

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI AVTOMOBIL YO'LLARI DAVLAT
QO'MITASI**

**TOSHKENT AVTOMOBIL YO'LLARINI LOYIHALASH, QURISH VA
EKSPLUATASIYASI INSTITUTI**

**“YO'L XO'JALIGI IQTISODIYOTI VA UNI TASHKIL ETISH”
KAFEDRASI**

**“Kichik biznes va tadbirkorlik” fanidan amaliy mashg'ulot
mashg'ulotlarni o'tkazish bo'yicha**

USLUBIY KO'RSATMA

Toshkent – 2018 y.

Amaliy mashg'ulot va mustaqil ishlarini bajarishlari bo'yicha(test savollari to'plami) ishchi o'quv reja va o'quv dasturiga muvoffiq ishlab chiqildi.

Tuzuvchilar:

M.N.Ravshanov – TAYLQEI, “Yo'l xo'jaligi iqtisodiyoti va uni tashkil etish” kafedrasida dots.

B.B.G'iyosidinov – TAYLQEI, “Yo'l xo'jaligi iqtisodiyoti va uni tashkil etish” kafedrasida assistenti.

Taqrizchi:

M.N.Irisbekova –TAYLQEI, “Transport logistikasi” kafedrasida dosenti, i.f.d.

Fanning test savollari to'plami “Yo'l xo'jaligi iqtisodiyoti va uni tashkil etish” kafedrasining 2018 yil “___” _____dagi majlisi muhokamasidan o'tgan va “___” –sonli bayonnomasi bilan tasdiqlangan.

“Yo'l xo'jaligi iqtisodiyoti va uni tashkil etish” kafedrasida mudiri:

2018yil “___” _____ **S.Yuldasheva**

Fanning test savollari to'plami “Avtomobil yo'llari va sun'iy inshootlar” fakulteti Kengashida muhokama etilgan va foydalanishga tavsiya qilingan(2018 yil “___” _____ “___” – sonli bayonnomasi).

TAYLQEI, “Avtomobil yo'llari va sun'iy inshootlar” fakulteti dekani v.b.:

2018 yil “___” _____ **B.Mirzaaxmedov**

Amaliy mashg'ulotlar uchun topshiriqlar, keys stadi,vaziyatli masalalar va testlar

1-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati va mazmuni (amaliyot darsi 1)

Tadbirkorlik – (ingl. interprice) shaxsiy daromad, foyda olishga qaratilgan fuqarolarning mustaqil faoliyati. Bu faoliyat o'z nomidan, o'z mulkiy mas'uliyati va yuridik shaxsning yuridik mas'uliyati evaziga amalga oshiriladi. Tadbirkor (frn. entrepreneur) qonun tomonidan taqiqlanmagan barcha xo'jalik faoliyati, shu jumladan, vositachilik, sotish, sotib olish, maslahat berish, qimmatbaho qog'ozlar bilan ish olib borish bilan shug'ullanishi mumkin.

Bozor munosabatlari sharoitida iqtisodiyotni rivojlantirishning asosiy omillaridan biri kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishdir.

Xalqaro amaliyotda kichik biznes sub'ektlari ko'lami, darajasini belgilashda foydalaniladigan ko'rsatkichlar(kriterialari)



Xalqaro amaliyotda kichik biznes sub'ektlari ko'lami darajasini belgilash kriterialari

Yillar	YaIM	Sanoat	Qurilish	Bandlik	Eksport	Import
2010	52,5	18,8	53,1	74,3	13,7	35,8
2011	54,0	21,9	68,6	75,1	18,8	34,3
2012	54,6	23,1	71,1	75,6	14,0	38,6
2013	55,8	28,1	71,5	76,7	26,2	42,4
2014	56,1	31,7	69,5	77,6	27,0	45,4
2015	56,5	40,6	66,7	77,9	27,0	44,5
2016	56,9	45,3	67,8	78,2	26,5	46,7
2017	53,3	39,6	65,1	78,3	27,0	50,0

**Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ulushi
(umumiy hajmga nisbatan %da)**



Test

1. Kichik biznes va tadbirkorlik subektlari qaysi javobda to`g`ri keltirilgan?

- a) yakka tartibdagi tadbirkorlar, mikrofirmalar, kichik korxonalar
- b) aksionerlik jamiyatlari
- c) tijorat banklari
- d) xolding kompaniyalari

2. Tadbirkorlik tushunchasi birinchi bo`lib qaysi asrda qo`llanilgan ?

- a) XVIII – XIX asr boshlarida
- b) XVII – XVIII asr boshlarida
- c) XIX – XX asrda
- d) XI asrda

3. 1911 yilda chop etilgan “Iqtisodiy rivojlanish nazariyasi” kitobida, tadbirkorni novator (yangilik yaratuvchi) deb ta'riflagan olim kim?

- a) Y.Shumpeter
- b) Xoskin
- c) R.Xizrich
- d) Smit

4. Biznes – bu?

- a) ruxsat etilgan, jamiyat a'zolariga naf keltiruvchi faoliyat bilan shug`ullanib, pul, daromad topishni bildiradi
- b) tadbirkorlikning eng asosiy unsuridir
- c) shaxsiy boylik, foyda orttirishga qaratilgan ish
- d) puldan pul keltirib chiqarishdir

5. “Tadbirkorlik to`g`risida”gi O`zbekiston Respublikasi qonuni qachon qabul qilingan ?

- a) 1991 yil 15 fevral
- b) 1995 yil 21 dekabr
- c) 1998 yil 29 avgust
- d) 1998 yil 9 aprel

Savollar

1. Tadbirkorlikning kelib chiqish tarixi va mohiyati to`g`risida gapirib bering.
2. O`zbekistonda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi to`g`risida nimalar

deya olasiz?

3. Kichik biznesni rivojlantirishning qanday afzalliklari mavjud?
4. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy asosini ta'minlovchi qanday qonunlarni bilasiz? Izohlang.
5. Tadbirkorlik muhitiga qanday omillar ta'sir etadi?
6. Mulkchilik shakllariga ko'ra korxonalarining necha turi mavjud?
7. O'zbekistonda tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlash va rivojlantirish yo'nalishlarini ko'rsatib bering.

2-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari (amaliyot darsi 2)

Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchalarni hozirgi ma'nosida birinchi bo'lib XVII asr oxiri va XVIII asr boshlarida ingliz iqtisodchisi Richard Kantilon qo'llagan edi. Uning fikricha, tadbirkor tavakkalchilik sharoitida faoliyat ko'rsatuvchi kishidir. Shu boisdan u yer va mehnat omilini iqtisodiy farovonlikni belgilab beruvchi boylik manbai deb bilgan. Keyinchalik, XVIII asrning oxiri va XIX asrning boshida mashhur fransuz iqtisodchisi J.B.Sey (1767-1832) «Siyosiy iqtisod risolasi» kitobida (1803y.) tadbirkorlik faoliyatini ishlab chiqarishning uch mumtoz omillari – yer, kapital, mehnatning yaxlitligi deb ta'riflagan edi.

Huquqiy omilning tavsifiga «huquqiy madaniyat» tushunchasi ham kiradi. Buning ostida millatning qonunlarga to'liq rioya qilishi, ya'ni insonlarning ongida qonunlar talabini bajarish kerak degan tushunchaning bo'lishi tushuniladi.

Siyosiy omil tadbirkorlik jarayonida bo'layotgan barcha hodisalarga davlatning munosabatini va ularga davlatning ta'sirini belgilab beradi.

Ijtimoiy omil boshqalarga nisbatan o'zining tarkibi jihatidan anchagina murakkab hisoblanadi.

Iqtisodiy omil bozordagi raqobatni va narx-navo holatini o'zida aks ettiradi. Narx-navo tizimi, o'z navbatida, narxlarning darajasi, ishlab chiqarish jarayoniga tadbirkor tomonidan jalb qilinayotgan ishlab chiqarish omillari, ishchi kuchi, kredit

stavkasi miqdori hamda soliq va majburiy to'lovlarni o'z ichiga oladi. Bunda bozordagi raqobat shart-sharoitlari sifat va miqdoriy jihatdan tahlil qilib chiqiladi.

Xususiy tadbirkorlik alohida shaxs yoki korxonadan xususiy tashabbus asosida tashkil qilinadi.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik shaxsiy mulkka asoslanadi, ishlab chiqarishni tashkil qilish o'zi yoki oila a'zolari mehnati asosida amalga oshiriladi.

Aksiya – bu uning egasi hissadorlik jamiyati kapitaliga o'zining ma'lum hissasini qo'shganligiga va uning foydasidan dividend shaklida daromad olish huquqi borligiga guvohlik beruvchi qimmatli qog'ozdir.

Dividend (lotincha dividendus - bo'lishga tegishli) – aksiya egasiga to'lanadigan daromad. Dividend vositasida aksiya egasi qimmatli qog'ozning shu turiga qo'yilgan pul mablag'lari (kapital) ning tegishli qismiga o'zining mulkchilik huquqini iqtisodiy jihatdan ro'yogga chiqaradi.



www.abxiv.uz

le 5

Tadbirkorlik faoliyatining rivojlanish shart-sharoitlari:

Tadbirkorlik faoliyati uchun ma'lum huquq va erkinliklar mavjud bo'lishi lozim.

Tadbirkor mulkchilik huquqiga ega bo'lishi (mol mulkni va foydani tasarruf qilishda) zarur

Erkin iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishni ta'minlaydigan iqtisodiy muxit va ijtimoiy – siyosiy shart – sharoitlar yetarlicha bo'lishi kerak.

Mulkchilik va xo'jalik yuritishning xilma – xil shakllari va turlari taqozo qilinadi.

Masala

1. Dastlab «Kelajak tongi» korxonasida o'rtacha doimiy xarajat o'rtacha umumiy xarajatlarning 30%ni tashkil qilar edi. Ishlab chiqarishning xarajatlariga ko'ra foydaliligi (rentabelligi) esa 40% teng. Inflyatsiya jarayoni natijasida o'rtacha doimiy xarajatlar 10%, o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar esa 20% o'sdi. Agar korxonada maxsulot narxini 17 % ga oshirsa, xarajatlarga ko'ra ishlab chiqarish rentabelligi nimaga teng bo'ladi?

2. O'tgan yili «A» korxonada doimiy xarajatlar umumiy xarajatlarning 25 %ini tashkil qilar edi. Bu yil esa o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar 20 %, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 10%ga ortdi. Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlar nisbati o'zgarmaydi. O'rtacha doimiy xarajatlar qanday va qancha foizga o'zgargan.

3. Avtomobil ishlab chiqarish texnologiyasining o'zgarishi o'rtacha o'zgaruvchan harajatlarning 20 %ga kamayishiga olib keldi. Shundan keyin har bir maxsulot narxi xam 10% ga kamaydi. Umumiy va doimiy xarajatlar o'zgarmadi. Agar ishlab chiqarish texnologiyasi o'zgargandan keyin foydaning o'sishi 37,5 mln. so'm bo'lsa, avtomobil ishlab chiqaruvchilarning daromadi qancha?

Test

1. Kichik biznes sub'yekti deganda nimani tushunasiz?

- a) mikrofirmalar, kichik korxonalar, fermer ho'jaliklari, oilaviy korxonalar
- b) yakka tartibdagi tadbirkorlik, xususiy tadbirkorlik, jamoa tadbirkorligi
- c) kasanachilik, xunarmandchilik
- d) kichik korxonalar, o'rta korxonalar, yirik korxonalar, mikrofirmalar

2. Erkin savdo zonasi deganda nimani tushunasiz?

- a) Ma'lum bir xududlarni o'z ichiga olgan, boj to'lovlaridan ozod qilingan savdo zonasi
- b) Savdo cheklolari qo'yilmagan zona
- c) Soliqlardan ozod qilingan ishlab chiqarish xududi
- d) Faqat erkin almashtiriladigan valyutaga savdo qilinadigan xudud

3. Oilaviy korxonalar ishtirokchilarining eng kam soni qancha bo'lishi lozim?

- a) ikki kishidan kam bo'lmashligi lozim
- b) Ahamiyatsiz
- c) besh kishidan ko'p bo'lishi lozim
- d) to'rt kishidan kam bo'lmashligi lozim

4. Barter shartnomasi nima?

a) xar xil miqdordagi, lekin bir xil qiymatga ega tovarlarni bir-biriga ayirboshlash xususida tuzilgan shartnoma

b) tovarlarni o'zbekiston respublikasi milliy valyutasida yetkazib berilishi bo'yicha tuzilgan shartnoma

c) xar xil qiymatga va miqdorga ega bo'lgan tovarlarni bir-biriga ayirboshlash xususida tuzilgan shartnoma

d) xar xil qiymatga, lekin bir xil miqdorga ega bo'lgan tovarlarni bir-biriga ayirboshlash xususida tuzilgan shartnoma

Savollar

1) 2015-2019 yillar uchun ishlab chiqarishni strukturaviy islohotlar bilan ta'minlash, modernizatsiya va diversifikatsiyalash bo'yicha chora-tadbirlar dasturi asosida real sektor korxonalarida mahsulot raqobatbardoshligini oshirishning marketing tahlili.

2) Kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati va mazmuni.

3) Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari.

4) Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish.

5) Kichik biznes va tadbirkorlikning bozor iqtisodiyotidagi o'rni

2-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari (amaliyot darsi 3)

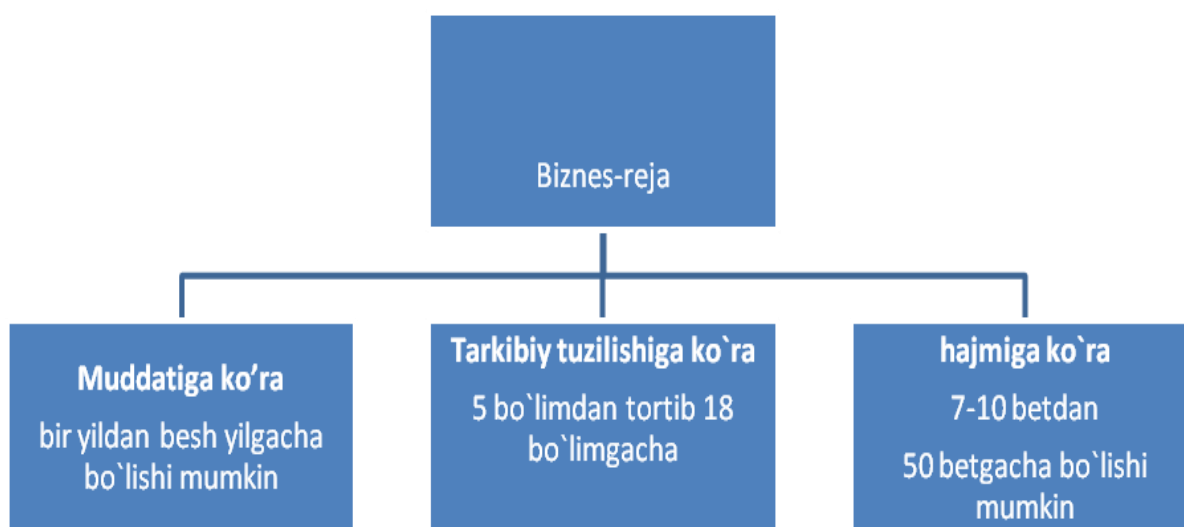
Ishlab chiqarish tadbirkorligining mohiyati. Tadbirkorlik faoliyati turlari nisbatan mustaqil bo'lib, bir-birini to'ldirib keladi. Tadbirkorlik faoliyatining barcha turlarini belgilab beruvchi ishlab chiqarish tadbirkorligining ustuvorligini tan olish kerak.

Tijorat tadbirkorligi faoliyati tovar birjalari yoki savdo tashkilotlari bilan bog'liq.

Tijorat banklari va fond birjalari **moliyaviy tadbirkorlik** uchun faoliyat ko'rsatuvchi maqom bo'lib xizmat qiladi.

O'zbekiston Respublikasida «Tadbirkorlik to'g'risida»gi qonuninng 5-moddasiga binoan tadbirkorlikning quyidagi shakllari mavjud:

- yakka tartibdagi tadbirkorlik;
- xususiy tadbirkorlik;
- jamoa tadbirkorligi;
- aralash tadbirkorlik.



Test

1. Moliyaviy tadbirkorlikka quyidagilarning qaysilari kiradi?

- a) fond birjalari, bank, sug`urta, kredit tashkilotlari
- b) auditorlik, lizing
- c) sug`urta, savdo, ilmiy-texnik, xizmat ko`rsatish
- d) maishiy xizmat ko`rsatish

2. Yuridik shaxs – bu?

- a) o`z mulki, balansi, muhri, nomi, ta'sischilari, ustaviga ega bo`lgan korxonona
- b) fuqarolik huquqi subyekti bo`lgan fuqaro
- c) mustaqil korxonona va muassasa
- d) xorijiy investor

3. O`zbekiston Respublikasining “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to`g`risida”gi qonunining maqsadi nimadan iborat?

- a) tadbirkorlik faoliyati subyektlarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish
- b) tadbirkorlik faoliyatini tashkilashtirish
- c) tadbirkorlik faoliyatini kreditlash
- d) tadbirkorlik faoliyatini sug`urtalash

4. O`zbekiston Respublikasining “Tadbirkorlik faoliyati sohasidagi ruxsat berish tartib-taomillari to`g`risida” qonuni qachon qabul qilingan ?

- a) 2012 yil 20 dekabr
- b) 2009 yil 8 iyun
- c) 2010 yil 10 noyabr
- d) 2011 yil 1 mart

5. Biznesmen – bu:

- a) biznes bilan shug`ullanuvchi shaxs
- b) biznes bilan shug`ullanuvchi tashkilot
- c) kredit beruvchi shaxs
- d) pulni bankka qo`yib, foiz orqali pul topuvchi shaxs

Savol

1. Tadbirkorlikning qanday turlarini bilasiz?
2. Ishlab chiqarish tadbirkorligining mohiyati nimadan iborat?
3. Tijorat tadbirkorligining mohiyatini tushuntirib bering.
4. Moliyaviy tadbirkorlikning faoliyat mohiyati nimadan iborat?
5. Konsalting nima? Uning istiqboli haqida gapirib bering.
6. Tadbirkorlikning qanday shakllarini bilasiz?
7. Yakka tadbirkorlik nima? U qanday turlarga bo'linadi?
8. Xususiy tadbirkorlik yakka tadbirkorlikdan nima bilan farq qiladi.
9. Aktsiyadorlik jamiyatlari qanday turlarga bo'linadi?
10. Xolding kompaniyalari faoliyati to'g'risida gapirib bering?
11. Qanday korxonalar injiniring korxonasi hisoblanadi, ularning asosiy faoliyati nimalardan iborat?

3-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish (amaliy mashg'ulot 4)

2017-2021 yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishlari bo'yicha harakatlar strategiyasining uchinchi ustuvor yo'nalishi bo'lmish, iqtisodiyotni rivojlantirish va liberallashtirish yo'nalishida, iqtisodiyotda davlat ishtirokini kamaytirish, xususiy mulkning huquqlarini himoya qilish va uning istiqbollirini yanada kuchaytirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlanishini rag'batlantirishga qaratilgan institutsional va tarkibiy islohotlarni davom etish: xususiy mulkning huquq va kafolatlarini ishonchli himoya qilishni ta'minlash, barcha turdagi to'sqinliklar va cheklanishlarni bartaraf etish, xususiy tadbirkorlik va kichik biznesni rivojlantirish yo'lida to'liq erkinlik berish, amaliyotda "Agar xalq boy bo'lsa, davlat ham boy va kuchli bo'ladi" degan prinsipni amalga oshirish; kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni keng rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini yaratish, tadbirkorlik tuzilmalarining faoliyatiga davlat, nazorat va huquqni muhofaza qiluvchi

organlarning noqonuniy aralashuvini qat'iy oldini olish; davlat mulkini xususiylashtirish tartib-taomillarni yanada kengaytirish va soddalashtirish, davlat mulkining xususiylashtirilgan nob'ektlarning bazasida xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay shart-sharoitlarni yaratishni o'z oliga vazifa qilib qo'ygandir.

Iqtisodiyotni rivojlantirishning asosiy omillaridan biri kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishdir.

1 - masala

1. Quyidagi jadvalda X tovarning bozordagi taklif miqdori berilgan.

Taklifning narx buyicha elastikligi	Taklif miqdori (dona)	Narx (doll.)
	0	2
	2	4
	4	6
	6	8
	8	10
	10	12
	12	14
	14	16

Taklifning narx bo'yicha elastikligini xisoblang va jadvalni to'ldiring.

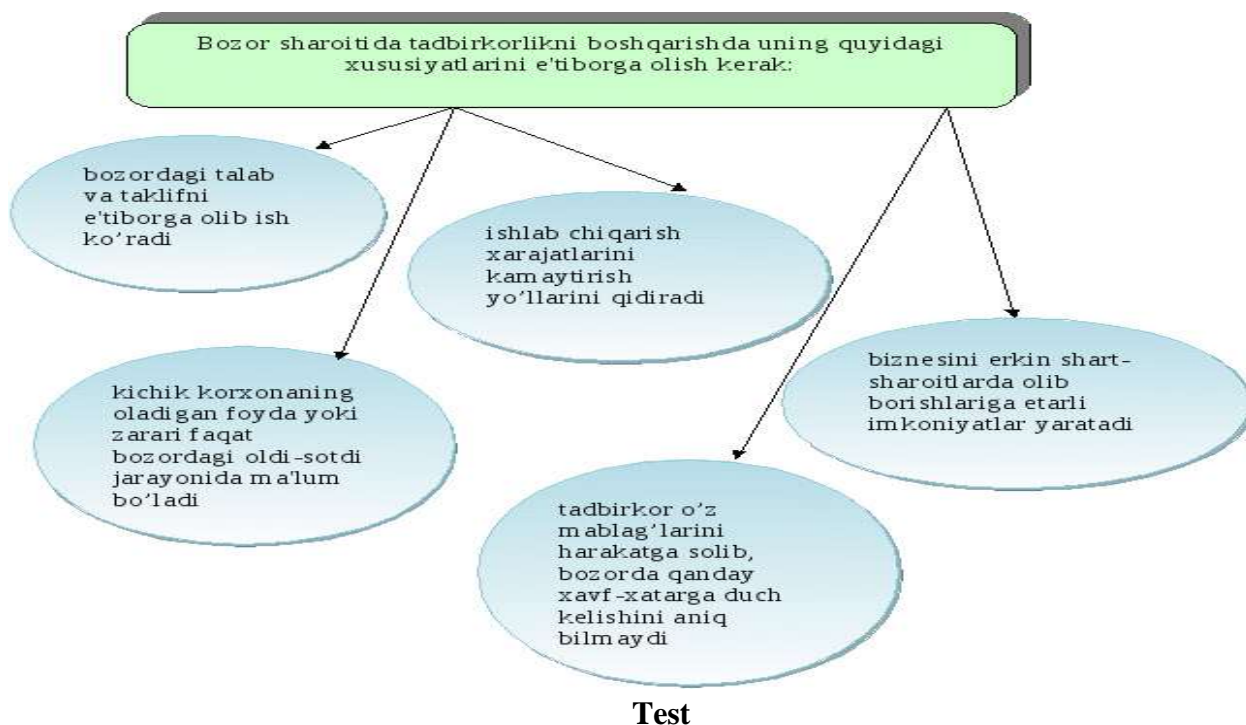
2 - masala

Kuzda jun qo'lqoplarga bo'lgan talab ortdi. Ammo ularning narxi baxorda qanday bo'lsa, shundayligicha qoldi. Bu vaqt ichida junning narxi qanday uzgaradi.

3 - masala

Xom ashyo bazasi qisqarganligi tufayli «Jo'rabek» firmasi maxsulot ishlab chiqarish xajmini kamaytirdi. Bundan keyin doimiy va o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar o'zgarmadi, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 30 sum donaga ortdi. O'rtacha doimiy xarajatlarning boshlangich miqdori 120 sum/donani tashkil qiladi.

Sotilgan maxsulotdan keladigan daromad o'zgarimasligi uchun firma xar bir maxsulot narxini necha foizga oshirishi kerak?



1. Aralash mulk shakllariga qarab korxonalar quyidagi turlarga bo'linadi:

- xususiy korxonalar, jamoa korxonalar, davlat korxonalari, aralash korxonalar
- davlat buyurtmasi saqlangan korxonalar
- ham buyurtma, ham bozorga ishlovchi korxonalar
- faqat bozorga ishlovchi korxonalar

2. Auditor firma deganda:

- xo'jalik faoliyatini tekshirish, taftish va tahlil etish bilan shug'ullanuvchi korxonalar tushuniladi
- ishlab chiqarishga ish yuzasidan maslahat xizmati ko'rsatish va texnikaviy loyihalarni ekspertiza qilish bilan shug'ullanuvchi korxonalar tushuniladi
- muxandislik maslahat xizmatlarini tijoratchilik qoidalariga asoslangan holda amalga oshiruvchi korxonalar tushuniladi

d) yangi texnika, texnologiya, tovar namunalarini yaratuvchi korxonalar tushuniladi

3. Bir tarmoqda mustaqil faoliyat ko'rsatuvchi korxonalarining birlashmasi bu-...?

- a) kartel
- b) kontsern
- c) venchur
- d) kontsortsium

4. Bir oilaviy korxonada ishtirokchisi bir vaqtning o'zida nechta oilaviy korxonada ishtirokchisi bo'lishi mumkin?

- a) faqat bir oilaviy korxonada ishtirokchisi bo'lishi lozim;
- b) 2 ta, va undan ortiq
- c) bir va undan ortiq
- d) agar o'z mulki bilan kiradigan bo'lsa, bir nechta oilaviy korxonada ishtirokchisi bo'lishi

5. Birjaning qanday turlari mavjud?

- a) tovarbirjasi, kimmatbaxokogozlarbirjasi, fondbirjasi, valyutabirjasi
- b) kimmatbaxo kogozlar birjasi, valyuta birjasi
- c) fond birjasi, valyuta birjasi
- d) valyuta birjasi

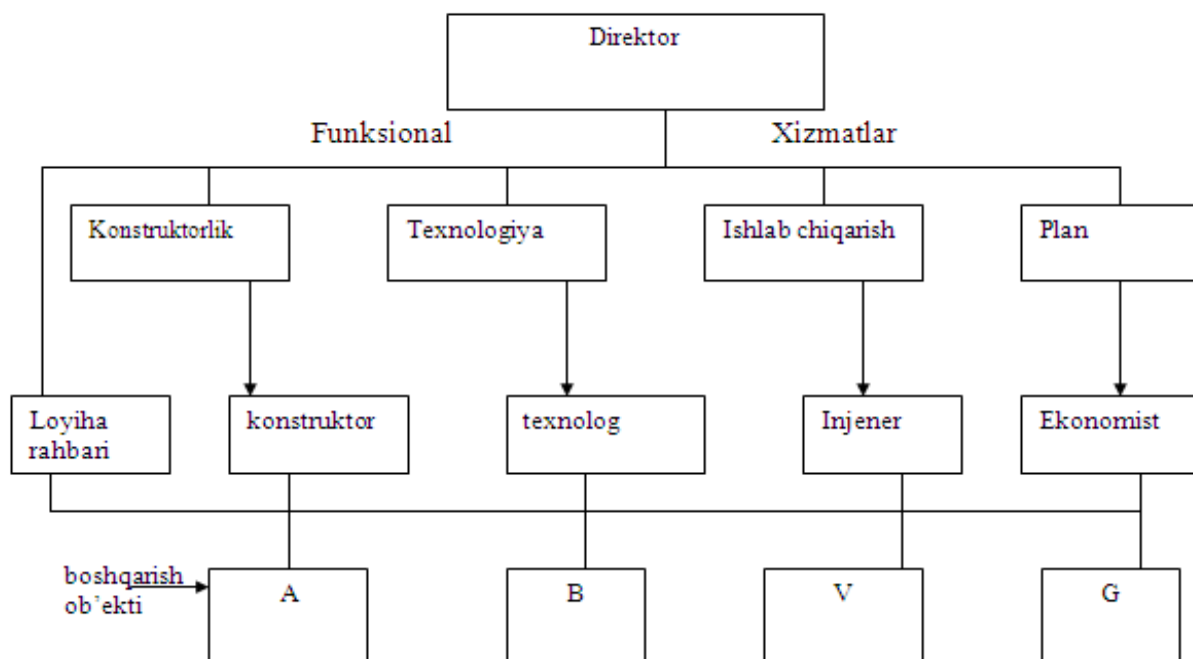
Savollar

1. Boshqaruvning tashkiliy strukturasi nima?
2. Boshqaruv bo'g'ini va bosqichlari to'g'risida so'zlang.
3. Korxonada samarali boshqaruv deganda nimani tushunasiz?
4. Chiziqli (pog'onali) tuzilmaning mohiyati nimada?
5. Chiziqli-shtabli tuzilma nima?
6. Funktsional tuzilmaning o'ziga xos xususiyati nimada?

7. Dasturli-maqсадli tuzilmaning mohiyati nimada?
8. Matritsali tuzilma nima?
9. Boshqaruv tuzilmalarining o'zaro farqi nimada?
10. Rahbarning boshqaruv uslubi deganda nimani tushunasiz?
11. Kichik biznes va tadbirkorlikda rahbarlikning qanday boshqaruv uslublaridan foydalaniladi?

3-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish (amaliy mashg'ulot 5)

Litsenziya beruvchi organlar	Faoliyat turi
Vazirlar Mahkamasi	-raketa-kosmik majmui; -aloqa tizimlari; -qimmatbaho metallar; -qimmatbaho toshlar qazib olish;
Adliya vazirligi	-yuridik shaxslarning yuridik faoliyat bilan shug'ullanishga, masalan, advokatlik maslahati, notarial idora va boshqalar.
Moliya vazirligi	-qimmatli qog'ozlarni chiqarish; -lotereya o'yinlarini o'tkazish va boshqalar.
Markaziy bank	-valyuta qiymatliklari bilan operatsiyalar o'tkazish; -tijorat banklari ochish va boshqalar.
Ichki ishlar vazirligi	-ovchilik va sport o'qotar qurollari va ularga o'q-dorilar ishlab chiqarish, tuzatish va sotish; -sovuq qurollar ishlab chiqarish va sotish; -tarkibida narkotik moddalar bo'lgan ekinlarni ekish,
Sog'liqni saqlash vazirligi	-farmakologik preparatlar ishlab chiqarish va sotish; -tibbiy xizmat ko'rsatish; -parfyumeriya va kosmetika buyumlari, maishiy
Xalq ta'limi, Oliy va o'rta maxsus	-sog'lomlashtirish va bolalar, o'smirlar hamda yoshlar lagerlarini tashkil qilish;

4. Boshqarishning matritsali strukturasi**Masala**

«Mashxura» firmasi ijaraga olgan binoning doimiy xarajatlarining 40%ni tashkil qiluvchi ijara tulovi 150 %ga ortdi. Boshka (qolgan) urtacha o'zgaruvchan xarajatlar va maxsulot ishlab chikarish xajmi o'zgarmadi. Ijara tulovi oshgunga qadar har bir maxsulotga ketgan o'rtacha doimiy sarf-xarajat 700 sum, sotish narxi esa 2800 sum/donani tashkil qilar edi. Har bir maxsulotdan kelgan dastlabki (boshlangich) foydani saqlab qolish uchun «Mashxura» firmasi narxini necha foizga o'zgartirishi kerak.

1. Adam Smit tilga olgan “ko'zga ko'rinmas qo'l” nima?

- bu – qiymat qonuni;
- bu – narx-navo;
- bu – raqobat;
- bu – erkin tadbirkorlik;

2. Aksiyadorlik jamiyati – bu:

- a) jismoniy shaxslar kapitallarining birlashuvi bo'lib aksiyalar chiqarish yo'li bilan tashkil etiladi
- b) mulk egalari tomonidan bir nechta mustaqil aksiyadorlik jamiyatlari faoliyatini nazorat qilishi maqsadida tashkil etilgan xissadorlik jamiyatidir
- c) davlat mulki va uning nazorati ostida ishlovchi korxonalar
- d) yuridik shaxslar kapitallarining birlashuvi bo'lib u aksiyalar chiqarish yo'li bilan tashkil etiladi

3. Aktsiz solig'i stavkasini kim belgilaydi?

- a) Davlat soliq qo'mitasi
- b) Oliy Majlis
- c) Vazirlar Mahkamasi
- d) Moliya Vazirligi

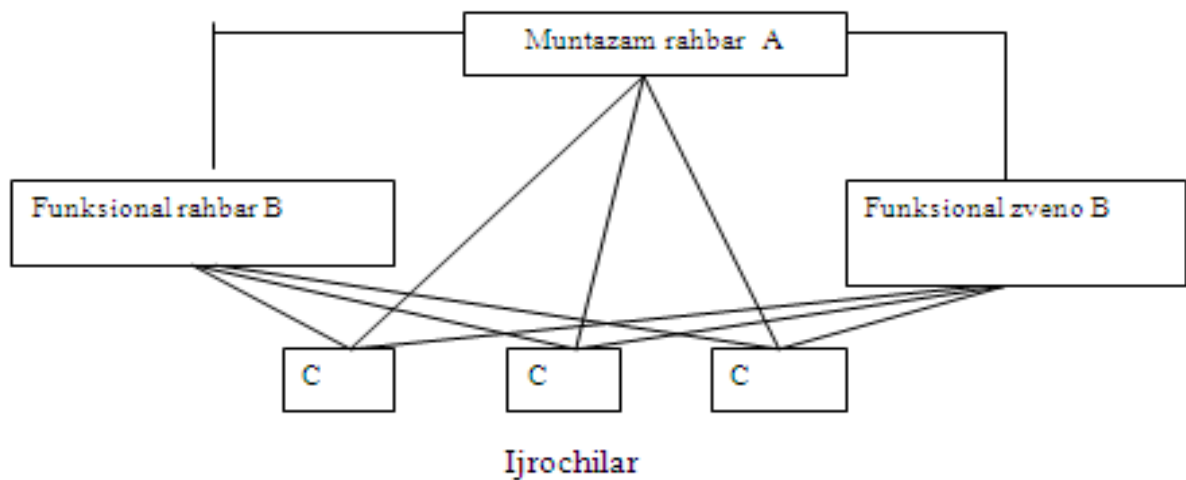
4. Angliya sanoatining muvaffaqiyatini “ingliz tadbirkorlari iste'dodi” ta'minlaganini ta'kidlagan iqtisodchi kim?

- a) J.B.Sey
- b) R. Kantiol
- c) Smit
- d) Rikardo

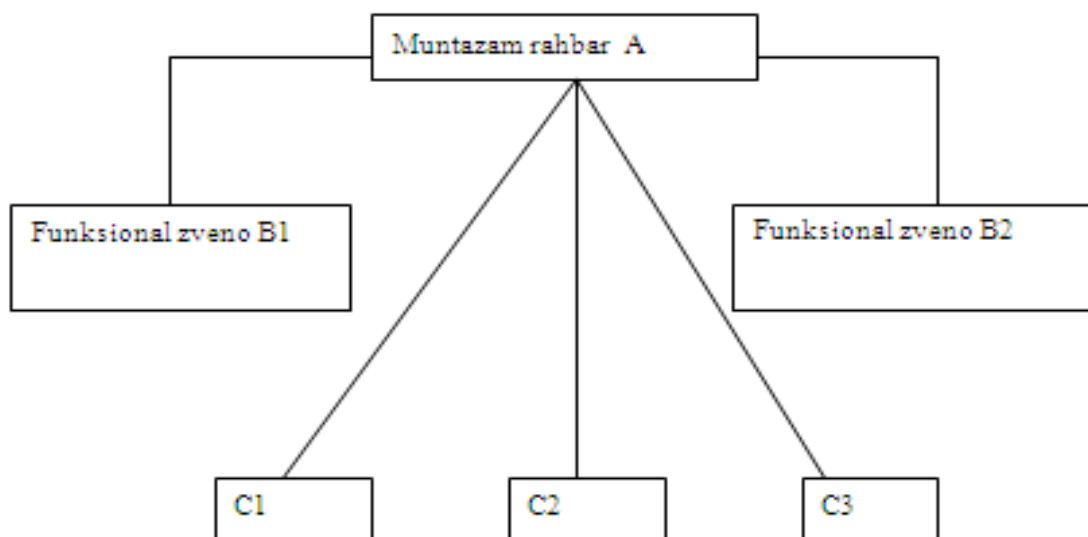
5. Biznes – bu

- a) ruxsatetilgan, jamiyata'zolariganafkeltiruvchifaoliyatbilanshug'ullanib, pul, daromadtopishnibildiradi;
- b) tadbirkorlikning eng asosiy unsuridir;
- c) shaxsiyboyluk, foydaorttirishgaqaratilganish;
- d) puldan pul keltirib chiqarishdir;

2. Boshqaruvning funksional strukturasi



3. Boshqaruvning muntazam funksional strukturasi



Savollar

1. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini tashkil etish va davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi
2. Kichik biznes sub'yektlarini bank, soliq va moliya muassasalaridan ro'yxatdan o'tkazish tartibi
3. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalariga litsenziya berish tartibi
4. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini boshqaruvining tashkiliy tuzilmalari

5. Kichik biznes va tadbirkorlikda rahbarning boshqaruv uslubi

4-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik subektlarida marketing faoliyatini tashkil etish (amaliy mashg'ulot 6)

Marketing tushunchasi bozor sohasini har qanday faoliyati bilan bog'liqdir, shu bois marketing so'zini tarjimasi va kelib chiqishi keltiriladi (ing. Market – bozor, ing – faol, faoliyat, harakat ma'nosini anglatadi).

Marketing bu nafaqat falsafa, fikrlash tarzi va iqtisodiy tafakkur yo'nalishi, balki firma, kompaniya, tarmoq va butun iqtisodiyot bo'yicha amaliyot faoliyati hamdir.

Quyida marketingning asosiy kategoriyalari berilgan.

Muhtojlik – kishini biron bir narsani etishmasligini his etishidir.

Ehtiyoj – individ shaxsning madaniy darajasiga asosan maxsus shaklga muhtojlikdir.

Talab – bu xarid quvvatiga ega bo'lgan ehtiyoj.

Tovar – bu ehtiyojni yoki muhtojlikni qondira oladigan hamda bozorga e'tiborni tortish, sotib olish, ishlatish yoki iste'mol qilish maqsadida taklif etilgan barcha narsalardir.

Marketing quyidagilarni o'rgatadi:

- bozorni o'rganishni;
- uni taqsimlashni;
- tovarlarni joylashtirishni;
- marketing siyosatini olib borishni;
- tovar siyosatini;
- narx siyosatini;
- taqsimot siyosatini;
- siljitish (yo'naltirish) siyosatini;
- yuksalish, qo'shimcha xizmatlarni (Plus) - (bunga marka, sotishdan keyingi xizmat, kafolat va texnik yordam, yetkazib berish, assortiment, shaxsiy iste'mol va boshqalarni kiritish mumkin).



- - **I. Давлат ва жамият қурилиш тизимини такомиллаштириш**
(**Мовий ҳаворанг** – осмон ва тоза сув рамзи, буюк Амир Темур давлатининг байроғининг ранги)
- - **II. Қонун устуворлигини таъминлаш ва суд-ҳуқуқ тизимини янада ислоҳ қилиш**
(**Сияҳранг** – қонунийлик элементлари ҳисобланган устуворлик ва ор-номуслилик рамзи)
- - **III. Иқтисодий ривожлантириш ва эркинлаштириш**
(**Тилларанг** – иқтисодий ривожлантириш элементлари ҳисобланган куч-қудрат ва бойлик рамзи,)
- - **IV. Ижтимоий соҳани ривожлантириш**
(**Қизил ранг** – ҳаёт ва аҳолининг муносиб турмуш тарзини таъминлаш рамзи)
- - **V. Хавфсизлик, диний бағрикенглик ва миллатлараро тотувлик, ўзаро манфаатли ва амалий ташқи сиёсат**
(**Оқ ранг** – тинчликсеварлик сиёсати элементлари ҳисобланган тинчлик ва софлик рамзи)

Marketing rejasi

- **Zamonaviy marketing** bu korxonaning yuqori foyda olish maqsadida xaridorlarning real so'rovlari va bozorni kompleks o'rganish asosida xizmat ko'rsatish, tovar ishlab chiqarish va sotish faoliyatini tashkil etish tizimidir. Aytish mumkinki, biznes-rejaning barcha bo'limlarini shakllantirish marketingning ulkan salohiyatidan to'liq va keng miqyosda foydalangan holda marketing tadqiqotlarini amalga oshirishga asoslanadi.



Test

1. KBXT subyektlariga ajratilgan mikro kreditlar hajmi bilan uning YaIMdagi ulushining o`rtasida qanday munosabat mavjud?

- a) korrelyatsion
- b) munosabat mavjud emas
- c) trend
- d) teskari munosabat

2. O`zbekiston Respublikasi xududida qanday soliqlar va yig`imlar amal qiladi?

- a) umum davlat, maxalliy soliqlari va yig`imlar
- b) sotsial soliqlar
- c) aksiz solig`i
- d) ijtimoiy soliqlar

3. Umum davlat soliqlariga nimalar kiradi?

- a) foyda (daromad), qo`shilgan qiymat, aksiz soliqlari
- b) mol-mulk, yer solig`i
- c) avtotransport to`xtash joydan foydalanganlik uchun yig`im
- d) tadbirkorlik faoliyatini ro`yxatga olganlik uchun yig`im

4. Kichik biznes subyektlari soliqni qanday tartibda to`lashlari mumkin?

- a) umumbelgilangan va soddalashtirilgan tartibda
- b) imtiyozli tartibda
- c) imtiyozsiz tartibda
- d) soddalashtirilmagan tartibda

5. Tadbirkor soliq to`lovchi sifatida bir tartibdan ikkinchi tartibga o`tishi mumkinmi?

- a) ha
- b) yo`q
- c) tuman xokimiyati ruxsati bilan
- d) sud orqali

Savollar

1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida marketingning ahamiyati
2. Tadbirkorlik faoliyatida bozor segmentatsiyasining mohiyati va o'ziga xos xususiyatlari
3. Bozor imkoniyatlarida biznesdagi kuchli tomonlarning muvofiqligi
4. Kichik biznes va tadbirkorlik tizimida reklama faoliyatini tashkil etish.
5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida marketing tadqiqotlaridan foydalanish
6. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati uchun marketing dasturini ishlab chiqish

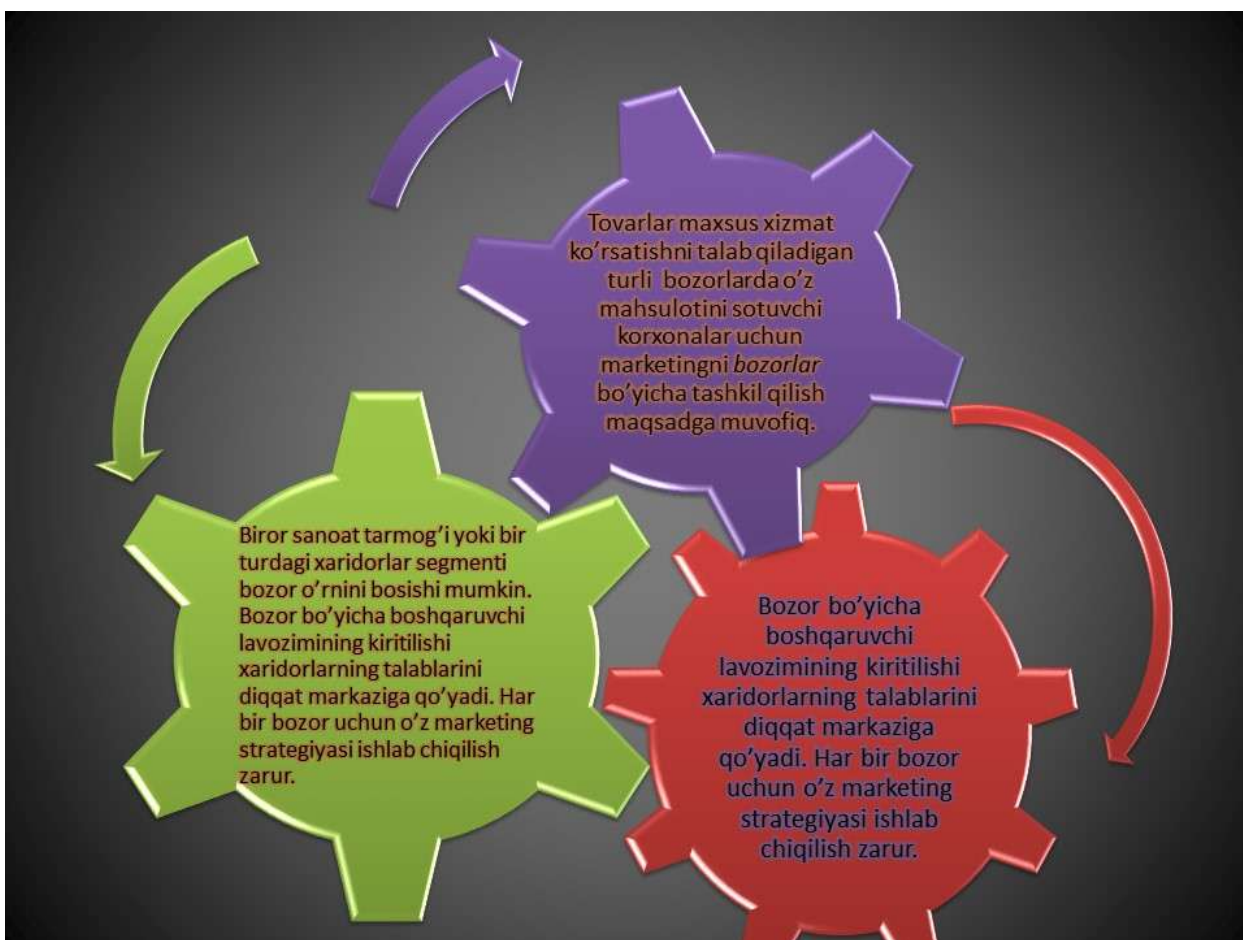
4-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik subektlarida marketing faoliyatini tashkil etish (amaliy mashg'ulot 7)

Geografik tamoyil orqali bozorni joylashuvi, aholining soni va zichligi, tijorat faoliyatining tuzilishi, regionni rivojlani dinamikasi, inflyatsiya darajasi, huquqiy cheklashlar hisobga olinadi.

Psixografik tamoyil natijasida hayot tarzi, shaxsning tipi, jamoat holati kabi hisobga olinib, turmush tarzi shaxsning o'z faoliyatida, qiziqishlarida, kat'iyatida va e'tikodlarida o'z aksini topadi. Shaxsning turi esa hayotdan mamnun, melanholik, o'zgarardek ish kuruvchi, o'zbilarmon va boshqa hislatlarda bo'lishi mumkin.

Demografik tamoyillarda oilani soni va sifat tarkibi, oilaning hayotiylik tsikli bosqichi, daromadlilik darajasi, mashg'ulot turi, ma'lumoti, millati kabilar inobatga olinadi hamda bozor segmentatsiyasining asosiy tamoyillaridan biri hisoblanadi.

Xulq-atvor tamoyili orqali xarid qilishga yo'l, foydalanuvchi maqomi, iste'mol jadalligi, bog'lanib qolish darajasi, tovar haqida ma'lumot berish, tovarga bo'lgan munosabati hisobga olinadi.



Masala

1. Terining narxi oshishini bilgan kompaniya raxbariyati poyabzal do'konidagi sotuvchilarning bir qismini ishdan bo'shatishga qaror qildi. Nega?

2. Quyida keltirilgan har bir holat uchun bozor tuzilmasini (strukturasi) mos keluvchi turini toping.

A. Amalga oshirilgan raqobat B. Monopoliya

V. Monopolistik raqobat G. Oligopoliya

D. Monopsoniya

a) Bozorda katta ta'minotchilar soni ildam xarakat qilmoqda, ulardan har biri firma poyabzalini nisbatan o'xshash narx bo'yicha taklif qilmoqda.

b) Bozorda telekommunikatsiya xizmati bo'yicha yagona ta'minotchi ildam xarakat qilmoqda.

v) Fermerlarni katta guruhi bozorga kartoshkani bir xil narx bo'yicha taklif qilmoqda.

g) Bozorda avtomobil servisi bo'yicha bir necha yirik firmalar mavjud.

d) Ko'mir oluvchi jihozni yagona xaridori mavjud.

e) Yagona firma shturman asbobini ishlab chiqaradi.

3. Quyida amalga oshirilishi mumkin bo'lgan ikkita (A va B) firmalarning strategiyalarini natijalari qolipi ko'rsatilgan. Har bir firma 2 ta imkoniyat strategiyalariga ega (A - 1 va 2; B - I va II). Qolipdagi ko'rsatkichlar A firma uchun zarur summasini bildiradi.

		A firmasi strategiyasi	
		1	2
B firmasining strategiyasi	I	5000\$	2000\$
	II	3000\$	1200\$

a) A firmasi uchun dominantli strategiya kanday?

b) B firmasi uchun dominantli strategiya kanday?

v) Ushbu holatda qanday qaror muvozanatli bo'ladi?

g) Muvozanatli qarorda A firmasi qanday zararlar keltiradi?

d) Muvozanatli qarorda B firmasi qanday daromadlar oladi?

Test

1. Marketingni tamoyillari qanday tushunchalarga asoslanadi?

- a) bozor, tovar, extiyoj, iste'molchi
- b) kredit, lizing
- c) tovar va valyuta birjasi
- d) boshqaruv funksiyalari

2. Narx siyosati nimalarni e'tiborga olishi kerak?

- a) talabni, taklifni, tovar sifatini, iste'molchining xarid quvvatini
- b) talabni
- c) tovar sifatini
- d) taklifni

3. Bozor segmentatsiyasi deganda nimani tushunasiz?

- a) bozorni xar xil xaridorlar guruxlariga bo`lish, ajratish, tabakalashtirish;
- b) bir xil iste'mol quvvatiga ega bo`lgan tovarlar guruxi;
- c) axolini yoshiga karab gurux bulishi;
- d) daromadligiga qarab kismalarga ajratish;

4. Bozor segmentatsiyasi xaridorlarning qanday xususiyatlariga qarab guruxlanadi?

- a) xulq-atvori, talabi, tovarlarga munosabatidagi xususiyatlar
- b) to`lov qobiliyati
- c) madaniyat va til
- d) guruxlanmaydi

5. Tovarlar eksporti nima?

- a) Tovarlarni bojxona xududidan tashqariga olib chiqish
- b) Tovarlarni bojxona xududidan tashqariga, ularni qayta olib kirish majburiyatini olmasdan olib chiqish

- c) Xududdan transport vositalarini olib chiqishga eksport deyiladi
- d) Tovarlarini bojxona xududidan olib kirish

Savollar

1. Marketing tushunchasini mazmuni nimadan iborat?
2. Marketing tushunchasini tadbirkorlik tushunchasi bilan bog'liqligi va farqi nimadan iborat?
3. Marketingni maqsadi nimadan iborat?
4. Marketingni maqsadi nimada?
5. Bozorni segmentlash deganda nimani tushunasiz?
6. Bozornisegmentlashni qanday turlarini bilasiz?
7. Maqsadli segmentni tanlash deganda nimani tushunasiz?
8. Marketing tadqiqotlari qanday tashkil etiladi?
9. Marketing tadqiqotlarining qanday turlarini bilasiz?
10. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida marketing dasturini ishlab chiqish ketma-ketligi nimadan iborat?

5-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish

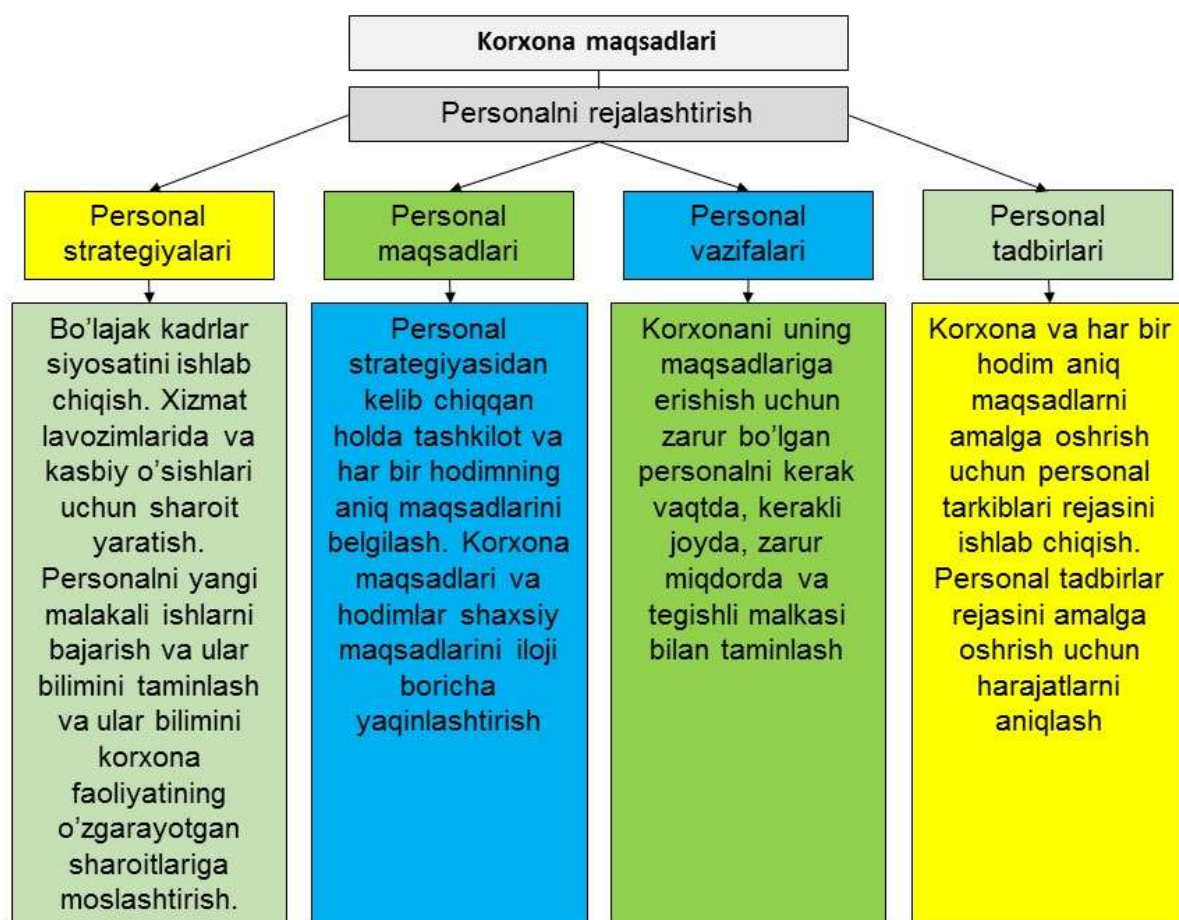
(8-amaliy mashg'ulot)

Korxonaning boshqaruv organini tashkil etish. Yangi tashkil etilgan korxonaning asosiy muammolaridan biri faoliyatli organizmni bunyod etishdir. Uning doirasida ishchilar o'z faoliyat –maqsadlari va unga erishish yo'llarini anglashlari lozim. Agar yangi tashkil etilgan korxonalar yaxshi ishlaydigan va yaxshi boshqariladigan ishlab chiqarishga aylanmasa, u tanazzulga duch kelib, jalb etilgan katta kapital ham, mahsulotning yuqori sifati ham, hatto unga talab ham yordam bermaydi. Agar bozordan uzilish yangi korxonalar uchun dastlabki vaqtda «kasallik» bo'lsa, moliyaviy omil, ya'ni noto'g'ri moliyaviy siyosat olib borish bunday korxonalar taraqqiyotining keyingi bosqichlarida jiddiy xavf tug'diradi. Muammo shundan iboratki, ishbiarmonlar yangi korxonalarini tashkil etganda, birinchi navbatda, katta daromad olishga intiladi. Lekin dastlabki vaqtda, asosiy e'tiborni ishlab

chiqarish, rivojlanish, faoliyat, pul oqimini tartiblashtirish uchun moliyalashtirish manbaini topish lozim. Yangi korxonaga qo'shimcha kapital bilan ta'minlangandagina rivojlanishi mumkin, ya'ni ishbilarmonlik moliya boshqaruvisiz bo'lmaydi.

Korxonaning rivojlanishi va muvaffaqiyatida oliy boshqaruv tizimi yoki maxsus boshqaruv guruhi tuzish muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu guruh ishni o'z korxonasining ishlab chiqarish xo'jalik faoliyatini tahlil qilishdan boshlashi lozim. Ular korxonaga muvaffaqiyatini belgilab beruvchi yo'nalishlarni aniqlab, maqsad va vazifalarini belgilashi zarur. Korxonaga rahbari o'z xodimlari bilan hamkorlik qilib, talabni bo'shashtirmasdan, ularga ishonch bildirib, faoliyat yuriishi lozim. Rahbar doimo yetakchi bo'lishi kerak.





Korxonada personalni rejalashtirishning maqsad va vazifalari

Masala

1. Avtomobil ishlab chikarish texnologiyasining uzgarishi o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlarning 20 %ga kamayishiga olib keldi. Shundan keyin xar bir maxsulot narxi ham 10 %ga kamaydi. Umumiy vadoimiy xarajatlar o'zgarmadi. Agar ishlab chikarish texnologiyasi uzgargandan keyin foydaning usishi 37 500 mln. Sum bo'lsa, avtomobil ishlab chikaruvchilarning daromadi nimaga teng bo'ladi.

2. Dastlab «Kelajak tongi» korxonasida o'rtacha doimiy xarajat o'rtacha umumiy xarajatlarning 30 % ni tashkil qilar edi. Ishlab chiqarishning xarajatlari ko'ra foydaliligi (rentabelligi) esa 40 % teng edi. Inflyatsiya jarayoni natijasida o'rtacha doimiy xarajatlar 10 %, ortacha o'zgaruvchan xarajatlar esa 20 % o'sdi. Agar korxonada maxsulot narxini 17 % ga oshirsa, xarajatlarga ko'ra ishlab chikarish rentabelligi nimaga teng bo'ladi?

3. Xom-ashyo uchun qilingan xarajatlar uzgaruvchan xarajatlarning 40 % ini tashkil qiladi. Bitta maxsulot xisobida xom-ashyoga ketgan xarajat 130 % ga oshganidan keyin «Dilnoza» savdo ishlab chikarish korxonasi ishlab chikarish xajmini o'zgartirdi. Bunda boshqa o'rtacha o'zgaruvchan va doimiy xarajatlar o'zgarmaydi, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 233 so'mga ortdi. Agar bu o'zgarishgacha bitta maxsulotga ketgan o'rtacha umumiy xarajat 500 sum, o'rtacha doimiy xarajat esa 100 so'mga teng bo'lsa, firma ishlab chikarish xajmini necha foizga o'zgartiradi?

Savollar

1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vaziflari
2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda biznes rejaning ahamiyati.
3. Biznes rejaning asosiy bo'limlari va ularning tavsiflari
4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tahlil qilishning maqsadi va vazifalari.
5. Kichik korxonalar faoliyatini iqtisodiy tahlil qilish asoslari
6. Kichik biznes va tadbirkorlik sub'yektlari faoliyati samaradorligi tahlili

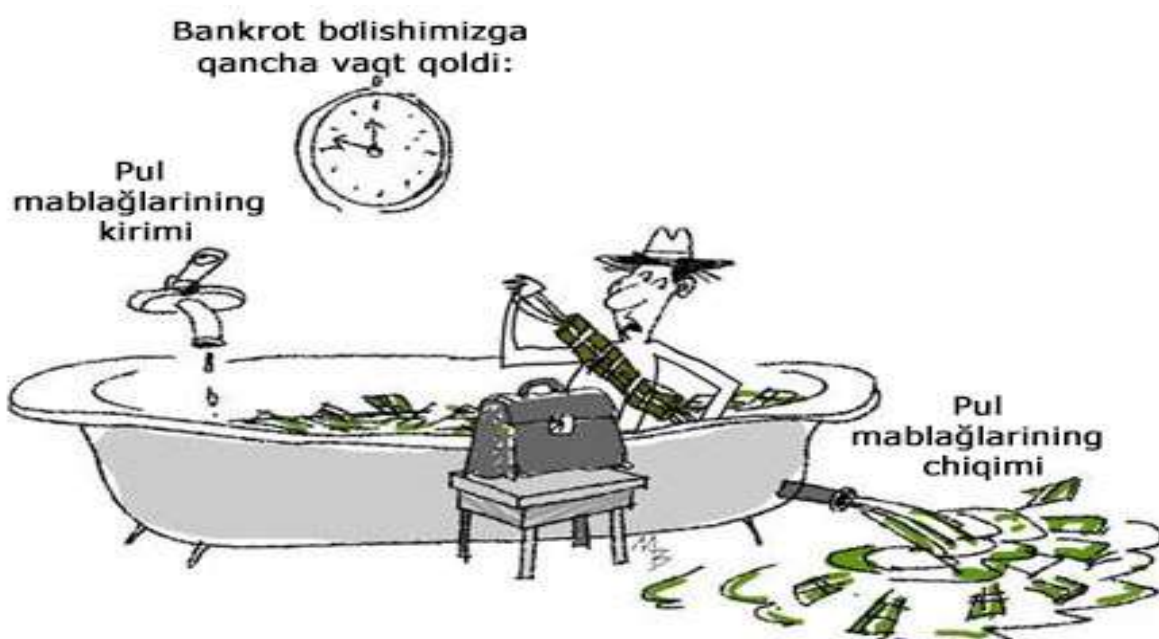
5-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish (9-amaliy mashg'ulot)

Biznes-rejaning mazmuni. Korxonada faoliyatini muvaffaqiyatli olib borishda biznes-reja muhim rol o'ynaydi. Biznes-rejaning tuzilishi va mazmuni qat'iyan chegaralanmagan. Bizning fikrimizcha, etti bo'limdan iborat biznes-reja eng maqbuldir.

Biznesning ta'rifi. Firmaning miqdoriy ko'rsatkichlarini, tashkiliy-huquqiy shaklini, joyini, manzilini, ishlovchilar sonini ko'rsatish lozim. Ishlab chiqarilmoqchi yoki bajarilmoqchi bo'lgan tovar va xizmatlarni, korxonaning qisqacha tarixini, istiqbolini, marketing hududini, iste'molchi va ta'minotchilarni ko'rsatish lozim.

Boshqaruv. Har bir mulk egalari va korxonaning boshqa boshqaruvchilarining ma'lumoti, tajribasi haqidagi ma'lumotni o'z ichiga oladi.

Korxonaning moliyaviy istiqboli va ko'rsatkichlari. Agar korxonaga yangi tashkil etilgan bo'lsa, unda korxonaga egasining shaxsiy kapitalini ko'rsatish, rejali balans tuzish, istiqbolini baholash keltirilishi lozim. Shu bilan birga kutilmagan sarfxarajatlar uchun muayyan mablag'larni ajratib qo'yish kerak. Agar korxonaga jamoasi harakatda bo'lsa, unda oxirgi ikki-uch yil ichidagi daromad va zararlar haqida balansli hisobotni va bugungi holati haqidagi ma'lumotni taqdim etish lozim.



Masala

1. Jadvalda futbol uyini chiptasining narxi va talab miqdori berilgan. Talabning narx bo'yicha elastikligini toping va jadvalni to'ldiring.

Jadval.

Bir dona chiptaning so'mdagi narxi	Talab miqdori, har bir o'yinga ming xhsobida	Talabning narx bo'yicha elastikligi
225	10	
200	20	
150	40	
125	50	
100	60	

2. Mebelning narxi oshishini bilgan kompaniya raxbariyati dsp ishlab chiqaruvchilarning bir kismini ishdan bo'shatishga qaror qildi. Nega?

Test

1. Kichik biznes va xususiy tabirkorlik sub'ektlari qachon davlat ro'yxatidan o'tkazilgan deb hisoblanadi?

- a) yagona davlat reyestriga kiritilgan kundan boshlab;
- b) hokimiyatning qarori chiqqan kundan boshlab;
- c) bankda hisob raqami ochilgan kunidan boshlab;
- d) soliq inspeksiyasidan ro'yxatdan o'tgan kunidan boshlab.

2. Kichik biznes va xususiy tabirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish necha ish kunida amalga oshiriladi?

- a) 2 ish kunida;
- b) 3 ish kunida;
- c) 5 ish kunida;
- d) 7 ish kunida;

3. Kichik firmalar:

- a) asosan iste'mol buyumlari ishlab chiqarish va aholiga xizmat ko'rsatish bilan shug'ullanadi
- b) kooperatsiyalashgan va ixtisoslashgan qismlar va detallar ishlab chiqarish asosida faoliyat ko'rsatadi
- c) umumiy texnologik va texnik infratuzilma sohasida faoliyat ko'rsatadi
- d) asosan savdo – sotiq bilan shug'ullanadi

4. Kredit berish tamoyillari qaysi bandeda to'g'ri tavsiflangan?

- a) qaytarib berish foizi bilan, maqsadli, muddatli
- b) xalqaro ahamiyatdagi loyihalarni amalga oshirish maqsadida
- c) uzoq muddatga
- d) imtiyozli

5. Kvota deganda:

- a) Davlat va xalqaro tashkilotlar tomonidan Tovar ishlab chiqarish,

ularni eksport va import qilish yuzasidan cheklashlarning joriy etilishi tushuniladi;

b) shartnoma shartlariga muvofiq u yoki bu tovarga mos kelishi shart bo'lgan sifat, me'yor, standart;

c) umumiy ishlab chiqarish, sotish, eksport va boshqa iqtisodiy faoliyat sohalarida kelishuv asosida har bir ishtirokchi uchun joriy qilinadigan hissa tushuniladi;

d) davlat tomonidan biror tovarlar, xizmatlar, valyuta hamda boshqa boyliklarni mamlakatga keltirish yoki boshqa mamlakatlarga olib ketish, chetga chiqarishni taqiqlab qo'yish tushuniladi;

6. Konsalting firma deganda:

a) Ishlab chiqarishga ish yuzasidan maslahat xizmati ko'rsatish va texnikaviy loyihalarni ekspertiza qilish bilan shug'ullanuvchi korxonalar tushuniladi

b) Muxandislik maslahat xizmatlarini tijoratchilik qoidalariga asoslangan holda amalga oshiruvchi korxonalar tushuniladi

c) yangitexnika, texnologiya, Tovar namunalarini yaratuvchi korxonalar tushuniladi

d) xo'jalik faoliyatini tekshirish, taftish va tahlil etish bilan shug'ullanuvchi korxonalar tushuniladi

7. Korporatsiya qaysi tildan olingan?

a) ingliz tilidan

b) lotin tilidan

c) frantsuz tilidan

d) nemis tilidan

8. Korxonona – bu:

a) Yuridik shaxs huquqiga ega bo'lgan mustaqil xo'jalik yurituvchi sub'ekt, mehnat jamoasi

b) monopolistik birlashmalarning bir shakli

c) kooperatsiyaning birlamchi bo'g'ini

d) yirik ko'p tarmoqli kooperatsiya

Savollar

1. Yangi korxonalar tashkil qilish qanday bosqichlardan iborat?
2. Tashkil etilmoqchi bo'lgan shaxsiy korxonalar qanday turlarini bilasiz?
3. Tashkil etilayotgan korxonaning texnik-iqtisodiy asoslanishi (TIA) nimalardan iborat?
4. Biznes-reja nima? Uning mazmunini ochib bering.
5. Biznes-rejaning tuzilishi qanday, u qanday bo'limlardan iborat?
6. Tashkil etilmoqchi bo'lgan korxonaning ishlash va boshqaruv tizimi nimalardan iborat?
7. Korxonaning boshqaruv tamoyillari nimalardan iborat?
8. Franchayzingning ustuvorlik va kamchiliklari nimada?
9. Foydalilik koeffitsienti qanday aniqlanadi?
10. Kichik korxonalar faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishni izoxlab bering.

6-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlariga xizmat ko'rsatuvchi bozor infratuzilmalari (10-amaliy mashg'ulot)

“Infratuzilma” so'zi lotin tilidan (infrastructure) tarjima qilinganda “tuzilmadan tashqarida” ma'nosini anglatadi. Iqtisodiy nuqtai nazardan infratuzilma mohiyatiga quyidagi izoh ko'proq mos keladi: “inson hayoti va ijtimoiy ishlab chiqarish jarayonida faoliyatlar almashinuvi ta'minlovchi tovarlar va xizmatlar yaratishda o'ziga xos mehnat jarayonlari majmuasi”.

Biznes-maktab – tadbirkorlarni, kichik korxonalar rahbarlarini, kichik korxonalar uchun mutaxassislarni, ishsizlarni, o'z ishini ochmoqchi bo'lgan boshqa fuqarolarni, kichik tadbirkorlikning rivojlanishi uchun mas'ul bo'lgan xizmatchilarni tayyorlash, qayta tayyorlash va malakasini oshirishni amalga oshiruvchi tuzilma.

O'quv-amaliy markazlari – kichik tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash va bozor iqtisodiyoti uchun kadrlar tayyorlashning keng miqyosli dasturini amalga oshiruvchi tuzilma.

Biznes-inkubatorlar – maxsus tanlab olingan kichik korxonalarni o'z maydonlariga joylashtiruvchi va ularga maslahat, o'qitish va ofis xizmatlarini ko'rsatuvchi tuzilmalar.

Ijtimoiy-amaliy markaz – ish bilan band bo'lmagan aholi va ishsizlar o'rtasida kichik tadbirkorlikni rivojlantirish orqali yangi ish o'rinlarini yaratish bilan shug'ullanuvchi, odatda bandlik markazlari qoshida tashkil etiluvchi tuzilma.

Texnopark – o'z hududida kichik innovatsion korxonalarni yaratish va rivojlantirish orqali ilmiy salohiyatdan foydalanish va ishlab chiqilgan texnologiyalarni tijoratlashtirish maqsadida tashkil etiluvchi tuzilma.

Biznes-markaz – tadbirkorlar va biznesmenlarga servis xizmatlari ko'rsatuvchi tuzilma.

Konsalting – bu ishlab chiqarishga ish yuzasidan xizmat ko'rsatish sohasida ixtisoslashgan firmalarning o'z mijozlariga maslahat xizmati ko'rsatish va texnikaviy loyihalarni ekspertiza qilish bilan bog'liq iqtisodiy faoliyat.

Auditorlik kompaniyasi – bu turli yo'nalishdagi firmalarning bozor va biznes sohasidagi imkoniyatlarini aniqlab beruvchi moliya-xo'jalik faoliyatini yalpi taftishi bilan shug'ullanuvchi muassasa.

Sug'urta kompaniyasi – sug'urtalovchi rovida maydonga tushuvchi, ya'ni sug'urta hodisasi ro'y bergan chog'da sug'urtalangan shaxsning zararlarini qoplash majburiyatini o'ziga oluvchi tashkilot.

Бозор инфратузилмаси таркибига кирувчи муассасаларни қуйидаги асосий йўналишлар бўйича гуруҳлаш мумкин:



Бозорнинг турлари ва тузилиши..



Бозор ҳудудий жиҳатдан ҳам турлича бўлиши мумкин.



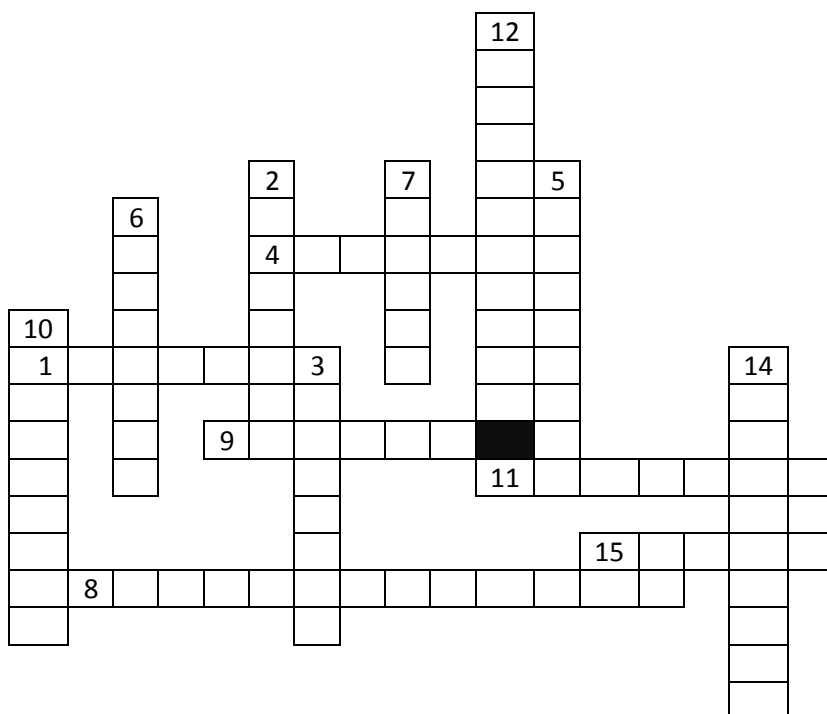
Savollar

1. Infratuzilma tushunchasining mohiyati va mazmuni
2. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli
3. Kichik biznes va tadbirkorlik sub'yektlarini soliqqa tortish, ulardan olinadigan soliq turlari va soliq imtiyozlari
4. Kichik biznes va tadbirkorlik sub'yektlarida audit va auditorlik taftishini o'tkazish
5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini axborot bilan ta'minlashni tashkil etish

Krassvord

1. Ichki talab
2. Narx nisbati yani
3. narxning darajasiga ta'sir etuvchi omillar
4. Narxning vazifalaridan biri
5. Davlat budjeti hisobidan maxsus narxning arzonlashtirilishi
6. Aksiya egasiga to'lanadigan daromad
7. O'zining qiymatini tayyorlanayotgan maxsulotga bo'lib-bo'lib o'tkazib borishi va ashyoviy buyum shaklini o'zgartirmaydigan kapital
8. asosiy kapital eskirib borishiga qarab uning qiymatini asta-sekin ishlab chiqarilgan maxsulotga o'tkazilishi
9. narx oshsa ham talab oshishi nazariyasini isbotlagan iqtisodchi
10. Umumiy faktlardan xususiy faktlarga tomon xarakat.
11. maxsulot sifati va unga ko'rsatiladigan xizmati bilan

raqobatlashuvchi raqobat turi 12. haridorning o'ziga-o'zi xizmat qilishiga asoslangan savdo korxonasi 13. Bozor iqtisodiyoti subekti 14. Tovarlar, xizmatlar va resurslarning takror ishlab chiqarish jarayoni 15 market



6-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlariga xizmat ko'rsatuvchi bozor infratuzilmalari (amaliy mashg'ulot 11)

Bank o'z oldiga qo'yilgan strategik maqsadga erishish uchun quyidagi vazifalarni amalga oshiradi:

-Bank kapitallashuvini oshirish borasida olib boradigan kompleks chora-tadbirlarni amaliy samaradorligini ta'minlash;

-Aktivlar sifatini oshirish maqsadida diversifikatsiyalash, ularni boshqarish tizimini takomillashtirish, kreditlash jarayonlarini isloh qilish;

-Bankning raqobatbardoshligini oshirish, tavakkalchiligini kamaytirish borasida bank biznesini diversifikatsiyalash, yuqori daromad keltiruvchi yangi tayanch biznes-yo'nalishlarini joriy etish;

-Tavakkalchilikni boshqarish mexanizmini takomillashtirish, biznes jarayonlarini optimallashtirish, resurslarni boshqarish tizimini xalqaro

standartlarga mos holda yaratish, axborot-texnologiyalari maydonini va bank infratuzilmasini takomillashtirish;

-Mavjud va potensial mijozlar ehtiyojini qondirishga qaratilgan bankning marketing siyosatini yurgizish, bank xizmatlarini foydalanuvchilarga yetkazishda bank keng geografik qamrovi bo'yicha ustunligidan yuqori darajada foydalanish;

-Mijozlar bilan o'zaro munosabatlar tizimini sifatli darajada o'zgartirish – mijozlar bilan ishlashning yangi ideologik ish uslubini shakllantirish, har bir mijozga individual yondoshgan holda standart texnologiyalarga asoslangan yangi ish uslubini o'rnatish;

-Hududiy tarmoqlar faoliyatining samaradorligini oshirishda vakolatlarni optimal taqsimlash va Bosh ofis bilan o'zaro munosabatlarini (hamkorligini) muqobillashtirish;

Bankning korporativ madaniyati va mijozlar bilan ishlash sifatini oshirib borish, milliy va halqaro miqyosda bank obro'sini ko'tarishga yo'naltirilgan chora-tadbirlarni amalga joriy etish;

Bank faoliyati natijasi yuzasidan monitoring ishlarini kuchaytirish, qaror qabul qilish va ijrosini tashkillashtirish mexanizmini takomillashtirish.



Бозорнинг етуклик даражасига қараб

Ривожланмаган бозор

•Ривожланмаган, шаклланаётган бозор тасодифий тавсифга эга бўлиб, унда товарни товарга айирбошлаш (бартер) усули кўпроқ қўлланилади.

Классик (эркин) бозор

•товар ва хизматларнинг ҳар бир тури бўйича жуда кўп ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар, сотувчилар ва харидорлар мавжуд бўлиб, улар ўртасида эркин рақобат амал қилувчи, нархлар талаб ва тақлиф ўртасидаги нисбатга қараб эркин шаклланувчи бозордир.

Ҳозирги замон ривожланган бозори

•Ҳозирги замон ривожланган бозори ижтимоий-иқтисодий самарадорликни таъминлаш ва аҳолини ижтимоий ҳимоялаш мақсадида бозор алоқаларининг давлат томонидан тартибга солиб турилишига асосланади.

Masala

1. Хом-ашыо базаси қисқарганлиги тufayли «Anxor» фирмаси maxsulot ishlab chiqarish hajmini kamaytirdi. Bundan keyin doimiy va o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar o'zgarmadi, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 30 so'm/donaga ortdi. O'rtacha doimiy xarajatlarning boshlang'ich miqdori 120 so'm/donani tashkil qiladi. Sotilgan maxsulotdan keladigan daromad o'zgarماسligi uchun firma har bir maxsulot narxini necha foizga oshirishi kerak?

2. «Alyans» фирмаси ijaraga olgan binoning doimiy xarajatlarining 40%ni tashkil qiluvchi ijara to'lovi 15%ga ortdi. Boshqa (qolgan) o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar va maxsulot ishlab chiqarish hajmi o'zgarmadi. Ijara to'lovi oshgunga qadar har bir maxsulotga ketgan o'rtacha doimiy sarf-xarajat 7000 so'm, sotish narxi esa 28000 so'm/donani tashkil qilar edi. Har bir maxsulotdan kelgan dastlabki (boshlang'ich) foydani saqlab qolish uchun «Alyans» фирмаси narxini necha foizga o'zgartirishi kerak.

3. Avtomobil ishlab chiqarish texnologiyasining o'zgarishi o'rtacha o'zgaruvchan harajatlarning 20 %ga kamayishiga olib keldi. Shundan keyin har bir

maxsulot narxi xam 10% ga kamaydi. Umumiy va doimiy xarajatlar o'zgarmadi. Agar ishlab chiqarish texnologiyasi o'zgargandan keyin foydaning o'sishi 37,5 mln. so'm bo'lsa, avtomobil ishlab chiqaruvchilarning daromadi qancha?

Savollar

1. Bankning passiv va aktiv operatsiyalarining mohiyati nimada?
2. Bankda kredit berish tartidi qanday tashkil etilgan?
3. Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasida bajariladigan ope-ratsiyalarda o'zaro munosabatlar qanday tashkil etiladi?
4. Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasidagi valyuta operatsiyalari qanday bajariladi?
5. Tadbirkorlik faoliyatida soliq solish tartibini izohlab bering.
6. Soliq solish ob'ekti va bazasi nima?
7. Soliq stavkalarining tarkibi qanday tuzilgan?
8. Aksiz solig'i nima? Uning amal qilish tartibi qanday?
9. Auditning asosiy maqsadi nimalardan iborat?
10. Auditorlarning huquq va burchlari nimalardan iborat?
11. Kichik biznes faoliyatida axborotning mohiyati va ahamiyati nimada?
12. Biznesda axborot turlari va ularning to'tgan o'rni qanday?
13. Axborot almashinuvining asosiy elementlari nimalardan iborat?
14. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda axborotlar tizimidan qanday foydalanadilar?

7-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarida ishlab chiqarish xarajatlari va mahsulot tannarxi tahlili (12-amaliy mashg'ulot)

Har bir korxonona maxsulot ishlab chiqarish jarayoni bilan bog'liq xarajatlarni amalga oshiradi.

Korxonaning ishlab chiqarish, sotish va boshqa faoliyati natijasida yuzaga keladigan xarajatlarini quyidagicha turkumlash mumkin:

1. Ishlab chiqarish jarayonidagi ishtirokiga ko'ra:
 - ishlab chiqarish harajatlari;

- noishlab chiqarish harajatlari.

2. Ishlab chiqarishda sarf etiladigan resurslar manbaiga ko'ra:

- ichki harajatlar;

- tashqi harajatlar.

3. Maxsulot ishlab chiqarish hajmining o'zgarishiga nisbatai:

- doimiy harajatlar;

- o'zgaruvchan harajatlar.

4. Maxsulot tannarxiga olib borilishi jihatidan:

- bevosita harajatlar;

- bilvosita harajatlar.

5. Korxonaning umumiy ishlab chiqarish, moliyaviy va boshqa faoliyati natijasida yuzaga keladigan:

- maxsulot tannarxiga kiritiladigan harajatlar;

- davr harajatlari;

- moliyaviy faoliyat bo'yicha harajatlar;

- favqulodda zararlar.

Ishlab chiqarish harajatlari bevosita ishlab chiqarish jarayoni amalga oshirish bilan bog'liq quyidagi harajatlardan tashkil topadi:

- bevosita moddiy material harajatlari;

- bevosita mehnatga haq to'lash harajatlari;

- ishlab chiqarishga taalluqli ustama harajatlar.

Bevosita maxsulot ishlab chiqarish jarayoni bilan bog'liq bo'lmagan

harajat turlari noishlab chiqarish harajatlari deb yuritiladi. Uning tarkibiga:

- maxsulotni sotish bilan bog'liq harajatlar;

- boshqaruv harajatlari;

- boshqa operatsion harajatlar va zararlar;

- favqulodda zararlar kiradi.

Test

1. O'rtacha xarajatlar nima?

a) bir birlik mahsulotni ishlab chiqarish xarajatlari;

b) bir birlik mahsulotni ishlab chiqarish uchun ketgan doimiy xarajatlar;

- v) bir birlik mahsulotni ishlab chiqarish uchun ketgan o'zgaruvchan xarajatlar;
d) hamma javoblar to'g'ri.

2. Agrar munosabatlar nima?

a) qishloq xo'jaligida va ishlab chiqarish jarayonida kishilar o'rtasidagi iqtisodiy aloqa va munosabatlar;

b) yerga egalik qilish, tasarruf etish va undan foydalanish bilan bog'liq bo'lgan barcha munosabatlar;

g) iqtisodiy qonunlarning tabiat qonunlari bilan bog'lanib ketishi;

d) barcha javoblar to'g'ri.

3. ish haqi nima?

a) Ishchi va xizmatchilar mehnatining miqdori, sifati va unumdorligiga qarab, milliy mahsulotdan oladigan ulushining puldagi ifodasidir;

b) ish haqi iqtisodiy resurs hisoblangan mehnatning bahosi;

c) g) barcha javoblar to'g'ri;

d) to'g'ri javob yo'q.

4. Mamlakatda ish haqining umumiy darajasiga qanday omillar ta'sir ko'rsatadi?

a) foydalanilgan umumiy kapital miqdori;

b) foydalanilgan tabiiy resurslar miqdori;

c) g) mehnat unumdorligi;

d) yuqoridagilarning barchasi.

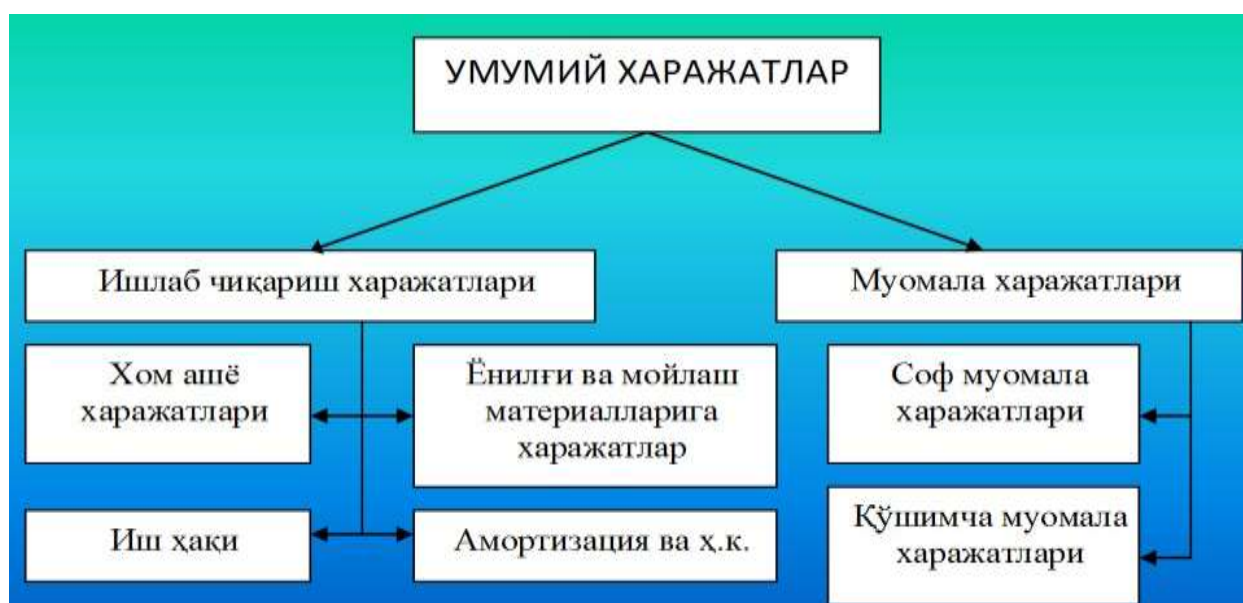
5. Mehnat shartnomasida nimalar aks etadi?

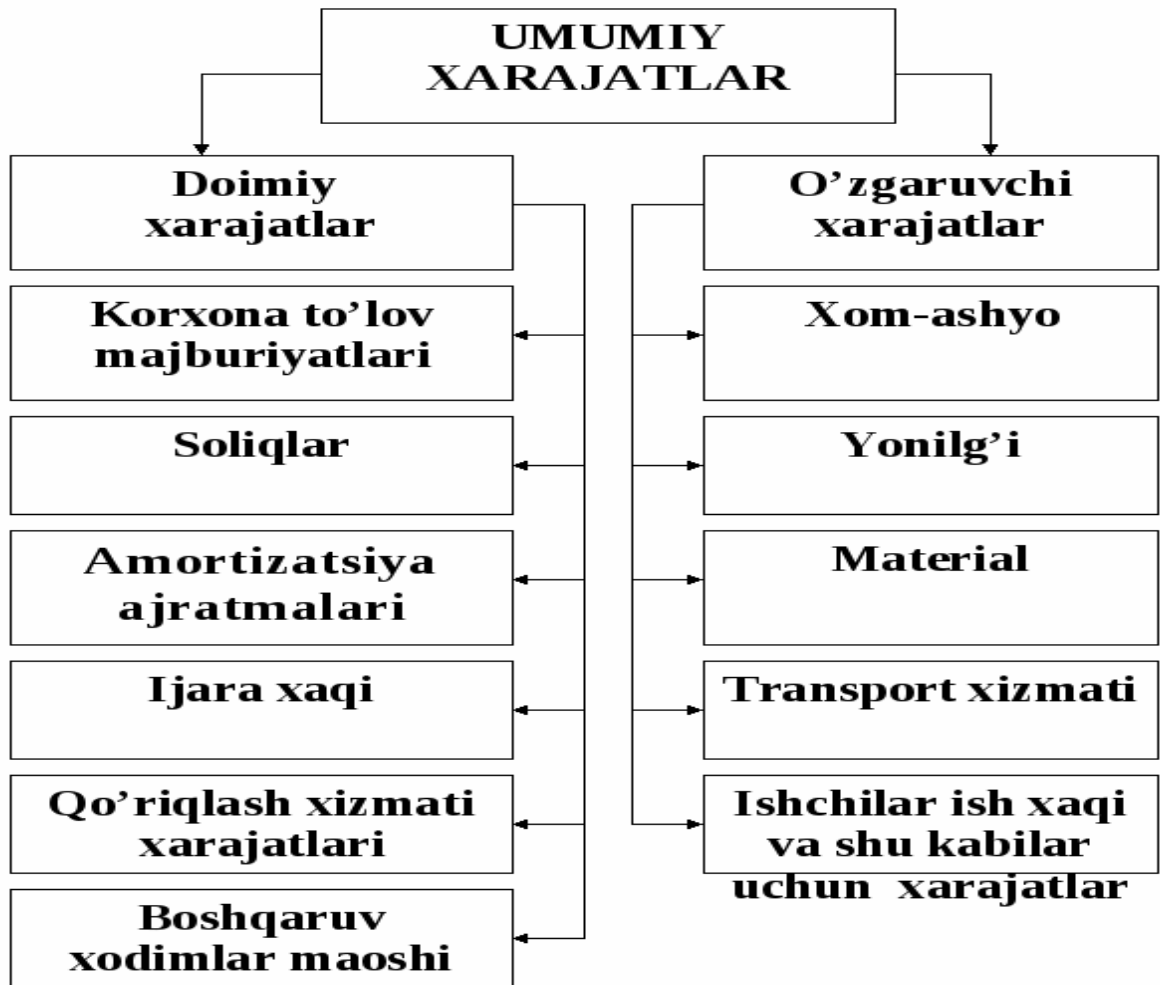
a) ish haqi darajasi, ortiqcha bajarilgan ishlar uchun stavk a;

b) dam olish kunlari, tanaffuslar;

g) baholar o'zgartirganda ish haqini tartibga solish tizimi;

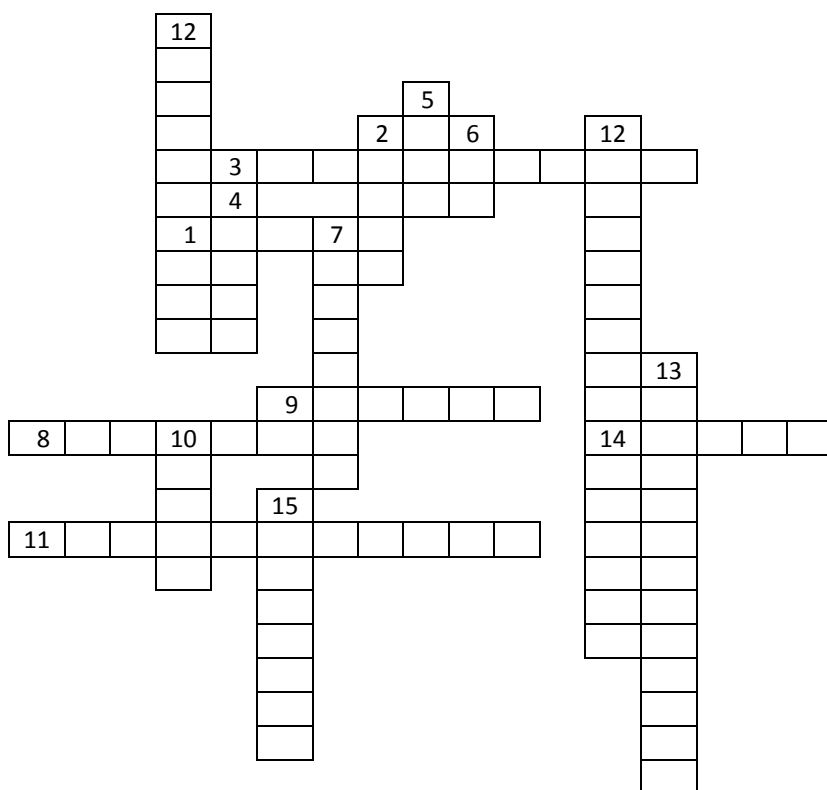
d) yuqoridagilarning barchasi.





Krassvord

1. Doimiy xarajat tarkibi
2. Tashqaridan jalb qilingan resurslarga to'lovlarni amalga oshirishga ketgan xarajat
3. ishlab chiqarish xajmining o'zgarishiga ta'sir etadigan xarajatlar
4. Talab va taklif egri chiziqlari kesishgan joyda qanday muvozanat yuzaga keladi
5. Bozor iqtisodiyotida iste'molchilar oldida turgan to'siq
6. Bozorga tovar va xizmatlarni ayriboshlashda umumiy ekvivalent ro'lini bajaruvchi maxsus tovar
7. O'zbekiston Respublikasida iqtisodiy isloxlarni amalga oshirishning asosiy yo'nalishlaridan biri
8. Mulkiy munosabatlar ishtirokchilari mulkchilik nimalari deyiladi
9. Korxonalar xarajatlari
10. talab va taklif ta'sirida shakllanadigan bozor narxi
11. Xissadorlik jamiyati moliyaviy mablag'larini ko'paytirish uchun chiqarilgan qimmatli qog'oz.
16. Jaxon xo'jaligi doirasidagi iqtisodiyot
12. narx darajasining kamayishi
13. $YaIM-(13)=SMM$
14. Yalpi talabga ta'sir etuvchi omillar
15. kelajakdagi ehtiyojlarini qondirish va daromad olish maqsadlarida to'planib borilishi



Savollar

1. Ishlab chiqarish xarajatlariga nimalar kiradi?
2. Mahsulot tannarxi nima?
3. Mahsulot tannarxi qanday usullar bilan hisoblanadi?
4. Sanoat korxonalarida mahsulot tannarxi qanaday hisoblanadi?
5. Asosiy vositalar amortizatsiyasi deganda nimani tushunasiz?
6. Qishloq xo'jaligida mahsulot tanarxi qanday hisoblanadi?
7. Qishloq xo'jaligida mahsulot tannarxini hisoblashda harajat moddalarini sanab bering?
8. "Boshqa xarajatlar" moddasiga qanday xarajatlar kiritiladi?
9. Mahsulot tannarxini hisoblash ketma-ketligi qanday amalga oshiriladi?
10. Mahsulot tannarxini pasaytirish yo'llari nimalardan iborat?

7-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarida ishlab chiqarish xarajatlari va mahsulot tannarxi tahlili (13-amaliy mashg'ulot)

Kichik biznes korxonalarining moliyaviy faoliyati ularningdavlat, boshqakorxonalar, tashkilotlar va shaxslar bilan o'zaro munosabatini tartibga solish bilan bog'liq pul hisob-kitoblarini ifodalaydi.

Kichik biznes korxonalarining ish faoliyatining moliyaviy holati bilan chambarchas bogʻlanganidir. Moliyaviy holat korxonaning har tomonlama faoliyatining natijalarini aks ettiradi va rejada belgilangan ishlarning bajarilishiga taʼsir koʻrsatadi. Har bir kichik korxonaning moliyaviy xoʻjalik faoliyatini toʻgʻri olib borilishi juda muhim ahamiyat kasb etadi. Korxonalar faoliyatining moliyaviy natijalarini ifodalovchi koʻrsatkichlardan asosiysi foydadir. Korxonalar foydasining turlari quyidagilardan iborat:

a) mahsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YaF). Bu sotishdan tushgan sof tushum (ST) va sotilgan mahsulotning tannarxi (MT) oʻrtasidagi farqdan iborat, yaʼni

$$\mathbf{YaF = ST - MT;}$$

b) asosiy ishlab chiqarish faoliyatidan tushgan foyda (IChF). Bu maʼlum davr ichida mahsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YaF) va xarajatlar (A haraj.) oʻrtasidagi farq va plyus boshqa asosiy faoliyat sohalari daromadlari (B dar.) yoki kamomadlari (B kam.) ayirmasidan iborat, yaʼni:

$$\mathbf{IChF = YaF - Aharaj. + Bdar. - Bkam.};$$

v) umumiy xoʻjalik faoliyatidagif oyda (UXF). Bu algebraik ifodalar yigʻindisi tarzida ifodalanadi: asosiy faoliyatidagi foyda (AFF) plyus dividendlar (DD) va foizlar boʻyicha daromadlar (FD) plyus (yoki minus) chet el valyutalari boʻyicha operatsiyalaridan olingan daromadlar (yoki kamomadlar) (ChEV) plyus (yoki minus) qimmatbaho qogʻozlarni qayta baholashdagi daromadlar (yoki kamomadlar) (KKKB) minus foizlar boʻyicha xarajatlardan (FX) iborat, yaʼni:

$$\mathbf{UXF = AFF + DD + FD \pm ChEV \pm KKKB - FX;}$$

g) soliq toʻlovlarigacha boʻlgan foyda (SF). Bu koʻrsatkich ham algebraic ifodalar yigʻindisi tarzida ifodalanib, umumiy xoʻjalik faoliyatidagi foyda (UXF) va tasodifiy (koʻzda tutilmagan) foyda yoki kamomadlar (TFK) saldosidan iborat, yaʼni:

$$\mathbf{SF = UXF \pm TFK;}$$

d) yillik sof foyda (YSF). Bu barcha soliqlarni toʻlab boʻlgandan soʻng korxonaga hisobiga qoladigan daromad, yaʼni soliq toʻlovlarigacha boʻlgan foydadan

(SF), daromad yoki foyda solig'ini (FS) hamda boshqa soliqlar yoki to'lovlarni (BS) olib tashlangandan keyin qolgan qismidir, ya'ni:

$$YSF = SF - FS - BS;$$

Masala

Quyida amalga oshirilishi mumkin bo'lgan ikkita (AvaB) firmalarning strategiyalarini natijalari qolipi ko'rsatilgan. Har bir firma 2 ta imkoniy strategiyaga ega (A - 1 va 2; B - I va II). Qolipdagi ko'rsatkichlar A firma uchun zarur summasini bildiradi.

		A firmasining strategiyasi	
		1	2
B firmasining Strategiyasi	I	4000\$	3000\$
	II	2000\$	1500\$

- A firmasi uchun dominantly strategiya qanday?
- B firmasi uchun dominantly strategiya qanday?
- Ushbu holatda qanday qaror muvozanatli bo'ladi?
- Muvozanatli qarorda A firmasi qanday zararlar keltiradi?
- Muvozanatli qarorda B firmasi qanday daromadlar oladi?

2-masala

Faraz qilaylik, 5000 dollardan oshuvchi jami daromaddan daromad soligi bir xil stavkada 30 % razmerda olinadi.

a) Chegaraviy va o'rtacha soliq normasini keying daromad darajasi buyicha hisoblang.

- 3000 dollar.
- 12 000
- 9000 dollar
- 20 000 dollar

b) Ushbu soliq progressive yoki regressive bo'lib hisoblanadimi?

Faraz qilaylik, solik tizimi shunday shaklda o'zgardiki, ya'ni 5000 dollardan oshuvchi daromad, avvaliga o'xshash soliq stavkasi 30% ni tashkil etadi, ammo daromad 10 000 dollardan oshadigan bo'lsa, stavka 50 % gacha ko'tariladi.

v) A punktda ko'rsatilgan daromad darajasi bo'yicha chegaraviy va o'rta normani aniqlang.

g) Ushbu holatda soliq avvalgiga nisbatan progressivroq yoki progressiv emas bo'lib hisoblanadi.

Test

1. Bozor segmentatsiyasi deganda nimani tushunasiz?

- a) bozorni xar xil xaridorlar guruxlariga bulish, ajratish, tabakalashtirish
- b) bir xil iste'mol kuvvatiga ega bulgan tovarlar guruxi
- c) axolini yoshiga karab gurux bulishi
- d) daromadligiga karab kismlarga ajratish

2. Bozorda narx qaysi omillar natijasida shakllanadi?

- a) Talab, ishlab chiqarish, marketing va boshqa xarajatlar, foyda va raqobat omillari natijasid
- b) Ishlab chiqarish omili natijasid
- c) Marketing xarajatlari omili natijasid
- d) Faqat talab omili natijasid

3. Embargo – bu:

- a) tovarlarni, xizmatlarni, valyutalarni mamlakatdan olib ketishni yoki mamlakatga kiritishni davlat tomonidan taqiqlab qo'yilishi;
- b) tovar va xizmatlarni mamlakat tashqarisiga chiqarish;
- c) ichki bozorda sotish uchun mamlakatga xorijiy tovarlar kiritish va xizmat keltirish;
- d) shartnoma shartlariga muvofiq u yoki bu tovarga mos kelishi shart bo'lgan sifat, me'yor, standart;

4. Erkin iqtisodiy hudud – bu:

- a) imtiyozli iqtisodiy sharoitlar joriy etilgan hudud;
- b) huquqiy muhit mavjud bo'lgan hudud;
- c) faqat boj to'lovlaridan ozod etilgan hudud;
- d) faqat soliq to'lovlaridan ozod etilgan hudud.

5. Erkinlik darajasiga qarab korxonalar quyidagi turlarga bo'linadi:

- a) davlat buyurtmasi saqlangan korxonalar, ham buyurtma ham bozoga ishlovchi korxonalar, faqat bozorga ishlovchi korxonalar

- b) ijara korxonalar
- c) xususiy korxonalar
- d) buyurtma va bozorga ishlovchi korxonalar

6. Faoliyat yo'nalishi bo'yicha tadbirkorlik qanday turlarga bo'linadi:

- a) ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy maslaxat tadbirkorligi;
- b) tovar ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish bilan bog'liq tadbirkorlik
- c) tovarni sotish, qayta sotish va tijorat ishlarini tashkil etish bilan bog'liq tadbirkorlik;
- d) buyurtma va bozorga ishlovchi korxonalar

7. Firmada ishlab chiqarilgan mahsulot g'oyat noyob bo'lib, uning o'rniga o'tadigani bo'lmasa, u holda:

- a) bozorda sof monopoliya amal qilayotgan bo'ladi;
- b) bozorda sof raqobat amal qilayotgan bo'ladi;
- c) bozorda firmalar soni juda ko'p bo'ladi;
- d) bozorda narx ustidan nazorat yo'q bo'ladi.

8. Firmalarda:

- a) "kemaga tushganning joni bir" qoidasi amal qiladi
- b) o'zgalarni yollab o'z faoliyatlarini olib boradilar
- c) firma egasi yakka sohib, uning ustidan hech kim xo'jayinlik qila olmaydi
- d) xavf-xatar faqat bir kishi – sohib zimmasiga tushadi

9. Inflyatsiya deganda nimani tushunasiz?

- a) pulning qadrsizlanishi
- b) narx – navo umumiy darajasining o'shishi, real tovarlar takliflariga nisbatan pul massasi ortib, pulning qadr – qiymati va xarid qobiliyatining pasayib ketishi
- c) narx - navo umumiy darajasining pasayishi
- d) aholi turmush darajasini kutarilishi

10. Ish ko'lamiga qarab korxonalar quyidagi turlarga bo'linadi:

- a) yirik korxonalar, o'rtta korxonalar, kichik korxonalar
- b) xususiy korxonalar
- c) xissadorlik korxonalari
- d) jamoa korxonalari

8-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarining moliyaviy faoliyati taxlili (14-amaliy mashg'ulot)

Iqtisodiy samaradorlikning mohiyati. Bozor iqtisodiyotiga o'tish xo'jalik yuritishning oqilona yo'llarini qidirib topishni talab qiladi. Bu esa materiallar va hom ashyoni tejab-tergab sarflashni, dastgohlar va uskunalardan yaxshiroq foydalanishni, xodimlar ish unumdorligini oshirishni, mahsulot birligiga to'g'ri keladigan xarajatlarni pasaytirishni, pirovardida, korxonalar rentabelligini va foydaliligini oshirishni ko'zda tutadi.

Ko'rsatib o'tilgan omillarning barchasi ishlab chiqarishning iqtisodiy samaradorligiga erishish tushunchasiga birlashadi. Korxonalar xo'jalik faoliyatining yakuniy natijasi (foyda)ni unga erishishga sarflangan resurslar bilan taqqoslash ishlab chiqarishning samaradorligini aks ettiradi. Samaradorlikning oshishi xarajatlarni birligiga to'g'ri keladigan iqtisodiy natijalarning ko'payishi bilan ifodalanadi. Samaradorlik xo'jalik yuritish mexanizmining takomillashganlik darajasidan, biznesni to'g'ri yo'nalishda olib borilayotganligidan darak beradi.

Samaradorlikning ta'rifi asosida ishlab chiqarish xarajatlarning tarkibi va hajmi yotadi. **Xarajatlarni** – bu korxonaning ishlab chiqarish va tijorat faoliyatini amalga oshirishda zarur bo'lgan omillar (sarmoyalar, mehnat resurslari, tabiiy resurslar, tadbirkorlik faoliyati) uchun sarflangan mablag'larning pulda aks ettirilishidir. Ular mahsulot tannarxi ko'rsatkichida namoyon bo'lib, barcha moddiy xarajatlarni, mahsulotni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari, mehnatga haq to'lash xarajatlarning puldagi ifodasidir.

Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш ва юритиш учун зарур молиявий маблағларни жалб қилиш йўллари

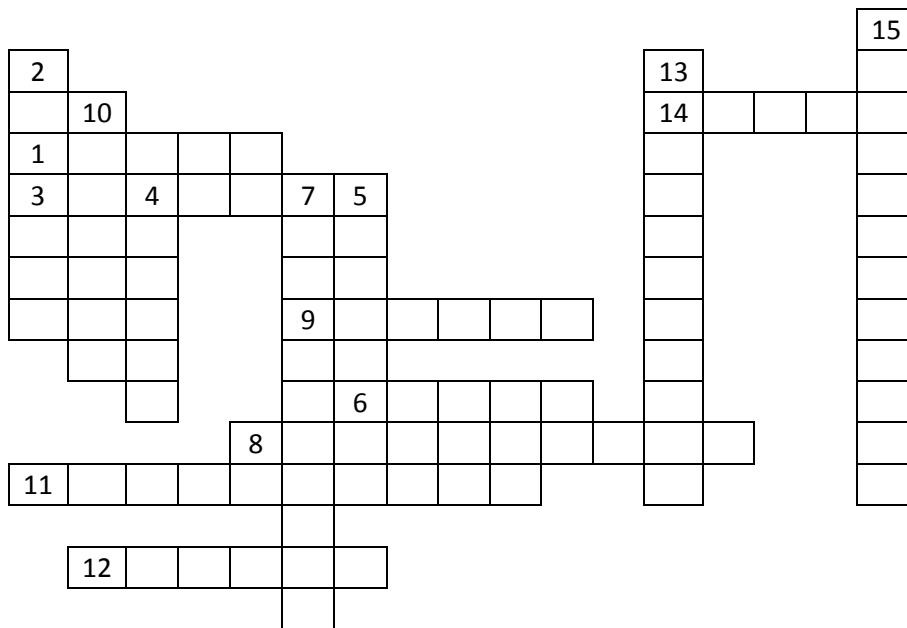


Korxonaning moliyaviy natijalari tahlili (tushuncha)

- Korxonaning daromad va xarajatlarini kompleks tahlil etishdan asosiy maqsad, xo`jalik yurituvchi sub`ektning moliyaviy holati, uning daromad, xarajat, foyda va zararlari tarkibidagi strukturaviy o`zgarishlar to`g`risida aniq va ishonchli ma`lumotlarga ega bo`lishdan iborat.

Krassvord

1. Iste'molchilarning tovar va xizmatlar ma'lum turlarini sotib olishga qodir bo'lgan ehtiyoji 2. Insoniyatning rivojlanishi uchun kerak bo'lgan hayotiy vositalarga bo'lgan zaruriyati 3. Arab leksikonida tejamkorlik ma'nosida tushunilgan 4. Ishlab chiqaruvchi yoki sotuvchilar tomonidan ma'lum turdagi tovar va xizmatlarning bozorga chiqarilishi 5. Mulkchilik shakllari 6. Biror bir naflilikka yoki qiymatga ega bo'lgan mehnat mahsuli 7. Tarmoqdagi bir nechta ishlab chiqaruvchilar hukmronligi 8. Bozordagi yakka hukmronlik 9. Dunyo miqyosida 10. Bozor sub'ektlari iqtisodiy manfaatlari to'qnashuvi 11. Mulkchilik munosabatlari 12. Qimmatli qog'oz 13. Foiz olish sharti bilan qo'yilgan pul 14. Iste'molchi va sotuvchi uchrashadigan joy 15. Barcha boylik savdoda g'oyasini ilgari surgan oqim



Savollar

1. Kichik biznes va tadbirkorlikning moliyaviy faoliyatini ifodalovchi ko'rsatkichlar
2. Kichik biznes va tadbirkorlikni kredit bilan ta'minlash shakllari
3. Kredit stavkasini aniqlash
4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorligi
5. Samaradorlikni baholovchi ko'rsatkichlar
6. Samaradorlikni oshirishning asosiy yo'nalishlari

8-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarining moliyaviy faoliyati taxlili (15-amaliy mashg'ulot)

Mikromoliyalash: Mikromoliyalash mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatuvchi tashkilotlarning qonun hujjatlarida belgilangan miqdordan oshmaydigan summada mikrokredit, mikroqarz, mikrolizing berish, shuningdek mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatish to'g'risidagi shartnomaga muvofiq boshqa xizmatlar ko'rsatish borasidagi faoliyatidir.

Mikrokredit: Mikrokredit qarz oluvchiga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun eng kam ish haqining ming baravari miqdoridan oshmaydigan

summada to'lovlilik, muddatlilik va qaytarish shartlari asosida beriladigan pul mablag'laridir.

Mikrokredit qarz oluvchiga pul mablag'larini shartnomaga muvofiq muayyan maqsadlar uchun ishlatish shartlari asosida (maqsadli mikrokredit) berilishi mumkin.

Mikrolizing: Mikrolizing mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatuvchi tashkilot tomonidan lizing oluvchining topshirig'iga binoan uchinchi tarafdan mol-mulk olish hamda uni egalik qilish va foydalanish uchun lizing oluvchiga shartnomada belgilangan shartlar asosida haq evaziga berish nazarda tutiladigan xizmatdir.

Mikrolizing tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun lizing to'g'risidagi qonun hujjatlariga muvofiq eng kam ish haqining ikki ming baravari miqdoridan oshmaydigan summada beriladi.

8.3. Kredit stavkasini aniqlash

Mana shuning uchun ham qarzdor shaxs pul egasiga foiz stavkasini to'laydi. Foiz stavkasi oldindan belgilanadi.

Kreditning foiz stavkasi quyidagi formula yordamida aniqlanadi:

$$\mathbf{KFS = KF / KM * 100;}$$

Bu erda, KFS – kreditning foiz stavkasi, %;

KF – qarz foizi, so'm;

KM – qarz miqdori, so'm.

Kreditlarning foiz stavkasi mamlakatning ssuda kapitallari bozorida aniqlanadi. Halqaro kreditlarning foiz stavkasi esa jahon ssuda kapitallari bozorida aniqlanib, bu bozorlarning asosiy qismi London, Tokio, Nyu-York, Frankfurt, Parij va Bryussel shaharlarida joylashgan.

Undan tashqari mahsulotni sotish rentabelligi hisoblanadi, u quydagicha hisoblanadi:

$$P' = \frac{\text{Foyda}}{\text{sotish xajmi}} * 100\%$$

- Rentabellik darajasini o`shirishga quyidagi omillar ta`sir ko`rsatadi; ishlab chiqarish unumdorligini oshishi, materiallar, yoqilg`i, xom-ashyo, asosiy fondlarni iqtisod qilish, korxonada fondlarini aylanishini tezlashtirish, ishlab chiqarishga xizmat ko`rsatish va boshqaruvga sarflarni kamaytirish va h.k.



Moliyaviy va Boshqaruv tahlil

Moliyaviy va Boshqaruv tahlil

Tahlil nazariyasi

Boshqaruv tahlili

Moliyaviy tahlil

Masala

1. Savdo firmasi 250 soʻmdan tovar xarid qilayapti va oʻrtacha 300 dona ushbu tovarni 300 soʻmdan sotadi. Agar firma bir xaftaga narxni 10%ga tushirishga kelishgan boʻlsa, oʻzini yalpi foydasini saqlab qolishi uchun qancha miqdorda maxsulot sotish kerak?
2. Yuqori narx elastikligini tavsiflovchi talab bilan firma tovar sotmoqda, sotish hajmi yiliga 30 000 ta maxsulotni tashkil qiladi.

Narx tuzilishi quyidagicha:

- Bitta maxsulot uchun sof xarajatlar - 9,9 ming soʻm;
- Bitta maxsulot uchun doimiy xarajatlar - 3,3 ming soʻm;
- Jami - 13,2 ming soʻm;
- Sotish narxi - 6,6 ming soʻm

Firma oʻz oldiga sotish hajmini 3000 taga oʻstirishni maqsad qilib oldi va bu maqsadlar uchun yiliga 39 mln. soʻm reklama byudjetini ajratdi. Foyda oʻzgarmay qolganda narxni minimal oshishi qanday boʻladi?

3. A va B - bular firmani ikkita boʻlimidir. A boʻlimi «A» markali tovarni quyidagi iqtisodiy tavsifnomalar bilan ishlab chiqaradi:

- toʻgʻri moddiy xarajatlar - 6 ming soʻm;
- ish haqi - 4 ming soʻm;
- doimiy xarajatlar - 2 ming soʻm;
- jami - 12 ming summ.

«A» markali tovar sof raqobat sharoitida sotilayapti: bozor narxi 16 ming soʻmga teng. Bundan tashqari bu maxsulot «B» boʻlimda sotilayapti. Bozorda sotish harajatlari bitta maxsulotga 2 ming soʻmni talab etadi. «A» markali maxsulotga umumiy talab juda yuqori boʻlgan sharoitda va «A» boʻlimining ishlab chiqarish quvvati toʻliq yuklangani holda, «A» boʻlimi «A» markali maxsulotini qanday narx boʻyicha B boʻlimiga sotish kerak?

Savollar

1. Korxonalarining moliyaviy faoliyati natijalarini ifodalovchi koʻrsatkichlarini hisoblash yoʻllarini tushuntirib bering.
2. Korxonada foydasining nechta turi mavjud?
3. Korxonada foydasi qanday aniqlanadi?
4. Korxonalarining moliyaviy xarajatlari qanday tasniflanadi?
5. Korxonaning oʻz mablagʻlari deganda nima tushuniladi?
6. Kredit qanday vazifalarni bajaradi va uning roli?

7. Kredit qanday turlarga bo'linadi?
8. Kreditning qanday shakllari mavjud?
9. Tijorat krediti deganda nimani tushunasiz?
10. Xalqaro kreditlar deganda nimani tushunasiz?
11. Kreditlarning foiz stavkasi qanday aniqlanadi?
12. Kreditlarning foiz stavkasi qanday omillar ta'sirida o'zgaradi?
13. Kichik korxonalar faoliyati iqtisodiy samaradorligining mohiyati nimadan iborat?
14. Samaradorlikni aniqlashning qanday ko'rsatkichlarini bilasiz?
15. Nima uchun foyda eng muhim umumlashtiruvchi ko'rsatkich hisoblanadi?
16. Foydaning qanday turlari bor va ular qanday aniqlanadi?
17. Korxonada ishining rentabelligi qanday hisoblanadi?

9-Mavzu: Tadbirkorlik etikasi va madaniyati (amaliy mashg'ulot 16)

Tadbirkorning tashkilotchilik qobiliyati hamma narsada muvaffaqiyatga erishuvining muhim shartidir. Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatiga tez erishadi? Ruhshunos olimlar uning bir necha omillarga bog'liqligini ta'kidlaganlar.

Bular quyidagilardir:

Tadbirkor rahbarda tashkilotchilik qobiliyatining namoyon bo'lishi:

- jamoada sof ahloqiy muhit paydo qila olishi, hammaning hamkorlikda harakat qilishini ta'minlay olishi;
- odamlarni ishontira olishi va jamoada o'zaro yaxshi munosabatlarni qaror toptirish uchun shart-sharoit yaratishi.

Rahbarning odamlar bilan til topib ishlash mahorati:

- tadbirkor o'z qo'l ostidagilarning nimaga qodirligini hisobga olib ishlarni taqsimlashi;
- odamlarni uyushtirishning eng muhim omillaridan foydalanishi;
- har bir kishining ruhiy-psixologik kayfiyatlariga mos ravishda muloqot qilishi.

Tadbirkor rahbarning mehnatga munosabatida ishbilarmonligi:

- ishlab chiqarish va boshqa jabhalarda har xil muammolarni hal etishda eng qulay yo'llarni izlab topish;

- vijdonlilik va adolatlilik;

- boshlagan ishlarni oxiriga yetkazish.

Rahbar faoliyatida ijro etish qobiliyatining namoyon bo'lishi:

- kasbiy malaka va ko'nikmaga ega bo'lishi;

- texnik vazifalarni hal etishga uquvliligi;

- yangiliklar va g'oyalarni ishlab chiqarishga joriy etib borishi.

Tadbirkor rahbarning qarorlarni qabul qilishdagi uquvi:

- mustaqil ravishda qarorlar qabul qila olish;

- qabul qilgan qarorining oqibati va natijalarini ko'ra bilishi;

- ishlab chiqarishda sodir bo'luvchi turli holatlarni hisobga olib borishi, tanglikdan qutulish yo'llarini izlashi;

- noto'g'ri qaror qabul qilganda o'z xatolarini bo'yniga olishi;

- xodimlarni boshqaruv masalalariga ko'proq jalb etishi.

Tadbirkor rahbarning odamlarga munosabati:

- o'z va'dasi, so'zining ustidan chiqishi;

- odamlarni bir-biridan ajratmasligi – hammaga bab-baravar munosabatda bo'lishi;

- o'z qo'l ostidagilarga va boshqalarga tavezda bo'lishi va o'zini tuta bilishi, odobliligi va xushmuomalaligi;

- odamlarga munosabatda har bir kishining ruhiy-psixologik xususiyatlarini hisobga olib muomalada bo'lishi.

Tadbirkor rahbarning o'z-o'ziga talabchanligi:

- o'z hatti harakatlarini tanqidiy baholay olishi;

- o'z imkoniyatlarini hisobga olib ishlashi;

- boshqalarning unga bergan yaxshi va yomon baholarini tahlil etib, ulardan tegishli xulosa chiqarishi.

Masala

Xajmi bir litrlik bankadagi tuzlangan pomidor ishlab chikaradigan konserva zavodining maxsuloti chakana savdoda 25 sum turadi, zavod yil davomida 6 ming dona maxsulot ishlab chikaradi va zavodning doimiy xarajatlari esa - 36 ming sumni tashkil kiladi.

Xisob kitob uchun quyidagi jadvalni keltiramiz:

	Kursatkichlar nomi	Bir donasini kiymati, sumda	Olti ming donasining kiymati, sumda
.	Sotuvdantushum	25	150 000
.	«Uzgaruvchanxarajatlar»	15	90 000
.	Yalpifoyda	10	60 000
.	«Doimiyxarajatlar»	36 000	36 000
.	Soffoyda		

1) Sof foydani aniklang;

2) «zararsizlik nuqtasi»ni kursating va izoxlab bering.

2 – masala

A savdo birlashmasi strategiyani amalga oshirgandan so'ng maxsulotga bo'lgan narxni 45 dan 42 pul birl.ga tushirdi. Sotishxajmi 64200 donadan 66100 taga usdi.

1. Talab elastikligini aniqlang.

2. Talabelastikligi taxlili asosida birlashma kelgusida qanday tarzda xarakat kilishini yeching:

a) bozor xissasini oshirish uchun narxni yana 5 % ga kamaytirish kerak;

b) ushbu narxni saklab kolish lozim;

v) eski narxga kaytish lozim;

g) narxni 50 pul birligigacha oshirish lozim.

Test

1. **Biznes - reja nima?**

- a) biznes - reja firmaning rivojlanishi strategiyasini belgilab beradigan asosiy xujjat
- b) bu tadbirkorlarning biznes uchun kapital yiguvchi va u uchun boshkaruv yunalishlarini belgilash uchun tuzilgan xujjat
- c) tadbirkorlikning operativ faoliyatini yurgizish rejasi
- d) korxonaning kiska davrga muljallangan rejasi

2. **Biznes qilishdan maqsad:**

- a) Foyda olish va uni muttasil oshirib borishdir, xarajatdan ko'ra ko'proq daromad olishdir
- b) foyda olish va uni muttasil oshirib borishdir
- c) xarajatdan ko'ra ko'proq daromad olishdir
- d) biznesni rivojlantirish va sotsial ehtiyojlarni qondirish

3. **Biznes reja nechta bo'limdan iborat bo'ladi?**

- a) 5 dan 18 gacha
- b) 5
- c) 9
- d) 18

4. **Biznes reja tuzish muddatlari qaysi bandda to'g'ri ko'rsatilgan?**

- a) Muddatsiz
- b) 1 yilga
- c) 1 yildan 10 yilgacha
- d) 3 yildan 5 yilgacha

5. **Biznes reja tuzishdan maqsad nima?**

- a) bozor ehtiyojlari mavjud resurslar imkoniyatidan kelib chiqib korxonalar va firmalar faoliyatini joriy hamda kelgusi davrga rejalashtirish
- b) yuqori foyda olish
- c) barcha turdagi manbalardan samarali foydalanish
- d) loyiha samaradorligini oshirish

6. **Biznes reja– bu:**

- a) Maqsadlar, marketing strategiyasi, marketing kompleksi dasturi, sotish dasturi xamda iqtisodiy xisob-kitoblar yoritilgan xujjat.
- b) Marketing strategiyasi yoritilgan hujjat.
- c) Maqsadlar, marketing strategiyasi va sotish dasturi yoritilgan hujjat.
- d) Marketing taktikasi yoritilgan hujjat.

7. **Bozor kon'yunkturasi nima?**

- a) Bu bozorda ma'lum bir vaqtda yuzaga kelgan iqtisodiy xolatdir (asosan talab hamda taklif nisbati va u bilan bog'lik bo'lgan narxlar darajasi orqali yuzaga keladi.)majmuidir
- b) U bozorda vujudga kelayotgan talabdan iboratdir.
- c) U bozorda vujudga keladigan taklifdan iboratdir.
- d) U bozorda vujudga keladigan narx darajasidan iboratdir.

8. **Bozor raqobati – bu:**

- a) Bozor iqtisodiyotida o'z mavqeini mustahkamlash uchun kurash;
- b) majburiy safarbarlik;
- c) "sotsialistik musobaqa";
- d) Tovar ishlab chiqaruvchiga tanho hukmronlikni ta'minlab beruvchi dastak;

9. Bugungi kunda kichik biznes sohasidagi tadbirkorlik faoliyatini boshlash uchun beriladigan imtiyozli mikro kreditlarni yillik eng past stavkasi necha foizni tashkil etadi?

- a) 3 foizni
- b) 5 foizni
- c) 2 foizni
- d) 6 foizni

10. Boshqaruv bo'g'inlari- bu...

- a) Bitta yoki bir qancha vazifalarni bajaruvchi mustaqil tarkibiy unsurlardir
- b) Bitta vazifani bajaruvchi mustaqil tarkibiy unsur
- c) Bitta yoki bir qancha vazifalarni bajaruvchi tarkibiy unsurlardir
- d) Bir qancha vazifalarni bajaruvchi mustaqil tarkibiy unsurlar

Savollar

1. Biznesda boshqaruv psixologiyasining mazmuni va mohiyati nimada?
2. Boshqarish san'ati deganda nimani tushunasiz?
3. Tadbirkor rahbar faoliyatining boshqarish san'atidagi xarakterli xususiyatlar nimalardan iborat?
4. Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari nimada?
5. Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatga tez erishadi?
6. Tadbirkor rahbar qanday talablarga javob berishi kerak?
7. Rahbarda qanday sifatlar mujassamlashgan bo'lishi darkor?
8. Rahbarlik uslubidagi salbiy qusurlar qaysilar?
9. Tadbirkor madaniyati deganda nimani tushunasiz?
10. Tadbirkor rahbar nizoli vaziyatlarda qanday yo'l tutishi lozim?

10-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarining eksport salohiyatini baholash (17-amaliy mashg'ulot)

Eksport diversifikatsiyasi, ya'ni xorijga sotilayotgan tovarlar va xizmatlar nomenklaturasining kengayishi, jami eksportda alohida tovar yoki xizmat turi

(ayniqsa, xom ashyo) ulushining katta bo'lishiga barham berilishi, mahsulotlarimiz eksport qilinayotgan mamlakatlar geografiyasini kengaytirish eksport hajmining barqaror bo'lishini ta'minlaydi, milliy iqtisodiyotning tashqi bozordagi salbiy o'zarishlarga ta'sirchanligi darajasini pasaytiradi.

Eksport tarkibida bir yoki bir necha tovarlar ulushining sezilarli darajada ortib ketishi bu tovarlar narxi pasaygan yoki ularga tashqi talab qisqargan holatlarda eksportchi korxonalarini og'ir ahvolga solib qo'yishi mumkin. Buning natijasida eksport hajmining qisqarishi valyuta tushumlarining kamayishi, tashqi savdo balansining yomonlashuvi va korxonalar moliyaviy ahvolining tanglikka yuz tutishiga olib kelishi mumkin. Shuningdek, eksport umumiy hajmining kam sonli davlatlarga bog'lanib qolishi ham qaltis holat hisoblanadi.

Masala

1. Firma tugrisida kuyidagi ma'lumotlar ma'lum:

- Investitsiyalangan kapital: 240000 ming sum.;
- Kutilayotgan rentabellik: 10 %
- 1 dona uchuno'zgaruvchan xarajatlar: 1050 ming sum.;
- Doimiy xarajatlar: 90 ming sum.;
- Sotish bashoratlari: pessilistik - 90 ming dona, antilistik - 150 mingdona.

Yukorida ketirilgan ma'lumotlar asosida:

- a) oxirgi;
- b) zararsizlik
- v) maksadli narxlarni xisoblang.

Xar bir variant bo'yicha korxonada faoliyati natijalarini aniqlang.

2. Savdo firmasi 250 sumdan Tovar xarid kilayapti va o'rtacha 300 dona ushbu tovarni 300 sumdan sotadi. Agar firma bir xaftaga narxni 10 % ga tushirishga kelishgan bulsa, uzini yalpi foydasini saklab kolishi uchun kancha miqdorda maxsulot sotish kerak?

3. Yukori narx elastikligini tavsiflovchi talab bilan firma Tovar sotayapti, sotish xajmi yiliga 30 000 ta maxsulotni tashkil qiladi.

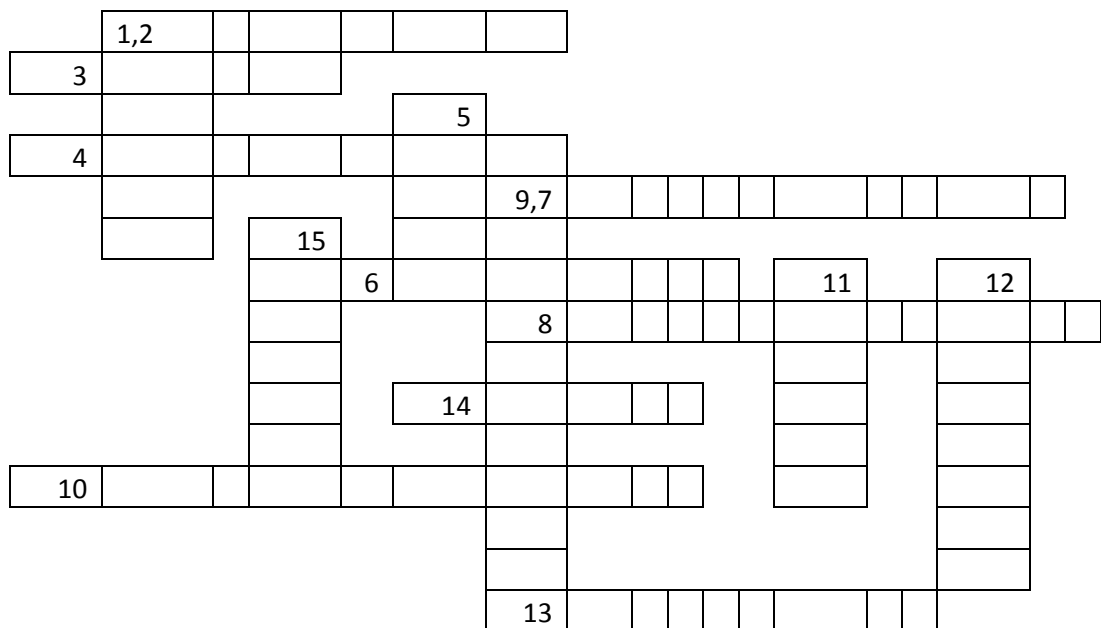
Narx tuzilishi bunday:

- Bitta maxsulot uchun sof xarajatlar - 9,9 ming sum;
- Bitta maxsulot uchun doimiy xarajatlar - 3,3 ming sum;
- Jami - 13,20 ming sum;
- Sotish narxi - 6,60 ming sum

4. Firma o'z oldiga sotish xajmini 3000 taga ustirishni masala kilib kuydi va bu maksadlar uchun yiliga 39 mln. Sum reklama budjetini ajratdi. Foyda o'zgarmay kolganda narxni minimal oshishi qanday bo'ladi?

Krassvord

1. Narx turlari 2. Bozor iqtisodiyoti sub'ekti 3. price 4. barcha boylikning onasi yer otasi mehnat g'oyasini ilgari surgan maktab 5. Bozor infrastrukturasi 6. O'z ehtiyoji uchun ishlab chiqarish 7. Cheklangan resurslar orqali cheklanmagan ehtiyojlarni qondirish 8. Mablag'ni safarbar etish 9. Investitsiya turlari 10. Mul'kchilik munosabatlari 11. Raqobat turlari 12. bir turdagi mahsulot ishlab chiqaruvchi bir necha korxonalarining birlashmasi 13. Foyda olishga qaratilgan fuqarolarning mustaqil faoliyati 14. tovarlar va xizmatlarni sotishdan olingan daromadning bu tovarlarni ishlab chiqarish va sotish xarajatlaridan ortiq qismi 15. yuridik shaxs huquqiga ega bo'lgan mustaqil xo'jalik yurituvchi sub'yekt



Hammamiz mijoz sifatida kichik do'kon yoki supermarket, qimmatbaho restoran yoki kichik kafe, kinoteatr yoki sataroshxonalarga kirib turamiz. Va xizmat qiluvchi shaxslarning qanday munosabatda bo'lishlarini, nozik bir tarzda sezib turamiz. Bir joyda savdo xodimi kulib turib muomala qilsa, boshqqa joyda uning qo'pollik bilan javob berishining guvohi bo'lamiz.

G'arb tadbirkorlarining muvaffaqiyatlari quyidagi formulaga asoslangan:

Muvaffaqiyat = Kasbiy mahorat + Vijdon

Vijdon haqida gapirganda, har bir xizmat ko'rsatuvchi soha xodimi quyidagi axloqiy qadriyatlarga ega bo'lishi lozim:

- to'g'rilik, nazokat, vazminlik;
- xushmuomalalik, xushfe'llik;
- Itifoq;
- g'amxo'rlik;
- rostgo'ylik, to'g'rilik va h.k.



Madaniyatli tadbirkor- vazirni ham, kompania prezidentini ham, oddiy farroshni ham bir xil ravishda hurmat qilishi shart. Bu samimiy hurmat inson tabiatining asosiy qismiga aylanishi kerak. Axloqiy xulq asosida quyidagi axloqiy baho yotish kerak: *ishbilarmon hamkor-yaxshi odam*. Ishbilarmonlik etiketi mijozlar bilan bo'lgan muloqotda maxsus xulqni talab qiladi. Mijozlarga ko'rsatilayotgan har qanday xizmat turidan xulqqa oid kasbiy nozik alomatlar bor.

Eng muhim tamoyil: mijoz-ofisning eng qadrdon va kutilgan mehmonidir.



Ishbilarmonlik doirasida obro'-e'tibor katta ahamiyatga ega. Yaxshi obro' qozonish juda qiyin, lekin uni yo'qotish juda ham oson. Obro' qozonishda hamma narsa muhim: nutq madaniyati, kiyinish, xulq-atvor, ofis interyeri va h.k. Bundan har bir o'zini hurmat qiladigan

kompaniya uchun etikaning asosiy qoidasi kelib chiqadi.

Shuning uchun ham har bir zamonaviy tadbirkor faoliyatining asosiy tamoyillari yana biri bu: Tavakkal qila bilish va omadga ishonish, qarorlar qabul qilishda ma'suliyatdan qo'rqmay o'z zimmasiga olish.

Test

1. Oilaviy korxonada boshlig'i kim hisoblanadi?

- a) oilaning yoshi ulug' vakili; vaqtincha mehnat qobiliyatini yo'qotgan oila boshlig'i;
- b) oilaning yoshi ulug' vakili;
- c) oilaviy korxonada barcha ishtirokchilari bir ovozdan ish muomolasida o'z nomlaridan ishtirok etish huquqini olgan shahs;
- d) vaqtincha mehnat qobiliyatini yo'qotgan oila boshlig'i;

2. Oilaviy korxonada foydalanishi mumkin bo'lmagan moddalar, materiallar va asbob-uskunalarining ruhsati kim tomonidan belgilanadi?

- a) Vazirlar Mahkamasi tomonidan;
- b) Qonunchilik palatasi tomonidan;
- c) Senat tomonidan;
- d) Oliy majlis tomonidan;

3. Oilaviy korxonada hodimlari yollashi mumkinmi?

- a) qonun hujjatlariga muvofiq yollashi mumkin;
- b) Oilaviy korxonada hodimlari bo'lib faqat oila a'zolari hisoblanadi;
- c) oilaning yoshi ulug' vakili;
- d) Mumkin emas

4. Oilaviy korxonada ishtirokchilarining eng kam soni qancha bo'lishi lozim?

- a) Oilaviy korxonada ishtirokchilarining eng kam soni ikki kishidan kam bo'lmasligi lozim;
- b) Oilaviy korxonada ishtirokchilarining eng kam soni ahamiyatsiz;
- c) qonun hujjatlarida belgilangan o'rtacha yillik soni 15 nafardan ko'p bo'lishi lozim;
- d) qonun hujjatlarida belgilangan o'rtacha yillik soni 35 nafardan ko'p bo'lishi lozim;

5. Oilaviy korxonada ishtirokchilarining umumiy yig'imini vakolatlariga nimalar kiradi?

a) oilaviy korxonaning ta'sis shartnomasiga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish; oilaviy korxonada boshlig'ini saylash; oilaviy korxonada faoliyatining turlarini belgilash;

b) oilaviy korxonaning ta'sis shartnomasiga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish;

c) oilaviy korxonada boshlig'ini saylash;

d) oilaviy korxonada faoliyatining turlarini belgilash;

6. Oilaviy korxonadan qaysi faoliyatni ko'p kvartirali uy turar joylarida amalga oshirishga yo'l qo'yilmaydi?

a) sanoat tushidagi faoliyatni;

b) xizmat ko'rsatish faoliyatini;

c) qonun bilan taqiqlanmagan barcha faoliyatni;

d) hech qanday faoliyat bilan shug'ullanish mumkin emas;

7. Oilaviy korxonada ustav fondi miqdori qancha bo'lishi lozim?

a) eng kam ish haqining o'n baravaridan kam bo'lmasligi kerak;

b) eng kam ish haqining o'n baravaridan ko'p bo'lmasligi kerak;

c) eng kam ish haqining besh baravaridan ko'p bo'lmasligi lozim;

d) eng kam ish haqining besh baravaridan kam bo'lmasligi lozim;

8. Oilaviy korxonaning ustav fondi nimalar hisobidan shakillantiriladi?

a) pul mablag'lari, qimmatli qog'ozlar; pul bilan baholanadigan mulkiy huquqlar;

b) pul mablag'lari, qimmatli qog'ozlar;

c) oilada yashayotgan uy joyi;

d) pul bilan baholanadigan mulkiy huquqlar;

9. Operativ qaror - bu...

a) Xo'jalik boshqaruv qarorlaridir. Ular boshqariladigan ob'ektni uzluksiz ishlash jarayonini qo'llab-quvvatlash uchun joriy masalalar bo'yicha qabul qilinadi

b) Korxonada, hudud, soha darajasida qarorlar bo'lib, iqtisodiy va

ijtimoiy muammolarni yechishga yordam beradi

c) Qarorlarga xodimlarni ishga olish va bo'shatish, ular ish haqlarining o'zgarishi kabi hujjatlarni kiritish mumkin

d) Bitta muammo bo'yicha bir necha qarorlar ishlab chiqish va ulardan bittasini amalda qo'llash

10. O'zbekiston Respublikasining "Xususiy mulkni himoya qilish va mulkdorlar huquqlarining kafolatlari to'g'risida"gi qonunining maqsadi nimadan iborat?

a) Xususiy mulkni himoya qilish va mulkdorlar huquqlarining kafolatlari sohasidagi munosabatlarni tartibga solish;

b) Oilaviy korxonalar faoliyatini tartibga solish;

c) Xususiy mulk huquqini tartibga solish;

d) Oilaviy korxonalar va xususiy mulk kafolatini izoxlash;

11. Qaror qabul qilishdan oldin rahbar quyidagilarni aniqlab olishi shart ...

a) Harakat maqsadi va unga erishish yo'llari, muammoning muhim taraflarini, kerakli moddiy, pul va mehnat resurslarini, bajaruvchilarning vazifalarini, tashkil etish

b) Ilmiy asoslanganlik, aniq yo'nalganlikni, vaqt bo'yicha qisqalik va konkretlikni, rahbariyatning yoki guruhning shaxsiy sifatlarini

c) Zarur moddiy, pul va mehnat resurslarini, bajaruvchilarning vazifalarini

d) Usullar tizimi va qabul qilingan qarorni bajaruvchilarga yetkazish shakli, nazorat tizimi

12. Qimmatbaho qog'oz turlari:

a) aksiya, banknotlar, veksellar, sertifikat, xazinamajburiyatlari, depozitsertifikatlar

b) aksiya va banknotlar

c) veksellar va sertifikat

d) xazina majburiyatlari

13. Qo'shilgan qiymat solig'i stavkasini kim belgilaydi?

- a) Davlat soliq qo'mitasi
- b) Oliy Majlis
- c) Vazirlar Mahkamasi
- d) Moliya Vazirligi

14. Qo'shma korxonalar deganda:

- a) Milliy va xorijiy capital asosida tashkil topgan korxonalar tushuniladi
- b) Xususiy va davlat mulki asosida tashkil topgan korxonalar tushuniladi
- c) Xususiy va jamoa mulki asosida tashkil topgan korxonalar tushuniladi
- d) Davlat va jamoa mulki asosida tashkil topgan korxonalar tushuniladi

15. Quyida qayd etilgan javoblarning qaysi biri yakka tadbirkorlikning afzallik tomonlari bo'lib hisoblanadi?

- a) to'la mustaqillik, harakat erkinligi va tezkorlik;
- b) qiziqtiruvchi jihatlarning juda ko'pligi;
- c) tashkiliy-huquqiy maqomni o'zgartirishdagi yengillik;
- d) faoliyatning konfidentsialligi;

16. Quyida qayd qilingan tadbirkorlik faoliyatining qaysi biriga O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi litsenziya beradi?

- a) qimmatbaho metallari va noyob yer osti metallari bilan bog'liq faoliyatga
- b) sovuq qurollar ishlab chiqarish va sotish bilan bog'liq faoliyatga
- c) qimmatli qog'ozlarni ishlab chiqarish bilan bog'liq faoliyatga
- d) farmakologik preparatlar ishlab chiqarish yoki sotish bilan bog'liq faoliyatga

Savollar

1. Mamlakatning raqobatbardoshligini ta'minlovchi omillarni sharhlab bering.
2. Tarkibiy o'zgarishlar siyosatining maqsadi va vazifalari nimalardan iborat?

3. Tarmoq ichidagi, tarmoqlararo va halqaro sanoat kooperatsiyasining ahamiyati va iqtisodiyotning tarkibiy tuzilishini takomillashtirishdagi rolini izohlang.

4. Mamlakatimizda loyihalarni mahalliyashtirish dasturiga kiritish va monitoringini olib borish mexanizmi qanday joriy etilgan?

5. Respublikamizda xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish omillari va yo'nalishlari nimalardan iborat?

6. Kichik biznesni rivojlantirishda bozor infratuzilmalarining rolini tushuntiring.

7. Eksporni diversifikatsiya qilish yo'nalishlari va imkoniyatlari nimalardan iborat?

8. Tarkibiy o'zgarishlar siyosatini davom ettirish bo'yicha belgilangan vazifalarning o'zaro bog'liqligini izohlab bering.

10-Mavzu: Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarining eksport salohiyatini baholash (18-amaliy mashg'ulot)

Respublikamiz eksporti va importining tovar va geografik tarkibini takomillashtirish orqali raqobatbardoshlikni oshirish bir qator vazifalarning amalga oshirilishini taqozo etadi.

Xorijiy davlatlarda mamlakatimizda ishlab chiqarilayotgan, yoki ishlab chiqarishni yo'lga qo'yish mumkin bo'lgan mahsulotlarga bo'lgan talabni o'rganish, bunday tovarlar bozorlariga kirib borish va raqobat qilish strategiyasini ishlab chiqish eksport qilinayotgan tovarlar sonini va mamlakatlar geografiyasini kengaytirishga ijobiy ta'sir ko'rsatadi.

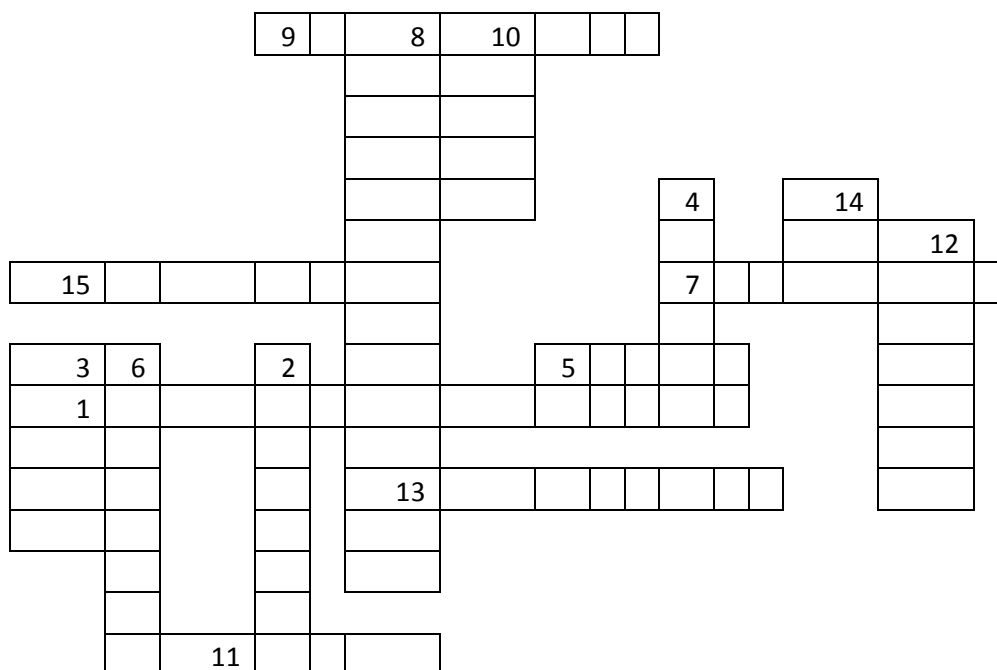
Jahon bozorlarida korxonalarimiz mahsulotlarining raqobatbardoshligini ta'minlashda quyidagi chora-tadbirlarning amalga oshirilishi muhim ahamiyat kasb etadi:

- eksport qiluvchi korxonalarga mahsulot tayyorlash va sotish xarajatlarini kamaytirishda ko'maklashish;

- ularni tashqi bozor kon'yunkturasidagi o'zgarishlar, istiqbolli bozorlar, raqobatchilar to'g'risida olib borilgan tadqiqotlar natijalari bilan tanishtirish;
- transport-kommunikatsiya tizimlarini rivojlantirish;
- yangi transport yo'laklarini ochish orqali transport xarajatlarini kamaytirish va h.k.

Krassvord

1. Iqtisodiy samara 2. kapitalni to'g'ridan to'g'ri eksport qilib investitsiya kirituvchiga shu korxonadan nazorat qilish huquqini beradi 3. BMTning iqlim o'zgarishi to'g'risidagi protokoli 4. Investitsiya turlari 5. "nou-hau" investitsiya 6. Investitsiya faoliyati sub'ekti 7. mulk shakllaridan kelib chiqib investitsiya shakllari 8. Investorni jalb qilish xususiyatlaridan biri 9. Investitsiya shakllari 10. Pul bilan ta'minlangan extiyoj 11. tovar va xizmatlarning qiymat va nafliligini puldagi ifodasi 12. Bozor subektlarining manfaatlari to'qnashuvi 13. Mamlakat fuqarosi 14. Bozor obyekti 15. ko'rsatilgan muddatda muayyan miqdordagi pulni to'lash majburiyati qayd etilgan qarzdorlik haqidagi rasmiy hujjat





Masala

1. O'tgan yili «A» korxonada doimiy xarajatlar umumiy xarajatlarning 25 %ini tashkil qilar edi. Bu yil esa o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar 20 %, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 10%ga ortdi. Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlar nisbati o'zgarmaydi. O'rtacha doimiy xarajatlar qanday va qancha foizga o'zgargan.
2. Yil boshida «B» korxonada maxsulot ishlab chiqarishning o'rtacha doimiy xarajatlari 180 so'm/donani tashkil qilar edi. Yilning oxirida esa maxsulot ishlab chiqarish 20%ga qisqartirildi, doimiy xarajatlar avvalgicha qoldi, o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar 5% ga oshdi, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 60 so'm/donaga o'zgardi. Yil oxirida «B» korxonada o'rtacha o'zgaruvchan xarajatlar nima teng bo'ladi?

5. Xom-ashyo uchun qilingan xarajatlar o'zgaruvchan xarajatlarning 40%ini tashkil qiladi. Bitta maxsulot hisobida xom-ashyoga ketgan xarajat 130%ga oshganidan keyin «Dilnoza» savdo ishlab chiqarish korxonasi ishlab chiqarish xajmini o'zgartirdi. Bunda boshqa o'rtacha o'zgaruvchan va doimiy xarajatlar o'zgarmaydi, o'rtacha umumiy xarajatlar esa 233 so'mga ortdi. Agar bu o'zgarishgacha bitta maxsulotga ketgan o'rtacha umumiy xarajat 500 so'm, o'rtacha doimiy xarajat esa 100 so'mga teng bo'lsa, firma ishlab chiqarish hajmini necha foizga o'zgartiradi?

Test

1. Infratuzilma nima?

a) ishlab chiqarishni bir maromda faoliyati yuritishi uchun zarur shart-sharoitlar majmuasi

b) tuzilma

c) tadbirkorlar uyushmasi

d) kredit beruvchilar uyushmasi

2. Bozor infratuzilmasi nima?

a) bevosita ishlab chiqarish jarayoniga xizmat ko'rsatuvchi tarmoqlar majmuasi

b) tijorat banklar

c) tadbirkorlar uyushmasi

d) kredit beruvchilar uyushmasi

3. Infratuzilmalar tizimiga nimalar kiradi?

a) biznes inkubator, o'quv amaliy markazlar, texnopark, konsalting firmalari;

b) maktabgacha ta'lim

c) o'rta maxsus ta'lim;

d) oliy ta'lim muassasalari

4. Kredit faoliyati bilan shug'ullanadigan tashkilotlarni ko'rsating?

a) tijorat banklari, mikrokredit tashkilotlar, lizing kompaniyalar

b) auditorlik firmalar

c) konsalting kompaniyalar

d) fermer xo'jaliklari

5. KBXT subyektlariga ajratilgan mikrokreditlar hajmi bilan uning YaIMdagi ulushining o`rtasida qanday munosabat mavjud?

- a) korrelyatsion
- b) munosabat mavjud emas
- c) trend
- d) teskari munosabat

6. O`zbekiston Respublikasi xududida qanday soliqlar va yig`imlar amal qiladi?

- a) umumdavlat, maxalliy soliqlari va yig`imlar
- b) sotsial soliqlar
- c) aksiz solig`i
- d) ijtimoiy soliqlar

7. Umumdavlat soliqlariga nimalar kiradi?

- a) foyda (daromad), qo`shilgan qiymat, aksiz soliqlari
- b) mol-mulk, yer solig`i
- c) avtotransport to`xtash joydan foydalanganlik uchun yig`im
- d) tadbirkorlik faoliyatini ro`yxatga olganlik uchun yig`im

8. Kichik biznes subyektlari soliqni qanday tartibda to`lashlari mumkin?

- a) umumbelgilangan va soddalashtirilgan tartibda
- b) imtiyozli tartibda
- c) imtiyozsiz tartibda
- d) soddalashtirilmagan tartibda

9. Tadbirkor soliq to`lovchi sifatida bir tartibdan ikkinchi tartibga o`tishi mumkinmi?

- a) ha
- b) yo`q
- c) tuman xokimiyati ruxsati bilan
- d) sud orqali

10. Tadbirkor soliq to`lovchi sifatida bir tartibdan ikkinchi tartibga o`tmoqchi bo`lsa hisobot davri boshlanishiga kamida ...

- a) bir oy qolganda soliq bo`yicha hisobga olish joyidagi davlat soliq xizmati organiga belgilangan shaklda yozma ravishda xabardor etadi
- b) bir oy qolganda xokimiyatga belgilangan shaklda yozma ravishda xabardor etadi
- c) 15 kun qolganda bankga belgilangan shaklda yozma ravishda xabardor etadi
- d) bir oyqolganda bankga belgilangan shaklda yozma ravishda xabardor etadi

11. Ishlab chiqarish korxonasiining umumiy xarajatlari ichida qaysi biri eng katta salmoqqa ega?

- a) ishlab chiqarish xarajatlari
- b) sotish xarajatlari
- c) ma'muriy xarajatlar
- d) davr xarajatlari

Savollar

- 1) Psixologiyaning biznes faoliyatidagi ahamiyati.
- 2) Biznes va xususiy tadbirkorlikda rahbar etikasi.
- 3) Biznesda o`ziga jalb qilish imidji. Biznes va xususiy tadbirkorlikda rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari.
- 4) Tadbirkor rahbarning tashqi ko`rinishi, muomalasi va o`zini tutishi.
- 5) Biznes va xususiy korxonalar tashkil etish va ro`yxatdan o`tkazish tartibi.
- 6) Biznesda xususiy mulkning ahamiyati va ob`ektiv zarurligi.
- 7) Bozor iqtisodiyoti sharoitida jamoa mulkining ahamiyati.
- 8) Biznes faoliyatini sistematik va kompleks tahlil qilish.
- 9) Biznes faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishning maqsadi va vazifalari.
- 10) Biznes va xususiy korxonalar faoliyati samaradorligi tahlili.
- 11) Biznes-rejaning mohiyati, mazmuni va tuzish zaruriyati.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

Asosiy adabiyotlar

1. Xodiev B.Y., Qosimova M.S., Samadov A.N. "Kichik biznes va hususiy tadbirkorlik". T.: TDIU, 2010 y.
2. Boltaboyev M.R., Qosimova M.S., Ergashhodjayeva SH.J. va boshq. "Kichik biznes va tadbirkorlik". – T.: ADIB NASHRIYOTI, 2011 y.
3. G'ulomov S.S. "Tadbirkorlik va kichik biznes". "Moliya" 2002 y.
4. Salayev S. vab. "Tadbirkorlik asoslari". T.: TDIU, 2012 y.

Qo'shimcha adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "2017-2021 yillarda "O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha harakatlar strategiyasini amalga oshirishga doir tashkiliy chora-tadbirlar" to'g'risidagi farmoyishi, F-4849-son 14.02.2017y.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni mikrokreditlash tizimini yanada kengaytirish vasoddalashtirish to'g'risida»gi qarori PQ-2746-son 31.01.2017y.
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishni qo'llab-quvvatlash davlat jamg'armasini tashkil etish to'g'risidagi qarori" PQ-3225-son 17.08.2017y.
4. Asaul A. N., Ikramov M. A. i dr. Организация предпринимательской деятельности. T.: TDAI, 2010 g.
5. Samadov A.M., Ostanaqulova G.N. Kichik biznes va tadbirkorlik, T.: Moliya-iqtisod, 2008 y.

Internet saytlari

1. www.kommersant.uz
2. www.stat.uz
3. www.chamber.uz
4. www.livebusiness.ru
5. www.mtpeu.uz
6. www.hr.inforser.ru Upravlenie personalom
7. www.hro.ru/php/hrm/index. Upravleniepersonalom

