

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ АХБОРОТ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ
ВА КОММУНИКАЦИЯЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ
ВАЗИРЛИГИ**

**МУХАММАД АЛ-ХОРАЗМИЙ НОМИДАГИ
ТОШКЕНТ АХБОРОТ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ УНИВЕРСИТЕТИ**

«Ташкилотда IT тадбиркорлик»

фанидан ўқув қўлланма

Тошкент-2018

**Муаллифлар: “Менежмент ва маркетинг” кафедраси доценти
Г.Ф.Исмоилова, катта ўқитувчи Д.К.Хакимджанова**

**“Ташкилотда IT тадбиркорлик” фанидан дарслик, ТАТУ, 124 б,
Тошкент 2018.**

Бизнесни ташкил этиш ва бошқариш тадбиркордан маълум бир тажрибани ва билимни талаб этади. Хар бир тадбиркор яратаётган бизнесини муҳокама қилиши, маркетинг таҳлил қила олиш каби бошланғич билимларга эга бўлиши лозим бўлади. Шу сабабли ҳам бугунги кунда талабаларга ўзининг мутахассислиги билан биргаликда иқтисодий яъни, бизнесни бошлаш ва уни амалга оширишнинг бошланғич билимлари ўқитилмоқда. Чунки мамлакатимиз иқтисодиётида муҳим соҳа сифатида ривожланиб кетаётган бизнес соҳасини хар бир мамлакат фуқороси амалга ошириши ва унинг ривожланишига катта хисса қўшиши мумкин.

“Ташкилотда IT тадбиркорлик” фанини ўқитиш уч қисмдан иборат бўлиб, унинг МАЪРУЗА қисмида назарий билимлар, қўникмалар ўргатилади. Талаба “тадбиркорликнинг ўзи нима, уни ташкил қилиш учун нима қилиш керак” ҳамда бошқарув тўғрисида ҳам ўз билимларини оширади. Бунда фан ўқитувчисидан талабага иқтисодий тушунчалар билан бирга иқтисодий таҳлил қилиш, бизнес режалар тузишни ўргатиш ҳам талаб этилади.

Фанни ўқитишнинг иккинчи қисми, яъни семинар қисмида ўқитувчидан назарий билимларга ва амалий топшириқлар билан бирга қўшимча равишда белгиланган мавзу юзасидан баҳс-мунозаралар олиб бориш талаб этилади. Мисол учун, талабалардан гуруҳларга бўлиниш ва кичик бир корхонани ташкил қилиш лозимлиги сўралади. Талаба ўқитувчи қўйган шартларни бажаради ва гуруҳдан бир кишини корхона рахбари ёки менежер қилиб тайинлайди.

Фанни ўқитишнинг учинчи қисми бу мустақил таълим қисми ҳисобланади. Бунда талабаларга фанга алоқадор маълум бир мавзу юзасидан мустақил ишлаш талаб этилади. Масалан, “Ташкилотда IT тадбиркорлик” фани иқтисодий билимларни эгаллаш билан бирга Ўзбекистон Республикаси ҳукумати томонидан қабул қилинган ҳуқуқий ҳужжатларни билишни ҳам талаб этади. Чунки кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни такомиллаштириш мақсадида қабул қилинган ҳуқуқий ҳужжатларни яхши билиш, ҳуқуқий маданиятга эга бўлиш мақсадида талабаларга қўшимча топшириқлар берилади.

Кириш

Иқтисодий фанларнинг ўқитилиш сифати ва самарадорлигини ошириш мақсадида, педагогик технологияларни замонавий ахборот технологиялар имкониятлари асосида уч турдаги ўқув машғулотларига, яъни МАЪРУЗА, амалий ва лаборатория машғулотларининг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда комплекс ҳолда қўллаш тавсия этилади.

Иқтисодий фанлардан ўрганилаётган материалларнинг ўқув соатлари миқдори ҳисобга олинган ҳолда мавзу блокларига ажратилади, ҳар бир МАЪРУЗА мавзу блокига 2-8 ўқув соати оралиғида вақт ажратилади ҳамда ушбу мавзу блокига мос амалий ва лаборатория машғулотлари мазмуни ва ҳажми белгиланади. Бу усулда ҳар бир мавзунинг ўрганишдаги ички изчиллик ва узвийлик тўла сақланади ва талабаларда мавзуга оид малака ва кўникмаларни тўлароқ ва мақсадлироқ шакллантириш имконияти кучаяди.

Иқтисодий фанларни ўқитиш жараёнида қўллаш мумкин бўлган баъзи бир тренинглар (технологияларга)га кўриб ўтамиз:

«ТАРМОҚЛАР» (Кластер) методи - ўқувчи-талабани мантикий фикрлаш, умумий фикр доирасини кенгайтириш, мустақил равишда адабиётлардан фойдаланишни ўргатишга қаратилган.

«3x4» методи - талабаларнинг эркин фикрлаши, кенг доирада турли ғояларни бера олиши, таълим жараёнида яқка, кичик гуруҳ ҳолда таҳлил этиб, хулоса чиқара олиши, таъриф бера олишига қаратилган.

«БЛИЦ-ЎЙИН» методи – ҳаракатлар кетма-кетлигини тўғри ташкил этишга, мантикий фикрлашга, ўрганаётган предмети асосида кўп, хилма-хил фикрлардан, маълумотлардан кераклигини танлаб олишни ўргатишга қаратилган.

«ИНТЕРВЬЮ» техникаси - талабаларга савол бериш, эшита олиш, тўғри жавоб бериш, саволни тўғри тузишни ўргатишга қаратилган.

«ИЕРАРХИЯ» техникаси – оддийдан мураккабга, мураккабдан оддийга ўтиш усуллари қўллаш орқали уларни мантикий, танқидий, ижодий фикрлашга ўргатишга қаратилган.

«БУМЕРАНГ» техникаси - талабаларни дарс жараёнида, дарсдан ташқарида турли адабиётлар, матнлар билан ишлаш, ўрганилган материални ёдида сақлаб қолиш, сўзлаб бера олиш, фикрини эркин ҳолда баён эта олиш ҳамда бир дарс давомида барча талабаларнинг баҳолай олишга қаратилган.(актга боглик)

«ТАЛАБА» тренинги - талабалар билан индивидуал ҳолда ишлаш ўқитувчи ва талаба ўртасидаги тўсиқни йўқ қилиш, ҳамкорликда ишлаш йўллари ўргатишга қаратилган.

«ЎҚИТУВЧИ ШАХСИ» тренинги – ўқитувчининг инновацион фаолиятини очиб берувчи «Ўқитувчи шахсига қўйиладиган талаблар» мавзусидаги мустақил фикрлашга, ижодий иншо ёзиш орқали фикрларни баён қилишга қаратилган.

«МУЛОҚОТ» техникаси ўқитувчиларни аудитория диққатини ўзига жалб этиш, дарс жараёнида ҳамкорликда фаолият кўрсатишга, уни ташкил этишни ўргатишга қаратилган.

«БОШҚАРУВ» техникаси ўқитувчиларни аудиторияни бошқаришдаги усуллари ҳамда талабаларини иш жараёнида бошқариш усуллари билан таништирувчи ва шунга ўргатишга қаратилган.

“SWOT” таҳлил - талабаларнинг корхоналарни таҳлил қилиши уларнинг ютуқ ва камчиликларини ажратиши, корхоналарнинг келажакдаги режаларини башорат қилиши уларга таъсир қилиши мумкин бўлган хавф-хатарни билишини ўрганиш мумкин.

“БАЛИҚ СКЛЕТИ” бу техника талабаларни мавзуни ўрганишда ечилиши керак бўлган муаммони топиши ва унинг ечимини топишга ўргатади.

“НИМА УЧУН” - “ҚАНДАЙ ҚИЛИБ”- техникалари ҳам талабани мавзуни чуқур ўрганишга, бир бирини келтириб чиқарувчи муаммо ва ечимларга эътиборини қаратади.

Фанни ўқитишда педогогик технологиялардан фойдаланишнинг асосий жиҳатлари шундан иборатки, талаба мавзуни тушунишда ўқитувчининг берган вазифаларини ҳам бажариб боради ва мавзуни аниқроқ тушунади.

1-МАЪРУЗА

МАВЗУ: Тадбиркорлик фаолияти

1. Тадбиркорлик тушунчаси ва моҳияти.
2. Тадбиркорлик иқтисодий ривожланиш ва ишлаб чиқаришнинг омили сифатида.
3. Тадбиркорликни ривожлантиришнинг назарий ва амалий аҳамияти.
4. Бизнес. Бизнес ва тадбиркорлик Бозор иқтисодиёти даврида тадбиркорликнинг иқтисодий ва ташкилий асослари.
5. Тадбиркорлик иқтисодий жараён сифатида.

Тадбиркорлик фаолияти Ўзбекистонда кўп асрлик тарихга эга. Ўзбекистон катта ҳажм иқтисодий ресурсларга эга бўлган лекин, ўз саноатга сарфлашдан манфаатдор бўлмаганлар. Улар хом ашё харид қилиб, тайёр маҳсулотоарни республикага олиб келганлар.

Шунга қарамасдан, XIX асрнинг охирларида тадбиркорликнинг бозор шакли ривожлана бошлади. Саноат, банк, савдо капитали вужудга келди. Марғилонда 1868 йилда биринчи бўғ двигатели билан ишлайдиган саноат корхонаси ишлай бошлади. XX асрнинг бошларида бу ердаги тадбиркорларнинг шуҳрати бошқа давлатларга ҳам ёйилди.

Жумладан, Ўзбекистонда Доитбой Хўжаев, Фўзаилов, Қаландаров, Хоқимбоев, Абдуллаев, Давидов кабиларнинг тадбиркорлик фаолияти монополия даражасига кўтарилди. Лекин уларнинг эгалари чет элликлар эди (Эрон ва Ўрта Осиё давлатлари билан алоқаларни амалга оширувчи Москва савдо-саноат уюшмаси, ака-ука Шлоссберглар уюшмаси, Эмиль Циндель хиссадорлик жамияти ва ҳ.з.). Мазкур фирмаларнинг кўплаб филиаллари бўлиб, улар пахтани қайта ишлаш билан шуғулланганлар.

1912 йилда мавжуд заводларнинг 96 таси чет эл фирмаларига қарашли бўлган. Уларнинг айримларигина чет эллик тадбиркорлар билан рақобат қила олган. Лекин шунга қарамай ватандошларимиз ўзига яраша ютуқларга эришган.

Шу ўринда табиий савол туғилади. Тадбиркорлик фаолияти нима? Бизнесчи? Тадбиркор деганда, ўз маблағи ёки қарзга олинган маблағ ҳисобига таваккал иш юритувчи шахс фаолияти тушунилади. “Сиёсий иқтисод” энциклопедиясида “тадбиркор” тушунчаси ҳақида маълумот берилмаган, лекин тадбиркорлик даромади ҳақида маълумот, унда тадбиркорлик даромада хусусий ишлаб чиқариш билан боғлиқ, деб тушунтирилади. Яъни, унда нотижорат, ижтимоий ташкилотлар фаолияти тадбиркорлик фаолиятини ўз ичига олмайди.

Ҳозирги кунда мамлакатимиз олий ўқув юртлари, бизнес мактабларида ўқитилаётган “Экономикс” дарслиги тадбиркорлик

қобилияти ҳақида гап кетади. Бу фаолият иқтисодий ресурс сифатида таърифланади. Муаллиф фаолият моҳиятини унинг вазифаларидан келиб чиқиб, ёритадилар: Тадбиркор – ер, капитал ва меҳнатни уйғунлаштирган ҳолда маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишни амалга ошириш жараёнида қўллашни ўз зиммасига олади. Тадбиркор шам ва катализаторни ёқувчи, шу билан бирга, ишлаб чиқаришни ҳаракатлантирувчи кучи ва воситачиси бўлиб, иқтисодий ресурсларни фаолият юритиш ва фойда олишга сарфлайди. Тадбиркор – янги маҳсулотлар, янги технологиялар, ҳаттоки бизнесни ташкил этишнинг янги турларини тижорат асосида амалга оширадиган шижоаткор шахс.

Тадбиркор – мураккаб масалаларни (фаолият юзасидан) ўз зиммасига оладиган шахс. Тадбиркор – хатарга тик қарайдиган киши. Буни юқоридаги вазифалардан ҳам кўриш мумкин.

Капитализм тизим тадбиркорликни, фойда олишни кафолатламайди. Унинг ҳаракат ва қобилияти охири банкрот билан туташди мумкин. Қисқача қилиб айтганда тадбиркор вақтини, меҳнатини, фаоллиги ва маблағини (шахси, шериғи ёки ҳиссадорларнинг) хатарга қўяди. Жан Батист Сэй (1767-1832) капиталистик хўжаликда тадбиркорлик фаолиятига эътибор берган олимлардан бири ҳисобланади. Унингча тадбиркор – шижоаткор, ғайратли, ишлаб чиқариш омилларидан самарали фойдаланадиган инсон. Инглиз иқтисосчиси Хайек Фридрих Август бировларнинг хоҳишига бўйсунмайдиган, мустақил иш юритадиган, лекин кишилиқ жамияти қонунларига зид иш юритмайдиган кишиларни тадбиркор деб ҳисоблайди. Ўзбекистонда амал қилувчи қонунчиликка асосан тадбиркорлик фаолияти деб, тадбиркорлик фаолияти субъектлар томонидан даромад олиш мақсадида ўз мулклари миқёсида ва таваккалчилик асосидаги фаолиятига айтилади. Тадбиркор корхона эгаси, соҳибкор деб таърифланса Қодиров А. Шодмонов М.Ш., Жураев Т.Ж. дарсликларида «Тадбиркорлик – фойда олишга қаратилган фаолият» дейилади. Матвеев В.Г.: «Тадбиркорлик истъеъмолчиларни ҳар хил товарлар ва хизматлар билан таъминлайдиган турли хилдаги фаолият тури» - деб таъриф беради. Бизнингча тадбиркорлик фаолияти доимо фойдага қаратилмайди. Ижтимоий ташкилотлар, жумладан биз диссертация ишида таҳлил этган бизнес – инкубатор фаолиятининг мақсади фойда эмас. Қариялар, етимхоналар қурган кишини биз тадбиркор деб атаймиз. Ҳайрия ишлари ҳам тадбиркорлик ҳисобланади. Биз тадбиркор деганда ўз маблағига ёки қарз ҳисобига таваккал иш юритадиган, шижоаткор, янгиликни тезда илғаб оладиган, жамиятга фойда ва наф келтирадиган кишиларни тушунамиз.

Олимларнинг фикрларича дунёда мавжуд бўлган инсонларнинг 15-20% гина тадбиркорлик фаолияти билан шунғуллана олади. Америкаликлар тадбиркорликни мамлакатнинг олтин фонда деб ҳисоблайдилар.

«Тадбиркор» ва «бизнес» тушунчалари ўртасида назарий жиҳатдан фарқ бўлсада, амалиётда улар ўртасида фарқни ажратиш қийин.

Бизнес – «иш», «фаолият» тушунчасини ифодалайди, унинг ўзига хос хусусияти бор. Тадбиркорлик қонун доирасидаги фаолият ҳисобланса, бизнес – қандай бўлишидан қатъи назар, пул топишга қаратилган фаолият ҳисобланади.

Тадбиркорлик илмининг асосчилари деб Р.Кантильон, А.Смит, Ж.Б.Сей, Д.Кларк, Й.Шумпетер, Ф.Хайек кабиларни айтиб ўтиш мумкин.

“Тадбиркор” тушунчасини биринчи марта ХУШ аср бошида иқтисодиёт назариясига инглиз иқтисодчиси Р.Кантильон (1680-1734) киритган. У тадбиркор сифатида муайян баҳода ўзгаларда товарлар сотиб олиб, уни маълум баҳоларда сотиб, белгиланмаган миқдорда даромад олувчи киши деб қарайди, тадбиркорликнинг муҳим тавсифий хусусиятларидан бири сифатида таваккалчиликни ажратиб кўрсатади.

Тадбиркорлик ташаббускорлик фаолияти бўлиб, шахсий моддий масъулият асосида фойда олишга йўналтирилган. Фойда, даромад ва харажатлар айирмаси бўлганлиги учун ҳам тадбиркорликни бизнес деб аташ мумкин, аммо бизнеснинг мақсади ҳар доим ҳам фойда олиш ҳисобланмайди.

Бизнес бозор иқтисодиётининг барча иштирокчилари орасидаги муносабатларни қамраб олади, фақат ишбилармонларнинг эмас, балки истеъмолчиларнинг, ёлланган ишчиларнинг, давлат тизими хизматчиларининг ҳатти-ҳаракатларини ҳам ўз ичига олади. Бу ҳолатда, бизнес сўзининг синонимлари бўлиб, маълум маънода, тижорат, савдо-сотиқ каби тушунчалар ҳисобланади. Умумий кўринишда, бизнес — кишининг бозор муносабатлари тизимидаги ишчанлик фаоллиги.

Тадбиркорлик фаолияти бизнеснинг бир шакли сифатида намоён бўлади, унинг турли соҳаларида амалга оширилади. «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонунга асосан, тадбиркорлик — фуқароларнинг фойда ёки шахсий даромад олишга йўналтирилган мустақил, ташаббускор фаолияти бўлиб, у фуқаронинг ўз номидан, ўзининг таваккалчилиги билан ҳамда ўзининг ёки юридик шахснинг (корхонанинг) мулкий жавобгарлиги асосида амалга оширилади. Шундай қилиб, тадбиркор тўла ёки қисман моддий маблағга ёки молиявий ресурсларга эга бўлган ғайратли инсон бўлиб, у ушбу ресурсларни ўз ишини (бизнесини) ташкил қилиш учун ишга солади. Унинг томонидан бунёд этилган фирма (ташкilot, ширкат, корхона) мамлакатдаги тараққий этаётган кичик бизнеснинг бир қисмига айланади. Дунё амалиётида ҳозирги кунгача катта ва кичик корхонанинг ажратиб берувчи ягона мезон ўрнатилмаган, улар бир-биридан ажратувчи алоҳида белгиларини аниқлаш корхоналарнинг муҳим соҳалари бўйича умумий белгилари каталогини бунёд этиш орқали амалга оширилмоқда. Жамоавий, ширкат, оилавий, хусусий корхоналар, фирма ва бошқа юридик мақомга эга бўлган корхоналар катта ёки кичик корхоналар бўлиши мумкин. Тадбиркорлик бозор иқтисодиётига хос иқтисодий фаолиятдир. Бошқача қилиб айтганда, у муайян ижтимоий-иқтисодий натижага эришиш

мақсадида товарлар ва хизматларни ишлаб чиқариш ва айирбошлашни ташкил этиш бўйича мулкдорлар ёки уларнинг вакиллари оғли ва мақсадли иқтисодий фаолиятдир. Ўзбекистон Республикасининг "Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятини кафолатлаш тўғрисида"ги Қонунида тадбиркорликка қуйидагича таъриф берилган: "Тадбиркорлик - мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулкий жавобгарлик асосида амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишидир".

Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш сиёсати – тадбиркорликни қўллаб-қувватлашнинг назарий асослари концепцияси, дастурлари, амалга ошириш механизми, йўллари, йўналишлари, воситалари, усуллари, чора-тадбирлари мажмуи. Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш тизими тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш сиёсати, дастурлари, механизми ва уларни амалга оширишни ташкил этишни таъминлашга масъул давлат органлари ва нодавлат ташкилотлари мажмуи ҳисобланади.

Тадбиркорликнинг моҳияти қуйидагилар орқали ойдинлашади:

□ тадбиркорликнинг субъекти ким бўлиши мумкин? Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси ва «Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисида» ги Қонунга мувофиқ, балоғат ёшига етган ҳар бир фуқаро ўз мулки асосида ёки мулк эгасининг ваколати асосида ўз ихтиёри билан Қонунга зид бўлмаган фаолият тури билан шуғулланиши мумкин;

□ юқоридаги таърифда тадбиркорликнинг яна бир томони, мазмуни ифода этилган бўлиб, у мазмунан бой, хилма-хил кўринишга эга. Тадбиркорлик фаолиятини танлаш, уни ташкил этиш ва ривожлантириш моҳиятан давлат, жамият аҳамиятига молик иш бўлмасдан, балки эркин танланадиган фаолиятдир.

Тадбиркорлик фаолиятининг уч тури ва унга мос равишда тадбиркорларнинг 3 гуруҳини кўрсатишиш мумкин:

1. Янги маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат лойиҳасини ташкил этиш. Тадбиркорликнинг бу тури билан интеллектуал мулк эгалари - инновация тадбиркорлари шуғулланади.

2. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар, товарни сотиш, қайта сотиш ва тижорат ишларини ташкил этиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар.

3. Мақсад жиҳатидан тадбиркорликнинг қуйидаги икки турини ажратиш мумкин:

а) фойда олишни, иқтисодий самарага эришишни мақсад қилганлар;
б) ижтимоий самарага (масалан, табиат муҳофазаси, ёш авлод тарбияси, соғлиқни сақлаш) эришишни мақсад қилганлар.

Тадбиркорларга хос хусусиятлар қуйидагилардан иборат:

- Шуғулланаётган соҳа бўйича илм, билимга эгалик.
- Таваккалчиликка асосланган қарорлар қабул қилиш бўйича ташаббускорлик қобилияти.

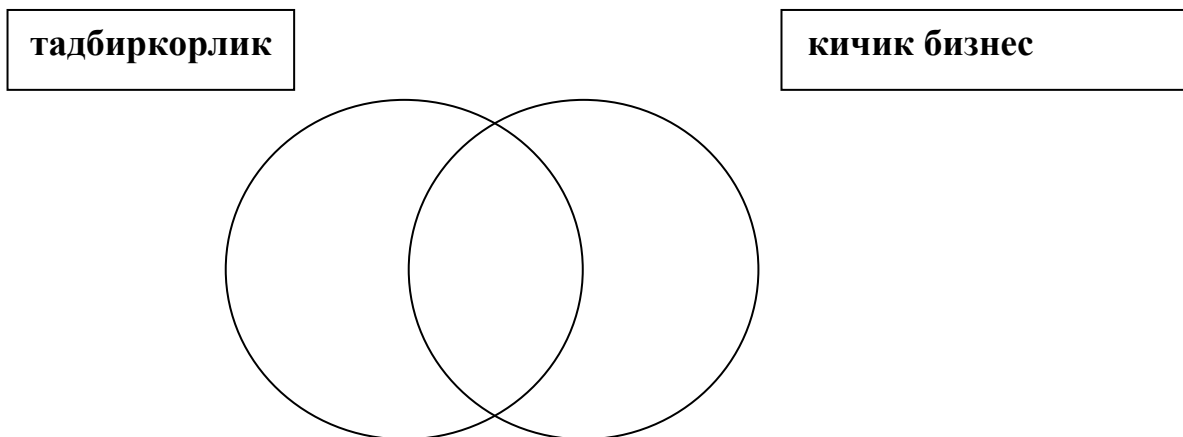
- Иқтисодий жараёнлар ҳақида чуқур фикрлай олиш.
- Қонунларга итоаткорлик.
- Инновацион фаоллик.
- Мақсад сари интилувчанлик.
- Ташкилотчилик.
- Тежамкорлик.
- Ўз сўзининг устидан чиқиш.
- Руҳий поклик ва ҳалоллик.

Бозор иқтисодиётининг муҳим принципи иқтисодий танлов бўлиб, бунга кўра, энг тадбиркор, энг ишбилармон, энг яхши ишлаб чиқарувчи, энг яхши хизмат кўрсатувчи рақобатда ютиб чиқади. Иқтисодий танловнинг ўзи бўлишини белгилайди. Тоталитар иқтисодий тизимда танлов бўлмаганидан даромадлар бир текисда тақсимланиб, кишиларни иқтисодий жиҳатдан тенглаштиришга интилиш етакчи ўринда туради, бой бўлиш таққиланади, даромадлар маълум миқдор билан чекланади. Натижада, яширин иқтисодиёт вужудга келди.

1.Тадбиркорлик фаолияти

Мавзунинг асосий масалалари:*Тадбиркорлик тушунчаси ва моҳияти. Тадбиркорлик иқтисодий ривожланиш ва ишлаб чиқаришнинг омили сифатида. Тадбиркорликни ривожлантиришнинг назарий ва амалий аҳамияти. Бизнес. Бизнес ва тадбиркорлик Бозор иқтисодиёти даврида тадбиркорликнинг иқтисодий ва ташкилий асослари. Тадбиркорлик иқтисодий жараён сифатида.*

😊 1.ВЕНН усулидан фойдаланиб тадбиркорлик ва кичик бизнес тушунчаларининг моҳиятини очиб беринг.



Диққат топширик:Юқорида кўрсатилган тушунчаларни доира ичига жойлаштиринг ва уларнинг кесишмаларига изох беринг.

😊2.Ушбу мавзу буйича ақлий хужумни ўтказиш қоидалари, фойдаланиш усуллари қуйидагилардан иборат:

Талабаларга “Тадбиркорлик, бизнес, бизнес гоя, Бизнес. Бизнес ва тадбиркорлик, Бозор иқтисодиёти даврида тадбиркорликнинг иқтисодий ва ташкилий асослари. Тадбиркорлик иқтисодий жараён сифатида» мавзусидаги саволларни ташланг:

- Ўйлаш жараёнида ҳеч қандай баҳолашларга йўл қўйманг. Агар ўйлаш жараёнида гояларни баҳолайдиган бўлсангиз, қатнашчилар эътиборларини ўз фикр ва гояларини ҳимоя қилишга қаратиб, уларнинг янгилари ва яхшилари устида бош қотирмай қўядилар. Баҳолаш қолидадан истисно қилиниши керак.

1. Ҳаммани ўта хилма-хил қутилмаган гоялар доирасида ўйлашга ундаш керак. Ҳақиқатдан ҳам ақлий ҳужумда қутилмаган гоялар юзага келмас экан, айрим қатнашчилар ўз шахсий фикрларини қайта кўриб чиқишлари аниқ бўлиб қолади.

2. Гоялар миқдори рағбатлантирилади. Миқдор деярли доимо ўсиб, сифатга айланади. Тезкор изчилликда катта миқдорда гоялар пайдо бўлганда, одатда баҳолаш истисно қилинади.

3. Ҳар бир киши ўзгалар гоясига асосланиши ва уларни ўзгартириши мумкин. Олдин таклиф этилган гояларни бириктириш ёки ўзгартиришга кўпинча сабаб бўлганлардан кўра яхшироқ гояларни келтириб чиқаради.

Самарали «Ақлий ҳужум» методидан фойдаланиш қуйидагиларни тақозо этади:

- қатнашчилар бемалол ўтирадиган қилиб жойлаштирилади;
- гояларни ёзиш учун доска ёки варақлар тайёрлаб қўйилади;
- муаммо аниқланади;
- иш қолидалари белгиланади;
- гоялар ҳеч қанақасига баҳоланмайди;
- фикрларга тўлиқ эркинлик берилади;
- миқдорга интилиш;
- ўқиш, қайта ўзгартириш ва бошқалар;
- гоялар ҳақида сўраш ва айтилиши билан ёзиб олиш;
- қозғоз варақлари тўлганда, уларни деворларга осиб қўйиш;
- ўзидан қўшиб янги гояларни рағбатлантириш;
- ишни давом эттириш ва ўзгалар гоясига аралашмаслик.

«Ақлий ҳужум» методининг моҳияти ҳам ўзига хос хусусиятга эга.

Бунда мақсад берилган қисқа вақт ичида маълум муаммонинг ечимини топишга қаратилгандир. Бу психотехник ўйин маишулот жараёнида ижодий ва ноандоза фикрлашни уйғотади. Битта ёки бир неча гуруҳ ташикл этилади ва улар олдига муаммо қўйилади. Талабалар ўз олдига қўйилган муаммони ечиш учун турли гояларни илгари суради. Ечим вариантлари қанча кўп бўлса, танлаш жараёни шунчалик осон бўлади. Ҳар бир илгари сурилган гояни атрофлича кўриб, кенгайтирилади ва улар орасидан энг тўғри гояни муаммонинг ечими сифатида қабул қилинади. Муаммони ечиш вақти олдиндан белгилаб олинади ва унга қатъий амал

қилинади. «Ақлий ҳужум» ўйини қийин вазиятлардан қутулиш чорасини тез топишга, муаммони кўра билиш чегараларини кенгайтиришга, фикрлаш бир хиллигини йўқотишга ва кенг доирада тафаккур юритишга имкон беради. Бундан ташқари жамоадаги муносабатлар ўзгаради, курашиш кайфиятидан ижодий ҳамкорлик кайфиятига ўтилади ва гуруҳ янада жипслашади.

1-Семинар: Тадбиркорлик фаолияти.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Тадбиркорлик фаолияти” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Тадбиркорлик тушунчаси ва моҳияти.
2. Тадбиркорлик иқтисодий ривожланиш ва ишлаб чиқаришнинг омили сифатида.
3. Тадбиркорликни ривожлантиришнинг назарий ва амалий аҳамияти.

Таянч сўзлар: тадбиркорлик, бизнес, фойда, даромад, ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш.

1-топшириқ: Саволлар:

1. Тадбиркорлик фаолияти нималарга асосланади?
2. Тадбиркорлик билан кимлар шуғулланиши мумкин?
3. Тадбиркорлик фаолиятининг субъектлари кимлар?
4. Тадбиркорнинг шериклари тадбиркорлик фаолиятининг субъектлари қаторига кирадими?
5. Тадбиркорлик фаолиятининг объектлари.
6. Тадбиркорлик фаоллигининг даромади нимадан иборат?
7. Тадбиркорлик фаоллигининг фойдаси нима?
8. Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари.
9. Тадбиркорлик функциялари?
10. Тадбиркорлик фаолиятини йўлга қўйиш.

2-топшириқ:

Жавоблар ҳақиқат ёки ёлғон тариқасида келтирилади. Тўғри танловни амалга оширинг:

1. Тадбиркорлик мухитини баҳолашда ишлаб чиқариш, иқтисодий ва глобал мухит ахборотлари инобатга олинади.
2. Бизнес нотижорат бизнес турига кириши учун ишлаб чиқариш даражаси паст бўлиши керак.
3. Мол етказиб берувчилар фирма фаолиятидаги ташкиллаштириш ва бошқариш бўйича барча рискларни ўз зиммаларига оладилар.
4. Фирмани бошқаришдан мақсад фирма қийматини максималлаштиришга қаратилган ва фирма эгалари манфаатидадир.

5.Фирма ўз мижозлари хошиш истакларини улар истаган нархдаги товар ва хизматларни етказиб бериш орқали қондириши керак.

6.Фирмалар одатда ўз қарзларини захирадаги маблағлардан тўлайдилар.

7.Фирманинг фойдаси унинг умумий даромадидан харажатларини айирмасига тенг

8. Фирмалар ахборот технологияларини аввалам бор ўз бизнесини молиялаш учун қўллайдилар.

9.Менежерлар ҳисоб китобни (бухгалтерияни) бизнес мониторинги ва самарадорлигини баҳолаш учун қўллайдилар.

10.Капитал таркибига ускуналар ва воситалар киради.

Жавоблар:

1.тўғри

2.нотўғри

3.нотўғри

4.тўғри

5.тўғри

6.нотўғри

7.нотўғри

8.нотўғри

9.тўғри

10.тўғри

3-топшириқ: Кейс-стади.

Самарали тадбиркорлик учун тўғри қарор қабул қилиш ечимлари.

Емма Мюррей кичик бизнес яратди ва номини 4-Еес ДВД ижара деб номлади. Бунинг сабаби у истеъмомчилар орзусидаги махсулотни етказиб бера олишини тушуниб етди. Бизнес бошлаш учун у оз миқдорда синглизидан қарз олди, шу билан бирга ота онаси ҳам инвеститсия киритишди ва улар ҳам эгалик ҳуқуқига эга бўлишди. Самарали бизнесни юритиш учун эммада истеъмомчилар орзусидаги махсулотларни таклиф этишига зарурият бор эди. Махсулот ҳам арзон ҳам сифатли бўлиши ва шу билан бирга фойда ҳам кўриши керак эди. У ДВД ларни кенг ассортиментда таклиф этади ва бошқа ижарачиларга нисбатан паст нархда. Уни дўкони жойлашган жой ҳам бошқа дўконлар жойлашган жойларга нисбатан арзонроқ бинода жойлашади ва ижара ҳақи камроқ тўланади. Рақобатчиларнинг дўконлари эса эксклюзив дўконлар бўлиб, ижара ҳақи баландлиги ҳисобига таклиф этилаётган хизмат ва махсулоти нисбатан баланд.

1.Маҳсулот қандай қилиб самарага эришади? Эмма томонидан ДВД ижараси бошқа рақобатчиларга нисбатан янги бизнесни самарали амалга ошириш бўйича қабул қилинган қарорни тушунтиринг.

2.Нарх орқали қандай қилиб самарага эришилади? Нархни пасайтириш бўйича эмма қандай қарор қабул қилди ва бу эммани бизнеси самарасига қандай таъсир кўрсатади?

3. Ташкиллаштириш орқали қандай самарага эришиш мумкин? Эмма таклиф этган бизнес шаклида кўп ишчи ёллашда қандай риск пайдо бўлади?

4-топшириқ: Масала.

“Чарос” корхонаси 1944 йилда ташкил топган бўлиб, чарм ва тикув маҳсулотларини ишлаб чиқаришга мўлжалланган.

Жами мулк қиймати: 147,4млн. сум.

Низом жамғармаси: 50,5 млн.сум.

Асосий акциядорлари:

- Меҳнат жамоаси - 6 %;
- Эркин сотув - 80,0 %;
- Юридик шахслар -14,0 %;

Ишчиларсони: -205 нафар, шундан маъмурий ходимлар 10.

Жами ер майдони:-4,0 га, шундан и/ч– 3,0 га.

Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш:

Корхонада қўйидаги цехлар мавжуд:

- 4 та ишлаб чиқариш цехларининг 3 таси 25 фоиз қувватда ишлайди.
- 1 цехи – умуман ишлатилмаяпти.

<i>Маҳсулот турлари</i>	<i>Ўлчов бирлиги</i>	<i>Лойиҳа қуввати</i>	<i>2016 йилда ҳақиқатда ишлаб чиқарилган</i>			
			<i>бирлиги</i>	<i>%</i>	<i>шундан сотилгани</i>	<i>%</i>
Ўқувчилар сумкаси	дона	120000	19500	16,3	13500	69,2
Махсус кийим-кечак	дона	140000	2500	17,8	1700	68
Чарм қўлқоп	жуфт	250000	4200	16,8	2375	56,5

Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 2016 йилда 97,5 млн.сўм ташкил этган.

Корхонанинг 2016 йилда маҳсулот сотишдан тушган даромади 87 млн.сўмни ва соф фойда 5,2 млн.сўмни ташкил этади.

Корхонанинг жами мажбуриятлари 130,4 млн.сум,

Музлатилган қарз:

мавжуд эмас.

Жорий кредиторлик қарзлари – 130,4 млн.сўм., шу чумладан муддати ўтгани -108,3 млн.сўм.

- бюджетдан – 52,7 млн.сўм (пеня -5,3 млн.сўм)
- бюджетдан ташқари фондлардан - 38,3 млн.сўм;
- мол етказиб берувчилар – 21,1 млн.сўм;

Айланма активлар (маблағлар)- 103,5 млн. сўмни ташкил этади.

Шундан:

- ишлаб чиқариш захираси – 3,9млн.сўм;
- тайёр маҳсулот – 36,8млн.сум;
- дебитор қарзлар – 31,3 млн.сум,
- келажакдаги харажатлар – 31,4 млн.сум.

Молиявий ҳолати:*Корхона иқтисодий ночор ва рентабеллиги паст.*

Вазифа:

1. Корхонанинг молиявий-иқтисодий ҳолатини таҳлил қилинг ва бундай Ҳолатга тушиб қолиш сабабларини аниқланг.

2. Корхонани молиявий-иқтисодий ҳолатини тиклаш (соғломлаштириш) учун қандай чора-тадбирлар қўллаш мумкин?

3. Ушбу корхонани янги инвесторларга сотиш муаммосини ҳал этиш йўллари йўлаб кўринг.

4. Ушбу корхона учун инвесторларни топишда ҳокимиятнинг вазифаси нимадан иборат?

2-МАБРУЗА

МАВЗУ: Тадбиркорлик қобилияти

Режа:

1. Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш.
2. Тадбиркорлик қобилияти.
3. Тадбиркор ва бизнесмен.
4. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилишдги асосий воситалар.
5. Тадбиркорнинг ҳуқуқий маданияти.

Тадбиркорлик бозор иқтисодиетига хос иқтисодий фаолиятдир.

Бошқача айтганда, у муайян ижтимоий-иқтисодий натижага эришиш мақсадида товарлар ва хизматларни ишлаб чиқариш ва айирбошлашни ташкил этиш бўйича мулкдорларнинг ёки улар вакилларининг онгли ва мақсадли иқтисодий фаолиятidir. “Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятини кафолатлаш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси қонунида тадбиркорликка қуйидагича таъриф берилган: “Тадбиркорлик-мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулккий жавобгарлик асосида амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишдир”.

Бозор иқтисодиёти шароитида катта эътибор бериладиган омиллардан бири тадбиркорлик қобилиятидир.

Тадбиркор деб иқтисодий ресурслар, яъни ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучи ресурсларининг, табиий ресурсларнинг бир-бирига қўшилишини таъминлайдиган, ташкилотчи, янгиликка интилувчи, ташаббускор, иқтисодий ва бошқа хавфдан, жавобгарликдан қўрқмайдиган кишиларга айтилади. Бу хислатлар мажмуи эса тадбиркорлик қобилияти деб юритилади.

Тадбиркорликнинг моҳияти қуйидагилар орқали янада ойдинлашади:

Биринчидан, тадбиркорликнинг субъекти ким бўлиши мумкин. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси ва Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисидаги Қонунга мувофиқ балогат ешига етган ҳар бир фуқаро ўз мулки асосида еки мулк эгасининг ваколати асосида ўз ихтиёр этган Қонунга зид бўлмаган фаолият тури билан шугулланиши мумкин.

Иккинчидан, юқоридаги таърифда тадбиркорликнинг яна бир томони мазмуни ифода этилган бўлиб, у мазмунан бой, хилма хил қурилишига эга. Тадбиркорлик фаолиятини танлаш, уни ташкил этиш ва ривожлантириш моҳият жиҳатидан давлат, жамият аҳамиятига молик иш бўлмасдан, балки эркин танланадиган фаолиятдир.

Тадбиркорлик фаолиятининг уч тури ва унга мос равишда тадбиркорларнинг 3 гуруҳини алоҳида кўрсатиш мумкин:

1) янги товар ёки хизмат лойиҳасини ташкил этиш. Тадбиркорликнинг бу тури билан интеллектуал мулк эгалари инновация тадбиркорлари шугулланади.

2) ишлаб чиқаришни ташкил этиш билан шугулланувчи тадбиркорлар.

3) товарни сотиш, қайта сотиш ва тижорат ишларини ташкил этиш билан шугулланувчи тадбиркорлар.

Учинчидан, мақсад жиҳатидан тадбиркорликнинг икки турини:

а) фойда олишни, иқтисодий самарага эришишни мақсад қилган;

б) ижтимоий самарага (масалан, табиат муҳофазаси, ёш авлод тарбияси, соғлиқни сақлаш) эришишни мақсад қилган турларини ажратиш мумкин.

Тадбиркорларга хос хусусиятлар куйидагилардан иборат:

1. Шугулланаётган соҳа бўйича илм, билимга эгаллиги.
2. Таваккалчиликка асосланган қарорлар қабул қилиш бўйича ташаббускорлик қобилияти.
3. Иқтисодий жараёнларни чуқур фикрлай олиш.
4. Қонунларга итоаткорлиги.
5. Инновациячиликнинг фаоллиги.
6. Мақсад сари интилувчанлик.
7. Ташкилотчилик.
8. Тежамкор бўлиши.
9. Ўз сўзининг устидан чиқиш.
10. Рухий поклик ва ҳалоллиги.
11. Ўз жамоаси учун кўрашувчанлик.

Тадбиркорликни ривожлантириш учун қуйидаги шарт-шароитлар талаб этилади:

1. Мулк муносабатларининг уйғунлашуви. Бозор иқтисодиети шароитида мулк муносабатлар уч жихат билан белгиланади: -

■ эгалик қилиш, яъни мулк эгаси сифатида мулкка тўла ҳуқумронлик қилиш: сотиш, ижарага бериш, ҳадя этиш;

■ фойдаланиб туриш, яъни мулк эгасининг назорати асосида маълум шарт ва тўлов эвазига мулкдан вақтинча фойдаланиш;

■ оператив тезкор бошқаришни, янги мулк эгасининг назорати остида ресурсларни тақсимлаш ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш бўйича мулкни

бошқариш ҳуқуқини жорий этиш.

2. Тадбиркорларга ўз қобилиятини тўла намоянча этиш учун қуйидаги иқтисодий эркинликларнинг берилиши.

■ маҳсулот ассортименти турларини аҳоли ишлаб чиқариш усулини танлаш эркинлиги;

■ ҳамкорликларнинг мустақил танлаш;

■ маблағларни қонунга зид бўлмаган соҳаларга мустақил сарфлаш эркинлиги ва ҳ.к.;

3. Бозорнинг очиклиги, яъни товарлар, сармоялар, маълумотлар, иш қучи, ҳом ашё ҳаракати учун сунъий ҳолатларнинг йўқлиги.

4. Бозор инфратузилмасининг мавжудлиги.

Бунга қуйидагилар қиради:

■ тижорат банклари;

■ товар, фонд, меҳнат, валюта биржалари;

■ тижорат таваккалчилиги ва мулк суғуртаси;

■ маълумот ва реклама манбалари, оммавий ахборот воситалари, алоқа воситалари;

■ эксперт бюрolari, сертификат марказлари, божхоналар, солиқ назорати ташкилотлари, арбитражлар ва ҳ.к.

5. Тадбиркорлик учун ҳукуқий кафолатнинг мавжудлиги, яъни тадбиркорликни химояловчи Қонунчиликнинг мавжудлиги.

6. Янги корхоналарга кадрлар тайёрлаш, кредит олиш, солиқ тўлаш, табиий бойликлардан фойдаланиш бўйича давлат томонидан берилган имтиёзлар ва х.к.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Хусусий тадбиркорлик, кичик бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги фармонида кўрсатилишича: хусусий тадбиркорлик, кичик ва урта бизнесни ривожлантириш асосида мулкдорлар синфини шакллантириш кичик ва хусусий тадбиркорлик фаолияти соҳасига кредит ресурсларини кенг жалб қилиш ва хорижий сармояларни бевосита олиб кириш учун макбул шароит яратиш мақсадида:

Кичик тадбиркорлик субъектлари қуйдагича белгиланган:

-мулк шаклидан катъий назар ишлаб чиқариш, илм-фан, илмий хизмат кўрсатиш, чакана савдо Қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида 100 нафардан, кичик тадбиркорлик корхоналари бўлиб ҳисобланади;

-мулк шаклидан катъий назар бошқа корхоналарнинг ишчи ва хизматчиларини сони 100 нафардан ошган тадбиркорлик корхоналари йирик корхоналар ҳисобланадилар.

Хозирда тадбиркорликни ривожлантириш, кичик ва хусусий тадбиркорлик соҳасига хорижий сармояларни олиб кириш учун микрофирмалар, кичик корхоналар ва корхоналар ташкил этилиб, макбул шароитлар яратилмоқда.

Биз авваламбор корхона фаолиятини бошлашдан олдин тадбиркорлик, бизнес тушунчаларини билишимиз лозим. Бозор иқтисодиёти субъектларининг хўжалик фаолиятида «тадбиркорлик» ва «бизнес» тушунчалари ўзаро яқин бўлиб, амалиётда улар бир-бирини алмаштиришлари мумкин. Рус адабий тили луғатида «бизнесмен» гўёки тадбиркор, ишчан деб билинса, «бизнес» эса - фаолият, фойда келтирувчи машғулот деб тушунилади. «Тадбиркор» ва «бизнесмен» каби тушунчалар билан ишлаб чиқариш, даллалчилик, савдо, молиявий ва инновация фаолиятлари билан шуғулланувчи ва маълум миқдорда даромад олиш ниятидаги инсон ифодаланади.

Ватанимиз ва хорижий давлат олимлари бозор иқтисоди жараёнини тадқиқ қилар экан, тадбиркорлик ва бизнесни иқтисодий фаолиятнинг бир тури деб қараб, бу тушунчалар хусусий шахслар, корхона, ташкилотлар томонидан даромад олиш мақсадида ўзининг ва шартномадаги шерикларининг манфаатларини кўзлаб, ишлаб чиқариш, товар сотиб олиш ва сотиш ёки бош-қа товарлар, хизматларга ёки пулга айирбошлаш каби эркин хўжалик юритиш фаолиятини билдиради, деб ҳисоблайдилар.

«Тадбиркор» ва «бизнесмен» каби тушунчалар уларнинг иқтисодий фаолият соҳалари кўрилатганда маънодош деб ҳисобланмайди. «Бизнес»

тушунчаси «тадбиркор»дан анча кам маънога эга деб қаралади. Ғарб давлатларининг бозор иқтисодиёти ҳақидаги адабиётларида, бизнес - жамиятнинг талаб ва хоҳишларини қондиришга қаратилган ишлаб чиқариш тизими, деб тушунтирилади.

Бизнес бозор иқтисодиётининг барча иштирокчилари орасидаги муносабатларни қамраб олади ва фақат ишбилармонларнинг эмас, балки истеъмолчиларнинг, ёлланган ишчиларнинг, давлат тизими хизматчиларининг ҳам хатти-ҳаракатларини ўз ичига олади. Бу ҳолатда, бизнес сўзининг синонимлари бўлиб, маълум маънода тижорат, савдо-сотиқ каби тушунчалар ҳисобланади. Умумий кўринишда бизнес - бу кишининг бозор муносабатлари тизимидаги ишчанлик фаоллигидир.

Тадбиркорлик фаолияти бизнеснинг бир шакли сифатида намоён бўлади ва унинг турли соҳаларида амалга оширилади. «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонунга асосан тадбиркорлик - фуқароларнинг фойда ёки шахсий даромад олишга йўналтирилган мустақил, ташаббускор фаолияти бўлиб, у фуқаронинг ўз номидан, ўзининг таваккалчилиги билан ҳамда ўзининг ёки юридик шахснинг (корхонанинг) мулкӣ жавобгарлиги асосида амалга оширилади. Шундай қилиб, тадбиркор тўла ёки қисман моддий маблағига ёки молиявий ресурсларга эга бўлган ғайратли инсон бўлиб, у ушбу ресурсларни ўз ишини (бизнесини) ташкил қилиш учун ишга солади. Унинг томонидан бунёд этилган фирма (ташкilot, ширкат, корхона) давлатимиздаги тараққий этаётган кичик бизнеснинг бир қисмига айланади.

Бозор муносабатлари тизимида кичик бизнес қуйидаги алоҳида хусусиятлари: ишлаб чиқариш ҳажми, ишловчиларнинг сони ва қайси саноат тармоғига тегишлилиги билан тавсифланадиган тадбиркорлик шакли сифатида намоён бўлади. Кичик бизнесга ўзининг мустақил мулки ва хўжалик мустақиллигига эга бўлган ва ўзининг фаолияти соҳасида юқори (доминант) ҳисобланмаган фирмалар киради.

Хорижий тадқиқотчиларнинг кўпчилиги, кичик бизнеснинг ўзида 500 киши банд бўлган ва савдо-сотиқ ҳажми 20 млн. доллардан ошмаган фирмаларни киритадилар. Аммо, бу кўрсаткичлар, маълум даражада шартлидир. Махсус кўрсаткичлар сифатида, яна қўшимча қиймат солиғи ва корхонадаги асосий воситалар қиймати қўлланади.

Ўзининг «кичик бизнес» деган номига қарамасдан ушбу ишлаб чиқариш ва тижорат фаолияти тури барча тараққий топаётган давлат иқтисодида муҳим аҳамиятга эга. Унинг қуйидаги афзалликлари:

- маҳаллий ресурсларда ишлаб турган ёки маҳаллий бозорни таъминлаб турувчи кичик корхоналар ҳеч бўлмаганда транспорт харажатларининг иқтисод қилиниши эвазига кам харажатлидирлар. Уларнинг иқтисодий устунлиги маҳаллий шароитларини яхши билганлари сабабли, ишлаб чиқаришни унча кўп бўлмаган капитал ва меҳнат харажатлари билан амал-га оширишидадир;

- кичик корхоналардаги меҳнат, одатда, моддий тавсифга эга, ва у, амалиётда концелярия меҳнатига нисбатан фойдалидир;

- ишловчиларнинг камсонлиги, уларнинг ҳар бири қобилиятининг енгилроқ юзага чиқишига ёрдам беради;

- мослашувчанлик, яъни ишлаб чиқиладиган маҳсулот ассортименти ва турини ўзгартириши кичик корхоналарда унчалик катта қийинчиликлар туғдирмайди.

Шунинг учун бозор иқтисодига асосланган давлатларда кичик бизнес ўз мавқеини тинимсиз кучайтириб ва мустаҳкамлаб бормоқда.

Ҳар бир ишни бошлашдан олдин тадбиркор ишлаётган иқтисодий шароитни, маълум бир маҳсулотга бўлган эҳтиёжни ёки қулайроқ имкониятлардан фойдаланишни таҳлил қилиши керак. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларнинг мутахассислари SWOT - таҳлилдан фойдаланишни таклиф этадилар. SWOT қис-қартма сўз бўлиб, инглиз тилидаги «қувват», «кучсизлик», «имкониятлар», «таҳлил» каби сўзларнинг бош ҳарфларидан ташкил топган. Демак, тадбиркорлар ёки фирманинг менежери ўзининг иш фаолиятини қуйидаги омилларни инобатга олиб белгилайди:

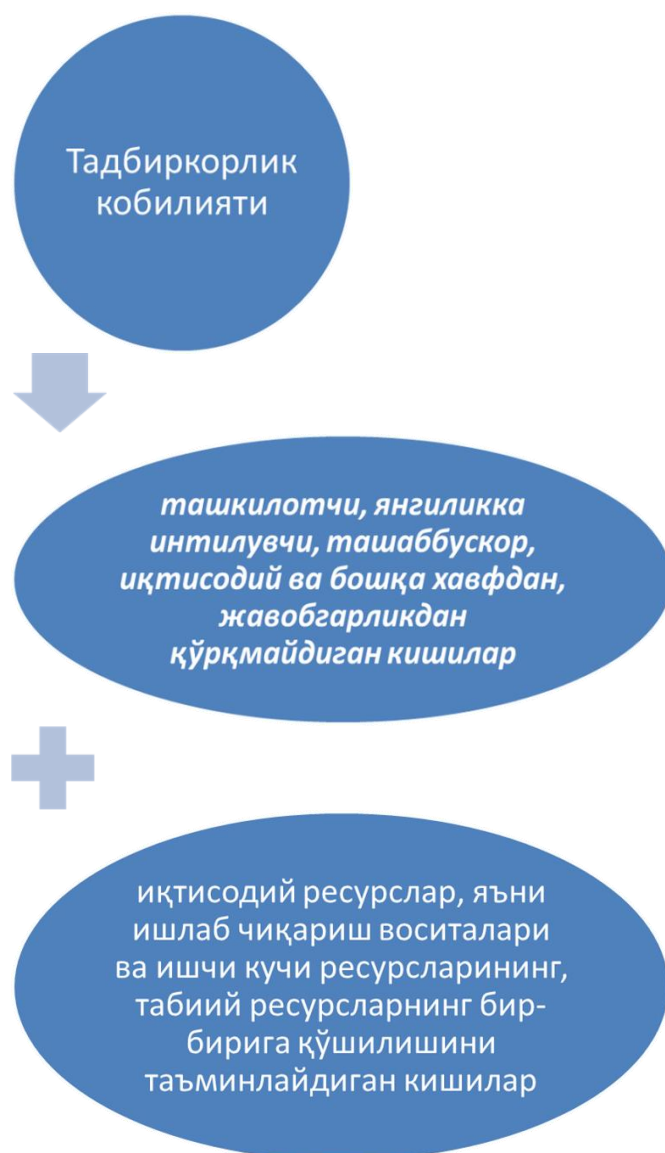
- корхонанинг ташқи муҳитга нисбатан қуввати вақамчилиги;
- ташқи муҳитдан келиб чиқадиган имкониятлар ва таҳлиллар.

Ҳолат таҳлили ҳозирги вақтдаги ишнинг аҳволи ва бизнес ривожланишининг йўналишларини келажакдаги истиқболни баҳолашга имкон беради. Бу эса кор-хона қувватини ошириш ва нуқсонларни бартараф этишга мўлжалланган (имкониятлардан фойдаланиш ва туғиладиган таҳлилни бартараф этиш учун) бизнес-режаларини тўзиш ва уларни амалга ошириш йўли билан қилинади. Бунда бозор конъюнктурасини ўрга-нишга алоҳида эътибор берилади. Янги маҳсулотга бўлган эҳтиёжни тажриба учун маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш билан белгилаш лозим. Бу эса ўз навбатида нафақат бозор келажagini белгилайди, балки хўжалик фаолиятининг андозасини яхшилаш, меҳнат харажатларини аниқроқ ҳисоблаш ва маҳсулот ишлаб чиқаришга кетган материаллар харажатини ҳисоблаш ва энг муқими ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг сотиб олинishiга ишонч ҳосил қилинишига ёрдам беради. Тадбиркорликнинг ташқи муҳит билан алоқаси ўзгаришларга бойлигини таъкидлаб ўтиш лозим. Шунинг учун тадбиркорлик фаолиятидаги имкониятларнинг ўзаро алоқаси муваффақиятли ва муваффақиятсиз шартномалар, ишлаётганлар сони, янги маҳсулот ишлаб чи-қариш ва инвестицияларга боғлиқ ҳолда ўзгаради. Тадбиркорлик тизимига таъсир натижасида ташқи муҳит ҳам ўзгаради. Масалан, бир қатор фирмалар фаолиятини тўхтатиш ҳақидаги қарор шу туман ҳудудидаги ишсизликни кўпайтиради, маҳсулот ва хизматга бўлган талабни пасайишига олиб келади. Накд пул келиши-даги вақтинчалик муаммоларни ҳал қилиш учун қарз мажбурияти битимини тўхтатиш

молиявий шубҳа туғ-дириши мумкин, бу эса кредит олишда қўшимча қийинчиликларга олиб келади.

Тадбиркор, фирма менежерининг вазифаси шундан иборатки, корхонанинг ташқи муҳит билан мослашувига, фойдаланиладиган ишлаб чиқариш омилини (ер, меҳнат ва бошқа маблағ), улар ишлаб чиқарадиган маҳсулотга, кўрсатадиган хизматга айлантириш.

Кичик бизнесда келажаги порлоқ йўналишларда ўз фаолиятини жамловчи, қисқа муддатларда янгилик киритувчи, лойиҳа ва режаларни амалга оширишда турли ташкилий масалаларни удабуронлик билан ҳал қилувчи, жамоада ижодий микроикдимни вужудга келтирувчи тадбиркорлар муваффақият қозонадилар.



тежамкор	ташаббускор	лидер
билимли	Тадбиркорлик қобилияти	мақсадли
халол	маданиятли	таваккалчи

Сарф харажатларни яхши билади		Янги гоёларга интилади		Ходимларни бошқара олади
тежамкор		ташаббускор		лидер
	тежамкор	ташаббускор	лидер	
билимли	билимли	Тадбиркорлик қобилияти	мақсадли	мақсадли
Ўз карашлари бор	халоллик	маданиятли	таваккалчи	Ўзокни кузлайди
халоллик		маданиятли		Рискдан куркмайди
		Конунга амал килади		таваккалчи

II. Тадбиркорлик қобилияти

Мавзунинг асосий масалалари: Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш. Тадбиркорлик қобиляти. Тадбиркор ва бизнесмен. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилишдаги асосий воситалар. Тадбиркорнинг ҳуқуқий маданияти.

Ушбу мавзунинг асосий масалаларини кластер орқали тушунтиринг.
«Тармоқлар» (Кластер) методи

Бу усулнинг маъноси – фикрларнинг тармоқланиши. «Кластер» технологияси – педагогик стратегия бўлиб, у талабаларни бирон бир мавзунинг чуқур ўрганишларига ёрдам беради. Талабаларни мавзуга тааллуқли тушунча ёки аниқ фикрни эркин ва очиқ равишда кетма-кетлик билан узвий боғланган ҳолда тармоқлашларига ўргатади. Бу усул бирон мавзунинг чуқур ўрганишдан аввал талабаларнинг фикрлаш фаолиятини жадаллаштириш ҳамда кенгайтириш учун хизмат қилади. Шунингдек, ўтилган мавзунинг мустақамлаш, умумлаштириш ҳамда талабаларни шу мавзу бўйича тасаввурларини чизма шаклида ифодалашга ундайди.

Диққат топшириқ: Тадбиркорлик қобилятини белгиловчи омиллардан кластерни тўлдиринг.

2-Семинар: Тадбиркорлик ташкилотларини белгиловчи омиллар. Семинар машғулотининг асосий мақсади “Тадбиркорлик ташкилотларини белгиловчи омиллар” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Тадбиркорлик ташкилотлари.
2. Тадбиркорлик ташкилотларга таъсир қилувчи омиллар. Ташқи ва ички омиллар.
3. Ташкилот турлари.

Таянч сўзлар: ташкилот, корхона, тадбиркорлик шакллари, ЯТТ, хусусий фирмалар, компаниялар, акционерлик жамиятлари.

1-топшириқ: Саволлар:

1. Тадбиркорлик муҳити нима?
2. Тадбиркорликнинг шакллари.
3. Йирик фирма кичик мустақил корхона билан шартнома тузиб фирма номидан маҳсулот ишлаб чиқаришга рухсат бериш нима деб номланади?
4. Тадбиркорнинг давлат органи билан хўжалик объектларини ижарага олиб ишлаш шакли қандай аталади?
5. Ташкилотнинг ички ва ташқи муҳити нима?
6. Хусусий тадбиркорликни ким амалга оширади?
7. Тадбиркорлик ғояси нима?

8. Тижорат банкларининг вазифалари?
9. Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги бўйича мулкнинг нечта шакли мавжуд?
10. Ўртоқчилик шаклидаги корхоналарнинг аъзолари кимлар бўлиши мумкин?

2-топшириқ:

Жавоблар тўғри ёки ёлғон тариқасида келтирилади. Тўғри танловни амалга оширинг:

1. АҚШнинг янги бизнесни ривожланиши паст бўлган мамлакатларда қуришининг асосий сабаби технологик устунликларга эга эканлигидадир.
2. Фирмаларни бир маромда даромад олиш йўлларида бири бу бир мамлакатда махсус битта махсулотни ишлаб чиқариш ва сотишга қаратилган сиёсати орқали эришилади.
3. Ерга ва меҳнатга ҳақ тўлаш турли мамлакатларда турличадир.
4. Хизмат кўрсатувчи АҚШ фирмалари товар ишлаб чиқарувчи фирмаларга нисбатан рақобатда устунликларга эга.
5. Хорижий мамлакатларда фаолият юритувчи фирмалар иқтисодий самараси ўша мамлакат иқтисодий ўсиш даражасига боғлиқ бўлади.
6. Агар фирмалар мамлакат иқтисодий ўсишини ҳаддан зиёд юқори баҳолаб юборса, ўша мамлакатдаги махсулотга бўлган талабни ҳам ҳаддан зиёд юқори баҳолаган бўладилар.

Жавоблар:

- 1.тўғри
- 2.нотўғри
- 3.тўғри
- 4.нотўғри
- 5.тўғри
- 6.тўғри

3-топшириқ: Кейс-стади.

Тадбиркорлик ташкилотларини бошқариш.

Викториякомпанияси АҚШда компьютер ўйинларини ишлаб чиқариш ва сотиш билан шуғулланади. Асосий йўналишларидан бири юқори нархда компьютер ўйинлари учун зарур бўлган компьютер чипларини ишлаб чиқариш. Ушбу компанияга чипларни Хитойдан етказиб беришади.Шу ҳисобидан бошқа ишлаб чиқарувчиларга нисбатан буларнинг махсулоти 30 фоизга арзонроққа айланади. Нисбатан арзонроқ ишлаб чиқаргани сабабли бу компания ўйинларига талаб каттароқ ва даромад ўсиши кутилмоқда.

1. Нима учун Хитойда ишлаб чиқариш АҚШда ишлаб

чиқаришга нисбатан арзонроқ бўлади деб ўйлайсиз?

2. Агар Виктория компанияси хорижий ишлаб чиқарувчиларга чипларни ишлаб чиқаришни топшириб қўйса ишлаб чиқариш билан банд бўлган ходимлар фаолияти нима бўлади?

3. Виктория компанияси чиплар импортини амалга ошираётган бир пайтда АҚШ ҳукумати импорт учун тариф белгилаб қўйса компанияга қандай таъсир қилади?

4-топшириқ: Масала.

“Текстиль”корханаси – 2003 йилда ишга тушган. Трикотаж маҳсулотларини ишлаб чиқаришга ихтисослашган. 2002 йил 15 январда давлат регистрациясидан ўтган ва 2005 йил 7 октябрда Адлия вазирлигидан қайта регистрациядан ўтган.

12 январь 2007 йилда Тошкент вилояти хўжалик суди “Текистиль”ОАЖ ҚК нисбатан ташқи бошқарув процедураси киритишни маъқул деб топди. Ташқи бошқарувчи этиб Илхом Имомназаров тайинланди.

“Банкротлик тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Қонун нормалари талабларига мувофиқ кредиторларнинг умумий мажлиси ўтказилиб унда корхонани банкротлик Ҳолатидан чиқариш учун ташқи бошқарув режаси ишлаб чиқилган ва тасдиқланган.

Жами мулк қиймати: 35886043,9 млн.сўм.

Низом жамғармаси: 1221406 АҚШ доллари.

Фаолият тури: текстиль маҳсулотлар ишлаб чиқариш.

Акциядорлари:

- “Demir Metal Gida” (Туркия) – 80,87%

- ИП Demir – 12,11%

- Режеп Ширин - 1,6%

- Йўл қурилиш машиналарини таъмирлаш –5,41%

Ишловчилар сони: - 445 нафар жумладан маъмурий ходимлар – 41 нафар;

Жами ер майдони: - 5,8 га, шундан и/ч – 3,9 га.

Корхонада қуйидаги ишлаб чиқариш цехлари мавжуд:

- тўқув цехи; бўйёқ цехи; тикув цехи; бичув цехи; қадоқлаш цехи.

Кредиторлик қарзлари 5129,7 млн сўм шу жумладан	Айланма маблағлар 1046,1 млн. сўм шу жумладан
бюджетдан 10,0 млн сўм	ишлаб чиқариш захиралари 451,6 млн сўм
нобюджет фондлардан 0.0	тугалланмаган ишлаб чиқ-ш 296,6 млн сўм
иш хақидан 70,6 млн сўм	тайёр маҳсулотлар 237,6 млн сўм

таъминотчилардан 745,9 млн сўм	дебитор қарзлар 2959,8 млн сўм
қисқа муддатли банк кредитлари 324,7 млн сўм	пул воситалари 60,3 млн сўм

Молиявий ҳолати (01.01.2009):

- ишлаб чиқариш хажми – 2393,5 млн сўм;
- юкланган (отгруженный) маҳсулотлар хажми – 2078,7 млн сўм (ҚҚС ташқари);
- соф тушум – 343,4 млн.сўм.

Банк кредитлари:

- “Равнақ” банк – 190 минг АҚШ доллари (242658,5 минг сўм);
- “ЎзР ташқи иқтисодий миллий” банк – 2269,2 минг АҚШ доллари (189150,9 минг сўм).

Ташқи бошқарув режасига биноан корхонани банкротлик Ҳолатидан олиб чиқиш учун биринчи йили 7,9 млрд сўмлик маҳсулот ишлаб чиқариш режалаштирилган бўлиб, 2,2 млрд сўм фойда олинди кўзда тутилган эди. Бироқ ташқи бошқарувнинг 1-йилида ҳақиқатда 2,4 млрд сўмлик маҳсулот ишлаб чиқилган ва сотилган ва 0,8 млрд сўм фойда олинган.

Ташқи бошқарув даврида кредит бўйича банкларга қуйидаги маблағлар тўланган:

- Ислон тараққиёт банки – 60 минг АҚШ доллари;
- Равнақ банки - 10 минг АҚШ доллари;
- “ЎзР ташқи иқтисодий миллий” банк – 600 млн сўм.

Ҳозирги вақтда – айланма маблағлар етарли миқдорда бўлмаганлиги ва йиғирув цехи ишга ўз вақтида туширилмаган сабабли молиявий мажбуриятларни ўз вақтида бажара олмаган.

Вазифа:

1. Ташқи бошқарув режаси бўйича молиявий мажбуриятларни бажара олмаганлик сабабларини (омиллар) аниқланг.

2. Корхонанинг молиявий – иқтисодий ҳолатини (соғломлаштириш) тиклаш учун ўз таклифларингизни ишлаб чиқинг.

3-МАЪРУЗА

МАНЗУ: Венчур капитал имкониятлари

Режа:

1. Венчур нима.
2. Капитал.
3. Венчур капитал.
4. Тадбиркорлик фаолиятида венчур.
5. IT тадбиркорлик корхоналарида венчурнинг аҳамияти.
6. Бозор иқтисодиётида венчур корхоналар.

Венчур инглизча "venturi" сўзидан олинган булиб. "таваккал иш" деган маънони билдиради. Одатда, бизнесда "таваккал иш" инновациялар, яъни янги технологиялар, товарлар ёки хизматларни ишлаб чиқаришдан иборатдир.

Венчур тадбиркор бу – юкори рискка тайёр булган киши ҳисобланади.

Венчур ва инновация тузилмалари:

— венчур ва инновация тузилмалари лойиҳавий (дастурий-мақсадли) ташкилий тузилмаларнинг замонавий кўриниши ҳисобланади. Бу икки ном муайян даражада синоним ҳисобланади.

— Бозор иқтисодиёти ривожланган барча мамлакатларда кичик бизнесда ана шундай тузилмалар ташкил этилади. Тадқиқотларнинг кўрсатишича, бу бозорнинг тез ўзгараётган шароитларига тез муносабат билдиришнинг энг истиқболли йўлидир.

Инвестиция - бу молиявий ресурсларни турли фаолият, асосан ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун узоқ муддатли капитал киритиш шаклида бевосита корхонани қўшимча фойда олиш ёки корхона, компания ишига таъсир кўрсатиш ниятида қимматбаҳо қоғозларни сотиб олишда ишлатилади. Инвестициялар молиявий (қимматбаҳо қоғозлар билан боғлиқ операциялар), ҳақиқий (маблағларни узоқ муддатга моддий ишлаб чиқаришга киритиш), ақлий (интеллектуал), (ноу-хоу, илмий ишлар) бўлишлари мумкин. Бундан ташқари инвестициялар таваккаллик (венчурли), тўғри, портфелли, аннуитет турларига бўлинади ва шу жиҳатдан фарқланади.

Венчурли капитал - бу таваккалчилик капитал киритишни белгилаш учун ишлатилади, у ўзини янги акциялар чиқарувчи инвестиция шаклида кўрсатади. Булар янги акциялар чиқарувчи инвестиция шаклида ўзини кўрсатади. Бу ерда диверсификация кенг меъёрада ишлатилади.

ЭИЗ (Эркин иқтисодий зона) ларнинг куйидаги турларини фарк қилишади:

— ташки-савдоли эркин бож зоналари, портлари ва экспорт ишлаб чиқариш зоналари;

— функционал ёки соҳавий технологик парклар ва технополислар, туристик, сугуртавий, банк зоналари ва бошқалар;

— комплекс ишлаб чиқариш зоналари.

Эркин иқтисодий зоналар. ЭИЗда чет эл капиталини жалб қилишнинг асосий тадбирлари уртасида: чет элдан олиб келинадиган маҳсулотнинг божхона солигидан озод қилиш, солиқни пасайтириш (бекор қилиш), ҳудудлар ва инфраструктура объектларини ижарага олишда имтиёз бериш, асосий фондлар амортизациясининг жадал муддатларини белгилаш, ресурслар учун туловларни пасайтириш, кредитлаш ва сугурталашнинг

янада манфаатдор шартларини такдим этишларни ажратиб курсатиш мумкин.

Эрин иктисодий зонларнинг турлари. Бундай зоналарнинг турлича профилларини акс эттирувчи 20 га якин номлари мавжуд: эркин зоналар, эркин савдо зоналари, эркин ишлаб чиқариш зоналари, эркин экспорт-ишлаб чиқариш зоналари, махсус иктисодий зоналар, хорижий савдо зоналари, божхона туловисиз экспорт-ишлаб чиқариш зоналари, инвестицияларга ёрдам курсатувчи зоналар ва бошқалар.

Технологик парклар ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва амалга оширишда фундаментал тадқиқотларни бажарувчи амалий илмий-тадқиқотлар марказлари, илмий муассасалар фаолиятларини бирга олиб боришга асосланган қўшма тадбиркорликнинг регионал тизимидир. Улар венчур капитал асосида иш куради ва мақсади принципиал янги базавий технологиялар ва саноат маҳсулотлари намуналарини яратишдир.

Венчур ёки калтис капитал калтис корхоналарни молиялаштириш ва ИТЛни рағбатлантиришнинг принципиал янги курули ҳисобланади.

Венчур капиталнинг анъанавий кредитлаштиришдан фарқи шундаки у умумий тартибда гоё ёки лойиҳага инвестицияланади.

Венчур капитал олувчилар - калтис корхоналар на фойиз тулаш, на олинган маблағни қайтариб бериш билан боғланмаган.

Технополис инновацион жараёни юқори техник даражада маҳсулотларга ишлов бериш ва ишлаб чиқаришни узлаштириш бўйича регионал марказлар ёрдамида фаоллаштиришга йўналтирилган.

Технополислар. Технополиснинг қўпроқли фаолияти давлатлар иштирокида илмий-саноат паркларидан фойдаланиб, кейинчалик уларни саноатда ишлатиш учун фундаментал тадқиқотлар лойиҳаларини шакллантириш ва амалга оширишга асосланади.

Технополислар тармоғини шакллантириш - миллий технологик таракқиётнинг жадаллашуви ва иктисодиётнинг тарқибий қайта тузилишини тезлаштиришга йўл очувчи ташки иктисодий фаолиятнинг истикболли йўналишидир.

Венчур ва инновация тузилмалари лойиҳавий (дастурий-мақсадли) ташкилий тузилмаларнинг замонавий қўриниши ҳисобланади. Бу икки ном муайян даражада синоним ҳисобланади. Инглизча "venturi" сўзи "таваккал иш" деган маънони билдиради. Одатда, бизнесда таваккал иш инновациялар, яъни янги технологиялар, товарлар ёки хизматларни ишлаб чиқаришдан иборатдир. Бозор иқтисодиёти ривожланган барча мамлакатларда кичик бизнесда ана шундай тузилмалар ташкил этилади. Тадқиқотларнинг қўрсатишича, бу бозорнинг тез ўзгараётган шароитларига тез муносабат билдиришнинг энг истикболли йўлидир.

Қуйидагилар ана шундай тузилмаларнинг ҳарактерли хусусиятлари ҳисобланади:

— таваккалчилик бизнеси, яъни, тадбиркор мутлақо янги, аввал ҳеч

ким ишлаб чиқармаган (инновация) объектини танлайди ва уни ишлаб чиқаришга ўз сармояси, ёки, қарзга олинган молия маблағлари билан таваккал қилади.

— Тадбиркор муваффақиятга эришса, юқори ёки ўта юқори фойда олиши мумкин;

— Венчур фирмасида, одатда, тез самара берадиган лойиҳалар ишлаб чиқилади. Ҳамма нарса мақсадга мувофиқликка ва пировард маҳсулотни ишлаб чиқаришга бўйсундирилади;

— фан билан боғлиқ венчур фирмасида маҳсулотни яратиш ва ишлаб чиқаришгача етказиш катта фирмаларнинг функционал бўлимларидагидан анча тез (тўртдан уч, кўпинча бешдан уч барабар тез) рўй беради. Буни иккита сабаб билан тушунтириш мумкин: кичик жамоанинг фаолияти ва фаолиятнинг бир мақсадга йўналтирилганлиги ҳамда бундай ташкилотларнинг инновация объектини танлашга ўзига хос ёндашуви.

— Венчур фирмаси яхлит кичик бизнес бўлганидан бизнес дунёсида катта тезкорликка эга бўлади. У мустақил ташкилот бўлиб, иш схемалари, усуллари тез ўзгартириш имкониятига эга.

— Тадбиркор (мулкдор, раҳбар, менжер)нинг уддабуронлиги, илғор фикрлаши, тиришқоклиги, дадиллиги, таваккалчиликда жўшқинлиги каби фазилатлар ғоят муҳим бўлиб, "венчур" номига бевосита мос келади.

Кичик бизнесда муваффақиятли ҳаракат қилаётган венчурларнинг самараси шунчалик юқорики, катта фирмаларнинг раҳбарлари кўпинча улар ичидан иттифоқчи излашади, улар билан инновация лойиҳаларини бажариш учун шартнома - буюртмалар тузадилар. Иккинчи йўл венчур гуруҳларининг ижобий тажрибасини ўрганиш ва фирма ичида тегишли инновация бўлинмаларини ташкил этишдир.

Инновация (венчур) фирмаси ички бўлинмаларининг турлари.

Тадбиркорликда инновациялар қоидасига амал қилиш рақобат курашида фирманинг омон қолиши ва унинг самарали фаолият кўрсатишининг муҳим шarti ҳисобланади.

Йирик тадбиркорлик фирмаларида инновация тузилмалари бир қанча омиллар, ишлаб чиқарилаётган лойиҳаларнинг аҳамиятини, уларнинг мақсад - йўналишлари ва мураккаблиги, шунингдек, расмийлаштириш даражасига боғлиқ ҳолда бир неча турга бўлинади.

Венчур сармоя. Ривожланган мамлакатлар ўртасида венчур сармоя бозори ҳажми бўйича АҚШ шубҳасиз етакчига айланди. Ушбу бозорнинг жадал ўсиши бу мамлакатда 1970-йиллардан бошлаб ХХI асрнинг бошларига қадар давом этди. "Катта тўртлик"нинг энг йирик аудиторлик компанияси "Pricewater-house Coopers" маълумотларига кўра, умуман, венчур сармоя инвестицияси 1995 йилдаги 7,6 млрд долл.дан 2001 йилда 41,3 млрд.долл.га ортди.

Венчур сармоялаш. Бироқ 2002 йилда венчур маблағлаштиришнинг деярли икки баробар камайиши – 21,2 млрд долл.га қадар юз берди. Бу 1998

йилда эришилган даражага тенгдир. Мазкур ҳолат барчага маълум сабабларга кўра: аксарият ривожланган мамлакатлардагига кўра иқтисодий таназзул, шунингдек, Ироқда урушнинг кутилиши билан боғлиқ эди.

Венчур сармоялашнинг усутворликлари ўзгариши ҳам қизиқарлидир. 1999 йилда венчур жамғармалар томонидан киритилган умумий 35,6 млрд долл.нинг 90%дан кўпроғи юқори технологик(high-tech) компанияларга, улардан 56%и (19,9 млрд. долл.) – фақат Интернетда мавжуд бўлган компанияларга йўналтирилди. 2002 йилда усутворликлар куйидаги тарзда тақсимланди: биотехнология – 13% (2,8 млрд долл.), тиббиёт аппаратуралари– 9% (1,9 млрд), дастурий таъминот– 20% (4,3 млрд), телекоммуникациялар– 14% (2,9 млрд.), тармоқ ускуналари– 11% (2,2 млрд).

III.Венчур капитал имкониятлари.

Мавзунинг асосий масалалари:Венчур нима. Капитал.Венчур капитал. Тадбиркорлик фаолиятида венчур. IT тадбиркорлик корхоналарида венчурнинг аҳамияти. Бозор иқтисодиётида венчур корхоналар.

☺ Дарсни “ақлий хужум” билан бошланг. Дарсда талабалардан мавзудаги иқтисодий котегорияларга таъриф беришни сўранг. «Венчур», «Капитал», тушунчаларини ВЕЕН диаграммаси орқали тахлил қилинг.

Диққат топшириқ: Интернет орқали «Венчур корхоналар»нинг номларини ёзинг ва уларнинг ахборот технологиялари соҳасидаи ўрнини ажратиб кўрсатишни сўранг.

3- Семинар: Венчур тадбиркорлик.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Венчур тадбиркорлик” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Венчур тадбиркорлик нима?.
2. Венчур тадбиркорликнинг аҳамияти.
3. Корхоналарда венчур тадбиркорлик.

Таянч сўзлар: венчур,таваккалчилик, риск, техника, технология.

1-топшириқ: Саволлар:

1. Венчур нима?
- 2.Тадбиркорлик фаолиятида венчур.

3. IT тадбиркорлик корхоналарида венчурнинг аҳамияти.
4. Бозор иқтисодиётида венчур корхоналар.
5. Венчур корхоналарининг турлари?
6. Венчур корхоналарининг вазифалари?
7. Венчур фаолиятининг мақсади нима?
8. IT корхоналарида венчурнинг тутган ўрни?
9. IT корхоналарида венчур тадбиркорликнинг қандай турлари бор?
10. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда венчур фаолиятдан фойдаланиладими?

2-топшириқ:

Жавоблар ҳақиқат ёки ёлғон тариқасида келтирилади. Тўғри танловни амалга оширинг:

1. Фирманинг миқдорларига нисбатан жавобгарлиги алоҳида миқдорлар гуруҳи томонидан рағбатлантирилиши мумкин.
2. Ҳукумат миқдорларни баъзи товарларнинг сифатини назорат қилиш билан ҳимоя қилади.
3. Ҳукумат томонидан нархларни тартибга солиниши миқдорлар учун нархларни туширишга олиб келиши мумкин.
4. Клайтон акти рақобатни назорат қилади.
5. Чет давлатларидаги АҚШ фирмалари маҳаллий қонунчиликка бўйсунмайди.
6. Охириги йилларда, акционерлар фирма менежмент ишларига таъсир ўтказишга ҳаракат қилишмоқда.
7. Фирманинг жамоат жавобгарлигини оширишга қаратилган ҳаракатлари унинг миқдорларига қулай нархларда товар етказиб беришга ҳалақит қилиши мумкин.
8. Сўнгги йилларда, атроф муҳитни ифлослантирилишга қарши қаратилган қонунлар сони камайиб кетди.
9. Ишчилар фирмаларни асосан маҳсулот камчиликлари ёки ёлғон рекламаси учун судга мурожаат қилишади.
10. Маркетинг менежерлари асосан кредитор ва инвесторларни батафсил молиявий маълумот билан таъминлашга жавобгардирлар.

Жавоблар:

1. тўғри
2. тўғри
3. тўғри
4. нотўғри
5. нотўғри
6. тўғри

7. тўғри
8. нотўғри
9. нотўғри
10. нотўғри

3-топшириқ: Кейс стади.

Бизнесда таваккалчилик.

Дейв Книги ва Кевин Уорден голф учун видео қўлланма яратиш борасида ҳамкорлик қилишга қарор қилишди. Дейв капитал сифатида 30 000 \$ маблағга эга. У якка ҳолда бизнес олиб бормоқчи, бироқ қўшимча маблағга эҳтиёж сезади. Кевин бу бизнесни 30 000 \$ маблағ билан таъминлашга рози. Дейв видео ишлаб чиқаради ва веб-сайт орқали мижозларга сотади. Дейв бунда бизнесни бошқаради, ўз навбатида Кевин бизнесни молиявий қўллаб туради. Бизнесдан йилига соф фойда сифатида 10 000 \$ миқдорида даромад олиш кўзланган. Агар Дейв ўз бизнесини узоқ вақт мобайнида кенгайтира олса, бошқа инвесторларга ҳам маблағқўйиш имконини беради, аммо у бизнес билан мустақил шуғулланади.

1. Бу бизнес учун қандай мулк шаклини маъқул деб ўйлайсиз?
2. Дейвнинг жавобгарлиги Кевиннинг жавобгарлигидан фарқланадими?
3. Агар биринчи йилдаги фойда билан бирга шахсий маблағлар ҳисобига сумма 60 000 \$ эмас, балки 40 000 \$ бўлса унда кутилаётган фойда миқдори қандай бўлади?
4. Бу бизнесдаги таваккалчиликни ёзинг.

4-топшириқ: Вазиятли топшириқ:

Корхонанинг бухгалтерия бўлими фаолиятини таҳлил қилиш.

Корхонанинг бухгалтерия бўлими фаолиятини таҳлил қилиш ва функцияларини аниқлаш. Бухгалтериянинг корхонада тутган ўрни ва тўловларни ўз вақтида амалга ошириш тизимини ташкил этиш бўйича, дебиторлик ва кредиторлик қарзларини таҳлил қилиш ва корхона маблағларининг тез пулга айланиш ҳолатини ўрганиш.

1. Корхона бухгалтерия ҳисоб-китобини амалга ошириш.
2. Бухгалтерия ҳисоботларини тузиш ва таҳлил этиш.
3. Бухгалтерияда иккиёқлама ёзув.
4. Корхонанинг активлари таҳлили.
5. Корхонанинг пассивлари таҳлили.

Режа:

1. IT тадбиркорлик.

2. IT тадбиркорликни ташкил қилиш.
3. Электрон бозорлар. Электрон савдо. Электрон тўловлар.
4. Корхоналарнинг хусусиятлари. IT корхоналарининг хусусиятлари.
5. Корхона ва IT корхона.

Йирик тадбиркорлик фирмаларида инновация тузилмалари бир қанча омиллар, ишлаб чиқарилаётган лойиҳаларнинг аҳамиятини, уларнинг мақсад - йўналишлари ва мураккаблиги, шунингдек, расмийлаштириш даражасига боғлиқ ҳолда бир неча турга бўлинади.

Янги маҳсулотни яратиш бўлими. Бу аслида, лойиҳавий маҳсулот тузилмасидир. Бўлим фирма учун стратегик аҳамиятга эга бўлган янгиликни ишлаб чиқиш учун ташкил этилади. Расман, у соҳага мос бўлган функционал бўлимга тааллуқли бўлади. Лекин инновация бўлимидаги ишланмалар мазкур бўлим иш режасига қўшилмайди.

Бевосита интеграция. Бу энг муҳим аҳамиятга эга бўлган маҳсулотни ишлаб чиқиш демакдир. Шу билан бирга, инновация асосий ишлаб чиқариш фаолияти билан мустақам боғлиқликдадир. Ишни муваффақиятли амалга ошириш учун унинг асосида турадиган технология, конструкторлик ва бошқа хизматлар ҳам керак бўлади. Шу тариқа, янгиликни ишлаб чиқиш фирмани бошқаришнинг мавжуд тизимига интеграцияланади. Табиийки, фаолиятнинг янги, ижодий тури пайдо бўлиши ташкилотга жиддий таъсир кўрсатади, унинг аъзолари хулқ - атворида у ёки бу ўзгаришларни келтириб чиқаради.

Агар инновация фирма учун жуда муҳим аҳамиятга эга бўлса-ю, амалдаги асосий ишлаб чиқариш билан мутлақо боғлиқ бўлмаса, у ҳолда корхона бошқарувида янги маҳсулотни яратиш билан шуғулланувчи ихтисослаштирилган бўлинма ташкил этилиши ва унинг воситасида бозорга чиқиш катта фойда келтириши мумкин. Муваффақиятга эришилса, бундай бўлинма мустақил бўлимга айлантирилади.

Янги тузилмаларни анъанавий функционал ва бошқа хизматлар билан боғлаш учун фирмада кўпинча воситачилик марказлари ташкил этилади. Бу - экспертларнинг мустақил гуруҳлари бўлиб, улар, бир томондан, яратилаётган маҳсулот хусусиятлари ҳақида, иккинчи томондан, унинг эҳтимол тутилган истеъмолчиси ёки унинг фойдаланувчиси ҳақидаги ахборотга эга бўладилар, ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасида алоқа ўрнатишга ёрдам берадилар.

Тадбиркорлик фирмасида шу тариқа унинг фаолияти самарадорлиги ва рақобат курашида унинг матонатини кафолатлайдиган мувофиқлаштирувчи венчур ва инновация тузилмаларининг бутун бир тармоғи амал қилади.

IV. IT тадбиркорлик корхонасининг хусусиятлари

Мавзунинг асосий масалалари: IT тадбиркорлик. IT тадбиркорликни ташкил қилиш. Электрон бозорлар. Электрон савдо. Электрон тўловлар. Корхоналарнинг хусусиятлари IT корхоналарнинг хусусиятлари. Корхона ва IT корхона.

☺ Ушбу мавзунинг ёритишда «Бумеранг» технологиясидан фойдаланинг. Корхона ва IT корхона, тадбиркорлик ва IT тадбиркорлик каби тушунчаларнинг фарқи ва ўхшашликларини ёритинг. Талабаларга ушбу тушунчаларнинг ижобий салбий жиҳатларини айтишларини ёки ёзишларини сўранг.

«Бумеранг» технологияси

Бу технология бир машғулот давомида ўқув материални чуқур ва яхлит ҳолатда ўрганиш, ижодий тушуниб етиш, эркин эгаллашга йўналтирилган. У турли мазмун ва характерга (муаммоли, мунозарали, турли мазмунли) эга бўлган мавзуларни ўрганишга яроқли бўлиб, ўз ичига оғзаки ва ёзма иш шакллари қамраб олади. Ҳар бир машғулот давомида талабаларнинг турли топшириқларни бажариши, навбат билан ўқитувчи ёки талаба, иқтисодчи ёки тадбиркор ролида бўлиши, керакли баллини тўплашига имконият яратади.

«Бумеранг» технологияси танқидий фикрлаш ва мантиқий шакллантиришга имконият яратади ҳамда ғоя ва фикрларни ёзма ва оғзаки шаклларда баён қилиш кўникмаларини ривожлантиради.

Мазкур метод тарбиявий характердаги қатор вазифаларни амалга ошириш имконини беради, яъни бўлажак иқтисодчиларда жамоа билан ишлаш маҳорати, муомалалик, хушфеъллик, ўзгалар фикрига ҳурмат, раҳбарлик сифатларини шакллантириш, ишга ижодий ёндашиш, ўз фаолиятини самарали бўлишига қизиқиш, ўзини холис баҳолаш кабилар.

Диққат топшириқ: Бир неча тадбиркорлик корхоналарини танланг улар ичида ахборот технологиялари корхоналари ҳам бўлсин. Бу корхоналарнинг бир - биридан фарқи ва хусусиятларини, ходимларнинг маъсулияти ва малакасини муҳофафза қилинг. Корхоналарнинг алоҳида хусусиятларини доскага ёзинг.

4-Семинар: Тадбиркорлик хусусиятлари.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Тадбиркорлик хусусиятлари” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Бизнес ва тадбиркорлик.

2. Бозор иқтисодиёти даврида тадбиркорликнинг иқтисодий ва ташкилий асослари.

3. Тадбиркорлик иқтисодий жараён сифатида.

Таянч сўзлар: ITтадбиркорлик, электрон бозор, электрон тўлов, электрон савдо, электрон тижорат.

1-топширик: Саволлар:

1. IT тадбиркорлик нима?
2. IT тадбиркорликни ташкил қилиш.
3. Электрон бозорлар нима?
4. Электрон савдо?
- 5.Электрон тўловлар нима?
6. Тадбиркорликнинг хусусиятлари.
7. IT корхоналарининг хусусиятлари.
8. Корхона ва IT корхона нима?
9. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ўзига хос жиҳатлари нимада?
10. Бозор иқтисодиёти шароитида бизнесга қандай эътибор берилмоқда?

2-топширик:

Жавоблар ҳақиқат ёки ёлғон тариқасида келтирилади. Тўғри танловни амалга оширинг:

1. Иш таҳлили фирма ишчиларининг эҳтиёжларини олдиндан айтиб беришни ифодалайди.
- 2.Инсонресурсларинирежалаштиришнингвазифалариданбирибу –кўнгиллиларнитўпламоқ.
3. Фирмаларюқори ишлабчиқариш даражаси учун вақтинчалик эҳтиёжлар билан юзма – юз келадиган тўлиқ ставкада ишловчи ишчиларни олишдан қочадилар.
4. Касб хушусусиятлари таъкидлашича юқори лавозимга кўтарилиш учун малака жуда ҳам зарур.
5. Қонунлар потенциал меҳнат унумдорлиги билан боғлиқ бўлмаган факторлар асосидаги дискриминацияни ноқонуний деб билади.
6. Ишчиларга тиббий ва стоматологик суғурталаш каби фойдалари учун ҳам солиқ тўланади.
7. Фирмалар чет элдаги ишчиларига ҳам ўзини давлатидаги ишчилари каби бир хил мукофот берилиши лозим.
8. Кўп ишчиларнинг меҳнатлари самарасига берилган умумий баҳо бир нечта меъзонлар бўйича кўриб чиқилади.
9. Ҳамкисблар меҳнат самарасини баҳолашни ойлик иш ҳаққи кўтарилиши билан боғлайдилар.

10. Самара меъзонларидан ҳар бири унумдорликка бериладиган баҳо мувозанати бузилишининг олдини олиш учун тарозига бир хил тортилган бўлиши керак.

3-топширик: Кейс стади.

Марк Эйнсбергнинг қатъий қарори.

Бизнес коллежини тугатганига 3 йил бўлса ҳам Марк Эйнсберг кичик бир магазинда менеджер бўлиб ишлайди. Катта корхона бошқарувчиси бўлиш нияти амалга ошмаётганидан у ташвишда эди. Маҳаллий газетада ободонлаштириш билан шуғулланувчи кичик корхона сотилаётгани ҳақида эълонни ўқиб қолди. Корхона раҳбарига қўнғироқ қилиб, уни 6000 долларга сотиши, кейинги 5 йил ичида 2500 доллардан олиб туришини айтди. Корхона шаҳар четидаги бинони ойига 350 доллар тўлаб туриш шарти билан ижарага олганлиги маълум бўлди. Фирманинг ободонлаштириш учун мўлжалланган газонакосилкаси, пикар ва бошқа пули тўланган ускуналари мавжуд. Иккита савдо комплекси ва бир неча хонодонлар билан ҳар ойда ободонлаштириб туриш учун 800 долларга келишилган шартномалари мавжуд. Ўтга йили умумий харажати 1300 долларни, даромади 33000 долларни ташкил қилган эди. Ҳозирги кунда Маркнинг ўзида фақат 4000 доллар бор эди, Милли холаси 2000 долларни (қачон қайтара олса ўшанда қайтариш шарти билан) беришини айтди.

1. Марк бир қарорга келишдан олдин қайси ҳолатларга эътибор бериши керак?

2. Марк тадбиркорнинг барча хусусиятларига эгами?

3. Агар сотиб олиш ҳақидаги қарорга келса, Марк нималарни режалаштириши ва олдиндан қўра билиши керак?

4-топширик:

Вазиятли топширик:

Корхонанинг бизнес режасини тузиш.

Корхона фаолияти билан яқиндан танишиб чиқиб, унинг келгусидаги режаларини, ишлаб чиқариш жараёнини, хизмат кўрсатиш фаолиятини, сотиш ва товарни силжитиш каналлари ҳақидаги тўлиқ маълумотга эга бўлган ёки янги товар ишлаб чиқаришга сарфланадиган капитал маблағларни режалаштириш мақсадида ишлаб чиқилган бизнес режани тақдим этиш.

1. Корхона фаолиятида режалаштириш ва бизнес режанинг резюмеси.

2. Бизнес режадаги товар ва бозор ҳақидаги маълумотлар.

3. Ишлаб чиқариш дастури ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш бўлими.

4. Бизнес режанинг молиявий режаси.
5. Бизнес режанинг рентабеллиги ва самарадорлиги таҳлили.

5-МАБРУЗА

МАВЗУ: Корхоналарнинг ташкилий тузилмалари

РЕЖА:

1. Бошқариш тузилмасининг мазмуни.
2. Корхонада бошқариш органлари, бошқариш бўғинлари, бошқариш босқичлари.
3. Бошқаришнинг ташкилий тузилмасини белгиловчи омиллар.
4. Бошқариш тузилмасининг ташкилий турлари, чизиқли (поғонали) тузилма, чизиқли-штабли тузилма, чизиқли функционал тузилма, дастурли мақсадли тузилма, бошқаришнинг матрицавий тузилмаси.
5. Бошқариш тузилмаларининг афзалликлари ва камчиликлари.
6. Бошқариш тузилмасини ташкил қилиш усуллари, шакллари ва такомиллаштириш йўллари.

Бошқариш тузилмасининг мазмуни. Бошқарувнинг ташкилий тузилмаси деганда бир-бирига қатъий бўйсунадиган тартибда жойлашган ҳамда бошқарувчи ва бошқариловчи тизимлар ўртасида алоқани таъминлайдиган бошқарув бўғинлари йиғиндиси тушунилади.

Бошқарувнинг ташкилий тузилмаси одатда схема кўринишида ифодаланади. Агар схемада бошқарув тузилмаларидан ташқари таркибий бўлинмалар (цехлар, участкалар) ҳам акс эттирилган бўлса, бундай схема корхонанинг ташкилий тузилмасини ифодалайди.

Ташкилий тузилма доирасида бошқарув ходимларининг меҳнат тақсимооти ва кетма-кетлигига асосланган бошқарув жараёни амалга оширилади.

Бошқарувнинг ташкилий тузилмалари шакллар хилма-хиллиги билан ажралиб туради.

Бошқарув тузилмаси одатда мураккаблик, марказлашув ва формализация даражаси, мувофиқлаштириш механизми каби тушунчалар ёрдамида тавсифланади.

Тузилманинг мураккаблиги иерархия поғоналари, юқори малакали мутахассислар, гуруҳлар, бюро ва бўлимлар сони билан белгиланади.

Бошқариш тузилмаси(структураси) нима? “Структура” латинча сўз бўлиб, нарсалар таркибий қисмларининг ўзаро боғлиқ равишда жойлашиши, тузилишини билдиради.

Бошқариш структураси деганда, бошқарув мақсадларини амалга оширувчи ва функцияларини бажарувчи бир-бири билан боғланган турли бошқарув органлари ва бўғинларининг мажмуи тушунилади.

Бошқаришнинг у ёки бу вазифаларини хал қилиш учун муайян органлар тузилади. Бошқариш органлари тизими, қуйи органларнинг юқори органларга бўйсунishi ва улар ўртасидаги ўзаро алоқа бошқариш структураси тушунчасини ташкил қилади. Бундай структура одатда “бошқарув аппарати структураси” деб юритилади. У бирор-бир бошқарув органининг (вазирликнинг бошқарув аппарати, корхонанинг бошқарув аппарати ва ҳ.к) бўлимлари таркибини билдиради.

Бошқариш структурасини белгиловчи омиллар:

1. Структурани аниқловчи омиллар:

- Бошқариш мақсади
- Бошқариш функциялари ва вазифалари
- Хизмат қилинадиган минтақалар ва истеъмолчилар гуруҳи
- Иш вақти режими, интервали ва бошқ.

2. Структурага таъсир қилувчи омиллар:

- Ташқи муҳит
- Технология
- Корхонанинг катта-кичиклиги
- Бизнес стратегияси
- Ходимлар сони
- Қабул қилинадиган қарорлар тизими
- Шаклланган структура ва бошқ.

3. Структурани оптималлаштирувчи белгилар:

- Юқори малакали ходимларга эга бўлган, унчалик катта бўлмаган

бўлимлар ва бўгинлар

- Қўп бўлмаган бошқарув бўгинлари
- Ўзгаришларга нисбатан сезгирлик ва ҳозиржавоблик
- Юқори даражадаги унумдорлик
- Қўп даражадаги ҳаражатлар
- Иш графигининг бевосита истеъмолчиларга мослашганлиги ва бошқ.

Ташкилотни бошқариш тузилмасининг схемаси ўрта асосий элементдан иборат, булар: бўғин, алоқа, қоғона(даража).

Бўғин — бўлинма, ходим ёки бажарилаётган функциянинг график тасвири.

Алоқа — ходимлар ёки бўлинмалар ўзаро алоқа йўналиш график тасвири.

Қоғона(даража) — ўшбу ташкилот учун бошқарув органи ёки мансабдор шахснинг нисбатан юқори бўғини вертикал жойлашуви.

Бошқарувнинг юқори, ўрта ва қуйи қоғоналарини ажратиб қўрсатиш мумкин.

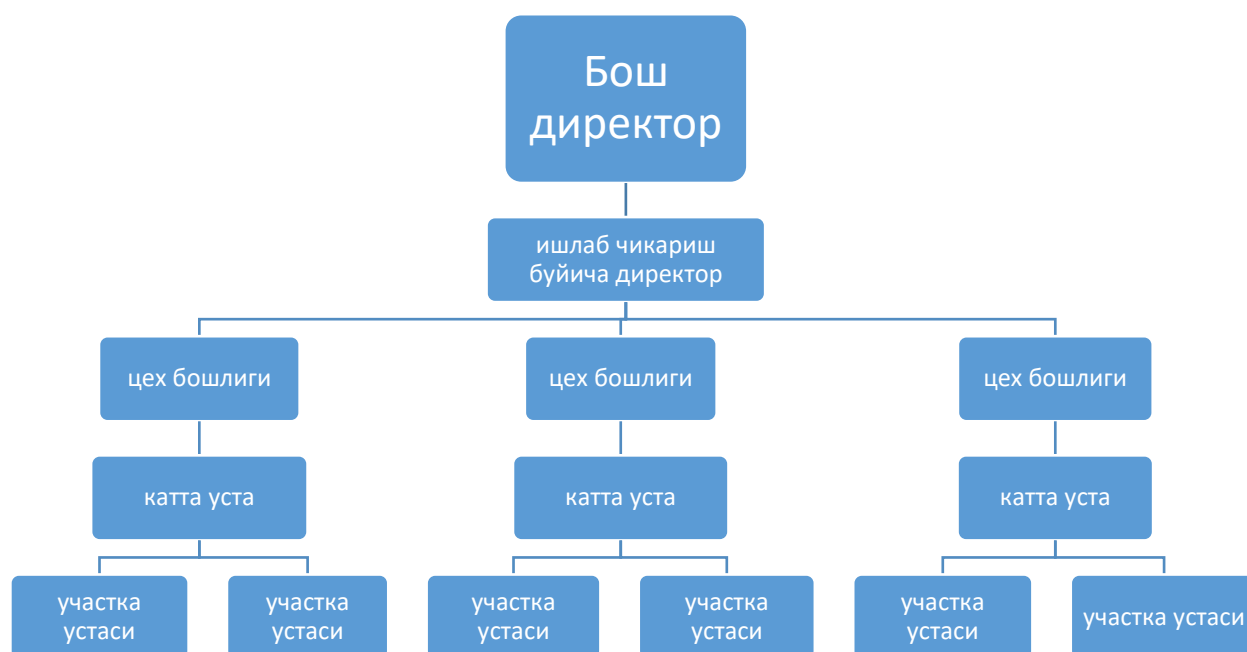
Бошқариш структураларининг ташкилий турлари:

1. Чизикли (қоғонали) структура

2. Чизикли штабли структура
3. Функционал структура
4. Чизикли-функционал структура

Бошқарувнинг чизикли (бир йуналишли) тузилмаси. Бошқарувнинг чизикли ташкилий тузилмаси шу билан тавсифланадики, исталган бошқарув поғонасининг ҳар бир бўғини бошида яқка ўзи бошчилик қилувчи раҳбар туради, у барча бошқарув функцияларини амалга оширади ва барча масалалар бўйича ундан юқори турадиган бошлиққа жавоб беради. Натижада барча поғоналардаги маъмурий ва функционал бошқарувни бир вақтнинг ўзида амалга оширувчи раҳбарларнинг вертикал бўйича бир-бирига бўйсунishi вужудга келади.

Бошқарувнинг чизикли (бир йуналишли) тузилмаси



Бошқарувнинг чизикли тузилмасининг ижобий ва салбий жихатлари.
Афзалликлари:

- Бир-бирига зид чалкаш топшириқларнинг берилиш ҳоларни камайтиради
- Яқкабошлиқни ва шахсий жавобгарликни мустаҳкамлайди
- Оддий, пухта ва тежамлидир
- Боскичлар сони кам булганлиги учун бошқарилувчи объект ишига кам киши аралашади
- Вазифалар тезкор хал этилади
- Бутун тизим самарали ишлайди

- Ходимлар фақат уз раҳбарларига ҳисобот берадилар натижада ижрочилик ва интизом даражаси ошади

Камчиликлари:

- фақат кичик корхоналар учун самарали;
- раҳбарлар тезкор ишлар билан банд бўлиб, стратегик, комплекс муаммоларни эътибордан четта қолдиради.

- айрим функциялар бўйича махсус билимларга эга бўлиш ўрнига раҳбарнинг кенг билим ва тажрибаларга эга бўлиш зарурати;

- олий поғонадаги менежерларнинг иш билан ортиқча юкланганлиги.

- Буйруқбозлик ва расмийчиликнинг пайдо бўлиш хавфи кучли чунки структуранинг ҳар бир бугинида раҳбар уз лавозими бўйича фармойиш бериш учун барча ҳуқуқларга эга

Бошқарувнинг чизиқли-функционал тузилмаси. Иерархик турдаги тузилмаларнинг энг тарқалган тури чизиқли-функционал тузилма ҳисобланади. Унга бошқарувнинг чизиқли вертикал ва бошқарув меҳнатини функционал қуйи тизимлар (молия, персонал, таъминот, маркетинг) бўйича ихтисослаштириш асос қилиб олинган. Якуний натижа учун ташкилотнинг чизиқли (бир йуналишли) раҳбари жавоб беради, унинг вазифаси барча функционал хизматлар натижага эришиш учун ўз ҳиссасини қўшишидан иборат. Шунинг учун у маҳсулотлар ва бозорлар бўйича қарор қабул қилиш ва мувофиқлаштиришга кўп куч сарфлайди.

Бошқарувнинг чизиқли-функционал тузилмаси

Бошқарувнинг чизиқли-функционал тузилмаси ижобий ва салбий жиҳатлари.

Афзалликлари:

- Бошқарув фаолияти чуқур ихтисослашади, касб маҳорати даражасининг ўсишини таъминлайди

- Функционал соҳада мувофиқлаштириш ишини яхшилашга эришилади.

- Моддий харажатлар камаяди ва бошқаришдаги такрорланишларга чек қўйилади.

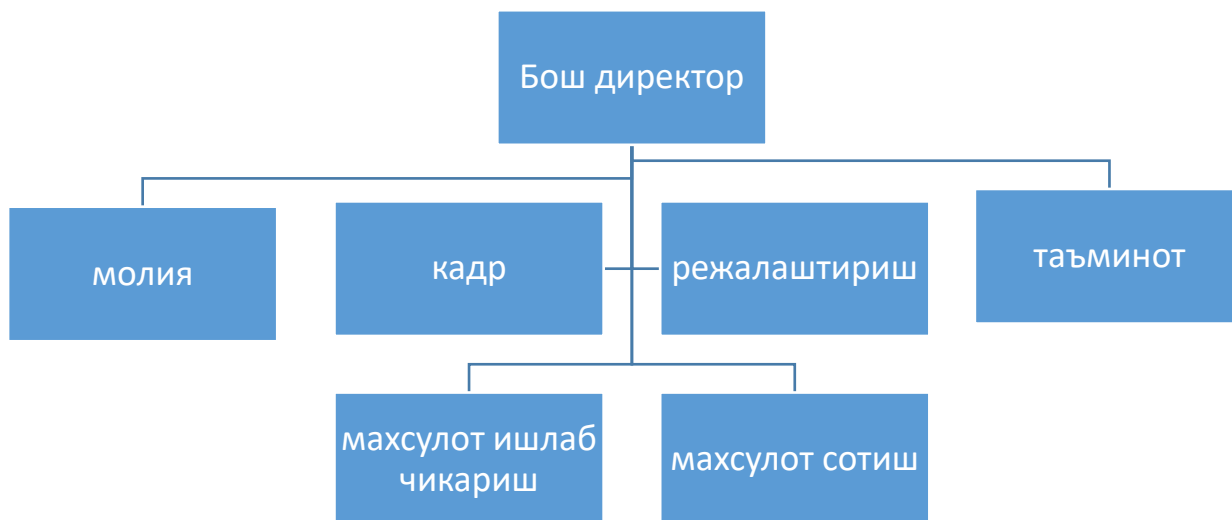
- Ижрочилар иш натижалари учун тўлиқ шахсан жавоб беради

Камчиликлари:

- Функционал органлар ўзига топширилган топшириқдан манфаатдор бўлиб, бошқа топшириқларни бажаришга жавоб бермайди.

- Яккабошлик тамойиллари бузилади

- Ижрочилар маъсулиятининг сусайишига олиб келади, ходимлар бир бошликка эмас бир неча бошликка бўйсунди, купинча улардан бир-бирга зид қўрсатмалар олади.



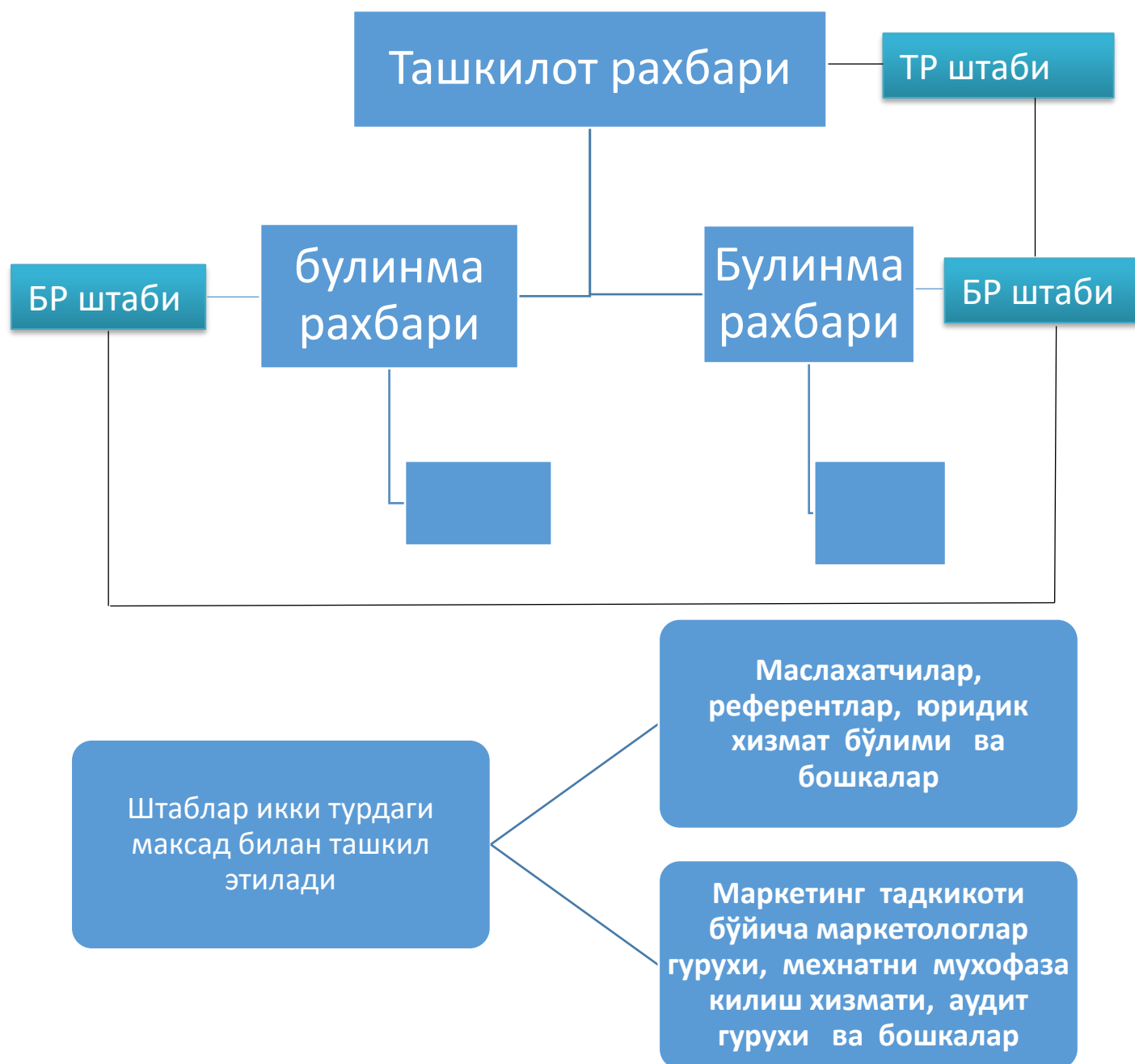
Бошқаришнинг чизикли функционал структураси унча мураккаб бўлмаган ишлаб чикариш шароитида, ижрочиларнинг вазифалари оддий, буйруқ, ва ахборотлар хажми кам бўлганда ўзини оклаши мумкин. Ишлаб чикаришнинг тобора мураккаблашиб, кўламининг кенгайиб бориши бошқариш функцияларини табакалаштиришни талаб қилади, чизикли функционал структуранинг ўрнига чизикли-штабли структуранинг вужудга келишини такозо этади.

Чизикли-штабли структура. Чизикли-штабли структура ҳар бир раҳбар ҳузурида ихтисослашган хизматлар, маслаҳатчилар кенгаши, яъни штаблар тузиш орқали ташкил этилади. Штабларнинг вазифаси ҳар хил муаммоларни ўрганиш орқали раҳбарга қарор қабул қилишда ёрдам беришдан иборат. Бундай штабларга эҳтиёжнинг пайдо бўлишига асосий сабаб - бу ташкилотлардаги функцияларнинг мураккаблашуви ҳисобланди.

Бошқарувнинг чизикли-штаб тузилмаси — одатда нисбатан юқори поғонадаги чизикли раҳбарларга вазифаларни ҳал этишда ёрдам бериш учун мўлжалланган ҳисобланади.

Штабларга идора қилиш функцияси берилмайди, улар раҳбарият учун лойиҳа, таклиф ва тавсиялар тайёрлайди.

Бошқарувнинг чизикли-штаб тузилмаси



Бошқарувнинг чизикли-штаб тузилмаси ижобий ва салбий жihatлари.

Афзалликлари:

- чизикли раҳбарлар ўз диккатларини илмий-тадқиқий ишларга эмас, балки асосан, корхонанинг жорий фаолиятига қаратадилар.

Камчиликлари:

- бошқарув тизимида ортиқча бўғинларнинг пайдо бўлиши олиб келади

- бошқариш тезкорлигининг сусайишига, бошқариш харажатларининг ўсишига олиб келади.

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

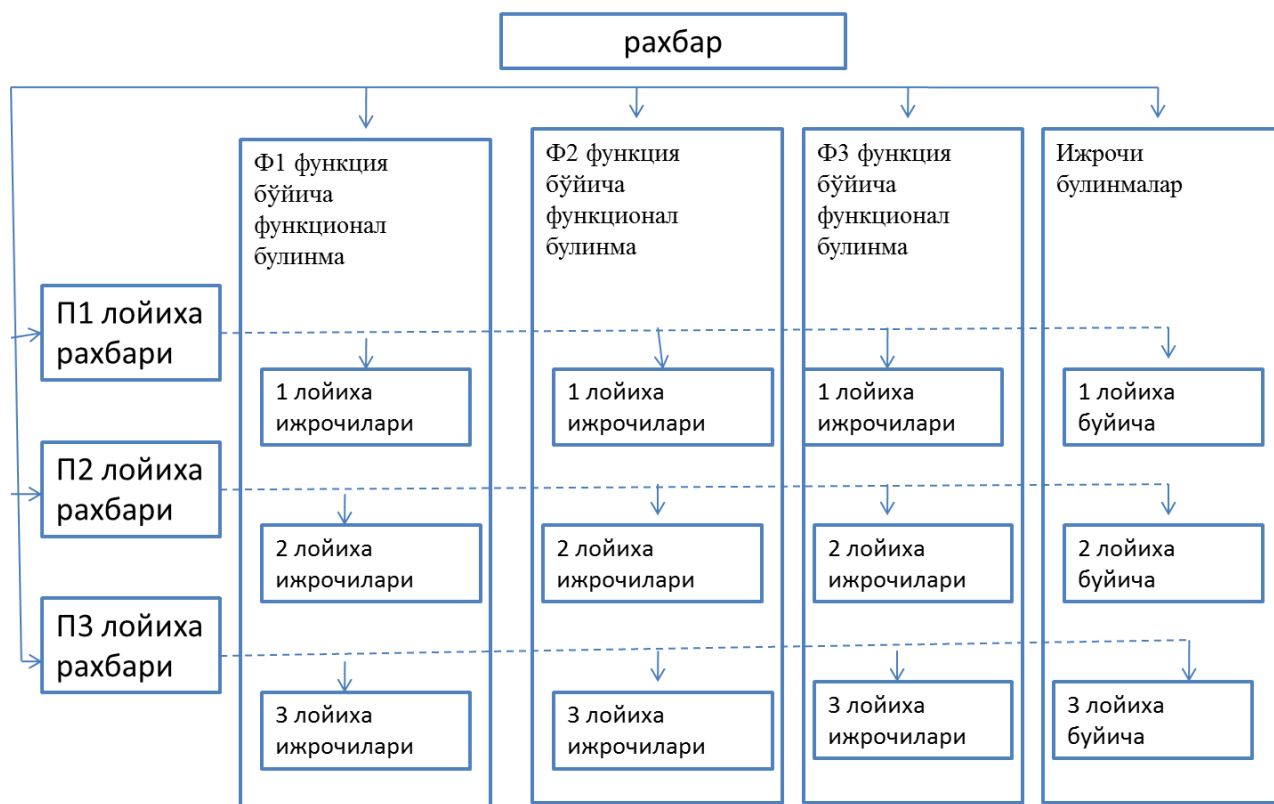
Штабларнинг ташкил қилиниши ва бундай ёрдамчиларга эга бўлгани учун корхона фаолиятини бошқариш бир томондан енгиллашади, бошқа томондан эса берилган маслаҳатлар қарама-қарши бўлганлиги сабабли мураккаблашади.

Айрим ҳолларда ҳар иккала томон ўзиникини маъқуллашга, ўз обрўларини сақлашга ҳаракат қилади. Натижада ўртада низо чиқади. Штабдаги менежерлар ўзларини мутахассис, ўз соҳаларининг билимдони эканлигини исботламокчи бўлсалар, чизикли раҳбарлар эса яққа раҳбар эканлиқларини пеш қиладилар. Ғарб менежментидаги айрим назариётчилар бу икки турдаги менежерлар корпусини яхлит ташкилот таркибидаги қарама-қарши социал гуруҳ деб аташади.

Бу ерда штабдагилар ўзларини элита даражасида ҳис этадилар. Йирик корпорациялардаги штаблар кўп ҳолларда мазкур корхонанинг асосий марказий органларига айланиб қоладилар ва чизикли органлар фаолиятини мураккаблаштиришга уринадилар. Бундай вазиятдан қутулиш учун корхоналар бошқариш структурасига ўзгартиришлар киритиб, штаблар сонини ёки уларнинг ходимларини қисқартиришга эришадилар.

Матрицали тузилма. Матрицали тузилма органик ва механистик тузилмаларнинг ижобий жиҳатларини ўз ичига олган бўлиб, бошқарувда ижрочиларнинг иккиёқлама бўйсунуш тамойилига асосланган панжарасимон ташкилий схемани ифодалайди. Матрицали тузилмада функционал бўлинмалар персонали, уларнинг таркибида қолгани ҳолда, шунингдек, махсус ишларни ўтказиш, айрим ишланмаларга раҳбарлик қилиш учун лойиҳа ёки махсус штаб, кенгаш ва ҳоказолар раҳбарларининг кўрсатмаларини бажаришга мажбур.

Бошқарувнинг матрицали тузилмаси



Бошқарувнинг матрицали тузилмасининг ижобий ва салбий жиҳатлари.

Афзалликлари:

- Бошқариш жараёнидаги горизонтал алоқаларнинг узунлигини кескин камайтиради ва тартибга солади
- Қарорлар қабул қилишни тезлаштиради ва уларнинг мазмуни ҳамда натижалари учун маъсулиятни оширади
- Корхонанинг ички ва ташқи шароитларига таъсир этувчи омилларнинг узгаришига тезда куниқма ҳосил қилади ва шунга мувофиқ равишда амал қилади.
- Чизикли бўйсунуш воситасида бўлим ичида бюрократияга бўлган мойилликни бир қатор сундиради ва ҳақозо.

Камчиликлари:

- Тузилманинг мураккаблиги
- Бошқарув органларининг реал вақолатга эга эмаслиги натижасида нафакат ходимлар балки раҳбарлар ҳам ноқулай аҳволга тушиб қолишади
- ишларни бажаришда ижрочиларнинг иккиёқлама бўйсунуш муносабатлари

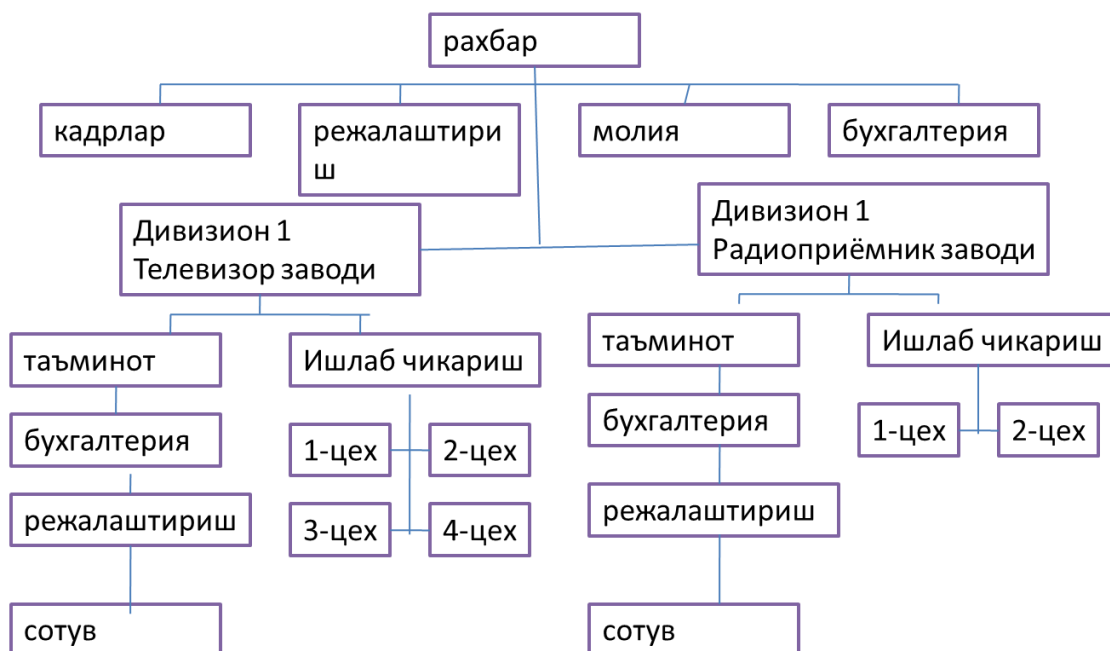
- матрицали тузилмада вақти-вақти билан функционал ижрочиларнинг етишмаслиги ёки иш билан тўлиқ юкланмаслиги кузатилади.

Бошқарувнинг дивизионал ташкилий тузилмаси. Ташкилотнинг ўсиши, унинг фаолиятини диверсификациялаш, ташқи муҳит билан ўзаро муносабатларнинг мураккаблашуви бошқарув тузилмасининг ўзгаришини талаб қилади. Рақобат раҳбарларни тобора кўпроқ ўз эътибори ва ҳаракатларини якуний натижаларга, аввало, бозорни қониқтирувчи маҳсулотга қаратишга мажбур қилади. Шу мақсадда бошқарув тузилмасини шакллантиришга янгича, дивизионал (инглизча division - бўлинма) номини олган ёндашув ишлаб чиқилди. Дивизионал тузилмали ташкилотларни бошқаришда ишлаб чиқариш бўлинмаларининг раҳбарлари асосий фигураларга айланади.

Бошқарувнинг дивизионал ташкилий тузилмаси асосан:

- дивизионал маҳсулот бўйича,
- минтақалар бўйича,
- истеъмолчи (мижоз) бўйича,
- сотув бозори бўйича тузилиши мумкин.

Бошқарувнинг дивизионал ташкилий тузилмаси



Бошқарувнинг дивизионал ташкилий тузилмаси ижобий ва салбий жиҳатлари.

Афзалликлари:

- истеъмолчилар билан узвийроқ алоқани таъминлаш;
- ташқи муҳитдаги ўзгаришларга реакция сезиларли тезлашади.

Камчиликлари:

- оралиқ тузилмаларнинг (поғона, бўғин) шаклланиши натижасида иерархиянинг ўсиши, бу ишларни мувофиқлаштиришни қийинлаштиради;
- бошқарув аппарати харажатларининг ўсиши; қабул қилинган бошқарув қарорларини бажаришнинг назорат қилиниши пасайиши.

Органик ва механистик тузилмалар.

Механистик тузилмалар. Механистик (ёпиқ турдаги) ташкилотлар формал қоидалар ва жараёнларга таянган ҳолда фаолият кўрсатади. Ташкилотларнинг ушбу бюрократик тури қарорларни марказлашган тарзда қабул қилиш, тор ихтисослашув, ҳокимлик иерархияси билан тавсифланади. У ташкилот барқарор ташқи муҳитда фаолият кўрсатаётган ҳолларда мақсадга мувофиқ. Менежментнинг бош функцияси — ишлаб чиқаришни тезкор бошқаришдир.

Органик тузилмалар. Органик (адаптив) ташкилотлар бу — формал қоидалар ва жараёнлардан ўртача фойдаланувчи, иерархия поғоналари сони кичик, қарор қабул қилишда одимлар ҳам иштирок этадиган очик турдаги ташкилотлардир. Адаптив ташкилотлар мураккаб вазифаларни ҳал қилиб, «ташқи дунё» (таъминотчилар, истеъмолчилар, инвесторлар, рақобатчилар, бутун жамият) билан кенг алоқада бўлади. Менежментнинг асосий функциялари — стратегик режалаштириш, ички жараёнларни бошқариш, «кирувчи» ресурсларни бошқариш ва хакозо.

Органик тузилмалар:

1. Лойиҳа тузилмаси. Ташкилотда қатор лойиҳалар ёки ишларни (янги маҳсулотни ўзлаштириш, ишлаб чиқаришни модернизациялаш ва ҳ.к.) параллел бажаришни самарали бошқаришга йўналтирилган тузилма.

2. Интеллектуал тузилма. Интеллектуал, моддий ва меҳнат ресурсларини тасарруфқилиш бўйича барча ҳуқуқ ва ваколатлар битта шахс — лойиҳа раҳбарининг қўлида мужассамланади. Бундай тузилма ишларни ташкил қилишнинг умумийлик ва бир раҳбарнинг қўли остида ишлашнинг афзалликларини амалга оширишга имкон беради.

3. Бригада тузилмаси. Бригада тузилмаси органик турдаги тузилмаларнинг бир тури ҳисобланади. Унинг асосини охирги пайтларда қуйидаги омиллар туфайли энг тўлиқ фойдаланила бошлаган ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил қилишнинг бригада шакли ташкил қилади:

- маҳсулот ва технологияларни янгилаш жараёнларини тезлатиш;
- ташкилотни сиғими бўйича кичик бозорларга йўналтириш;
- буюртмаларни бажариш вақти ва истеъмолчига хизмат кўрсатиш сифатига талабнинг ўсиши.

Бошқарув структурасини қайта ташкил қилиш усуллари шакллари ва йўллари.

1. Амалдаги структурани соддалаштириш усули. Бошқарув бўғинлари сонини қискартириш ва бошқарувнинг куйи бўғинига ҳуқуқ ва ваколатни қўпроқ бериш (демарказлашув).

Бундай усул инкилобий усуллар каторига киради. 20-йилларда бу усул машхур Женерал Моторс корпорациясида қўлланилган.

* Штаблар ёки улардаги ходимлар сонини камайтириш, матрицали структурадан чизикли-функционал структурага ўтиш;

* Бошқарувчилар сонини ҳар 3-7 кишига битта раҳбар эмас, балки 10-12 кишига битта раҳбар тўғри келишига эришиш лозим яъни бошқарув нормасига эришишга интилиш керак.

2. Механик тарзда ташкилетилган структурани қўникма ҳосил килинган структура билан алмаштириш. Механик тарзда ташкил этилган структурага қуйидаги салбий томонлар ҳос:

- * горизонтал табақаланишдаги кескинлик;
- * иерархик алоқалардаги катъийлик;
- * меъёрлаштирилган масъулият;
- * юқори даражадаги расмийчилик;
- * қарорлар қабул қилинишидаги ўта марказлашув ва унда қўпчилик бошқарувчиларнинг қатнаша олмаслиги.

Бу структурани қўникма ҳосил килинган, синондан ўтиб ўзини оқлаган структура билан алмаштириш маъқулдир.

3. Механик тарзда ташкил этилган структура ичидатурли шакллардаги узвийструктурани ташкил қилиш. Бу деган сўз корхона таркибига:

- “бизнесга таваккалчилик” бўлимлари;
- бизнес-марказлар;
- эксперт гуруҳлари;
- ишчи, бригадалар гуруҳларини ташкил қилишни билдиради.

4. Конгломерат, модуллива “атомистик” структурани барпо этиш. “Конгломерат” -бу турли структураларни биргаликда қўшиболиб борилишини англатади. Бундай структурани йирик корпорацияларда, яъни чизикли-функционал, дастурли-мақсадли структураларнинг биргаликда амал қилишида қўришимиз мумкин.

Ахборот инкилоби бюрократияни камайитурувчи структуранинг, тўғридан-тўғри маъмурий бўйсунувчанликка чек қўювчи “атомистик” структураларнинг ташкил топишини тақозо этади.

Бошқаришнинг ташкилий структуралари тугрисида якуний ҳулоса чиқарар эканмиз, қуйидагиларга алоҳида эътибор берилишини лозим деб ҳисоблаймиз. Бошқаришнинг қуриб чиқилган ташкилий структураларидан бирортасини ҳам расмий структура деб бўлмайди. Шунинг учун ҳар бир корхона (фирма) ўз олдидаги мақсад ва иқтисодий муҳитнинг ўзига ҳос хусусиятларидан келиб чиқиб, ўз талабларини юқори даражада қондирадиган ташкилий структура турини ўзи танлаши керак.

6-МАЪРУЗА

МАВЗУ: Тадбиркорликни бошқариш ва уни ташкил этиш

Режа:

1. Тадбиркорликни бошқариш
2. Тадбиркорлик ташкил этиш ва унинг усуллари
3. Тадбиркорликда бошқарувнинг роли

Тадбиркорликни бошқариш уч жихатни уз ичига олади:

1. Биринчидан, “Кимни” “ким” бошқаради? Бу нарса бошқарув вазифалари, бошқарув органлари вазифаларининг ижросини таърифлайди. Иккинчидан, шахсларни ва Қарорларга алоқадор воситачи кишиларни ким бошқариб бориши шу йул билан аникланади.

2. Бошқарув “кай тарика” амалга оширилади ва бошқариладиган кишиларга у кай тарика таъсир утказди?

3. Бошқарув “нима” билан амалга оширилади? Тадбиркорликни бошқаришнинг муҳим вазифаси тадбиркорлик сиёсатини белгилашдир. Тадбиркорлик фаолиятининг сиёсати барча норматив талаблар ва шу талабларни амалга ошириш усуллари уз ичига олади.

Тадбиркорлик фаолиятини тугри ташкил этиш ва бошқариш тадбиркорликнинг ривожланиши учун зарур шартлардан биридир. Тугри ташкил этилган бошқарув жараёни мавжуд имкониятлардан самарали фойдаланиш оркали даромадларнинг купайтиришни, харажатларининг оқилона сарфланишини ҳамда фойданинг ошишини таъминланиши шубҳасиз.

Тадбиркорликнинг мазмуни ва табиатига кўра айрим кишилар ёки гуруҳларнинг уз узини иш билан таъминлаш ва ташаббускорлигига асосланган фаол меҳнат фаолияти сифатида баҳоланишимиз мумкин.

Ташкил этиш усулларига кўра куйидагиларга бўлинади:

- ишлаб чиқариш (товар маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш);
- илмий-техникавий (ишлаб чиқаришни такомиллаштириш юзасидан илмий-техникавий изланишларни олиб бориш ва уларнинг натижаларини жорий этиш);
- молиявий сармоялар кимматбаҳо коғозлар, валюта бозорида иштирок этиш);
- тижорат (товарлар бозорида айирбошлаш билан шугулланувчи);
- кадр билан ишлаш (кадрларни баҳолаш, жой жойига куйиш, рағбатлантириш, меҳнат бозорида иштирок этиш) каби турлари бор.

Фирманинг бошланғич вазифаси менежмент стратегиясини, келажак учун бош йуналишларини, мақсадни ва унга эриши йулларини танлашдир. Хақиқий рақобат, кучли қасаба уюшмалари, истеъмолчиларнинг жамоатчилик ташкилотлари давлатнинг монополияга қарши сиёсатидан ҳуқуқронлиги шароитида бундай стратегияни амалга ошириш осон

булмайди. Юкори фойда даражасига товар сотиш хажмини ошириш, айланма воситалар айлантиришнинг тезлаштириш, ҳамкорлик шароитларига риоя этиш, янги бозорлар ва янги технологияларни эгаллаш оркали эришилди. Жамоа бўлиб тадбиркорлик фаолиятини олиб боровчилар учун нафакат фойданинг купайиши ва фойда даражасининг юксалиши, балки ялпи даромаднинг ошиши ҳам катта аҳамиятга эгадир. Чунки меҳнатга ҳақ тулаш ва бошқа фондлар унга боглик бўлади.

Ишлаб чиқариш ва савдо менежменти мақсадига минимал харажат сарфлаб шартнома асосида келишилган муддатга товарлар ишлаб чиқариш ёки товарлар моҳиятини етказиб бериш, ҳамда хизмат кўрсатишдан купрок фойда орттириш киради. Менежер учун кийинчилик тугдирувчи масалаларнинг энг асосийлари куйидагилар киради:

- компьютер ёрдамида ишлаб чиқариш жараёнларини кузатиб бориш учун кул келадиган кўрсаткичларнинг энг зарурлигини танлаш;
- фирма бошқарувининг энг самарали тартибини юзага келтириш;
- маҳсулот сифатини бошқариш;
- кадрларни бошқариш;
- ишлаб чиқариш воситаларини янгилаб туриш ва хом-ашё билан ишлаб чиқаришни бетухтов таъминлашни ташкил этиш, ҳамда захираларни бошқариш.

Тижорат менежменти - фирманинг тижорат фаолиятини бошқариш тизими бўлиб, харидорлар талабини таҳлил этиш ва урганишни, ишлаб чиқариш, сотиш ва етказиб бериш, ҳамда сервис хизматини кўрсатиш режаларини талабга қараб мослаштиришни уз ичига олади. Маркетолог-менежерларнинг мақсади харидорларга аввал ишлаб чиқарилган товарларни Қандай булсада сотиш эмас балки уларнинг талабига қараб товарни ишлаб чиқариш ва таклиф этишга эришиш булсагина, улар рақобатқобил була олади.

Товарнинг қандай ҳаётий босқичда эканлигини ҳисобга олиш зарур, чунки янги товарнинг бозорга кириб келишида унинг рентабели ёки рентабелсиз товарга айланиши даврини аниқлаш мумкин.

Товарнинг андозасини яратишдан тортиб уни ишлаб чиқариш, сотиш ва сотувдан кейин хизмат кўрсатишгача бўлган мураккаб бошқарув ишлари маркетинглар иши бўлиб, куйидагиларни уз ичига олади:

- бозорни урганиш, харидорлар талабини, даромадларини, баҳолар даражасини келажак учун аниқлаш;
- лойиҳаловчиларга баҳолар лимитини ва техник вазифаларини бўлиб товар андозасини яратиш бўйича буюртма бериш;
- реклама, турини курғазмалар ташкил этиш буюртмачиларга маълумотлар жунатиш оркали бозор учун янги маҳсулотни шакллантириш;
- шартномалар тизими, ишлаб чиқаришни бошлаш ва моҳиятни янада такомиллаштириш чораларини куриш;

- товар сотилишини ташкил этиш;
- истеъмолчиларга кўшимча хизмат кўрсатиш, таъмирлаш, эҳтиёт қисмлар етказиб бериш ҳамда уларни фойдаси бўйича маслаҳат бериш ва бошқалар.

Молиявий менежмент фирманинг молиявий масалаларига раҳбарлик қилишдан иборат. Ушбу масалаларга даромадларни шаклланиш, солиқларни вақтида тулаш, ссудалар ҳамда газ, сув, электр энергияси, коммунал ва алоқа хизматлари учун ҳақ тулаш, сарфланадиган сармоялар резерв маблағларини юзага келтириш, дивидендлар туланишини бошқариш қабилар қиради.

Тадбиркорлик фаолиятини тугри ташкил этиш ва бошқариш тадбиркорликнинг ривожланиши учун зарур шартлардан биридир. Тугри ташкил этилган бошқарув жараёни имкониятлардан самарали фойдаланиш даромадларнинг қупайишини, харажатларнинг оқилона сарфланишнинг ҳамда фойданинг ошишининг таъминлаши шубҳасиздир.

Бозор иқтисодиётида давлат томонидан кўрсатилган чоралар ижтимоий ҳимоя, атрофдаги муҳит муҳофазаси, инсон кадрини, демократияни ҳимоя қилиш, истеъмолчиларни ҳимоя қилиш ва бошқаларга қаратилган бўлиши мумкин. Тадбиркорликнинг муҳим томони унинг фаолиятини бошқариб боришдир. Тадбиркорликни бошқариш моҳият эътибори билан олганда мақсадга эришиш йулида қилинадиган ҳатти-ҳаракатларни жонлантириш учун бир шахс ёки шахслар гуруҳи томонидан бошқа шахсга таъсир утказишдан иборат.

VI. IT тадбиркорлик фаолиятини бошқариш

Мавзунинг асосий масалалари: Бошқарув ҳақида умумий тушунчалар. Бошқарувнинг объекти. Бошқарувнинг субъекти. Бошқарувнинг мақсади, вазифалари. Бошқарувнинг тамойиллари вазифалари. Бизнес жараёнини ташкил қилишдаги дастлабки фаолият. Корхона раҳбари ва бошқарув.

😊 Дарсни бошлашдан олдин талабаларга «Иқтисодчи-раҳбар» технологияси бўйича «Иқтисодчи-раҳбар», «Мен-фирма директори», «Мен-ректор», «Мен-банкир», «Мен-тадбиркор», «Мен-депутат» деб ёзилган қоғозларни тарқатинг.

«Иқтисодчи-раҳбар» технологияси

Бу усул талабаларни ижодий, мустақил, образли фикрлашга ўргатади. Иш режасини тузиш, танқидий фикрлаш қобилиятларини ривожлантиришга ёрдам беради. Мавзунинг якунида «Иқтисодчи-раҳбар» деган янги усулдан фойдаланилади. Ҳар бир талабага варақлар тарқатилади, уларда «Мен-фирма директори», «Мен-ректор», «Мен-банкир», «Мен-тадбиркор», «Мен-депутат» каби саволлар ёзилган бўлади.

Ҳар бир гуруҳ талабаси ўзига тушган фаолиятни таърифлаб, мазмунини очиб беради, унинг иш юритиши ва ҳатто, кийинишигача гапириб беради. Жавоб берувчи талабага бериладиган саволларнинг 5-7 тадан ошмаслиги шарт. Охирида таҳлил қилинган образнинг иши ва унинг касбий сифатлари, меҳнат фаолиятининг мазмуни, иш шароитлари, ўзига хос ҳаракатларининг манзараси ифодаланади¹.

Диққат топшириқ: Дарснинг бошланишида сиз талабалардан кичик гуруҳларга бўлинишларини сўранг ва уларга раҳбарларнинг номларини қоғозларга ёзиб тарқатинг ва уларни бошқа гуруҳ аъзолари билмасликларини сўранг. Талаба-раҳбарларга дарснинг якунида навбат беринг. Баҳолашда талабанинг ҳар бир ҳаракатини ва фикрларини эътибордан қочирманг.

7-МАБРУЗА

МАНЗУ: Мотивация

Мотивация бу – инсонни фаолиятга ташқи ёки ички ундаш усуллари. Менежмент функцияси сифатида мотивациянинг моҳияти шундан иборатки, ташкилот ходимлари ўз манфаатлари ва белгиланган режаларга мувофиқ ўз мажбуриятларини самарали ва сифатли бажаришлари лозим.

Мотивация бу фақат мукофотларни тарқатиш эмас. Ўз хизмат вазифаларини бажара олмаган ёки меҳнат интизомини бузган ходимларни адолатли жазолаш ҳам уларни ўз фаолиятларини янгилашга ундайди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш давридаги кийинчиликлар меҳнат мотивациясининг инқирози ва ходимларнинг катта қисмида меҳнат фаолияти ҳақида салбий тасаввур мавжудлиги билан тавсифланади.

Меҳнат мотивациясининг моҳияти амалда меҳнат натижаларига бепарво муносабатда бўлган ҳолда максимал кафолатланган иш ҳақиға эга бўлиш истагига бориб тақалади.

Бу ҳолат нафақат ишчиларга, балки мутахассислар ва менежерларга, хусусан, ўрта ва қуйи бўғин менежерларига ҳам тааллуқли.

Меҳнат инқирози ижтимоий муаммосини ҳал қилиш стратегияси ва тактикаси меҳнат фаолиятини мотивлаш ва рағбатлантириш ҳисобланади.

Гуруҳ мотивациясини мустаҳкамлаш учун қуйидаги ёндашувлардан фойдаланиш тавсия этилади:

- гуруҳнинг умумий муваффақиятга эришишига кўмаклашиш;
- гуруҳга мансублик ҳиссини кучайтириш мақсадида гуруҳ аъзоларини умумий гуруҳ чора-тадбирларига фаол жалб қилиш;

¹Бу ўйин-усули талабаларни ижодий, мустақил, образли фикрлашга ўргатади. Иш режасини тузиш, танқидий фикрлаш қобилиятларини ривожлантиради.

- гуруҳ олдида турган вазифаларни ҳал қилишнинг имкони борлигига ишончни ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш.

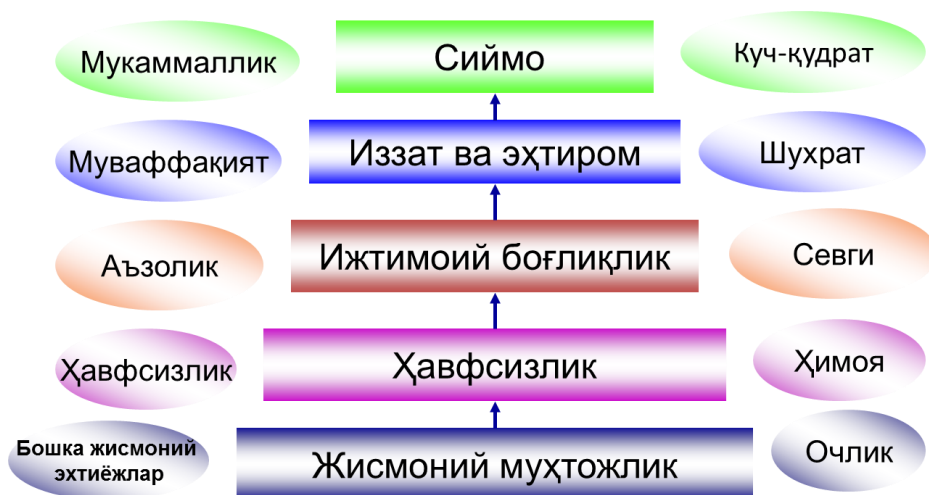
Мотивациянинг мазмун назариялари:

1. А.Маслоу назарияси
2. К.Альдерфер назарияси
3. Д.Мак-Клелланд назарияси
4. Ф.Герцберг назарияси ва бошқалар

Мотивациянинг мазмун назариялари меҳнатга ундовчи мотивлар сифатида инсоннинг ички дунёсини, унинг эҳтиёжларини кўриб чиқади.



А.Маслоу (1908—1970йй.) меҳнат қилишга ундайдиган эҳтиёжларнинг қуйидаги иерархиясини таклиф этди:



К.Альдерфер ERG назариясига кўра инсон эҳтиёжлари уч гуруҳга бирлаштирилиши мумкин:

E-(EXISTENCE)-мавжудлик эҳтиёжлари (ҳавфсизлик, физиологик эҳтиёжлар);

R-(RELATEDNESS)-алоқа эҳтиёжлари (гуруҳга мансублик, дўстларга эга бўлиш ва ҳ.к.);

G-(GROWTH)-ўсиш эҳтиёжлари (тан олинис, шахсий камол топиш).

Эҳтиёжлар иерархик жойлашади, бироқ ҳаракатланиш иккала йўналишда- пастга ҳам, юқорига ҳам бўлиши мумкин.

Д.Мак-Клелланд назарияси (ортирилган эҳтиёжлар назарияси) уч турдаги эҳтиёжларни назарда тутди:

- ютуқ эҳтиёжлари (мақсадлар қўйиш ва уларга эришиш);
- қатнашиш эҳтиёжлари (мулоқотга, одамлар билан ишлашга интилиш);
- ҳокимлик эҳтиёжлари (ҳокимлик қилиш учун, мақсадларга эришиш учун).

Д.Мак-Клелланд бўйича эҳтиёжлар тизими элементлари бир-бирига таъсир кўрсатади.

Икки гуруҳдаги омиллар назариясида Ф.Герцберг омилларнинг икки тоифасини ажратиб кўрсатади:

- ташқи, ёки гигиеник эҳтиёжлар (ёки саломатлик омиллари) — ташкилот сиёсати, иш шароитлари, иш ҳақи, шахслараро муносабатлар, ишни назорат қилиш;

- мотивацияловчи эҳтиёжлар — муваффақият, ўсиш имкониялари, ишнинг ўзи.

Герцберг назарияси кўп жиҳатдан Маслоу назариясига ўхшаб кетади.

В.Врумнинг кутиш назарияси. В.Врумнинг кутиш назарияси моҳияти кишиларнинг улар танлаб олган хулқ-атвор тури кўнгилдаги натижаларга олиб келишига умид қилишдан иборат.

Меҳнат мотивациясига нисбатан назария қуйидаги жараёни кўриб чиқади: меҳнат харажатлари — натижалар — мукофотланиш ва ишдан қониқиш.

Мотивация ҳар бир босқичда кутиладиган нарсалар ижобий бўлиб чиққан ҳолдагина самарали бўлади. Агар мукофотлаш миқдори натижаларга нисбатан паст бўлса, мотивация ҳам сусаяди.

С.Адамснинг адолатлилиқ (тенглик) назарияси. С.Адамснинг адолатлилиқ (тенглик) назарияси мукофотлаш миқдорини сарфланган кучлар билан таққослаш ва бу нисбатни худди шундай ишни бажарган бошқа ходимларга берилган мукофот миқдори билан солиштиришга асосланади. Амалиётнинг кўрсатишича, агар ходим унга етарлича пул тўланмаяпти деб ҳисобласа, у ёмонроқ ишлай бошлайди. Агар унга ортиқча ҳақ тўланадиган бўлса, у қоидага кўра ўзгармайди. Бошқарув амалиёти учун назариянинг асосий хулосаси: ходимлар уларга адолатли ҳақ тўланмоқда деб ҳисоблай бошламагунча улар ўз меҳнат шижоатини пасайтиришга ҳаракат қиладилар.

3.Портер—Лоулер модели. 3.Портер—Лоулер модели кутиш назарияси ва адолатлилиқ назариясининг синтезини ифодалайди. Модель бешта омилдан иборат:

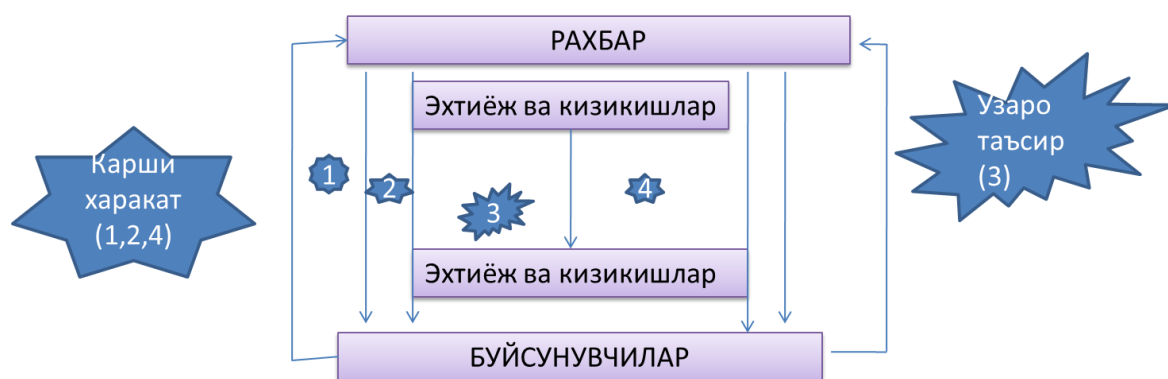
- сарфланган кучлар;
- ўзлаштириш;
- олинган натижалар;
- мукофотланиш;
- қониқиш даражаси;

Моделга мувофиқ натижалар сарфланган кучга, ходимнинг қобилиятлари, индивидуал хусусиятлари ва ўзининг ролини англашига боғлиқ. Ушбу ҳаракатлар муайян мукофотлашга олиб келишига ишонч даражаси бу ҳаракатларни кучайтиришга сабаб бўлади. Модель мукофотлашни эришилган натижаларга боғлиқ қилибқўяди. Модель қуйидагига бўйича тузилган: амалиётчи-менежерларнинг қониққанлик юқори натижаларга олиб келади деган фикрига қарши маҳсулдор меҳнат қониққанликка олиб келади.

Портер—Лоулер назариясининг қимматлиги шундаки (у тадқиқотлар билан тасдиқланган), у кучлар, қобилиятлар, натижалар, мукофотлаш ва ўзлаштириш тушунчаларини тўлақонли тизимда бирлаштириш самарадорлигини кўрсатади.

Процессуал мотивация назариялари. Процессуал мотивация назариялари доирасида кишиларнинг қўйилган мақсадларга эришиш учун кучларни қандай тақсимлаши ва қандай қилиб муайян хулқ-атвор шаклини танлаши таҳлил қилинади. Ушбу назарияларда эҳтиёжларнинг мавжудлиги шубҳа остига олинмайди, бироқ одамларнинг хулқ-атвори уларнинг ўзларидан ташқари ижтимоий эҳтиёжлар билан ҳам белгиланади деб ҳисобланади.

Мотивациялаш усуллари ва амалий ёндашувлар.



1-рахбар буйсунувчиларга эҳтиёж ва кизиқишларни четлаб таъсир курсатади. (бу ерда қарорларнинг бажарилиши ҳеч кимни кизиктирмайди)

2-кул остидагиларга фақат раҳбарнинг эҳтиёжи эътиборга олиниб таъсир утказилади(қарорларнинг бажарилишида фақат раҳбарнинг манфаати уйланади)

3-бошқариш узаро таъсир остида амалга оширилади. Бу ерда қарорнинг бажарилишига ҳар иккала томон манфаатдор.

4-таъсир килиш фақат буйсунувчиларнинг эҳтиёжи ва кизиқишига асосланади.

Мотивациянинг стратегиясини танлашдаги уч ёндошув мавжуд:

1. Рағбатлантириш ва жазо стратегияси.

- Ким куп ва яхши ишласа, унга яхши ҳақ туланади.
- Ким ундан куп ишласа шунчалик куп ҳақ туланади.
- Ким сифатсиз ишласа, у жазоланади.

2. Иш орқали мотивлаштириш. Ходимга уни қониктирадиган ишни берсангиз бас, ижро этиш сифати юкори булади.

3. Менежерлар билан доимий алоқада булиш. Буйсунувчилар билан мақсадни аниқлаб олиш, унга алоқага имкон бериш. Ҳатто у хато қилган тақдирда ҳам.

Мотивлаштириш усуллари:

- Пулни рағбатлантириш ва муқофотлаш сифатида ишлатиш
- Жазолаш
- Рақобатни қучайтириш
- Иш орқали мотивлаштириш
- Ютукни тан олиш ва тақдирлаш
- Ходимларни уқитиш ва юксалтириш
- Салбий таъсирни чеклаш ва меъёрлаш
- Гуруҳ меҳнатини муқофотлаш ва рағбатлантириш
- Ходимларни бошқариш ишларига жалб қилиш ва б.

VII. Мотивация

Мотивация. Мотивацион механизм. Мотивацион механизмни жадаллаштириш. Тадбиркорлик фаолиятида мотивацияларнинг ўрни ва аҳамияти. Турли хил корхоналарда меҳнатни рағбатлантиришни жадаллаштириш. Мотивация ва меҳнатни рағбатлантиришнинг хориж тажрибаларини қўллаш

Дарсни «Иқтисодчи» технологияси билан бошланг. Талабалар билан мотивация назарияларини таҳлил қилинг.

«Иқтисодчи» технологияси

Бу усул интерфаол технология бўлиб, талабаларда фикрий боғлиқлик, мантиқ, хотиранинг ривожланишига имконият яратади, қандайдир муаммони ҳал қилишда ўз фикрини очиқ ва эркин ифодалаш маҳоратини шакллантиради. Иқтисодий ибораларни педагогик терминлар билан тўлдиришда ёрдам беради.

8-МАЪРУЗА

МАНВЗУ: Тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини оширишда инновацияларнинг тутган ўрни

Режа:

1. Тадбиркорлик фаолиятида инновацияларнинг тутган ўрни.
2. Инновацион тадбиркорлик ҳақида тушунча.
3. Ўзбекистонда инновацион тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари.

Бозор муносабатлари яхши ривожланган мамлакатларнинг тадбиркорлик фаолиятини тахлили шуни кўрсатадики, тадбиркорлик икки формада, яъни классик ва инновацион тадбиркорлик шаклида ривожланади.

Классик тадбиркорлик деганда ташқи ва ички омиллар ва имкониятларни ишга солган ҳолда ресурслардан самарадорлигини ошириш асосидаги маҳсулот ишлаб чиқаришни тушинилса, инновацион тадбиркорлик –янгилик билан боғлиқ бўлган товар, хизмат, технология, бизнесни ташкил қилиш, янги методларини ишлаб чиқишдир. Бошқача қилиб айтганда, тадбиркор доимо “яратувчанлик” билан шуғулланиб, жамиятнинг иқтисодий ривожланишида асосий шахс бўлиб қолади.

Тадбиркор янги товар ишлаб чиқариш жараёнида илмий –техника тараққиётини ҳисобга олиши лозим, чунки техника ва технологияни ривожлантириш натижасида маҳсулот(товар ва хизмат) тезда эскириб қолади. Тадбиркор келажакда вужудга келиши мумкин бўлган эҳтиёжни қондириш учун ишлаши керак.

Янгиликларни тадбиқ қилиш ва тарқатиш учун исте'молчилар билан яқиндан алоқада бўлиш керак. Амалиёт натижаларини кўрсатишича, кичик корхоналар бозор талабига тез мослаша олиши мумкин. Йирик корхоналар эса ўзининг инертлиги, “бесўнақай”лиги туфайли бозорнинг озгарувчан

талабига тезда мослаша олмайди, аммо кичик корхона таклиф қилган янгиликни катта миқдорда ишлаб чиқариш имкониятига эга.

Тадбиркорни новатор я'ни янгилик яратувчи одам сифатида машхур америкалик иқтисодчи Ёзеф Шумпетер ўзининг “Иқтисодий ривожланиш назарияси” китобида та'рифлаганидек, “Тадбиркорнинг вазифаси янги кашфиётларни амалга тадбиқ қилиш орқали ишлаб чиқариш услубини реформа қилиш(янгилаш)дан иборат. Кенг ма'нода кўриб чиқилганда тадбиркорнинг вазифаси – янги очилган бозор ёки хом ашё базаси асосида янги товар ишлаб чиқариш ёки эскирганини модернизатсия қилиш учун янги технологиялар ишлатишдан иборат.”

Йозеф Шумпетер—основоположник теории инноваций

Йозеф Шумпетер впервые ввел термин «инновация» в 1911 г. «Инновация - новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом», «один из главных двигателей, генераторов прибыли».



Понятие экономической инновации было разработано Й. Шумпетером в работе “The Theory of Economic Development” (1934).



Инновация деганда нимани тушуниш керак? Инновациянинг бир неча та'рифлари мавжуд:

Инновация(янгилашиш)- бу ишлаб чиқаришнинг ички системасини дастлабки шаклидан янги шаклга ўтишидир.

Инновация – бу мавжуд эктиёжни тўла қондириш мақсадида янгилик(кашфиёт) яратиш, тарқатиш ва уни амалга тадбиқ қилиш.

Инновация – бу янги ғоя, таклиф, илмий-техник хулосаларни амалиётга қўллаш.

Инновация – бу илмий янгиликни ишлаб чиқариш амалиётига қўллаш натижасида олдинги аналоглардан сифат жиқатдан қат'ий фарқ қилувчи объектдир.

Шундай қилиб, инновацияда икки нарсга мавжуд, биринчидан, бу янги ғоя, ёки товар , хизмат. Икинчидан, ишлаб чиқариш тизимини сифат жиқатдан янги даражага ўзгартиришга олиб келувчи янгилик(кашфиёт)ни

ишлаб чиқариш тизимига жорий(тадбир) қилиш. Ёзеф Шумпетер инновацияни ишлаб чиқариш тизимини янги сифат параметрларига ўзгариши деб тушунтирган. У ишлаб чиқаришни ресурслар комбинатсияси эмас, балки янги товар (бозор) яратишдан иборат, деб билган. П.Дуркер та'рифига кўра, тадбиркор оддий ишлаб чиқарувчидан шуниси билан фарқ қиладики, тадбиркор ўзининг барча фаолиятида ўз кучи ва энергиясини янгилик қидириб топишга бағишлайди. Унда янгилик яратишга қаратилган фикр бўлиши керак.

Инновацион тадбиркорлик - бу барча фаолиятда янгилик яратиш ва ундан тижорат мақсадида фойдаланишга қаратилган жараёндир.

Инновацион тадбиркорлик , я'ни янгилик яратиш ва ундан тижорат мақсадида фойдаланиш бир неча этапда олиб борилади:

- янги идеялар изаб топиш ва уни баҳолаш;
- бизнесплантузиш;
- ресурсларни топиб,

тажрибасифатида маҳсулот ишлаб чиқариш васиновдан отқизиш;

- товарни бозарга киритиш ва ўтказиш.

Янги товар ишлаб чиқариш этаплари қуйидаги кетма-кетликда олиб борилади:

- Энгяхшиларини танлаболиш;
- Ғояларни амалга ошириш;
- Эксперт баҳолаш;
- Тажриба учуни ишлаб чиқариш;
- Бизнес режа ишлаб чиқариш;
- Синов ўтказиш;
- Маркетинг тадқиқоти ўтказиш;
- Товарни бозорга киритиш;
- Бозорда ўзулушини эгаллаш;
- Кўп миқдорда товар ишлаб чиқариш;

Кичик бизнес субъекти озининг инновацион фаолиятининг қат'ий алгоритмига амал қилади. У қуйидагича:

- Илмий –техник ишлаб чиқариш персонали(иш кучи) эгаси
- Оборот маблағгалари;
- Инновацион тадбиркорл;
- Илмий-техник маҳсулот сотиб олувчилар;
- Асосий маблағгалари;

Инновацион тадбиркорлик доимий равишда ўзгаришни, янги ғоя, янги товар модификацияси ва бошқа янгиликларни жорий қилувчи ташкилий формаларни жорий қилишни назарда тутди.

Кичик корхоналарда инновацион тадбиркорлик фаолияти устунликлари қуйидагилардан иборат:

- Янгиликка яратишдан манфаатдорликнинг юқорилиги;

- тор доирада (аниқ юналишда) илмий изланишларни олиб борилиши;
- барча интеллектуал ресурсларни якуний махсулот ишлаб чиқаришга ёналтириш имконини мавжудлиги;
- катта корхоналар амалга ошира олмайдиган “риск”и юқори болган ишлар олиб борилиши.

Инновацион тадбиркорлик учун бизнес мухит асосий ҳисобланади, чунки янгиликларни кашф этиш ва уни амалиётга тадбиқ қилиш етарли тадбиркорлик мухитини талаб қилади

Тадбиркорлик мухити – бу бирор бир мақсадга йоъналтирилган изланиш(тадқиқот) олиб бориш ва уни амалга тадбиқ қилиш учун шароит яратиб берувчи муқитдир.

Бундай мухитнинг асосий элементларини бозорда эркин ҳаракатланувчи, оъз молиявий маблағига эга боълган инвесторлар, рақобатбардош товар ишлаб чиқарувчилар ва уларга хизмат қилувчи бозор инфратузилмалари ташкил қилади. Иқтисодиётда бундай бозор мухитини яратиш - ҳозирги кундаги мамлакатимиз олдида турган асосий вазифалардан биридир.

Кичик бизнес кафолатларини мустақкамлаш, унинг ривожини учун қулай муқит яратиш мақсадида давлат бошқарув идоралари ва бозор институтларида ма’мурий протседураларни бажариш билан боғлиқ, анча юқори даражада боълиб турган бизнес харажатларини камайитириш лозим. Бизнес мухит мамлакатимизда вужудга келаётган инновацион тадбиркорликни асосини ташкил этади.

Инновацион тадбиркорликнинг ташкилий – ҳуқуқий асослари турличадир. Бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларда катта риск (таваккалчилик) билан ишлайдиган махсус венчур фирмалари мавжуд боълиб, улар янги товар ва хизматлар яратиш устида тадқиқотлар олиб борадилар.

Венчур фирма асосчилари – инженер, олимлар оъз тадқиқот натижаларини экспиерент, пациент ва коммутант фирмаларга топширадилар.

Инновацион тадбиркорликнинг яна бир территориал ташкилий тури - илмий техноложик парк (технопарк) лар боълиб, бу структура инновацион бизнес махсулотини ишлаб чиқариш ва бозорда сотишни ташкил қилишга ёрдам беради ва шу орқали кичик бизнесда инновацион фаолиятни риожлантиришга ёрдам беради.

Технопаркларнинг асосий вазифаси :

- илмий янгиликларни технологияга айлантиришдан;
- технологияни тижорат махсулотига айлантиришдан;
- кичиккорхоналарда янги яратилган махсулотни кўп миқдорда ишлаб чиқаришдан;
- илмий изланишни олиб борувчи фирмаларни ташкил қилишдан;

- илм билан боғлиқ барча бизнес турларини қўллаб-қувватлашдан иборат.

Бизнес инкубаторлар – кичик кичик инновацион корхона фаолият корсатиши учун шароит яратувчи структурадир. Бизнес инкубаторлар бир қанча функцияларни бажарадилар:

- кичик бизнес корхоналарига имтиёзли шартларда асбоб-ускуналар етказиб берадилар, ҳуқуқий маслаҳат ва ахборот хизматларини кўрсатадилар;

- илмий технологияларни тижорат асосида сотадилар;

- тадбиркорларнинг малакасини оширадилар ва бошқалар.

Бугунгикунда Ўзбекистон Республикасида инвестиция-инновация миллий дастури қабул қилинган бўлиб, ягона мақсадга йўналтирилган ҳолда, изчиллик билан амалга оширилмоқда. Мазкур дастурда 2002-2005 йилларга мўлжалланган устувор стратегия ҳақида тга эгалой ихалар белгиланган бўлиб, дастуриқтисодий тининг ёқилғи-энергетика, машина созлик, тоғ-кончилик, кимё, енгил саноат ҳамда қишлоқхўжалиги махсулотини қайта ишлаш соҳаси қабида ярлиб арчасоҳаларини қамраб олган.

Дастурни амалга оширишда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги фан ва технологиялар маркази муаммолар бўйича кенгаши, тармоқ илмий-техника марказлари, вилоятлар қошидаги фан ва техника ҳалқаро марказлари ҳамда илфорт технологиялар марказлари иштирок этадилар. Халқаро марказларда амалий (ишлаб чиқариш тузилмалари датайёрланган) ва инновацион (фан ва илмий хизмат кўрсатиш соҳасидаги) вази фаҳамда муаммолар шакллантирилиб, консалтинг ва ахборот хизматлари кўрсатилади. Шубилан бирга бусоҳада ҳали амалга оширилиши зарур бўлган вази фалар кўп. Жумладан, инноватсия лойиҳаларини молиялаштириш механизминини такомиллаштириш зарур.

Инновацион фаолият марказлаштирилган ва марказлаштирилмаган турда молиялаштирилади. Биринчи усулда пул маблағлари: давлат бюджети, илмий-техник ривожланиш давлат дастурига киритилган лойиҳаларни мақсадли молиялаштириш; танлов ишларини бажариш бўйича жамқармалар; муайян лойиҳа учун ажратилган ва қайтарилиши кутилмайдиган грантлар ҳамда субсидиялар; ҳокимиятлар ва бошқарув органлари махсус буюртмаларини молиялаштириш: давлаг банкларнинг кредитлари ҳисобидан тақдим этилади.

Молиялаштиришнинг марказлаштирилмаган йсули корхоналарнинг хусусий маблағлари, хусусий шахслар, махсус молия ёқи хайрия жамғармалари ҳамда кредит маблағларидан фойдалан

ишгаасосланган. Масалан: АҚШдасаноаткомпанияларивабанклари,
университетлар, коллежлар,
федералхукуматидораларихамдамахаллийбошқаруворганлари,
сохаларвауларнингуюшмалари,
хусусийшахсларилмийжамғармалариниташкилқилишдафаолқатнашадилар

Ўзбекистоннинг давлатинвеститсиясиёсати биринчи навбатда иқтисод
иётда тузилмавий ўзгаришларни чуқурлаштириш,
корхоналаринвеститсия фаолиятини жадаллаштириш ҳамда чет эл инвеститси
яларини кенг миқёсда жалб қилиш, шунингдек,
инвеститсия лойиҳаларини танлов асосида ижтимоий масалаларни ҳал этишга
ўналтирилган дир.

Ўзбекистон Республикасининг 2004
йилга мўлжалланган инвеститсия дасту-рига мувофиқ,
мамлакат иқтисодиётига капитал қўйилмалари малаб сохаларни рақобатбар
дош,
юқори технологияларга эга бўлган ва экологик муҳими шлабчи қаришларни бар
қарор ҳамда динамика кривозланишига эришишга хизмат қилади.

Шунингдек, амалдаги солиқ тизими кичик корхоналар,
жумладан,
инновация корхоналари фаолият юритиш шароитларини хисобга олмайди.
Инновация корхоналари, бошқа хусусий корхоналар каби,
фойда солиқларини топлаш пайтида солиқ қатор тилади ган фойда миқдорини а
ниқлашда имтиёзга эга дирлар. Жумладан,
уларга ишлабчи қаришни кенгайтириш, қайтатишкил қилиш,
техникавий жиҳозлаш учун юнал-
тирилган фойдани чегириш ҳуқуқи тақдим этилган.

Ишлабчи қариш учун мулжалланган махсулот ҳамда қурилиш материалларини
етказиб берадиган ба'зи бир корхоналар олган фойдаси ушбу корхона роҳатга о
линган кундан бошлаб, дастлабки икки йил мобайнида солиқ қатор тилмайди.

Мазкур имтиёз тугатилган ёки давлат тасарруфидан чиқарилган ёхуд сан
атсия натижа сида қайтатирилган инновация корхоналари,
уларнинг филиаллари ҳамда тузилмавий болинмалари гатегишли эмас.

Ривожланган бозор иқтисодиётига ама мамлакатлар тажрибасига қара,
инновация корхоналари учун республикада қабул қилинган ҳамда иқтисодиёт
ингустувор сохаларида амал қилаётган барча имтиёзларни қўллаш мақсадга му
вофиқ дир. Бундан ташқари,

илмий изланишларни бажараётган инновация корхоналари тадқиқотишлари учун
илмий-техника сибоб-ускуналар соти болган илнинг озидаёқ, 50
фоиз ли амортизатсия ҳуқуқи га,
қолган асосий маблақълар хисобидан эса жадаллашган амортизатсия ҳуқуқи га
эга бўлишлари лозим.

Саноатсоҳасиучунинновацияларнижорийэтадиганкорхоналаргалитсе
нзияларва "ноу-хау"ларнисотишжараёнида,
солиққаторишжараёнидачегирмалартақдимэтилиши,
ишлабчиқаришникенгайтиришниамалгаоширадиганкорхоналаргаэсасолиқ
қатортиладиганмаблақълариҳисобиданянгиасбоб-
ускуналарқийматиничиқарибташлашқуқиберилишилозим.

Оқилонаинвеститсиясиёсатиниюритишдадавлаттомониданинноваци
онтадбиркорликкасармояқўйишнингўзигахосафзалликларимавжуд.
Салоҳиятли сармоядорларнинг эркин пул маблағларини жалб этишида энг
муҳим иқтисодий инструмент фонд бозоридир. Ақсиялар ликвидлиги,
фирманинг реклама-ахборот фаолияти, валюта майдончасида сотувга
қўйилган ақсиялар ҳаракатининг таҳлили ва ақсиялар пакетини чет эл
инвесторларига сотиш фонд бозори ҳолатининг янада яхшиланишига
хизмат қилади.

Инновационбизнесбўйичафаолиятюритадигантадбиркорларваинвест
орларнингдаромади,
инвеститсиякорхона-лариактивларинингбозорқийматиўсишигабелгиланга
нсолиқставкасига,
я'нифондбозоридасотиладиганқимматлиқоғозларнингсотувқийма-тигаўрна
тиладигансолиқставкасигабоғлиқдир.
Солиқставкасинновациякорхоналаринимолиялаштириштаваккалчилигид
аражасиниоширувчиёкикамайтирувчиомилҳисоб-ланади.
Шунингучунхамқимматлиқоғозларбиланамалгаошириладиганоператсияла
рдадивидентдлардан,
қимматлиқоғозларнисотиболишданундириладигансолиқ, шунингдек,
таркибигақимматлиқоғозларқийматикиритилганкорхоналармулкиданолин
адигансолиқ, кабиундириладигантурлихилқайта-
қайтасолиқаргайўлқоймасликлозим.

Инновация —
бумавжудэктиёжнитўлақондиришмақсадидаянгилик(кашфиёт) яратиш,
тарқатишвауниамалгатадбиққилиш.

Инновациядаиккинарсамавжуд, биринчидан, буянгиғоя, ёкитовар ,
хизмат. Икинчидан,
ишлабчиқариштизиминисифатжиқтданянгидааражагаўзгартиришгаолибкел
увчиянгилик(кашфтёт)ниишлабчиқариштизимигажорий(тадбиқ) қилиш.

Амалиёт натижаларини кўрсатишича, кичик корхоналар бозор
талабига тез мослаша олиши мумкин. Йирик корхоналар эса ўзининг
инертлиги, “бесўнақай”лиги туфайли бозорнинг озгарувчан талабига тезда
мослаша олмайди, аммо кичик корхона таклиф қилган янгиликни катта
миқдорда ишлаб чиқариш имкониятига эга.

Инновационтадбиркорлик, яъни
янгиликяратишваундантижоратмақсадидафойдаланишбирнечаэтапдаолиб
борилади: янгиидеяларизабтопишваунибаҳолашбизнесплантузиш;

ресурсларни топиб,
тажрибасифатида маҳсулотни шлаб чиқариш ва синовдан отқизиш;
товарни бозарга киритиш ва ўтқизиш. Бугунги кунда Ўзбекистон Республикаси
да инвестиция-инновация миллий дастури қабул қилинган бўлиб,
ягона мақсадга йўналтирилган ҳолда, изчиллик билан амалга оширилмоқда.

VIII. Тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини оширишда инновацияларнинг тутган ўрни.

Мавзунинг асосий масалалари: Инновацион фаолиятнинг
характерли жиҳатлари ва хусусиятлари. Инновация янги маҳсулот ёки
жараёнларга янги билимларни жорий қилиш натижаси сифатида.
Инновацион фаолиятни ҳаракатлантирувчи кучлар ва омиллари, тўсиқлар
ва уларни енгиб ўтиш йўллари.

Дарсда зинама-зина усулидан фойдаланинг. Инновациялар
иштирокида олиб борилаётган ишларни босқичма босқич тушунтиринг.
Жамиятда иқтисодиётда бўлаётган инновацион жараёнларни таҳлил
қилинг.

Диққат топшириқ: IT тадбиркорлик корхоналарида олиб борилаётган
инновацион жараёнларини таҳлил қилинг.

8-Семинар: Тадбиркорликда инновацион ва венчур капитал.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Тадбиркорликда
инновацион ва венчур капитал” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва
кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Тадбиркорликда инновация.
2. Тадбиркорликда венчур капитал.

Таянч сўзлар: венчур, инновация, инвестиция, капитал, молия,
сармоя.

1-топшириқ: Саволлар:

1. Капитал нима?
2. Венчур капитали деганда нимани тушунаси?
3. Инновация нима?
4. Инновациянинг турлари?
5. Тадбиркорлик фаолиятида инновация.
6. Тадбиркорлик фаолиятида венчур капитал.
7. IT корхоналарида инновацион жараёнларни ташкил қилиш?
8. IT корхоналарининг венчур капитали деганда нимани тушунаси?
9. Венчур капитали таркибига нималар киради?

10. IT корхоналарида инновациянинг қайси турларидан фойдаланилади?

2-топшириқ:

Жавоблар ҳақиқат ёки ёлғон тариқасида келтирилади. Тўғри танловни амалга оширинг:

1. Чекланган ҳамкорлар бу ҳамкорликдаги инвесторлардир ва улар бизнеснинг бошқарувида иштирок этишади.

2. Чекланган маъсулият хусусияти якка тартибдаги тадбиркорликнинг афзаллигидир.

3. Корхона тасарруфидаги сўнгги даромадларнинг тақсимланиши капитал даромад деб аталади.

4. Агарда бошқарув кенгаши директорлари асосий ходимлари фаолиятидан мамнун бўлмаса, у ҳолда бундай ходимларни ўзгартириш ҳуқуқига эгадир.

5. Жамоат ташкилотлари инвестиция қилинаётган маблағлар тўғрисидаги маълумотларни пул тикаётган жамоатга тақдим этишлари шарт.

6. Бизнесни очиш учун уставни рўйхатдан ўтказиш ҳамда бизнес йўлга қуйилган манзилни ҳукумат томонидан рўйхатдан ўтказилади.

7. Агар катта солиқ имтиёзлари ўзгармаган бўлса фирманинг мулкчилик шакли ўзгармагани маъқул.

8. Корхонанинг тақсимлаш, бизнес амалиёти ва ишлаб чиқариш амалиётлари бўлимларининг ҳаммаси овоз бериш ҳуқуқига эгадир.

9. Якка тартибдаги тадбиркорликни ташкил этишнинг юридик талаблари жуда қийин.

10. Якка тартибдаги тадбиркорликни афзаллик тарафларидан бири қўшимча маблағлардан фойдаланиш имконияти борлиги.

Жавоблар:

1. Нотўғри
2. Нотўғри
3. Тўғри
4. Тўғри
5. Тўғри
6. Тўғри
7. Тўғри
8. Нотўғри
9. Нотўғри
10. Тўғри

3-топшириқ: Кейс стади.

Бизнеснинг мажбуриятлари

“Cool Jewell Company” компанияси арзон материал ва тошлардан ясалган қимматбаҳо буюмлар билан савдо қилади. Улар савдо қилаётган товарларнинг баҳосига комиссия олинади. Бизнес унинг жамоат олдига жавобгарлигини қуйидагича бажаради. У фирма сотувчиларга мижозларни фирма махсулотлари асл олтиндан ясалгмаанлигини огоҳлантиришларини таъкидлайди. Шунингдек, у ўз ишчиларига одил муносабатда бўлади. У қимматбаҳо буюмларни ясовчи ишчиларга техника хавфсизлиги бўйича машғулотлар ўтказди. Бундан ташқари, у фирмада ҳеч қандай жинсий таҳдидга йўл қўймайди. Уни кредиторлари молиялаштириб туради. Фирма унинг обрўини ошириш учун баъзи жамоат ишларини ташкил этишни режалаштирмоқда. У жамоатнинг баъзи қисмига нақд пул мукофотларини бермоқчи. Фирма уларга ўз номи ёзилан қимматбаҳо буюмларни тақдим этмоқчи.

1. Ҳаққоний сотув қандай қилиб сотувларнинг ўсишига олиб келиши мумкин?

2. Нима учун компаниянинг ишчилар сиёсати унинг ҳаражатларини камайтириши мумкин?

3. Компания аввал кредиторлардан қарз олган. Нима учун компания эгаси ўзини имтиёзлар билан рағбатлантиришдан аввал компаниянинг мажбуриятларини бажариши керак?

4. Агар компания унинг обрўини оширмоқчи бўлса, у баъзи жамоат ишларини ташкил этиши керакми ёки уларга ўз номи ёзилан қимматбаҳо буюмларни тақдим этиши тўғрироқми?

4-топшириқ: Вазифаларни бажаринг:

1 - вазифа:

Ўзбекистон Республикасида молия бозорини ривожлантириш мақсадида барча шарт шароитлар яратилган бўлиб, ҳозирги босқичда молия сиёсатини янада такомиллаштириш тақозо этилади. Мавжуд молия сиёсати тизими Республикада молия бозорини ривожланишига кучли таъсир қилади. Мана шу сиёсатни тижорат банклари нуқтаи назаридан асослаб беринг ва ўзингизни фикрингизни билдириш.

2 - вазифа:

Тадбиркорларни иқтисодий фаолият юритишларида, молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик фирмалари муҳим роль уйнайди. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим унсурларидан биридир, улар мулкдорлар ва давлатнинг мулкрий манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустақил молиявий назоратни амалга оширади. Аудиторлик фирмалари Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкрий ва маъмурий жавобгарликка тортилиши мумкинми?

9-МАБРУЗА

МАВЗУ: IT тадбиркорлик фаолиятида маркетинг

Режа:

1. Маркетинг тушунчаси ва унинг моҳияти
2. Маркетинг муҳити
3. IT тадбиркорлик фаолиятида маркетингнинг роли

Маркетинг элементларининг пайдо бўлиши XVII асрнинг урталарига бориб такалади. Бу давргача товарларни натурал айирбошлашнинг турли шакллари пайдо булади, кейинчалик маркетинг фаолиятини биринчи элементлари, яъни реклама, нарх, сотиш кабиларни ривожланиши кузатилди.

1902 йилдан бошлаб АКШнинг Мичиган, Калифорния ва Иллинойс университетларида маркетинг фани киритилиб, бу муаммолар буйича маърузалар ўқитила бошлади.

Маркетингга олимлар турлича таъриф берганлар:

И.К.Беляевский : Маркетинг – бу бозорни ўрганиш ва тартибга солиш, бошқариш тизимидир”.

Жан-Жак Ламбен : Маркетинг ташкилотлар ва кишиларни хохиш ва эҳтиёжини товарлар ва хизматларни эркин ракобатли айирбошлашни таъминлаш йули орқали кондиришга йуналтирилган ижтимоий жараёндир”.

Маркетинг – бу бир вақтнинг узида бизнес фалсафаси ва фаол жараёндир”.

Демак, маркетинг – бу бозорни ўрганиш, у орқали истеъмолчиларга таъсир этишдан иборатдир.

Талаб билан таклифнинг узаро таъсири - бу алохида шахслар ёки гуруҳнинг хохиш-эҳтиёжларини узлуксиз кондириш жараёни булиб хисобланади. Бу жараён уз навбатида шундай ижтимоий-иқтисодий категорияларни узаро таъсирига асосланади, яъни уларга мухтожлик, эҳтиёж (хохиш), талаб, харид қилиш (айирбошлаш, битим) ва аниқ товар ва хизматларни истеъмоли (ишлатилиши) киради.

Мухтожлик – кишини бирон бир нарсани етишмаслигини хис этишидир.

Эҳтиёж – индивид, шахснинг маданий даражасига асосан махсус шаклга мухтожликдир.

Талаб – бу харид қувватига эга бўлган эҳтиёж.

Товар – бу эҳтиёжни ёки мухтожликни қондира оладиган ҳамда бозорга эътиборни тортиш, сотиб олиш, ишлатиш ёки истеъмол қилиш мақсадида таклиф этилган барча нарсалардир.

Таклиф- бозорга олиб чиқилган хизматлар, товарлар

Маркетинг (ингл. marketing — сотиш, бозорда савдо қилиш) — бу харидорлар учун қийматликларни яратиш, такдим қилиш ва етказиш

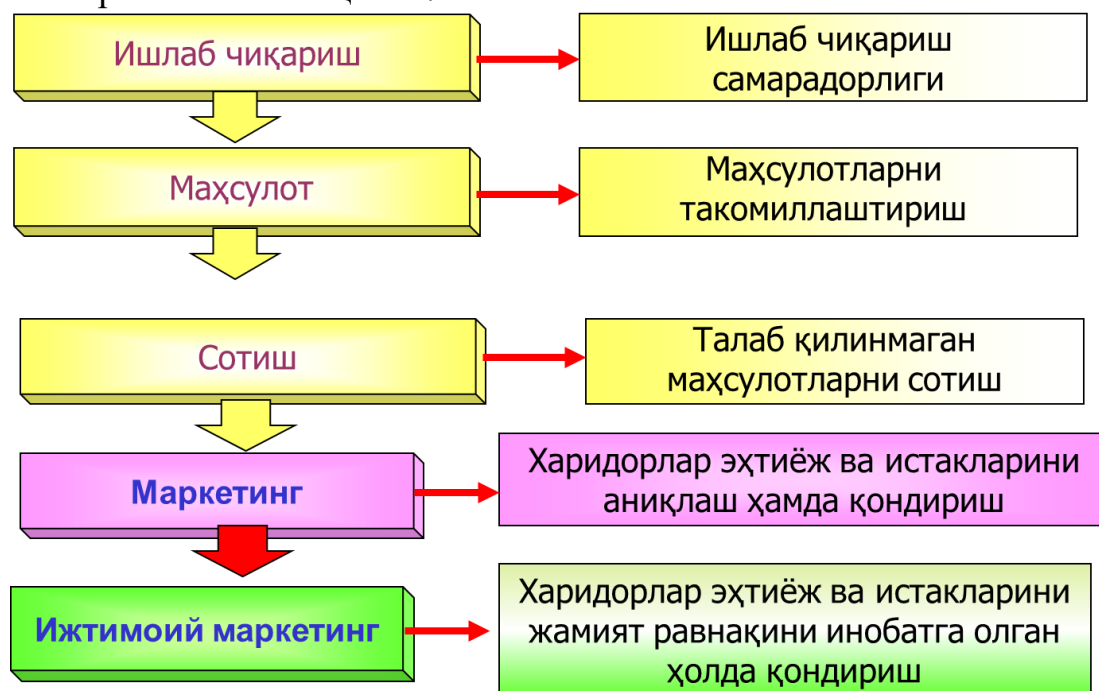
жараёнлари йиғиндиси ҳамда ташкилий функцияси, шунингдек улар билан корхона учун фойдали ўзаро алоқаларни бошқариш.

Маркетинг нима? - ЭСКИЧА қараш: Сотиш “Айтиш ва сотиш”булса, ЯНГИЧА қараш:“Харидор эҳтиёжини қондириш”.

Маркетингни асосий вазифалари:

- Фирмани қизиқтирган соҳаларда маҳсулотни ҳақиқий ва потенциал истеъмолчиларининг эҳтиёжларини тадқиқ қилиш, таҳлил қилиш ва баҳолаш.
- Фирмани янги товарлари ва хизматларининг маркетинг таъминотини ишлаб чиқиш.
- Фирма таянаётган ёки таянадиган бозорлар ҳолати ва ривожланишини таҳлил қилиш, баҳолаш ва прогноз қилиш, шу жумладан рақобатчилар фаолиятини тадқиқ қилиш.
- Фирманинг ассортимент сиёсатини шакллантириш.
- Фирманинг нарх сиёсатини ишлаб чиқиш.
- Фирмани бозордаги иштирокининг стратегияси ва тактикасини шакллантиришда иштирок этиш.
- Фирма маҳсулотлари ва хизматларини сотиш.
- Маркетинг коммуникациялари.
- Сервис хизмат кўрсатиш.

Маркетинг эволюцияси:



Маркетинг муҳити- бу корхона маркетинг хизмати ходимларининг мижозлар билан яхши ҳамкорлик муносабатларини ўрнатиш ва бу муносабатларнинг сақланишига бевосита таъсир кўрсатувчи субъектлар ва кучларнинг мажмуи.

Маркетинг муҳити:

Макромуҳит микромуҳитга таъсир кўрсатиши мумкин бўлган демографик, иқтисодий, техник, сиёсий, маданий характердаги каби омиллар бўлиб, алақанча кенг ижтимоий кўламдаги кучлар сифатида намоён бўлади.

Микромуҳит фирманинг ўзига ва унинг мижозларига, яъни таъминотчиларга, маркетинг воситачиларига, харидорларга, рақобатчиларга ва б. хизмат кўрсатиш бўйича имкониятларига бевосита алоқадор бўлган кучлар сифатида намоён бўлади.



Маркетинг омиллари:

- Назорат қилинмайдиган омиллар:
 1. Истеъмолчилар
 2. Рақобатчилар
 3. Ҳукумат
 4. Иқтисодиёт
 5. Технология
 6. Мустақил оммавий ахборот воситалари ва б.
- Юқори раҳбарият томо-нидан бошқариладиган омиллар:
 1. Фаолият соҳаси
 2. Умумий мақсадлар
 3. Маркетингни роли
 4. Бошқа тадбиркорлик тузилмаларини роли
 5. Корпорацион маълумот
- Маркетинг томонидан бошқариладиган омиллар:

1. Мақсадли бозорни танлаш (бозор ҳажми, унинг тавсифи)
2. Маркетинг мақсадлари (истеъмолчиларда компания тимсоли, сотиш, қайта харидлар, фойда, рақобатчиларга нисбатан фарқли афзалликлар)
3. Маркетингни ташкил қилиш – маркетинг функцияларини бошқариш учун таркибий шакллантириш
4. Маркетинг структураси (комплекси)
5. Фаолият назорати ва таҳлили (кундалик ва даврий)

Ҳеч қандай ташкилот фақат ўзи учун мавжуд бўлмайди, унинг бош вазифаси – аҳолининг қайси гуруҳи манфаатларига хизмат кўрсатиш мақсадида ташкил этилган бўлса, ўшаларнинг эҳтиёжларини қондириш. Мазкур вазифани ҳал этишда маркетинг усуллари ва воситалари қўл келади.

Маркетинг концепцияси. Бизнес тизимининг ўзаги. Унинг асосига ишчан муносабатларнинг ижтимоий-этик ва ахлоқий меъёрлари, тижорат фаолияти ҳалоллигининг халқаро кодекслари ва қоидалари, истеъмолчилар ва жамиятни тўлалигича манфаатлари жойлаштирилган

Тадбиркорлик амалиётига маркетинг концепциясини жорий қилиш қуйидаги масалалар мажмуини ҳал этиш имконини беради:

- бозорни ўрганиш, товарни тақсимлаш, ҳаракатлантириш ва реклама орқали сотувчи ва харидор ўртасидаги иккиёқлама муносабатларни қайта ишлаб чиқиш;
- рекламани ва сотув ҳажмини оширишнинг бошқа шакллари ривожлантириш;
- тадбиркорликнинг бош мақсади сифатида истеъмолчи манфаатларини қаноатлантириш бўйича барча ишларни мувофиқлаштириш.

Корхонада маркетинг-менежмент истеъмолчиларни жалб қилиш ва харидорларнинг содиқлигини узоқ давр сақлаб қолишга йўналтирилади.

Маркетинг-менежментнинг вазифалари:

- мақсадли бозорларни аниқлаш;
- танланган бозорларда харидорларнинг мавжуд ва потенциал талаблари тўғрисидаги ахборотларни тадқиқ ва таҳлил қилиш;
- эҳтиёжлар ва истакларни қаноатлантирадиган товарларни яратиш;
- эҳтиёжлар ва рақобат муҳити ўзгаришларини ҳисобга олган ҳолда маркетинг-миксни режалаштириш.

IX. IT тадбиркорлик фаолиятида маркетинг

Мавзунинг асосий масалалари: IT тадбиркорликда маркетинг тушунчаси ва унинг моҳияти, маркетинг усуллари. Маркетингнинг мақсад ва вазифалари. Маркетинг муҳити тушунчаси ва моҳияти. Корхона маркетинг хизмати. Бизнесни бошқаришда маркетингни роли. Маркетингни бошқаришнинг ташкилий тамойиллари. Маркетинг-

менежмент тизимида мақсадлар бўйича бошқариш. Маркетингни ташкил этиш. Маркетинг-микс (маркетинг мажмуи) тушунчаси, унинг моҳияти. Маркетинг-микс элементлари: 4P (product (маҳсулот), price (нарх), place (ўрин-жой), promotion (маҳсулот ҳаракати)). Маркетинг-миксни қўллаш афзалликлари.

Диққат топшириқ: Талабаларга ўзлари яхши биладиган ёки, бренд корхоналарнинг бозордаги ўрнини ва уларнинг рақобатчилардан устун томонларини ўрганиш мақсадида SWOT таҳлил қилдириш.

9-Семинар: Савдо, маркетинг ва реклама.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Савдо, маркетинг ва реклама” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. IT тадбиркорликда маркетинг тушунчаси ва унинг моҳияти, маркетинг усуллари.
2. Маркетингнинг мақсад ва вазифалари.
3. Маркетинг муҳити тушунчаси ва моҳияти.
4. Корхона маркетинг хизмати.
5. Бизнесни бошқаришда маркетингни роли.

Таянч сўзлар: маркетинг, бозор, реклама, нарх, рақобат, савдо, истеъмолчи, харидор, сотувчи, талаб, таклиф.

1-топшириқ: Саволлар:

1. IT тадбиркорлик маркетинг тушунчаси нимани англатади?
2. Маркетингнинг моҳияти ва турлари?
3. Маркетинг усулларида қайсыларини биласиз?
4. Маркетинг муҳити нима ва унга қандай омиллар таъсир кўрсатади?
5. IT тадбиркорлик корхоналарининг маркетинг концепцияси нималардан иборат?
6. IT корхоналарининг маркетинг хизмати нима?
7. IT тадбиркорликда маркетинг тадқиқотларини ўтказиш усуллари қандай?
8. Савдога таъсир қилувчи асосий омиллар нима?
9. Реклама нима ва унинг қандай турларини биласиз?
10. IT корхоналарида рекламанинг тутган ўрнини тушунириб беринг?

2-топшириқ:

Вазиятли масала.

Қўшма корхона тузиш жараёнида маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш бўйича асосий йўналишлар белгиланган, холос. Шундан сўнг корхона президенти маркетинг бўйича муовинига маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш ва унинг кадрлар салоҳиятини шакллантириш, сўнгра мазкур корхона маҳсулотларини сотиш схемасини батафсил ишлаб чиқиш вазифасини топширди. Топшириқни олгач, маркетинг бўлими раҳбари қўшни корхоналар мутахассисларини жалб қилишга қарор қилади ва улар олдида янада деталлашган вазифаларни кўндаланг қўйди, хусусан, уларнинг моҳияти қуйидагига бориб тақалади:

1. Маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш, бунда чиқариладиган маҳсулот сифати ва ассортиментини ҳисобга олиш.

2. Бўлимнинг тижорат ходимларини танлаш ва қуйидагиларни аниқлаш:

- бозорнинг маҳсулотни сотиш учун эҳтиёжлари;
- қўшма корхонанинг ушбу эҳтиёжларни қондириш имкониятлари;
- маҳсулотни фаол сотиш.

3. Маҳсулот сотишни ташкил қилиш:

- маркетинг бўлими ҳар бир ходимининг реал имкониятларини аниқлаш;
- бозорни минтақаларга тақсимлаш (ички ва ташқи);
- бўлимнинг ҳар бир ходими учун муайян вазифалар белгилаш;
- умумий раҳбарликни йўлга қўйиш ва сотувни ташкил қилишнинг заиф томонларини аниқлашга ҳаракат қилиш.

4. Ходимларни тижорат фаолиятига ўргатиш тизимини ишлаб чиқиш. Мазкур муаммони ҳал қилиш бўйича муайян хатти-ҳаракатларни ифодалаш.

5. Сотув бўйича маркетинг ходимининг сифат ва миқдор тавсифномаларини аниқлаш. У қандай бўлиши лозим:

- амалдаги маълумотлар;
- шахсий хислатлар;
- қобилиятлар;
- тажриба ва б.

6. Мижозларни излаб топиш ва савдо битимлари тузиш тамойилларини ишлаб чиқиш:

- потенциал истеъмолчиларни излаб топиш усуллари;
- истеъмолчи билан савдо битими имзолаш истиқболларини баҳолаш;
- потенциал истеъмолчини яқуний танлаш усуллари.

7. Маҳсулот сотувини башорат қилиш:

- башорат даври муддатини аниқлаш (қисқа, ўрта ва узок муддатли башоратлар);
- муайян далиллар билан башоратнинг аниқлигини исботлаш;

- башорат усуллари асослаб бериш.
- 8. Рекламага ажратилувчи харажатлар миқдорини аниқлаш усуллари тузиш:
 - ишлаб чиқариладиган маҳсулот бирлигига;
 - товар айланмаси фоизи ва ҳоказо.
- 9. Ишлаб чиқарилувчи маҳсулотни илгари суришнинг самарали техникасини жорий этиш:
 - Қандай қилиб рекламани мазкур ҳудудда товарни илгари суришга мослаштириш?
 - Қандай қилиб товарни илгари суришда савдо агентлари ролини ошириш?
 - Қандай қилиб қўшма корхона маҳсулотларини илгари суришга воситачиларни жалб қилиш?
 - Бунда чакана савдогарларнинг роли қандай?
 - Қандай қилиб маркетинг бўлими ходимларини моддий рағбатлантиришнинг самарали тизимини қўллаш керак?

Вазифа. Олинган вазифага асосан маркетинг бўлими раҳбари маслаҳатчилар гуруҳи билан биргаликда олинган маълумотларни умулаштиради ва уларни ишбилармонлик ўйини шаклида муҳокамага киритади.

3-топширик: Кейс стади.

Тадбиркорликни ривожлантириш қарорлари

«Карма Кофе» компанияси яқинда Бостон шаҳар марказида очилди. Эгаси Стефани Логан яқин орадаги йирик офисларда ишлайдиган ходимларни эътиборини жалб этишни истайди. Улар ишдан олдин, ишдан кейин ҳамда бизнес шериклар билан норасмий учрашувлар ёки дўстлари билан танаффус пайтида Кармага кофе ичиш учун тўхташади деб умид қилади Стефани. У маҳаллий бизнес одамларни ўзининг бозорини вакили деб қарор қилади.

1.«Реклама»га пул сарфлаш. Қандай қилиб Стефани ўзининг бизнесининг рекламасига пул сарфлаб фойда кўриши мумкин?

2.Реклама қарори. Телевизорга реклама бериш кўплаб оммани жалб қилади, аммо жуда қиммат.Ушбу реклама шакли “Карма Кофе” учун муносиб бўладими?

3.Сотув презентация фойдаси. Стефани “Карма Кофе” артрофидаги барча корхоналар билан бўғланиб, уларга ўзининг қаҳвахонасини ҳар хил маросимлар учун мақбул жойлигини тушунтириб берди. Шахсий савдонинг рекламадан устунлиги нимада?

4.Сотув презентация фойдаси. Стефани ҳудуддаги ҳамма ишчиларга қаҳвахона ҳақидаги брошюралар тарқатиб чиқишга қарор қилди. Ҳар бир

брошюра бир финжон текин қаҳва купонига эга. Ушбу рекламаусули қандай қилиб “Карма Кофе”га фойда келтириши мумкин?

4-топшириқ:

Вазиятли топшириқ:

Корхонанинг истиқболли маркетинг дастурини тузиш

Телекоммуникация соҳасида фаолият юритаётган компания учун Ўзбекистон Республикаси телекоммуникация бозорини ўрганиш ва тадқиқ қилиш материалларини тайёрлаб, компания учун истиқболли маркетинг дастурини тузинг. Дастур қуйидаги бўлимлардан иборат бўлиши зарур:

1. Маркетинг бўлими функциялари ва вазифалари.
2. Телекоммуникация соҳасида маркетинг тадқиқотлари.
3. Компаниянинг хизматлар тариф сеткаси таҳлили.
4. Компаниянинг реклама дастурини ишлаб чиқиш.

Маркетинг стратегияси ва тактикасини ишлаб чиқиш.

10-МАБРУЗА

МАВЗУ: IT тадбиркорлик фаолиятида режалаштириш

Режа:

1. Тадбиркорлик фаолиятини режалаштириш ва режалаштиришнинг асосий элементлари.
2. Режалаштиришнинг босқичлари ва унинг турлари.
3. Бизнес-режанинг моҳияти, мазмуни, ҳамда уни ишлаб чиқиш.
4. Бизнес-режани тайерлаш ва ундан фойдаланиш.
5. Бизнес режанинг асосий булимлари мазмуни.

Режалаштириш — бошқарув функцияси, унинг ёрдамида ташкилот фаолиятининг мақсадлари, зарур воситалар, шунингдек, бу мақсадларга эришиш учун энг самарали усуллар аниқланади.

Режалаштиришнинг бошланғич элементи атроф-муҳит билан узвий боғлиқликда кўриб чиқиладиган объектнинг келажакдаги ривожланишида бўлиши мумкин бўлган йўналишларни кўрсатувчи башоратлар тузиш ҳисобланади.

Режалаштириш бошқаришнинг асосий ва дастлабки вазифаси ҳисобланади. Хар қандай бошқариш режа тузишдан бошланади.

Бу режада:

- Бошқарув мақсадлари ва вазифалари, уларни амалга ошириш муддатлари белгиланади.
- Вазифаларни амалга ошириш усуллари ишлаб чиқилади.
- Халқ хужалиги бугинларининг узаро алоқалари урнатилади.

Режалаштиришнинг умумийлик хусусияти шундаки бунда хар бир бошқарув ходими узининг шахсий ишини режалаштиради. Уз иш жойидаги

фаолияти курсаткичларини ишлаб чикаради, режаларни кандай бажараётганини назорат қилишни уюштиради.

Тадбиркор фаолиятини режалаштириш купгина афзалликларга эга:

- у рахбар ва мутаххасисларни доимо келажак учун фикрлашга рағбатлантиради;
- режаларни ишлаб чиқариш ва бажариш жараёнида корхона томонидан қилинаётган ишларни аниқ мувофиқлаштириш амалга оширилади;
- у ташкилот уз вазифаларини аниқ белгилашга мажбур қилади;
- режалаштириш ташкилотларни тусатдан бўладиган узғаришларга тайёр қилади, мансабдор шахслар вазифаларини, ўзаро муносабатларини курғазмали равишда намоён қилади.

Ф.Котлернинг фикрича, истикболни режалаштириш бу фирмалар максадлари, унинг маркетинг соҳасидаги потенциал имкониятларни ва имконлар орасидаги стратегик мувофиқларни куллашни таккословчи бошқарув жараёнидир.

Янги конун чиқарувчи ҳужжатларди кўрсатиб утилганки, корхона уз фаолиятини мустақил ҳолда режалаштиради ва ривожланиш истикболларини ишлаб чиқариш маҳсулотлар, ишлар, хизматларга эҳтиёж ва корхона ишлаб чиқариш ва ижтимоий ривожланишни таъминлаш зарурияти, унинг ходимлари шахсий даромадларни ошиши келиб чиққан ҳолда белгилайди. Тадбиркорлик фаолиятини олиб боровчи корхона режани ишлаб чиқишда қуйидагиларга эътибор беришлари керак:

Максадлар ва вазифаларни белгилаш. Бозорга утиш шароитида мустақил хўжалик субъектлари бўлади ва ривожланишни уз-узини маблағлар билан таъминлаш учун етарли бўлган фойда олиш максасида маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва сотиш, бозордаги улушни купайтириш ёки саклаб қолиш, аввалги даврга нисбатан маҳсулотларни сотиш ёки ишлаб чиқаришни усишини таъминлашни амалга оширади.

Ресурслар. Ҳаммадан илгари моддий, молиявий ва меҳнат ресурсларига бўлган эҳтиёжларни аниқлаш ва унинг тузилишини мувофиқлаштириш талаб этилади. Фаолият турини танлашни ва самарадорлигини баҳолашни фойданинг асосий жамғармалар ва айланма маблағларга муносабати бўлиб, амалга ошириш максасига мувофиқ.

Мутаносиблик ўрганиш. Режани ишлаб чиқишда кўрсаткичларни баробарлаштирилганлигини таъминлашни талаб қилади. Шахсий айланма маблағларни уларнинг йигини микдоридаги энг оз улушини, МТБ ривожланишини транспорт хизматлари билан таъминланиши ва хоказоларни аниқлаш муҳим аҳамиятга эга.

Режани бажарилишини таҳлил қилиш. Иқтисодий эҳтиёжларни тулик таъминлаш ва фойда омилига қаратилган иқтисодий ва ташкилий техник чораларини аниқлаш ёки белгиланган максасларга эришиш йуллари ва востиялар ҳақида боради.

Режани бажарилишини назорат килиш. Режани бажарилишини доимий уз вақтида текшириш иктисодий жараёни максатга мувофиқ ривожланишни таъминлаш, уз вақтида камчиликларнинг олдини олиш, илгор тажрибаларни куллаш ва самарадорликни аниклашга йуналтирилади. Масалан, савдо корхоналарида чакана товар обороти хажми даромадлар, харажатлар, фойда, товар захиралари ва баъзи бир кўрсаткичлар.

Стратегик режалаштиришнинг таркибий тузилишидан куриниб турибдики, стратегик режалаштириш асосида аввало максат ва вазифалар билан бир каторда стратегия муштарак хал этилади. Кейинги боскичда жорий ва стратегик дастурларни тузиш оркали бюджетни режалаштириш ва уни руёбга чиқариш тадбирлари амалга оширилади.

Режалаштиришнинг асосий элементлари куйидагилар ҳисобланади:

- башорат килиш;
- вазифани куйиш (умумий вазифаларни шаклланиши, башорат асосида келиб чиқади);
- режани тугирлаш (бажарилиш муддати аникланади)
- бюджетни тузиш (бюджетнинг сон куринишидаги режаси бўлиб, даромадлар ва харажатлар баланси пул ва натурал куринишда);
- режани аниклаштириш (яқунловчи боскич- куйи бугинларга қабул килинган қарорлар тарқатилади ва режани амалга ошириш бошланади).

Режалаштиришнинг боскичлари ва унинг турлари.Режалаштириш жараёни уч боскични уз ичига олади:

- Стратегик муаммоларни тахлили.
- Фаолиятни келгуси шароитини башорат килиш ва вазифалрни аниклаш.
- Уз имкониятларини оптимал вариантини танлаш.

Фирманинг истикболини тахлил килишда асосий ташки хавф-хатарлар, имкониятлар, “фавкулотда” ҳолатларни вужудга келиши ва уларни бартараф этиш имкониятлари хал этилади.

Биринчи боскичда корхона иш юритадиган бозорда тахлил килинади.Тахлил икки томонлама бўлиб, бозор муҳитидаги позитив ва негатив ҳолатлар ҳақида уйлаш керак бўлади.Шуни ҳисобга олиш керакки, тадбиркорликни ривожлантириш жараёнида бир муаммога руҳсат этилиши билан бошқаси келиб чиқади. Эҳтиёж ва харидор хоҳишиузгаради, фан-техникани янги ютуқлари жорий этилади, ишлаб чиқаришнинг ривожланиш даражаси усади, бозор ва рақобатчилар стратегияси узгаради, молиявий кийинчиликлар тугилади. Шунинг учун уз фаолиятини 1-5 йилларга башорат килишга ҳаракат килади.

Иккинчи боскичда, корхонанинг ички имкониятларини аниклаш зарур. Бу уринда корхонани бозор муҳитини узгаришига қараб ишлаб чиқаришдаги, бозордаги, иктисодиётдаги, бошқаришдаги, ресурслардаги корхонанинг қучли ва қучсиз томонлари аникланади. Шулар асосида

максадга эришишдаги энг мухим вазифалари аниқладанди. Бу боскичда фирманинг қайси йуналишларида “ракобатчилик стратегиясини такомиллаштириб, фирмани ялпи иш фаолиятини қандай яхшилаш мумкин?” деган саволга жавоб топилади.

Учинчи боскичда уч мухим кўрсаткич таҳлил қилинади:

- Корхонани бозордаги урни;
- Тармокка корхонани мослиги;
- Ишлаб чиқариш дастурини ассортимент тузилиши.

Бу боскичда фирманинг турли фаолият йуналишлари билан истикболини қиёслаш, танланган стратегияни амалга оширишда турлим фаолият йуналишлари бўйича приоритет ва ресурсларни таксимлаш асосий урин эгаллайди.

Режалаштиришнинг қуйидаги турлари мавжуд бўлиб, улар:

- узок муддатли режалаштириш;
- урта муддатли режалаштириш;
- қиска муддатли режалаштиришдир.

Корхона фаолиятини режалаштиришда мухим максад бўлиб, товарларни сотиш ҳажми, фойда ва бозордаги улуш ҳисобланади.

Узок муддатли режалаштириш 3 ёки 5 йиллик муддатни уз ичига олади. Дунё амалиетида узок муддатли режалаштириш кенг қулланилади. Хорижда, масалан, Японияда йирик корпорацияларнинг 70 - 80% узок муддатли режалаштиришдан фойдаланилади. Узок муддатли режалаштириш уз ичига урта ва қиска муддатли режалаштиришни ҳам олади. Узок муддатли режалаштиришда “махсулот-бозор” янги стратегиялари ишлаб чиқилади. “Махсулот бозор” янги стратегиясини ахтариш уз ичига янги ишлаб чиқаришни ривожланиш имкониятлари таҳлилини, вертикал интеграцияларни, хорижий филиалларни ташкил этишни уз ичига олади. Ушбу боскичда ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва ҳаражатларни камайтириш вариантлари ураганилади.

Урта муддатли режалар, одатда 2 ёки 3 йилларга тузилади. Урта муддатли режалаштиришда рақибларни кўраш стратегияларни узгариши ва номенклатурани узгариши натижасида ҳар бир махсулот гуруҳи учун режалар тузилади.

Ўрта муддатли режаларни қабул қилиш жараёни уч боскични уз ичига олади:

- узининг махсус маълумотлари асосида уз ишини башорат қилиш;
- башоратлар солиштирилади;
- корхона раҳбарияти уз ишини умумий қурилишини ишлаб чиқаради ва юқори ташкилотга берилади.

Қиска муддатли режалаштириш 1 йилга, ярим йилга, ойларга мулжалланган бўлади. Қиска муддатли режалар 1 йилга ишлаб чиқариш ҳажмин, фойдани режалаштиришни уз ичига олади.

Бюджетлар режалаштириш тизимининг муҳим воситаси бўлиб хисобланади. Бюджет уз қуринишича харажатлар ва даромадлар режасини кўрсатиб беради. Бюджет қиймат ва натурал қуринишда бўлиши мумкин.

Бюджетнинг икки турини ажратиш кўрсатиш мумкин:

- капитал харажатлари бюджети;
- жорий операциялар бюджети.

Бизнес-режанинг моҳияти, мазмуни ҳамда уни ишлаб чиқиш. Ўзбекистон иқтисодиёти руш бераётган тухтовсиз узғаришлар ва рақобат даражасининг ушиб бориш шароитида факат машаққатли меҳнат орқали бизнесда муваффақиятга эришиш мумкин, дейиш қийин. Муваффақиятли бўлиши учун бизнесимиз аниқ мақсадга ва унга эришиш учун эса, яхши ривожланган стратегияга эга бўлиш лозим. Бошқача қилиб айтганда, бизга бизнес - режа зарур.

Бозор иқтисодиёти шароитида бизнес- режа тадбиркорликнинг ҳамма соҳаларида қулланиладиган гуё бир иш асбобидар. У фирманинг иш жараёнини тасвирлаб, фирма раҳбарларининг уз мақсадларига қай тарика эришишларини, биринча галда ишнинг даромадлилигини қай тарика ошириш мумкинлигини кўрсатиб беради. Яхши ишлаб чиқилган бизнес-режа фирмага ушиб боришга, бозорда янги маҳкеларни қулга қиритишга, уз тараққётининг истикболларини белгилаб олишга, янги товарлар ишлаб чиқариш ва янги хизмат турларини яратишга ҳамда мулжалларни амалга оширишнинг мақсадга мувофиқ усулларини танлаб олишга ёрдам беради. Бизнес- режа доимий ҳужжат бўлиб, мунтазам равишда янгилаб берилади, унга ҳам фирманинг ичида, ҳам умуман иқтисодиётдаги шароитларга қараб руш берган узғаришлар қиритилади.

Бизнес- режа фирма ичи таҳлилини махсус илмий ташкилотлар томонидан амалга ошириладиган макроиктисодий таҳлилар билан боғлайди. Одатда ҳар бир фирма бизнес- режа тузади, лекин бундай ҳужжатларни тайёрлаш имқониятлари ҳар хил бўлиши мумкин: бизнес-ражани ишлаб чиқиш учун кичик фирмалар консалтинг ташкилотларининг мутахассисларини жалб этишлари мумкин.

Бизнес- режа фирманинг муайян бозордаги фаолиятнинг аниқ йуналишини урганиш мақсадида утқазиладиган тадқиқотлар ва ташкилий ишнинг натижаси бўлган муносабати билан у қуйидагиларга асосланади:

- маълум товарни ишлаб чиқариш (хизматлар кўрсатиш) нинг аниқ лойиҳасига- янги турдаги буюмлар яратиш ёки янги хил хизматлар кўрсатишга;
- фирманинг заиф ва қучли томонларини аниқлаб, олиш мақсадида ҳар томонлама утқазиладиган ишлаб чиқариш- хўжалиқ ва тижорат таҳлилига;
- аниқ масалаларни амалга ошириш учун қулланиладиган молиявий, техник- иқтисодий ва ташкилий механизмларга асосланади.

Бизнес- режа фирманинг ривожланиш стратегиясини белгилаб берадиган асосий ҳужжатларнинг биридир. Шу билан бирга у фирма

тараккиётининг умумий концепциясига асосланади, стратегиянинг иктисодий ва молиявий жихатларини бир мунча батафсил баён этади, аниқ-тайин чора тадбирларни техник-иктисодий жихатдан асослаб беради. Стратегияни амалга ошириш техник, ташкилий ва иктисодий узгаришларнинг маълум вақтгача ўзаро маҳкам боғланган бутун бир тизими сифатида тугилган кенгинвестиция дастурларига асосланади, бизнес-режа инвестицион дастурнинг одатда бир неча йил ичида амалга оширилиши керак бўлган бир қисмини уз ичига олади.

Бизнес режани тайёрлаш ва ундан фойдаланиш. Бизнес-режани менежер, тадбиркор, фирма, фирмалар гуруҳи, консалтинг ташкилоти тайёрлаши мумкин. Менежерда янги махсулот тайёрлашни узлаштириб олиш, янги хил хизмат кўрсатиш фикри пайдо бўлган булса ёки у уз концепциясини мустақил равишда амалга оширишга аҳд қилган булса у уз бизнес-режасини яратади.

Йирик фирма ривожланишининг стратегиясини ишлаб чиқиш учун кенгайтирилган бизнес-режа тузилади. Бизнес-режани тайёрлаш босқичидаёқ қупинча шерик чиқиб қолади.

Барқарор вазиятда фаолият кўрсатиб келаётган ва етарлича барқарор бозор учун махсулот ишлаб чиқараётган фирмалар доим ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш йулларини излайдилар. Лекин бундай фирмаларнинг ҳаммаси ишлаб чиқарилаётган уз махсулотлари ёки хизматларини замонавийлаштириш чора-тадбирларини доимо кузда тутадилар. Доим таваккал қилиб махсулот чиқарадиган фирмалар аввало янги турдаги махсулотларни узлаштириш, янги турдаги буюмларни ишлаб чиқаришга утиш устида мунтазам иш олиб борадилар ва хоказо.

Фирма янги узлаштирилган махсулотларни ишлаб чиқаришни анчагина оширишни мулжаллаган булса-ю, лекин буларни ишлаб чиқариш учун етарли қувватга эга булмаса, у ё янги қувватларни юзага келтириш учун сармояларни жалб қилиш йулидан бориши ёки ишнинг бир қисмини бажариб берадиган шерикларни қидириб топиш йулига утиши мумкин. Иккинчи йул, одатда, вазифаларни тезроқ хал қилишга имкон беради ва камроқ маблағларни талаб этади. Бу ҳолда булгуси ишлаб чиқаришга қуйиладиган талаблар энди бизнес-режани ишлаб чиқиш босқичидаёқ тайин бўлиб қолади.

Бизнес-режани яратишда унда иштирок этадиган концепция муаллифларидан ташқари кредит бозорининг хусусиятларини, қаерда буш сармояларборлигини, мазкур бизнеснинг таваккал талаб хатарли томонларини биладиган молия ходимлари ҳам фаоллик билан қатнашадилар. Бизнес-режани ишлаб чиқадиган мутахассислар гуруҳининг асосини иктисодчилар, статистлар, системачилар ташкил этади.

Бизнес-режанинг асосий бўлимларини мазмуни.

Бизнес-режада мулжалланаётган лойиҳанинг табиатига қараб унинг узига хос хусусиятларини акс эттирадиган бўлимлар бўлиши мумкин, лекин

бизнес-режадек бу иш хужжатининг мазмуни, умуман олганда, бир қолипда бўлиб, қуйидагиларни уз ичига олиши керак:

1. Резюме. Бизнес-режанинг биринчи ва қисқа бўлган бу бўлимида кейинги бўлимларининг умумий хулосалари келтирилади. Резюмени тугри тузишнинг муҳимлиги шундаки, бўлгуси инвесторлар, - булар эса, одатда бизнесменлар, яъни доимо банд бўладиган кишилардир, - таклиф этилаётган лойиҳанинг қисқа баёнидаги дастлабки сузлардан унинг самарадорлигига ва ният қилинган шу лойиҳани амалга ошириш мумкинлигига ишонч ҳосил қиладиган бўлиши керак. Резюмеда қуйидагилар ниҳоятда қисқа қилиб баён этилади:

- а) лойиҳанинг моҳияти, унинг мақсадлари ва самарадорлиги;
- в) лойиҳани аниқ бозор шароитларида амалга ошириш мумкинлиги;
- с) лойиҳани ким ва қандай қилиб амалга ошириши;
- д) лойиҳанинг маблағ билан таъминланишининг манбаи;
- е) лойиҳани инвестициялашдан қурилиши мумкин бўлган фойда; сотув ҳажми, ишлаб чиқариш ва молни утқозишга бўладиган харажатлар ҳажми. Фойда меъёри, сарф харажатларнинг қанча муддатда урни тулиши ва инвестицияланган маблағларнинг қачон қайтиб келиши.

2. Товар (Маҳсулот ёки хизмат турлари):

А) Ишлаб чиқариладиган мулжалдаги маҳсулот ёки кўрсатиладиган хизматлар қандай талабларни қондиради;

В) Буларнинг бозорда мавжуд бўлган шу хилдаги маҳсулот ёки хизматлардан қандай афзалликлари бор;

С) Ишлаб чиқариладиган мулжалдаги маҳсулот ёки кўрсатиладиган хизматлар қандай муаллифлик ҳуқуқлари билан ҳимояланган.

3. Мол ўтқазиладиган бозор:

А) Маҳсулот ёки хизматларнинг асосий истеъмолчилари кимлар;

В) Ҳозирнинг узида ва келгусида қандай ҳажмларда мол утқозиш мумкин;

С) Асосий рақиблар ким, улардаги сотув ҳажмлари, маркетинг стратегияси, реализациядан олинаётган даромадлар;

Д) Рақибларнинг маҳсулоти қанақа: асосий характеристикалари, сифатининг даражаси;

Е) Рақиблар қандай баҳода маҳсулот сотади ёки хизмат кўрсатишади, уларнинг баҳо сиёсати.

4. Маркетинг стратегияси.

А) Маҳсулот ёки хизматларни ички ва ташқи бозорда тақсимлаш ва утқозиш юзасидан қузда тутилаётган тизим;

В) Реализация баҳоси ва баҳо қуйиш структураси;

С) Рекламага доир зарур чора-тадбирлар, қузда тутилаётган реклама воситалари ва рекламага қилинадиган сарф-харажатлар структураси;

Д) Молни утказиш, сотишга ёрдам берадиган чора-тадбирлар –паблик релейшнз, харидорларга кўшимча имтиёзлар, сотувдан кейин кўрсатиладиган хизматлар ва бошқалар.

5.Ишлаб чиқариш дастури:

А) Каерда махсулот ишлаб чиқарилади ёки хизмат кўрсатилади;

В) Янги ишлаб чиқариш қувватларияратиш керакли ёки ишлаб турган корхонадан фойдаланиш мумкинми;

С) Режалаштириладиган корхонада энг маъкул келадиган ишлаб чиқариш хажми канча;

Д) Энг маъкул қувватга эришиш учун канака инвестициялар зарур;

Е) Корхона хом-ашё, бутловчи қисмлар, бошқа ишлаб чиқариш омиллари билан кандай таъминланади;

Ф) Технология ва асбоб-ускуналардан кандай фойдаланилади;

Г) Корхона бошқа корхоналар билан биргаликда ишлайдими.

6. Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш:

А) Режалаштириладиган корхонанинг ташкилий схемаси кандай бўлади;

В) Корхона кадрлар билан канчалик таъминланган, ишлаб турган мутахассисларнинг руйхати, малакаси ва иш тажрибаси;

С) Хар хил тойифага эга бўлган ходимлар меҳнатига қай даражада, кандай шаклда ҳақ туланади, жумладан уларга кандай махсус имтиёзлар берилади;

Д) Корхонанинг технологик схемаси кандай бўлади.

7. Корхонанинг ташкилий-режавий шакли:

А) Режалаштириладиган корхонанинг ҳуқуқий мавқеи, мулканинг шакли канака (ширкат, акционерлик жамияти, кооператив, ижара корхонаси, қўшма корхона ва ҳоказо)

В) Булғуси инвестор корхонада кандай ҳуқуқларга эга бўлади (бошқаришда иштирок этиши, акциялар назорат пакетига эгалик қилиши, оддий акционер бўлиши), корхонанинг ҳомийси ёки энди аниқ бўлиб қолган инвестори қим (давлат идораси ёки концерн, банк, хусусий корхоналар ва бошқалар)

С) Мавжуд ҳомий ёки инвесторлар кандай ҳуқуқларга эга бўлади (бошқариш, молиявий назорат)

8. Молиявий режа:

А) Корхонани барпо этиш учун умумий инвестиция хажми канча бўлиши зарур;

В) Маблаг билан таъминлаш манбалари канака (заёмлар чиқариш, акциялар сотиш, банк кредитини олиш, корхонаочадиган шахсларнинг уз маблағлари);

С) Маблаг билан таъминлаш структуралари валюталарнинг манбалари ва турлари буйича кандай бўлиши керак;

Д) Узок муддатли инвестициялар ва айланма сармояларга бўлган эҳтиёжни кондиритиш учун молиявий маблағлар қандай шартлар билан жалб этилади.

9. Лойиҳанинг рентабеллиги:

А) Корхонани барпо этишга қилинадиган инвестицион харажатларнинг турлари ва умуман маҳсулот бирлиги ҳисобга олинади, яъни қанча ва қанча (асосий ва айланма сармояга, инфраструктурага бериладиган инвестициялар ва хоказо);

В) Режалаштириладиган корхонани ишга тушириш ва маҳсулот ёки хизматларни утқизишишларини ташкил этиш қанчага тушади;

С) Маҳсулот ёки хизматларни реализация қилишдан тушадиган умумий даромадлар қанча бўлиши мумкин;

Д) Режалаштириладиган корхона қандай солиқларни тулаши керак;

Е) Заём маблағларини қай муддатларда ва қанча ҳажмларда қайтариш режалаштирилмоқда;

Ф) Ушбу корхонанинг умумий фойдаси умуман қанча бўлиши мумкин, унинг меъёри.

Бизнес-режанинг бўлимларида бериладиган ахборот булғуси инвесторни қизиқитиш учун зарур бўлади-ю, лекин, айниқса суз анча йирик инвестициялар устидабораётган бўлса. инвестициялаш тўғрисида қарор қабул қилиш учун зарур бўлмайди, мутлақо.

Бундай қарорга қелиш учун инвестициядан олдин анча асосланган тадқиқотлар утқизиш зарур бўлади.

Бошқариш функцияларини амалга оширишдаги кетма-кетлик:



Режалаштириш шакли ва мос қелувчи режа тури улар амалга ошириладиган ташкилий иерархия даражасига боғлиқ бўлади.

Стратегик режалаштириш. Хусусан, стратегик режалаштириш бундай мақсадларни уларни амалга ошириш узок муддатли истиқболда бозордаги ўз ўрнида самарали фаолият қўрсатишни таъминловчи ташкилотнинг ривожланиш стратегиясига чиқариш қўзда тутилади. Стратегик

режалаштириш бошқарувнинг олий иерархия поғонасида амалга оширилади.

Тактик режалаштириш. Бошқарувнинг ўртача поғонасида тактик режалаштириш амалга оширилади, яъни стратегик мақсад ва вазифаларга эришиш йўлида оралиқ мақсадлар белгиланади. Тактик режалаштиришнинг асосида стратегик режалаштиришда ишлаб чиқилган ғоялар ётади. Ташкилий иерархиянинг қуйи поғонасида тезкор режалаштириш амалга оширилади.

Жорий ишлаб чиқариш-молиявий ва ижрочи режалаштириш. Олдиндан белгиланган режа ва иш графикларига қўшимча ва тузатишлар киритиш, деталлаштиришга йўналтирилган, қисқа муддатли тезкор — жорий ишлаб чиқариш-молиявий ва ижрочи режалаштириш.

Учала режа турлари (стратегик, тактик ва тезкор режалар) умумий ёки бош режа деб аталадиган умумий тизимни, яъни ташкилотнинг бизнес-режасини ташкил қилади.

Режалаштириш функциялари ёрдамида маълум маънода ташкилотдаги ноаниқлик муаммоси ҳал этилади. Режалаштириш менежерларга келажакда ноаниқликни енгитиш ва унга янада самаралироқ жавоб қайтаришга ёрдам беради.

Режалаштириш бошқарув фаолияти сифатида:

- Режалаштириш
- Ташкил қилиш
- Тартибга солиш ва мувофиқлаштириш
- Назорат
- Рағбатлантириш (мотивация)

Бу функциялар бошқарувнинг барча бугинларида ва ҳамма босқичларида амалга оширилади.

Х.ІТ тадбиркорлик фаолиятида режалаштириш

Мавзунинг асосий масалалари: ІТ тадбиркорлик фаолиятида режалаштиришнинг роли. Режалаштиришнинг асосий таркибий қисмлари. Корхона режалари тизими. Стратегик ва тезкор режалар. Режалаштириш тамойиллари ҳақида тушунча.

Диққат топшириқ: Талабаларга ахборот технологиялари корхоналарининг номларини беринг ва уларнинг фаолиятини “Зинама-зина техникаси” орқали таҳлил қилинг. Талабалар олиб бораётган ишларини назорат қилиб тулинг. Корхоналарни режалаштиринг.

11-МАБРУЗА

МАВЗУ: Тадбиркорликнинг асосий турлари

Режа:

1. Тадбиркорлик фаолияти. Тадбиркорлик турлари.
2. Тадбиркорлик капитали ва унинг айланиши.
3. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Корхона турлари.
4. Акционерлик жамиятлари. Маъсулияти чекланган жамиятлар.

Қўшма корхоналар.

Кичик тадбиркорлик субъектлари:

- якка тартибдаги тадбиркорлар;
- микрофирмалар;
- оилавий корхоналар;
- кичик корхоналар.

Охирги ўн йилликларда ахборот технологияларининг жадал суръатлар билан ривожланиши ташкилотларнинг қатор янги ва энг янги мустақил турларини аниқлаш учун туртки бўлиб хизмат қилди. Янги ахборот технологиялари туфайли механистик ташкилотлар каби айрим анъанавий ташкилот турларининг самарадорлик кўрсаткичлари паст эканлиги яққол кўзга ташланиб қолди. Менежмент тадқиқотчилари ташкилотларнинг янги турлари қаторига қуйидагиларни киритадилар:

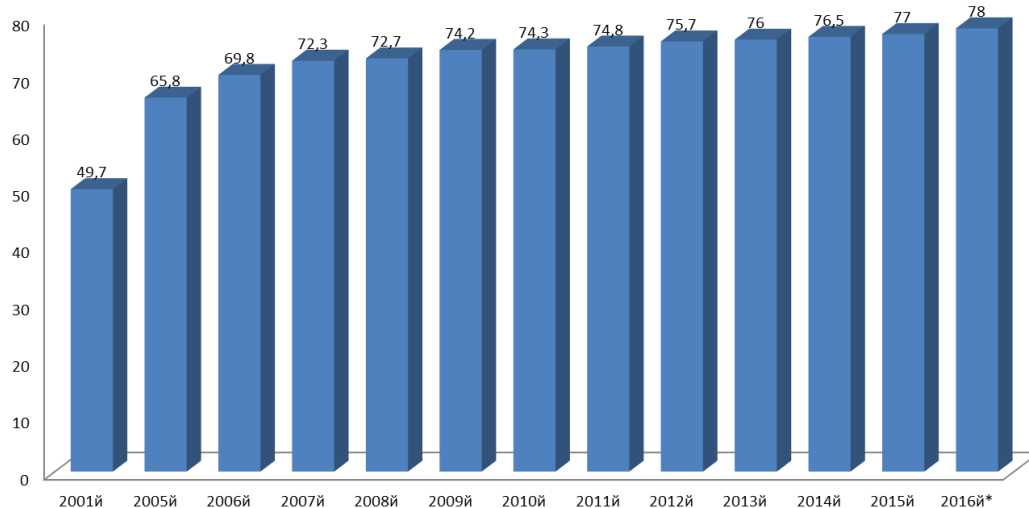
- кўп ўлчамли ташкилотлар;
- интеллектуал ташкилотлар;
- бозорга йўналтирилган ташкилотлар;
- тадбиркорлик ташкилотлари ва бошқалар.

Бозорга йўналтирилган ташкилот — органик турдаги, тузилмаси бўйича дивизионал ёки матрицали ташкилот. Бундай ташкилот бозорга тез мослаша олади, унинг таркибий қисмлари (ишлаб чиқариш, маркетинг, молия, кенгаш, илмий ишланмалар) бозор ёки унинг сегментлари атрофида гуруҳланади. Бозорга йўналтирилган ташкилот маҳсулот ёки хизматга талабдан келиб чиққан ҳолда бошқарувда асосий эътиборни ишни ташкил қилишнинг гуруҳ шакллариغا қаратади. Ташкилотда бошқарув поғоналари сони камайтирилган, жавобгарлик иерархиянинг қуйи поғоналарига ўтказилади. Гуруҳ натижаси ташкилотда индивидуал натижадан муҳимроқ ҳисобланади. Ходимларда профессионализм ва бошқарув қобилияти каби хислатлар устунлик қилади. Раҳбариятнинг асосий вазифаси ташкилий маданиятни шакллантиришда сиёсатни ишлаб чиқиш ва ташкилотнинг ижтимоий инфратузилмасини ривожлантиришдан иборат.

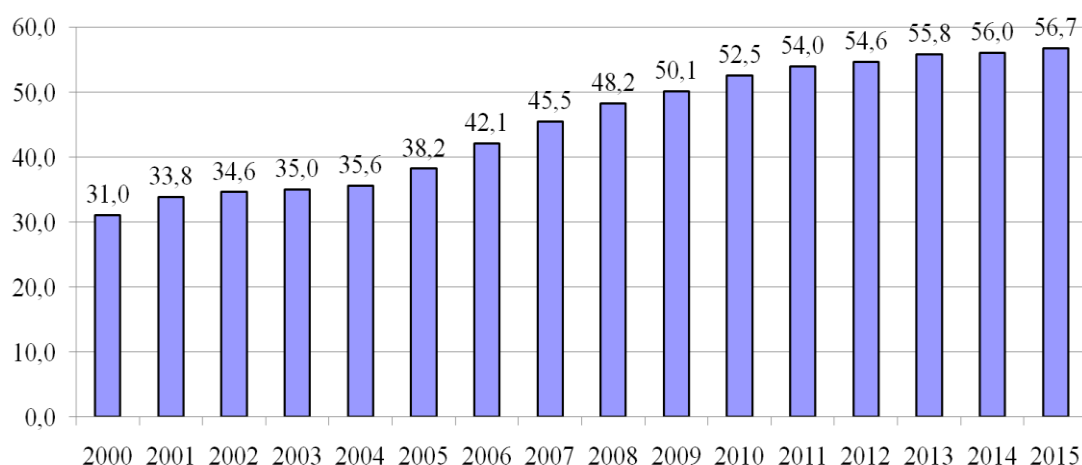
Кўп ўлчамли ташкилот - бозор ўзгаришларига таркибий қайта қуришларсиз мослаша оладиган ташкилот. Унинг таркибий бўлинмалари ўзини зарур ресурслар билан таъминлай олиши сабабли мустақил ҳисобланади, маълум бир истеъмолчилар учун маҳсулот ишлаб чиқаради ёки хизматлар кўрсатади. Кўп ўлчамли ташкилот меҳнат тақсимотига асосланади. Бундай ташкилотлар раҳбарлари ўз функцияларини амалга оширишда кенг ҳуқуқларга эга бўлади.

Интеллектуал ташкилот — бошқарувнинг демократик тамойилларига асосланган ташкилот, келажак айнан шундай ташкилотларга тегишли бўлади деб ҳисобланади. Интеллектуал турдаги ташкилотларда тузилма бўлинмаларининг чегараси ва рангидан қатъи назар эркин алоқа қилиш ҳуқуқи, уларнинг бажарилиши учун мос келувчи жавобгарликни зиммасига олган ҳолда муҳим қарорлар қабул қилишда мустақиллик ҳуқуқи таъминланади. Бундай ташкилотларда асосан уддабурон шахслар ва ижодкор ходимлар гуруҳлари меҳнат қилади. Бу ташкилотларда марказнинг роли жамоаларнинг самарали меҳнат қилиши учун шароитлар яратиб беришдан иборат бўлиб қолади. Ташкилот ходимлари уни бошқаришда фаол иштирок этадилар, бу эса уларнинг меҳнат мотивациясини таъминлайди.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда аҳоли бандлиги улуши динамикаси %*



Ўзбекистонда кичик бизнеснинг ЯИМ даги улуши (% да)



ЮРИДИК ШАХС ТАШКИЛ ЭТМАСДАН ЯККА ТАРТИБДА

ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ АМАЛГА ОШИРИШ ТАРТИБИНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ

(Ўзбекистон Республикасининг 2012 йил 2 майда янги тахрир остида тасдиқланган “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Қонуни, 6-модда).

Якка тартибдаги тадбиркорлик якка тартибдаги тадбиркор томонидан мустақил, ходимларни ёллаш ҳуқуқсиз, мулк ҳуқуқи асосида ўзига тегишли бўлган мол-мулк негизида, шунингдек мол-мулкка эгалик қилиш ва (ёки) ундан фойдаланишга йўл қўядиган ўзга ашёвий ҳуқуқ асосида амалга оширилади.

Ўунармандчилик фаолиятини амалга ошираётган якка тартибдаги тадбиркорлар товарлар тайёрлаш (ишлар бажариш, хизматлар кўрсатиш) учун кўпи билан беш нафар шогирдни уларга тегишлича ҳақ тўлаган ҳолда жалб этишга ҳақлидир.

Якка тартибдаги тадбиркор ўз фаолиятини амалга ошираётганда шахсий иш ҳужжатлари бланкаларидан, муҳр, штамплардан фойдаланишга ҳақли, уларнинг матнлари мазкур шахс якка тартибдаги тадбиркор эканлиги ҳақида далолат бериши лозим.

ОИЛАВИЙ КОРХОНА. Ўзбекистон Республикасининг “Оилавий тадбиркорлик тўғрисида” ги Қонуни (ЎРҚ-327-сонли, 2012 йил 26 апрель).

Оилавий корхона унинг иштирокчилари томонидан товарлар ишлаб чиқариш (ишлар бажариш, хизматлар кўрсатиш) ва реализация қилишни амалга ошириш учун ихтиёрий асосда, оилавий корхона иштирокчиларининг улушли ёки биргаликдаги мулкида бўлган умумий мол-мулк, шунингдек оилавий корхона иштирокчиларидан ҳар бирининг мол-мулки негизида ташкил этиладиган кичик тадбиркорлик субъектидир.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2011 йил 7 январдаги “Хусусий тадбиркорлар юридик шахс ташкил этмасдан шуғулланиши мумкин бўлган фаолият турлари рўйхатини тасдиқлаш тўғрисида”ги 6-сонли Қарорига кўра 75 та фаолият тури тасдиқланган.

ТАЪЛИМ МУАССАСАЛАРИНИ БИТИРУВЧИЛАРИНИ ИШГА ЖОЙЛАШТИРИЛГАН КИЧИК КОРХОНА ВА МИКРОФИРМАЛАР УЧУН БЕРИЛАДИГАН ИМТИЁЗЛАР ВА ПРЕФЕРЕНЦИЯЛАР.

Микрофирмалар ва кичик корхоналар томонидан республиканинг касб-хунар коллежлари, академик лицейлари ва олий таълим муассасалари битирувчилари билан меҳнат шартномалари тузилганда, банд ходимларнинг ўртача йиллик сони қонун ҳужжатларида белгиланган чекланган нормативдан кўпи билан 50 фоиз оширилган ҳолларда, микрофирмалар ва кичик корхоналар учун назарда тутилган имтиёзлар, кафолатлар ва ҳуқуқлар уларда сақланиб қолади.

Бунда ходимлар сонининг оширилишига Ўзбекистон Республикаси касб-хунар коллежлари, академик лицейлари ва олий таълим муассасалари

битирувчиларининг ўқишни якунлаган кунидан бошлаб 3 йилдан ортиқ вақт ўтмаган тақдирдагина йўл қўйилади.

Касаначилик ва ҳунармандчилиқни ривожлантириш ҳамда рағбатлантириш соҳасидаги чора-тадбирлар.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Йирик саноат корхоналари кооперацияни кенгайтириш ва касаначилик асосида хизматлар ишлаб чиқаришни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида”ги Фармони билан берилган солиқ имтиёзлари (ПФ-3706, 05.01.2006 й):

Товарлар (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқаришга касаначиларга буюртма берадиган корхоналар касаначиларга бериладиган маблағлар миқдорида иш ҳақи жамғармасидан тўланадиган ягона ижтимоий тўловни тўлашдан озод қилинганлар.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 26.12.2013 й. ПФ-4589-сон Фармони билан ушбу имтиёз 2019 йилга қадар узайтирилди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик фаолиятини янада қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарорига мувофиқ (ПҚ-1112, 15.05.2009 й):

Кичик корхона ўз уйларида ишлаётган (касаначилик билан шуғулланаётган) фуқаролар билан, қонун ҳужжатларида белгиланган ходимлар сонининг чекланган нормативидан кўпи билан 30 фоиз ошган миқдорда меҳнат шартномалари тузганда, кичик корхоналар учун назарда тутилган кафолатлар, имтиёзлар ва преференциялар мазкур корхона учун сақланиб қолиниши белгиланди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2013 йил 26 декабрдаги ПФ-4589-сонли Фармонига асосан:

Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Халқ бадий ҳунармандчилиги ва амалий санъатини ривожлантиришни рағбатлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” қабул қилинган 2008 йил 1 апрелдаги ПФ-3983-сонли Фармонида назарда тутилган, уй шароитида халқ бадий ҳунармандчилиги ва амалий санъати буюмларини ишлаб чиқариш бўйича яқка тартибдаги меҳнат фаолияти билан банд бўлган шахслар томонидан қатъий белгиланган солиқни тўлаш юзасидан солиқ имтиёзининг амал қилиш муддати «Ҳунарманд» уюшмаси аъзолари - яқка тартибдаги тадбиркорлар учун 2017 йилнинг 1 январгача узайтирилди.

ОИЛАВИЙ ТАДБИРКОРЛИҚНИ РИВОЖЛАНТИРИШГА ЙЎНАЛТИРИЛГАН ЧОРА-ТАДБИРЛАР.

Ўзбекистон Республикасининг “Оилавий тадбиркорлик тўғрисида” ги Қонунига мувофиқ (ЎРҚ-327-сонли, 2012 йил 26 апрель):

Оилавий корхона - қонун ҳужжатларида белгиланадиган тартибда ягона солиқ тўловини тўловчиси ҳисобланади. Оилавий корхонанинг фойдаси солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар тўланганидан кейин унинг иштирокчилари тасарруфига ўтади ҳамда унга солиқ солинмайди.

Оилавий корхона меҳнат ҳақи фондидан ижтимоий фондларга қонун ҳужжатларида назарда тутилган тартибда мажбурий тўловлар тўлайди.

Оилавий корхона фаолиятини текширишларнинг чекланиши:

Оилавий корхонанинг молия-хўжалик фаолиятини режали текширишлар кўпи билан тўрт йилда бир марта амалга оширилади.

Янги ташкил этилган оилавий корхонанинг молия-хўжалик фаолияти у давлат рўйхатидан ўтказилган пайтдан эътиборан дастлабки уч йил мобайнида режали текширувлардан ўтказилмайди, бундан бюджет маблағларидан ва марказлаштирилган маблағлардан ҳамда ресурслардан мақсадли фойдаланиш билан боғлиқ текширишлар мустасно.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2013 йил 26 декабрдаги ПФ-4589-сонли Фармонида асосан:

Оилавий бизнесни юритишга кенг йўл очиб бериш мақсадида оилавий корхоналар ўзи ишлаб чиқарган халқ бадий ҳунармандчилиги ва амалий санъати буюмларини реализация қилишдан олинган тушум бўйича ягона солиқ тўловини тўлашдан 2017 йил 1 январгача озод қилинди.

**Якка тартибдаги тадбиркорлар ва оилавий корхоналарга
қатъий белгиланган солиқ ва ягона солиқ тўловидан имтиёзлар
татбиқ этиладиган халқ бадий ҳунармандчилиги
ва амалий санъати фаолият турлари**

РЎЙХАТИ

№	Фаолият тури	№	Фаолият тури
1	Ганч ўймакорлиги	14	Зардўзлик буюмлари тикиш
2	Ўғоч ўймакорлиги	15	Каштачилик, каштадўзлик
3	Суяк ўймакорлиги	16	Матога гул босиш ва чокли буюмлар тикиш
4	Тош ўймакорлиги	17	Миллий халат (чопон) ва бош кийимлар тайёрлаш
5	Ўғочдан халқ хунарамандчилиги буюмлари яшаш	18	Муסיқа асбоблари яшаш
6	Металл ва тунукадан буюмлар яшаш	19	Миниатюралар, расмлар (тасвирлар), орнаментлар (нақшлар) ва сирлар безаклар бериш
7	Қилич, ханжар ва пичоқ яшаш	20	Ҳажмлар ва фигуралар (шаклдор) қолиплар (андозалар) қўйма буюмлар яшаш
8	Зарб, ўйма тасвир (чеканка) усулда ясалган буюмлар	21	Кичик ҳайкалчалар яшаш
9	Чинни (фарфор), сопол ва ганчдан буюмлар яшаш	22	Ўйинчоқлар яшаш
10	Қимматбаҳо металллардан заргарлик буюмлари яшаш	23	Новдалардан буюмлар тўқиш
11	Қўлда гилам тўқиш	24	Теридан буюмлар ва оёқ кийимлари тикиш
12	Қўлда газлама ва тўқма буюмлар тўқиш	25	Совға (сувенир) эсдалик буюмлари тайёрлаш
13	Шиша буюмлар тайёрлаш		

ХИЗМАТ КўРСАТИШ СОҲАСИНИ РАЎБАТЛАНТИРИШ ЙўНАЛИШЛАРИ

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 10 майдаги ПҚ-1754-сонли қарорига асосан:

Молия-банк, маиший ва бошқа хизмат турларини кўрсатувчи микрофирма ва кичик корхоналар 2017 йил 1 январигача фойда солиғи ва ягона солиқ тўловини тўлашдан озод қилинган.

2012 йилнинг II чорагидан бошлаб агар имтиёзлар берилган хизмат турларини кўрсатишдан тушган тушум умумий тушум ҳажмида 80 ва ундан юқори фоизни ташкил этса, фойда солиғи ва ягона солиқ тўлови бўйича имтиёзлар микрофирма ва кичик корхоналарнинг барча даромадларига татбиқ этилади.

2017 йилнинг 1 январига қадар фойда солиғи ва ягона солиқ тўлови тўлашдан имтиёз ҳуқуқига эга хизматлар кўрсатаётган юридик шахслар руйхати:

1. Молия банк хизматлари
 - а) Лизинг бўйича хизматлар
 - б) Суғурта бозоридаги профессионал иштирокчиларнинг хизматлари
 - в) Аудиторлик хизматлари

- г) Бухгалтерлик ҳисобини юритиш бўйича хизматлар
- д) Микрокредитлаш бўйича хизматлар
- е) Солиқ маслаҳати хизматларини кўрсатувчи ташкилотлар

2. Маиший хизматлар

- а) Чарм буюмлари ва пойафзал таъмирлаш хизматлари
- б) Соатсозлик ва таъмирлаш хизматлари
- в) Маиший электрон ва электр асбобларига техник хизматлар кўрсатиш ва таъмирлаш бўйича хизматлар (телевизор, аудиовидеоаппаратуралар, компьютер, принтер техникаси, холодильник, кондиционер ва бошқалар)

3. Бошқа хизматлар

- а) Ветеринария хизматлари
- б) Таълим соҳасидаги, компьютерда ишлашга ўқитиш хизматлари
- в) Санаториялар, болалар соғломлаштириш муассасалари, болалар спорт секциялари ва муассасалари хизматлари
- г) Ногиронлар, қариялар ва болаларни парвариш қилиш билан боғлиқ ижтимоий хизматлар
- д) Риэлторлик хизматлари
- е) Ахборот-ресурс марказлари, ахборот-кутубхона марказлари ва электрон таълим хизматлари.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 10 майдаги ПҚ-1754-сонли қарорига асосан:

1. Қишлоқ жойлардаги маҳаллалар ҳудудида маиший хизмат кўрсатиш билан шуғулланувчи якка тартибдаги тадбиркорлар (сартарошлар, тикувчилар, пойафзал, маиший техникани таъмирлаш бўйича уста ва бошқалар) қатъий белгиланган солиқ тўлашдан 3 йил муддатга;

2. Қишлоқ жойларда якка тартибда уй-жой қурилиши асосида барпо этилаётган массивларда ташкил қилинаётган корхоналар хизматларини кўрсатадиган микрофирмалар, кичик корхоналар ва якка тартибдаги тадбиркорлар тегишли равишда ягона солиқ тўлови ҳамда қатъий белгиланган солиқ тўловини тўлашдан 5 йил муддатга озод этилди.

XI. Тадбиркорликнинг асосий турлари

Тадбиркорлик фаолияти. Тадбиркорлик турлари. Тадбиркорлик капитали ва унинг айланиши. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Корхона турлари. Акционерлик жамиятлари. Маъсулияти чекланган жамиятлар. Қўшма корхоналар.

“Нима учун” график органайзери орқали мавзу режасидаги “Кичик бизнес бошқаруви” номли қисмини таҳлил қилинг.

Диққат топширик: Нима учун? саволи орқали иқтисодиётда нима учун кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ўрни муҳим эканлигини кўрсатинг.

11- Семинар: Корпоратив ижтимоий тадбиркорлик.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Корпоратив ижтимоий тадбиркорлик” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Корпоратив ва ижтимоий тадбиркорлик.
2. Ижтимоий тадбиркорликнинг иқтисодиёт учун аҳамияти.
3. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик.

Таянч сўзлар: корпорация, кичик бизнес, хусусийлаштириш, мулкчилик.

1-топширик: Саволлар:

1. Тадбиркорлик фаолиятининг асосий йўналишлари?
2. Воситачиларнинг нархлари?
3. Аукцион нима?
4. Биржанинг вазифаси?
5. Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги бўйича мулкнинг нечта шакли мавжуд?
6. Унитар корхона нима?
7. Кимлар таъсисчи бўлиши мумкин?
8. Таъсисчиларнинг ваколат даври қачон тугаши мумкин?
9. Ўртоқчилик шаклидаги корхоналарнинг аъзолари кимлар бўлиши мумкин?
10. Таъсисчиларнинг қатнашувчилардан фарқи нимада?

2-топширик:

Корпоратив тадбиркорликда бошқарув вазифаларини бажаринг:

1-вазифа. Бошқарувчининг хизмат доирасига кўп муаммолар тегишли, шу жумладан юқори ташкилотлар топшириқларини бажариш. Ушбу топшириқларни қандай қилиб, самарали бажариш кераклигини аниқлаш, ходимларни сафарбар этиш вазифа у кабиларни раҳбар ҳал этиши лозим. Аммо олий раҳбарият аниқ кўрсатмалар бермаслиги ва мақсадларни белгиламаслиги ҳам мумкин.

Бундай вазиятда бошқарувчи қандай ҳаракат қилиши керак? Қандай ҳаракат йўналишини танлаши лозим?

А. Зарурий кўрсатмаларни бошлиқлардан сўраш керак.

Б. Вазиятни таҳлил этиб, ташкилот мафаати йўлида ўз ташаббусингиз билан нималар қилиш кераклигини аниқлаш ва аниқланган муаммоларни ҳал этиш учун ходимларни сафарбар этиш.

В. Юқори ташкилотлар томонидан аниқ кўрсатмаларни берилмаслиги ва мақсадларни белгиланмаганлигининг сабаби муддатидан олдин, шошилиш қарорларни қабул қилинишини мақсадга мувофиқ эмас деб ҳисобланиши бўлиши мумкин. Шу сабабли «юқоридан» кўрсатмалар келгандан сўнг бирон-бир амалий ҳаракатларни бошлаш лозим.

Изоҳ. Ташкилотнинг ҳаракат йўналишини ва уни мақсадларини аниқлаш – олий раҳбариятнинг функцияси ҳисобланади. Лекин бошқарув механизми мураккаб бўлиб, иш ҳажми катта ва тарқоқ бўлган ташкилотларда олий раҳбарият ҳамма вақт ҳам ҳар-бир бўлимнинг мақсадларини белгилашга ва аниқ топшириқлар беришга улгуравермайди.

2-вазифа. Ходимингиз ишдан қониқиш ҳосил қилмаётганини ва унга бошқа қизиқарлироқ иш беришингизни сўради. Сиз нима қиласиз?

А. Очик-ойдин кўринадик, ҳар-қандай ходим юракдан ишлаб, қониқиш ҳосил қилишни истайди. Аммо фирма ҳамма ходимларга бундай имкониятни ярата олмайди. Шу сабабли ходимлар ўз жойларида топширилган вазифаларни бажариш билан машғул эканлигини тушунтираман.

Б. Ишдан қониқиш олиш унга қандай муносабатда бўлиш ва қандай бажариш билан аниқланади деб жавоб бераман. Агар ижрочи ходим ишнинг ижодий бошланиш даврини тассавур этса, унинг бажарилишидан қониқиш олиши мумкин.

В. Унга қанақа иш қониқиш келтиришини аниқлайман, имкони борича тезроқ шундай ишни беришга ҳаракат қиламан.

Изоҳ. Ишдан қониқиш – бу ўз қобилиятингизни тўлиқ намоён эта олишингизни ҳис этиш ва атрофдагилар сизни меҳнатингизни мувофиқ баҳолаши ва тақдимлашидир. Бир ишнинг ўзи ҳам қониқишга ҳам норозиликга сабаб бўлиши мумкин: бу ишга бўлган муносабатингиз билан аниқланади. Шу сабабли ходимга истаган ишини берсангиз ҳам, унинг кайфияти ва муносабати ишга нисбатан аввалгидек қолаверса, янги ишда вақтинчалик пайдо бўлган қониқиш узоқ вақт сақланиб қолмайди.

3-топшириқ: Кейс стади.

Ходимнинг феъл-атвори бутун корхона тақдирини ҳал қилиши мумкин.

Алишер Акбаров Ўзбекистоннинг йирик шаҳарларидан бирида ўз бизнесини йўлга қўяди. У реклама соҳасида ўз фаолиятини амалга оширади. Маҳаллий банкдан мижозини топгач, банк менежери билан шартнома тузади. Бу мижоз билан ишлашни корхона менежери Нилуфар Раҳимовага топширади. Нилуфар шартномани тайёрлаб, банк билан ўзаро шартномани имзолайди.

Орадан икки кун ўтгач, Алишер Акбаровга Нилуфар билан ишлаётган маҳаллий банк мижози қўнғироқ қилади ва норозилик билдиради. Унинг айтишича, мижоз Нилуфар билан боғланиб, шартнома тўловини ойма-ой бўлиб тўланиши учун тақсимлаб беришини сўрайди (шартномага кўра аванс-70% ва қолдиқ-30%). Нилуфар эса корхонада шартномалар бўйича ишловчи ягона мутахассис эканлиги, ҳар ой бўлиб тўлаш учун қўшимча тўлов ҳужжатларини расмийлаштириш кераклигини, бунга эса унинг вақти йўқлигини сабаб қилиб, рад жавобини беради.

Алишер Акбаров мижознинг барча шикоятларини тинглаб, менежери учун узр сўраб, бу турдаги тўловни амалга ошириш имкони йўқлигининг ҳақиқий сабабини тушунтиради. Унга кўра, корхона шартноманинг биринчи йили учун 70% авансдан тегишли давлат органларига аренда пулини тўлаши керак эди. Кейинги йилдан бошлаб эса тўловни ойма-ой бўлиб тўлаш мумкинлигини асосли равишда тушунтириб беради.

1. Алишер менежерига нисбатан қандай чора кўриши керак?

2. Сизнингча менежер қандай йўл тутиши керак эди?

3. Алишер мижози ва менежери ўртасидаги муаммони тўғри ҳал қила олдими?

4-топширик:

Вазиятли топширик:

Корхонанинг ташкилий структурасини такомиллаштириш.

Корхонанинг ташкилий структурасини ўрганиш, таҳлил қилиш ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш.

1. Корхонанинг ташкилий структурасини ишлаб чиқиш.
2. Бошқарув услублари
3. Корхона бошқарув тизимида менежерларнинг ўрни ва аҳамияти.
4. Бошқарув қарорларини қабул қилиш жараёни таҳлили.
5. Корхонанинг такомиллашган ташкилий структураси тақдими.

12-МАБРУЗА

МАВЗУ: ИТ тадбиркорлик корхонасида хизматлар ва маҳсулотлар

Режа:

1. ИТ тадбиркорлик корхонасида хизматлар.
2. ИТ тадбиркорлик корхонасида маҳсулотлар.
3. Хизматларни ташкил қилиш. Маҳсулотларни ишлаб чиқиш.

Маркетинг концепцияси – бу илмий асосланган фикр(лойиха)ларни ташкиллаштиришни, умумий маркетинг фаолияти, хусусан аниқ бир фикрни асос қилиб уни амалга ошириш қарашлар тизими.

Аниқроқ айтилганда, ягона умумий қарашлар тизими бўлиб мақсадга

эришиш учун хар хил бизнес қарашлар , йўлларни қўллаган холда стратегик мақсадга эришиш , истемолчиларни қондириш ва фойда олишдир.

Жамиятнинг иқтисодий ҳолати ўзгаришига боғлиқ холда анъанавий маркетинг қоидаларини ўзгаришига олиб келиб ўз ўрнида янгича қарашлар (концепция) пайдо бўлади. Хозир бир неча концепцияларни кўриб чиқамиз:

- ишлаб чиқаришни такомиллаштириш концепцияси.

Истеъмолчилар махсулот ёки хизматлардан рози ва мойил бўлиб, нархларни баланд эмаслиги, ўз навбатида бошқарув асосий кучини ишлаб чиқаришни такомиллаштиришга ва тақсимот тизимини кўпайтиришга қарашади.

- махсулотни такомиллаштириш концепцияси (product concept)

Истеъмолчилар ишлаб чиқилаётган товарларга қизиқишни, юқори даражали сифатини , эксплуатация характеристикаси ва яхши кўрсаткичларга асосан, шунингдек ишлаб чиқарувчи эндиликда бор кучини махсулотни хар доим такомиллаштиришга қаратади.

- сотишни такомиллаштириш концепцияси (Selling concept)

Бунда истеъмолчи махсулотни керакли сонини корхонадан сотиб олмайди, шунинг учун сотувни сотув тизимлари орқали такомиллаштириш ва рағбатлантириш бўйича ишлаш керак.

- маркетинг концепцияси (marketing concept)

Бу концепция асосида эътибор махсулотга эмас, балки корхона харидори (сотиб олувчиси) бўлиб унинг хохиши ва талаби туради. Фирманинг фойдаси сотиб олувчини талаб ва хохиши қондиришдан келиб чиқади.

- ижтимоий-этик маркетинг концепцияси (Social marketing concept)

Бу ҳолатда фирманинг асосий вазифаси нима кераклиги, талаби ва мақсади бозор қизиқишини аниқлаб уларнинг хохишини қондириш, кўнглидан кўпроқ (рақобатчилардан устун холда) шу билан бирга ўзининг ва сотиб олувчининг қондириш, умуман жамиятни инобатга олган холда. Ушбу концепция охириги йилларда пайдо бўлиб унинг асосий камчилиги ушбу концепцияни маркетинг томонидан ҳамда атроф муҳит масалаларини табиъресурсларни етишмаслиги ва бошқа ижтимоий-этик масалалар муаммолар ва бошқалар таъсири. Ижтимоий-этик маркетинг концепцияси учта тенг факторни инобатга олиб юриш шарт : фирманинг фойдаси, сотиб олиш қобилияти ва жамиятни қизиқиши.

- маркетинг муносабат концепцияси (Relationship marketing)

Асосий фикр, маркетинг муносабатлари шулардан иборатки, маркетинг бошқарув объекти асосий ечим бўлмай, бунда мулоқат коммуникация истеъмолчилар ва олди-сотув жараёнидаги қатнашчилардир.

“Маркетинг муносабат” асосий шериклар билан бозордаги ўзок муддатга, фойдали муносабатлар бўлиб истеъмолчилар,еткизиб берувчилар,

воситачилар билан ўзоқ муддатга фойдали келишув муносабатлари.²

- халқаро маркетинг концепцияси (International marketing)

Ушбу концепцияси асосий ёндашувчи халқаро бозорларда доимий, режалаштирилган ҳолда, фаол ишлаб ҳар-хил босқичларда хизматлар ва маҳсулотларни олувчиларга тақдим этишдир. Фарқлиги шундан иборатки халқаро маркетингни бу жараён доимий халқаро бозордаги истемолчиларга қаратилган ва уларнинг хоҳиш ва талабларини қондиришдан иборатдир.

- холистик (бутун) маркетинг концепцияси

Бу концепция маркетингни режалаштиришни ишлаб чиқиш ва маркетинг дастурини қўллаш, жараёни ташкиллаштириш, кенглиги ва муносабатларини эътиборга олган ҳолда. Холистик маркетинг бази ҳолларда маркетинг ишида жараёни кенгайтириш, интеграл ёндашувни тан олди. Булар: маркетинг муносабатлари, интеграллашган маркетинг, ички маркетинг ва ижтимоий жавобгарлик маркетингидир.

- брендни бошқариш концепцияси - Янги йўналиш бўлиб маркетинг назарияси менежмент бренд менежмент.

Юқорида кўриб чиқилган концепциялар маркетинг фаолияти ва жараёни бошқаришда асосий компонентлар ҳисобланади. Шунинг учун бирор бизнесни амалга оширишда албатта бозор талаблари ва структурасидан келиб чиқиб керакли концепцияни қўллаш, белгиланган мақсадга эришишга олиб келмоқда.

Жамиятни иқтисодий ривожланишида, бизнесни роли, бозор муносабатлари, талаб ва таклифни мослиги ва маркетинг компонентларини қўлланиши муҳим рол ўйнайди. Чунки бирор йўналишда бизнесни ташкил этишда албатта, бозор структураси ва ушбу жараёнга қатнашувчиларни ўрганишни, маркетинг тадқиқотларни олиб боришни талаб этади.

Қуйдаги вазифадан келиб чиққан ҳолда маркетинг тадқиқотларини қандай ташкил этиш ва уларнинг босқичларини кўриб чиқамиз.

- маркетинг тадқиқоти (Marketing research) – бу систематик (тизимли) равишда, ҳаққоний муаммоларни йиғиш, таҳлил қилиш, қабул қилинган маълумотларни ишлатиш ва тарқатиш, натижада маркетинг муаммоларни ҳал этишда фойдаланишдан иборат.

- маркетинг тадқиқот жараёни (Marketing research process) – бу комплекс жараён бўлиб ўз ўрнида олти босқичдан иборат бўлиб, ҳар бир босқич ўз вазифасига эга бўлиб, уларнинг ечимлари маркетинг тадқиқотлари учун керакдир. Ҳар бири маълум миқдорда муаммога эга бўлиб, муаммони ечишга ёрдам беради, аниқланган режа тадқиқотларидаги ишларни олиб бориш, маълумотлар базасини тайёрлаш ва ҳулоса қилиб ҳужжатларни тайёрлашдан иборат.

- муаммони аниқлаш учун маркетинг тадқиқотлари (Problem solving research) – бу тадқиқот аниқ маркетинг муаммоларни ечишга ёрдам

²—[Филип Котлер](#) «Основы маркетинга» Краткий курс.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 412 с.

беради.

- маркетинг маълумотлар тизими (Marketing information system) – бу ўрнатилган тартибда маълумот олиш жараёни, таҳлил, маълумотларни сақлаш ва керакли шахсга юбориш, маъсул томонидан маркетинг доирасида қарор қабул қилиш.

XII. IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар ва маҳсулотлар

IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар. IT тадбиркорлик корхонасида маҳсулотлар. Хизматларни ташкил қилиш. Маҳсулотларни ишлаб чиқиш.

Ушбу мавзунинг кластер орқали тушунтириш, хизматларни алоҳида, маҳсулотларнинг алоҳида тармоққа ажратинг.

Диққат топириқ: Ташкил қилинган тармоқдан фойдаланиб “Нилуфар гули” чизинг.

12-Семинар: IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар ва товарларни бошқариш.

Семинар машғулотивининг асосий мақсади “IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар ва товарларни бошқариш” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотивининг режаси:

1. IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар.
2. IT тадбиркорлик корхонасида маҳсулотлар.
3. Хизматларни ташкил қилиш.
4. Маҳсулотларни ишлаб чиқиш.

Таянч сўзлар: товар, хизмат, маҳсулот, таннарх, ишлаб чиқариш, сотиш.

1-топириқ: Саволлар:

1. Тадбиркорлик хизматларига нималар киради?
2. IT тадбиркорликда маҳсулот ва товарлар?
3. Маҳсулот ва товар ўртасидаги боғлиқлик?
4. Товар ассортименти ва турлари?
5. Маҳсулот таннархи ва унинг таркибига кирувчи ҳаражатлар?
6. IT тадбиркорлик корхоналарида хизмат кўрсатиш жараёнлари?
7. IT тадбиркорликда товар ишлаб чиқаришни бошқариш?
8. Хом-ашё ва ярим тайёр маҳсулотлар?
9. IT тадбиркорлик хизматларининг қандай турларини биласиз?

10. IT тадбиркорлик корхоналарида сервис хизматлари?

2-топширик:

Жавоблар ҳақиқат ёки ёлғон тариқасида келтирилади. Тўғри танловни амалга оширинг:

1. Бугалтерия бутун фирманинг молиявий ҳолатини аниқловчи ва ҳулоса қилувчи қисмидир.

2. Молиявий бухгалтерия менежерларни қарор қабул қилишда асосий ёрдам берувчи омил ҳисобланади.

3. Пул оқимлари тўғрисида ҳисобот фирманинг молиявий ўтказмаларини ўзида йиғиб боровчи китобда акс эттирилади..

4. Майкрософт очик хусусий корпорациянинг ҳисобот ишлари, очик турдаги ҳисобот турига мисол бўлади

5. Фирма учун 2 та асосий ҳисобот шакли бор: 1. Баланс 2. Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот.

6. Инвентаризация ва ҳисоботлар фирманинг молиявий активларини ўзида кўрсатади.

7. Баланс фирманинг активларини, мажбуриятларини ва ўзининг капиталини ўзида ифодалайди.

8. Фирма менежерларини ахборотга бўлган эҳтиёжларини қондириш учун ҳисоботлар эълон қилади.

9. Қарзни капиталга нисбатини ифодаловчи кўрсаткич фирманинг ликвидлигини кўрсатади.

10. Молиявий левераж(активни капитал билан таъминлайдиган қисми) 6%ни ташкил қилади.

3-топширик: Кейс стади.

Ўзбекистон бозоридаги голландиялик гуллар.

Бахтиёр бизнес билан 80 йилларнинг охирида шуғулланишни бошлади, ўша вақтларда Ўзбекистонда бизнес тўғрисида кишилар юзаки билимларга эга эди. Бошида у, битта нарсани бир жойдан олиб, бошқа жойда сотган эди, кейинчалик кўчмас мулк билан шуғулланишга ўтди. Ўша вақтларда даромадли соҳаларида қилинган яхши фаолияти, капитални кўпайишига олиб келди. Лекин тадбиркорлик қилиш хохиши кетмаган эди. Бахтиёр дўстларидан ўтган йилда гул сотиш бизнеси жуда катта даромад келтиришини билиб олди. Шунинг учун у голландиялик шерикларининг Голландиядан гулларни юбориш тўғрисидаги таклифидан фойдаланмоқчи бўлди.

Гулларни олиб келиш нархи (поставка) Голландия бозорларида сотиладиган гулларнинг нархларидан 3 барабар паст эди, букетлари эса хатто европаликлар учун ҳам жуда ёқимли эди.

Бахтиёр ўзининг шахсий савдо дўконига эга бўлмаган эди,

шунинг учун у мини-маркет дўконига эга бўлган тадбиркор таниши билан келишди. У эса гуллар учун алоҳида жой ажратиб беришини ваъда қилди ва галантерия бўлимидан сотувчиларга гулни ҳам сотиш вазифасини айтди.

Гул сотиш вақти жуда қулай эди, бир ҳафтадан кейин 8 март, шунинг учун у улгуржи харидорларга гулларини Сотини хаёлига ҳам келтирмаган эди.

Бир ой ўтди, лекин мини-маркетнинг янги секцияси атиги 10% ҳам Бахтиёр келтирган гулларни сотгани йўқ. Сотувчиларнинг ҳамда мини-маркетга кирадиган одамларнинг фикрларича Голландия учун паст ҳисобланган нархлар Ўзбекистон харидорлари учун жуда баланд бўлди, харидорларнинг кўп қисми байрамга ўзимизнинг гвоздикаларни олишди.

Пули бор бўлган бизнесменлар чиройли голландиялик гуллар тўғрисида кечикиб қолган реклама орқали билганда, мини-маркет кўрсатаётган хизматлардан фойдалана олмади, чунки магазин олдида автомашиналарни қўйиш мумкин эмас эди.

Саволлар:

1. Ўзининг тадбиркорлик ғоясини ҳаётга тадбиқ қилиш учун Бахтиёр қандай хатоларга йўл қўйди?
2. Голландиялик гулларни етказиб берувчилар олдида Бахтиёр бирон бир афзалликларга эга бўлганми, маркетинг нуқтаи назаридан гулларни сотиш учун унга нима тўсқинлик қилган?
3. Келгуси йилда қўйилган хатоларни тузатиш учун Сиз нималарни унга маслаҳат берар эдингиз?

4-топшириқ:

Вазиятли топшириқ:

Кадрларни самарали бошқариш лойиҳасини тақдим этиш.

Ишлаб чиқариш корхонасининг бошқарув тизими билан танишиб, унинг кадрлар сиёсатини ўрганиб чиқиш. Кадрлар сиёсатидаги камчиликларни аниқлаб, кадрларни самарали бошқариш лойиҳасини тақдим этиш. Мазкур лойиҳа қуйидагилардан иборат бўлиши тавсия этилади:

1. Корхона фаолиятида кадрлар бўлимининг аҳамияти.
2. Кадрлар бўлимининг асосий вазифалари, функциялари.
3. Корхонада малака ошириш тизими.
4. Корхонанинг кадрлар сиёсати ва қўнимсизлик даражаси.
5. Корхонада кадрларни рағбатлантириш тизими ва танлаш услуби.

13-МАБРУЗА

МABЗУ: IT тадбиркорлик корхонасида ишлаб чиқариш жараёни

1. Хом ашё. Махсулот.Ишлаб чиқариш.
2. IT корхоналарида ишлаб чиқариш. Ишлаб чиқариш омиллари ва уларнинг таркиби.
3. Ишлаб чиқариш жараёнининг мазмуни.Ишлаб чиқаришнинг умумий ва пировард натижалари.
4. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва унинг чегараси.
5. Ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги ва унинг кўрсаткичлари

Ижтимоий-иқтисодий тараққиётнинг барча босқичларида инсон ҳаётининг асосини моддий неъматлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш ташкил этади. Бирок, бугунги кунда иқтисодиёт назарияси бўйича кўплаб дарслик ва ўқув қўлланмаларида ишлаб чиқариш жараёнининг моҳиятини ёритиш эътибордан четда қолмоқда. Бу бир томондан, талабаларнинг махсулотлар (товарлар ва хизматлар) қаерда, ким томонидан, қандай ишлаб чиқарилишини, техника ва технологияларнинг қаерда қўлланилишини ва қандай бўлишини тушунмасликка олиб келса, иккинчи томондан, бутун ишлаб чиқариш жараёнида содир бўлаётган ишлаб чиқариш муносабатларидан беҳабар қолишига сабаб бўлмоқда.

Ушбу мавзуда бир-бири билан ўзвий боғлиқ бўлган ишлаб чиқариш омиллари ва ишлаб чиқариш жараёнига тегишли муаммолар қараб чиқилади. Дастлаб ишлаб чиқаришнинг омиллари тавсифланади, ишлаб чиқаришнинг мақсади ва мазмуни очиб берилади, сўнгра унинг натижалари ва самарадорлиги билан боғлиқ масалалар баёни берилади. Таҳлилда «ишлаб чиқариш имконияти» тушунчасига ҳам ўрин ажратилади. Мавзунинг охирида кейинги қўшилган махсулот ва унинг камайиб бориши, кейинги қўшилган меҳнат ва капитал унумдорлигининг пасайиб бориши қонунининг мазмунига тегишли маржиналистик ғоялар билан таништирилади.

Ишлаб чиқариш жараёнида ҳақиқатда қўлланилувчи барча ресурслар **ишлаб чиқариш омиллари** дейилади. Иқтисодиётнинг тизими ва шаклидан қатъий назар учта омил: ишчи кучи, меҳнат қуроллари ва меҳнат предметлари бўлиши шарт.

Ишчи кучи деб инсоннинг меҳнат қилишга бўлган ақлий ва жисмоний қобилиятларининг йиғиндисига айтилади. Ишчи кучи меҳнат қобилиятига эга бўлган кишилар учун хосдир. Лекин ишчи кучи инсоннинг ўзи эмас ёки унинг меҳнати ҳам эмас, унинг қобилиятидан иборатдир.

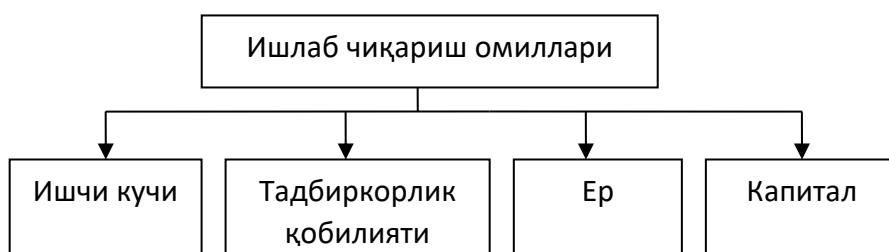
Меҳнат қуроллари деб, инсон унинг ёрдамида табиатга, меҳнат предметларига таъсир қиладиган воситаларга айтилади (машиналар, станоклар, тракторлар, қурилмалар, ускуналар ва бошқалар). **Меҳнат предметлари** эса бевосита меҳнат таъсир қиладиган, яъни махсулот тайёрланадиган нарсалардир (ер, сув, хом ашё ва бошқа турли материаллар). Меҳнат предметлари табиатда тайёр ҳолда учраши мумкин ёки олдинги

даврдаги меҳнат маҳсули, яъни хом ашё бўлиши мумкин. Меҳнат қуроллари ва меҳнат предметлари биргаликда ишлаб чиқариш воситалари деб юритилади. Бу эса меҳнат жараёнининг табиатидан келиб чиқади; шунинг учун ҳам ишлаб чиқариш воситалари ҳамма ижтимоий-иқтисодий тизимлар, инсоният тараққиётининг ҳамма босқичлари учун хосдир.

Ишлаб чиқариш омиллари инсоният тараққиётининг ҳамма босқичлари учун умумий бўлсада, бу омилларга турли адабиётларда турлича таъриф берилади. Жумладан, «Сиёсий иқтисод» дарсликларида ишлаб чиқаришнинг икки омили: моддий ва шахсий омиллари мавжудлиги тан олинади. Бунда меҳнат қуроллари ва меҳнат предметлари (ер, сув, ер ости бойликлари каби табиий бойликлар ҳам) ишлаб чиқариш воситалари дейилади ва ишлаб чиқаришнинг моддий омилини ташкил этади, ишчи кучи эса унинг шахсий омили деб юритилади. Ҳозирги бозор иқтисодиётига доир кўпчилик адабиётларда эса ишлаб чиқаришнинг тўрт омили: меҳнат, капитал, ер-сув, тадбиркорлик қобилияти тан олинади.

Бу ерда ишчи кучи билан меҳнат ўртасидаги фарқни англаб олиш жуда муҳимдир. Чунки, меҳнат инсоннинг тўғрироғи ишчи кучининг маълум мақсадга қаратилган фаолияти жараёни бўлиб, ишчи кучи тушунчасидан тамомила бошқа тушунчадир. Кўпгина адабиётларда эса уларни синоним (бир хил тушунча) деб қарашади ва кўпгина чалкашликлар келтириб чиқаради. Бизга маълумки, меҳнат турли омилларнинг бирикиб, амал қиладиган жараёнидир. Ишчи кучи, юқорида айтганимиздек, инсоннинг меҳнатга бўлган ақлий ва жисмоний қобилияти, унинг билим, малака даражаси билан биргаликда ишлаб чиқаришга қатнашишига тайёр турган омил бўлиб хизмат қилади, меҳнат эса ишчи кучининг ишлаб чиқариш воситалари билан қўшилиши натижасида содир бўладиган ва маълум самара олишга қаратилган фаолиятдир.

Шунинг учун биз меҳнат деган тушунчани эмас, балки ишчи кучи деган тушунчани ишлаб чиқаришнинг омили деб биламиз ва ишлаб чиқариш омиллари ишчи кучи, капитал, ер-сув ва тадбиркорлик қобилиятидан иборат деб таъкидлаймиз (1-чизма).



1-чизма.Ишлаб чиқариш омилларининг туркумланиши.

Ишчи кучи инсоннинг меҳнатга бўлган ақлий ва жисмоний қобилиятларининг йиғиндиси бўлганлиги учун бозор иқтисодиёти даврида инсон эмас, меҳнат жараёни ҳам эмас, балки ишчи кучи товар сифатида

сотилади, унинг бошқа товарлар каби қиймати ва нафлилиги мавжуддир ва бинобарин, унинг бозори бўлади. Шунинг учун ҳозирги кунда кенг қўлланилаётган меҳнат бозори тушунчаси ўрнига ишчи кучи бозори, меҳнат ресурслари ўрнига ишчи кучи ресурслари дейилса тўғри, тушунарли бўларди.

Капитал тушунчаси ҳам турли адабиётларда турлича талқин қилинади. Кўпчилик капитал тушунчасини тарихий тушунча деб қараб, унинг капитализмга хослигини исботлайди ва капитални ўз эгасига қўшимча қиймат келтирувчи қиймат, ўз-ўзидан кўпаювчи, ўсувчи қиймат деб ҳисоблайди. Айрим ғарб иқтисодчилари ҳам, масалан, Ж.Кларк, Л.Вальрас, И.Фишерлар капиталга даромад келтирувчи, фойда келтирувчи, фоииз келтирувчи қиймат деб қарайдилар.

Қатор ғарб иқтисодчиларининг, жумладан Д.Хайман, П.Хейне, Э.Долон, Ж.Робинсон, Р.Дорнбуш ва бошқаларнинг фикрини келтириб ва уларни умумлаштириб, проф. В.Д.Камаев ўзининг раҳбарлигида ёзилган дарслигида «ҳақиқатдан ҳам — капитал ўзидан ўзи кўпаювчи қиймат»³ деб ёзади. Бундай фикр Д.Д.Москвин, В.Я.Иохин, А.Г.Грязнова, Е.Ф.Борисов ва бошқаларнинг раҳбарлигида нашр этилган қатор иқтисодиёт назарияси китобларида ҳам айтилади. Лекин Америка ва Европа мамлакатларидан кириб келган «Экономикс» дарсликлари ва бошқа айрим адабиётларда капитални ҳамма ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларида қўлланиладиган моддий воситалардан, яъни ҳамма турдаги машиналар, асбоб-ускуналар, иншоотлар, завод-фабрикалар, омборлар, транспорт воситалари ва бошқа шу қабилардан иборат деб кўрсатади, унга пул ва товарни киритмайди. Бундан кўриниб турибдики, айрим иқтисодчилар капиталистик иқтисодий тўзумнинг социал моҳиятини очиш учун масалага бир томонлама қараб, ишлаб чиқариш омилларининг қийматига эътиборни кучайтирган. Ғарбдаги касбдошларимизнинг айримлари ҳам капитални бир томонлама, яъни унинг қиймат тарафини эътиборга олган бўлса, бошқалари эса иқтисодий тушунчаларнинг тарихийлигини эътибордан четда қолдириб, унинг моддий объектини, нарса ва ҳодисаларнинг ашъвий томонини кўрсатадилар, шунинг учун улар капитални доимий, ўзгармас тушунча деб, ишлаб чиқариш воситаларини капитал деб атайдилар. Биз бу икки хил тушунчани бир танганинг икки томони, бир тушунчанинг, яъни капитал тушунчасининг икки томони: унинг бир томони моддий ва ашъвий кўриниши, иккинчи томони эса унинг қиймат кўриниши эканлигини эътиборга оламиз ва уни бозор иқтисодиёти шароитида капитал деб ишлатамиз. Биз капитал деганда ўз эгаларига даромад келтирадиган ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишнинг ҳамма соҳаларида ишлатиладиган ишлаб чиқариш воситаларини, сотишга тайёр турган товарларни, янги воситалар ва ишчи кучини сотиб олишга мўлжалланган пул маблағларини, уларнинг

³Қаранг: Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, 217-бет.

ашёвий томони ва қийматининг бирлигини тушунамиз. Бошқача қилиб айтганда «капитал» ҳам қийматга, ҳам нафлиликка эга бўлган, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш жараёнида фойдаланиладиган воситалардир.

Ҳамма адабиётларда ерга деярли бир хил тушунча берилади, яъни ер деганда тупроқ унумдорлиги, ўтлоқлар, яйловлар, сув, ҳаво, ўрмон, қазилма бойликлар, умуман табиий ресурслар тушунилади.

Бозор иқтисодиёти шароитида катта эътибор бериладиган омиллардан бири тадбиркорлик қобилиятидир. Тадбиркор деб иқтисодий ресурслар, яъни ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучи ресурсларининг, табиий ресурсларнинг бир-бирига қўшилишини таъминлайдиган, ташкилотчи, янгиликка интилувчи, ташаббускор, иқтисодий ва бошқа хавфдан, жавобгарликдан қўрқмайдиган кишиларга айтилади; бу хислатлар мажмуи эса тадбиркорлик қобилияти деб юритилади. Ҳозирги даврда айрим адабиётларда ахборот ва унинг воситаларини, экологияни ҳам алоҳида омил деб кўрсатадилар. Бизнинг фикримизча, улар ер ва капиталда ўз ифодасини топади.

Ишлаб чиқариш жараёни – бу кишиларни ўзларининг истеъмоли учун зарур бўлган моддий ва маънавий неъматларни яратишга қаратилган мақсадга мувофиқ фаолиятидир. Моддий ва маънавий неъматлар яратиш, турли хизматлар кўрсатиш жараёни кишилар иқтисодий фаолиятининг асосий томонидир.

Маълумки, ҳар қандай ишлаб чиқариш, биринчи навбатда, меҳнат жараёнидир ёки бошқача қилиб айтганда, табиатдаги бор нарсаларнинг кўринишини ўзининг истеъмоли учун мувофиқ ҳолга келтириш учун қилинган меҳнатфаолиятдан иборатдир. Ана шу меҳнат жараёнида кишилар, энг аввало, табиат билан, унинг кучлари ва ашёлари билан ҳамда бир-бирлари билан ўзаро маълум муносабатда бўладилар.

Кишилар ўзларининг онгли мақсадга мувофиқ унумли меҳнати билан табиат моддаларининг шакллариини ўзгартирадилар ва истеъмоли учун зарур бўлган маҳсулотни вужудга келтирадилар. Меҳнат жараёнида кишилар билан табиат ўртасида моддалар алмашинуви билан бирга инсоннинг ўзи ҳам ҳар томонлама камол топиб боради, яъни кишилар ўзининг меҳнатга бўлган қобилиятини, билимини оширади ва амалда қўллашни кенгайтириб боради.

Шундай қилиб, ишлаб чиқаришжараёни истеъмол қийматларни вужудга келтириш учун мақсадга мувофиқ қилинадиган ҳаракатдир, табиат яратган нарсаларни киши истеъмоли учун ўзлаштириб олишдир, киши билан табиат ўртасидаги модда алмашувининг умумий шартидир, киши ҳаётининг абадий табиий шароитидир.

Эҳтиёжлар тури қанча кўп бўлса шунга биноан ишлаб чиқаришнинг тармоқ ва соҳалари ҳам кенгайиб боради. Уларни ўрганиш осон бўлиши учун ишлаб чиқариш икки катта соҳага: **моддий ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларига** бўлинади.

Моддий ишлаб чиқариш соҳаларида (саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш ва бошқалар) зарурий моддий неъматлар яратилади, хизмат кўрсатиш соҳаларида эса турли хил маънавий неъматлар яратилади ва хизматлар кўрсатилади. Бу икки соҳа бир-бири билан ҳамбарчас боғланган ҳолда ривожланади ва бир-бирига таъсир кўрсатади.

ХIII. IT тадбиркорлик корхонасида ишлаб чиқариш жараёни

Хом ашё. Маҳсулот. Ишлаб чиқариш. IT корхоналарида ишлаб чиқариш. Ишлаб чиқариш омиллари ва уларнинг таркиби. Ишлаб чиқариш жараёнининг мазмуни. Ишлаб чиқаришнинг умумий ва пировард натижалари. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва унинг чегараси. Ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги ва унинг кўрсаткичлари

Дарсни «Веер» технологияси билан бошланг.

«Веер» (елпигич) технологияси

Бу технология мураккаб, кўптармоқли, мумкин қадар муаммо характеридаги мавзуларни ўрганишга қаратилган. Технологиянинг моҳияти шундан иборатки, бунда мавзунинг турли тармоқлари бўйича ахборот берилади ва уларнинг ҳар бири алоҳида муҳокама этилади. «Веер» технологияси танқидий, таҳлилий, аниқ ва мантиқий фикрларни ривожлантиришга ҳамда ўз ғоялари ва фикрларини ёзма ва оғзаки шаклда баён этиш ҳамда ҳимоя қилишга имконият яратади.

Ушбу технология мавзунинг ўрганишнинг турли босқичларида қўлланилиши мумкин:

- бошида ўз билимларини эркин фаоллаштириш;
- мавзунинг ўрганиш жараёнида унинг асосларини чуқур фаҳмлаш ва англаб етиш;
- яқунлаш босқичида олинган билимларни тартибга солиш.

Асосий тушунчалар қуйидагилар:

1. Аспект (нуқтаи назар) билан предмет, ҳодиса ва тушунча текширилади.

2. Афзаллик – бирор нарса билан қиёслангандаги устунлик, имтиёз.

3. Фазилят – ижобий сифат.

4. Нуқсон – номукамаллик, қоидаларга, мезонларга номувофиқлик.

5. Хулоса – муайян бир фикрга, мантиқий қоидалар бўйича далилдан натижага келиш.

Диққат топширик: Талабалардан АКТ соҳаси корхоналарининг ишлаб чиқариш фаолияти ёки хизмат кўрсатиш фаолияти билан бандлигини аниқлаштиришни сўранг. Талабалардан ҳар бир фаолият тўғрисидаги фикрларини билинг. ВЕЕР технологияси ёрдамида талабаларнинг ҳар бир фаолиятни тўғри таҳлил қилишини баҳоланг.

13-Семинар: ITда ишлаб чиқариш жараёни.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “ITда ишлаб чиқариш жараёни” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. IT корхоналарида ишлаб чиқариш.
2. Ишлаб чиқариш омиллари ва уларнинг таркиби.
3. Ишлаб чиқариш жараёнининг мазмуни.
4. Ишлаб чиқаришнинг умумий ва пировард натижалари.
5. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва самарадорлиги.

Таянч сўзлар: товар, хом-ашё, маҳсулот, ишлаб чиқариш, сотиш.

1-топширик: Саволлар:

1. IT тадбиркорлик маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқариш?
2. Ишлаб чиқариш омилларига нималар киради?
3. Ишлаб чиқаришнинг ривожланиш босқичлари?
4. Ишлаб чиқариш турлари?
5. Ишлаб чиқариш имкониятлари?
6. Ишлаб чиқариш самарадорлиги?
7. IT тадбиркорликда товар ишлаб чиқаришни бошқариш жараёни?
8. Ишлаб чиқариш жараёни деганда нимани тушунасиз?
9. Ишлаб чиқариш натижалари?
10. IT тадбиркорлик корхоналарида ишлаб чиқариш қандай амалга оширилади?

2-топширик:

Вазиятли топширик:

Ишлаб чиқариш жараёнини таҳлил этиш натижасида ишлаб чиқариш фаолиятини такомиллаштиришдастурини тузиш.

Ишлаб чиқариш корхонасининг фаолияти билан танишиб чиқиш ва ўрганиш. Маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнини тадқиқ қилиш, ишлаб чиқариш ресурслари ва харажатлари таҳлилини амалга ошириш натижасида ишлаб чиқариш фаолиятини такомиллаштириш дастурини тузиш. Мазкур дастур қуйидагилардан иборат бўлиши тавсия этилади:

1. Корхонанинг ишлаб чиқариш фаолияти таҳлили.
2. Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ассортименти таҳлили.
3. Ишлаб чиқариш харажатлари таҳлили.
4. Ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш стратегияси.
5. Харажатлар динамикасига таъсир этувчи омиллар таҳлили.

3-топширик: Кейс стади.

Гилам тўқиш цехи.

Хаким акани мактабга директор бўлганига 3 йил тўлди. Мактабнинг моддий таъминланганлик шароити унча яхши эмас эди. Синф хоналари ремонт талаб, парта ва стуллар эскирган, иситиш батареялари яхши ишламайди ва хакозо. Бунинг устига мактаб кутубхонасидаги фондлар эскирган, канцтоварлар егишмайди янгисини олишга эса маблағ йўқ эди.

Директор бўлмасидан олдин озроқ бизнес билан шуғулланган Хаким ака маблағ топиш йўллари қидира бошлади. У бир гилам тўқувчи таниши Восит ака билан келишиб мактабнинг бўш ётган ката хонасини унга ижарага берди. Аҳамиятга молик томони шундаки, ушбу кишлоқ аҳолиси азалдан ўзининг гилам тўқиш санъати ва гилам тўқишдаги ўзига хос йўли билан машҳур эди. Тез орада дастгоҳлар ўрнатилиб ишга тушириб юборилди. Ушбу цех тўқувчиларини асосан мактабни яқиндагина тугатган ёш қизлар ташкил қилишар эди. Бундан ташқари мактабнинг юқори синф ўқувчи қизлари ўзларининг касб амалиёти дарсларини шу ерда ўтказишар эди.

Хаким аканинг ушбу цехни йўлга қўйишдан мақсади ҳам жой ижарасидан тушган маблағ эвазига мактабнинг моддий таъминотини яхшилаш, ҳам ўқувчи қизларни касбга ўргатиш, уларнинг баъзиларини эса ишга жойлаштириш эди.

Бироқ, ушбу цех ишлаб чиқарган гиламларнинг бозори чаққон эмас эди. Улар сифати яхши эмаслиги, тўқиш технологияларига тўлиқ риоя этилмаганлиги, гиламлар дизайни стандартларга жавоб бермаслиги сабабли сотилмас эди.

Цех ишга тушишдан олдин тўпланган барча сармоялар сифатсиз гиламлар кўринишида ётар, бошқа хом-ашё сотиб олиш учун айланма маблағ йўқ эди. Хаким ака ва Восит акаларнинг боши қотган ва энди ишни қандай давом эттиришни билмай хайрон эдилар.

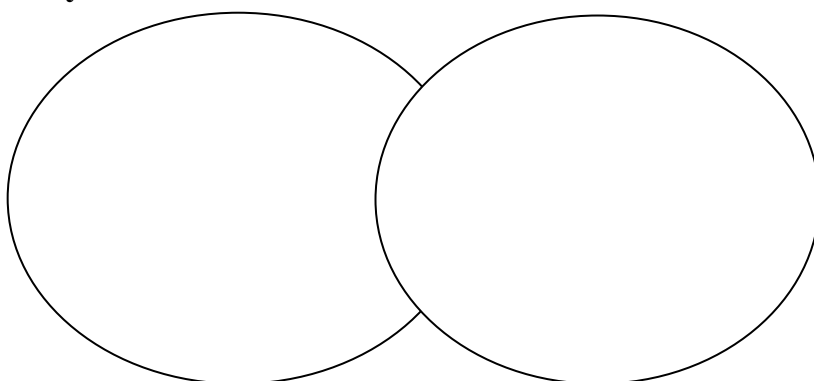
Саволлар.

1. Ушбу цехни ишга туширишда қандай хатоларга йўл қўйилди?
2. Энди молиявий ахволни яхшилаш учун нима ишлар қилиш керак?
3. Янги моддий ресурсларни жалб қилиш учун қайси ғояни ишлаб чиқиш ва кучайтириш зарур?

4-топширик: Венн диаграммасини тўлдиринг:

Товар

Маҳсулот



Режа:

1. Риск тушунчасининг моҳияти ва аҳамияти.
2. Рискларнинг IT билан боғлиқлиги. Тадбиркорлик фаолиятидаги рисклар.
3. Риск менежменти. Риск чегарасини аниқлаш.
4. Риск шароитида қарорлар қабул қилиш. Рискни миқдорий баҳолаш ва аниқлаш усуллари.
5. Рискларни суғурталаш

Ўзбекистон Республикасида бозор муносабатларига ўтишнинг асосий шартларидан бири банклар фаолияти доирасини кенгайтириш ва улар фаолиятининг аҳамиятини оширишдан иборат. Ўзбекистон мустақилликка эришганидан кейин юзага келган мустақил банк тизими соҳасида турли хил банклар очилди ва уларнинг фаолияти тижоратлаша борди. Банкларнинг бозор иқтисодиёти тамойиллари асосида фаолият кўрсатиши, уларнинг келажақдаги иш фаолиятини бугунги фаолият натижаларига боғлиқ қилиб қўяди. Шу жиҳатдан фаолиятини яхши ташкил қила олмаган банк албатта синиши ва ўзининг мижозларига ҳам талофат етказиши муқаррардир.

Самарали ташкил қилинган бозор иқтисодиётида маҳсулот ишлаб чиқариш кам харажат қилиш билан, унинг тақсимооти эса бозор талабига асосан амалга оширилади. Рақобат корхоналарнинг харажатларни иложи борица минимум даражагача камайтиришга, товарлар ишлаб чиқаришни стратегик режалаштиришга ва фақат бозор талабига мос келувчи товарлар ишлаб чиқаришга мажбур қилади.

Банк фаолиятида рискларнинг юзага келишининг қуйидаги сабаблари мавжуд:

- бозорни яхши ўрганмаслик;
- ресурсларни жалб қилиш ва уларни жойлаштириш соҳасида маълумотларнинг етарли эмаслиги;
- кредитланадиган лойиҳа, объект ва мижозлар тўғрисида, уларнинг молиявий аҳволи тўғрисидаги маълумот ва ахборотларнинг тўлиқ эмаслиги;
- тармоқлар фаолияти хусусиятининг инобатга олинмаслиги;
- субъектлар ёки мижозларнинг онги, савияси маблағлардан фойдаланиш бўйича билим ва мақсадларининг турли хиллиги ва бошқалар хисобланади.

Банк rischi банк фаолиятини амалга ошириш жараёнида банк маблағларининг бир қисмини йўқотиш, ёки даромад ололмаслик шароитида ижобий натижага умид қилиб, банк операцияларини (депозит, кредит,

инвестиция, валюта) ўтказишдир. Бу таърифда, биринчидан, ҳақиқатда банкларнинг турли операциялари ҳоҳ у ресурслар жалб қилиш билан боғлиқ операция бўлсин, ҳоҳ у маблағларни инвестиция қилиш ёки кредит бериш, юқори даромад олиш мақсадида хавфли валюта операцияларини ўтказиш бўлсин -банкнинг барча операциялари унинг маълум бир йўқотишлар билан боғлиқ шароитда эканлиги таъкидланади. Иккинчидан, банк доимо ҳар бир операцияси унга ижобий натижа (даромад) келтиришга умид қилган ҳолда бир турдаги операцияни амалга оширади.

Банклар фаолиятининг риск билан боғлиқ бўлиши харажатлар, зарарлар ва йўқотишлар каби категорияларнинг доимий учраб туришини ва улар банк амалиётининг кунлик мониторингида бўлишини тақозо қилади. Банкларда харажатларнинг бўлиши, зарар ёки йўқотишлар булар ўз-ўзидан риск ҳисобланмайди. Бу тушунчаларнинг ҳар бири ўзининг моҳиятига эга.

Банкнинг депозитлар, жамғармалар ва бошқа жалб қилинган маблағлар бўйича фоиз тўлаш, бошқа молия-кредит институтларидан жалб қилинган маблағлар учун фоизлар тўлаш, банк ходимлари учун иш ҳақи тўлаш ва бошқа операцион харажатлари билан боғлиқ рисклари қуйидаги шаклларда намоён бўлиши мумкин: бозор иқтисодиётида юз бераётган ўзгаришлар аҳоли жамғармалари бўйича тўланадиган фоиз ставкаларини оширишда, кредит ресурсларининг етарли эмаслиги, кредит ресурсларини сотиб олиш қийматининг ошиши, банк ходимларининг иш ҳақи билан боғлиқ харажатларни ошириш кабиларда ўз ифодасини топади. Банк харажатларининг меъёрдан ошиши, даромад ола олмаслиги банкга зарар олиб келади.

Банкнинг зарар кўриши, банк фаолиятида учрайдиган рискларнинг олдини ололмаслик, ундан қоча олмаслик натижасида юзага келади. Банк фаолиятида рисклар келажакда амалга ошириладиган операцияларни олдиндан обдан таҳлил қилмаслик, ҳолатни яхши ўрганмаслик, маблағларни самарали жойлаштирмаслик, бозор имкониятларига тўғри баҳо бермаслик, банк фаолияти учун салбий натижаларга олиб келиши мумкин бўлган бошқа ҳолатларни олдиндан сеза олмаслик туфайли юзага келиши мумкин. Зарарларнинг юқори бўлиши банкларда йўқотишлар бўлишига олиб келади. Йўқотишлар банк фойдасини камайтирувчи омил ҳисобланиб, у банк фаолиятининг рисклилиқ даражасига боғлиқ бўлади.

Банк фаолияти натижаларига таъсир этиш даражасига кўра банк рискларини бир нечта тоифаларга бўлиш мумкин. Энг асосий белгиларига кўра улар кичик, ўртача ва тўла рискларга бўлинади. Банк рискининг даражаси банк йўқотишларига олиб боровчи воқеалар эҳтимоли билан характерланади. Улар фоизларда ёки муайян коэффицентларда ифодаланади. Чет эл тижорат банклари, жумладан, Британия банклари рискларни 5 тоифага ажратади. Булар:

1. А тоифа - кичик ёки нол риск;
2. Б тоифа - оддий риск;

3. В тоифа - ошган риск;
4. Г тоифа - катта ёки юқори риск;
5. Д тоифа - номақбул риск.

Бизда риск тоифаларининг даражаланиши банк активларини риск даражасини ҳисобга олган ҳолда гуруҳлаш кўринишида намоён бўлади.

Ҳисоблаш усулига кўра рискларни жами (умумий) ёки айрим рискларни ажратиш мумкин. Умумий риск банк рискининг ҳажми, унинг даромади ва банк ликвидлиги меъёрларига боғлиқ равишда баҳоланади ёки тахмин қилинади. Айрим аниқ риск алоҳида банк операцияси ёки уларнинг гуруҳлари бўйича риск коэффициентлари шкаласи асосида баҳоланади.

Таъсир вақтига кўра рискларни ретроспектив, жорий ёки истиқболдаги рискларга ажратиш мумкин. Ретроспектив рисклар банк фаолиятининг ўтган даврдаги турли рискларга боғлиқлигини ифодалайди ва жорий ҳамда истиқболдаги рискларни баҳолашга ёрдам беради.

Рисклар тижорат банкларининг турларига кўра ҳам гуруҳларга бўлинади. Универсал тижорат банклари мижозларига улар қайси тармоққа тегишлилигидан қатъи назар, жуда кенг хизмат турларини кўрсатади. Шунинг учун улар деярли барча рискларга учрайди. Бироқ универсал тижорат банкларининг фаолияти бозорнинг юқори даражада диверсификацияланиши билан тавсифланади, яъни баъзи соҳалардан кўрилган зарар бошқаларидан олинган фойда билан қопланиши мумкин. Тармоқ тижорат банклари бирор соҳа билан ўзвий боғлиқ бўлади. Шунинг учун улар учрайдиган рисклар (эркин банк операциялари бўйича рисклардан ташқари) асосан, мижозларининг фаолиятида учрайдиган иқтисодий рискларга боғлиқ бўлади. Ихтисослаштирилган тижорат банклари ўз йўналишидаги, махсус банк операциялари бўйича рискларга ҳам учрайдилар.

Ички рисклар банкнинг тури ва хусусиятига, унинг фаолияти, тавсифига ҳамда унинг мижозлари таркибига боғлиқ бўлади.

Банк актив операцияларининг рисклари фоиз рисклари даражаси билан боғлиқдир. Бу рисклар банкларнинг ўз фаолияти жараёнида юзага келади.

Фоиз рискларининг бошқарилиши актив ва пасивларни бошқарилишидан ташкил топади. Фоиз рискларни бошқаришнинг бир неча тамойиллари мавжуд. Булар қуйидагилар:

1. Банкнинг фоиз маржаси қанча юқори бўлса, фоиз риск даражаси шунча паст бўлади.

2. "Спред" тамойили. Бунда олинган активлар бўйича ўртача тортилган ставка ва тўланган мажбуриятлар бўйича ўртача тортилган ставка ўртасидаги фарқ таҳлил қилинади. Таҳлил учун маълумотлар одатда банкнинг статистик ҳисоботидан олинади.

3. Банкнинг ўзгармас ва сўзиб юрувчи фоиз ставкалари билан балансдан ташқари актив ва пасивларни таҳлил қилишдан иборат.

Фоиз рискларининг даражаси қуйидагиларга боғлиқ бўлади:

- активлар тўзилишидаги ўзгариш, шу жумладан кредит ва инвестицияларнинг ҳажми, активларнинг қайд қилинган ва сўзиб юрувчи ставкаларда, уларнинг бозордаги нархининг динамикаси.

- пассивлар тўзилишидаги ўзгариш, яъни шахсий ва заём маблағларнинг мутаносиблиги, муддатли ва жамғарма депозитлар, фоиз ставкаси динамикаси.

Фоиз рисклари даражасини бошқариш ва назорат қилиш учун банк фаолиятининг аниқ бир ҳолатига боғлиқ ҳолда муҳим стратегиялар ишлаб чиқиш лозим.

Тижорат банклари фаолиятида портфел рискларига ҳам эътибор бериш лозим. Портфел рисклари қимматли қоғозларнинг алоҳида турлари ҳамда ссудаларнинг барча категориялари бўйича зарар кўриш эҳтимоли билан белгиланади. Портфел рисклари молиявий, ликвид рисклар, тизимли ва тизимсиз рискларларга бўлинади.

Молиявий рисклар қуйидагича аниқланиши мумкин: банklar, акциядор жамиятлар, корхона қўшма банklar қанча кўп заём маблағларига эга бўлса, уларнинг акционерларига, таъсисчиларига нисбатан rischi шунча юқори бўлади. Шу билан бирга заём маблағлари молиялаштиришнинг муҳим ва асосий манбаи бўлиб ҳисобланади, чунки, бу нарса қўшимча қимматли қорозларни муомалага чиқариш ва сотишга қараганда арзонроққа тушади. Қабул қилинган меъёрларга асосан, қарздорлар учун ўз маблағлари билан жалб қилинган маблағлар ўртасидаги нисбат - қарздорлик коэффиценти (K_k)—0,2-0,3" ўртасида тебраниб туриши лозим. Бу риск левераж rischi қимматли қоғозга қўйилган капитал билан даромаднинг белгиланган даражаси ўртасидаги нисбатга, даромаднинг белгиланмаган даражаси билан ва банкнинг ҳамма асосий ва айланма капиталининг ҳажмига боғлиқ бўлади.

XIV. IT билан боғлиқ рисклар

Риск тушунчасининг моҳияти ва аҳамияти. Рискларнинг IT билан боғлиқлиги. Тадбиркорлик фаолиятидаги рисклар. Риск менежменти. Риск чегарасини аниқлаш. Риск шароитида қарорлар қабул қилиш. Рискни миқдорий баҳолаш ва аниқлаш усуллари. Рискларни суғурталаш

☺ Ушбу мавзуни тушунтиришда “Балиқ склети” технологиясидан фойдаланинг. Мавжуд рисклар ва уларни минималлаштиришнинг йўллари йўганинг.

Диққат топширик: IT билан боғлиқ рискларни сананг ва уларни камайитиш учун олиб бориладиган чора-тадбирларни алоҳида ажратиб кўрсатинг.

14-мавзу: IT рискларини бошқариш усуллари.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “IT рискларини бошқариш усуллари” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Риск тушунчасининг моҳияти ва аҳамияти.
2. Рискларнинг IT билан боғлиқлиги.
3. Тадбиркорлик фаолиятидаги рисклар.
4. Риск менежменти. Риск чегарасини аниқлаш.
5. Риск шароитида қарорлар қабул қилиш.
6. Рискни миқдорий баҳолаш ва аниқлаш усуллари.

Таянч сўзлар: риск, таваккалчилик, венчур, риск менежменти, пул.

1-топшириқ: Саволлар:

1. IT тадбиркорлик риск тушунчаси?
2. Рискнинг моҳияти ва турлари?
3. IT тадбиркорлик фаолиятидаги рискларни бартараф этиш йўллари?
4. Риск шароитида қарорлар қандай қабул қилинади?
5. Риск чегараси нима ва қандай аниқланади?
6. Риск менежменти нима?
7. IT тадбиркорликда рискларни аниқлаш усуллари қандай?
8. Ишлаб чиқариш жараёнда юзага келадиган рисклар?
9. Молиявий рискларга нималар киради?
10. Фоиз ва портфел рисклари нима?

2-топшириқ:

Мос терминни танлаган холда гапларни тўлдилинг.

1. Компания фаолиятидаги ноаниқлик _____ деб номланади.
2. Бозор _____ ўзига хос бизнес тури ва уни тушиниш даражасига қараб аниқланади.

3. Тадбиркорлар ўзларининг кучли ва кучсиз тарафларини, имкониятларини ҳамда таҳдидларни аниқлаш учун _____ анализдан фойдаланилади.

4. _____ бу таклиф этилаётган бизнес, шу жумладан, маҳсулот ва хизматлар, ишлаб чиқариш учун керак бўладиган маблағлар, маҳсулот ва хизматларнинг маркетинг ҳамда молиялаштиришнинг асосий тавсифи ҳисобланади.

5. _____ сифат даражасининг ошишига ҳар бир маҳсулот бўйича ўртача ҳаражатни камайишини билдиради.

6. _____ компаниянинг умумий бозор савдосидагисавдо улушини билдиради.

7. _____ бу акционерларнинг фирмани бошқариш сиёсатига фаол аралашидир.

8. _____ катта миқдорда аксиялар сотиб олувчи молиявий институтдир.

9. Фирма _____ ҳисобланади, агар у маълум товар ва хизматларни якка ҳолда етказиб берса.

10. _____ истеъмолчиларнинг эҳтиёжларини фирмалар томонидан қондирилишидир.

Жавоблар:

1. Бизнес риск
2. Сегменти
3. SWOT
4. Бизнес режа
5. Тежамкорлик миқёси
6. Бозор улуши
7. Акционер активизми
8. Институтсионал инвесторлар
9. Монополия
10. Истеъмолчи манфаатларини рағбатлантириш

3-топширик: Кейс стади.

Омадли таклиф.

90-йилларнинг боши, собиқ иттифоқнинг ижтимоий-иқтисодий тартибида катта ўзгаришлар даври. Ҳар бир одам ўз бизнесининг ривожини учун бирон-бир қулайлик топишга ҳаракат қилаётган давр.

Миллий Университетнинг иқтисодиёт факултетини битирган, Алибобо агросаноат мажмуасининг ривожланиш муаммоларига бағишланган номзодлик диссертациясининг муваффақиятли ёқлангандан сўнг, ўзининг муваффақияти ва олган билимларининг савиясидан мамнун эди.

Бир куни уйда ўлтириб, ўзининг эришган муваффақиятларини бўлғуси мутахассисларни ўқитиш ва тайёрлашга бағишлаш ҳақида ўйлар эди. Бирдан шу вақтда уни дўсти телефонда чақириб қолди ва «Бухгалтерия ҳисоб-китоби бўйича» қисқа курс тингловчиларига МАЪРУЗАлар курси ўқиб беришни таклиф қилди. Тўлов шартларини олдиндан аниқлаб олган, Алибобо рози бўлди.

Уч ой давомида ёш олим юқорида айтилган қисқа курснинг тингловчиларининг 2 гуруҳига – 140 одамга МАЪРУЗА ўқиди. Алибобо ўз меҳнатига олган даромадидан хурсанд эди.

Бир куни, тингловчиларнинг бири билан бўлган тасодифий суҳбат вақтида ўзига берилган ҳақ ўқиш учун тингловчилар тўлаган ҳақнинг атига 2% ташкил қилишини билиб қолди (ҳар бир тингловчи тўлаган ҳақ 350 шартли бирликни ташкил қилар эди).

Алибобо курс дастури билан танишиб чиқди ва ўқитишга сарфланадиган чиқим атига 12%, бошқа сарфлар ва тўловлар эса 8% ташкил қилишини ҳисоблаб аниқлади.

Бундай фаолиятнинг юқори даромадлилиги, бунга ўхшаш курсларни ўзи ҳам ташкил қилиши мумкинлиги ҳақида ўйлашга мажбур қилди. 3-ой давомида у ишни бухгалтер-менеджерларни тайёрлаш ва аҳолига бошқа рекреацион хизматларни кўрсатувчи корхона «Диловар»ни очди.

Муваффақият Алибобони руҳлантирди ва у жуда тез муддатда ўзининг курсларини яна ўнта қишлоқ туманларида очди, бу курсларда мингга яқин тингловчилар ўқитиларди. Ўқитишнинг ўртача баҳоси 300 шартли бирликни ташкил қилар эди.

Саволлар:

1. Алибобо ўзининг тадбиркорлик фаолиятини бошлашига нималарсабаб бўлди деб ўйлайсиз?

2. Сиз қанақа мақсадлар қўяр эдингиз ва қандай бизнес маслаҳатни шакллантирардингиз?

3. Агар сиз фуқаро Алибобонинг ўрнида бўлсангиз, курсни келажакдаги ривожини учун нималарни амалга оширар эдингиз?

4-топширик:

Топшириқни бажаринг: ITкомпаниялари халқаро бизнесда иштирок этиб, операцияларни ўтказишда турли туман ҳавф-хатарлар олдида туришади, корхона фаолиятига қандай рисклар омил сифатида таъсир этади? Жадвални тўлдилинг.

Жадвал: «Омиллар ва уларнинг таъсири»

Омиллар	Қандай таъсир этади?

15-МАЪРУЗА

МАВЗУ: IT суғурталаш

Режа:

1. Суғурта.
2. Тадбиркорлик фаолиятини суғурталаш.
3. Бизнесни суғурталаш.
4. Суғуртанинг иқтисодиёт учун аҳамияти.

Маълумки, ҳар қандай бозорда сотувчи ва харидор бўлади ва улар ўртасида тегишли товарлар (хизматлар) айирбошланади. Худди

шундай, суғурта бозорида ҳам сотувчи (суғурталовчи) ва харидор (потенциал суғурталанувчи) иштирок этади. Бу ерда потенциал суғурталанувчи тушунчасини қандай изоҳлаш мумкин, деган ўринли савол туғилиши мумкин. Гап шундаки, башарти, потенциал суғурталанувчини тўғридан тўғри суғуртананувчи, деб атасак катта хатога йўл қўйган бўламиз. Негаки, амалдаги қонунларга мувофиқ, суғурта компаниялари билан бевосита шартнома тўзган, фуқаролик салоҳиятига эга бўлган юридик ва жисмоний шахсларга суғурталанувчилар дейилади. Ақсинча, суғурта “маҳсулотини” сотиб олишга эҳтиёжи бор, аммо ҳали суғурталовчилар билан тегишли суғурта муносабатларига киришмаган шахслар потенциал суғурталанувчилар деб аталади. Энди, суғурталовчилар ҳақида гапирадиган бўлсак, суғурталовчи - бу мамлакат ҳудудида суғурта фаолиятини амалга ошириш ҳуқуқи берилган ҳамда суғурталаш ўзи учун асосий фаолият тури ҳисобланган юридик шахслардир. Қўриниб турибдики, суғурта компанияси тегишли фаолият юритиши учун ваколатли давлат органининг лицензиясига эга бўлиши ва суғуртага боғлиқ бўлмаган операциялар билан шуғулланмаслиги зарур.

Суғурталовчилар бозорга ўзларини ишлаб чиқарган ўзига хос маҳсулоти - суғурта хизматини таклиф этадилар. Ушбу хизматлар юзлаб, минглаб суғурта компаниялари томонидан сотилиши мумкин. Ўз-ўзидан, бу ҳолат суғурта бозорида потенциал миқдорларни жалб этиш учун суғурта компаниялари ўртасида рақобатнинг кучайишига олиб келади ва “маҳсулот”нинг сифатига ижобий таъсир кўрсатади. Энг асосийси, потенциал суғурталанувчи ҳар томонлама ўзининг талабини қондирадиган “маҳсулот”га эга бўлади. Баён этилганлар қуруқ гап эмас, балки бугунги кунда иқтисоди тараққий этган мамлакатлар бозорида рўй бераётган оддий ҳақиқатдир. Юқорида зикр этилган фикрларни қуйидаги чизмада яққол кўриш мумкин.

Суғурта бозорининг моҳиятини чуқурроқ англаб олиш учун кундалик ҳаётимиздан оддий бир мисол келтирсак мақсадга мувофиқдир.

Ўзимиз ёки болаларимизга кийим-кечак сотиб олиш учун буюм бозорига борамиз. Айтайлик, бирорта кийим, аниқроғи, кўйлак сотиб олмақчимиз. Бозорда кўйлакнинг ҳар хили мавжуд, баҳолари ҳам, нархи ҳам турлича. Биз, албатта, сифати яхшисини ва баҳоси арзонини сотиб оламиз. Суғурта бозорида ҳам айнан шу жараён юз беради.

Суғурта компанияси ўз маҳсулотини бозорда сотар экан, зиммасига катта масъулият олганлигини унутмаслиги керак. Чунки, суғурталовчи озгина суғурта муқофоти эвазига йирик миқдордаги рискни қабул қилиб олади ва суғурта ҳодисаси рўй берганда зиммасидаги суғурта қопламасини тўлаши шарт. Шу ўринда, биз суғурта компаниясига мурожаат қилишни истаган ёки муайян суғурта хизматига эҳтиёж сезган шахсларга суғурта шартномасини тўзишдан олдин суғурта компаниясининг молиявий аҳоли, баланси билан албатта танишиб чиқишларини маслаҳат қиламиз.

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, бошқа товарлар ва хизматлар каби, суғурта хизматининг ҳам баҳоси талаб ва таклиф асосида пайдо бўлади ҳамда бу баҳо ўзининг пастки ва юқори чегараларига эга. Суғурта тушумларининг миқдори суғурта тўловлари ва суғурта ташкилотлари харажатлари миқдorigа тенг бўлиши суғурта баҳосининг пастки чегарасини билдиради. Бундай шароитда суғурта компанияси асосий фаолиятдан фойда ололмайди. Кўп ҳолларда суғурта бозоридаги кескин рақобат, суғурта ташкилотларининг потенциал мижозларни жалб этиш мақсадида тариф ставкаларини камайтиришга мажбур этади. Чет мамлакатларда, суғурталовчилар суғурта фаолиятдан зарар кўрганда, бу зарар инвестициядан келадиган даромад ҳисобидан қопланади.

Суғурта хизмати баҳосининг юқори чегараси талаб ҳажми ва банк фоизининг миқдори билан аниқланади. Суғурта хизматининг маълум бир турига етарли даражада талаб мавжуд бўлганда, суғурта ташкилоти мазкур хизмат баҳосини юқори даражада сақлаб туриши мумкин. Лекин, вақт ўтиши билан бозорда суғурта хизмати кўрсатиш турларининг кўпайиши билан, ўз-ўзидан тариф ставкалари камаяди.

2. Суғурта бозори ҳудудий жойлашувига қараб халқаро, минтақавий ва миллий суғурта бозорларига бўлинади. Миллий суғурта бозори бирон-бир мамлакат ҳудудидаги суғурта муассасаларини ва уларни фаолиятини ўз таркибига олади. Жаҳондаги энг йирик миллий суғурта бозори Америка Қўшма штатларидир. Иқтисодий жиҳатдан ривожланган мамлакатларда йиғиладиган суғурта тушумларининг 43 фоиздан ортиғи АҚШ ҳиссасига тўғри келади. Бу ерда ҳаётни суғурта қилувчи 2600 дан ортиқ ва бошқа умумий турдаги суғурта хизматларини кўрсатувчи 3800 та компания фаолият кўрсатмоқда. Улардан баъзи бирлари дунё суғурта бозорида ҳам олдинги ўринлардадир. Масалан, “Пруденшиал оф Америка” компанияси мамлакат ички бозорида биринчи ва 1992 йил бошида мавжуд активлари, тўплаган суғурта мукофотлари бўйича учинчи ўринни эгаллади.

Минтақавий суғурта бозори деганда савдо, иқтисодий ва бошқа жиҳатлардан ўзаро яқин муносабатда бўлган бир нечта мамлакатларнинг ички бозори тушунилади. Европа Иттифоқининг суғурта бозори йирик минтақавий бозордир.

Халқаро суғурта бозори сифатида дунё миқёсида суғурта фаолиятини олиб боровчи алоҳида мамлакатларнинг ички бозори тушунилади. Жумладан, ҳозирги вақтда Япония суғурта бозорининг халқаро даражада муҳим ўрни бор ва кейинги ўн йилликда Япония суғуртачилари дунё бозорида етакчилик қилиб келишмоқда. Маълумотларга қараганда, 1992 йили жаҳондаги энг йирик 20 та ҳаётни суғурта қилувчи компаниялар ичида 9 таси ёки 45 фоизи Японияга тегишлидир. Бу компанияларнинг молиявий салоҳияти 869 млрд. долл. миқдорида баҳоланган.

Суғурта бозорлари ҳудудий бўлиниш билан бир қаторда суғурта турларига қараб ҳам хилма-хил бўлиши мумкин. Иқтисоди ривожланган

мамлакатлар амалиётида суғурта бозори иккига бўлинади: 1) Ҳаётни суғурта қилиш билан боғлиқ суғурта хизматлари бозори; 2) Умумий суғурта хизматлари бозори.

Ўзбекистон Республикасида иқтисодий ислохотлар сифат жиҳатидан янги босқичга кўтарилмоқда. Бу жараёнда суғурта фаолияти ҳам ривожланиб, раванқ топмоқда.

Суғурта институти бозор инфратузилмасининг таркибий қисми сифатида унинг ривожланишида муҳим ўрин тутди. Шу нуқтаи назардан, суғурта фаолиятида рисклар трансфери ҳам ўз навбатида, бозор инфратузилмасининг ривожланганлик даражасига боғлиқдир.

Шу ўринда, «инфратузилма» тушунчаси иқтисодий илмий луғатларда турлича: масалан, «асосий ишлаб чиқариш соҳалари ва аҳолига хизмат кўрсатувчи иқтисодий тармоқлар йиғиндиси» ёки «маълум тармоққа хизмат кўрсатувчи ишлаб чиқарувчи ва ноишлаб чиқарувчи тармоқлар мажмуаси»⁴ каби маъноларда қўлланилишини қайд этиш мумкин. Хусусан, суғурта бозори инфратузилмасининг мазмун-моҳиятини очиқ беришда, иқтисодиёт субъектининг самарали фаолият юритиши учун кафолатли шарт-шароит яратувчи фаолият турлари мажмуаси назарда тутилади. Маълумки, суғурта маҳсулоти сотилишининг ўзига хос жиҳатлари мавжуд ва бу жараён:

1. суғурта rischi ҳақида ахборот тўплаш ва уни аниқлаштириш;
2. суғурта шартномасини имзолаш ва унинг амал қилишини таъминлаш каби босқичларни ўз ичига олади.

Суғурта фаолиятида рисклар трансферининг мазкур босқичлари ўзига хос билимни талаб этади. Айни вақтда объектив ва субъектив сабабларга кўра, маълум қисқа давр оралиғида талаб этилаётган мутахассис компаниянинг штатлар бирлигига киритилиши иқтисодий жиҳатдан самарасиз ҳисобланиши ҳам мумкин. Шунинг учун компания ўз фаолиятида, одатда бошқа соҳа мутахассислари хизматидан фойдаланади. Демак, таъкидлаш мумкинки, суғурта бозори инфратузилмаси унинг профессионал иштирокчилари ва бошқа соҳа мутахассислари ўртасидаги ўзаро муносабатлар сифатида суғурта фаолиятида рисклар трансферининг самарадорлигини таъминловчи омил саналади.

Суғурта бозори инфратузилмасининг ўзига хослигидан келиб чиқиб, шуни қайд этиш мумкинки, унинг таркибига суғурта воситачилари суғуртачилар уюшмаси, авария комиссари, сюрвейер, актуарий, суғурта аудитори, махсус ихтисослашган маслаҳатчилар ҳамда баҳоловчи фирмалар каби субъектлар киради. Шу ўринда, Лондон суғурта бозори инфратузилмаси таркибига суғурта андеррайтерлари ҳам киритилганлигини қайд этиш мумкин.

XV. IT нисуғурталаш

⁴Под. ред. Турбиной К. Е. «Теория и практика страхования», Учебное пособие, М.: «Анkil», 2003., с. 173.

Суғурта. Тадбиркорлик фаолиятини суғурталаш. Суғурта турлари. Бизнесни суғурталаш. Суғуртанинг иқтисодиёт учун аҳамияти.

😊 Дарсни «Балиқ склети»дан фойдаланиб олиб боринг. Муаммолар ва суғурталашни ажратган ҳолда тушунтиринг.

Диққат топшириқ: Бизнесни суғурталаш билан боғлиқ мисоллар топинг ва уларни таҳлил қилинг.

16-МАЪРУЗА

МАВЗУ: Бизнесни молиялаштириш.

Режа:

1. Дастлабки капитал.
2. Молия. Бизнесни молиялаштириш.
3. Кредит. Банк хизматлари.
4. Тадбиркорликни молиялаштириш.

Бизнесни молиялаштириш.

Бозор муносабатларига ўтиш – ҳозирги кунда кўпчилик давлатлар ижтимоий-иқтисодий тараққиёт дастурининг асосий мазмунини ташкил этади. Бозор муносабатларига ўтиш инсоннинг ижодий ва меҳнат салоҳиятини намоён қилишга, боқимандаликни бартараф этишга, йуқолиб кетган эғалик туйғусини қайта тиклашга имкон беради. Фақат бозоргина маҳсулот ишлаб чиқарувчининг ҳукмини бартараф этиб, Республиканинг ғоят катта бойликларидан самарали фойдаланишни таъминлай олади.

Шу борада муҳим масалалардан бири: давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш йўли, янги пайдо бўлаётган нодавлат, яъни ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланаётган ва аҳолига хизмат курсатаётган хусусий, акционерлик, коллектив ва бошқа корхоналарни қўллаб-қувватлаш билан аралаш, кўп тармоқли иқтисодиётни шакллантиришдир.

Бизнесда молиявий муносабатларнинг ижтимоий аҳамияти катта. Тадбиркорликни ривожлантириш, кичик ва ўрта бизнесни ташкил этиш, хорижий мамлакатлар билан ҳамкорликда бўлиб, инвестицияларни жалб этиш ва бошқалар молия муносабатларининг бевосита вазифаси ҳисобланади.

“Молия” тушунчаси қисман пул муносабатларини билдиради. Бироқ, молия ва пул айнан бир нарсани билдирса, у ҳолда савол туғилади: айнан бир моҳиятга нима учун иккита мустақил тушунча мавжуд?

Бунинг учун мазкур категориянинг ривожланиш тарихини кўриб чиқамиз. “Молия” ибораси (ит. *Finanzia*) XIII-XV асрларда Италиянинг савдо шаҳарларида пайдо бўлиб, аввалига ҳар қандай пул тўловини

билдирган. Кейинчалик бу ибора қандайдир жараёни, субъектлар ўртасидаги муносабатларни, аниқроғи пул муносабатларини билдирган ва халқаро қўламга ёйилган, лекин уни ишлатиш соҳаси умумдават пул фондларига пул тўловлари билангина чегараланган.

Шундай қилиб, молиянинг асосий белгилари қуйидагилардан иборат:

1. Пул муносабатлари, яъни пул молияни мавжуд бўлиши ва амал қилинишини моддий асоси ҳисобланади (пул йўқ жойда молия ҳам бўлмайди).

2. Ислохотларнинг бош ташкилотчиси бўлмиш давлатнинг мавжудлиги.

3. Пул муносабатлари жараёнида умумдават пул фондларини шаклланиш жараёни амалга оширилади. Айтиш мумкинки, молиянинг алоҳида белгиси унинг фондли характери.

4. Бюджетга маблағларнинг доимий тушиши солиқлар, йиғимлар ва бошқа тўловларга давлатнинг мажбурий тазйиқи хусусиятини ўз-ўзидан бермайди ва бу ҳолат давлатнинг ҳуқуқий-меъёрий асосларини яратишга қаратилган ижодий фаолияти воситасида ҳамда бунга хос фискал аппаратнинг яратилиши билан таъминланади.

Мазкур белгилар бўйича молияни барча пул муносабатлари йиғиндисидан хатосиз ажратиб олиш мумкин. Мисол учун фуқаролар ўртасида, фуқаролар ва чакана савдо ўртасидаги (хаттоки, чакана нархларни давлат томонидан тартибга солиш шароитида ҳам) юзага келадиган пул муносабатларини “молия” деб бўлмайди, чунки бу ерда давлат пул муносабатлари фуқаролик - ҳуқуқий усул билан тартибга солади.

Пул муносабатларининг бошқа гуруҳи – бу жисмоний шахслар томонидан даромад солиғини тўлаш. Бу ерда молиянинг барча белгилари аниқ иштирок этади: солиқни тўланиши пул шаклида амалга оширилади; иккита тенг ҳуқуқли бўлмаган субъектлар иштирок этади (жисмоний шахс ва давлат); давлат мазкур муносабатларининг барча элементларини аниқлаб беради, уларни қонун кўринишида расмийлаштиради, назоратни амалга оширади, қонунбўзарлик учун жазолар белгилайди. Мазкур тўловлар натижаси умумдават пул фонди- давлат бюджетининг даромадлар қисми шаклланади.

Юқорида айтилганлардан келиб чиқиб, молияга биринчи таърифни қуйидагича бериш мумкин:

Молия - бу давлат томонидан иқтисодий, ижтимоий ва сиёсий масалаларни бажариш учун мўлжалланган умумдават пул фондларини шакллантириш ва ишлатиш жараёнида юзага келадиган пул муносабатлари йиғиндиси.

Молия вужудга келишининг бирламчи асослари қандай? Ахир, бунгача анча олдин инсоният пулга, товар-пул муносабатларига, давлат тузилмасига эга эдику. Нима учун фақатгина ўрта асрларга келиб мазкур

ҳолат ва уни акс эттирувчи ибора юзага келди?

1. Айнан Марказий Европада биринчи буржуа инқилоблари натижасида умумдавлат пул маблағлари фонди – бюджет юзага келди, ҳеч қайси давлат ҳукмдори унга ёлғиз ўзи хўжайинлик қила олмайди.

2. Бюджетни шакллантириш ва ишлатиш тизими алоҳида хусусият касб эта бошлади, яъни давлат даромадлари ва харажатлари тизими таркибий ва қонуний бирикмалари билан юзага келди. Шунини алоҳида таъкидлаш керакки, бюджетнинг харажатлар қисми асосий гуруҳлари бир неча юз йилликлар деярли ўзгармай келди. Ўша даврдаёқ харажатларни тўртта йўналиши белгиланган эди: Харбий мақсадларга, бошқарувга, иқтисодиётга, ижтимоий заруратларга. Давлат харажатлари структурасидаги ўзгаришлар XX асрнинг иккинчи ярмида юз берди. Улар баъзи ҳарбий Европа мамалакатларининг ҳарбий харажатларни сезиларли қисқартириб, ижтимоий мақсадларга, иқтисодиётга харажатлар қилишга кўпроқ эътибор берган-ликларида намоён бўлди.

3. Пул шаклидаги солиқлар бирмунча афзал хусусият касб этдилар. Аввалги давлат даромадлари, асосан натурал тўлов ва инъомлар ҳисобга шаклланган.

Шундай йўсинда, давлатчилик ва пул муносабатларининг фақат мазкур босқичида яратилган маҳсулотни қиймат кўринишида тақсимлаш имкони туғилди. Тақсимлаш жараёнлари – жамиятдаги иқтисодий муносабатлари-нинг бир қисми ҳисобланади. Молия ҳам иқтисодий категория ҳисобланади. У қиймат ҳаракатининг муҳим шакллари ёрдамида давлат пул фондларини шакллантириш ва ишлатишда намоён бўлади.

Хар қандай давлатнинг пул даромадлари ва фондларининг асосий моддий манбаи ялпи ички маҳсулот ва унинг асосий қисми – миллий даромад ҳисобланади. Молия ёрдамида унинг тақсимланиши ва қайта тақсимланиши амалга оширилади, шу билан ишлаб чиқариш, тақсимлаш ва истеъмолга туғридан-туғри таъсир ўтказилади.

Молия шу билан бирга тарихий категория ҳам ҳисобланади. У ўзининг пайдо бўлиш, ривожланиш босқичларига эга, яъни вақт давомида ўзгариб боради. Молиянинг ривожланишини иккита асосий босқичга бўлиш мумкин.

Биринчи босқич - молиянинг ривожланмаган шакли. У, биринчидан, молиянинг ноишлаб чиқариш хусусияти билан характерланади, яъни пул маблағларининг асосий қисми (2/3 қисм бюджет) ҳарбий мақсадларга сарфланган ва деярли молия иқтисодиётга ҳеч қандай таъсир ўтказмаган. Иккинчидан, бир бўғиндан ташкил топган бюджет ва молиявий муносабатларни чегаралаш миқдоридан, яъни молия тизими қисқалиги ва кенг қамровли эмаслигидан. Уларнинг барчаси бюджетни шакллантириш ва ишлатиш билан боғлиқ бўлган.

Товар-пул муносабатларининг, давлатчиликнинг ривожланиши билан умумдавлат пул фондларига ва шунга мос равишда, уларни

шакллантириш ва ишлатиш бўйича пул муносабатларининг янги гуруҳига зарурат пайдо бўлди.

Ҳозирги вақтда молия муносабатлари сиёсий ва иқтисодий тўзумнинг даражасидан қатъий назар ўз ривожланишининг иккинчи босқичига ўтди. Бу босқич молия тизимининг кўп бўғинлилиги, уни иқтисодиётга таъсир даражасининг юқорилиги ва молиявий муносабатларнинг турли-туманлиги билан хусусиятланади.

Давлат молияси билан бир қаторда маҳаллий молиялар, бюджетдан ташқари фондлар, давлат корхоналари молияси ривож топди. Давлатлараро ҳамжамиятлар молияси каби янги молиявий муносабатлар соҳаси пайдо бўлди. Мисол учун Европа ҳамжамияти мамлакатлари қишлоқ хўжалигини молиялаштириш, мазкур давлатларнинг алоҳида режаларида интеграцион жараёнларнинг салбий оқибатларини бартараф қилишга ишлатиладиган давлатлараро пул фондларини ташкил қилдилар. МДХ давлатлари ҳам шундай фондларни ташкил этишнинг турлича йўллари таклиф қилинмоқда. Молия муносабатларининг янги соҳаларидан бири хусусий, трансмиллий корпорациялар молиясидир.

Пул фондлари ва шунга мос равишда уларга тегишли молиявий муносабатларнинг турличалиги, уларни даражаларга бўлишни асослайди. Умумдават пул фондлари марказлашган пул фондлари ҳисобланади, қолган барчалари эса – марказлашмаган пул фондларидир. Марказлашган фондлар ҳисобидан жамиятнинг макродаражадаги масалаларининг ҳал этилиши таъминланади. Бу, аввало, умумдават аҳамиятидаги эҳтиёжларни таъминлашга, мамлакат мудофаасига, марказий давлат ва бошқарув органларини сақлашга, миллий аҳамиятга эга бўлган халқ хўжалиги тармоқларини қўллаб-қувватлашга, алоҳида ҳудудларнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш даражаларини тенглаштиришга, атроф-муҳит муҳофазасига, фундаментал изланишлар ва фан-техника ривожланишини қўллаб-қувватлашга сафарбар этилади.

Буларнинг барчаси, молиянинг мазкур босқичда ижтимоий такрор ишлаб чиқариш элементлари - моддий бойликлар, ишчи кучи ва ишлаб чиқариш муносабатларини такрор ишлаб чиқаришга таъсир қилишнинг муҳим курулларидан бирига айланишини исботлайди.

Аниқ иқтисодий ва сиёсий шароитлар, давлатнинг роли ва табиатига боғлиқ ҳолда, молия деярли бир хил институтларга эга, аммо кўпинча сифат жиҳатидан турли мазмунга эга бўлади. Мисол учун, яқин вақтгача дунёда икки сиёсий ва иқтисодий тизим амал қилиб келди. Ҳозирги кунда эса фан-техника тараққиёти давлатларни тараққиёт даражасига кўра фарқланишини келтириб чиқарди. Юқорида айтилганлардан келиб чиқиб, молияга яна ҳам кенгроқ таъриф бериш мумкин.

Молия – бу давлатнинг ўз вазифа функцияларини бажариш ва кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш шароитларини таъминлаш мақсадида марказлашган ва марказлашмаган пул фондларини

шакллантириш жараёнида юзага келадиган, давлат томонидан ташкил қилинадиган пул муносабатлари йиғиндисидир.

Молиянинг моҳияти унинг функцияларида намоён бўлади.

Жамият тараққиётининг турли ижтимоий-иқтисодий босқичларида, турли молиявий тизимлар амал қилади, баъзи ҳолларда мавжуд иқтисодий муносабатларни муваффақиятли объектив намоён қилади, бошқа ҳолларда эса, муваффақияtsizроқ, бироқ молия ҳар доим тақсимлаш функциясини бажаради.

Молиянинг бошқа муҳим функцияси назоратдир. У тақсимлаш функцияси билан ўзвий боғлиқдир. Молия муносабатларининг турли таркиби орасида пул фондларининг шаклланиши ва ишлатилиши назорати билан боғлиқ бўлмаган бирорта ҳам муносабат йўқдир. Шу билан бирга фақатгина назорат билан боғлиқ бўлган молиявий муносабат ҳам йўқ.

Молия ёрдамида давлат яратилган маҳсулотни натурал-моддий шаклдагина эмас, қиймат шаклида ҳам тақсимлашни амалга оширади. Шундан келиб чиқиб, кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнида қиймат ва натурал-моддий нисбатларнинг таъминланиши устидан назорат қилиш мумкин ва зарур бўлади.

Молия миллий даромадни шакллантириш, тақсимлаш ва ишлатилишнинг барча босқичларида назоратни амалга оширади. Назоратнинг бош мақсади ижтимоий ишлаб чиқаришнинг самарадорлигини ошириш, халқ ҳўжалигининг барча бўғинларида ишнинг сифатини яхшилаш мақсадида марказлашган ва марказлашмаган пул фондларидан оқилона фойдаланишга эришишдир.

Молиянинг назорат функцияси корхоналарнинг барча ҳўжалик фаолиятларида намоён бўлади. Сўм орқали назорат қилиш, ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш харажатлари устидан, бу харажатлар-нинг даромадларга мос келиши устидан, асосий фондлар ва айланма маблағларнинг шаклланиши ва ишлатилиши устидан амалга оширилади. Мазкур назорат маблағлар айланишининг барча босқичларида – молиялаштириш ва кредитлаштиришда, нақд пулсиз ҳисоб-китобларни амалга оширишда, бюджет ва молия тизимининг бошқа бўғинлари билан ўзаро алоқаларда амал қилади. Сўм орқали назорат ёрдамида маҳсулот реализацияси жараёнига, шартнома бўйича шартларни бажарилишига, рентабелликка, фойдага, фонд қайтимига, айланма маблағлар айланишига таъсир ўтказади.

Шундай қилиб, сўм орқали назорат, даромадлар ўсишини, маблағлар ва моддий бойликлар оқилона сарфланишини рағбатлантиради, корхоналарни камчиликларини бартараф этишга, ҳўжалик фаолиятини яхшилашга, унинг самарадорлигини оширишга, ҳўжасизлик ва исрофгарчиликка йўл қўймасликка мажбур қилади. Сўм орқали назоратнинг муҳим хусусияти шунда намоён бўладики, у маблағлар келиб тушиши ва ишлатилиши жараёнида ўзлуксиз давом этади ва махсус

текширув ҳамда кўзатишлар билан бевосита боғлиқ бўлмай, мустақил аҳамият касб этади.

Молиянинг назорат функцияси объекти – корхоналар, ташкилотлар, муассасалар фаолиятининг молиявий курсаткичлари ҳисобланади. Молиявий назоратнинг самарадорлигини ошириш кўпроқ корхонада бош ҳисобчи, молия бўлимларининг ходимлари томонидан ишни қай даражада йўлга қўйилганлиги, молиявий ахборотларнинг ҳаққонийлиги, молиявий интизомга риоя қилиниши, бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботини тўғри юритишига боғлиқдир. Фақатгина шундай шароитларда молиявий назоратнинг натижалари халқ ҳўжалигидаги ҳолатни таҳлил қилиш ва объектив баҳолаш ҳамда такрор ишлаб чиқариш жараёни боришини мувофиқлаштиришга қаратилган қарорлар қабул қилиш имконини беради.

Молиянинг назорат функциясини амалга ошириш шакли молиявий назорат ҳисобланади. Агар молиянинг назорат функцияси молиянинг ўзининг хусусияти бўлса, молиявий назорат эса алоҳида мазкур назоратни амалга оширувчи назорат органларининг фаолияти ҳисобланади.

Молиявий назоратни амалга ошириш субъектлари бўйича молиявий назорат умумдават, маъмурий, ички ҳўжалик, жамоат ва мустақил (аудиторлик) назоратларга бўлинади.

Умумдават молиявий назоратини ҳокимиятнинг қонун чиқарувчи органи – Олий Мажлис ҳамда молия, солиқ, кредит муассасалари, давлат қўмиталари, вазирликлар, маҳаллий бошқарув органлари бўлимлари амалга оширади. Буларнинг муҳим функцияси молиянинг ҳолати устидан, давлат маблағларининг сарфланиши устидан назорат олиб боришдир.

Маъмурий молиявий назоратни вазирликлар ва бошқармаларнинг назорат тафтиш бўлимлари амалга оширади. Бу органлар қуйи корхона ва муассасалар молиявий-ҳўжалик фаолиятининг текширувини амалга оширадилар.

Ички ҳўжалик молиявий назорати корхона, муассасаларнинг молиявий хизматлари (муҳосибот, молия бўлимлари) томонидан амалга оширилади. Уларнинг функцияларига корхонанинг ишлаб чиқариш ва молиявий фаолиятини ҳамда унинг таркибий бўлинмаларини текшириш киради.

Жамоат молиявий назоратини алоҳида жисмоний шахслар ихтиёрий равишда бажарадилар.

Мустақил молиявий назоратни аудиторлик фирмалари амалга оширадилар. Назорат объекти бўлиб барча иқтисодий субъектларнинг фаолияти ҳисобланади.

Амалга ошириш муддатидан келиб чиқиб, молиявий назорат бирламчи, жорий ва якуний назорат турларига бўлинади.

Бирламчи молиявий назорат корхоналар молиявий режаларини, бюджет ташкилотларининг сметаларини, бюджетлар лойиҳаларини ва бошқаларни тўзиш, кўриб чиқиш ва тасдиқлаш босқичларида бажарилади.

У хўжалик операцияларини амалга ошириш ва моддий, меҳнат ҳамда молиявий ресурслар нораціонал сарфланишининг олдини олиш ва шу билан бирга корхона фаолиятига бевосита, билвосита зарар етказилишини бартараф қилишга ёрдам беради.

Жорий молиявий назорат молиявий режаларнинг бажарилиши, хўжалик молиявий операцияларининг бориши жараёнида амалга оширилади. Унинг вазифаси қилинган харажатлар, олинган даромадларнинг тўғрилиги, қонунийлиги ва мақсадга мувофиқлигини, бюджет билан алоқаларнинг тўлаллиги ва муддатидалигини ўз вақтида назорат қилишдан иборат. Мазкур назорат молия хизматлари томонидан ҳар куни йўл қўйилган ҳатоликларни ўз вақтида аниқлаш ва бартараф этиш мақсадида ўтказилади. Оперативлик ва мослашувчанлик бу жараёнда биринчи даражали аҳамият касб этади.

Якуний молиявий назорат амалга оширилган молиявий операцияларнинг тўғрилиги, қонунийлиги ва мақсадга мувофиқлигини текшириш ва тафтиш қилиш шаклида ташкил қилинади. Унинг асосий вазифаси моддий, меҳнат ва молиявий ресурслардан фойдаланишдаги камчиликлар ва ҳатоликларни аниқлаш, етказилган зарарни қоплаш, айбдор шахсларни маъмурий ва моддий жавобгарликларга тортиш, келгусида молиявий интизомни бўзиш ҳолларининг олдини олиш бўйича чоратадбирлар қабул қилишдан иборат.

Молиявий назорат механизми такомиллашиб ва ривожланиб бормоқда. Уларнинг олдига иқтисодий молиявий соғломлаштириш ва мамлакатдаги ўзаро молиявий алоқаларни такомиллаштиришга йўналтирилган янги вазифалар қўйилмоқда.

Молиявий муносабатларнинг муҳим таркибий қисми бюджет муносабатлари ҳисобланади.

Бюджет муносабатлари деб республика, регионал, ва маҳаллий давлат органларининг хўжалик субъектлари, шунингдек, аҳоли билан марказлашган пул фондларини шакллантириш, доир молиявий муносабатларга айтилади.

XVI. Бизнесни молиялаштириш.

Мавзунинг асосий масалалари: Дастлабки капитал. Молия. Бизнесни молиялаштириш. Кредит. Банк хизматлари. Тадбиркорликни молиялаштириш.

☺ Ушбу дарснинг охирида талабаларга бизнес режалардан намуналар кўрсатинг. Бизнесни молиялаштиришда мавжуд муаммолар ва уларга бўладиган таъсирларни тушунтиринг. Бизнес учун олинган кредитлар ва уларнинг босқичма-босқич тўланишини тушунтиринг.

Диққат топшириқ: Талабаларга бир неча бизнес режаларни

таништиринг ва уларнинг молиялаштиришга қаратилган бўлимини таҳлил қилишини сўранг. Талабалар кредитни тўлашдаги ва банк фоизларини ҳисоблашни таҳлил қилишлари керак.

16-семинар: Венчурли молиялаштириш.

Семинар машғулотининг асосий мақсади “Венчурли молиялаштириш” тўғрисидаги талабаларнинг билим ва кўникмаларини ошириш.

Семинар машғулотининг режаси:

1. Венчур молия. Венчур капитал.
2. Тадбиркорликни молиялаштириш.
3. Венчур молиялаштиришнинг аҳамияти.

Таянч сўзлар: венчур, капитал, молия, маблағ, пул, бюджет, инвестиция.

1-топшириқ: Саволлар:

1. Молия ва молиялаштириш нима?
2. Венчур молия ва венчур капитал нима?
3. Инвестиция нима?
4. Фойда нормаси нима?
5. Доимий харажатларларга нималар киради?
6. Ўзгарувчан харажатлар қандай харажатлар?
7. Тадбиркорликни молиялаштириш нима учун керак?
8. Венчур молиялаштиришнинг мақсади нима?
9. Фирмаларнинг иқтисодий ривожланишининг энг асосий сабаблари нима?
10. Инвестициялар ҳажмига таъсир кўрсатувчи омиллар?

2-топшириқ:

Мисол.

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

Иккинчи вариант бўйича 100 млн. сўм киритилса, даромад 3 ойдан сўнг 2,5 фоизга тенг бўлади. Иккинчи вариант фойдалироқдир, чунки 3 ойдан кейинги даромадни олиб яна айланишга киритилса қўшимча даромад келтириши мумкин.

Бир йилда тўрт мартаба айланса 100 млн. сўм $x(1 + 0,025)^4 =$

110,38 млн. сўм даромад олинади. Икки йилдан сўнг - 100 млн. сўм $\times (1 + 0.025) = 121,64$ млн. сўм.

Биринчи ҳолатдаги қўшимча даромад биринчи йилда 100 млн. сўм $(1 + 0,1) - 100$ млн. сўм = 10 млн сўмга. Иккинчи йилда 100 млн. $(1+0,1)-100$ млн. сўм = 21 млн. сўм. Иккинчи вариантда юқоридаги миқдорлар 10,38 млн. сўм ва 21,64 млн. сўмга тенг.

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

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

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

Ушбу маблағнинг миқдори қанча бўлмоғи керак?

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

Демак, дастлаб қўйилган маблағ 6,4 млн. сўмга тенг бўлиши керак.

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

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

Шундай қилиб, қўйилган масалани ечиш учун капитални банкка ёки компанияга йиллик даромади 145 фоиздан кам бўлмаган ўлчамда қўйиш зарур.

3-топшириқ: Кейс стади.

“Уч ака-укалар”.

Бор эканда, йўқ экан, қадим замонда бир бадавлат тадбиркор бўлган экан. У 3 йилдан бери оғир хасталикка чалиниб, тўшакка михланиб қолибди. Унинг уч ўғли бор экан. Ота ўз ўғилларини олдиға чақириб, васият қилибди. “Ўғилларим, вақти-соатим етганга ўхшайди. Сизларга йиллар давомида олиб борган бизнесимни давом эттиришингизни илтимос қилмоқчиман. Ўғилларим, 3та жойда хусусий фирмам мавжуд. Бобур! Катта ўғлимлигингни инобатга олиб, сенга шаҳарнинг энг гавжум жойидаги катта ресторанни қолдираман, фақат, эътибор қиласан, ушбу рестораннинг ўнгида солиқ инспекцияси, чап томонида шаҳар санитария-эпидемиология станциялари мавжуд. Бизнесимни янада оёққа турғазининг учун буларни инобатга олишинг керак.

Сардор! Иккинчи ўғлим сифатида сенга ҳам анча ривожлантириш ва меҳнат қилиш керак бўлган “Бир зумда” кафесини қолдирмоқчиман. У ҳам анчадан бери ишламаяпти. Тадбиркор

бўлсанг, ака-укаларинг билан иноқ бўлсанг, бу ишни албатта уддалайсан!

Элдоржон, кенжа ўғлим! Сенга ишонаман ва қишлоқдаги паррандачилик фермасини қолдирмоқчиман. Ушбу ферманинг истиқболи сизларга боғлиқ. Муаммолар бор, уларни биргаликда ҳал этасизлар! Васиятим шу – аҳилликда гап кўп, фирмаларимиз гуллаб-яшнасин десангиз, биргаликда ҳаракат қилинг!”

Отасининг дафн маросимидан кейин ўғиллар отасининг васиятини бажариш учун фирмалар ҳолидан хабар олибдилар. Ишлар кўп, режа тузиб, режа бўйича ишлаш керак. Аввало мижоз йиғиш, ресторан, кафени ишга солиш керак, лекин ака-укалар ишни нимадан бошлашни билмаяптилар.

Мунозара учун саволлар:

1. Отанинг васияти, мақсади нимадан иборат?
2. Катта ўғил ишни нимадан бошлаши керак, қандай стратегияни амалга ошириши керак?
3. Ўртанча ўғилга қандай маслаҳат берасиз? Банкрот бўлмаслиги учун у нима ишларни амалга ошириши керак?
4. Кенжа ўғилнинг стратегиясини белгилаб беринг.
5. Худди шунга ўхшаш халқ эртагини эсланг ва айтиб беринг.

4-топшириқ:

Вазиятли топшириқ:

Корхонанинг молиявий стратегиясини тақдим этиш.

Ишлаб чиқариш корхонасининг хўжалик фаолияти билан яқиндан танишиб чиқиб, унинг молиявий кўрсаткичлари таҳлил қилинади. Таҳлил натижаларига кўра, молияни тақсимлаш бўйича таклиф ва тавсиялар, молиявий стратегия ишлаб чиқиш зарур. Корхонанинг молиявий стратегияси қуйидагилардан иборат бўлиши тавсия этилади:

1. Молиявий таҳлилнинг мазмуни, мақсади ва вазифалари.
2. Корхоналарда молиявий таҳлилни амалга ошириш шакллари.
3. Молиявий барқарорликнинг таҳлили.
4. Тўловга қобиллигини ўрганиш.
5. Корхоналарнинг молиявий стратегияси.

МУНДАРИЖА

Кириш.....	3
1-Маъруза: Тадбиркорлик фаолияти.....	5
1-Семинар: Тадбиркорлик фаолияти.....	11
2-Маъруза: Тадбиркорлик қобилияти.....	14
2-Семинар: Тадбиркорлик ташкилотларини белгиловчи омиллар.....	22
3-Маъруза: Венчур капитал имкониятлари.....	25
3-Семинар: Венчур тадбиркорлик.....	29
4-Маъруза: IT тадбиркорлик корхонасининг хусусиятлари.....	32
4-Семинар: Тадбиркорлик хусусиятлари.....	33
5-Маъруза: Корхоналарнинг ташкилий тузилмалари.....	36
6-Маъруза: Тадбиркорликни бошқариш ва уни ташкил этиш.....	47
7-Маъруза: Мотивация.....	50
8-Маъруза: Тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини оширишда инновацияларнинг туғган ўрни.....	55
8-Семинар: Тадбиркорликда инновацион ва венчур капитал.....	62
9-Маъруза: IT тадбиркорлик фаолиятида маркетинг.....	64
9-Семинар: Савдо, маркетинг ва реклама.....	69
10-Маъруза: IT тадбиркорлик фаолиятида режалаштириш.....	72
11-Маъруза: Тадбиркорликнинг асосий турлари.....	81
11-Семинар: Корпоратив ижтимоий тадбиркорлик.....	88
12-Маъруза: IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар ва маҳсулотлар.....	91
12-Семинар: IT тадбиркорлик корхонасида хизматлар ва товарларни бошқариш.....	93
13-Маъруза: IT тадбиркорлик корхонасида ишлаб чиқариш жараёни.....	96
13-Семинар: ITда ишлаб чиқариш жараёни.....	101
14-мавзу: IT рискларини бошқариш усуллари.....	107
15-Маъруза: IT суғурталаш.....	110
16-Маъруза: Бизнесни молиялаштириш.....	114
16- Семинар: Венчурли молиялаштириш.....	121

