таъсирига боғлиқ. Иқтисодий шароитлар янги имкониятларни очади, пул массасининг ҳажми ва фоиз ставкалари ўзгариб туради. Инсоннинг диди ва интилиши ўзгаришларга дуч келади. Шунинг учун корхонанинг қиймати муайян санада баҳоланиши керак,

Мол-мулкни ишлатиш билан боғлиқ тамойиллар. Мулкдан фойдаланиш билан боғлиқ тамойиллар гуруҳи қолдиқ самарадорлик, улуш, ўсувчи ва камаювчи самара, мутаносиблик, иқтисодий миқдорлар, мулккий ҳуқуқларни иқтисодий тақсимлаш ва бирлаштириш.

Ер участкасининг қолдиқ самарадорлиги. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳар қандай тури, одатда, ишлаб чиқаришнинг тўртта омили мавжуд бўлишини талаб қилади: меҳнат, сармоя, бошқарув ва ер. Ишлаб чиқаришнинг ҳар бир фойдаланиладиган омилига мазкур фаолият билан юзага келадиган янги нарх бўйича ҳақ тўланиши керак.

Ер кўчмайди, меҳнат, сармоя ва бошқарув эса унга боғланган. Дастлаб ишлаб чиқаришнинг учта «боғланган» омилига ҳақ тўланади, сўнгра эса ер эгаси фойданинг қолдиғидан рента (ер солиғи ёки ижара ҳақи) олади. Шундай қилиб, ер «қолдиқ қийматга» эга.

Улуш — бу корхона қиймати ана шунчага ошадиган ёки камаядиган сумма ёхуд ишлаб чиқаришнинг амалдаги омилларига қандайдир яхшиланишлар ёки қўшимчаларнинг майжудлиги ёхуд йўқлиги оқибатида ундан олинадиган соф фойда. Айрим омиллар корхона мулккий мажмуасининг қийматини улар билан боғлиқ харажатларга қараганда катта суммага оширади, айримлари эса камайтирилади.

Ўсувчи ва камаювчи самара. Ушбу тамойил шундан иборатки, ишлаб чиқаришнинг асосий омилларига ресурсларнинг қўшимча қилинишига қараб соф фойда маълум бир вақтгача ўсувчи суръатлар билан кўпайиш тенденциясига эга бўлади, шундан сўнг у суств суръатлар билан ўсади. Бу

сусайиш қийматини ўсиши қўшилган ресурслар харажатларнинг ўсишига қараганда кам бўлгунга қадар давом этади.

Корхонанинг мутаносиблиги. Мазкур тамойил шуни англатадики, ишлаб ишлаб чиқаришнинг ҳар қандай турига улар энг юқори фойдага, демак, корхонанинг энг юқори қийматига эришиладиган ишлаб чиқариш омилларининг оптимал мувофиқлашуви мос келади.

Оптимал миқдор, ишлаб чиқаришнинг ҳар қандай омили — у хоҳ корхонанинг ўзи бўлсин, хоҳ унинг алоҳида ишлаб чиқариши ёки унда корхона жойлашган ер участкаси бўлсин, оптимал миқдорларга эга бўлиши керак.

Мулкий ҳуқуқларни иқтисодий тақсимлаш ва бирлаштириш. Мазкур тамойил қуйидагиларни англатади: мулкий ҳуқуқлар корхонанинг умумий қийматини оширадиган даражада тақсимланиши ва бирлаштирилиши керак.

Энг яхши ва энг самарали фойдаланиш тамойили — бу корхонадан оқилона ва эҳтимолий фойдаланишни англатувчи баҳолашнинг асосий тамойили. Ушбу тамойил юқорида кўриб чиқилган тамойиллар гуруҳларининг синтези ҳисобланади.

Юқорида санаб ўтилган тамойиллар умумлаштирилган кўринишда универсал ҳисобланади ва бизнеснинг барча турларига нисбатан қўлланилиши мумкин. Уларнинг мазмун-моҳияти корхона ва унинг таркибий қисмларининг ихтисослашувига қараб ўзгариши мумкин.

5-Мавзу БИЗНЕСНИ (КОРХОНАНИ) БАҲОЛАШДАГИ ДАРОМАДЛИ ЁНДАШИШ

5.1. Пул оқимларини дисконтлаштириш усули.

Корхона (бизнес) қийматини дисконтланган пул оқимлари усули билан баҳолаш имкониятли сармоядор ушбу бизнес учун ундан олинadиган бўлажак даромадларнинг жорий қийматидан ортиқ тўламайди деган фикрга асосланади. Мулкдор эса ўз бизнесини башорат қилинаётган бўлажак даромадларининг жорий қийматидан паст нархда сотмайди. Натижада, томонлар бўлажак даромадларининг жорий қийматига тенг бўлган бозор нархи бўйича ўзаро келишувга келади. Баҳолашнинг мазкур усули инвестиция мотивлари нуқтаи назаридан қўллаш учун анча қулай чунки фаолият кўрсатиб турган корхонага пул тикувчи ҳар қандай сармоядор пировардда бинолар, иншоотлар, машиналар, жиҳозлар, номоддий бойликлардан иборат активлар тўпламини эмас, балки унга сарфланган маблағларни оқлаш, фойда олиш ва ўзининг моддий фаровонлигини ошириш имкониятини берувчи бўлажак даромадлар оқимини харид қилади. Шу нуқтаи назардан барча корхоналар иқтисодиётнинг қайси тармоғига тегишли бўлишидан қатъий назар фақат бир турдаги товар маҳсулотини пулни ишлаб чиқаради.

Мазкур усулдан фаолият кўрсатиб турган ҳар қандай корхона баҳолашда фойдаланиш мумкин. Бинобарин ушбу усулда корхона бозор

қийматининг аниқ натижасини объектив тарзда берадиган вазиятлар мавжуд. Мазкур усулни қўллаш хўжалик фаолиятининг маълум бир тарихига эга бўлган ёки барқарор иқтисодий ривожланиш босқичида турган корхоналарни баҳолаш учун мўлжалланган. Ушбу усулни мунтазам зарар кўриб ишловчи корхоналарни баҳолашда камдан кам ҳолатларда қўллаш мумкин. Мазкур усулни янги корхоналарни баҳолаш учун қўллашда жуда эҳтиёт бўлиш керак. Фойдалар тўғрисида маълумотларнинг мавжуд эмаслиги бизнеснинг бўлажак пул оқимларини объектив тарзда башорат қилишни мураккаблаштиради.

Корхонани дисконтланган пул оқимлари усули билан баҳолашнинг асосий босқичлари қуйидагилардан иборат:

1. Пул оқими моделини танлаш.
2. Башорат қилинадиган даврнинг давомийлигини аниқлаш.
3. Ахборотлар таҳлили ва сотишдан ялпи тушумни башорат қилиш.
4. Харажатларни таҳлил ва башорат қилиш.
5. Инвестицияларни таҳлил ва башорат қилиш.
6. Пул оқимлари миқдорини ҳисоблаб чиқиш.
7. Дисконт ставкасини аниқлаш.
8. Башорат қилингандан кейинги даврдаги қиймат миқдорини ҳисоблаб чиқиш.
9. Бўлажак пул оқимларининг жорий қиймати ва башорат қилингандан кейинги даврдаги қийматини ҳисоблаб чиқиш.
10. Якуний тузатишларни киритиш.

Пул **оқими моделини танлаш**. Бизнесни баҳолашда пул оқимининг иккита усулидан бирини қўллашимиз мумкин. Ўз сармояси учун пул оқимлари ёки бутун инвестицияланган сармоя учун пул оқимлари. Ўз сармояси учун пул оқими қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқилиши мумкин:

$$P_0 = F + A \pm S_0 \pm I \pm Q$$

Бу ерда: P_0 -пул оқими;

F -солиқлар тўлангандан кейин соф фойда; A -амортизация ажратмалари;

$\pm S_0$ -ўз сармоясининг кўпайиши ва камайиши;

$\pm I$ -асосий воситаларга инвестицияларнинг кўпайиши ёки камайиши;

$\pm Q$ - ўзоқ муддатли қарзларнинг кўпайиши ёки камайиши.

Бутун инвестиция сармояси учун пул оқими моделини қўллашда корхонанинг ўз ва қарз сармоясини ажратмаслик ва жами пул оқимларини ҳисоблаш зарур. Шундан келиб чиққан ҳолда ҳисоблаб чиқилган пул оқимига илгари соф фойдани ҳисоблаб чиқишда чиқариб ташланган қарзлар бўйича фойизларни кўшиш лозим. Қарзлар бўйича фойизлар солиқлар тўлангунича фойдадан чиқариб ташланганлиги боис, уларни қайтаришда суммасини фойда солиқининг миқдорига камайтириш зарур. Корхонанинг бутун инвестицияланган сармоясининг бозор қиймати ушбу модел бўйича ҳисоб китобнинг якуни ҳисобланади.

Иккала усулда ҳам пул оқими номинал асосда (жорий нархларда) ҳам, реал асосда (инвестиция омилларини ҳисобга олган ҳолда) ҳам ҳисоблаб чиқиши мумкин.

Башорат қилинадиган даврнинг давомийлигини аниқлаш. Дисконтланган пул оқимлари усулига мувофиқ корхонанинг қиймати бўлажак пул оқимларига асосланади. Шунинг учун баҳолаш чоғида (пул оқимларининг ҳаракати вақтдаги башорат ҳисоботлари асосида) жорий йилдан бошлаб қандайдир бўлажак даврга мўлжалланган пул оқимининг прогнозини ишлаб чиқиш зарур, Башорат қилиш сифатида корхонанинг ўсиш суръатлари барқарорлашгунича давом этадиган давр олинади (башорат қилингандан кейинги даврда барқарор ўзоқ муддатли ўсиш суръатлари ёки даромадларнинг туганмас қисми бўлиши кўзда тутилади).

Башорат қилинаётган даврнинг мос давомийлигини аниқлаш мураккаб вазифа ҳисобланади. Бир томондан башорат қилинаётган давр қанчалик ўзоқ бўлса кузатувлар сони шунчалик кўп ва математик нуқтаи назаридан корхона жорий қийматининг якуний миқдори шунчалик асосли бўлади. Иккинчи томондан башорат қилинаётган давр қанчалик ўзоқ бўлса тушум, харажатлар, инвестиция суръатлари, пул маблағлари оқимларининг муаян миқдорларини башорат қилиш қийин кечади Корхонани баҳолаш учун амалиётда юзага келган башорат даври баҳолаш мақсади ва муаян вазиятга қараб 5 йилдан 10 йилгачани ташкил қилиши мумкин. Ўзоқ муддатли башоратларни қилиш ўта мураккаб бўлган беқарор шароитларда, бизнингча башорат даврини 3 йилгача қисқартириши мумкин.

Ретроспектив таҳлил ва сотишдан ялпи тушумни башорат қилиш. Ялпи тушумни таҳлил ва башорат қилиш бир қатор омилларни ҳисобга олишни талаб қилади, булар:

- Мавжуд ишлаб чиқариш қувватлари.
- . Капитал қуйилмаларнинг истиқболлари ва эҳтимолли оқибатлари

5.2. Фойдани капиталлаштириш усули.

Фойдани капиталлаштириш усули кўпроқ уларда корхона ўзоқ муддат мобайнида тахминан бир хил миқдорда фойдани олиш кутилаётган (ёки фойданинг ўсиш суръатлари доимий бўладиган) вазиятларга мос келади.

Кўчмас мулкни баҳолашдан фарқли ўлароқ корхонани баҳолашда ушбу усул аксарият баҳоланаётган корхоналарга хос бўлган фойда миқдори ёки пул оқимларининг йиллар бўйича сезиларли даражада ўзгариб туриши туфайли камдан кам ҳолларда қўлланилади.

Мазкур усул қуйидаги асосий босқичларни ўз ичига олади:

- a. Молиявий ҳисоботни таҳлил қилиш, уни нормалаштириш ва шаклини ўзгартириш.
- b. Капиталлаштирилаётган фойданинг миқдорини таъминлаш.
- c. Капитализация ставкасини ҳисоблаб чиқиш.
- d. Қийматнинг дастлабки миқдорини аниқлаш.

е. Мавжуд фаолият кўрсатмаётган активларга тузатишлар киритиш ва баҳоланаётган улуш хусусияти ва унинг ликвидлиги.

Капиталлаштирилаётган фойданинг миқдорини танлаш. Ушбу босқич натижалари, шу жумладан:

3. Сўнги ҳисобот йилининг фойдаси;
4. Дастлабки башорат йилининг фойдаси;
5. Сўнги бир неча йил (3 5 йил) мобайнидаги фойданинг миқдори капиталлаштирадиган жорий ишлаб чиқариш даврини танлашни назарда тутади.

Капиталлаштирилаётган миқдор сифатида солиқлар тўлангунидан сўнг соф фойда ёки солиқлар тўлангунига қадар фойда ёхуд пул оқимининг миқдори иштирок этиши мумкин.

Амалиётда капиталлаштирилаётган миқдор сифатида кўпчилик ҳолларда сўнги ҳисобот йилининг фойдаси танлаб олинади.

Капиталлаштириш ставкаси ва корхона қиймати миқдорини ҳисоблаб чиқиш. Корхона учун капиталлаштириш ставкаси одатда қандай миқдор капиталлаштирилишига қараб фойда ёки пул оқимининг кутилаётган ўртача йиллик ўсиш суръатларини чегирма қилиш йўли билан дисконт

Соффойда

$$\text{Баҳоланган киимат.} = \frac{\text{Соффойда}}{\text{Капиталлаштириш ставкаси}}$$

Фойдани капиталлаштириш усули кўпроқ уларда корхона ўзоқ муддат мобайнида тахминан бир хил миқдорда фойдани олиш кутилаётган (ёки фойданинг ўсиш суръатлари доимий бўладиган) вазиятларга мос келади.

Кўчмас мулкни баҳолашдан фарқли ўлароқ корхонани баҳолашда ушбу усул аксарият баҳоланаётган корхоналарга хос бўлган фойда миқдори ёки пул оқимиларининг йиллар бўйича сезиларли даражада ўзгариб туриши туфайли камдан кам ҳолларда қўлланилади.

Мазкур усул қуйидаги асосий босқичларни ўз ичига олади:

- а. Молиявий ҳисоботни таҳлил қилиш, уни нормалаштириш ва шаклини ўзгартириш.
- б. Капиталлаштирилаётган фойданинг миқдорини таъминлаш.
- с. Капитализация ставкасини ҳисоблаб чиқиш.
- д. Қийматнинг дастлабки миқдорини аниқлаш.
- е. Мавжуд фаолият кўрсатмаётган активларга тузатишлар киритиш ва баҳоланаётган улуш хусусияти ва унинг ликвидлиги.

Капиталлаштирилаётган фойданинг миқдорини танлаш. Ушбу босқич натижалари, шу жумладан:

6. Сўнги ҳисобот йилининг фойдаси;
7. Дастлабки башорат йилининг фойдаси;
8. Сўнги бир неча йил (3 5 йил) мобайнидаги фойданинг миқдори капиталлаштирадиган жорий ишлаб чиқариш даврини танлашни назарда тутади.

Капиталлаштирилаётган миқдор сифатида солиқлар тўлангунидан сўнг соф фойда ёки солиқлар тўлангунига қадар фойда ёхуд пул оқимининг миқдори иштирок этиши мумкин.

Амалиётда капиталлаштирилаётган миқдор сифатида кўпчилик ҳолларда сўнги ҳисобот йилининг фойдаси танлаб олинади.

Капиталлаштириш ставкаси ва корхона қиймати миқдорини ҳисоблаб чиқиш. Корхона учун капиталлаштириш ставкаси одатда қандай миқдор капиталлаштирилишига қараб фойда ёки пул оқимининг кутилаётган ўртача йиллик ўсиш суръатларини чегирма қилиш йўли билан дисконт ставкасидан чиқарилади. Ўз навбатида, бир корхонанинг ўз ўзи учун капиталлаштириш ставкаси дисконт ставкасига қараганда паст.

Математика нуқтаи назаридан капиталлаштириш ставкаси бир вақт даври мобайнидаги фойда ёки пул оқими миқдорини қиймат кўрсаткичига ўзгартириш учун қўлланиладиган бўлувчидир. Капиталлаштириш ставкасини аниқлаш учун дастлаб турли услублардан фойдаланган ҳолда тегишли дисконт ставкасини ҳисоблаб чиқиш лозим, улардан кенг тарқалганлари куйидаги услуб лар:

9. Капитал активларини баҳолаш модели;
10. Сармоянинг ўртача чамаланган қиймати модели;
11. Коммулятив ўзгариш модели.

Коммулятив ёндошувга келсак, у капитал активларини баҳолаш моделига ўхшаб кетади. Иккала ҳолатда ҳам ҳисоб китоблар базаси сифатида хатарсиз қимматли қоғозлар бўйича даромад ставкаси олиниб, унга қимматли қоғозларнинг ушбу турига инвестициялаш хатари билан боғлиқ қўшимча даромад қўшилади. Сўнгра хатарнинг мазкур корхонанинг ўзига хослиги билан боғлиқ миқдорий ва сифат омиллари таъсирига (кўпайиш ёки камайиш томонига) тузатишлар киритилади.

Коммулятив ёндошувга мувофиқ ўз сармояси қийматини ҳисоблаб чиқиш икки босқичда амалга оширилади:

12. Даромаднинг тегишли хатарсиз ставкасини аниқлаш;
13. Ушбу корхонага инвестициялаш хатари учун тегишли мукофот миқдорини баҳолаш.

6-Мавзу БИЗНЕСНИ БАҲОЛАШГА ТАҚҚОСЛАНГАН ЁНДОШУВ

6.1. Ўхшаш корхоналарни танлаш тамойиллари

Корхонани баҳолашга нисбатан қиёсий ёндашув икки хилдаги ахборотдан фойдаланишга асосланган:

- бозор (наrx) ахбороти;
- молиявий ахборот.

Бозор ахбороти баҳоланаётган корхона акцияларига ўхшаш акциялар олди-сотдисининг ҳақиқий наrxлари тўғрисидаги маълумотларни ўзида

намоён этади. Ахборот сифати ва уни олишнинг қулайлиги фонд бозори ривожланишининг хусусиятига боғлиқ.

Молиявий ахборот, одатда, бухгалтерия ва молиявий ҳисоботлар, шунингдек, корхоналарнинг ўхшашлигини аниқлаш ва таққослашни таъминловчи зарур тузатишлар киритиш имконини берувчи қўшимча малумотлар билан тақдим этилади.

Ўхшаш корхоналарнинг тўлиқ рўйхати бўйича барча ҳисоботга тузатишлар киритилиши лозим. Шунинг учун қиёсий ёндашув ғоят кўп меҳнат ва маблағ талаб қилувчи ёндашув ҳисобланади.

Бундан ташқари, амалиёт шуни кўрсатмоқдаки, ахборотни батафсил таҳлил қилиш салбий натижа бериши мумкин. Баҳолаш жараёнида, вақт ва пул сарфланган бўлса-да, зарур ўхшашлик мавжуд эмас ва ушбу усулни қўллаб бўлмайди деган хулосага келиниши мумкин.

Молиявий ахборот даврий матбуотдаги мақолалар бўйича ҳам, ёзма талабнома асосида ҳам ёки бевосита корхонадан олиниши мумкин. Ушбу ахборот таркиби муайян баҳолаш объекти, баҳолаш ишларининг стратегияси ва методологиясига, шунингдек, ўхшаш корхоналарни танлаб олиш босқичига боғлиқ.

Қиёсланадиган ўхшаш корхоналарни танлаб олиш жараёни 3 босқичда амалга оширилади

Биринчи босқичда баҳоланаётган корхона билан ўхшаш корхоналарнинг мумкин бўлган энг катта сони аниқланади. Бундай корхоналарни қидириб топиш асосий рақобатчиларни аниқлаш, сўнгги йилда қўшилган ва сотиб олинган корхоналар рўйхатини кўриб чиқишдан бошланади. Таққосланиш мезонлари шартли бўлиб, одатда, маҳсулот ишлаб чиқарувчи тармоқнинг, унинг турларининг ва ишлаб чиқариш ҳажмининг ўхшашлиги билан чегараланади

Иккинчи босқичда ўхшаш корхоналарнинг дастлабки рўйхати тузилади. Дастлабки рўйхат зарур малумотларнинг мавжуд эмаслиги ҳамда тақдим этилган ахборотнинг сифатсизлиги ва ишончсизлиги туфайли қисқартирилиши мумкин. Баҳолаш мезонлари корхоналарнинг муҳим хусусиятларига мос келиши лозим. Агар ўхшаш корхона барча мезонларга жавоб берса, у ҳолда ундан баҳолашнинг кейинги босқичларида ҳам фойдаланиш мумкин.

Учинчи босқичда ўхшаш корхоналарнинг баҳоланаётган корхона қийматини аниқлаш имконини берувчи якуний рўйхати тузилади. Ушбу рўйхатга корхоналарни киритиш қўшимча равишда олинган ахборотни пухта таҳлил қилишга асосланган. Мазкур босқичда қиёсланиш мезонлари қатъийлаштирилади ва ишлаб чиқаришни диверсификациялаш даражаси, бозордаги мавқе, рақобат хусусияти каби омиллар баҳоланади.

Қиёсланиш мезонларининг таркиби баҳолаш шартлари, зарур ахборотнинг мавжудлиги, баҳолаш усуллари билан аниқланади. Амалиётда улар бўйича якуний танлаб олиш амалга ошириладиган барча омилларни таҳлил қилиб чиқишнинг иложи йўқ, бироқ тармоқ ўхшашлиги мезонлари шарт.

Ўхшаш корхоналарни танлаб олишнинг асосий мезонлари куйидагиларни ўз ичига олади:

- тармоқ ўхшашлиги. қиёсланадиган корхоналар рўйхати ҳамма вақт бир тармоқ корхоналарини ўз ичига олиши керак, бироқ бу корхоналарнинг ҳаммаси ҳам қиёсланмаслиги мумкин. Шу муносабат билан куйидаги қўшимча омилларни ҳисобга олиш лозим:

- ишлаб чиқаришни диверсификациялаш даражаси. Агар корхона бир турдаги маҳсулотни ишлаб чиқарса ёки қандайдир мол ишлаб чиқаришда катта устунликка эга бўлса ва умумий фойданинг 80—85 фоизини таъминласа, қиёсланадиган корхона эса товарлар ва хизматларнинг кенг доирасига йўналтирилган бўлса ёки ўхшаш товар умумий фойда миқдорининг 20 фоизини берса, у ҳолда бундай корхоналарни қиёслаб бўлмайди;

- ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг ўзаро ўрин босиш хусусияти. Ушбу масалани кўриб чиқишда корхоналардан бирининг технологик жиҳозлари фақат муайян маҳсулотни ишлаб чиқаришни таъминлаши маълум бўлиши мумкин. Бозордаги вазият ўзгарганда бундай корхона жиддий техник қайта жиҳозланишга муҳтож бўлади. Айни пайтда, ўхшаш корхона янги товарларни ишлаб чиқаришга осонгина мослаштириладиган жиҳозда шунга ўхшаш маҳсулотни ишлаб чиқариши мумкин. Шунинг учун ушбу корхоналар бозордаги вазиятнинг ўзгаришига бир хил муносабат билдирмайди;

- бир иқтисодий омилларнинг таъсирига боғлиқлик. Оммавий қурилиш ҳудудларида ва узоқ иқтисодий ҳудудларда фаолият юритувчи қурилиш корхоналарининг бошқа мезонлари (ишловчиларнинг сони, қурилиш машиналари ва механизмлари паркининг таркиби ва ҳ.к.) анча ўхшаш бўлса-да, улар сармоясининг қиймати бир-биридан катта фарқ қилади. Бундай фарқлар аниқлангач, корхона ўхшаш корхоналар рўйхатидан чиқариб юборилиши мумкин ёки баҳоланаётган корхона қийматини аниқлаш учун ўхшаш корхона нархига киритиладиган тузатишлар миқдорини ҳисоблаб чиқиш лозим;

- баҳоланаётган ва ўхшаш корхоналарнинг иқтисодий ривожланиш босқичи. Бир неча йилдан буён ишлаб келаётган тажрибали корхоналар барқарор фаолият кўрсатиш, мижозлар ва маҳсулот етказиб берувчилар билан ўрнатилган яхши алоқалар ҳисобидан катта устунликка ва қўшимча фойдага эга.

Ўхшаш корхоналарнинг якуний рўйхатини тузишда уларнинг ўлчами баҳоланадиган энг муҳим мезон ҳисобланади Корхоналар ўлчамларини қиёсий баҳолаш сотилган маҳсулот ва хизматлар ҳажми, фойда ҳажми, филиаллар сони каби параметрларни ўз ичига олади. Бироқ корхонани фақат унинг ўлчами асосида қиёсланадиган корхоналар рўйхатига киритиш ҳақидаги қарорнинг қабул қилиниши нотўғри ҳулосаларга олиб келиши мумкин. Шунини инобатга олиш лозимки, анча йирик корхоналар ўз-ўзидан фақат ўз ўлчами ҳисобидан катта фойдага эга бўлмайди. Шунинг учун, биринчи навбатда, фойданинг миқдорини таъминловчи куйидаги омилларни ҳисобга олиш лозим:

- жўғрофий диверсификация. Йирик корхоналар, одатда, ўз маҳсулотлари истеъмолчиларининг кенг тармоғига эга бўлиб, сотувлар ҳажмининг беқарорлиги ҳатарини пасайтиради;

- миқдорий чегирмалар, Йирик корхоналар хом ашёни кичик корхоналарга қараганда катта ҳажмда сотиб олади ва бунда катта миқдордаги чегирмалар қилинади. Бундан ташқари, шуни назарда тутиш лозимки, йирик корхоналарда ускуналардан фойдаланиш коэффиценти юқори. Шунинг учун йирик корхона учун ҳисоблаб чиқилган мултипликаторга тузатишлар киритиш ва уни кичик корхоналарни баҳолаш учун пасайтириш керак;

Ўхшаш товарлар бўйича нархлар фарқлари — йирик корхоналар анча юқори нархларни белгилаш имкониятига эга, чунки истеъмолчи товарни ўзини яхши кўрсатган корхонадан харид қилишни афзал кўради. Бу пировардида мултипликатор миқдорига таъсир кўрсатади.

Ўсиш истиқболлари — корхонанинг иқтисодий ривожланиш фазасини аниқлаш лозим, чунки у соф фойданинг дивиденд тўловларига ва корхонани ривожлантириш билан боғлиқ харжатларга тақсимлашни белгилаб беради. Корхонанинг ривожланиш истиқболларини баҳолашда ўрта асосий омилнинг таъсир этиш даражасини кўриб чиқиш лозим, булар: инфляциянинг умумий даражаси, умуман тармоқнинг ўсиш истиқболлари ва тармоқ доирасида муайян корхонанинг ривожланиш истиқболлари корхонанинг бозордаги улуши динамикаси унинг ўсишининг иккинчи муҳим омили ҳисобланади. Бундан ташқари, ўхшаш корхоналар билан солиштирилганда баҳоланаётган корхонанинг рақобат жиҳатдан устунлиги ва камчиликлари ҳақида ўрганиб чиқилиши зарур.

Молиявий хатар. Молиявий хатарни баҳолаш қуйидаги усуллар билан амалга оширилади:

- сармоя таркиби ёки ўз сармояси ва қарз маблағларининг нисбати таққосланади;

- ликвидлилик ёки жорий мажбуриятларни жорий активлар билан тўлаш имконияти баҳоланади;

- корхонанинг рақобатбардошлиги, шу жумладан, қулай шартларда қарз маблағларини жалб қилиш қобилияти таҳлил қилинади.

Менежмент сифати — ушбу омилни баҳолаш жуда мураккаб, чунки таҳлил ҳисобот ҳужжатларининг сифати, ёш таркиби, маълумот даражаси, тажриба, бошқарув аппаратининг иш ҳақи, шунингдек, корхонанинг бозордаги ўрни каби билвосита маълумотлар асосида амалга оширилади.

Юқорида келтирилган қиёсланиш мезонларининг рўйхати яқуний эмас ва у қўшимча омилларни ҳисобга олувчи бошқа мезонлар билан кенгайтирилиши мумкин. Баҳоланаётган корхона билан мутлақ ўхшаш корхоналарни қидириб топишнинг иложи йўқ. Шунинг учун мезонлар таҳлили асосида қуйидаги хулосалардан бирига келинади:

Ўхшаш корхона баҳоланаётган корхона билан қатор хусусиятлар бўйича қиёсланиши мумкин ва мултипликаторларни ҳисоблаб чиқиш учун фойдаланилиши мумкин;

Ўхшаш корхонани баҳоланаётган корхона билан етарлича қиёслаб ва баҳолаш жараёнида фойдаланиб бўлмайди.

Корхонани баҳолашга нисбатан қиёсий ёндашув молиявий таҳлилнинг барча анъанавий усулларида фойдаланади. Бунда бир хил коэффициентлар ҳисоблаб чиқилади, баланслар, фойда ва зарарлар ҳақидаги ҳисоботлар таҳлил қилинади. Молиявий таҳлил ўхшаш корхоналарнинг баҳоланаётган корхона билан қиёсланиши даражасини аниқлашнинг энг муҳим усули ҳисобланади. Қиёсий ёндашувда молиявий таҳлилнинг ўзига хос белгилари қуйидагиларда намоён бўлади:

- биринчидан, молиявий таҳлил ёрдамида ўхшаш корхоналар рўйхатида баҳоланаётган корхонанинг рейтингини аниқлаш мумкин;

- иккинчидан, у мултипликаторларнинг умумий сонидан унинг муайян турига бўлган ишонч даражасини асослаш имконини беради, бу пировардида якуний миқдорни чиқаришда қийматнинг ҳар бир вариантынинг салмоғини аниқлайди;

- учинчидан, молиявий таҳлил якуний қийматнинг асослилигини таъминловчи зарур тузатишларни киритиш учун асос ҳисобланади.

6.2. Нарх-наво мултипликаторларининг тавсифи

Корхонанинг ўз сармояси бозор қийматини қиёсий усул билан аниқлаш нарх-наво мултипликаторларидан фойдаланишга асосланган. Нарх-наво мултипликатори - бу корхонанинг ёки акциянинг бозор ҳам ва молиявий база ўртасидаги нисбатни кўрсатувчи коэффициент. Баҳолаш мултипликаторининг молиявий базаси, асосида, корхона фаолиятининг молиявий натижаларини акс эттирувчи ўлчагич ҳисобланади. Бунга нафақат фойдани, балки пул оқими, дивиденд тўловлари, сотишдан тушган тушум ва бошқаларни ҳам киритиш мумкин.

Мултипликаторни ҳисоблаб чиқиш учун:

- Ўхшаш корхона сифатида танлаб олинган барча корхоналар бўйича акция нархини аниқлаш зарур, бу формуладаги суратнинг қийматини беради;

малум бир муддат учун ёки баҳолаш санасига кўра молиявий базани (фойда, сотишдан тушган тушум, соф активлар қиймати ва ҳ.к.) ҳисоблаб чиқариш лозим, бу маҳражнинг миқдорини беради

Акция нархи баҳолаш санасидан аввалги сўнги санага қараб олинади ёхуд у сўнги ойдаги нархнинг энг катта ва энг кичик миқдори ўртасидаги ўртача қийматни намоён этади.

Молиявий база сифатида сўнги ҳисобот йили учун ёки сўнги 12 ой учун молиявий натижалар кўрсаткичи ёхуд баҳолаш санасидан аввалги бир неча йил учун ўртача миқдор иштирок этиши керак.

Амалиётда мултипликаторларнинг икки хилидан фойдаланилади: оралик ва лаҳзалик.

Оралик мултипликаторга:

- нарх/фойда;
- нарх/пул оқими;

- нарх/дивиденд тўловлари;
- нарх/сотишдан тушум киради

Лаҳзали мултипликаторга:

- нарх/активларнинг баланс қиймати;
- нарх/активларнинг соф қиймати

Нарх/фойда, нарх/пул оқими мултипликаторлари. Ушбу мултипликаторлар нархни - аниқлашнинг энг кенг тарқалган усули ҳисобланади, чунки баҳоланаётган корхона ва ўхшаш корхоналар фойдаси ҳақидаги ахборот энг қулай ҳисобланади. Мултипликатор учун молиявий база сифатида уни тақсимлаш жараёнида ҳисоблаб чиқиши мумкин бўлган фойданинг ҳар қандай- кўрсаткичидан фойдаланилади Соф фойда кўрсаткичидан ташқари деярли барча корхоналар бўйича солиқ солингунча фойда, фоизлар ва солиқлар тўлангунча фойда кўрсаткичидан фойдаланиш мумкин.

Мултипликаторни ҳисоблаб чиқиш учун база сифатида нафақат баҳолаш санасидан олдинги сўнгги йилда олинган фойда кўрсаткичидан, балки сўнгги беш йил мобайнида ҳисоблаб чиқилган фойданинг ўртача йиллик суммаси кўрсаткичидан фойдаланиш мумкин. Баҳолаш даври мавжуд ахборотга ва фойда динамикасидаги асосий тенденцияни бузувчи вазиятларнинг мавжудлигига қараб ошиши ёки камайиши мумкин.

Нарх/пул оқими мултипликаторини ҳисоблаб чиқиш базаси бўлиб ҳисоблаб ёзилган амортизация суммасига оширилган фойданинг ҳар қандай кўрсаткичлари хизмат қилади Ўз навбатида, амалиётда ушбу мултипликаторнинг бир неча вариантыдан фойдаланиш мумкин.

Баҳолаш жараёнида мултипликаторларнинг энг кўп сонини ҳисоблаб чиқишга интилиш зарур, чунки уларни баҳоланаётган корхонанинг молиявий базасига нисбатан қўллаш бир-биридан катта фарқ қилувчи қийматнинг бир неча вариантларининг пайдо бўлишига олиб келади Олинган натижаларнинг ўзгариш чегараси анча кенг бўлиши мумкин. Шунинг учун фойдаланилаётган мултипликаторларнинг кўпчилиги корхона қийматининг энг асосланган миқдори соҳасини аниқлашга ёрдам беради. Бироқ у ёки бу мултипликаторнинг ишончилиги ва объективлиги даражасини асословчи иқтисодий мезонлар ҳам мавжуд. Йирик корхоналарни соф фойда асосида, майда корхоналарни эса солиқлар тўлангунча фойда асосида баҳолаган маъқул, чунки мазкур ҳолатда солиқ солишдаги фарқларнинг таъсирига барҳам берилади Нарх/пул оқими мултипликатори активларида кўчмас мулк устунлик қиладиган корхоналарни баҳолашда қўл келади. Агар корхона асосий фондлар актив қисмининг катта салмоғига эга бўлса, нарх/фойда мултипликаторидан фойдаланиш объектив натижа беради.

Зарар кўриб ишлаш ёки фойда миқдори кам бўлган, шунингдек, корхона асосий фондларининг фойдали хизмат муддатининг молиявий ҳисобда қабул қилинган амортизация даврига мос келмаган вазиятларда нарх/пул оқими мултипликаторини қўллаш кенг тарқалган.

Нарх/даромадлар мултипликатори, Бу мултипликатор амалда тўланган дивидендлар базасида ҳам, потенциал дивиденд тўловлари асосида ҳам

ҳисоблаб чиқилади Потенциал дивиденд деганда соф фойдага нисбатан фоизлар ҳисобида ҳисоблаб чиқилган ўхшаш корхоналар гуруҳи бўйича одатий дивиденд тўловлари тушунилади

Мазкур гуруҳнинг у ёки бу мултипликаторини қўллаш имконияти баҳолаш мақсадига боғлиқ. Агар баҳолаш корхонани қўшиб олиш мақсадида амалга оширилса, у ҳолда унинг дивидендларни тўлаш қобилияти аҳамият касб этмайди, чунки у хўжалик юритишнинг бирламчи режимида ўзининг фаолият кўрсатишини тўхтатади Назорат пакетини баҳолашда потенциал дивидендларни назарда тутиш лозим, чунки сармоядор дивиденд сиёсатини ҳал этиш ҳуқуқига эга бўлади. Амалдаги дивиденд тўловлари акцияларнинг миноритар пакетини баҳолашда ҳам зарур, чунки сармоядор корхона раҳбариятини ҳатто фойда миқдори етарли даражада ўсган бўлса ҳам, дивидендлари оширишга мажбур қила олмайди.

Агар ўхшаш корхоналарда ҳам, баҳоланаётган корхоналарда ҳам дивидендлар анча барқарор тўланса ёки корхонанинг дивидендлари тўлаш қобилияти асосий равишда башорат қилинган бўлса ушбу мултипликатордан фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Бунда шу нарсани ҳисобга олиш лозимки, дивидендлар ҳар чоракда тўланса-да, уларнинг суммаси йиллик фоиз ставкасида ҳисоблаб чиқилган.

Нарх/сотишдан тушган тушум мултипликатори. Ушбу мултипликатордан жуда кам ҳолатларда, асосан, бошқа усуллар билан олинадиган натижаларнинг ҳолисоналигини текшириш учун фойдаланилади. Мултипликатор хизмат кўрсатиш (реклама, суғурта ва ҳ.к.) соҳаси корхоналарини баҳолашда яхши натижалар беради. Мазкур мултипликаторнинг афзаллиги бўлиб нарх/фойда мултипликаторини ҳисоблаб чиқишда қўлланиладиган мураккаб тузатишларни киритиш заруратидан ҳалос этувчи унинг универсаллиги ҳисобланади, яъни нарх/сотишдан тушум мултипликатори бухгалтерия ҳисоби усулларига боғлиқ эмас.

Агар баҳолаш мақсади корхонани қўшиб олишдан иборат бўлса, у ҳолда нарх/сотишдан тушум мултипликаторидан фойдаланган маъқул, чунки у молиявий менежер таъминлайдиган фойданинг қисқа муддатли ўсиши ҳисобидан нархнинг осилиши имкониятини истисно этади. Бироқ ушбу ҳолатда келажақда сотишдан тушум ҳажмининг барқарорлигини пухта ўрганиб чиқиш лозим. Чунки корхонани қўшиб олиш, одатда, бошқарув аппаратининг алмашинуви билан кузатилади, бу ҳол ишлаб чиқариш ходимларининг тўлиқ алмашинувига ва сотиш ҳажмининг пасайишига олиб келиши мумкин.

Нарх/сотишдан тушум мултипликаторини қўллашнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, у қўлланиш чоғида баҳоланаётган ва ўхшаш корхоналар сармоясининг таркибини ҳисобга олиши шарт. Агар у катта фарқ қилса, у ҳолда наих/сотишдан тушум мултипликаторини инвестиция қилинган сармояга ҳисоблаб чиқиш йўли билан аниқлаган маъқул. Ўз ва қарз маблағларининг нисбати турлича бўлган корхоналарда бу тадбир қуйидаги тарзда амалга оширилади:

А. Ўхшаш корхона бўйича инвестиция қилинган сармоя ўз сармояси ва узоқ муддатли қарзларнинг бозор қийматининг суммаси сифатида ҳисоблаб чиқилади.

Б. Мультипликатор инвестиция қилинган сармоянинг ўхшаш корхонанинг молиявий базасига нисбати сифатида ҳисоблаб чиқилади.

В. Баҳоланаётган корхона бўйича инвестиция қилинган сармоянинг миқдори аниқланади: баҳоланаётган корхонанинг мос молиявий базаси мультипликатор миқдорига кўпайтирилади

Г. Баҳоланаётган корхонанинг ўз сармояси инвестиция қилинган сармоя ва баҳоланаётган корхонанинг узоқ муддатли мажбуриятлари қиймати сифатида ҳисоблаб чиқилади.

Нарх/жисмоний ҳажм мультипликатори нарх/сотишдан тушум мультипликаторининг бир хили ҳисобланади. Мазкур ҳолатда нарх қиймат кўрсаткичи билан эмас, балки ишлаб чиқаришнинг жисмоний ҳажми, ишлаб чиқариш майдонларининг ўлчами, ўрнатилган жиҳозлар сони, шунингдек, қувватнинг ҳар қандай бошқа ўлчов бирлигини акс эттириши мумкин бўлган натурал кўрсаткич билан таққосланади.

Нарх/баланс қиймати мультипликатори. Бунда молиявий база сифатида ўхшаш корхоналарнинг баҳолаш санасидаги ёки сўнгги ҳисобот санасидаги баланс қийматидан фойдаланилади. Ушбу мультипликатор лаҳзалик кўрсаткичларга киради чунки уни олиш учун маълум бир вақт оралиғидаги эмас, балки муайян санадаги ҳолат ҳақида ахборотдан фойдаланилади. Мазкур мультипликаторни қўллашнинг оптимал соҳаси - холдинг компанияларни баҳолаш ёки акцияларнинг йирик пакетини тезда сотиш зарурати. Ҳисоблаб чиқиш учун молиявий база бўлиб баҳоланаётган корхона ва ўхшаш корхоналарнинг соф активлари ҳисобланади. Бунда асос қилиб корхоналарнинг баланс ҳисоботларини ҳам, ҳисоб- китоб йўли билан олинган соф активларнинг тахминий миқдорини ҳам олиш мумкин.

Нарх/активларнинг соф қиймати мультипликатори. Ушбу мультипликатор куйидаги талабларга амал қилинган ҳолларда қўлланилади:

. баҳоланаётган корхона мулкига катта миқдордаги қўйилмалар, яъни кўчмас мулк, қимматли қоғозлар ёки жиҳозлар киритилган бўлиши керак;

• асосий фаолият ушбу мулкни сақлаш, харид қилиш ва сотишдан иборат бўлиши керак. Бошқарув ходимлари ва ишчилар маҳсулотга ушбу ҳолатда кам қиймат қўшимча қиладилар.

Ушбу мультипликаторни қўллашда:

- Ўхшаш корхоналар ва баҳоланаётган корхона бўйича сотишдан тушган тушумдаги фойда улушини таҳлил қилиш зарур, чунки акциялар олди-сотдиси тўғрисидаги қарор сўнгги йилдаги фойданинг сунъий равишда ўсишига олиб келиши мумкин;

- активлар турлари, мавқеи каби таснифлашнинг турли белгиларидан фойдаланган ҳолда барча қиёсланадиган корхоналар бўйича активлар таркибини ўрганиб чиқиш;

- барча корхоналарнинг соф активларини таҳлил қилиш, бу уларда шўба корхоналарнинг назорат пакетларини намоён этувчи акциялар улушини аниқлаш имконини беради;

- корхонанинг барча молиявий активларининг ликвидлилигини баҳолаш, чунки турли хилдаги корхоналарга тегишли бўлган акциялар гуруҳининг ўзаро нисбати қиёсланишнинг ҳал қилувчи белгиси ҳисобланади.

6.3.Бизнес (корхона) қийматининг миқдорини шакллантириш

Баҳоланаётган корхона қийматининг миқдорини шакллантириш учта асосий босқичдан иборат:

мультипликатор миқдорини танлаш;

оралиқ натижаларни чамалаш;

якуний тузатишларни киритиш.

Мультипликатор миқдорини танлаш пировардида ҳисоботда қайд этиладиган, ўта пухта асослашни талаб этадиган энг мураккаб жараён ҳисобланади. Бир хил корхона мавжуд бўлмаслиги туфайли ўхшаш корхоналар бўйича бир мультипликатор миқдорининг диапазони, одатда, анча кенг бўлади. Бунда уларнинг энг катта ва энг кичик миқдорларини корхона қиймати баҳосини шакллантиришда чиқариб ташлаш лозим. Мультипликаторларнинг қолган кўрсаткичлари бўйича уларнинг ўхшаш корхоналар гуруҳлари бўйича ўртача қиймати ҳисоблаб чиқилади. Сўнгра молиявий таҳлил ўтказилиб, бунда муайян мультипликатор миқдорини танлаш учун ушбу мультипликатор билан боғлиқ молиявий коэффицентлар ва кўрсаткичлардан фойдаланилади. Молиявий коэффицент миқдори бўйича баҳоланаётган корхонанинг умумий рўйхатдаги мавқеи белгиланади. Олинган натижалар мультипликаторлар қаторига қўйилади ва баҳоланаётган корхонанинг қийматини ҳисоблаб чиқиш учун фойдаланилиши мумкин бўлган миқдор анча аниқ белгиланади.

Қиёсий ёндашув мультипликаторлар барча эҳтимолий вариантларнинг энг кўп сонидан фойдаланиш имконини беради, ўз навбатида, ҳисоб-китоб жараёнида ҳам худди шунча қиймат вариантлари олинади. Агар якуний миқдор сифатида барча олинган миқдорларнинг оддий ўртача миқдори таклиф этилса, у ҳолда бу барча мультипликаторлаиға бир хил ишончни англатади. Чамалаш усули якуний миқдорни аниқлашнинг энг тўғри усули ҳисобланади. Муайян шарт- шароитлар, мақсадлар ва баҳолаш объекти, у ёки бу ахборотга ишонч даражасига қараб ҳар бир мультипликаторга ўз салмоғи берилади. Чамалаш асосида қийматнинг якуний миқдори олиниб, у кейинги тузатишларни киритиш учун асос бўлиши мумкин.

Мультипликаторларни қўллаш натижасида олинган қийматнинг якуний миқдорига муайян ҳолатлардан келиб чиқиб тузатишлар киритиш лозим, бу тузатишлар қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин. Портфелдан чегирма ишлаб чиқаришни диверсификация қилишнинг харидор учун жозибадор бўлмаган хусусияти мавжуд бўлган ҳолларда қўлланилади. Қийматнинг якуний вариантыни аниқлашда мавжуд ноишлаб чиқариш йўналишидаги

активлар ҳисобга олинади. Агар молиявий таҳлил жараёнида айланма сармоясининг етарли эмаслиги ёки капитал қуйилмаларга нисбатан фавқулотда эҳтиёжлар аниқланса, у ҳолда олинган миқдорни чиқариб ташлаш лозим. Ликвидлиликдан чегирмаларни ҳам қўллаш мумкин. Айрим ҳолатларда сармоядорга тақдим этиладиган назорат элементлари учун мукофот кўринишидаги тузатиш ҳам киритилади.

Умуман олганда, қиёсий ёндашув, ҳисоб-китоблар ва таҳлилнинг анча мураккаблигига қарамай, асосланган бозор қийматини аниқлашнинг ажралмас усули ҳисобланади. Бундай усул билан олинган натижалар яхши объектив асосга эга бўлиб, унинг даражаси ўхшаш корхоналар кенг доирасини жалб қилиш имкониятига боғлиқ. Баҳолаш хизматларининг ривожланиши қиёсий ёндашувдан фойдаланиш соҳасининг кенгайишига кўмаклашади.

7-МАЗЗУ Бизнесни (корхонани) баҳолашда харажатли ёндашиш

7.1.Соф активлар қиймати усули.

Соф активлар қиймати усули билан ҳисоблаб чиқиш бир неча босқични ўз ичига олади:

1. Корхонанинг кўчмас мулкига асосланган бозор қиймати бўйича баҳолаш.
2. Машиналар ва жихозларнинг асосланган бозор қийматига асосланган.
3. Номоддий активларни аниқлаш ва баҳолаш.
4. Узоқ муддатли ва қисқа муддатли молиявий қуйилмаларнинг бозор қийматини аниқлаш.
5. Ишлаб чиқариш заҳираларининг қийматини аниқлаш.
6. Дебиторлик қарзларни баҳолаш.
7. Кейинги давр харажатларини баҳолаш.
8. Корхона мажбурятларининг жорий қийматини аниқлаш.

9. Ўз сармоясининг қийматини аниқлаш(активлар суммасининг асосланган бозор қийматидан барча мажбурятларнинг жорий қиймати айирмаси).

Ишлаб чиқиш заҳираларнинг жорий қийматини аниқлаш учун заҳираларни ташиш ва сақлаш харажатларини ҳисобга олган ҳолда жорий нархлар бўйича баҳоланади. Эскирган заҳиралар ҳисобдан чиқарилиши лозим.

Дебиторлик қарзларини баҳолаш. Ушбу мақсадда дебиторлик қарзларини қайтариш муддатлари бўйича таҳлил қилинади, муддати ўтган қарзлар аниқланади , улар қуйдагилар:

-- ишончсиз қарзлар (улар иктисодий балансга кирмайди)

-- корхона уларни қайтариб олишдан умидвор бўлган қарзлар(улар иктисодий балансга киради).

Дебиторлик қарзларини таҳлил қилишда бошқа корхоналар томонидан чиқарилган векселлар ва бошқа қимматли қоғозларларнинг ҳақиқийлигини текшириш зарур. Ҳисобдан чиқарилмаган дебиторлик қарзлари бўлажак асосий суммалар ва уларнинг жорий қийматига фоиз тўловларини дисконтлаш билан баҳоланади.

Кейинги давр харажатларини баҳолаш, агар хали ҳам улар билан боғлиқ фойда мавжуд бўлса, номинал қиймат бўйича амалга оширилади. Агарда фойда мавжуд бўлмаса у холда кейинги давр харажатларининг микдори ҳисобдан чиқарилиши лозим.

Корхона мажбурятларининг жорий қийматини аниқлаш корхонанинг барча мажбурятларини таҳлил қилиш ва умумлаштиришни ўз ичига олади.

Пул маблағларини баҳолаш . Ушбу кўрсаткич қайта баҳоланмайди.

7.2.Тугатиш қиймати усули.

Корхона банкротлик ҳолатига тушиб қолганда ёки фаолият кўрсатишда давом этиш қобилиятига нисбатан жиддий шубҳалар мавжуд бўлганда, корхонанинг тугатиш қийматини баҳолаш амалга оширилади.

Тугатиш вақтидаги корхоналар мулкдори корхонани тугатишда ва унинг активларини бўлиб бўлиб сотишда олиш мумкин бўлган қийматни ўзида намоён этади.

Корхонанинг тугатиш қийматини ҳисоблаб чиқиш қуйидаги кетма кетликда амалга ошади.

1) Сўнги баланс ҳисоботи асосида активларни тугатишнинг таквим жадвали ишлаб чиқарилади, чунки корхонанинг турли хилдаги активлари (кўчмас мулк , машиналар ва жихозлар, товар ва моддий захиралар)ни сотиш турлича вақт талаб қилади.

2) Активларни тугатишдан олинishi мумкин бўлган ялпи тушим аниқланади.

3) Активларнинг баҳолаш қиймати тўғриданқ харажатлар микдорига камайтирилади. Корхонани тугатиш билан боғлиқ тўғридан тўғри харажатларга баҳолаш ва юридик фирмаларга тўланадиган воситачилик мукофотлари, сотиш вақтида тўланадиган солиқлар ва йиғимлар киради. Активларни тугатишнинг таквим жадвалини ҳисобга олган холда баҳолаётган активларининг тугатишлар киритилган қийматлари ушбу сотишлар билан боғлиқ хатарни ҳисобга олувчи дисконт ставкаси бўйича баҳолаш санасига дисконтланади.

4) Активларнинг тугатиш қиймати активларнинг сотилганлигига қадар уларга эғалик қилиш билан боғлиқ харажатларга, жумладан, таёр маҳсулот захиралари ва тугалланмаган ишлаб чиқаришни сақлаш, жихозлар, машиналар ва механизмлар, кўчмас мулк объектларини сақлаш харажатларига, корхонани тугатиш тўлиқ нихоясига етгунга қадар унинг ишлашини таъминлаб туриш бўйича бошқарув харажатларига камайтирилади, тегишли харажатларни дисконтлаш муддати корхона активларини сотишни таквим жадвали бўйича аниқланади.

5) Тугатиш даврини операцион фойдаси (зарарлари) қўшилади (ёки чиқариб ташланади)

6) Корхона ходимларига ишдан бўшаганида бериладиган нафақалар ва тўловлар, кредиторларни тугатилаётган корхона мулкининг гарови билан таъминланган мажбурятлар бўйича талаблари , бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга мажбурий тўловлар бўйича қарзлар , бошқа кредиторлар билан ҳисоб-китоблар чиқариб ташланади.

Шундай қилиб корхонани тугатиш қиймати балансини барча активларини тузатишлар киритилган қийматидан корхонани тугатиш билан боғлиқ жорий харажатлар суммасини, шунингдек барча мажбурятлар миқдорини чиқариб ташлаш йўли билан ҳисоблаб чиқилади.

Корхона бизнес қийматини баҳолашда юқорида кўриб чиқилган барча ёндошувларни ва усулларни умумлаштирган ҳолда таъкидлаш лозимки, уларда ушбу баҳолашда мақсадларига қараб хилма хиллиги баҳоловчининг катта ҳажмдаги математик ҳисоб-китобларни таккослаш ва таҳлилий ишларни талаб қилади.

8-МАВЗУ Бизнесни баҳолаш ва уни қўллаш амалиёти

8.1. Бизнесни баҳолаш хусусиятлари

Бизнесни баҳолаш — баҳолаш фаолиятининг бир туридир, унга зарурият турли бозор ҳолатларида вужудга келади:

- сотишга қўйилган банкрот — корхонани баҳолашда;
- нормал фаолият юритаётган акционерлик жамияти қанча суммага акциялар чиқаришини аниқлашда;
- хусусийлаштирилаётган корхоналарни баҳолашда;
- акционерлик жамиятидан чиқаётганларнинг акционерлардан акцияларини ҳар қандай АЖ сотиб олиш нархини аниқлашда ва ҳоказоларда.

Умумий ҳолда бизнесни баҳолашнинг икки параметри мавжуд:

- моддий ва номоддий активларни баҳолашга асосланган турли мулк шаклларига эга бўлган корхоналарни баҳолаш;
- айрим эҳтимолларга кўра кутилаётган келгуси даромадларни таъминловчи мулк қулоқлари технологиялар ва активлар йиғиндиси сифатидаги “бизнес-линияларни” баҳолаш.

Бозор иқтисодиётида нафақат оддий корхонага, балки қулай ишга (бизнес-линияга) эга бўлиш ҳал этувчи аҳамиятга эга, шу сабабли юридик ва жисмоний шахсларга тегишли бўлган бизнес-линияларни баҳолаш устувор ҳисобланади.

Айрим ҳолатларда бизнес-линияни озиқ-овқат линияси деб номлашадилар, инвестицион лойиҳа таҳлилида уни шунингдек инвестицион лойиҳа деб номланади.

Айрим ҳолатларда бизнес-линиялар тўғрисида контрактлар (хусусан узоқ муддатли) йиғиндиси сифатида айтилади. У ўз ичига фаолият турларига лицензияларни олади ва улар даромадлар оқими учун муҳим ҳисобланади. Баҳолаш предмети бўлиб, ҳатто алоҳида узоқ муддатли шартнома бўлиши мумкин. У доимий равишда қўшимча даромадлар ёки харажатлардаги барқарор тежамни таъминлаши мумкин.

Масалан, бу бозор нархларидан юқори нархларда товар етказиш бўйича шартномалар ва тескариси, бозор нархидан паст нархларда ресурсларни харид қилиш бўйича шартномалар.

Бизнес-линияларни реал хўжалик амалиётида баҳолаш одатда қуйидаги асосий мақсадларни ажратади:

фирмининг барча бизнес-линияларини баҳолаш. Бундан мақсад ҳаракатдаги корхона сифатида ушбу фирмининг ҳақиқий бозор қийматини тавсифлаш учун;

мўлжалли, асосланган, максимал (сотувчи учун шартли) нархни аниқлаш, унга кўра шартномалар бизнес-линиялари таркибларини учинчи шахсларга шартнома бўйича сотиш мумкин;

тўлиқ ҳолда бир озиқ-овқат корхонасини (фирмасини) баҳолаш, унинг нархи ягона бизнес-линияни баҳолашга мос келади;

кўрилатган бизнес-линияга мос келадиган инвестицион лойиҳанинг бозор қийматини баҳолаш (бу ўз навбатида молиялаштириш учун инвестицион лойиҳаларни танлаш мақсадларида фойдаланиш мумкин);

корхона хусусий капиталининг мўлжалли, асосланган бозор қийматини аниқлаш учун.

Агарда бизнесни баҳолаш предмети бўлиб, алоҳида корхона ёки унинг алоҳида ҳиссалари бўлса, унда фирма ва унинг ҳиссалари фирма томонидан амалга оширилатган бизнес-линияларни баҳолашдан фарқланиши мумкин.

Реал хўжалик амалиётида шундай ҳолатлар учрайдики, унда фирма алоҳида баҳолаш предметиға айланиши мумкин.

Бу шундай ҳолатларда содир бўладики, бозор корхонани объектив баҳолаш имконига эга бўлмаса. Жумладан:

баҳоналанаятган фирма ёпиқ ҳисобланади, яъни фонд бозорида баҳоланиш имкони бўлмайди;

баҳоналанаятган фирма расмий очик ҳисобланади, аммо фонд биржалари листингида бўлмайди, шу сабабли улар талабларига жавоб бермайди (миқёси, молиявий ҳисоботнинг очиклиги ва бошқалар), шу вақтнинг ўзида биржадан ташқари бозорда доимий котировкаси амалга оширилмайди;

баҳоналанаятган фирма очик турдаги АЖ ҳисобланади, нуфузли биржада котировкада, аммо фирма акциялари керакли даражада ликвид эмас (улар бўйича кам ва ҳар ҳар замон битмлар тузилади), шундай экан реал кузатиладиган ушбу акцияларнинг бозор қийматиға ишониб бўлмайди.

Мамлакатдаги барча фонд бозори керакли даражада ликвид эмас ёки қисқа муддатли ноиктисодий омилларға қучли боғлиқ бўлади.

Одатда фирмаларни уларнинг мулки бўйича баҳолаш, уларнинг моддий ва номоддий активларини баҳолашни кўзда тутади ва бу ерда шуни инобатға олиш зарурки моддий активлар тўғридан-тўғри уларнинг бозор қиймати бўйича баҳоланиши мумкин. Ушбу қиймат таълуқли бозорлар котировкалари ва ўхшашлардан олиниши мумкин. Шу билан бирға кўпинча бозорлари бўлмаган номоддий активлар улар таъминлайдиган бизнес-линияларни баҳолаш тамойиллари бўйича баҳоланиши мумкин.

Баҳолаш предмети бўлиб жами корхона ёки фирма бўлса, қуйидаги мақсадлар инобатға олинади:

а) у ёки бу очик компания акцияларининг жорий бозор котировкаси бозордаги ликвид акцияларга қанчалик объектив яқинлигини текшириш, шунингдек бозорда кузатилаётган жорий тренд ва унинг ўзгариши билан;

кичик ва портфелли инвесторларга кутилаётган таклиф ёки ушбу тренддаги ўзгаришларни аниклаш имконини беради;

стратегик инвесторларга эга фонд бозори маълумотларига таяниб қолмасдан шундай компаниянинг назорат пакетларини харид қилиш ёки сотиш бўйича асосланган қарорлар қабул қилиш имконини беради;

б) ёпиқ компаниялар ва етарли даражада ликвид бўлмаган акцияли корхоналар бозор қийматини кузатиш, чунки уларнинг бозор қиймати тўғрисида ишончли маълумотни олишнинг бошқа имкониятлари бўлмаса.

в) ёпиқ компаниялар ёки керакли даражада ликвид бўлмаган акцияларга эга бўлган корхоналарни олди-сотдиси бўйича таклифларни тайёрлаш;

г) мулк эгаларига корхонанинг ҳақиқий молиявий ҳолати ва истикболлари тўғрисида маълумот тақдим этиш учун барча типдаги компаниялар молиявий ҳисоботини тузишда ва аудит қилишда баҳолаш натижаларидан фойдаланиш.

Баҳолаш фаолиятининг халқаро амалиёти шуни кўрсатадики, корхона хусусий капитали қийматини баҳолаш натижалари корхона бухгалтерия балансида кўрсатиладиган хусусий капитал қийматидан доимо фойдали фарқланади.

8.2.Реал амалиётда бизнесни баҳолаш моҳияти

Бозор иқтисодиёти шароитида бизнесни баҳолашнинг роли ва аҳамияти ниҳоятда катта ва турли ҳолатларда намоён бўлади. Бизнесни баҳолаш натижалари бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки қадамларидан долзарб ва талаб қилинган бўлади, яъни давлат мулкани комплекс хусусийлаштириш, иқтисодиётни молиявий соғломлаштириш, банкрот корхоналарни санациялаштириш ва тугатиш, акционерлаштириш, кредит, фонд, суғурта бозорларини ривожлантиришнинг комплекс чора-тадбирлари амалга оширилиш чоғида.

Бизнесни баҳолашнинг роли ва аҳамияти аниқ намоён бўладиган айрим амалий ҳолатларни кўриб чиқамиз:

а) иқтисодиётни молиявий соғломлаштириш ва самарали бозор муносабатларига ўтишнинг ўта муҳим шарти бўлиб, банкрот бўлган корхоналарни малакали сотишга тайёрлаш ҳисобланади. Ушбу ишни амалга оширишдаги баҳоловчиларнинг роли беқиёсдир. Суд қарорига кўра ночор (банкрот) деб тан олинган корхоналар учун тайинланган ташқи (инкирозга қарши) бошқарувчилар учун бизнесни баҳолаш ўта муҳим вазифалардан бири, бўлиб ҳисобланади.

Реал ҳўжалик амалиётида суд банкротнинг – корхоналарни тугатиш мақсадга мувофиқ деб тан олган ҳолатларда, уларга корхонани сотишга тайёрлаш ва сотиш зарур, шу билан бирга унинг тўғри (асосланган)

баҳосини тўғри таъминлаш ва корхона учун сўралаётган нархни аниқлаш зарур ҳисобланади. Бундай ҳолатларда ўтказиладиган бизнесни баҳолаш қуйидаги талаблардан келиб чиқиши лозим:

- сотувга таклиф этилаётган корхона ёки унинг ҳиссаси нархи бир томондан пасайтирилган бўлмаслиги лозим. Чунки бу билан банкрот кредиторларига тўғридан – тўғри мулкӣ зарар етказилиши мумкин. Зарарнинг мазмуни шундан иборатки, сотувдан тушган тушум ночор корхона қарзларининг кам қисмини қоплайди ва унинг кредиторларига ушбу қарзлар бўйича тегишли равишда компенсация керакли даражада тўланмайди;

- иккинчи томондан кўрсатилган нарх юқори бўлмаслиги лозим. Чунки бундай ҳолатда банкрот корхона кредиторларига зарар етказилади, чунки сотилаётган корхона юқори нархли таклифга инвесторларни харидорларини топиб бўлмайди ва охир оқибатда нархни туширишга тўғри келади, чунки юқори нархда корхонани сотишнинг имкони бўлмайди;

- агарда мумкин бўлган харидорлар (инвесторлар) аниқ бўлса, сотишга тайёрланаётган ночор корхонани баҳолаш умумий ҳолда эмас, балки инвесторларнинг таклиф қилаётган режалари, иш имкониятлари ва хабардорлигига мос равишда ўтказилиши лозим. Турли инвесторлар учун у турлича бўлиши мумкин;

- сотувга қуйилаётган корхоналарни баҳолаш кўп вариантли бўлиши мумкин, чунки ушбу сотувга қадар ташқи (инқирозга қарши) бошқарувчилар банкрот кредиторлари розилигида ушбу корхонани дастлабки санация чора – тадбирларининг катта ёки кичик комплекси ўтказилган бўлиши мумкин. Бу ўз – ўзидан корхонанинг якуний баҳоланишига ва унга кўралаётган нархга таъсир кўрсатиши мумкин.

Банкрот – корхоналарни баҳолашнинг қайд қилинган талабларига риоя қилиш камроқ йўқотишлар билан уларнинг тақдирини ҳал этиш мумкин бўлади.

б) Бизнесни баҳолашда алоҳида рол ва аҳамиятни хусусийлаштирилаётган корхоналар ёки ҳали ҳам давлат ихтиёрида бўлганларнинг акцияларини сотишга тайёргарлик эгаллайди. Ушбу ҳолатда бизнесни баҳолашнинг механизмини, амалий фойдаланиш банкрот корхоналарни сотишга тайёрлаш жараёнидаги хусусиятларига мос келади. Ушбу ишнинг фарқли жиҳатлари бўлиб шу ҳисобланадики, хусусийлаштирилаётган корхоналар банкрот бўлишлари шарт эмас (айрим ҳолатларда улар ҳақиқатда ночор аҳволга яқинлашадилар) кўпинча улар нормал фаолият юритадиган ёки нормал ишлаш имкониятига эга бўлганлардир. Ундан ташқари шуни инобатга олиш лозимки, хусусийлаштирилган корхоналар ёки хусусийлаштирилаётган давлат акцияларини сотишдан тушум банкрот – корхоналари ҳолатидек кредиторларга эмас, балки собиқ мулк эгасига, яъни давлатга (ёки маҳаллий бюджетга) йўналтирилади.

Ушбу фарқларни инобатга олган ҳолда олдинги бўлимларда муҳокама қилинаётган баҳолашга талабалар адолатли бўлиб қолади.

Шу билан бирга таъкидлаш лозимки, хусусийлаштирилаётган корхонани тўғри баҳолаш қийинлиги ва аҳамияти фақат ортиб боради, чунки қайд қилинган баҳолашга ушбу ҳолатда тижорат жиҳатидан кам қизиқадиган давлат амалдорларининг кучсиз назорати остида ўтадилар (банкрот – корхоналар кредиторларидан фарқли равишда). Сотувчи қўйилган объектларнинг англамаган ёки англаган ҳолда (қизиққан шахсларнинг қисуви остида) қийматини камайтириш эҳтимоли ортиб бормоқда. Шундай экан, сотилаётган корхоналарнинг уларнинг алоҳида пакетлари сотув нархини асослашда дунё амалиётида қабул қилинган бизнесни баҳолаш усуллари кўллаш лозим.

Айнан назоратсизлик, баҳолаш фаолияти роли ва аҳамиятини эътиборга олмаслик кўпчилик ҳолатларда хусусийлаштирилаётган давлат объектларини атайин пасайтирилишига ва натижада давлат бюджетида катта ҳажмли йўқотишларга олиб келди.

в) давлатнинг иқтисодиётни молиявий соғломлаштириш чора – тадбирлари чоғида бизнесни баҳолашнинг роли катта бўлади, жумладан банкрот корхоналарни санация вариантларини асослашда.

Банкрот корхоналарни санациялаштириш уларнинг молиявий соғломлаштириш, корхона сотилиши мумкин нархларнинг ошишига йўналтирилади.

Молиявий – инқирозли корхоналар санацияси жараёнига нисбатан бизнесни баҳолаш шаклан ўзгариб боради. У санация чора – тадбирларининг режалаштирилган комплекси бажарилгандан сўнг корхона баҳоланаётган қийматини прогнозлаштиришдан иборат, яъни санацияга ажратилган вақт тугагандан сўнг, корхонанинг асосланган бозор ва инвестицион қийматини келгуси прогнозлаштиришда.

Юқорида қайд қилинганидек, қиймат кўп вариантли бўлади – қандай санация чора – тадбирлари қўлланилишига боғлиқ бўлади. Расман эълон қилинган банкрот корхоналарга юқорида айтилган вазифа профессионал тайёргарлик кўрган ташқи (инқирозга қарши) бошқарувчиларнинг муҳим функцияларидан бирига айланиб боради. Ушбу бошқарувчилар белгилангандан сўнг, кредиторлар мажмуасига улар томонидан тақдим этиладиган банкрот корхонани баҳолаш бўйича ҳисоботда кредиторлар манфаатларида улар банкрот корхона ушбу вақтда қанча туришни оддий таъкидлашлари эмас, балки кредиторлар ҳаволасига минимум икки муқобилларни таклиф этишлари лозим:

- корхонани унинг жорий нархи бўйича сотиш, одатда улар томонидан белгиланган паст нархда, бу кредиторларга ушбу сотувдан қарзларнинг жуда кам қисмини қоплашни ваъда беради.

- банкрот корхонани узоқ муддатли синатциясидан воз кечмаслик, яъни санациядан сўнг корхонанинг сотиш нархини ошириш ва кредиторларга воситаларни сотишдан тушумни ошириш.

Соғломлаштириш чора – тадбирларининг вужудга келган амалиётдан келиб чиққан ҳолда бизнесни баҳолашга таъсир кўрсатувчи санация чора – тадбирлари уч турда бўлиши мумкин:

Тежам режимидаги санация

Янги бошланаётган инвестицион лойиҳалар асосидаги санация (одатда қисқа муддатли ёки қисқа қопланиш муддати, кичик инвестицияли);

Корхонада перспектив инвестицион лойиҳаларни аввал бошланган, лекин унга вақт ва маблағларнинг етишмаганлиги, аммо қисқа вақт мобайнида қайтимга эга бўлиши мумкин бўлганларини давом эттириш асосидаги санация.

Алоҳида қизиқарли бўлиб, иккинчи турдаги санация чора – тадбирлари ҳисобланади. Улар қулай танланган қисқа муддатли қопланишга эга бўлган янги бошланаётган инвестицион лойиҳалар асосидагилар ҳисобланади. Ушбу лойиҳалар кўпинча инноватцион лойиҳаларга асосланади, яъни янги технологияларга.

г) Ушбу сўзнинг кенг маъносида корхона, балки бозор учун янги маҳсулотларни кўзда тутувчи технологик жараёнлардаги такомиллаштириш тежамкорлик режими доирасидан чикувчи санация чора – тадбирларини молиялаштириш, бу алоҳида мавзу, унга кўра қуйидагиларни таъкидлаш мумкин:

- қарздор корхона кредитларининг елкасига унинг қарзлари санация вақтидаги, қайта структуралштириш шаклидаги ёки қўшимча заёмлар ёки кредит бўйича етказишларини олади. Бунда кредитор учун тамойил ҳаракат қилади: келгусида катта миқдордаги қарзларни олиш учун имконият бўлса, уни амалга оширишда маъно бор.

- ўта самарали ва тез қопланадиган инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришга молиявий – инқироз корхоналарининг ўз – ўзини молиялаштиришнинг охириги заҳиралари “ташланиши” мумкин.

Хўжалик амалиётида молиявий – инқирозни корхоналарни молиялаштиришнинг қийинроқ бўлган схемалари (агарда уларни расмий равишда суд қарорига кўра банкрот деб тан олинмаса) ҳам мавжуд. Бундай схемалар кўпинча ушбу корхоналарнинг қайта қуришлари билан боғлиқ. Бу тавсифли ҳисобланади, қачонки гап йирик корхоналар ҳақида кетса. Шу билан бирга санацияни молиялаштиришнинг қайта ташкил этиш схемаларининг камчилиги бўлиб қуйидаги ҳолатлар ҳисобланади:

- қайта қуриш фирма ва унинг менежерлари тақдири тўғрисида қарор қабул қилинган вақтгача ундан кутилган натижаларни бермаслиги мумкин;

- учинчи шахслар даволари бўйича (давлат монополияга қарши қўмитаси, ночорлик ва банкротлик бўйича бошқарма) қайта ташкил этишда қўлланиладиган усул кўпинча ноқонуний деб тан олинади. Қайд қилинган ҳолатларни инобатга олган ҳолда, санацияни ташкил этиш ва молиялаштиришда, шунингдек унинг қийматига таъсирини прогнозлаштиришда асосий эътиборни қандайдир қайта ташкил этишнинг ўта самарали схемаларига эмас, балки бизнес – линиялар ва мулкнинг таҳлилига қаратиш лозим. Уларнинг амалга оширилиши молиявий ҳолатнинг яхшиланиши ва банкрот корхонанинг охириги баҳолашнишига имкон беради.

д) бизнесни баҳолаш фонд бозори қатнашчилари ва янги акциялар эмиссиясини амалга оширувчи корхона акцияларининг оддий эгаларини ҳимоя қилишда жуда катта рол ўйнайди.

Янги акцияларни муомалага чиқариш АЖ лари томонидан қўшимча шерикликка капитални жалб қилишнинг муҳим усули ҳисобланади.

Шу билан бирга унутмаслик лозимки, янги акцияларнинг чиқарилиши фонд бозорини бузишнинг инструменти бўлиши мумкин. Бизнесни баҳолаш натижаларини қўллаш механизми қуйидагиларда намоён бўлади: янги акцияларни эмиссия қилишга рухсат беришдан олдин эмитент – компания хусусий капиталининг балансли ва баҳоланаётган қиймати қайси ҳолатда эканлиги текширилади;

- агарда ушбу корхона хусусий кпиталининг баҳоланаётган қийматининг унинг балансли қийматига қараганда кўп бўлса, янги акциялар эмиссияси аниқланган ошиш миқдорига мос равишда рухсат берилади.

- агарда эмитент – фирманинг хусусий капиталининг баҳоланаётган қиймати ушбу капиалнинг балансли қийматидан кам бўлса, акциялар эмиссиясига рухсат берилмайди. Ривожланган бозор иқтисодиётли давлатларда ҳаракатдаги қонунчиликка кўра акцияларни эмиссия қилиш ёки қилмаслик тўғрисидаги ваколатлар (акционерлар ва фонд бозори қатнашчиларининг манфаатларини ҳимоя қилган ҳолда) фонд бозорини назорат қилувчи органлар зиммасига юклатилган.

8.3.Баҳолаш усулларини танлаш ва қўллаш

Баҳолаш фаолияти амалиётида қўлланиладиган кўпчилик усуллар мавжуд. Уларни уч гуруҳга бирлаштириш мумкин, яъни ҳаражатли (мулкӣ), таққосланган (бозорли) ва даромадли ёндошишлар.

Ушбу усулларнинг номлари кўпчилик ҳолларда уларнинг моҳиятини акс эттиради. Жумладан бизнесни баҳолашдаги ҳаражатли (мулкӣ) ёндошув унинг қийматини уни яратиш ва фаолият юритиш учун кетган ҳаражатлар нуқтаи назаридан кўриб чиқади. Ҳаражатли ёндошиш тикланиш (жорий) қиймат ёки объектни худди шундай объект билан алмаштиришни кўзда тутади.

Таққосланган (бозорли) бизнесни баҳолашга ёндошиш корхона қийматини баҳолашни ўхшаш корхоналар нархлари ёки таққосланаётган (ўхшаш) корхоналар акцияларининг нархлари билан таққослашни кўзда тутади. Баҳолаш чоғида молиявий таҳлил ва турли таққосланадиган мултипликаторлардан фойдаланилади. Ушбу усул мақсадга мувофиқ ва самарали бўлиб, баҳоланаётган объектлар ривожланган бозорнинг ва тегишли маълумотлар базасининг мавжудлигида ҳисобланади.

Даромадли ёндошиш баҳолаш объектдан кутилаётган келгуси даромадларни дисконтлаштиришга асосланади. Дисконтлаштириш деганда баҳолаш объектини эксплуататсия орқали келгуси даромадлар аҳамиятини уларнинг жорий қийматига айлантириш жараёни тушунилади. Оддий қилиб

айтганда дисконтлаштириш – бу қийин фоизлар бўйича тўпланган суммани ҳисоблашнинг тескари жараёни.

Бизнесни баҳолашнинг даромадли усулидан фойдаланишда эксперт – баҳоловчи пулнинг олти функциясига тегишли махсус жадваллардан фойдаланишни билиши лозим.

Бизнесни баҳолашга юқорида қайд қилинган ёндошишларнинг ҳар бири бизнесни баҳолашнинг қарийиб барча йўналишларида қўлланилади ва ўз ичига кўпчилик турли усулларни олади ва улар эксперт – баҳоловчилар томонидан баҳолаш мақсадлари ва зарурий маълумотлар базасининг мавжудлигига боғлиқ ҳолда қўлланилади.

Даромадли мулкӣ ёндошиш келгуси даромадларни дисконтлаштиришга асосланган баҳолаш усуллари бирлаштиради:

дисконтлаштирилган келгуси даромадлар;

дисконтлаштирилган келгуси пул оқими;

нормаллаштирилган фойдани капиталлаштириш;

нормаллаштирилган пул оқимини капиталлаштириш;

ортиқча фойда усули;

копланиш муддати усули;

қайтимнинг ички ҷавқаси усули;

Ҳаражатли (мулкӣ) ёндошиш янги таққосланган корхона (бизнес)ни яратишда активлар ва ҳаражатларни баҳолашга асосланган усулларни бирлаштиради;

активларнинг коррективровка қилинган жорий баланс қиймати усуллари (индекс усули)

активлар усули;

янги таққосланаётган корхонани қуриш баҳосини аниқлаш (ўрин алмаштириш усули);

корхонанинг аниқ нусхасидаги қурилиш қийматини аниқлаш (қайта тикланиш қиймати усули);

корхонанинг тугатилиш қиймати усули.

Таққосланган (бозорли) ёндошиш баҳоланаётган корхона қийматини қолган таққосланаётган корхоналар қиймати билан солиштиришга асосланган таққосланган таҳлил учун қатор мултипликаторлардан фойдаланилади;

нархлар балансли фойда мултипликатори;

нархлар соф фойда мултипликатори;

нархлар жорий пул оқими мултипликатори;

нархлар соф пул оқими мултипликатори;

нархлар ялпи тушум мултипликатори;

нархлар ҳақиқӣ тушум мултипликатори;

бир обуначига (акционерга) нарх;

мумкин бўлган дивидентларни капиталлаштириш;

нархлар моддий активларининг балансли қиймати мултипликатори;

нархлар хусусий капитал мултипликатори;

корхона акциялари билан аввалги битимлар таҳлили (бозор капитали усули);

корхонани ҳарид қилиш бўйича таклифлар таҳлили;

тармоқ нисбатлари усули;

битимлар (сотувлар) усули

Қайд қилинган баҳолаш усуллари бир – биридан ажралган ҳолда фойдаланилмайди, балки бир – бирини ўзаро тўлдиради, яъни корхонани баҳолаш учун одатда турли ёндошишлардан бир қанча усуллардан фойдаланилади.

Кейинчалик турли усуллар орқали олинган баҳолаш натижалари охирги баҳолаш мақсадида бир – бирлари билан солиштирилади.

Аммо айрим усуллар қийматининг алоҳида турларини баҳолаш учун афзалдир. Жумладан суғурта қийматини баҳолашда корхона активларининг коррективировка қилинган балансли қиймати усули таклиф этилади; барқарор фойдани таъминловчи корхоналарни баҳолашда – нормаллаштирилган фойдани капиталлаштириш усули. Шундай қилиб, тегишли қиймат турлари ва усуллари ўта муҳим ҳисобланади.

Шу билан бирга таъкидлаш лозимки, корхона қийматини ўрин босиш усули (яъни янги таққосланган корхонани куриш баҳосини аниқлаш билан баҳолашда, одатда корхона қийматининг юқори чегарасини (ҳаридор ҳаракатдаги корхонани янги таққосланган корхона нархидан зиёдига ҳарид қилмайди) белгиланади.

Активлар балансли қийматини коррективировкалаштириш усули билан баҳолаш корхона қийматининг паст даражасини англатади.

Бизнинг мамлакатимизда ўтиш иқтисодиёти шароитида келгусида барқарор соф даромадни олишни прогнозлаштириш қийин, ундан ҳам қийини унга эришиш ҳисобланади.

Шу сабабли яқин йилларда даромадли ёндошишни баҳолашнинг бошқа усулларига қўшимча сифатида таклиф этиш мумкин.

Алоҳида таъкидлаш лозимки, эксперт – баҳоловчи баҳоланаётган объектни таҳлил қилиш жараёнида ўтиш даври иқтисодиёти шароитида алоҳида эътиборни баҳолаш усуллари танлаш хусусиятларига қаратиши лозим бўлади.

Ўтиш даври иқтисодиётининг асосий қарама қаршлиги бўлиб, бир томондан корхона қийматини баҳолашнинг бозор муносабатлари табиатига мос келувчи усуллари билан баҳолаш зарурияти бўлса, иккинчи томонидан эса – ушбу усуллари амалиётида қўлланилиши учун зарурий шароитларнинг бўлмаслиги ҳисобланади.

Бундан чиқишнинг икки йўналиши мавжуд:

аста – секинлик билан баҳолаш институтларининг ташкил этилиши;

уларнинг самарали иши учун тегишли шароитларнинг яратилиши.

Ўтиш даври иқтисодиётининг фарқли жиҳатлари бўлиб, унинг барқарор бўлмаслигидир. Ушбу даврда тадбиркорлар дуч келаётган хавф – хатарлар ривожланган бозор иқтисодиётли давлатнинг хос бўлганларидан анча кўпдир.

Ҳолат юқори инфляция даражаси билан чуқурлашади ва бу бизнесни (корхона) баҳолаш учун олиш мумкин бўлган кам ахборотни ҳам катта даражада бузиб кўрсатишга олиб келади.

Инфляцион жараёнлар корхона ҳолатига қуйидаги тарзда таъсир кўрсатади:

1. Корхона мулки қийматини пасайтиради. Бинолар, асбоб – ускуналар ва бошқа мулк эски ва янги нархлардан фойдаланган ҳолда баҳоланади, бу уларнинг реал қийматини баҳолашни қийинлаштиради;

2. Товар – моддий бойликлар ва амортизация учун ҳаражатларни камайтиради; бу бир томондан фойда оширишни, иккинчи томондан эса сотиладиган маҳсулот таннархининг асосланмаган пасайтирилишини;

3. Капитал қуйилмалар учун корхоналар томонидан тўпланган пуллар “эрозия” натижасида мумкин бўлмай қолади;

4. Корхонанинг қисқа муддатли манфаатларининг устуворлигига, истеъмол фондининг ошишига ва жамғариш фондининг камайишига олиб келади, яъни корхона меҳнатга ҳақ тўлашнинг реал даражасини сақлашга ҳаракат қилади, бу эса айланма маблағларнинг “ейилиб кетишига” ва жуда кам миқдорли инвестицион ресурсларнинг вужудга келишига олиб келади.

5. Сўм курсининг пасайиши натижасида корхонанинг барча ресурслари кадрсизланади;

6. Ҳақиқатда мавжуд бўлмаган фойда қисмини бюджетга олинади. Солиқ тўловлари юқори инфляция шароитида кадрсизланади.

7. Таннархнинг кам кўрсатилиши жорий ҳаражатлар реал суммасининг ва корхона тушумининг тўлиқсиз қопланишига олиб келади. Келгусида ошиб борётган ҳаражатларни компенсация қилиш учун жорий даврдаги истеъмолчиларга қараганда пулларнинг катта суммаси керак бўлади.

Ишлаб чиқаришнинг камайиши натижасида такрор ишлаб чиқаришнинг ҳар бир янги босқичида айланма маблағларга ўсиб боровчи қўйилмалар талаб қилинади, бу кредит ресурсларига талабни зиддиятлаштиради, тўламаслик ҳолатларини кўпайтиради. Инфляция шароитида кредит учун фоизлар ошади ва бир вақтнинг ўзида уларни олиш шароитлари кескинлаштиради.

Пасайтирилган активлар қийматида молиявий натижаларини ошириб кўрсатиш, корхона рентабеллиги кўрсаткичларини асосланмаган ошишига олиб келади.

Ўтиш иқтисодиёти хавф хатар ва инфляция жараёнларининг юқори таъсирини инобатга олган ҳолда ушбу амалларни инобатга олувчи баҳолаш усуллари танлаш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Барқарор бўлмаган иқтисодиёт шароитида алоҳида аҳамиятни баҳолашни ўтказиш вақти эгаллайди. Баҳолашни вақтга боғлаш муҳим ҳисобланади, чаконки бир томондан бозор мулк билан керагидан ортиқ тўлган ва иккинчи томондан инвестицион ресурслар тақчиллигини бошдан кечиради.

Инкирозли иқтисодиёт учун барча активлар, шу жумладан кўчмас мулк тақлифининг тўлов қобилятига эга бўлган талабдан ошиши билан

тавсифлидир. Шу сабабли корхона нарhini аниқлашда хавф хатарнинг барча омилларини, шу жумладан инфляция ва банкротликни ҳисобга олиш зарур.

Инфляцияли иқтисодиёт шароитларида баҳолашнинг фойдаланиладиганлари ананавий усуллар ҳисобланади, аммо керакли ўзгартиришлар киритилган ҳолда жумладан активлар қийматини баҳолашнинг балансли усулдан фойдаланганда активларни дастлабки қайта баҳолаш зарур. Аммо амалиётда кўпинча “инфляцион балансиз” асосда активларни баҳолашдан фойдаланилади. Оддийроқ ва аниқроқ бўлиб, корхона мулкни инфляция индекси ёрдамида баҳолаш ҳисобланади.

Афсуски, ушбу ёндошиш фақат активларга нархлар ўсиш суръатлари инфляция индексига мос келган ҳолда қўллаш мумкин. Инфляция индекслари расмий матбуотда чоп этилади.

Инфляцияли иқтисодиёт шароитларида корхонани баҳолаш учун корхона жорий қиймати усули (пул оқимларини дисконтлаштириш усули) тўғри келади, чунки инфляция фоизи дисконт ставкасида инобатга олинади. Аммо бу инфляция суръатлари башоратли бўлса ва иқтисодиёт нормал тарзда бўлса. Эксперт ва ставкасини аниқлашдир. Уни катта ёки кичик аниқлик даражасида ҳисоблаш мумкин. Қийинроқ бўлиб, бир неча йилга корхона фаолиятидан олинadиган соф даромад оқимини барқарор бўлмаган иқтисодиётда прогнозлаштириш ҳисобланади.

Юқорида қайд қилинган фикрларга якун ясаган ҳолда қуйидаги оралик хулосаларни баён этиши мумкин:

1. Инфляция шароитларида баҳолаш меъзони сифатида корхонанинг балансли қийматини ишлатиш мумкин эмас. Активлар қийматини инфляция фоизига коррективровка қилиш лозим. Коррективровка қилинган соф баланс қийматини баҳолаш усули нархнинг паст даражасини аниқлаш учун яроқли. Аммо шуни инобатга олиш лозимки, инқирозли иқтисодиёт шароитида курилиш самарасиздир. Шу сабабли кўчмас мулкнинг бозор нархи ратционал даражадан ошиб кетади. Ундан ташқари, асосий фондлар кўпинча эскирган бўлади ва уларнинг сони оптимал даражадан юқоридир. Натижада коррективровка қилинган баланс қийматига асосланган нарх соф даромад асосида ҳисобланган нархдан юқори бўлиши мумкин, бу ўз навбатида инвесторни қониқтирмайди.

2. Такрор ишлаб чиқариш қиймати баҳолаш учун фойдаланиш мумкин бўлмайди, чунки биздаги асбоб – ускунанинг асосий қисми жисмоний ва маънавий эскирган. Ишлатилган асбоб – ускуна бозори кам бўлса, ўхшашларга кўра бозор нарhini аниқлаш қийинчилик туғдиради.

3. Келгусида банкрот бўлиш эҳтимоли юқори бўлган корхона минимал нархи чегаралари сифатида, тугатилиш қиймати усулини қўллаш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Аммо бу ерда қийинчалик шундан иборатки, “кўчмас мулк” бозори ва ишлатилган асбоб – ускуна бозори шаклланиш босқичидадир ва бу тугатилиш қиймати асосида корхона нарhini аниқлашни қийинлаштиради.

4. Бозорнинг ривожланишига тегишли равишда кўчмас мулк, асбоб – ускуна ва бошқа активлар бозор нархлари тўғрисидаги ахборот тўпланиб

боради. Ҳозирги пайтда фойдали бўлиб, турли корхоналар бозор ҳолатининг таққосланган таҳлилини ўтказиш ҳисобланади. Ушбу таҳлилнинг асосий элементлари – сотув бозорлари ва корхонанинг молиявий ҳолати тадқиқотлари.

5. Корректировка қилинган соф актилар қиймати корхона даромадлилиги тўғрисида мулк эгаси ва инвестор учун кўп нарса беради ва натижада баҳолашнинг бош меъзони бўлиб ҳисобланади. Шу сабабли корхонани баҳолаш учун истиқболли бўлиб, соф даромадларга асосланган усуллар ҳисобланади.

Кўпчилик корхоналар аввал ҳам ҳозир ҳам ўзининг монопол ҳолатига кўра қўшимча фойда олиб келишган ва келишмоқда ва бу барқарор ўсиш тўғрисида тассавурни вужудга келтиради. Агарда баҳоловчи монопол корхоналарда имтиёзлар бўлмаслигини прогнозлаштиради, улар зарар билан ишлайдиганлар тоифасига ўтиши мумкин. Ҳозирги пайтда корхоналарнинг маълум сони субсидиялар туфайли жон сақлашмоқда, уларнинг кўпчилиги ўзларининг ананавий бозорларидан маҳрум бўлишди. Фирма шартнома тузган айрим корхоналар яқин орада банкрот бўлишлари ҳам мумкин.

Бундан шундай хулоса келиб чиқадики, аввалги даврни корхона қийматини баҳолаш учун “январ” сифатида фақат тегишли ўзгартиришлар киритгандан сўнг ишлатиш мумкин.

Ўзбекистонда капитал бозорининг ривожланмаганлиги соф даромадларни капитализация қилиш усулини қийинлаштиради. Мулк эгаси ва инвесторни биринчи навбатда келгусидаги соф даромадлар қизиқтиради. Шу сабабли барча зарурий ахборотнинг мавжудлигида корхонани баҳолашнинг перспектив усуллари бўлиб, ҳозирги кунда келтирилган келгуси пул оқимлари асосидаги усул ҳисобланади.

6. Кўпчилик МДХ давлатларида ҳаракат қилувчи корхона мулки қийматини баҳолашнинг норматив методикаси сотиб олиш йўли билан хусусийлаштирилаётган объектлар қийматини бузиб кўрсатишга олиб келади.

Бунга корхонанинг дастлабки ва сотиш ўртасидаги катта фарқ далолат беради. Хусусийлаштиришда уч ёндошишга асосланган комплекс ёндашув зарур, яъни мулкӣ, даромадли ва таққосланган (бозорли).

9 –МАВЗУ. Муаммонинг қўйилиши ва баҳолаш учун битим тузишга тайёргарлик кўриш

9.1. Зарурий ахборотни таҳлил қилиш.

Баҳолашнинг ушбу босқичи куйидагиларга бўлинади: корхона тавсифи; баҳолаш предмети аниқлаш; баҳолаш муддатини белгилаш; баҳолашнинг мақсад ва функцияларини аниқлаш; қиймат турини аниқлаш; буюртмачи ва баҳоловчи манфаатларни ҳимоя қилиш.

Корхона тавсифи унинг тўлиқ ва қисқартирилган номи, унинг ташкилий-ҳуқуқий шакли, регистрация жойи, жойлашиши, ишлаб чиқариш тармоғи, ишлаб чиқарилган махсулотнинг асосий турлари ва ҳоказолар.

Корхонани баҳолашнинг муҳим босқичи бўлиб, баҳолаш предметини аниқлаш ҳисобланади, яъни нима баҳоланишини-корхонага мулк ҳуқуқларининг барча комплекси; акционерлик капиталига ҳуқуқлар, катнашчининг корхона устав капиталидаги ҳиссаси, корхона акцияси пакетига ҳуқуқлар ёки бошқа манфаатлар.

Шундай қилиб, баҳолаш предмети-бу баҳоланаётган мулк ҳуқуқлар туридир.

Корхонани сотишда солиқлаштириш нуктаи назаридан муҳим аҳамиятни ушбу битм қандай кўрилиши шароитлари эгаллайди. Уларга активларни бериш ёки корхонадаги ҳиссали қатнашиш (акция пакета) ни бериш.

Акция пакетини баҳолашда вазифада қайси акциялар баҳоланмоқда оддий ёки имтиёзли, муомаладаги акциялар, корхона томонидан сотиб олинган акциялар таъкидланади.

Баҳоланаётган ҳиссали қатнашиш ёзувига акцияларга барча чегараланишлар киритилиши лозим. Масалан уларни бошқаларга бериш бўйича чегараланишлар. Улар акция қийматини пасайтиради. Баҳолаш муддати-бу баҳолаш бажарилиши амалга оширилиши лозим бўлган вақт.

Нима сабабдан ушбу баҳолаш вақтини ўрнатиш муҳим? Гап шундаки, бизнес қиймати вақт бўйича ўзгаради, хусусан қисқа муддат ичида ҳам у катта ҳажмда ўзгариши мумкин.

Корхона қийматига кўпчилик омиллар таъсир кўрсатади-объектив ва субъективлар, яъни корхонага боғлиқ ва боғлиқ бўлмаганлари:

3. корхона ёки ҳудуд раҳбариятининг алмашиши;

4. хом-ашё таъминотчилари ёки истеъмолчилар структурасининг ўзгариши;

- активлар қисмини сотиш ёки янги пакетни харид қилиш.

Корхона қийматини баҳолаш муддати баҳолашда таққосланган ёндошишдан фойдаланганда муҳим ҳисобланади, яъни таққосланган битимлар маълумотлари ишлатилади.

Масалан АҚШ да қимматли қоғозлар ва биржа фаолияти бўйича Комиссиянинг меъёрий ҳужжатида корхонани баҳолаш унинг акциялари бозорга киритилган муддатдан 90 кундан кечикмаган вақтда амалга оширилиши лозим дейилган. Чунки кўпчилик очик турдаги акционерлик жамиятлари ўзларининг фойда ва зарарларини кварталда бир марта эълон қилишадилар.

Агарда корхонани баҳолаш суд аралашуви натижасида амалга оширилса, яъни тўлов қобиляти бўлмаса, баҳолаш муддатини суд белгилайди. Баҳолаш методикасини танлашда муҳим босқич бўлиб, баҳолаш мақсадини аниқлаш ҳисобланади. Нотўғри мақсад корхона қийматини баҳолашда хато натижа бериши мумкин.

Усулни танлаш баҳолаш функцияси (белгиланиши) га боғлиқ. Масалан, солиққа тортиш мақсадидаги корхонани баҳолаш усуллари уни тугатиш

маҳсадидагилардан кескин фарқ қилади. Бу мантикқа тўғри келади, чунки биринчи ҳолатда объект (корхона) ҳаракатдаги корхона сифатида баҳоланади.

Баҳолаш функцияси (белгиланиши) - бу ундан фойдаланиш соҳаси. Баҳолаш сотувчи ёки харидорга корхона нарҳини аниқлашга ёрдам беради. Баҳолашнинг бопқа функцияси кредитлаштириш ёки суғурталаш учун унинг қийматини аниқлаш ҳисобланади.

Бизнесни баҳолаш чоғида кенг тарқалган қиймат тури бўлиб, корхонанинг асосланган бозор қиймати ҳисобланади. Қийматнинг ушбу тури ҳада ва меърос, мулкка солиқ белгилашда, корхонани кредитлаштиришда, уни сотишда қўлланилади.

Корхонанинг асосланган бозор қиймати - бу унинг пул бирликларида ёки пул эквивалентида акс эттирилган эҳтимоли юқори бўлган нарҳи. Унга кўра корхона сотувчи кўлидан харидор кўлига ўзаро келишув орқали ўтиши мумкин бўлади.

Корхонанинг асосланган бозор қийматини ҳисоблашда энг яхши ва ундан самаралироқ фойдаланиш тамойилидан фойдаланилади.

Асосланган қиймат бу назоратсиз пакет акциясининг қиймати.

Инвестицион қиймат - бу бир аниқ; харидор (инвестор ёки эга) учун корхона қиймати.

Корхонанинг ички қиймати корхонанинг мавжуд молиявий ва техник ихтисодий ҳолатани ва унинг келгусидаги кўзда тутилган ривожланишининг ички имкониятларини чуқур таҳлил қилишга асосланган корхона қийматининг аналитик баҳоланиши.

Ривожланган фонд бозорида мутахассислар акцияларининг курсли ва ички қийматини фарқлашадилар.

Акциянинг ички ёки реал қиймати корхонанинг ички қиймати орқали аниқланади. Корхонанинг ички қиймати боглик:

5. корхона активлари қийматига. Корхона моддий активлари маълум бозор қийматига эга, одатда ҳаракатдаги корхонани баҳолашда активлар алоҳида баҳоланмайди. Лекин улар корхонани тугатилиш қийматини аниқлашда алоҳида баҳоланади.

6. прогнозлаштирилган давр мобайнида келгуси эҳтимолли фойдаси.

Баҳолаш жараёнида муҳим босқич ва мажбурий талаб бўлиб, буюртмачини чегараланиш шароитлари билан таништириш ҳисобланади. Баҳолашнинг ушбу босқичида корхонани қиймат баҳолаш жараёнининг асосий чегараланувчи шароитлари билан танишади. Ҳаракатдаги корхона қийматини баҳолашдаги асосий чегараланувчи шароитларга қуйидагилар киради :

7. ҳисоботда келтирилган корхона қийматининг ҳар қандай ҳисоб китоблари ягона мулк комплекси сифатидаги ҳаракатдаги корхона қийматига таълуқли. Уни алоҳида қисмларга булиш уларга қиймат белгилаш, уларни кушиш, қийматнинг нотўғри аниқланишига олиб келади. Зарурият тугилганда ҳисоботга корхонанинг алоҳида қисмларини батафсил асосланган баҳоланиши қўшилади.

Б) корхонани баҳолаш буйича ҳисоботни тайёрлашда келгусидаги фойдалар ва амортизация ажратмалари тўғрисидаги прогноз маълумотларидан фойдаланилади.

8. баҳолашда фойдаланиладиган корхонанинг молиявий ва техник-иқтисодий тавсифлари бухгалтерия ҳисоботи асосида аудиторлик текширувисиз ҳисобланади.

Г) баҳолаш жараёнида баҳоланаётган корхоналар мулк ҳуқуқига таълуқли махсус юридик экспертиза ўтказилмайди.

Д) ҳисоботдаги прогнозлар жорий бозор шароитлари, талаб ва таклифнинг ўзгаришига таъсир кўрсатадиган кўзда тутилаётган қисқа муддатли омилларга асосланади. Ушбу прогнозлар ўзгарувчан бўлади ва бозордаги ҳолатга боғлиқ бўлади.

Е) ушбу баҳолаш ушбу ҳисоботда кўрсатилган муддатда, унга кўрсатилган мақсад ва функцияларга таалуқлидир.

Ж) буюртмачи кафолат берадики, ушбу ҳисоботдаги эксперт-баҳоловчининг ҳар қандай ахбороти, фикри, аналитик ишланмаси баҳолаш вазифасининг мақсадлари ва функцияларига мос равишда фойдаланилади.

З) эксперт-баҳоловчи ва буюртмачи корхонани баҳолаш жараёнида олинган ахборотнинг конфиденциаллигини кафолатлайди.

И) ушбу ҳисобот чекланган тадқиқот тарзида кўрилиши лозим, агарда эксперт-баҳоловчи баҳолаш бўйича стандартда кўзда тутилган талабларга риоя қилмаса ва аксинча риоя қилинганда ҳисобот - бу тугалланган тадқиқотдир.

К) бизнесни (корхонани) баҳолаш бўйича хулоса ва ҳисобот эксперт-баҳоловчининг нуктаи назаридан иборат бўлиб, келгусида мулкни сотиш шароитлари тўғрисида ҳеч қандай кафолат бермайди.

Л) буюртмачи эксперт-баҳоловчига барча зарурий ахбооротни тақдим этади. Эксперт-баҳоловчи баҳолаш учун талаб қилинаётган маълумотни **бевосита** давлат бошқаруви органларидан олиши мумкин. Тўлиқ; маълумотни **олиш** имкони бўлмаса эксперт-баҳоловчи буни ҳисоботда акс эттириши лозим. Ноаниқ маълумот асосидаги хулосалар учун эксперт жавобгар бўлмайди.

М) буюртмачи эксперт-баҳоловчини корхона билан шахсан таништириши ва маъмуриятни анкета сўрови ўтказишни таъминлаши шарт.

9.2.Бизнесни баҳолаш усуллари танилаш ва қўллаш.

Бизнесни баҳоланишнинг ушбу даври қуйидаги босқичларни олади:

9. корхонани дастлабки кўриш ва унинг маъмурияти билан танилиш;

10. дастлабки ахборот ва унинг манбаларини аниқлаш;

11. эксперт-баҳоловчилар гуруҳи таркибини ва улар хизматларига ҳақ тўлаш шароитларини аниқлаш;

12. баҳолаш вазифалари ва календар режани тузиш;

13. баҳолашга шартномани тайёрлаш ва имзолаш.

Корхонани дастлабки кўришни, ишлаб чиқариш ва одамларни яхши биладиган тажрибали, узоқ йил ишлаётган раҳбарлардан бири билан ўтказиш яхши. Бу корхона тарихи, ишлаб чиқараётган маҳсулот, асбоб-

ускунанинг технологик ҳолати, корхона ходимлари ва раҳбарлари малакаси, жамоадаги психолоик муҳит, унинг келгусидаги ривожланиш истиқболлари тўғрисида тасаввур қилиш имконини беради.

Танишувдан сўнг корхонанинг барча раҳбарлари телефонларини олиши лозим. Улар эксперт-баҳоловчига баҳолаш учун зарур бўлган маълумотларни олишга ёрдам беради.

Дастлабки маълумотларни аниқлашда қуйидагилар аниқлаштирилади:

14. баҳоланаётган корхона фаолият юритаётган бозор тўғрисида, бошқа ўхшаш корхоналар маълумотлари;

15. корхона фаолиятининг молиявий, техник-иқтисодий кўрсаткичлари ва унинг яқин келажақдаги ривожланиш истиқболлари;

16. корхона қийматига таъсир этувчи ижтимоий, сиёсий, ҳукуқий, иқтисодий ва экологик омиллар тўғрисида маълумотлар.

Ахборотларни тўплашнинг энг кўп тарқалган усули - бу корхона фаолият юритаётган бозор секторига таалукли равишда уларни кичик гуруҳларга бўлиш, маҳсулот тури ва унинг нархлари, корхонанинг жойлашиши, баҳоланаётган корхонанинг молиявий ва техник-иқтисодий ҳолати ва хоказолар.

Тўпланган маълумотларни тақдим этиш ушбу усулнинг афзаллиги шундан иборатки, ахборотни бир марта тўплаб, системалаштирилса, келгусида уни бошқа корхоналарни баҳолашда ҳам фойдаланиш мумкин.

Хозирги кунда Ўзбекистонда баҳолаш фаолияти билан боғлиқ бозор унчалик ривожланмаган, шу сабабли корхонани баҳолаш учун ахборот тўплаш барча баҳолаш жараёнининг меҳнатталаб қисми ҳисобланади.

Баҳолаш учун зарур бўлган маълумотларни аниқлаб, уларнинг олиниш манбаларини топиш муҳим ҳисобланади.

Манбалар бўлиб корхонанинг ўзидаги бошқарув хизматлари, махсус даврий нашриётлар, давлат бошқаруви органлари, махсус ахборот адабиётлари, эксперт-баҳоловчининг ҳамкасблари ҳисобланади.

Бизнесни баҳолашда муҳим босқич бўлиб, эксперт-баҳоловчилар гуруҳни ва уларга ҳақ тўлаш шароитларини аниқлаш ҳисобланади. Кичик корхонани баҳолаш бу эксперт томонидан амалга оширилиши мумкин.

Йирик корхонани баҳолаш учун бир неча киши - иқтисодчилар, маркетинг ва экология бўйича мутахассислар талаб қилинади.

Чет эллик тажрибали баҳоловчилар фикрига кўра, баҳолаш учун шунингдек, баҳоланаётган корхона раҳбарларини жалб қилиш лозим. Уларнинг билими ва тажрибаси корхонанинг келгусидаги даромадлари тўғрисида маълумот олиш учун зарур, шунингдек, жорий маълумотларни оператив равишда тўплаш ва баҳолаш бўйича ҳисоботни қабул қилиш учун.

Бизнесни баҳолашнинг муҳим босқичи бўлиб буюртмачи билан баҳоловчилар хизматларига ҳақ тўлаш шароитларини келишиш ҳисобланади. Ҳақ тўлаш миқдорини аниқлашга асос бўлиб қайт қилинган нарх ёки эксперт баҳоловчига соатбай тўлаш бўлиши мумкин.

Қайт қилинган нарх амалиётда баҳоланаётган корхона балансидаги активлар суммасидан қайт қилинган фойиз орқали аниқланади. Одатда у кичик корхоналар учун 10% йириклари учун 15% ни ташкил этади.

Эксперт баҳрловчи хизматига ҳақ тўлаш миқдори кўпгина омилларга боғлиқ бўлади. Жумладан баҳолаш объектининг қийинлиги ва миқёси эксперт баҳоловчининг тажрибаси, имиджи ва малакаси шунингдек. буюртмачининг молиявий имкониятларига.

Бизнесни баҳолашнинг кейинги босқичи бўлиб баҳолаш бўйича вазифаларни ва календар режани тузиш ҳисобланади.

Баҳолашга вазифалар ўз ичига қуйидагиларни олади:

- Буюртмачи исми.
- Эксперт баҳоловчи исми.
- Баҳолаш предмети аниқлаш.
- Баҳолаш муддатини.
- Баҳолашнинг мақсад ва функциясини.
- Қиймат турини аниқлашни.
- Баҳолаш бўйича ҳисоботнинг қисқача мазмуни.
- Календар режа.
- Алоҳида шароитлар.

Баҳолашга вазифани ишлаб чиқаришда ўта муҳим бўлиб баҳолаш предмети аниқлаш ҳисобланади, яъни корхонанинг қайси мулк хуқуқлари баҳоланмоқда, масалан:

- 17.корхона активларига тўлиқ мулк хуқуқ
- 18.акциялар назорат пакетига мулк хуқуқи;
- 19.назоратсиз акциялар пакетига мулк хуқуқи;
- 20.хўжалик ўртоклигида ҳиссали қатнашишда мулк хуқуқи ва ҳоқозолар.

Корхонани сотишда муҳим аҳамиятни шу ҳолат эгаллайдики, битм корхона активларини сотиш сифатидами,корхонани бизнес линия (иш) сифатидами ёки ўртокликдаги ҳиссани (акциялар пакетини) сотиш сифатида кўриш муҳим аҳамиятга эга.

Барча уч ҳолатда баҳолаш турлича бўлади ва тегишли равишда оқибатлари ҳам-солиқ,юримдик,молиявий. Агарда хўжалик ўртокликлари қатнашиш баҳоланса,баҳолаш бўйича вазифада ҳиссанинг фойизи кўрсатилади, шунингдек у қанақанги ўртоклик эканлиги-тўлиқ ёки чекланган мажбуриятли.

Агарда АЖ нинг акциялар пакети баҳоланса,вазифада баҳоланаётган акциялар сони ва тури, муомаладаги акциялар сони,турлар бўйича акциялар нисбати, АЖ нинг тавсифи-очиқ ёки ёпиқ кабилар аниқлаштирилади, чунки ушбу хусусиятлар баҳолаш натижасига таъсир кўрсатади,

Корхоналарни баҳолаш бўйича иш давомийлиги ишлаб чиқариш қийинлиги ва миқёсига боғлиқ бўлади. Корхоналарни баҳолашнинг ўртача давомийлиги 3-6 ойни ташкил этади. Аммо йирик корхоналарни баҳолашда 1- 2 йил вақт сарфланиши мумкин.

Баҳолаш бўйича шартномани тайёрлаш ва имзолаш жараёни баҳолашнинг предмети ва объекти, буюртмачи имкониятлари ва эксперт-баҳоловчининг малакаси кабилардан келиб чиққан ҳолда хусусиятларга эга.

10 –МАНВЗУ Зарурий ахборотни тўплаш, таҳлил қилиш ва баҳолаш усулларини танлаш.

10.1.Зарурий ахборот таҳлили

Бизнесни баҳолашнинг ушбу даврини куйидаги босқичларга бўлиш мумкин:

21.умумий маълумотларни тўплаш ва системалаштириш;

22.махсус маълумотларни тўплаш ва таҳлил қилиш;

Корхона қийматини баҳолаш учун зарур бўлган умумий маълумотларга баҳоланаётган корхона фаолият кўрсатаётган бозорнинг ҳолати маълумотларини келтириш мумкин,шунингдек корхонанинг жойлашиш маълумотларини ҳам.

Бозорнинг ҳолати тўғрисидаги маълумотларга бозорда ҳаракат қилувчи иқтисодий,ижтимоий,сиёсий,ҳуқуқий ва экологик омиллар киради. Ушбу маълумотлар нафақат бозорнинг жорий ҳолатини, балки ушбу омилларнинг келгусидаги ҳолатини тавсифлаши лозим. Бундай маълумотларга киритиш мумкин: банк фойизининг ставкаси; аҳолининг харид қобилияти; қурилиш маҳсулотларига нархларнинг ўсиш индекси; корхона томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларга нарх индексининг ўсиши; атроф муҳитнинг зарарсизланиш даражаси; хавф хатар даражаси; корхонанинг ҳуқуқий ҳолатини тавсифловчи сифат кўрсаткичлари; рақобат ва иш активлиги даражаси; ҳудуддаги инвестицион муҳит ва иш активлиги, шунингдек корхоналар раҳбарлари ва мутахассисларини махсус сўровдан ўтказиш.

Корхонанинг жойлашишига таълуқли маълумотларга корхона жойлашган ҳудуд, шаҳар, туман тўғрисидаги маълумот киради. Уларга аҳоли сони,бандлик даражаси, ушбу турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан ҳудуддаги саноатнинг ривожланиш даражаси, ҳудудни ривожлантириш ҳаётий цикли ва ҳоказолар.

Махсус маълумотларга корхона тўғрисида ва таққосланган сотувлар тўғрисидаги маълумот киради.

Корхонанинг асосий молиявий-иқтисодий ҳужжатларига баланс ҳисоботи,фойда ва зарарлар тўғрисидаги ҳисоботлар киради. Уларда корхона қийматини баҳолаш учун зарур бўлган кўрсаткичлар мавжуд: фойда, амортизация, пул оқимлари, дивидентлар,ялпи даромад,ҳаражатлар,корхона активлари,солиқлар ва бопқалар.

Корхонани баҳолашда муҳим маълумот бўлиб баҳоланаётган ҳисса (акцияларнинг назорат ва назоратсиз пакети);овоз берувчи акционерлар тўғрисида маълумотлар;активлар ликвидлиги;корхона мулки ва бошқарув билан боғлиқ махсус имтиёзлар ҳисобланади.

Корхонани баҳолашда эксперт-баҳоловчилар молиявий-иқтисодий кўрсаткичларни аниқлашда ягона методик талабларга риоя қилишлари лозим.Жумладан баҳолашда ҳисоб-китоблар учун корхона соф фойдасини олиш лозим.

Эксперт-баҳоловчи алоҳида эътиборни атроф муҳитнинг зарарланиши тўғрисидаги маълумотларга қаратиши лозим,чунки шундай ҳолатлар

мавжудки,эксперт корхонани жуда яхши баҳолаган,шаҳар маъмурияти эса экологик зарарли деб корхонани ёпиш тўғрисида қарор чиқарган.

10.2.Бизнес қийматига таъсир кўрсатувчи омиллар таҳлили

Бизнесни баҳолаш чоғида унинг қийматига таъсир кўрсатувчи омилларни таҳлил қилиш ўта муҳим ҳисобланади. Улар ичида одатийларини кўриб чиқамиз :

А) назоратли ва назоратсиз (пакет) билан корхонада қатнашишнинг унинг қийматига таъсири.

Корхонани назорат қилиш даражаси унинг баҳоланаётган қийматига таъсир кўрсатади ва корхонани назорат қилиш билан боғлиқ бошқа ҳуқуқларни амалга ошириш имкониятларига боғлиқ бўлади,масалан:

1. Директорлар совети аъзоларини сайлаш ва корхона иши йўналишларига ўзгартиришлар киритиш.
2. Келгусидаги сиёсатни тасдиқлаш ва корхона иши йўналишларига ўзгартиришлар киритиш.
3. *Бошқарув* аъзоларига мукофот ва имтиёзларни аниқлаш.
4. Корхона активларини харид қилиш, сотиш ва тугатиш.
5. Битм имзолаш учун шерикларни танлаш.
6. Қолган корхоналар билан қўшилиш тўғрисида қарор қабул қилиш.
7. Корхонани тугатиш,сотиш ёки харид қилиш.
8. Корхонанинг хусусий акцияларини сотиш ёки харид қилиш.
9. Очиқ сотув учун янги акцияларни чиқаришни рўйхатдан ўтказиш.
- Ю.Хўжалик фаолияти натижалари бўйича ҳисоботни тасдиқлаш.
11. Дивидентларни эълон қилиш ва тўлаш.
12. Устав ҳужжатларига ёки ички тартиб қоидаларга ўзгартиришлар киритиш.

Юқорида қайт қилинган ҳуқуқларнинг ҳар бири ўз қийматига эга.Шу сабабли баҳоловчи олдида корхона акциялари назорат пакетининг қийматини баҳолаш вазифаси турса,у дастлаб ушбу ҳуқуқлар қийматининг тўпламини аниқлаши лозим.

Акциялар назорат пакети эгасининг ҳуқуқлари қатор шартлар билан чегараланиши мумкин.Масалан директорл ар совета аъзоларини сайлаш бўйича овоз беришда таъсис ҳужжатларида кўрсатилган маълум чегараланишлар ёки акционерлар ўртасида акцияларни конкрет тақсимлаш шартлари билан. Охиргисига қуйидаги мисолни келтириш мумкин:Агарда биринчи акционер 49%,иккинчиси 51%га эга бўлса, биринчиси жуда кам ҳолатларда корхона фаолиятини назорат қилиш имкониятига эга бўлади.

Корхона акциялари қийматига шунингдек овоз берувчи ёки бермайдиган акциялар таъсир кўрсатади, яъни оддий ёки имтиёзли.Назорат пакетли акциялар қиймати назоратсиз пакетга қараганда қиммат туради.

Б) активлар ликвидлигининг корхона қийматига таъсири.

Ликвид корхоналар акцияларининг қиймати одатда ликвид бўлмаганларига қараганда юқори бўлади. Ушбу ҳолат билан қуйидаги қоида боғлиқ: очик турдаги АЖ акциялари қиймати ёпиғига қараганда қиммат туради. Фарқ 35-50% ни ташкил этади. Бу кўпчилик сабабларга боғлиқ, шу жумладан акцияларни очикчасига жойлаштиришнинг катта харажатлари билан ҳам.

11-Мавзу. Бизнесни баҳолашга таъсир этувчи омиллар таҳлили ва баҳолаш бўйича ҳисоботни тузиш.

11.1. Бизнес қийматига таъсир этувчи омиллар таҳлили

Бизнесни баҳолаш чоғида унинг қийматига таъсир этувчи омилларни таҳлил қилиш муҳимдир. Уларга хос бўлганларини кўриб чиқамиз:

а) назоратли ва назоратсиз корхона ва унинг қийматидаги таъсир. Корхонани назорат қилиш даражаси корхонани баҳолашга таъсир кўрсатади ва корхонани назорат қилиш билан боғлиқ у ёки бу ҳуқуқларни амалга ошириш имкониятларига масалан:

1. Директорлар совети аъзоларини сайлаш ва корхонани иши йўналишига ўзгартиришлар киритиш.

2. Истикболли сиёсатни тасдиқлаш ва корхона иши йўналишига ўзгартиришлар киритиш.

3. Бошқарув аъзоларига имтиёз ва тақдирланишларни аниқлаш.

4. Корхона активларини сотиб олиш, сотиш ва тугатиш.

5. Шартномаларни имзолаш учун шерикларни танлаш

6. Қолган корхоналарнинг бирлашуви тўғрисида қарор қабул қилиш.

7. Корхонани тугатиш, сотиш, қайта шакллантириш.

8. Корхона хусусий активларини сотиш ёки харид қилиш.

9. Очик сотиш учун янги чиққан акцияларни рўйхатга ўтказиш.

10. Хўжалик фаолияти натижалари бўйича ҳисоботларни тасдиқлаш.

11. Дивидентларни эълон қилиш ва тўлаш.

12. Устав ҳужжатлари ёки ички тартиб қоидаларига ўзгартиришлар киритиш.

Юқорида қайт қилинган ҳуқуқларнинг ҳар бири ўз қийматига эга, шу сабабли баҳоловчи олдида акцияларнинг назорат пакетини баҳолаш вазифаси турса, у дастлаб ушбу ҳуқуқлар қийматини аниқлаши лозим.

Акциялар назорат пакети эгасининг ҳуқуқлари бир қатор шароитлар билан чегараланиши мумкин. Масалан директорлар совети аъзоларини сайлашда, таъсис ҳужжатларидаги маълум чегараланишлар ёки акцияларнинг акционерлар ўртасида конкрет тақсимланиш шароитлари билан.

Қуйидаги ҳолат юқоридагини тасдиқлаши мумкин. Агарда бир акционер 49 % акцияга эга бўлиб, иккинчиси 51 % га эга бўлса, биринчиси корхона фаолиятига жуда кам ҳолатларда таъсир кўрсата олади.

Агарда икки акционер 49% дан. Учинчиси эса 2 % га эга бўлса, биринчи иккала акционер учинчисининг позициясига боғлиқ бўлади. Бундай ҳолатда учинчи акционер ўз акциялар пакетига катта имтиёзлар олиши мумкин. Ушбу кичик акциялар пакети, биринчи икки катта пакетли акцияларга қараганда анча қиммат бўлади. Шундай қилиб, корхона қийматини аниқлашда устав капиталидаги акциялар тақсимооти структурасини диққат билан ўрганиб чиқиш лозим ва акциялар қийматига таълуқли ўзгартиришлар киритиш керак.

Корхона акциялари қийматига шунингдек акциялар овоз берувчи ёки йўқлиги, яъни оддий ёки имтиёзли эканлиги таъсир кўрсатади. Одатда овоз берувчиси қиммат туради. Баҳоланаётган корхона назорат пакети акцияси назоратсиз пакетига қараганда юқори бўлади.

б) корхона қийматига улар активлари ликвидлигининг таъсири. Ликвид акцияли корхоналари қиймати одатда ликвид бўлмаганларига қараганда юқори бўлади.

Ушбу ҳолат билан қуйидаги қоида боғлиқ: очик турдаги акционерлик жамияти акциялари ёпиқ турдаги акционерлик жамиятлар акцияларига қараганда юқори бўлади. Ўртадаги фарқ 35-50% ни ташкил этади.

Ёпиқ турдаги акционерлик жамиятларининг паст қиймати мулк ҳуқуқларининг чегараланганлиги билан ҳам боғлиқдир. Бундай чегараловчи келишувларга корхона акционерлари томонидан акцияларнинг мажбурий олди сотдиси шартномалари, биринчи воз кечиш ҳуқуқи, акцияларни эркин сотиш келишувига талаблар, бирлашув тўғрисида шартномалар овоз берувчи трастлар ва бошқалар киради.

Корхона қийматини баҳолашда қатнашишнинг назоратни тавсифидан келиб чиқган чегирмаларни ва корхонанинг ликвид бўлмаганлиги билан боғлиқ чегирмаларни фарқлаш лозим. “Назоратли қатнашув” атамаси баҳоланаётган қатнашув қиймати ва корхонанинг жами қиймати ўртасидаги нисбат билан боғлиқ.

Экспорт – баҳоловчи учун асосий муаммо – баҳоланаётган корхона устидан назорат даражасини аниқлаштиради. У акциялар назорат пакетига эгаллик қилишни таъминлайди (ёки таъминламайди).

Корхонанинг ликвидлиги атамаси мулк эгаси қарорига кўра унинг активларини тез сотиш имкониятлари билан боғлиқ. Назорат қилинмайдиган акциялар билан боғлиқ чегирмалар корхона устидан назорат бўлмаганлигини англатади. Шу сабабли ушбу чегирма баҳоланаётган акциялар пакетига мутаносиб равишда корхона хиссасидан айирилади. Шу билан бирга чегирма ташкил этилган корхона хиссаси назоратнинг барча ҳуқуқларини олади.

Баҳоланаётган пакет ликвид бўлмаганлигига чегирма унинг тез сотилишининг қийинлигини акс эттиради. Ушбу чегирмани чиқариш учун бизга бўлиб, юқори даражали ликвидликка эга бўлган корхона (ёки

баҳоланаётган акциялар пакетиға мутаносиб ҳиссали қатнашиш) қиймати ҳисобланади.

Масалан, ёпиқ турдаги АЖ назорат қилинмайдиган акциялар пакети фонд бозорида сотилаётган очик турдаги АЖ назоратсиз акциялар пакети нархларида баҳоланади ва унда ёпиқ турдаги АЖ акциялари қийматига очик турдаги АЖ лари акцияларига қараганда ликвид бўлмаганлиги туфайли чегирма қилинади.

Корхона қийматига бошқа сифат омиллари ҳам таъсир кўрсатади. Улар жумласига: очик ёки ёпиқ корхона; бошқарув ходимларининг малакаси; ишлаб чиқаришнинг дифференциаллашгани; вертикал ишлаб чиқариш интеграцияси; илмий базанинг мавжудлиги; асбоб-ускуна прогрессивлиги ва бошқалар киради.

в) очик АЖ ёки ёпиқ корхона

Очик АЖ лари акциялари одатда фонд бозорида ҳаракатга эга. Шу сабабли эксперт – баҳоловчи бундай корхонани баҳолаш учун зарур бўлган маълумотни олиш имкониятига эга бўлади.

Баҳолаш нуқтаи назаридан ёпиқ корхоналарга ёпиқ турдаги АЖ лари ва қолган ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги корхоналарни кичик ва ўрта корхоналар киради ва улар фаолияти тўғрисида очик матбуотда маълумот топиш қийин ҳисобланади. Шу сабабли ёпиқ корхоналарни баҳолаш очик фонд бозорида олинган маълумот асосида амалга оширилади.

Биринчидан ёпиқ корхонага инвестициялар очишга қараганда узок муддатга жалб қилинади.

Иккинчидан ОАЖ да ёпиқ корхонага қараганда инвестицияларнинг диверсификацион портфелини шакллантириш осон. Тегишли равишда инвестициялар билан боғлиқ хавф хатар ОАЖ да ёпиқ корхонага қараганда камроқдир.

г) бошқарув ходимларининг малакаси.

Корхона қиймати катта даражада бошқарув ходимларининг малакасига боғлиқ бўлади ва бу эксперт – баҳоловчи мултипликаторини танлашда, капиталлаштириш коэффицентини танлашда инобатга олинади ёки ушбу омилга корхона умумий ҳисобланган қийматига махсус коррективка қилинади.

д) ишлаб чиқаришнинг диверсификацияланганлиги.

Кўпчилик ҳолатларда ёпиқ корхоналар кам сонли маҳсулот ишлаб чиқаришдилар, бу ўз навбатида хом ашё тақчиллиги каби хавф хатарларни оширади ёки катта ишлаб чиқариш диверсификациясига эга бўлган очик корхоналарга қараганда ишлаб чиқаришни қайта ўзгартириш имкониятларини чегаралайди. Шу сабабли бундай корхоналарга харидорларнинг чекланган контингенти мавжуд, эксперт-баҳоловчи бундай корхона қийматига тегишли ўзгартиришлар киритиши лозим.

е) вертикал ишлаб чиқариш интеграциясининг бўлмаслиги корхонанинг барқарор фаолият юритишига катта даражада таъсир кўрсатади. Агарда корхона асбоб ускуна ёки машиналарни йиғиш учун қандайдир элементни ишлаб чиқаришга ва ушбу элемент харидори, яъни йиғишни

амалга оширувчи ушбу элементни ўзида ишлаб чиқариш тўғрисида қарор қабул қилса, биринчи корхона барча даромадлардан ажралиб қолиш хавф-хатарига эга бўлади. Бу ҳолат корхона қийматида акс эттирилади ва уни баҳолашда инобатга олиниши шарт.

Илмий базанинг мавжудлиги, активлар миқёси ва сифати, шу жумладан асбоб-ускуналарнинг прогрессивлиги ва ейилганлиги корхона қийматига таъсир кўрсатади ва буни баҳолашда инобатга олиш зарур.

11.2.Баҳолаш бўйича ҳисобот ва хулосани тузиш

Баҳолаш фаолиятининг белгиланган стандартларга мос равишда корхона қийматини баҳолаш бўйича ҳисобот ёзма шаклда тайёрланади. Бир вақтнинг ўзида икки шакллар – тўлиқ ҳисобот ва хулосалардан фойдаланилади.

Эксперт-баҳоловчи ишни тавсифловчи асосий ҳужжат ҳисобланган корхона қийматини баҳолаш бўйича ҳисоботга қуйидаги асосий талаблар қўйилади:

1. барча логик кетма кетликларни изоҳлаш ва ундан чиқадиган хулосалар аниқ ва равшан бўлиши лозим.

2. ҳисоботнинг барча фактлари функционал тасдиқланган бўлиши лозим.

3. ҳисобот баҳолашнинг мақсади ва функциясини, баҳоланаётган объектнинг аниқ тавсифланишини, баҳоланаётган қийматнинг турини аниқлашни, харажатлар ҳисоб-китобларини, корхонанинг келгусидаги соф даромадлари прогнозини, фойдаланилаётган фактлар ва хулосаларни ҳужжатли тасдиғини олиши лозим.

4. агарда баҳоловчи томонидан бошқа касб вакилларида олинадиган маълумотлардан фойдаланилса, тегишли иловалар келтирилиши лозим. Агарда баҳолаш экспер-баҳоловчининг ўз хулосалари асосида ўтказилса, бу ҳам таъкидланиши лозим.

5. эксперт-баҳоловчи томонидан ишлатилган баҳолаш усулларини аниқлаш зарур.

6. ҳисоботга иловада баҳолашда иштирок этган шахслар баҳоланаётган объектдан ҳеч қандай манфаатга эга эмаслигини ва баҳолаш натижаларидан шахсий қизиқишга эга эмасликларини тасдиқлашлари лозим.

7. ҳисобот стандарт шаклда расмийлаштирилиши лозим ва баҳолашда қатнашган барча шахслар томонидан имзоланиши лозим.

Сифатли ҳисобот, яъни профессионал стандартларга тўлиқ мос равишда бажарилган ҳисобот кўзда тутадиги, уни ўқийдиган баҳоловчи билан логик фикрлашнинг барча йўлини ўта туриб, ушбу ҳисобот муаллифи хулосаларига келади.

Ҳисоботнинг шакллари, размери ва мазмуни, баҳоланаётган объект тавсифи, баҳолашнинг қўйилаётган мақсадлари ва функцияларига боғлиқ ҳолда кескин фарқланиши мумкин. Агарда ҳисобот ташқи фойдаланувчига

мўлжалланса, корхонани деталлаштирилган таърифлаш лозим, аммо бу шарт эмас, қачонки ҳисобот ички фойдаланувчига мўлжалланган бўлса.

Одатда баҳолаш бўйича ҳисоботнинг қуйидаги структураси қўлланилади:

1. Кириш.
2. Макроиктисодий параметрларни таърифлаш.
3. Тармоқ тавсифи.
4. Корхона, унинг молиявий ва техник-иктисодий ҳолатини тавсифлаш.
5. Маълумотларни таққосланган корхоналар бўйича тадқиқот қилиш.
6. Баҳолаш усуллари танлаш ва қўллаш.
7. Хулоса.
8. Иловалар.

Кириш (биринчи бўлим) қуйидагиларни ўз ичига олиши лозим:

- капитал тавсифи;
- ушбу конкрет ҳолатда қўлланиладиган баҳолаш стандартининг умумий таърифи;
- ахборот манбааларининг тавсифи;
- танланган баҳолаш усулининг асосланиши;
- корхона қиймати тўғрисида хулосалар;
- корхонани баҳолаш бўйича ҳисоботнинг қисқача таърифи.

Иккинчи бўлимда макроиктисодий параметрлар таърифланади, корхона фаолиятига таъсир этувчи асосий макроиктисодий омиллар (миллий ва рационал даражаларда), уларнинг тенденциялари ва бизнес истикболларига таъсири аниқланади. Агарда ҳисобот ретроспектив ва прогнозли маълумотлар асосида тузилса, аввалги ва келгуси давр учун макроиктисодий ҳолат таҳлили қўшилиши лозим.

Ҳисоботнинг учинчи бўлими (тармоқ тавсифи) тармоқ маълумотлари таҳлили, тармоқнинг фаолият шароитлари, талаб, рақобат шароитлари ва ҳоказоларни ўз ичига олиши лозим.

Корхонага бағишланган тўртинчи бўлим бир вақтнинг ўзида таъриф тавчифида ва аналитик бўлиши лозим, яъни бир томондан бизнесни тушуниш учун муҳим бўлган фактларни аниқлаш бўлса, иккинчи томондан – корхона қийматига таъсир этувчи омилларни таҳлил қилиш ҳисобланади.

Ушбу бўлимга корхонанинг ривожланиш тарихининг асосий босқичлари, унинг ишлаб чиқарилиши, бозордаги ҳолати; маркетинг сиёсати; таъминотчилар билан ўзаро алоқалари; корхонани бошқариш тавсифи; корхона келгусида тўқнашиши мумкин бўлган асосий муаммолар киритилади.

Ҳисоботнинг бешинчи бўлими таққосланган корхоналар таҳлилига бағишланган. Ушбу бўлимда таққослаш учун корхоналарни танлаш меъзонлари кўрсатилади; ахборот манбаалари саналади; таққослаш учун танланган корхоналарга қисқача таъриф берилади, уларнинг молиявий-иктисодий таҳлили кўрсатилади.

Олтинчи бўлимда у ёки бу баҳолаш усуллари танлашнинг асосланиши, хусусий баҳолаш натижалари таъкидланади. Бу ерда баҳолашнинг ҳар бир танланган усулига вазн коэффициенти берилади ва корхона қийматининг якуний катталиги аниқланади.

Хулосада баҳолаш бўйича ҳисоботнинг қисқача таърифи ва корхонани баҳолаш натижалари келтирилади.

12-Мавзу.Кўчмас мулк ва ер участкалари қийматини баҳолаш.

12.1. Кўчмас мулк қийматини баҳолаш тушунчаси.

Кўчмас мулк ҳар қандай корхонанинг (бизнеснинг) шаклланиши ва ривож топиши учун зарурий омил бўлиб ҳисобланади. Тассавур қилиб бўлмайдики, ҳар қандай корхона ишлаб чиқариш ва хизмат бинолари, қурилмалари, объектлари ва бошқаларга эга бўлмаса. Шу сабабли моддий активлар ва уларнинг таркибий қисми ҳисобланган кўчмас мулкнинг баҳоланиши корхона (бизнес)нинг қиймат баҳосини аниқлашда муҳим ўрин эгаллайди.

Кўчмас мулк қийматини баҳолаш баҳолаш фаолиятининг ўзига хос йўналиши ҳисобланади. Бу борада, ўқув-амалий қўлланмалар аниқ ишлаб чиқилган ва таққосланган ёндошишлардан фойдаланилади. Харажатли ёндашишда алоҳида эътиборни кўчмас мулк объектларининг асосланганлиги ва таснифлаштирилишига қаратилиши лозим. Бу асосий фондлар қийматини қайта ҳисоблашда нарх индексини асосланган қўллаш имкониятини беради. Кўчмас мулкни даромадли йўл билан баҳолашда даромадлар ҳисоб-китоблари асосида мулкнинг унинг ҳақиқий мақсадли фойдаланишга тегишли равишда олинadиган даромадларнинг аниқ ҳисоб китоблари ётиши лозим. Масалан меҳмонхона хўжалиги даромадларини, уни ижарага бериш орқали ҳисоблаш ноқулай бўлади. Ушбу талаблар савдо шахобчалари, омбор бинолари ва бошқаларга ҳам таълуқлидир. У ёки бу кўчмас мулкнинг даромади у ёки бу мулк жалб қилинган бизнеснинг умумий даромадига ҳиссаси сифатида аниқланиши лозим. Кўчмас мулкни таққосланган ёндошишда баҳолашда асосий эътибор ўхшашларни синчковлик билан танлашга қаратилиши лозим. Ундан ташқари уларнинг турлари, тавсифлари, мақсадли фойдаланиши баҳоланаётган кўчмас мулкга максимал даражада мос келиши лозим.

Ўтиш иқтисодиётига кўпчилик ҳолларда кўчмас мулкнинг қиймат баҳоланиши турли ёндошишлардан фойдаланилган ҳолда олинган қиймат баҳоланиши кескин фарқланишларга эга бўлади. Шу сабабли муҳим аҳамиятга эга кўчмас мулк конкрет турларини охириги қиймат баҳолашда турли ёндошишлар орқали олинган қиймат баҳолашларнинг ҳиссаларини синчковлик билан асослаш масалаларини муҳим аҳамият касб этади.

12.2. Корхона таркибий қисмларини баҳолаш ёндошишлари ва усуллари.

Корхона таркибий қисмларини баҳолаш ёндошишлари ва усуллари кўриб чиқганда қишлоқ хўжалиги бизнесининг қиймат баҳоланишига алоҳида эътибор бериш лозим. Ушбу ер участкаларини баҳолаш масаласига ўтишдан олдин, ушбу ишлаб чиқариш воситаларига мулкчилик хусусиятларини кўриб чиқиш лозим.

Бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқариш воситалари, ер ва капиталга давлат ва хусусий мулкчилик мавжуд.

Давлат тасарруфидан чиқариш йўли билан давлат мулкни ўзгартиришнинг мазмуни шундан иборатки, маълум объекти фуқароларга, юридик шахсларга, ижарага, гаровга, ишонч бошқарувига берилади. Хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш ўртасидаги фарқ мулкдорнинг берилаётган мулк ҳуқуқлари жами бўйича бўлади. Биринчи ҳолатда мулк эгаси мулк объектига эгалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф қилади, иккинчисида фақат мулк объектига тасарруф қилиш ҳуқуқига эга бўлади. Тегишли равишда мулк объекти турли жисмоний ва юридик шахсларга бир вақтнинг ўзига тегишли бўлиши мумкин.

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида кўпчилик давлатларда, жумладан Ўзбекистонда ҳам қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерлар давлат мулки ҳисобланади ва қишлоқ хўжалиги товар ишлаб чиқаришга муддатсиз ва узок муддатли фойдаланишга ёки ижарага берилади. Қишлоқ хўжалиги ерларига мулк муносабатларининг ушбу хусусиятлари уларнинг фойдаланишда қиймат баҳоланишининг хусусиятларини олдиндан белгилайди. Ушбу хусусиятларнинг моҳияти қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқариш соҳасида банд бўлган хўжалик субъектларига тақдим этиладиган мулк ҳуқуқлари ҳажми билан белгиланади. Шу билан бирга юқорида кайд килинган мулк муносабатлари орқали қишлоқ хўжалиги бизнесини ривожлантиришда тадбиркор обороти амалга ошириш, зарурият туғилганда у томондан қишлоқ хўжалигини ривожлантиришга жалб килинган маблағларни қайтариш имкониятига эга бўлиши лозим. Хўжалик юритишнинг ушбу шартлари қуйдагича асосланиши лозим:

- Қишлоқ хўжалиги майдонлари махсулдорлигини оширишга инвестициялаштириш ҳисобига қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерлар қийматини объектив ошириш ва ушбу мақсадлар учун қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларда зарур бўлган кўчмас мулк объектларини яратиш;

- Қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришнинг ашёвий омилларининг айланишини таъминловчи ер бозорларини шакллантириш ва ривожлантириш;

Ушбу база шароитлари объектив равишда заруриятни кўзда тутаяди, бир томондан улардан фойдаланиш жараёнида қишлоқ хўжалиги ерлари қийматининг ошишини баҳолаш механизмларини ишлаб чиқариш ва амалга ошириш, ерларининг сифатини яхшилашга инвестициялашнинг ўзаро алоқалари ва ўзаро боғлиқчиликларни ўрганиш бўлса, иккинчи томондан ер бозорларининг турли сегментларини шакллантириш ва ривожлантиришдир.

Бу ерда шуни инобатга олиш лозимки, қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларнинг қиймат баҳоланишининг қишлоқ хўжалиги ерлари махсулдорлиги ни ошириш ҳисобига ўсиши ирригация-мелиорация, ер химояси, муҳандислик ва бошқа таъминот турлари, шунингдек қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришига янги технологияларни жорий этиш харажатлари билан яқин боғлиқдир.

Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишида муҳим аҳамият вақт омилини ҳисобга олишга қаратилиши лозим. Ушбу талаблар қуйдаги талаблардан келиб чиқади:

- Қишлоқ хўжалиги махсулотларини ишлаб чиқариш учун узоқ давр мобайнидаги харажатлари;
- Мулкнинг бошқа турларига нисбатдан кичик муддатларга, ерга бириктирилган ва бириктирилмаган активлардан фойдаланиш;
- Баҳолаш қонунчилигига мос равишда конкрет муддатга ерларнинг қиймат баҳоланишини ўтказиш.

Бунинг тасдиқи сифатида айрим мисолларга мурожат қиламиз, масалан боғдорчилик виночилик махсулотларини олиш учун 3-4 йил керак. Чунки ушбу давр мобайнида улар етилади. Ушбу даврдаги уларни етиштириш ва парвариш қилиш харажатлари ишлаб чиқариш таннархига қўшилади ва келгуси ишлаб чиқариш харажатларига киритилмайди. Ушбу ҳолат қишлоқ хўжалиги товар ишлаб чиқарувчисининг ишлаб чиқарган молиявий фаолияти натижалари маълумотига баҳолаш ишларида керакли ўзгартиришлар киритиш заруриятини туғдиради. Ундан ташқари қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашда алоҳида ерлар ва қишлоқ хўжалиги экинларига турларининг хусусиятларини инобатга олиш зарур. Жумладан тез ўсадиган дарахт навлари 3-4 йилда тайёр бўлса секин ўсадиганлари 8-10 йилда. Бу шуни англатадики, қишлоқ хўжалиги белгиланишдаги ерларни қиймат баҳолашда конкрет муддатда тугалланмаган қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришини баҳолаш заруриятини беради. Шу сабабли ушбу ерлар ва экинларни қиймат баҳолашнинг умумий қабул қилинган ёндошишлари ва усуллари ишлаб чиқиши лозим. Бир вақтнинг ўзида ерларнинг алоҳида турларига жалб қилинаётган маблағларнинг амортизация нормаларини аниқлаш бўйича умумий ёндошишлар ҳам ишлаб чиқиши лозим.

Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланиши иктисодиётнинг қишлоқ хўжалиги секторини инвестициялаштириш хавф хатари билан яқиндан боғлиқ, яъни унга жуда кўп сабаблар тасир кўрсатади. Улар ичида муҳим аҳамиятни табиий, иқлимий омил эгаллайди. Қишлоқ хўжалиги хавф хатарлари ишлаб чиқариш ресурсларини тақсимланишига муҳим таъсир кўрсатади. Қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришида инвестицион жозибадорликнинг оширишда қишлоқ хўжаликни суғурталаниши муҳим рол ўйнайди. Аграр сиёсатнинг қолган инструментлари билан биргаликда ҳосилни суғурталаш қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришлари даромадларидаги тебранишларни юмшатади. Қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришида хавф

хатарни суғурталаш қиммат бўлиб колмокда. Суғурта юқори қийматининг асосий сабаби катта хавф хатар даражаси хисобланади.

Қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқариш бизнеси буюмлаштирилган омили сифатида қишлоқ хўжалик белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланиши умумий қабул қилинган халқаро талаблар ва ушбу ишларни бажаришнинг миллий меъёрий-ҳуқуқий базасига мос равишда амалга оширилиши лозим.

Қишлоқ хўжалик белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланиши харажатли, даромадли ва таққосланган усуллар ёрдамида амалга оширилади.

Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларнинг қиймат баҳоланишидаги харажатли ёндошишда ушбу ерлардан қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришнинг ташкилий ва техник жараёни билан боғлиқ барча балансли ва балансдан ташқари харажатлар инобатга олинади.

Қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашдаги даромадли ёндошиш фойданинг калталлашишига асосланади. Уни баҳоланаётган ерлардан яхши фойдаланиш хисобига олиш мумкин.

Қишлоқ хўжалигида белгиланишидаги ерларни қиймат баҳолашдаги таққосланган ёндошиш ўхшашларини танлаш, мултипликаторлар ва ўзгарувчи коэффицентлардан фойдаланишга асосланади. Шу сабабли қиймат баҳолашда асосланган танлашга зарурият вужудга келди:

- Фуқаролик –ҳуқуқий оборотга жалб қиланаётган қишлоқ хўжалик белгиланишидаги ўхшаш ерларни.

- Ерларнинг базали қиймати баҳосини аниқлаш имконини берадиган мултипликаторлардан.

- Ерларнинг қиймат баҳоланишни шакллантиришга таъсир кўрсатувчи ўзгартирувчи коэффицентларидан.

Ўхшашларни танлашди мажбурий тартибда қуйдаги шартларнинг бажарилиши таъминланиши лозим:

- Ўхшаш ва баҳоланаётган ерларнинг мақсадли белгиланишда фойдаланишга мос келиши (берилган мулк ҳуқуқлари хажми, ихтисослаштириш бўйича сегментлаштириш)

- Ўхшашни баҳоланаётган қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги ерлардагидек табиий, агроиклимий шароитларга жойлаштириш.

Таққосланаётган ёндошишда кўлланиладиган мултипликаторлар қишлоқ хўжалиги белгиланишида фойдаланиладиган ерларнинг объектив иқтисодий шароитларни (жойлашиши, ерлар сифати ва маҳсулотни қайта ишлаш билан ўзаро алоқалар, ишлаб чиқариш тармоқларининг оптималлашуви ва хоказолар) инобатга олиниши лозим. Ўзгартирувчи коэффицентлар биринчи навбатда қишлоқ хўжалиги белгиланишидаги баҳоланаётган ерлардан фойдаланиш ва хўжалик юритиш даражасининг хусусиятларини инобатга олиши лозим.

13-МАВЗУ Машина ва асбоб-ускуналар бозор қийматини баҳолаш

13.1.Машина ва асбоб- ускуналарни баҳолаш мақсадлари ва мотивлари.

Машиналар ва жиҳозлар асосий фондларда актив қисми сифатида, ҳар қандай корхонада технологик асосини ташкил этади. Уларни баҳолаш мақсадлари ва сабаблари турлича. Бироқ машиналар ва жиҳозларни баҳолашда барча қўйилган мақсадлари учта турли бири билан кесишмайдиган аниқ мақсадларга келтирилиши мумкин:

- машиналар ва жиҳозларни мулкнинг бошқа турларида мустақил равишда баҳолаш. Одатда, уларни инвентар бирликлари сифатида олди-сотди қилиш, ижарага, лизинга, гаровга бериш мақсадида баҳолаш;
- асосий фондларни баҳолаш (қайта баҳолаш) босқичларидан бири сифатида машиналар ва жиҳозларни баҳолаш ;
- умуман, корхонани баҳолаш босқичларидан бири сифатида машиналар ва жиҳозларни баҳолаш.

Биринчи ҳолатдан фарқли равишда иккинчи ва учинчи ҳолатда гап қаралаётган корхона машиналар ва жиҳозларининг бутун йигиндисини тўлиқ баҳолаш ҳақида бормокда. Шунингдек ушбу ҳолатларда машиналар ва жиҳозларни , бир томондан, баҳолаш объекти сифатида, иккинчи томондан эса, бинолар ва иншоотлар сифатида чегаралаш муоммоси пайдо бўлади. Бундай чегаралаш зарурати асосий фондларнинг ушбу қисмлари қийматини баҳолаш технологияси ва усуллари, уларнинг эскириши ва қадрсизланишини баҳолаш усуллариининг фарқи туфайли юзага келади.

Баҳолаш объектлари сифатида машиналар ва жиҳозлар қуйидаги фарқланувчи белгилар билан тавсифланади:

- ер билан боғлиқ эмаслиги;
- ўзига ҳам, унга вақтинчалик қўшилган қўчмас мулкга ҳам жисмоний зиён етказмаган ҳолда бошқа жойга қўчириш имконияти;
- функционал жиҳатдан мустақил бўлиш ҳамда технологик мажмуани ҳосил қилиш имкониятлари.

Бу белгилар машиналар ва жиҳозларни мулкнинг бошқа турлари, биринчи навбатда, бинолар кўрсаткичи ва иншоотлардан фарқлайди, бу одатда, баҳолаш жараёнини мураккаблаштиради.

Биринчидан, машина ва жиҳозлар учун умумлаштирувчи техник-иктисодийлар (1кв.метр майдон, 1куб.метр ҳажм, 1 погон метр узунлик ва хоқозо қиймати) мавжуд эмас, машиналар ва жиҳозларни баҳолашда қийматлар салмоқларидан факат камдан кам ҳолатларда фойдаланиш мумкин.

Иккинчидан, машина ва жиҳозлар турлари, уларнинг функционал конструктив ва эксплуатацион хусусиятлари, демак нарх наво кўрсаткичлари динамикаси ва радикал равишда ўзгаради. Ушбу ҳолат баҳолаш мақсадида ўртача нархлар ёки ўртача нархларнинг индексларидан фойдаланиш имкониятлари ва чегараларини қискартиради.

Учинчидан, машина ва жиҳозлар камдан кам ҳолатда айнан нусха сифатида такрор ишлаб чиқарилади, бу кўп ҳолатларда такрор ишлаб чиқариш қиймати сифатида уларнинг танлаш қийматини бевосита аниқлаш имкониятини бермайди.

Тўртинчидан, машина ва жиҳозлар учун жисмоний ва функционал эскириш ва қадрсизланиш муоммоси кўчмас мулкга қараганда долзарб, аниқлашда мураккаб ва ўз оқибатларига кўра аҳамиятли ҳисобланади.

Бешинчидан, машина ва жиҳозлар, айниқса техниканинг мураккаб турлари қийматини баҳолашда тегишли тузатишларни киритган ҳолда, уларнинг бир бирига боғлиқ даражасини, стандартлар, техник шартлар ёки бошқа меъёрий техник талабларга мос келишини ҳисобга олиш лозим.

Олтинчидан, машина ва жиҳозларни баҳолашда кафолатли хизмат кўрсатиш тизимининг мавжудлигини, шунингдек таъмирлаш фойдаланувчининг ўз маблағлари ҳисобидан амалга оширган ҳолларда, баҳоланаётган объектларнинг таъмирлаш яроқлилиқ даражасини ҳисобга олиш зарур. Бунда шуни назарда тутиш керакки, таъмирлашга яроқлилиқ даражаси нафақат таъмирлашнинг техник имконияти ва унинг технологиясининг мураккаблилиги билан, балки зарур эҳтиёт қисимларини харид қилиш имконияти билан ҳам белгиланади. Чунки ишлаб чиқаришдан олиб қўйилган машина ва жиҳозлар учун, одатда эҳтиёт қисимлар ишлаб чиқариш ҳам тўхтатилади.

Еттинчидан, машина ва жиҳозлар ишлаб чиқарувчи тармоқ олдида ҳам бирламчи ҳам иккиламчи бозорлар олдида товарни ўтказиш ва сотиш бозорларни кенгайтириш вазифалари туради. Шунинг учун улар таклиф нархининг пастки чегарасини аниқлашда ҳамма вақт ҳам унинг таннархига, харид қилиш нархига ёки қолдиқ баланс қийматига мўлжал қилмайди.

Саккизинчидан, энг фаол сотувчиларда машина (жиҳоз) бирлиги нархида реклама ва маркетинг харажатлари катта миқдорни ташкил қилади. Шу билан бирга, ўхшаш объектлар сотилиш нархининг ушбу қисимларини ҳамма вақт ҳам аниқлаш мумкин эмас, бу ҳол баҳолаш жараёнини кескин мураккаблаштиради.

Тўққизинчидан, машина ва жиҳозлар қийматини баҳолашда, баҳолаш қийматининг миқдорига тегишли тузатишларни киритган ҳолда, баҳоланаётган объектнинг ўзи ёки ўхшаш объект, баҳолашнинг ўша вақтида турган “хаётий цикл” босқичини ҳисобга олиш лозим.

Ўнинчидан, машина ва жиҳозлар қийматини, айниқса, оддий усуллар (харажатли ва бозор нуқтаи назаридан киёслаш усуллари) билан баҳолашни амалдаги машина паркининг таркибида ҳам, мамлакатимиздаги бугунги машиналар бозорда ҳам импорт жиҳознинг юқори салмоғини мураккаблаштиради (мамлакатимизда ишлаб чиқарилаётган ва импорт машиналарини нафақат техник ва сифат даражасига кўра, балки, нархлар бўйича ҳам киёслаб бўлмайди). Шуни назарда тутиш лозимки, импорт товарининг қиймати унинг божхона қиймати, акцизли товарлар бўйича акциз суммаси, божхона (импорт) божи, божхона расмийлаштируви учун йигимлар ҳамда тўланган ҚҚС ни ҳисобга олмаган ҳолда импорт қилинган бўйича

бошқа қўшимча харажатлардан ташкил топади. Божхона сиёсатининг ўзгариши импорт машиналар ва жиҳозлар нарҳини сезиларли даражада ўзгартиради.

Ўн биринчидан, турлар, ўлчамлар, ишлаб чиқарувчилар, сотувчиларнинг хилма хиллиги, техника инвентарь бирлигининг катта микдори ўзининг таклиф нарҳини келтириб чиқаради.

13.2. Машина ва асбоб-ускуналарни баҳолашга ёндошишлар.

Машина ва жиҳозларни баҳолашда учта ёндашув қўлланилади: харажатли, каёсий ва даромадли.

Машиналар ва жиҳозларни баҳолашдаги харажатли ёндашув, ўрин бошиш тамойилигига асосланган. Харажатли ёндашувда ҳисоб китоблар базаси ҳисобланган тиклаш қиймати ёки ўрин босиш қийматини баҳоланаётган объектни барпо этиш, харид қилиш ва ўрнатиш билан боғлиқ харажатларни ҳисоблаб чиқиш лозим.

Баҳоланаётган машина ва жиҳозларнинг тиклаш қиймати деганда уларнинг тўлиқ нусхасини баҳолаш санасидаги жорий нархларда такрорий ишлаб чиқиш қиймати ёки конструктив, функционал ва бошқа хусусиятларига кўра ушбу объект билан тўлиқ бир хил бўлган янги объектни сотиб олиш қиймати (у ҳам жорий нархларда) тушинилади. Колдик қиймати эса умумий эскириш чегирма қилинган ҳолда тиклаш қиймати сифатида аниқланади.

Баҳоланаётган машина ёки жиҳознинг ўрин босиш қиймати деганда баҳоланаётган объектга барча конструктив, функционал ва эксплуатацион хусусиятлар бўйича максимал яқин бўлган ўхшаш янги объектнинг жорий нархлардаги харид қилиш қиймати тушинилади. Ўрин босишнинг қолдик қиймати эса эскириш чегирма қилинган ҳолда ўрин босиш қиймати сифатида аниқланади.

Шундай қилиб 1-чи ҳолатда гап бир хил объектлар ҳақида, иккинчи ҳолатда эса ўхшаш объектлар ҳақида бормокда.

Харажатли ёндашувнинг асосий камчилиги - бу объектнинг жорий ёки имкониятли мулкдор учун фойдалилик даражасининг 3 хил ҳисобга олиниши.

Машина ва жиҳозларни баҳолашга нисбатан харажатли ёндошувда қуйидаги усуллар ажратилади: бир хил объектнинг нархи бўйича ҳисоб-китоб усули; айрим қисм бўйича ҳисоб-китоб усули; баҳоланишнинг индексли усули.

Машина ва жиҳозлар қийматини баҳолашга нисбатан қиёсий ёндошув, биринчи галда тўғридан тўғри таққослаш усули билан намаён этилган. Ўхшаш объект ўша функционал вазифани бажариши, тўлиқ ўхшашликга ва қисман конструкторлик-технологик ўхшашликга эга бўлиши лозим.

Мазкур усул билан ҳисоб-китоб бир неча боскичда амалга оширилади:

1. Ўхшаш объектни топиш.

2. Ўхшаш объект нархига ўзгартиришлар киритиш. Ўзгартиришлар 2 турда бўлади:

- Коэффициентли (коэффициентга кўпайтириш орқали киритиладиган)
- Тузатишли (мутлоқ тузатишни кўшиш ёки чиқариб ташлаш йўли билан киритиладиган).

Бунда ўзгартиришларни киритишда маълум бир кетма кетликга амал қилиш лозим: биринчи навбатда коэффициентли ўзгартириш, сўнгра эса тузатишли ўзгартириш амалга оширилади.

Тўғридан-тўғри таққослаш усули машиналар ва жиҳозларни баҳолашда универсал ва таклиф нархлари ёки сотувлар статистикаси бўйича қийматини аниқлашда эса янги БОЗОР усули хисобланади. Бу машиналар ва жиҳозларни баҳолашнинг асосий усулидир.

Ушбу усулнинг асосий муоммолари зарур ахборотни (машиналар ва жиҳозларнинг жорий нархлари) олиш, маълумотлар базасини яратиш, баҳолаш объектига айнан ўхшаш объектларни танлаш билан боғлиқ қийинчиликлардан иборат.

Машиналар ва жиҳозларни баҳолашга нисбатан даромад нуқтаи назаридан ёндашув. Ушбу ёндашувни амалга ошириш учун баҳоланаётган объектдан олиниши кутилаётган даромадни башорат қилиш лозим. Лекин ушбу вазифани машиналар ва жиҳозларга нисбатан тўғридан тўғри ҳал этишнинг иложи йўқ, чунки даромад бутун ишлаб чиқариш мулкӣ мажмуа билан барпо этилади. Шунинг учун вазифани босқичма босқич ҳал этиш таклиф этилади.

1 Ишлаб чиқиш тизими (корхона, цех, участка)нинг фаолият кўрсатишидан олинadиган жорий даромад хисобланиб чикилади.

2 Қолдиқ усули билан даромаднинг ушбу тизимнинг машина парки ва жиҳозига киритиш мумкин бўлган қисми аниқланади.

3 Дисконтлаш усули ёки капиталлаштириш усули ёрдамида бутун машина парки ва жиҳознинг қиймати аниқланади.

Машиналар ва жиҳозларни баҳолашда капиталлаштириш усули асосан “тизимли баҳолаш” ҳолатларида қўлланилади, чунки фақат ушбу ҳолатларда даромадларнинг тегишли оқимини ва харажатларни локализациялаш (ажирим қилиш) мумкин. Ишлаб чиқаришда технологик тизимларни баҳолашдан ташқари, мазкур усул унинг ёрдамида бевосита ҳақ тўланадиган ишлар бажариладиган, бизнесни ҳосил қилувчи жиҳоз (масалан қимматбаҳо транспорт воситаларини) баҳолашда қўлланилади.

Умуман олганда, машиналар ва жиҳозлар қийматини баҳолашга нисбатан ҳар бир ёндашув нафақат ўзининг афзаллик томонларига, балки камчиликларига ҳам эга. Баҳолашнинг кўпроқ асосийлиги ва аниқлилигини таъминлаш учун баҳоланаётган объектнинг ҳақиқӣ қиймати турли усуллар билан олинган қийматлар оралиғида ётишини назарда тутган ҳолда, умумӣ ҳолатда бир вақтнинг ўзига бир неча усулларида фойдаланиш тавсия этилади.

Муаян усулни танлаш асосан олинадиган ахборотнинг, бозорнинг ва баҳоланаётган объектнинг ўзига хос хусусиятлари билан белгиланиб берилсада, агар қўлланилган барча усулларда бозор ахборотида асосланилган бўлса, баҳолаш натижаси битта-бозор қиймати бўлиши керак.

14-мавзу. Номоддий активлар қийматини баҳолаш.

14.1.Номоддий активларнинг асосий турлари.

Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик кодексига мувофиқ номоддий активларнинг асосий турлари аниқланган Баҳолаш нуқтайи назаридан номоддий активларга: моддий-ашёвий шаклга эга бўлмаган, ёки моддий-ашёвий шакли улардан хўжалик фаолиятида фойдаланиш учун муҳим аҳамиятга эга бўлмаган; даромад келтиришга қодир бўлган; узоқ (бир йилдан ортиқ) давр мобайнида фойдаланиш мақсадида харид қилинган активларни киритиш мумкин.

Номоддий активларни тўртта асосий гуруҳга бўлиш мумкин:

1. Интеллектуал мулк.
2. Мулкый ҳуқуқлар.
3. Кечиктирилган ёки муддати чўзилган харажатлар.
4. Фирманинг нархи (гудвил).

Интеллектуал мулк доирасида қуйидагилар ажратилади:

Саноат мулки объектларидан фойдаланиш ҳуқуқи (ихтиро, фойдали моделлар, саноат намуналари, товар белгилари ва хизмат кўрсатиш белгилари, фирма номи, товарлар келиб чиқиш жойининг номи ва ноинсоф рақобатни олдини олиш чоралари);

ишлаб чиқариш сирларидан фойдаланиш ҳуқуқи (ноу-хау) ;

муаллифлик ҳуқуқи ва аралаш ҳуқуқлар объектларидан фойдаланиш ҳуқуқи: барча турдаги илмий, адабий, бадиий асарлар, ЭҲМ учун дастурий маҳсулотлар ва малумотлар базаси, интеграл микросхемалар топологияси ҳуқуқи.

Номоддий активларнинг иккинчи гуруҳи — мулкый ҳуқуқлар (ер участкалари, табиий ресурслар, сув объектларидан фойдаланиш ҳуқуқи). Белигиланган шаклдаги ҳужжатлар бундай ҳуқуқларнинг тасдиғи бўлиб хизмат қилади,

Кечиктирилган ёки муддати чўзилган харажатлар - ташкилий харажатлар (таъсис ҳужжатларини тузганлик, фирмани рўйхатга олиш бўйича хизматлар кўрсатганлик учун ҳуқуқшуносларга қалам ҳақи ва ҳ.к.) кўринишида намоён этилган чиқимлар, лекин барча ушбу харажатлар корхонани ташкил этишда амалга оширилади.

Фирма нархи (гудвил) деганда унинг ишбилармонлик нуфузининг қиймати тушунилади. Гудвил фақат ортиқча фойда мавжуд бўлган ҳолларда

иштирок этади ва у фаолият кўрсатиб турган корхонадан ажратилиши мумкин эмас (ундан алоҳида сотилиши мумкин эмас).

Номоддий активларни, биринчи галда, номоддий активлар таркибидаги интеллектуал мулкни баҳолаш ишлари маълум бир изчилликда амалга оширилади:

- интеллектуал мулк объектлари;
- сақлайдиган ҳужжатлар (патентлар ва гувоҳномалар);
- интеллектуал мулк ҳуқуқлари экспертиза қилинади.

Интеллектуал мулк экспертизаси. Интеллектуал мулк объектларининг мавжудлиги ҳамда улардан фойдаланиш ҳақиқат эканлиги текширилади.

Сақлайдиган ҳужжатлар (патентлар ва гувоҳномалар) экспертизаси биринчи галда ҳудуд ва амал қилиш муддати бўйича амалга оширилади

Сақлайдиган ҳужжатни ҳудуд бўйича экспертизадан ўтказишда сақлайдиган ҳужжат қайси ҳудудда амал қилишини ҳисобга олиш лозим. Сақлайдиган ҳужжатни муддатлар бўйича экспертиза қилишда ҳужжатнинг амал қилиш муддатлари Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатлари билан белгиланган меъёрий муддатлаига мос келишини текшириш лозим.

Интеллектуал мулкка бўлган ҳуқуқлар экспертизаси. Интеллектуал мулк объектларини тасдиқловчи ҳужжатлар: патент, лицензиялар, гувоҳномалар, мулкӣ ҳуқуқларни корхонанинг устав сармояларига ўтказиш ҳақидаги таъсис ҳужжатлари, корхона ва интеллектуал мулк объектларининг ишлаб чиқувчилари ўртасидаги шартномалар ёки муаллифлик шартномалари, интеллектуал мулк объектларига бўлган ҳуқуқлар бепул топширилишида қабул қилиш-топшириш далолатномаларини текшириш зарур. Ушбу мулкдан номоддий актив сифатида фойдаланувчи корхонада уни фойдаланишга топшириш ва ҳисобга олиш ҳақидаги далолатнома бўлиши керак. Патентни тўлиқ ўтказиш бўйича расмий рўйхатга олинмаган шартномалар, шунингдек, расмий рўйхатга олинмаган лицензия шартномалари ҳақиқӣ эмас деб тан олинади. Мазкур мулкни устав сармоясига улуш сифатида киритишда таъсис шартномаси билан бир каторда бир вақтнинг ўзида ҳуқуқни ўтказиш тўғрисида лицензия шартномаси тузилиши лозим. Интеллектуал мулкка бўлган ҳуқуқ экспертизаси ўтказилганидан сўнг бевосита баҳолаш ҳисоб-китобларига киришиш мумкин.

14.2. Номоддий активларни баҳолашга ёндошишлар.

Номоддий активларни баҳолаш учун харажатли, қиёсий ва даромадли ёндашувлардан фойдаланилади,

Харажатли ёндашувдан фойдаланишда таннархдан ютиш усули ва барпо этиш қиймати усули қўлланилади.

Таннархдан ютиш усули харажатли ва қиёсий ёндашувлар элементларини ўзида мужассамлантирган. Ушбу усул билан номоддий актив

қиймати ундан фойдаланиш натижасида харажатлардаги тежашларни аниқлаш орқали ўлчанади. Мазкур усулдан фақат ўзининг техник-иқтисодий кўрсаткичларига кўра яқин бўлган иккита маҳсулот тури ҳақида ёки бир маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг иккита усули (технологик жараёни) ҳақида гап кетаётганда фойдаланиш мумкин.

Олинган фойда миқдори дисконтлаш коэффициентидан фойдаланган ҳолда ҳисоб-китоб йилига — баҳолаш вақтига келтирилади.

Баҳоланаётган номоддий активлар қийматининг миқдори қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқилади:

$$\Delta F = F_2 - F_1$$

бу ерда: F_1 — интеллектуал фаолиятнинг баҳоланадиган натижасидан фойдаланмаган ҳолда олинadиган фойда;

F_2 — интеллектуал фаолиятнинг баҳоланадиган натижасидан фойдаланган ҳолда олинadиган фойда.

Барпо этиш қиймати усули қуйидаги кетма-кетликда қўлланилади:

1. Номоддий активнинг тўлиқ ўрин босиш қиймати ёки тиклаш қиймати аниқланади. Бунда активни барпо этиш, харид қилиш ва ҳаракатга келтириш билан боғлиқ барча амалдаги харажатлар, яъни: қидириш ишлари ва мавзуни ишлаб чиқиш; тажриба намуналарни барпо этиш; ташқи ташкилотлар хизматлари; патент божларини тўлаш; конструкторлик-техника, технологик, лойиҳа ҳужжатларини ишлаб чиқиш; ҳисоботни тузиш ва тасдиқлаш харажатлари аниқланади.

2. Номоддий активнинг маънавий эскириши даражасини ҳисобга олувчи коэффициентнинг миқдори аниқланади:

$$K_m = 1 - \frac{T_{aq}}{T_{nm}}$$

бу ерда: T_{nm} - сақлайдиган ҳужжат амал қилишининг номинал муддати;

T_{aq} - сақлайдиган ҳужжат амал қилишининг ҳисоб-китоб йили ҳолатига кўра муддати.

3. Техник-иқтисодий аҳамият коэффициенти ва маънавий эскириш коэффициентини ҳисобга олган ҳолда номоддий активларнинг қолдиқ қиймати ҳисоблаб чиқилади:

$$T_q = X_s \times K_{me} \times K_{mi} \times K_i$$

бу ерда: T_q - номоддий активнинг таннари;

X_s — барча харажатлар суммаси;

K_{me} — маънавий эскириш коэффициенти;

K_{mi} - техник-иқтисодий аҳамият коэффициенти (фақат ихтиролар ва фойдали моделлар учун аниқланади);

K_i — i - йилдаги жараёнларни акс эттирувчи коэффициент, нархлар динамикаси асосида ҳисобга олинади.

Техник-иқтисодий аҳамият коэффициенти K_{mi} қуйидаги шакл бўйича белгиланади:

1,0 - бир оддий деталга, оддий жараённинг бир кўрсаткичи, жараённинг бир операциясига, ретсептуранинг бир ингредиенти ўзгаришига таълуқли бўлган ихтиролар;

1,5 — асосий бўлмаган тугуннинг мураккаб қисми конструкциясига, оддий операциялар бир неча кўрсаткичларининг ўзгаришига, ретсептурадаги бир неча асосий бўлмаган ингредиентларнинг ўзгаришига таълуқли бўлган ихтиролар;

2,0 — битта асосий ёки бир неча асосий бўлмаган тугунларга, асосий бўлмаган жараёнлар қисмига, асосий бўлмаган ретсептура қисмига таълуқли бўлган ихтиролар;

2,5 - машиналар, асбоблар, ускуналар, технологик жараёнлар, ретсептураларга таълуқли бўлган ихтиро;

3,0 - назоратнинг мураккаб тизимига эга бўлган конструкциялар, мураккаб ялпи технологик жараёнлар, ўта мураккаб ретсептурага таълуқли бўлган ихтиролар;

4,0 - ўта мураккаб конструкциялар, технологик жараёнлар, ретсептурага ва асосан фан ва техниканинг янги бўлимларига таълуқли бўлган ихтиролар;

5,0 - ўхшашига эга бўлмаган ихтиролар - кашфиётчилик ихтиролари.

Мазкур усулдан, одатда, интеллектуал мулк натижаларини баҳолашнинг бошқа усуллари кўллаб бўлмайдиган ҳолларда фойдаланилади

Номоддий активларни баҳолашга нисбатан қиёсий ёндашув унда сармоядорлар мустақил қарорлар қабул қилиб, ўхшаш активларни харид қиладиган ва сотадиган самарали фаолият кўрсатувчи бозор тамойилига асосланган. Ўхшаш битимлар бўйича маълумотлар баҳоланаётган битимлар билан таққосланади. Танланган ўхшашлар билан солиштирилганда баҳоланаётган активларнинг устунликлари ва камчиликлари тегишли тузатишларни киритиш йўли билан ҳисобга олинади.

Ушбу усулдан фойдаланишда, албатта, муайян интеллектуал мулк объектлари бўйича қиёсий таҳлил амалга оширилиши керак. Бунда шуни назарда тутиш лозимки, мамлакатимиз интеллектуал мулк бозорида ушбу мулк объектларини сотишнинг умумий ҳажми жуда паст. Шуни ҳисобга олганда, сотувларни таҳлил қилишнинг қиёсий технологияларида статистик таҳлилни қўллаш унчаиқ тўғри бўлмайди. Бу ерда мазкур ишга уларнинг

фикрларидан битим тузиш ҳақида қарорлар қабул қилиш учун фойдаланиш мумкин бўлган бир неча экспертларни жалб қилишга асосланган эксперт баҳолаш усулидан фойдаланиш зарур.

Номоддий активларни баҳолашга нисбатан даромад нуқтайи назаридан ёндашув ортиқча фойдалар усули; дисконтланган пул оқимлари усули; роялтиндан озод этиш усули; фойдалардаги устунлик усули билан намоён этилган,

Ортиқча фойдалар усули шундай фикрга асосланганки, ортиқча фойдалар корхонага активлар ва ўз сармояси учун тармоқдаги ўртача даражадан юқори миқдордаги даромадлиликни таъминловчи, балансда акс эттирилмаган номоддий активларни келтиради. Бу усул билан кўпинча гудвилда баҳоланади.

Усулнинг асосий босқичлари:

1. Барча активларнинг бозор баҳосини аниқлаш.
2. Баҳоланаётган корхонанинг фойдасини бир меъёрга келтириш
3. Активлар ва ўз сармояси учун тармоқдаги ўртача даражадан юқори миқдордаги даромадлиликни аниқлаш.
4. Активлар (ёки ўз сармояси) учун тармоқ бўйича ўртача даромадни кўпайтириш асосида кутилаётган фойдани ҳисоблаб чиқиш.
5. Ортиқча фойдани аниқлаш (бир меъёрга келтирилган фойдадан кутилаётган фойда чиқариб ташланади),
6. Ортиқча фойдани капиталлаштириш коэффициентига бўлиш йўли билан гудвил қийматини ҳисоблаш.

Мисол. Фараз қилайлик, корхона активларининг бозор қиймати 50000 АҚШ долларини; нормаллаштирилган соф фойда 17000 АҚШ долларини ташкил қилади. Активлар учун ўртача даромад 15 фоизга тенг. Капиталлаштириш ставкаси — 20 фоиз. Гудвил қийматини баҳоланг.

Куйида ҳисоб-китоблар натижалари келтирилган (АҚШ доллариди):
активларнинг бозор қиймати — 50000;
меъёрлаштирилган соф фойда — 17000;
кутилаётган фойда - $7500 (50000 \times 0,15)$;
ортиқча фойда - $17000 - 7500 = 9500$;
ортиқча фойда қиймати - $47500 (9500 / 0,2)$;
ортиқча фойда қиймати ва активларнинг бозор қиймати — $97500 (50000 + 47500)$.

Бунда корхонанинг амалдаги соф фойдасидан жорий бўлмаган даромадларни чиқариб ташлаш лозим.

Дисконтланган пул оқимлари усулини қўллашда куйидаги ишлар амалга оширилади:

1. Фойдали фаолиятнинг кутилаётган қолган муддати, яъни унда башорат қилинаётган даромадларни дисконтлаш лозим бўлган давр аниқланади.

2. Номоддий актив келтириб чиқарадиган пул оқими, бўладиган фойда башорат қилинади.

3. Дисконтлаш ставкаси аниқланади

4. Бўлажак даромадларнинг умумий жорий қиймати ҳисоблаб чиқилади.

5. Башорат қилингандан кейинги даврда номоддий активдан олинадиган даромадларнинг жорий қиймати аниқланади.

6. Башорат қилинган ва ундан кейинги даврлардаги даромадлар барча қийматларининг йиғиндиси аниқланади.

Роялтини озод этиш усули. Патентлар ва лицензиялар қийматини баҳолаш учун фойдаланилади. Роялти — интеллектуал мулк объектидан фойдаланиш ҳуқуқи учун маълум бир мукофот. Роялти миқдори бозорни таҳлил қилиш асосида аниқланади. Мазкур усул даромадли ва қиёсий усулларнинг белгиларини ўзида уйғунлаштиради.

15-Мавзу. Молиявий активларни баҳолаш.

15.1.Облигациялар қийматини баҳолаш

Доимий тўлов даражасига эга бўлган купонли облигацияларни баҳолашда тўловларнинг қатъий белгиланган фоизларидан келиб чиқиш лозим ва бу доимий фоизли тўловлар аннуитет сифатида кўриб чиқиши мумкин. Облигацияларнинг жорий қиймати ушбу ҳолатда икки қисмдан: фоизли тўловларни узиш санасигача олинган жорий дисконтланган қиймат ҳамда облигацияни сўндириш муддати келганида номинални тўлашнинг жорий дисконтланган қийматидан иборат бўлади ва қуйидаги кўринишга эга:

$$PV_{обл} = \frac{Y}{(1+r)} + \frac{Y}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Y}{(1+r)^N} + \frac{M}{(1+r)^N} = \sum_{n=1}^N \frac{Y}{(1+r)^n} + \frac{M}{(1+r)^N}$$

бу ерда: $PV_{обл}$ — облигацияларнинг жорий қиймати, пул бирлиги;

Y- номинал фоизли даромад (купон ставкаси) билан аниқланадиган йиллик фоизли тўловлар;

r — даромадлиликнинг талаб этиладиган меъёри, %

M — облигациянинг номинал қиймати (облигацияни сўндириш вақтида тўланадиган сумма), пул бирлиги;

n — сўндириш вақтигача бўлган йиллар сони.

Мисол Сўндириш муддати 6 ой қолган номинал қиймати 100000 сўм бўлган, 10 фоиз талаб этиладиган даражада даромад келтирувчи облигациянинг жорий қийматини аниқлаш.

Ечиш. 6-йил охирида тўланадиган асосий қарзнинг (100000 сўм) жорий қиймати 56400сўмга ($100000 \times 0,564$).

Аннуитетнинг жорий қиймати - 6000 сўм ($0,06 \times 100000$) 10 фоиз остида 6 йил мобайнида 26130сўм ($6000 \times 4,355$)га тенг

Облигациянинг жорий қиймати 82530 сўм ($56400 + 26130$)га тенг.

Ўзгарувчан купонли облигацияни баҳолаш. Агар купон тўловлари катъий белгиланмаган бўлса, у ҳолда фоизли тўловлар тушумини аннуитет сифатида кўриб чиқиб бўлмайди. Ҳар бир фоизли тўлов бир вақт тўлов сифатида кўриб чиқилиши керак. Ушбу ҳолатда облигациянинг жорий қиймати қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқилади:

$$PV_{обл} = \frac{Y_1}{(1+r)} + \frac{Y_2}{(1+r)^2} + \frac{Y_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{Y_n}{(1+r)^n} + \frac{M}{(1+r)^n}$$

бу ерда: $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$ — ҳар йили ўзгарадиган фоизли тўловлар, пул бирлиги.

-Муддатсиз облигацияларни баҳолаш (фоизлар даврий тўланадиган, лекин сўндирилиши шарт бўлмаган облигациялар). Мазкур ҳолатда облигациянинг жорий қиймати қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$PV_{обл} = \frac{Y}{r}$$

15.2.Акциялар қийматини баҳолаш

Имтиёзли акцияларни баҳолаш. Имтиёзли акция облигация ва оддий акция ўртасида оралиқ мавқени эгаллайди. Акция баиқарор қатъий белгиланган дивиденднинг тўланишини назарда тутаяди, лекин ўзининг номинал қийматининг қопланишини кафолатламайди. Сармоядор учун акциянинг якка жорий қиймати қуйидагини ташкил қилади:

$$PV_a = \frac{D}{r}$$

бу ерда: D — дивидентларнинг эълон қилинган даражаси;

r — фойданинг талаб этиладиган меъёри (даромадлиликининг талаб этиладиган ставкаси).

Мисол. Корхонанинг имтиёзли акциялари бўйича 8 акш доллари миқдорида ҳар йиллик дивидент тўланади, 1 акциянинг жорий бозор қиймати 100 АҚШ долларига тенг. Имтиёзли акциялар қийматини ҳисоблаб чиқинг

$$PV_a = \frac{8}{100} = 0.08 \text{ ёки } 8\%$$

Агар имтиёзли акцияларнинг бозор нархи 1 акция учун 80 АҚШ долларигача камайса, имтиёзли акцияларнинг қиймати:

$$PV_a = \frac{8}{80} = 0.1 \text{ ёки } 10\% \text{ гача ошади}$$

Мисол . ўтган даврда корхона бир оддий акцияга 0.4 тийин сўм миқдорида дивидент тўлади. Корхона ихтиёрида қолган фойда ўша давр учун 1 акцияга ҳисобланганда 1.7 минг сўмни ташкил қилди. Корхонанинг молиявий аҳволи ўрганиб чиқилганидан сўнг корхонанинг 5 йиллик фаол ўсиш босқичи учун қуйидлаги башорат амалга оширилади.

Давр	1	2	3	4	5
Акция учун фойда	2.7	4.0	6.0	8.0	10.0
Акция учун дивидент 0.6	1.6	2.4	3.2	5.0	

5 йиллик ўсиш даври тугаши билан бир меъёрда ўсиш босқичи бошланиб, у 4 йил давом этади. Ушбу давр мобайнида дивидентлар йилига 10 %га ўсади. Бир меъёрда ўсиш босқичидан сўнг дивиденд барқарорлашади ва корхона уни доим бир даражада ушлаб туради. Агар хатарнинг ушбу даражасига эга бўлган инвеститсияга талаб этиладиган даромадлилик 15 фоизни ташкил қилса корхона акцияларининг асосий («ички») қийматини аниқлаймиз.

1. Кучли ўсиш босқичида дивидендлар оқимининг бугунги қийматини аниқлаймиз (PV_1):

$$PV_1 = \frac{0.6}{1+0.15} + \frac{1.6}{(1+0.15)^2} + \frac{2.4}{(1+0.15)^2} + \frac{3.2}{(1+0.15)^2} + \frac{5.0}{(1+0.15)^2} = 7,63$$

2. Бир меъёрда ўсиш босқичида дивидендлар оқимининг бугунги қийматини аниқлаймиз (PV_2):

$$PV_2 = \frac{5,0 \times (1+0,1)}{(1+0.15)^6} + \frac{5,0 \times (1+0,1)^2}{(1+0.15)^7} + \frac{5,0 \times (1+0,1)^3}{(1+0.15)^8} + \frac{5,0 \times (1+0,1)^4}{(1+0.15)^9} = 8,91$$

3, Етуқлик босқичида дивидендлар оқимининг бугунги қийматини аниқлаймиз (PV_3):

$$PV_3 = + \frac{5,0 \times (1 + 0,1)^4}{(1 + 0,15)^9} = 13,87$$

Мазкур корхона акциясининг асосий нархи барча, кутилаётган дивидендлар оқижнанинг бугунги қиймати ҳисобланади, яъни

$$PV_1 + PV_2 + PV_3 = 7.63 + 8.91 + 13.87 = 30.41$$

Назорат ва миноритар пакетлар қийматини баҳолаш. Баҳолаш жараёнида кўпинча бутун корхонанинг, корхона акциялари (пайлари)нинг ҳамма 100 фоизининг эмас, балки фақат муайян акция пакети (пайи)нинг бозор қийматини аниқлаш талаб этилади. Шу муносабат билан акция пакети қийматига қуйидаги омилларнинг таъсирини аниқлаш зарур бўлади: баҳоланаётган пакетнинг улуши назорат пакетими ёки миноритар пакет ҳисобланадими; ушбу қийматга корхона акциялари ликвидлилиги даражасига қанақа таъсир кўрсатилади ва бошқалар.

Ҳар бир муайян ҳолатда бу, биринчидан, акцияларга эгалик қилишнинг қайси улуши баҳоланаётганлигига боғУқ. Назорат даражаси баҳоланаётган улушнинг қийматига таъсир кўрсатади, шунинг учун назорат қийматини аниқлаш жуда муҳим ўрин тутди. Иккинчидан, чегирма ёки мукофотнинг миқдори баҳолаш усуллари билан шартланган. Учинчидан, чегирма ёки мукофотни аниқлашда акциядорлик жамиятининг хили муҳим рол ўйнайди.

Миноритар пакетларни баҳолашга нисбатан учта асосий ёндашув мавжуд.

Биринчи ёндашув — «юқоридан — пастга. У учта босқични ўз ичига олади:

1.Дисконтланган пул оқимлари, даромадларни капиталлаштириш, соф активлар қиймати, тугатиш қиймати ҳамда битимлар усуллари билан бутун корхонанинг қиймати баҳоланади.

2.Корхона умумий қийматининг миноритар пакетга мос қисми ҳисоблаб чиқилади. Ундан пакетнинг миноритар хусусияти учун чегирма қилинадиган базавий катталиқ корхонанинг умумий қийматида ушбу пакетга мос нисбатда ҳисобланади.

3.Миноритар хусусият учун чегирма аниқланиб, сўнгра мос улушда чиқариб ташланади. Ушбу босқичда етарли бўлмаган ликвидлиқ учун кўшимча қанчалиқ зарур ва унинг миқдори қанчалиги белгиланиши зарур.

Иккинчи ёндашув — «горизонтал». Бундай ёндашув чоғида бутун корхона қийматини аниқлаш шарт эмас. Миноритар пакет қийматини баҳолаш учун маълумотларни очиқ коихоналарнинг қиёсланадиган миноритар пакетларини сотишга доир маълумотлардан олиш ва сармоя бозори усули билан ҳисоб-китоб қилиш мумкин. Мазкур битимлар бўйича маълумотлар очиқ корхоналарга тегишли бўлганлиги боис, гап ёпиқ

корхоналар ҳақида кетганда миноритар пакетнинг қийматини аниқлашда етарли бўлмаган ликвидлилик учим чегирмани чиқариб ташлаш лозим.

Учинчи ёндашув — «пастдан — юқорига», Бундан аввалги иккита ёндашувда ҳисоб-китоб қандайдир миқдордан (бутун корхона қиймати ёки қиёсланадиган миноритар пакет қийматидан) бошланади, сўнгра ундан талаб этиладиган чегирмалар чиқариб ташланади, яъни гўёки пастга кетади. Учинчи ёндашувда ҳисоб-китоб аксинча миноритар пакет қийматинириг барча қисмларини жамлаш уЎИ билан пастдан бошланади.

Миноритар пакет эгаси қийматни молиялашнинг иккита манбасига эга:

- дивидендлар шаклида тақсимланган фойда;
- миноритар пакетни сотишдан тушум.

Бу кутилаётган бўлажак тўловлар дисконтланган бўлажак даромадлар сифатида кўриб чиқилади, яъни кутилаётган, (муддатлар ва сумма бўйича) башорат қилинаётган дивидендлар ва келгусида миноритар пакетни сотишдан (муддатлар ва сумма бўйича) башорат қилинаётган тушум пул оқимининг асоси қилиб олинади. Дисконтнинг тегишли ставкаси бўйича улар жорий қийматдан келтирилади ва сўнгра миноритар пакет қиймати аниқланади. Бошқача қилиб ҳисоблаб чиқиш, яъни ҳисоб-китоб чоғида қолдиқ қийматни ҳисобга олмаган ҳолда вақт бўйича чегараланмаган дивидендлар оқимини башорат қилишга асосланиш мумкин.

Ёпиқ корхона (компания)ларда миноритар пакетларда ликвидлиликнинг етишмаслиги иккита усул билан ҳисобга олиниши мумкин:

- дисконт ставкасини ошириш орқали;

етарлича бўлмаган ликвидлилик учун чегирмаларни ҳисоб-китоб қилиш орқали.

Назорат пакетини баҳолашда, агар назоратнинг қандайдир алоҳида қисмлари бўлмаса, назорат учун мукофот ушбу қисмлар ҳиссасига тўғри келадиган қийматга камайтирилиши лозим. Аксинча, агар акцияларнинг миноритар пакетига қандайдир назорат қисмларининг муайян имкониятлари хос бўлса, у ҳолда бу унинг қийматида акс эттирилиши керак. Мукофотлар ва чегирмалар ҳисоб-китобларини батафсилроқ кўриб чиқамиз.

Назорат учун мукофот. Чет эл амалиётида назорат учун мукофотларнинг ўртача кўрсаткичлари ҳар йили чоп этиладиган компаниялар қўшилиши бўйича статистика шарҳида нашр этилади («Мергестат Ревью»). Мамлакатимизда йиллар ва тармоқлар бўйича назорат учун мукофотларнинг ўртача кўрсаткичлари чоп этиладиган журнал мавжуд эмас, шунинг учун мутахассислар чет эл маълумотларига таянишга ёки ҳисоб-китобларни мустақил равишда амалга оширишга мажбурдирлар. Назорат учун мукофот икки ойлик даврдан бошлаб акцияларнинг сотиб олиш нархининг бозор нархидан ошиши фоизи сифатида кўриб чиқилади.

Пакетнинг миноритар хусусияти учун чегирма. У назорат учун мукофотдан ҳосил бўлади. Бу тенденсия эмпирик маълумотларга асосланган. Миноритар хусусият учун чегирма (МЖ куйидаги формула бўйича аниқланади:

$$M_{ch} = 1 - \frac{1}{1 + \text{назорат учун мукофот}}$$

Назорат учун ўртача мукофот 30-40 фоиз чегарасида ўзгариб туради, кичик улуш қиймати учун чегирма - 23 фоиз атрофида. Ушбу маълумотларга таяниш мумкин бўлса-да, бироқ ҳар бир муайян ҳолатда мукофотлар ва чегирмалар миқдори таъсир кўрсатувчи барча омилларни эътиборга олиш ва таҳлил қилиш лозим.

Етарли бўлмаган ликвидлилик учун чегирма. Ликвидлилик - бу қийматли қоғознинг тез сотилиш ва эгалари учун катта йўқотишларсиз пул маблағларига айланиш қобилияти.

Ундан етарлича бўлмаган ликвидлилик учун чегирма ҳисоблаб чиқариладиган базавий миқдор — юқори ликвидли қиёсланадиган пакетнинг қиймати.

Чегирма миқдорини оширувчи ва камайтирувчи омилларни таҳлил қилиш лозим. Омилларнинг иккита гуруҳи ажратилади:

- паст дивидендлар ва уларни толашнинг иложсизлиги;
- корхона акцияларини ёки унинг ўзини сотишдаги ноқулай истикболлар.

Акциялар билан операциялар учун чекловлар (ёпиқ корхоналар акцияларини эркин сотишнинг қонун ҳужжатлари билан чеклашлар).

Омилларнинг иккинчи гуруҳига қуйидагилар киради:

- корхона акцияларини ёки унинг ўзини эркин сотиш имконияти;
- юқори миқдордаги дивиденд тўловлари.

Акциялар пакетининг ўлчами етарлича бўлмаган ликвидлилик учун чегирмани ошириши ва пасайтириши мумкин бўлган омилга киради. Назорат даражаси ликвидлилик даражаси билан ўзаро боғланган. Акцияларнинг назорат пакети миноритар пакетга қараганда етарлича бўлмаган ликвидлилик учун кам чегирмани талаб қилади.

15.3. Айланма активларни баҳолаш

Корхонанинг ўз фаолиятида фойдаланиладиган хўжалик воситалари унинг активлари ҳисобланади. Бозор иқтисодиёти амалиётида активлар уларга ташкилот эгалик қиладиган ёки хўжалик фаолияти натижасида унинг назорати остида турган бўлажак иқтисодий манфаатлар сифатида аниқланади. Активлар маҳсулотлар ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва алмашиш учун фойдаланиладиган иқтисодий ресурсларни ўзида намоён этади. Айланма воситалар таркибига захиралар (шу жумладан, хом ашё, материаллар ва ҳ.к.), арзон ва тез эскирувчи буюмлар, харажатлар (шу жумладан, тугалланмаган ишлаб чиқаришдаги харажатлар, шунингдек, келгуси даврлар харажатлари), тайёр маҳсулот, юкланган товарлар (бажарилган ишлар ёки кўрсатилган хизматлар), дебиторлик қарзлари, қисқа муддатли молиявий қўйилмалар, пул активлари (шу жумладан, ҳисоб-китоб

рақамидаги ва ғазнадаги пуллар) киради. Шундай қилиб, айланма активларга нормал кечаётган ишлаб чиқариш даври мобайнида ёки агар давр қисқа бўлса, йил даврида яна нақд пулга айланиши лозим бўлган воситалар киради.

Айланма активларни баҳолаш концепциясининг асосида тарихий қиймат ва ҳақиқий таннарх тамойиллари ётади. Таъкидлаш лозимки, мазкур концепция доирасида маълум ҳолатларда бозор қиймати бўйича баҳолаш усуларини қўллаш имконияти истисно этилмайди

Захираларни (шу жумладан, асосий ва ёрдамчи материалларни, ёқилғи, ярим тайёр маҳсулотлар ва бутловчи қисмлар, эҳтиёт қисмлар, жойлаш ва ташиш учун идишлар, шунингдек, бошқа шунга ўхшаш моддий ресурслар) баҳолаш ҳақиқий таннарх тамойилидан келиб чиқиб амалга оширилади. Корхона захираларини ташкил этувчи моддий ресурсларнинг ҳақиқий **таннам** тайёрлаш ёки харид қилиш харажатларидан (шу жумладан, кредитга сотиб олганлик учун фоизлар тўлаш, воситачилик мукофотлари, божхона тўловлари ва ҳ.к.) ташкил топади.

Бунда шуни назарда тутиш лозимки, таъсисчилар томонидан устав сармоясига улуш сифатида киритилган моддий-ишлаб чиқариш захираларининг ҳақиқий таннархи таъсисчилар билан келишилган ва корхонанинг таъсис ҳужжатларида рўйхатга олинган пул баҳосидан келиб чиқиб аниқланади. Ушбу ҳолатда қийматнинг қолдиқ баланс ва бошқа турлари қўлланиши мумкин. Агар моддий-ишлаб чиқариш захиралари корхона томонидан бепул олинган бўлса, у ҳолда уларни баҳолаш учун қирим қилиш санасида бозор қийматидан фойдаланилади.

Ишлаб чиқаришга ҳисобдан чиқариладиган моддий ресурсларни баҳолаш қуйидаги усулларнинг бири бўйича амалга оширилиши мумкин: вақт бўйича дастлабки харидлар таннархи бўйича; вақт бўйича сўнгги харидлар таннархи бўйича; ўртача таннарх бўйича.

Захираларни. баҳолашнинг танланган усулига қараб сотувдан тушумга мос келувчи сотилиш таннархи ўлчанади. Доимий равишда ўсиб турадиган нархлар шароитида дастлабки усулдан фойдаланиш ҳолларида сотилган маҳсулот (ишлар, хизматлар)нинг таннархи пасаяди ва бунинг оқибатида фойда кўрсаткичи ошади. Шу билан биига, захиралар қолдиғининг баҳолаш қиймати ҳам ортади. Иккинчи усулдан фойдаланиш ҳолларида таннарх, аксинча, ортади, фойда эса пасаяди. Захиралар қолдиғининг баҳолаш қиймати ҳам ушбу ҳолатда пасайган бўлади.

тўғрилиги олдиндан текшириладл Унга хизмат қилиш муддати бир йилдан ошмайдиган буюмлар, шунингдек, белгиланган меъёрдан ортиқ бўлмаган қийматга эга бўлган буюмлар киради. Ушбу буюмларни баҳолаш дастлабки қиймат бўйича, яъни уларни харид қилиш ёки тайёрлаш учун ҳақиқий харажатлар бўйича амалга оширилади

Тайёр маҳсулотни баҳолаш ҳақиқий таннарх бўйича ёки асосий воситалар, хомашё, материаллар, ёқилғи, энергия, меҳнат ресурсларини ишлаб чиқариш жараёнида фойдаланиш билан боғлиқ харажатлар ва маҳсулот ишлаб чиқаришнинг бошқа харажатларини ўз ичига олувчи

меъёрий (режали) ишлаб чиқариш таннархи ёхуд харажатларнинг тўғридан-тўғри моддалари бўйича амалга оширилади.

Юкланган товарлар (топширилган ишлар ва кўрсатилган хизматлар)ни баҳолаш тўлиқ ҳақиқий ёки меъёрий (режали) таннархдан келиб чиқиб амалга оширилади.

Тугалланмаган ишлаб чиқариш харажатларини баҳолаш меъёрий ишлаб чиқариш таннархи ёхуд харажатларнинг тўғридан-тўғри моддалари бўйича, шунингдек, хом ашё, материаллар ва ярим тайёр маҳсулотлар таннархи бўйича амалга оширилади. Бунда бир хил маҳсулот ишлаб чиқарилган ҳолларда тугалланмаган ишлаб чиқариш амалда қилинган харажатлар бўйича баҳоланади

Аннотациялар

Республикамызда амалга оширалаётган ислохотлар, иқтисодийнинг модернизациялаштиришнинг ҳозирги босқичида мулкчиликнинг турли шакллари, бизнес ва унинг қийматининг реал бозор нархларида боҳолаш ўта долзарб масалалар қаторидан жой эгаллайди. Ўз навбатида тижорат – воситачилик фаолияти билан шуғулланувчи профессионалэксперт боҳоловчиларга бўлган талабни оширади.

Ушбу фан дастур иқтисодий фанлар олдига ҳозирги замон талаблари асосида соҳа учун етук мутахассислар тайёрлаш мақсадидан келиб чиққан ҳолда ишлаб чиқилган. Хизмат соҳалари учун малакали иқтисодчилар, менежерлар ва маркетингларни тайёрлаш, уларга соҳани бошқариш ва иқтисодий воситаларни ҳаётда қўллаш учун чуқур билим ва кўникмалар беришга қаратилган.

«Бизнесни боҳолаш» фанидан иқтисодий йўналиши талаблари учун ихтисосликка йўналтирилувчи асосий фан бўлиб ҳисобланади.

Курснинг мақсади-талабаларга бизнесни боҳолаш бўйича чуқур билимларни бериш, бизнес қийматининг умумий тушинчалари ва боҳолаш мақсадлари, боҳолаш фаолиятининг асосий тамойиллари, бизнес ва улар активларининг бозори, (корхонани боҳолашдаги даромадли таққосланган, харажатли ёндашувлари ҳақида батафсил маълумот бериш, бизнесни боҳолаш ва унинг қўллаш амалиёти, қисмас мулк ва ер участкаларининг боҳолаш машина ва асбоб ускуналар номоддий активлар қийматининг боҳолаш, молиявий активларни боҳолаш каби масалалар бўйича чуқур билимлар бериш ҳисобланади.

Курсни ўқитиш жараёнида Ўзбекистон Республикасининг мулк тўғрисидаги, корхоналар ва тадбиркорлик фаолияти тўғрисидаги тўғрисидаги қонунлар, боҳолаш фаолияти тўғрисидаги қонун ҳужжатларидан фойдаланиш лозим.

Курсда энг муҳим ўрин бозор муонсабатларига ўтиш ва рақобат муҳитини яратиш шароитида боҳолаш фаолияти, унинг амалга ошириш чоғида унга таъсир этувчи омиллар, уни амалга оширишда қўланиладиган усуллар, бўйича ташкилий-иқтисодий чораларни кўриш ҳамда ишлаб чиқариш билан боғлиқ масалалар эгаллайди.

Курсни ўрганишда иқтисодий назарияси, менежмент, маркетинг бизнес режа хизматлар соҳаси иқтисодий статистика, молия солиқлар ва солиққа тортиш, бухгалтерия аудит, ҳамда бошқа шу каби фанлар билан узвий алоқадорлик таъминланиши керак.

Талабаларнинг математик дастурлаш, режалаштиришда иқтисодий-математик усуллар ва бошқа шу каби фанлардан ўрганган билимлари билан боғлиқ ҳолда, таҳлил қилиш ва режалаштиришнинг иқтисодий –математик усуларидан кенг фойдаланишни яхши йўлга қўйиш керак.

Бизнес қийматининг боҳолашда қўланиладиган даромадли, таққосланган ва харажатли ёндашувлар бўйича масалаларни талабаларнинг мустақил ҳал

қилишларидан персонал компьютерлар ва электрон ҳисоблаш машиналаридан фойдаланишлари яхши йўлга қўйишлиши лозим.

Талабаларда амалиётда вужудга келадиган турли шароитлар ва ҳолатларни ҳисобга олган ҳолда қарорлар қабул қилиш бўйича кўникмалар ҳосил қилишда ишбилармонлик ўйинлари ва турли ҳолатларда мос келадиган масалаларни ечишни ташкил қилишнинг аҳамияти каттадир. Бир қатор мавзуларни янада чуқурроқ ўрганишда мунозара, давра столи ва шу каби муҳокома қилиш шакллари ўтказилади.

МУАЛЛИФЛАР ТЎҒРИСИДА МАЪЛУМОТ

Файзиёв Эркин Сайдиевич 1958
йили 7 июнда Самарқанд вилоят
Жомбой шаҳрида таваллуд
топган.



1979 йили Самарқанд кооператив институтини (ҳозирги Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти) иқтисодиёт факультетини «Иқтисодиёт» мутахассислиги бўйича тамомлаган.

1981-1982 йилларда Ахборот технологиялари кафедраси лобаранти.

1982-1983 йилларда Самарқанд кооператив институти Комсомол кумитаси котиби.

1984-1987 йилларда Москва Кооператив институтида аспирантурада ўқиган.

1987 йили Москва кооператив институтида номзодлик диссертациясини ёқлаган.

1987-1988 йилдан ОНИЛ илмий текшириш лабораториясида кичик илмий ходим.

1989-йилдан ҳозиргача Самарқанд кооператив институти «Иқтисодиёт» кафедраси ассистент, катта ўқитувчи ва доцент лавозимида ишлаб келмоқда.

Иқтисод фанлари номзоди, доцент.

Э.С.Файзиёв 80 дан ортиқ илмий, ўқув-услубий ишлар муаллифи, жумладан 1 та ўқув қўлланма, 2 та монография чоп этган.

Э.С.Файзиёв Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги «Фан ва технологияларни ривожлантиришни мувофиқлаштириш қўмитаси»ни «Сервис тизими фаолиятини ривожлантиришни методологик муаммолари» мавзусидаги Давлат гранти раҳбари.

У киши раҳбарлигида 3 та мустақил тадқиқотчилар номзодлик диссертацияси устида ишламоқда.

Фойдали маслахатлар

«Бизнесни баҳолаш» ўқув курси материалларини мувофақиятли ўзлаштириш учун талабалар умумиктисодий фанлар бўйича билимларга эга бўлишлари, асосий статистик ва иктисодий-математик усулларни билишлари, шунингдек ЭХМда ишлаш тажрибасига эга бўлишлари лозим. «Бизнесни баҳолаш» курсини ўрганиш жараёнида талабалар ўрганишлари лозим:

Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш фаолияти тўғрисида»ги қонуни ва ушбу предметга боғлиқ бўлганларни.

Бизнесни баҳолаш методологиясини

Бизнесни баҳолашга турли ёндошишларни

Қорхона алоҳида активлари қийматини баҳолаш хусусиятларини

Турли мақсадли белгиланишдаги қорхоналар қийматини баҳолаш хусусиятларини.

Ушбу фаннинг ўқув режасининг бошқа фанлари билан алоқаси

«Бизнесни баҳолаш» фанини тўлиқ ўзлаштириш учун қуйидаги махсус фанларни дастлабки ўрганиш зарур:

1. Молия ва кредит
2. Пул муомаласи асослари
3. Бизнес-режалаштириш
4. Маркетинг
5. Молиявий-хўжалик фаолияти таҳлили
6. Бухгалтерия ҳисоби ва аудит
7. Логистика
8. Статистика
9. Информатика
10. Иқтисодий математик усуллар ва бошқалар.

Баҳолаш мезонлари.

«Бизнесни баҳолаш» фанидан рейтинг тизими бўйича талабалар билимини баҳолаш

М Е З О Н И

Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг 2010 йил 25 августдаги 333-сонли буйруғи билан тасдиқланган “Олий таълим муассасаларида талабалар билимини баҳолашнинг рейтинг тизими тўғрисида муваққат Низом”да белгиланганидек, **“Бизнесни баҳолаш”** фанидан талабаларнинг билимини баҳолаш мунтазам равишда олиб борилади ва қуйидаги турлар орқали амалга оширилади:

Жорий баҳолаш 35 (ЖБ);

Оралик баҳолаш 35 (ОБ);

Якуний баҳолаш 30 (ЯБ).

Ўтиш бали 55 балл

Балл	Баҳо	Талабанинг билим даражаси
1	2	3
86-100	“Аъло”	«Бизнесни баҳолаш» курсининг мазмун ва моҳиятини тўлиқ тушуниб етиш. Фикр қилишга урганиш ва қарорлар чиқариш Ижодий фикрлашга эга бўлиш Мустақил фикрлашга урганиш Моҳиятни тушунтириб бера олиш Билимларни айтиб беришга урганиш ва уз билимларини ёзма шаклда изохлаш
71-85	“Яхши”	Урганилаётган курс мавзуларини билиш Ушбу курс бўйича мустақил фикрлашга урганиш Олинган билимларни амалиётга қўллашни урганиш Курснинг қўрилаётган мазмулари моҳиятини тушуниш Олинган билимларни айтиб беришга урганиш ёки билимларни ёзма шаклда изохлаш Ушбу предмет бўйича тасаввурга эга бўлиш.
55-70	“Қони қарли”	Қўрилаётган курс мавзулари моҳиятини тушуниш Олинган билимларни айтиб беришга урганиш Ушбу предмет бўйича тасаввурга эга бўлиш.
0-54	“Қони қарсиз”	Курс бўйича тасаввурга эга бўлмаслик Курс мавзулари бўйича керакли билимларга эга бўлмаслик

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

Асосий адабиётлар

1. Каримов И.А Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Т.: «Ўзбекистон». 2009 й
2. Ахмеджанов Т.Б., Фаттахов А.А, Юлдашев И.М.Оценка бизнеса. Учебное пособие. ТГЭУ,2002.,160 с.
- 15.Гукова А.В., др. Оценка бизнеса для менеджеров. М: Омега – Л, 2006г.
- 16.Грязнова А.Г. и др. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика. 2005.
- 17.Исаев О.Т. Совершенствование рыночных методов оценки предприятия. Монография. Т.: Фан ва технология, 2006.
- 18.Ходиев Б., Беркинов Б., Кравченко А. Бизнес кийматини баҳолаш: Ўқув қўлланма/ Т.:ИКТИСОД - МОЛИЯ, 2007. 278 б.

Қўшимча адабиётлар

27. Ўзбекистон Республикасининг «Баҳолаш тўғрисида»ги қонуни 19 август 1999 й.
28. Ўзбекистон Республикасининг «Давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тартиби тўғрисида»ги қонуни. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан 2006 йил 21 июлда №145 сонли қарори билан тасдиқланган.
29. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Баҳолаш фаолиятини лицензиялаштириш тўғрисида»ги 2003 йил 8 майдаги қарори.
30. Ўзбекистон Республикасида мулкни баҳолашнинг миллий стандарти. 2006 йил 24 июл. Кайт рақами 1604,1606,1607,1608.
31. Комментарий к Закону Республики Узбекистан «О банкротстве». Т.: Высший хоз. суд РУ. Японское агентство Международного Сотруд-ва (JICA), 2007й.
32. Алимов Р.Х., Беркинов Б.Б., Кравченко А.Н., Ходиев Б.Ю. Оценка недвижимости. Учебное пособие Т.: Фан, 2005.
33. Ишмухамедова Л.А., др. Малый бизнес и частное предпринимательство. Т.: ТГЭУ, 2006г.

Интернет Сайтлари:

37. <http://www.uzinfokom.uz>
38. <http://www.ki.ru/inform.htm>
39. <http://www.scool.ua/Htm/Technologie.htm>
40. <http://www.iite.ru/iite/russian/>
41. <http://www.dl.uz/>
42. http://www.kompas.uz/issues/1/distant_learning.html
43. <http://www.reviev.uz/>
44. <http://www.mf.uz/>

