

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКА ҚИШЛОҚ ВА СУВ ХЎЖАЛИГИ
ВАЗИРЛИГИ**

ТОШКЕНТ ИРРИГАЦИЯ ВА МЕЛИОРАЦИЯ ИНСТИТУТИ

“Сув хўжалигида менежмент” факультети

УДК №

Давлат рўйхати №

Инв. №

“Тасдиқлайман”

Илмий ишлар бўйича проректор

_____ т.ф.д., доц. Т. Султонов

“ ___ ” _____ 2016 й.

**ИЛМИЙ ТАДҚИҚОТ ИШЛАРИ БЎЙИЧА
ҲИСОБОТ**

Институт ИТИ режаси бўйича мавзу № 6.5.

**“Ўқув-илмий марказида барча етиштирилаётган қишлоқ хўжалиги
маҳсулотларини бизнес план бўйича режалаштирилган ишларни
иқтисодий самарадорлиги ишлаб чиқиш”
(2-босқич)**

Илмий тадқиқотлар ва илмий
педагог кадрлар тайёрлаш бўлими
бошлиғи, доц.

С.Исаев

“ ___ ” _____ 2016 йил

Илмий мувофиқлаштирувчи, доц.

А. Муратов

“ ___ ” _____ 2016 йил

Мавзу раҳбари, доц.

А.Г.Ибрагимов

“ ___ ” _____ 2016 йил

Тошкент – 2016 й.

РЕФЕРАТ

Илмий ҳисобот ҳажми. Ҳисобот 34 бет, 3 та қисм, 6 та жадвал, 1 та чизма, фойдаланилган манбалар рўйхатидан иборат.

Калит сўзлар: Ўқув-илмий марказ, қишлоқ хўжалиги, маҳсулот, иқтисодий самарадорлик, бизнес режа, фойда, рентабеллик, маҳсулот таннархи, ер, сув, меҳнат ва молиявий ресурслар.

Тадқиқот объекти – Тошкент вилояти Ўрта-чирчиқ тумани ТИМИ Ўқув-илмий маркази.

Тадқиқот предмети. ЎИМда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш жараёнини режалаштиришда содир бўладиган иқтисодий муносабатлар тадқиқотнинг предмети ҳисобланади.

Тадқиқотнинг мақсади – ТИМИ Ўқув-илмий марказида барча етиштирилаётган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини бизнес план бўйича режалаштирилган ишларни иқтисодий самарадорлигини ишлаб чиқишдан иборат.

Тадқиқотнинг вазифалари. Тадқиқотнинг мақсадидан келиб чиққан ҳолда қуйидаги вазифаларни ҳал этиш назарда тутилади:

- корхонада бизнес-режани ишлаб чиқишни бошқаришнинг хорижий тажрибалари ва уларнинг аҳамиятини очиб бериш
- ЎИМда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ресурслар билан таъминланганлиги ҳозирги ҳолатини таҳлил этиш асосида уларни яхшилаш бўйича таклифлар ишлаб чиқиш;
- Ўқув-илмий марказида бизнес-режанинг самарадорлигини баҳолаш ва ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш бўйича таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқиш.

Тадқиқот методлари. Тадқиқот жараёнида ТИМИ Ўқув илмий маркази фаолиятини ўрганишда статистик, иқтисодий таҳлил, таққослаш усуллари ва монографик тадқиқотлардан фойдаланилди.

Илмий янгилиги. Тадқиқот натижасида ТИМИ Ўқув-илмий марказида бизнес-режани ишлаб чиқиш жараёнини бошқаришнинг хорижий тажрибаларидан фойдаланиш йўллари, режанинг ресурслар билан таъминланганлигини ва бизнес-режа самарадорлигини баҳолашнинг усуллари кўрсатиб берилди ва ишлаб чиқариш имкониятлари юзага чиқарилди.

БАЖАРУВЧИЛАР РЎЙХАТИ:

Мавзу раҳбари, и.ф.н, доц.	А.Г.Ибрагимов	Кириш, 2-қисм
Бажарувчилар:		
И.ф.н., доцент	Дўсмуратов Ғ.	1-қисм, 3-қисм, Хулоса ва Таклифлар
Талаба	Шодмонов З.	Жадвал ҳисоб-китоблари
ЎИМ директори	Калбаев Ғ.	Маълумотлар

Меъёрий назоратчи _____ С.Баҳодирова

Мундарижа

Кириш.....	5
1. Корхонада бизнес-режани ишлаб чиқишни бошқаришнинг хорижий тажрибалари ва уларнинг аҳамияти.....	8
2. Ўқув илмий марказида бизнес-режанинг ресурслар билан таъминланганлиги ва режа бажарилишининг ҳозирги ҳолати.....	15
3. Ўқув-илмий марказида бизнес-режанинг самарадорлигини баҳолаш.....	22
Хулоса ва таклифлар.....	30
Фойдаланилган манбалар рўйхати.....	32

Кириш

Бозор иқтисодиёти шароитларида ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланувчи ҳар бир корхона кўп сонли ва турли муаммоларга дуч келиб, улардан бири хўжалик юритиш тизимида ўзига муносиб ўрин эгаллаш ҳисобланади.

Бу вазифани корхона (фирма) ўз олдига аниқ ва равшан ишлаб чиқариш гоёсини: нимани, қачон ва қанча ишлаб чиқаришни белгилаб қўйган ҳолдагина муваффақиятли ҳал қилиш мумкин. Ушбу саволларга берилган ижобий жавоб корхонанинг қайси тармоққа мансублиги, мулкчилик шакли, куч-қуввати ва бошқа белгиларидан қатъи назар, унинг яратилиши ва келгусида муваффақиятли фаолият кўрсатишига асос бўла олади.

Гоёни реал воқеликка айлантириш учун у корхона маҳсулотлари ёки хизматларига буюртмалар олиш тизими билан кучайтирилиши лозим. Белгиланган ишлаб чиқариш фаолияти барча турдаги - моддий, меҳнат, молиявий ресурслар, шунингдек, ишлаб чиқариш қуввати билан таъминланиши зарур. Бунда маҳсулотни ишлаб чиқаришига эмас, балки унинг сотилишини таъминлаш, яъни сотув каналларини излаб топиш ҳам муҳим аҳамият касб этади, корхонанинг маркетинг стратегияси ҳиссаси катта бўлади.

Бизнес-режа юқорида айтиб ўтилган ва шу каби бошқа вазифаларни ҳал қилишга хизмат қилади. У бир томондан корхона имкониятларини аниқ ва тўғри баҳолашга имкон берса, бошқа томондан муваффақиятга ва режалаштирилган ишнинг даромадлилигига умид қилишга имкон беради. Амалиётнинг кўрсатишича, пухта ишлаб чиқилган бизнес-режа рақобатбардошлик шароитларида корхоналарнинг ишлаб чиқариш ва молиявий жиҳатдан барқарорлигини таъминлаб, бозордан ўзига муносиб ўрин эгаллашига имкон яратади.

Бизнес-режа инвестицияларни асослаб берувчи умумлаштирувчи ҳужжатлардан дастлабкиси бўлиб, маҳсулотларнинг режалаштирилаётган номенклатураси ва ишлаб чиқариш ҳажми, сотув бозори ва хом-ашё базаси

тавсифномаси, ишлаб чиқаришнинг ер, энергетика ва меҳнат ресурсларига эҳтиёжлари каби кўриб чиқилаётган лойиҳанинг тижорат, бюджет ва иқтисодий самарадорлигига доир тушунча берувчи бир қатор кўрсаткичлар ҳақидаги йириклаштирилган маълумотлардан иборат бўлади. Кўрсаткичлар ҳисоб-китоби мамлакатимиз ва хорижий инвестициялаш талабларига мослаштирилади.

Бизнес-режа интеллектуал мулк объекти бўлиб, тижорат сирини ҳисобланади ва мос равишда ҳимоя қилинади.

Бозор муносабатлари шароитларида ҳар бир корхона ишлаб чиқаришнинг тўхтовсиз ўсиши, маҳсулот сифатининг оширилиши ва унинг ўз вақтида сотилиши, шунингдек, режалаштирилган фойда ва даромадни ўз вақтида олиш асосида ўзининг гуллаб-яшнашини таъминлашга интилади. Шу сабабли корхона фаолияти кўп мақсадли ва динамик характерга эга бўлади. Биринчидан, фан-техника тараққиётига йўналтирилган, иккинчидан, ишлаб чиқариш қувватлари ва ресурслардан самарали фойдаланишга эришувчи, учинчидан эса, бозор конъюнктурасига ўз вақтида ва тезкорлик билан жавоб бериши мумкин бўлган корхона ривожланади ва гуллаб-яшнайдди.

Истиқболдаги вазиятни қатъий режалаштириш бу ҳолда ўзини оқламайди. Бозор конъюктураси ва рақобат, талабга мос равишда чиқарилаётган маҳсулот тавсифномасига ўзгартириш киритиш имкониятлари билан боғлиқ бўлган узоқ муддатли дастур талаб қилинади. Бу вазифа одатда истиқболга йўналтирилган корхона фаолиятини жорий режалаштириш жараёнида аниқланган кўрсаткичларни тартибга солиш йўли билан бажарилади.

Шу сабабли кўплаб корхоналар бозор конъюктурасининг ўзгариб туришини ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқариш технологиясига тезкор ўзгартиришлар киритиш ҳамда бунда асбоб-ускуна ва қурилмаларнинг имкониятларни кенгайтириш, бутловчи қисмлар ва материалларни бир хиллаштириш, маҳсулот сифатини ошириш ва ассортиментини кенгайтиришга мажбур бўладилар.

ТИМИ Ўқув тажриба хўжалиги Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2004 йил 3 сентябрдаги 415-сонли «Республика қишлоқ ва сув хўжалиги учун юқори малакали кадрлар тайёрлаш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»ги қарори асосида ТИМИ ўқув илмий марказига айлантирилди. Бундан келиб чиқадиган асосий вазифа ўқув илмий марказини ҳар томонлама намунавий хўжаликка айлантиришдир. Қишлоқ хўжалиги мамлакатимиз учун стратегик тармоқ бўлиши боисдан ушбу соҳада маълум миқдорда давлат буюртмаси сақланиб қолаётган бўлсада, тармоқни барқарор ривожлантириш масаласини соҳага тежамкор технологияларни жорий этиш асосида ҳал этиш долзарблик касб этмоқда.

Корхона фаолиятини режалаштириш вазифалари қайсидир маънода маълум бўлгани сабабли уни режалаштириш ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш жараёнида тартибга солиш замонавий фан томонидан нисбатан кам тадқиқ этилган ва умумлаштирилган. Бу ерда амалиёт назариядан анча илгарилаб кетган. Шундай бўлсада, корхона фаолиятининг олдиндан белгилаб қўйилган кўрсаткичларини тартибга солишга тўғри келади. Бу истеъмолчилик талабининг ўзгаришидан ташқари, корхона ҳаётида ва иқтисодий муҳитда рўй бераётган янги вазиятлар, хом-ашё ва материаллар таъминотчилари билан алоқалар, сиёсий вазият ва ҳоказоларга боғлиқ бўлади.

1. Корхонада бизнес-режани ишлаб чиқишни бошқариш хорижий тажрибалар ва уларнинг аҳамияти

Бизнес-режанинг асосланганлиги ва ишончлилиги ўзаро боғлиқ бўлган ва бир-бирини тўлдириб турувчи жараёнлардир. Бизнес-режанинг асосланганлик даражаси қанчалик юқори бўлса, унинг ишончлилиги, талаб қилиниши ва фойдалилиги ҳам шунчалик юқори бўлади. Бунинг учун бизнесни режалаштириш жараёнини бошқариш зарур бўлиб, у қуйидагиларга имкон беради:

1) корхона фаолиятининг муайян йўналишларини, мақсадли бозорлар ва корхонанинг улардаги ўрнини аниқлаш;

2) корхонанинг қисқа ва узоқ муддатли мақсадларини, шунингдек, уларга эришиш тактика ва стратегияларини ифодалаш. Танланган ҳар бир стратегия учун жавобгарларни белгилаш;

3) корхонанинг иқтисодий ҳолатини ҳамда белгиланган мақсадларга эришиш учун зарур бўлган мос келувчи моддий, молиявий ва бошқа ресурслар ҳолатини баҳолаш;

4) истеъмол бозорига чиқарилувчи маҳсулот (иш, хизмат) ҳажми ва номенклатурасини аниқлаш ҳамда бир вақтнинг ўзида уларни яратиш ва сотиш харажатларини аниқлаш;

5) кадрларни танлаш, уларнинг белгиланган мақсад ва вазифаларни бажаришга мос келишини баҳолаш, мос келувчи ҳар бир участкада ходимлар меҳнати маҳсулдорлигини рағбатлантириш учун зарур шароитлар яратиш;

6) бизнес-режани амалга оширишга тўсқинлик қилиши мумкин бўлган қийинчиликлар ва «кўзга кўринмас» тўсиқларни олдиндан кўра билиш.

Бизнес-режани ишлаб чиқиш жараёнида корхона (фирма) раҳбариятининг иштирок этиш даражаси муҳим аҳамият касб этади. Бизнес-режани тайёрлашда раҳбарнинг шахсан иштирок этиши шунчалик муҳимки, хорижий амалиётда кўплаб банклар, инвестиция жамғармалари ва бошқа шу

каби муассасалар бизнес-режа корхонадан ташқарида маслаҳатчилар томонидан тайёрланиб, раҳбарият томонидан фақат имзоланган ҳолатлар маълум бўлиб қолганда, умуман бу корхоналарнинг тақдимномаларини кўриб чиқишга ҳам қабул қилмайдилар.

Бироқ бу бизнес-режани ишлаб чиқишда маслаҳатчилар хизматларидан фойдаланмаслик керак дегани эмас, аксинча, экспертларни бу ишга жалб қилиш кўллаб-қувватланади. Гап бу ерда бошқа нарса ҳақида бормоқда – бизнес-режани ишлаб чиқиш корхона раҳбарининг ёки ўз ишини очмоқчи бўлаётган шахснинг шахсан иштирок этишини талаб қилади. Ишга киришар экан, у биринчи навбатда келгуси фаолиятни моделлаштиради ва унинг мақсадга мувофиқлигини текширади, иккинчидан, мўлжалланаётган ишлаб чиқаришнинг (бизнеснинг) барча ижобий ва салбий натижалари учун жавоб беради, учинчидан эса, бажарилган ҳисоб-китоблар ва ҳар бир кўрсаткичларнинг аҳамиятини яхши ва аниқ билади.

Масалан амалиётда шундай ҳолат кузатилганки, мебель маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи бир минтақавий корхона раҳбаридан ошхона жиҳозлари, стол-стул ва бошқаларнинг экспертлар фикрига кўра маҳсулот сифатига унчалик тўғри клемайдиган нархи қай тарзда белгиланган деб сўралганда раҳбар аниқ бир жавоб бера олмаган ва бу иш билан иқтисодчилар шуғулланган, бу уларнинг иши деб жавоб берган.

Генри Минуберг «Бошқарув меҳнати табиати» китобида ёзишича: «жамиyatда деярли ҳар бир иш ихтисослашув ва концентрацияни талаб қилади. Станокда бирон-бир деталь тайёрлаш техникасини ўзлаштириб олган ишчилар кейинчалик кўплаб ҳафталар мобайнида бу иш билан шуғулланиши, муҳандис ва дастурчилар бирон-бир кўприк ёки компьютер дастурини тшлаб чиқиш учун бир неча ой сарфлаши мумкин бўлса, савдогарлар ўз ҳаётининг катта қисмини бир турдаги маҳсулот сотиш билан ўтказадилар. Раҳбар эса ўз ишида бундай бир хилликни кутишга ҳақли эмас. Аскинча, унинг фаолиятига қисқа муддатлилик, турли-туманлик ва бўлинишлик хосдир»¹. Бунга

¹ Генри Минуберг «Природа управленческого труда» – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002.

кўшимча қилиб айтиш мумкинки, бизнес-режа ва унинг бўлимлари одатда корхонанинг мос келувчи хизматлари ва мутахассислари томонидан тайёрлансада, раҳбариятнинг чуқур билимга эгаллиги корхона муваффақиятли фаолиятининг асосий омили ҳисобланади.

Бошқарув жараёнида бизнес-режанинг асосланганлиги ва ишончлилигидан ташқари уни ишлаб чиқишнинг ўз вақтидалиги ҳам муҳим аҳамиятга эга. Бозор шароитларида, истеъмолчилик талаби тез-тез ўзгариб турган бир пайтда режалаштириш тизимида ўтмишдаги каби хатоларга йўл қўйиш мумкин эмас (корхоналар якуний режаси йил бошида эмас, йил ўртаси ва ҳатто охирига бориб тугалланган). Бундай режалар, табиийки, расмиятчилик характерида эга бўлиб, корхона ривожланишининг белгиланган стратегиясини амалга оширишга хизмат қилмаган.

Шу сабабли бизнес-режани ўз вақтида ишлаб чиқиш муҳим аҳамиятга эга бўлиб, корхонада бошқарув сифатининг баҳолаш кўрсаткичи бўлиб хизмат қилади. Бизнес-режани ишлаб чиқиш муддатларининг чўзилиб кетиши ғоянинг эскириши, ҳомийлар ва кредиторларнинг кетиб қолиши, вақт ва ишлаб чиқариш қувватларининг йўқотилиши, ишлаб чиқаришнинг сусайишига олиб келади.

Шундай қилиб, бизнес-режани тайёрлашнинг асосланганлиги, ишончлилиги ва ўз вақтидалиги корхона муваффақиятининг гаровидир. Ўз вақтида хориж амалиётида 195 та саноат товарларининг муваффақияти ва муваффақиятсизлиги сабаблари таҳлил қилинган ва чоп этилган (Американинг «Форчун» журнали ҳар йили саноатнинг 33 тармоғида танлаб олинган 300 та компаниянинг рейтингини аниқлаб боради). Уларнинг 102 тасида фирмалар муваффақиятга эришган бўлса, 93 тасида бунинг акси кузатилган. Муваффақиятга эришишнинг учта асосий омили аниқланган:

- товарнинг рақобатчилар товарларидан устунлиги ва унинг истеъмолчилар томонидан қабул қилиниши;
- фирманинг маркетинг «ноу-хау»лари, яъни бозорни, харидорлар

хулқ-атвори, янгиликларни қабул қилиш ва амалга ошириш суръати, товарнинг ҳаётийлик даври ва бошқаларни энг яхши тушуниши;

- фирманинг технологик «ноу-хау»лари, яъни илмий тадқиқотлар ва ишлаб чиқариш ўртасидаги алоқанинг юқорилиги.

Бироқ ортиқча чақириқлар, хориж тажрибаларини тарғиб қилишнинг ўзи билан бизнес-режанинг мазмунини, уни ишлаб чиқиш жараёнини бошқаришни яхшилаш мумкин эмас. Имконият реал воқеликка айланиши ҳамда бизнес-режалар корхоналар ҳаётида энг ҳаётий восита бўлиши учун аввало фан-техника тараққиёти билан ҳамнафас қадам ташловчи, юқори малакали ва ўз вақтида тўғри қарор қабул қилиши мумкин бўлган ишбилармон кишилар керак. Бюрократия ва расмиятчиликдан йироқ, ишлаб чиқаришни ривожлантириш манфаатларини миллий иқтисодиётнинг ривожланиши билан, жамоа мафаатларини ҳар бир меҳнаткаш манфаатлари билан боғлай олувчи мутахассис ва раҳбарлар керак бўлади. Айнан шундай кишилар бизнес-режалар тайёрлашнинг асосланганлиги, ишончлилиги ва ўз вақтидалигини таъминлашга эришадилар ва ўз навбатида бизнесни режалаштириш фаолияти учун кенг имкониятлар очадилар.

Бошқарувни ташкил этиш. Замонавий менежмент фан ва амалиёт соҳаси сифатларидан кўра одамларни бошқариш санъати сифатида кўпроқ намоён бўлади. Корхонанинг ташкилий режасида кўзда тутилган барча тадбирлар, амалиётнинг кўрсатишича, ишлаб чиқаришни ривожлантириш вазифаси корхона раҳбариятидан ташқари ходимлар жамоасининг ҳам зиммасида бўлса муваффақиятли тузилиши, келгусида эса ўз вақтида ва самарали амалга оширилиши мумкин. Ходимлар иқтисодиётда бошқарувнинг акциядорлик шакллари етакчилик қилаётган, бизнес ва тадбиркорлик фақатгина бизнес учун туғилган, танланган шахсларнинг эмас, балки ҳар бир шахс шуғулланиши мумкин бўлган ҳозирги шароитларда кўплаб хўжалик субъектларининг хулқ-атвори учун қоидага, деярли заруратга айланиб бормоқда.

Бироқ, корхона муваффақияти йўлидаги бутун жамоанинг,

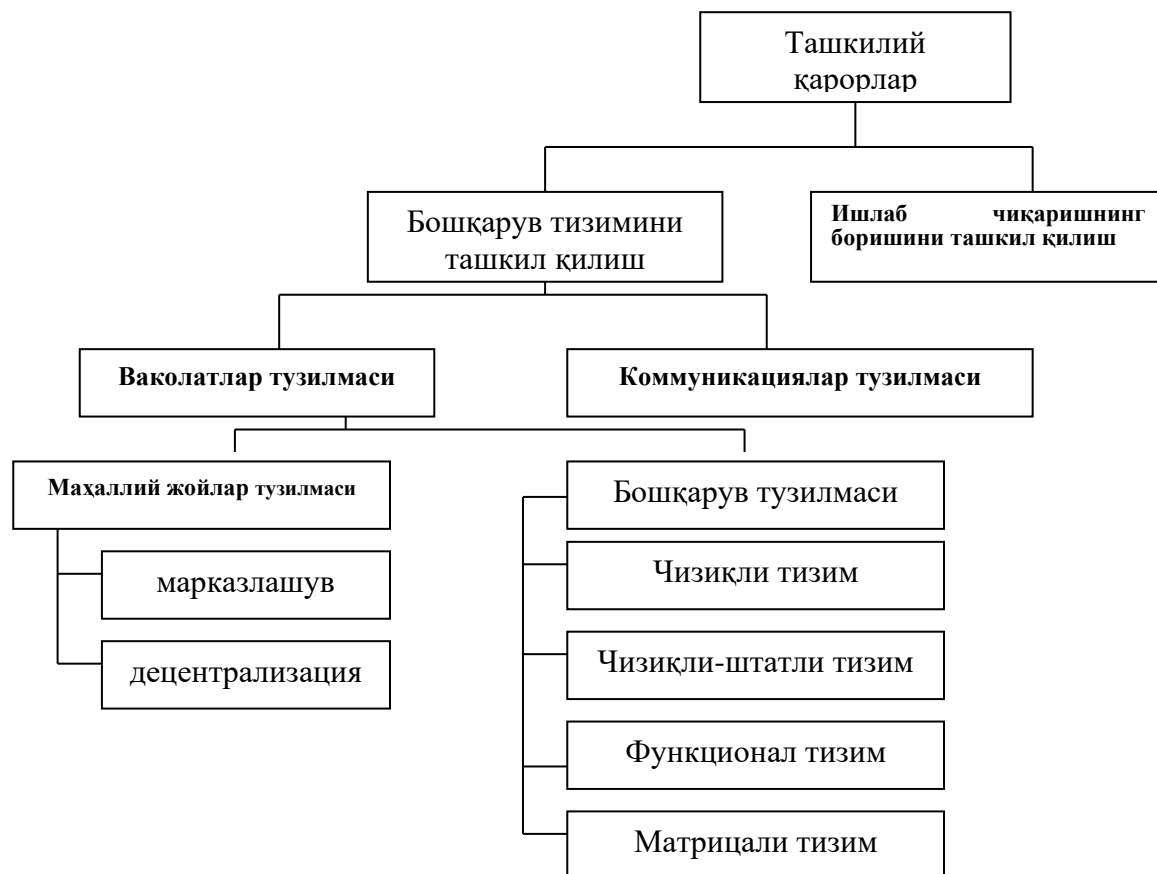
коллективнинг ҳаракатлари илмий менежмент тамойиллари ва талабларига зид келмаслиги керак. Биринчидан, жамоанинг ҳар бир аъзоси – оддий ишчидан то биринчи раҳбаргача корхонада белгиланган қонун-қоидаларга асосан ўз вазифа ва мажбуриятларини бажариши, иккинчидан, мансабдор шахслар, бўлинма ва хизматлар ўртасидаги ўзаро бўйсинишнинг таъминланиши, учинчидан эса, бошқарувни ташкил қилишда чуқур билимга эга ходимларни танлаш ва самарадорлик таъминланиши лозим.

Маълумки, ҳар бир шахс ўзига яраша алоҳида хусусиятларга эга бўлади. Агар раҳбар ходим, мутахассис ўз салоҳиятини тўлиқ очиб беришини истаса бошқарув жараёнида ҳар бир шахсга ўзига хос ёндашиши зарур. Инсон табиатини яхши билмаган раҳбар муваффақиятга умид қилиши қийин, ташкилий режа эса қоғозда қолиб кетади. Тажрибаларнинг кўрсатишича, кўплаб қўл остидаги ходимлар фаолияти кўп жиҳатдан раҳбарият билан муносабатлар характерига боғлиқ бўлади. Айнан раҳбарият кимнинг нима иш қилиши ва ким нима учун жавобгар бўлишини белгилаб беради.

Бошқарув санъатидан яхши хабардор бўлиш раҳбариятнинг турли хил ички ва ташқи вазият омилларини олдиндан кўра билиш қобилиятини англатади. Бу жараённинг асосини режада кутилаётган натижаларни берадиган даражада одамлар фаолияти ва ишни ташкил қилиш ҳисобланади. Бу эса кўп жиҳатдан тўпланган иш тажрибасидан ташқари, бошқарув усулларига, асосий вазифаларни иккинчи даражали вазифалардан ажрата олиш, жамоанинг ва ҳар бир шахснинг ҳатти-ҳаракатларини баҳолаш ва рағбатлантириш қобилиятига боғлиқ бўлади.

Кўришиб турганидек, бошқарувни ташкил қилиш кўп қиррали жараён бўлиб, ўз мазмунига кўра оддий бошқарувдан кўпроқ маънони англатади. У одатда, аввало, корхона раҳбарияти томонидан бошқарув тузилмаси ва коммуникация тизимини шакллантириш, ишлаб чиқаришнинг боришини назорат қилиш бўйича белгиланган бошқарув қарорларининг қабул қилиниши билан боғлиқ бўлади. Бошқача қилиб айтганда, бошқарувни ташкил қилиш икки хил жиҳатга эга: ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва

ишлаб чиқаришни бошқаришни ташкил қилиш (1.1-расм).



1.1-расм. Ташкилий қарорлар ва бошқарув

Ташкил қилиш жараёнида корxonанинг танланган ривожланиш стратегияси билан унинг бошқаруви ташкилий тузилмаси ўртасидаги муносабат муҳим аҳамият касб этади. Кўплаб олим ва мутахассислар фикрига кўра бошқарув тузилмасининг ривожланиш стратегиясига мос келиши энг юқори иқтисодий самарадорликка эришишдан ташқари, ортиқча бошқарув харажатларини камайтириш, бошқарувнинг тизим сифатида мослашувчанлиги ҳамда корxonанинг рақобатли муҳитда яшовчанлиги ва унинг ўсишида ҳам катта аҳамиятга эга. Бундай мутаносибликка эриши корxонада бошқарувни ташкил қилишнинг асосий вазифаларидан биридир.

Бироқ бу ерда кўп нарса корxона ҳажми, мулкчилик шакли, иш фаолияти ва бошқа белгиларига ҳам боғлиқ бўлади. Масалан, корxона ҳажми ўсиши билан унинг тузилмаси ҳам ўзгаради, у янада стандартлашган ва

формаллашган бўлади. Корхона ҳажмининг кенгайиши ёки кичрайиши мос равишда бошқарув бўғинлари сонига таъсир кўрсатади, бошқарув фаолияти билан машғул бўлган ходимлар сонига ўзгартириш киритади, бошқарув харажатларининг ўсиши ёки камайишига олиб келади.

Айрим корхоналар ўз тузилмасини махсус ташкилий ахборотномалар чиқариш йўли билан формаллаштиради. Бу ахборотномаларда одатда корхонанинг тарихи ва унинг ташкилий тузилмаси, ишлаб чиқариш мақсади ва турлари, раҳбарият фаолиятининг ёритилиши, кадрлар сиёсати, бандлик шароитлари, энг кам ва энг юқори иш ҳақи каби маълумотлар ўрин олади. Бундай ахборотлар шунингдек, кўп ҳолларда корхона фаолиятини реклама қилиш ва бозордаги имиджини оширишга хизмат қилади.

Бизнес-режа ва унинг бўлимлари ҳаётийлигини таъминлаш мақсадида бошқарув тизими – менежментни маркетинг билан боғлаши муҳим. Улар у ёки бу даражада ташкилий режа билан боғлиқ бўлиб, корхонанинг ишлаб чиқариш муваффақияти ва кутилаётган фойда даражасига эришишига хизмат қилади. Айнан шундай боғлиқлик бошқарувни ташкил қилишни нафақат ўз истеъмолчиси ва бозорига, балки барча бозорлар ва истеъмолчиларга ҳамда қабул қилинган ва амалга оширилаётган тадбирларнинг мақсадга мувофиқлигига йўналтирилган мукамал тизим шаклида ифодалашга имкон беради. Масалан, корхонада бошқарувни ташкил этишнинг ҳамда бизнес самарадорлиги нуқтаи назаридан кимлар ва нима сабабдан корхона маҳсулотини сотиб олмаётганлиги бефарқ қолдирмаслиги керак. Корхона харидорлари (ёки корхона харидори бўлмаганлар) бошқалардан нима сотиб олади? Улар учун ушбу харидлар қандай қийматга эга? Бизнесни жонлантириш ва истеъмолчилик талабининг ўсиши учун қандай ташкилий ва бошқарув қарорларини қабул қилиш зарур? Корхонада бошқарувни ташкил қилиш ягона мақсад эмаслиги сабабли шу ва шу каби бошқа саволларнинг жавоби ҳар бир ишлаб чиқариш корхонаси раҳбариятининг бошқарув ҳатти-ҳаракатлари асосида ётиши лозим.

2. Ўқув илмий марказида бизнес-режанинг ресурслар билан таъминланганлиги ва режа бажарилишининг ҳозирги ҳолати

Маълумки, бизнес-режа корхона фаолиятининг жорий ва истиқболдаги стратегиясини амалга ошириш, биринчи навбатда, нимани, қанча ва ким учун ишлаб чиқариш вазифасини бажаришга хизмат қилиши лозим. Мазкур ишлаб чиқариш стратегияси, табиийки, бизнес-режани тузиш босқичидаёқ ресурслар таъминоти билан мустаҳкамланиши лозим.

Ресурслар билан таъминланганлик – бизнеснинг асосий қоидаларидан бири бўлиб, мулкчилик қайси шаклида эканлигидан қатъи назар мажбурий ҳисобланади. Моддий, меҳнат, молиявий ва техник-технологик ресурсларсиз маҳсулотни ишлаб чиқариш жараёнининг имкони йўқлиги ҳам исбот талаб қилмайдиган қоидадир. Шу сабабли янги ёки жорий ишлаб чиқаришни ташкил этиш жараёнида доимо ресурслар билан таъминлаганлик масаласи юзага чиқади. Тўғри, бу вазифани ҳал қилиш методикаси кўп жиҳатдан ресурслар тури, ишлаб чиқариш миқёси ва характериға боғлиқ бўлади.

Айтиш керакки, ўтмишда, иқтисодиётда давлат мулки асосий ўринни эгаллаган, корхоналарни зарур моддий-техник ва молиявий ресурслар билан таъминлаш давлатнинг вазифаси бўлган пайтларда бу масалалар корхоналарнинг «бошини оғритмас» эди. Корхона давлатга қаршли бўлганлиги сабабли давлатнинг ўзи унинг иқтисодий барқарорлиги, жумладан, унинг ресурслар билан таъминланганлиги учун жавобгар бўлган.

Бугунги кунда иқтисодиётда вазият умуман ўзгача. Иқтисодиётнинг асосини мулкчиликнинг турли шакллари ташкил этади. Давлат иқтисодий фаолият ва тадбиркорлик эркинлигини, қонунда кўрсатилган ҳоллардан ташқари, корхоналарнинг ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятига аралашмасликни кафолатлайди, мулкчиликнинг барча шаклларининг тенглиги ва ҳуқуқий ҳимоя қилинишини таъминлайди. Корхона ўзига тегишли бўлган мулкни ўз ҳоҳишига кўра бошқаради. Шу билан бир пайтда у

ишлаб чиқаришни зарур ресурслар билан таъминлаш масалаларини мавжуд конун-қоидаларни бузмасдан, айланма воситаларни товар-моддий бойликларда банд қилиб қўймасдан ҳал қилиши лозим бўлади.

Шуни қайд этиб ўтиш жоизки, бизнес-режа тузиш бўйича, айниқса, хорижий тавсияларда ишлаб чиқариш режаси, менежмент, молиявий ва бошқа масалаларни ҳал қилишда бўлгани каби, ресурслар таъминотига бағишланган махсус бўлим йўқ.

Хорижда ва мамлакатимизда тўпланган тажрибаларнинг кўрсатишича, ҳар қандай иш, ҳар қандай ишлаб чиқариш моддий, материал ва бошқа ресурслар етарли бўлган ҳоллардагина ривожланиши ва кутилаётган натижаларни бериши мумкин. Шунинг учун ҳам ресурслар, айниқса, моддий ресурслар бутун йил давомида ишлаб чиқариш суръатининг бир маромда бўлишини таъминлаш учун сифат ва миқдор жиҳатидан етарли бўлиши керак. Бунда заҳираларнинг нормативдан ошиб кетишига ҳам йўл қўймаслик керак, чунки бу корxonанинг пул ресурсларини «ушлаб» туради ва уларнинг хўжалик айланмасида иштирок этишига йўл қўймайди.

Бизнеснинг (тадбиркорликнинг) ресурслар билан тўлиқ таъминланганлиги ишлаб чиқаришнинг барча босқичларида чиқарилаётган маҳсулот сифатига салбий таъсир кўрсатмаган ва белгиланган технологик жараёнларни бузмаган ҳолда моддий ресурсларни тежаш билан боғлиқ бўлиши лозим. Бошқача қилиб айтганда, корxonанинг ресурслар таъминоти соҳасидаги сиёсати ресурсларни тежаш сиёсати билан уйғунликда олиб борилиши лозим бўлиб, бу бугунги бозор муносабатлари талаблардан ташқари айрим ресурс турларининг тақчиллиги билан ҳам асосланади.

Моддий ресурсларни тежашнинг асосий йўналишлари сифатида амалиётда қуйидагилардан фойдаланиш мумкин:

- йўқотиш ва чикитларни камайтириш;
- бракни йўқотиш;
- хом-ашё ва материаллар сарфлашнинг прогрессив усулларини ишлаб чиқиш;

- янги технологияларни жорий қилиш;
- ўринбоса материалларни қўллаш, иккиламчи хом-ашёдан фойдаланиш ва ҳоказо.

Бизнеснинг ривожланиши, корхонанинг муваффақиятли фаолият кўрсатиши учун моддий ресурслар ва улардан оқилона фойдаланиш билан бирга инвестициялар ҳам муҳим аҳамият касб этади. Инвестициялар янги корхона яратиш учун ҳам, мавжуд корхонани ривожлантириш учун ҳам керак бўлади. Бугунги шароитларда чет эл инвестицияларини жалб қилишнинг аҳамияти катта бўлиб, улар республиканинг асосий капиталига, жумладан, корхоналарга киритилувчи маблағлар миқдорини ошириш билан бирга ишлаб чиқаришни модернизациялаш, замонавий рақобатбардош маҳсулот турларини чиқариш ва уларни жаҳон стандартлари талабларига етказишга имкон беради.

Ҳозирги вақтда ТИМИ ўқув илмий маркази 293,53 гектар умумий ер майдонига эга бўлиб, шундан экин майдони 258,8 гектар, 20 гектар боғ, ариқ, зовур ва бошқа ерлар эса 14,73 гектардан иборат.

Ўқув илмий маркази асосан пахта ва дон ишлаб чиқаришга ихтисослаштирилган, яъни Ўрта-Чирчиқ тумани ҳокимлиги томонидан белгиланган кутилаётган қишлоқ хўжалик экинларининг жойлашувига кўра, улар 91 % суғориладиган майдонни эгаллайди. Қолган 9 % экин майдонида эса шоли ва сабзавот экинлари етиштириш режалаштирилмоқда. Ўқув илмий марказ тасарруфида ги 20 гектар боғ ижарачиларга ижарага берилади.

Қишлоқ хўжалик техникасини сотиб олиб хўжалик етиштириладиган экинлар ҳосилдорлигини оширишни, янги иш жойларини очишни, яқин жойлашган ўз техникасига эга бўлмаган фермер хўжаликларига техник хизмат кўрсатишни, шунинг билан фойдани оширишни кўзлайди.

Ўқув илмий марказида 258,8 гектар экин майдони ва 20 гектар боғ мавжуд. Экин майдонининг 49,3 фоизи пахтага 43,0 % ғаллага ажратилган. 2010-2012 йилларда пахта майдони 106,3 % га ғалла майдони 101 % ошган. 2011 йилда 20 гектар шоли экишга рухсат берилмаган (3-жадвал).

**3-жадвал. ЎИМда ишлаб чиқариш кўрсаткичлари-
нинг бажарилиши**

Ўқув илмий марказининг ер майдонларидан фойдаланиш

№	Экинлар номи	Йиллар					2014 йил 2010 йилга нисб. %
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Пахта	120	107,8	127,6	111,2	112,6	93,8
2	Ғалла	110	120	111,2	116,1	111,3	101,1
3	Картошка	-	-	-	7	5	-
4	Боғлар	20	20	20	20	20	100
5	Макка	-	7	-	1,5	8,4	-
6	Сабзовот	-	4	-	3	1,5	-
7	Шоли	20	20	20	20	20	100
	Жами	270	278,8	278,8	278,8	278,8	103,2

Пахта ҳосилдорлиги таҳлил даврида 1 центнерга ошган, ғалла ҳосилдорлиги 1,4 центнерга камайган. Мева ва пилла ҳосилдорлиги ҳам пасайиб кетган. 2011 йилда 5 гектар боғ янгиланган. 2014 йилда макка экинига ерлар ажратиб берилди (4-жадвал).

4-жадвал. ЎИМда ишлаб чиқариш натижалари

Экин тури	Йиллар	Экилган майдон	Ш.ж. ҳосил йиғиштириб олинган майдон, га	Ҳосилдорлик, ц/га	Ялпи ғосил, тонна	Бажарили ши, %
Пахта	2012	116,1	116,1	26,9	312	107,4
	2013	111,2	111,2	29,2	324,7	112
	2014	112,6	112,6	29,5	333,2	109,6
Ғалла	2012	111,2	111,2	43,2	480	111
	2013	116,1	116,1	46,0	534	121
	2014	111,3	111,3	44,1	490,8	122
Шоли	2012	20	20	15	30	100
	2013	20	20	12,5	25	100
	2014	20	20	15	30	100
Сабзи	2012	1,5	1,5		3	100
	2013	3	3	30	9	100
	2014	1,5	1,5		3	100
Макка	2012	5	5	30	15	100
	2013	1,5	1,5	30	4,5	100
	2014	8,4	8,4	30	25,2	100
Картошка	2012	5	5	2	10	100
	2013	7	7	20	14	100
	2014	5	5	2	10	100
Мева	2012	20	20	11,4	22,8	100
	2013	20	20	11,4	22,8	100
	2014	20	20	11,4	22,8	100
Пилла	2012	X	X	0,75	0,75	100
	2013	X	X	0,5	0,6	100
	2014	X	X	0,5	0,6	100
Жами	2012	278,8	278,8	X	X	X
	2013	278,8	278,8	X	X	X
	2014	278,8	278,8	X	X	X

Марказ юқори малакали қишлоқ хўжалиги мутахассисларига эга. Ўқув илмий марказ асосий фаолият тури дон пахта ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштириш ҳисобланади. Марказ суғориладиган ер майдонини кенгайтириш йўли билан йилдан йилга қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқариш даражасини ва уларни сотишдан тушадиган даромадни кўпайтиради. Бундан ташқари марказ бошқа хўжаликларга агротехник хизматлар кўрсатади. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича барча маълумотлар ҳисоб-китобларда келтирилган.

Пахта етиштириш рентабеллиги 2,9 % дан 4,7 % га ошган. Ғалла рентабеллиги эса аксинча пасайиб кетган. ЎИМда пилла етиштиришдан зарар кўрилмоқда. 2014 йилда 1,0 млн сўм ортиқ зарар кўрган (5-жадвал).

5-жадвал. ЎИМда деҳқончилик йилида жами олинган даромад ва харажатлар

Экин тури		Жами олинган даромад, минг сўм	Жами ишлаб чиқариш харажатлари, минг сўм	Соф фойда, (зарар -) минг сўм	Рентабеллик даражаси, %
Пахта	2012 й.	244815	237820	6995	2,9
	2013 й.	275602	261614	13988	5,3
	2014 й.	320517	306245	14272	4,7
Ғалла	2012 й.	117791	91737	26054	28,4
	2013 й.	121791	95772	26019	27,2
	2014 й.	121600	101376	20224	19,9
Шоли	2012 й.	9657	5320	4337	81,5
	2013 й.	15000	7989	7011	87,8
	2014 й.	24000	15246	8754	57,4
Мева	2012 й.	16000	5242	10758	205,2
	2013 й.	18000	7452	10548	141,5
	2014 й.	18000	7452	10548	141,5
Пилла	2012 й.	1284	2210	-926	-41,9
	2013 й.	1002	2312	-1310	-56,7
	2014 й.	1254	2289	-1035	-45,2
Каргошқа	2012 й.	6000	1200	4800	400,0
	2013 й.	9800	8432	1368	16,2
	2014 й.	9800	8432	1368	16,2
Сабзи	2012 й.	1500	345	1155	334,8
	2013 й.	2700	2170	530	24,4
	2014 й.	2700	2170	530	24,4
Макка	2012 й.	7500	1200	6300	525,0
	2013 й.	1700	1235	465	37,7
	2014 й.	8400	6725	1675	24,9
Жами	2012 й.	400997	345074	55923	16,2
	2013 й.	445595	386976	58619	15,1
	2014 й.	506271	449935	56336	13,5

Маҳсулот ишлаб чиқариш харажатлари структурасида агро техник тадбирларга харажатлар 15,3 %дан 6,8 % га тушган. Бошқа харажатлар

структураси ўзгармаган. Авторлик ҳақига 12,3 млн сўм ажратилган (6-жадвал).

6-жадвал. ЎИМда деҳқончилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришда қилинган харажатлар

№	Харажатлар номи	2010 йил		2011 йил		2011 йил 2010 йилга нисб. %
		Жами суммаси, м. сўм	% ҳисоб- ида	Жами суммаси, м. сўм	% ҳисоб- ида	
1	Агротехника ишларни ва техника таъмирлашга сарфланган харажатлар	39844,3	15,3	20217	6,8	50,7
2	Иш ҳақи	64795,3	24,9	73524,4	24,8	113,4
	<i>Ш.ж. пахта терими учун иш ҳақи</i>	37861	14,5	41720	14	110,2
3	Ҳисобланган жами солиқлар	43248	16,6	61508	20,8	142,2
4	Ёқилғи мойлаш материаллари	31582,4	12,1	43595	14,7	138,0
5	Минерал ўғитлар	38258,5	14,7	49399	16,7	129,1
6	Органик ўғитлар	632	0,2	732	0,2	115,8
7	Уруғликлар	23168,7	8,9	19583,2	6,6	84,5
8	Электр энергияси	3150,2	1,3	5315	1,8	168,7
9	Биоматериаллар ва химикатлар	13850,1	5,3	8953,1	3,0	64,6
10	Бошқа харажатлар	1894,2	0,3	1371,3	0,4	72,4
11	Авторлик ҳақи			12317	4,2	-
	Жами	260423,7	100	296515	100	113,8

Марказнинг умумий рентабеллига 12,3 %дан 13,5 % га кўтарилган. Яъни 1,2 пунктга ошган. Тегитшли равишда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг таннархи ва уларни сотишдан тушган тушум ҳам юқори бўлган (7-жадвал).

7-жадвал. ЎИМнинг хўжалик якуний натижалари

№	Кўрсаткичлар номи	Жами сумма (минг сўм)					2014 йил 2010 йилга нисб. %
		2010 йил	2011 йил	2012 йил	2013 йил	2014 йил	
1	Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сотишдан тушган тушум	292651	343852	400997	445595	506271	173,0
2	Қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг таннархи	260423,7	296515	345074	386976	449935	172,7
3	Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сотишдан олинган фойда	32227,3	47337	55923	58619	56336	174,8
4	Хўжаликнинг умумий рентабеллик даражаси, %	12,3	16,0	16,2	15,1	13,5	+1,2п

Бизнесни (тадбиркорликни) ресурслар билан таъминлаш оддий ва бир зумда ечиладиган масала эмаслиги шубҳасиз, албатта. У корхонанинг ишлаб чиқариш дастури ва маркетинг режасини ишлаб чиқиш билан бир пайтда ҳал қилиниши лозим. Корхона ходимларининг малакаси ва маҳорати бу ишда етакчи роллардан бирини ўйнайди. Ресурслар билан таъминланганлик корхона бизнес-режасининг муҳим бўлими бўлиб, иқтисодий, техник, ташкилотчилик ва бошқа билимларни талаб қилади. Шунинг учун ЎИМда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқаришнинг ресурс билан таъминланганлиги муҳим аҳамиятга эга.

3. Ўқув-илмий марказида бизнес-режанинг самарадорлигини баҳолаш

ТИМИ Ўқув илмий маркази тежамкор техника ва технологияларни жорий этиш асосида ишлаб чиқариш ва хўжалик фаолиятини ташкил қиладиган марказдир. Шунинг ҳисобга олган ҳолда, ҳозирги замон шароитида Ўқув илмий маркази фаолиятида режалаштириш самарадорлигини баҳолаш методларини аниқлаб олиш зарур.

Вақт бўйича пул қиймати. Бизнес-режани амалга ошириш учун пул маблағлари киритишни амалга ошириш турли вақт оралиғида пул маблағлари оқими билан боғлиқ бўлган молиявий-иқтисодий ҳисоб-китобларни амалга оширишни талаб қилади. Бундай баҳолаш концепцияси шунга асосланадики, пул қиймати вақт ўтиши билан пул бозоридаги фойда нормасини ҳисобга олган ҳолда ўзгариб боради, бу норма сифатида одатда ссуда фоизи нормаси қабул қилинади. Мазкур ҳолатда фоиз деганда пул бозорида пулдан фойдаланиш натижасида олинувчи даромад миқдори тушунилади. Инвестициялаш узок муддатли жараён эканлигини ҳисобга олган ҳолда, инвестиция киритилган пайтдаги пул қийматини уни бўлажак фойда, амортизация ажратмалари ва бошқа шаклда қайтиб келиш пайтидаги қиймати билан таққосланади.

Инвестиция киритиш ва пул маблағларини қайтиб олиш пайтидаги пул қийматини таққослашда иккита асосий тушунча – пулнинг ҳозирги қиймати ва келажакдаги қийматидан фойдаланиш қабул қилинган.

Пулнинг келажакдаги қиймати ҳозирги пайтда инвестиция қилинган пул маблағларининг белгиланган вақт ўтгандан сўнг маълум бир фоиз ставкасини ҳисобга олган ҳолда айланиши лозим бўлган миқдорини ифода қилади. Пулнинг келажакдаги қийматини аниқлаш ушбу қийматнинг ўсиш жараёни билан боғлиқ бўлиб, пулнинг бошланғич миқдorigа фоиз суммасини (фоиз тўловларини) қўшиб бориш йўли билан босқичма-босқич катталаштиришни акс эттиради. Бу сумма фоиз ставкаси бўйича

ҳисобланади. Инвестиция ҳисоб-китобларида бу ставка нафақат пул маблағлари қийматини ўстириш воситаси сифатида, балки янада кенг маънода – инвестиция операцияларининг даромадлилик даражасини ўлчаш учун ҳам фойдаланилади.

Пулнинг ҳозирги қиймати келажакда келиб тушадиган пул маблағларининг белгиланган фоиз ставкасини («дисконт ставкаси») ҳисобга олган ҳолда ҳозирги даврга келтирилган миқдорини ифодалайди. Пулнинг ҳозирги қийматини аниқлаш бу қийматнинг дисконтлашуви билан боғлиқ бўлиб, пул маблағларининг белгиланган якуний ҳажмида ўсишига тесқари операцияни ифодалайди. Бу ҳолда фоиз (дисконт) миқдори пул маблағларининг якуний миқдоридан (келажакдаги қийматдан) чиқариб ташланади.

Бундай ҳолат маълум бир вақт ўтгандан сўнг олдиндан белгиланган суммани олиш учун бугунги кунда қанча маблағ инвестиция қилиш кераклигини аниқлаш зарур бўлган ҳолларда вужудга келади.

Пул маблағларини инвестициялаш билан боғлиқ молиявий-иқтисодий ҳисоб-китобларни амалга оширишда қийматнинг ўсиш ва дисконтлашув жараёнлари оддий ҳамда мураккаб фоизлар бўйича амалга оширилиши мумкин. Оддий фоизлар одатда қисқа муддатли инвестициялашда, мураккаб фоизлар эса узоқ муддатли инвестициялашда қўлланилади.

Оддий фоиз деб пул маблағларини инвестициялаш шартлари билан белгиланган тўлов даври (чорак, ой ва ҳоказо) якунида қўйилманинг бошланғич (ҳозирги) қийматига ҳисобланувчи суммани англатади.

Қўйилманинг ўсиш жараёнида оддий фоиз суммасини ҳисоблашда қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$J = P \times n \times i,$$

бу ерда

J – инвестициялашнинг белгиланган даври учун фоиз суммаси;

P – бошланғич қўйилма (инвестиция) суммаси;

n – инвестициялаш муддати (ҳар бир фоиз тўлови амалга оширилувчи

даврлар сони);

i - фоиз ставкаси (ўнли каср билан ифодаланади).

Мисол. Қўйидаги шартларга кўра бир йил учун оддий фоиз ставкасини аниқлаш керак бўлсин: бошланғич қўйилма миқдори -1000 сўм; ҳар чорак тўланувчи фоиз ставкаси - 20%. Ушбу кўрсаткичларни формулага қўйиб, қўйидагига эга бўламиз.

$$J=1000 \times 4 \times 0,2=800 \text{ сўм.}$$

Бу ҳолда қўйилманинг келажакдаги қиймати (S) ҳисобланган фоиз суммасини инобатга олган ҳолда қўйидаги формулага асосан аниқланади:

$$S = P + J / P (1 + ni).$$

Бизнинг мисолда қўйилманинг келажакдаги қиймати 1800 сўмга тенг бўлади (1000+800).

($1/ni$) кўпайтирувчи оддий фоизларни ўстириш коэффиценти деб аталади. Унинг қиймати доимо бирдан катта бўлиши лозим.

Пул маблағларининг дисконтлаш жараёнида оддий фоиз суммасини (яъни дисконт суммасини) ҳисоблашда қўйидаги формула қўлланади:

$$D = S - S \times \frac{1}{1+ni}$$

бу ерда

D – инвестициялашда белгиланган давр учун дисконт суммаси (оддий фоизлар бўйича);

S – синов шартлари билан асосланувчи якуний қўйилма миқдори;

n – инвестиция муддати (фоиз тўловлари назарда тутилувчи даврлар сонида);

i – фойдаланилувчи дисконт ставкаси, ўнли каср шаклида ифодаланади.

Мисол. Қўйидаги шартларга кўра бир йил учун оддий фоиз бўйича дисконт суммасини аниқлаш керак бўлсин: якуний сумма 1000 сўм; дисконт

ставкаси ҳар чорак учун 20%. Ушбу кўрсаткичларни формулага қўйиб, қуйидагига эга бўламиз

$$D=1000-1000 \times (1/(1/4 \times 0.2))= 444 \text{ сўм.}$$

Бу ҳолда пул маблағлари қиймати (P) ҳисобланган дисконт суммасини инобатга олган ҳолда қуйидаги формула бўйича топилади:

$$P = S - D / S \times (1 / (1/ni))$$

Бизнинг мисолда бир йилдан сўнг 1000 сўм олиш учун зарур бўлган инвестицияларнинг ҳозирги қиймати 556 сўмга тенг (1000-444).

Иккала ҳолатда ҳам қўлланувчи $(1/(1/ni))$ кўпайтирувчи дисконт коэффиценти деб аталади, унинг қиймати ҳар доим бирдан кичик бўлиши лозим.

Мураккаб фоиз деб, инвестициялаш натижасида ҳар бир давр бўйича ҳисобланган фоиз суммаси ҳар сафар тўланмасдан, асосий қўйилма миқдorigа қўшиб борилган ҳамда кейинги тўлов пайтида ўзи ҳам фойда келтирган ҳолларда шаклланувчи даромад суммасига айтилади.

Унинг миқдорини ҳисоблашда қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$S_c=P \times (1/i)^n$$

Мос равишда фоиз суммаси (J_c) бу ҳолатда қуйидаги формула бўйича топилади:

$$J_c=S_c - P$$

Мисол. Қуйидаги шартларга кўра қўйилманинг келажакдаги қиймати ва мураккаб фоиз суммасини ҳисоблаш зарур: қўйилманинг бошланғич қиймати - 1000 сўм. Фоиз ставкаси ҳар чорак учун 20%; инвестициялаш муддати – бир йил. Ушбу кўрсаткичларни формулага қўйиб, қуйидагига эга бўламиз:

$$S_c = 1000 \times (1+0,2)^4/2074 \text{ сўм; } J_c = 2074-1000/1074 \text{ сўм.}$$

Мураккаб фоизлар бўйича (P_c) дисконтлаш жараёнида пул маблағлари

ҳозирги қийматини ҳисоблашда қуйидаги формула қўлланади:

$$P_c = S / (1+i)^n.$$

Мос равишда дисконт суммаси (D_c) бу ҳолатда қуйидаги формула бўйича топилади:

$$D_c = S - P_c.$$

Мисол. Қуйидаги шартларга кўра бир йил учун пул маблағлари ҳақиқий қиймати ва мураккаб фоизлар бўйича дисконт суммасини топиш керак бўлсин: пул маблағларининг келажакдаги қиймати -1000 сўм; мураккаб фоиз бўйича фойдаланиладиган дисконт ставкаси ҳар чорак учун 20%. Ушбу кўрсаткичларни формулага қўйиб, қуйидагига эга бўламиз:

$$P_c = 1000 / (1+0,2)^4 / 482 \text{ сўм}, \quad D_c = 1000 - 482 / 518 \text{ сўм}.$$

$(1/i)^n$ ва $1/(1/i)^n$ кўпайтирувчилар мос равишда ўсиш кўпайтирувчиси ва мураккаб фоизларни дисконтлаш кўпайтирувчиси деб аталади. Математик усуллар билан аниқланган ўсиш ва мураккаб фоизларни дисконтлаш кўпайтирувчиларини ҳисобга олган ҳолда махсус жадваллар ишлаб чиқилган бўлиб, улар ёрдамида белгиланган фоиз ставкалари ва тўлов даври сони билан пул маблағларининг ҳозирги ёки келажакдаги қийматини аниқлаш осон бўлади.

Инфляцияни баҳолаш. Инвестиция амалиётида инфляция омили билан мунтазам ҳисоблашишга тўғри келади. У вақт ўтиши билан пул маблағлари қийматини пасайтириб боради. Инфляциянинг (ўрғача нархлар индексининг) ўсиши мос равишда пулнинг харид қобилиятини пасайишига олиб келади.

Инфляцияни ҳисобга олган ҳолда инвестиция жараёнларида пул оқимларини тўғрилаш билан боғлиқ ҳисоб-китобларда иккита асосий тушунча – пул маблағларининг номинал ва реал (ҳақиқий) қийматидан фойдаланиш қабул қилинган.

Номинал қиймат пул маблағларининг катталигини пулнинг харид қобилиятидаги ўзгаришларни ҳисобга олмаган ҳолда баҳолашни ифодалайди.

Реал қиймат эса пул маблағлари катталигини инфляция жараёни натижасида пулнинг харид қобилиятини йўқотишини ҳисобга олган ҳолда баҳолашни назарда тутди. Бундай баҳолашни пул маблағларининг келажакдаги қийматини аниқлашда ҳам, ҳозирги қийматини аниқлашда ҳам қўллаш мумкин.

Инвестиция фаолияти билан боғлиқ молиявий-иқтисодий ҳисоб-китобларда инфляция қуйидаги ҳолатларда ҳисобга олинади ва баҳоланади:

- пул маблағларининг ўсган қиматини тўғрилашда;
- дисконтлаш учун фойдаланилувчи фоиз ставкасини инфляцияни ҳисобга олган ҳолда шакллантиришда;
- инфляция суръатларини ҳисобга олган ҳолда инвестиция даромадлари даражасини шакллантиришда.

Инфляцияни баҳолаш жараёнида иккита асосий кўрсаткич қўлланади:

а) инфляция суръати (T_j) - кўриб чиқилаётган даврда (n) ўртача нарх даражасининг ўсишини тавсифлайди ва ўнли каср билан ифодаланади;

б) инфляция индекси (I_j) - кўриб чиқилаётган даврда (n), $1Q_j$ кўринишида аниқланади.

1. Инфляцияни ҳисобга олган ҳолда пул маблағлари қийматининг ўсишини тўғрилаш (корректировка қилиш) қуйидаги формула бўйича амалга оширилади:

$$S_p = S / I_j$$

Ушбу формула бўйича амалга оширилган ҳисоб-китоблар пул маблағларининг ўсиш жараёнида унинг инфляцион таркибий қисми ҳисобга олинмаган ҳолда пул маблағларининг келажакдаги реал қийматини аниқлашга имкон беради.

Агарда бу жараёнда реал фоиз ставкаси ва кутилаётган инфляция суръатини ажратиш кўрсатиш мумкин бўлса, унда пул маблағларининг реал қийматини қуйидаги формулага асосан аниқлаш мумкин бўлади:

$$S_p = P \times ((1/i)/(1/T_j))^n.$$

Мисол. Қуйидаги шартларга кўра инвестиция қилинаётган пул маблағларининг келажакдаги реал қийматини аниқлаш лозим бўлсин: инвестиция ҳажми - 200 млн. сўм; инвестициялаш муддати - 2 йил; инфляцияни ҳисобга олган ҳолда фоиз ставкаси – йилига 30%; кутилаётган инфляция суръати йилига 20%. Ушбу кўрсаткичларни формулага қўйиб, қуйидагига эга бўламиз:

$$S_p = 200 \times ((1/0.30)/(1/0.20))^2 / 234,7 \text{ млн.сум.}$$

2. Инфляцияни ҳисобга олган ҳолда реал фоиз ставкасини нормалаштириш, пул маблағларини ўстириш ёки дисконтлаш учун фойдаланилади ва қуйидагича аниқланади:

$$J_p = J - T_j$$

бу ерда

J_p - реал фоиз ставкаси;

J – пул бозорида вужудга келган инфляцияни ҳисобга олган ҳолда номинал фоиз ставкаси.

Пул маблағларини реал фоиз ставкаси бўйича ўстириш жараёнида пул маблағларининг келажакдаги реал қийматини аниқлашда уч хил вазиятга дуч келиш мумкин:

а) $J = T_j$. Бу вазиятда пул маблағларининг реал қийматининг ўсиши юз бермайди, чунки уларнинг ўсиши инфляция билан бир хил бўлади;

б) $J > T_j$. Бу вазиятда пул маблағларининг реал қиймати инфляцияга қарамай, ўсиб боради;

в) $J < T_j$. Бу вазиятда пул маблағларининг реал қиймати пасайиб боради, яъни инвестициялаш жараёни зарар келтиради.

3. Инфляцияни ҳисобга олувчи инвестиция даромади даражасини шакллантириш «инфляция мукофоти» (inflation Premium) ҳажмини аниқлашни назарда тутаяди. Бу мукофот ҳажми инфляция натижасида инвесторнинг реал даромад суммасини йўқотишининг ўрнини босишга қаратилган бўлиб, қуйидаги формулага асосан ҳисобланади:

$$M_i = D_p \times T_i$$

бу ерда

M_i – инфляция мукофоти миқдори;

D_p – инвестициялар бўйича реал ўртача бозор даромади даражаси.

Мос равишда инвестиция бўйича умумий даромад миқдори (D_n) куйидагига тенг бўлади:

$$D_n = D_p / M_i,$$

Шуни қайд этиш керакки, инфляция суръатларини башорат қилиш жуда қийин ва кўп меҳнат талаб қилувчи жараёнدير. Бундан ташқари, инфляция суръатлари айрим пайтларда башорат қилиш қийин бўлган субъектив омиллар таъсирига учрайди. Шу сабабли инвестициялаш амалиётида инфляция омилини ҳисобга олишнинг янада соддароқ усулидан фойдаланиш мумкин.

Шу мақсадда инвестиция маблағлари қиймати ёки уларни қайтариш қиймати миллий валютадан эркин конвертацияланувчи валюталардан бирига қайта ҳисобланади.

Бунда усул мамлакат ичида ҳисоб-китоблардан инфляция омилини умуман чиқариб ташлашга имкон беради.

Хулоса ва таклифлар

Бизнес-режа – корхонанинг муҳим ҳужжати бўлиб, уни тайёрлаш кўп вақт ва ходимларнинг иштирокини талаб қилади. Шу сабабли бизнес-режани ишлаб чиқиш жараёни корхона раҳбарияти томонидан маълум маънода бошқарилишни талаб қилади.

Бизнес-режани ишлаб чиқаришга раҳбарлик қилиш мос равишда жавобгарлик ва масъулиятни ҳам англатади. Бажарилган ҳисоб-китоблар, кўрсаткичлар ва бизнес-режа таркибининг ишончлилиги учун асосан корхона раҳбари жавобгар ҳисобланади.

Бизнес-режани тайёрлашни самарали бошқаришдан уни тайёрлаш учун энг кам вақт сарфланиши далолат беради. Энг оптимал вариант – режадаги янги йил бошига бизнес-режанинг тайёр бўлишидир.

Бизнес-режанинг ҳар бир бўлими ўз мазмунига, кўрсаткичлар тизими ва уларни ҳисоб-китоб қилиш усулларига эга бўлади. Бироқ, бу бизнес-режанинг яхлит ва тўлиқлигига путур етказмайди. Барча бўлимлар ўзаро боғлиқ бўлиши ҳамда корхонанинг потенциал ишлаб чиқариш имкониятларини амалга оширишга хизмат қилиши лозим. Бизнес-режанинг бўлимларини мазкур қўлланманинг мос келувчи бобларида алоҳида кўриб чиқамиз. Бозор муносабатлари шароитларида бизнес-режа қонун мақомига эга бўлмаслиги ҳамда бозордаги вазиятга боғлиқ бўлган ҳолда турли ўзгаришларга учраши, истеъмолчиларнинг ҳали қондирилмаган эҳтиёжларига мослаштирилиши лозим. Бироқ бундай тарзда қайта кўриб чиқиш ҳар бир ҳолатда жиддий равишда етарлича асослаб берилиши зарур.

Бизнес-режанинг ресурслар билан таъминланганлиги ушбу ҳужжатнинг муҳим бир талаби ва шу билан бир пайтда унинг ҳаётийлигини акс эттирувчи кўрсаткич ҳамдир. Бу ерда режадаги давр учун маҳсулот ишлаб чиқаришда қачон, қанча ва қандай ресурслар талаб қилиниши ва уларни қоплаш манбаларини аниқлаш каби масалалар ҳал этилиши лозим.

Инвестициялар самарадорлигини баҳолаш инвестиция қарорлари қабул

қилиш жараёнидаги масъулият энг юқори бўлган босқичдир.

Инвестициялар самарадорлигини баҳолаш қанчалик объектив ва ҳар томонлама ўтказилганлигига киритилган капитални қайтариш ва ЎИМнинг ривожланиш суръатлари боғлиқ бўлади. Бунга эса баҳолашнинг замонавий усулларида фойдаланиш ҳисобига эришилади.

Инвестиция амалиётида инфляция омили билан мунтазам ҳисоблашишга тўғри келади. Унинг вақт ўтиши билан пул маблағлари қийматини пасайтириб бориши, инфляциянинг (ўртача нархлар индексининг) ўсиши мос равишда пулнинг харид қилиш қобилиятини пасайтиришга олиб келиши билан боғлиқ.

Инфляцияни ҳисобга олган ҳолда инвестиция жараёнларида пул оқимларини тўғрилаш билан боғлиқ ҳисоб-китобларда иккита асосий тушунча – пул маблағларининг номинал ва реал (ҳақиқий) қийматидан фойдаланиш қабул қилинган.

Бизнесда сезиларли мувафакиятларга эришган корхоналарни бошқаришнинг хорижий амалиёти менежментнинг кўп ҳолларда қўлланиладиган методлари орасида бизнес-режалаштиришдан фойдаланилади. Ушбу корхоналарнинг раҳбарлари бизнес-режалаштиришга асосий методологик ёндашувларнинг ўзлаштирган ва улардаги мантиқий тизимни кундалик бошқарув фаолиятида самарали амалга оширадилар. Бизнес-режалаштириш ёрдамида улар ривожлантиришнинг асосий устивор йўналишларини ажратиб олишни, ресурсларни назорат қилиш ва самарали бошқаришни, бизнесдаги эҳтимол бўлган ўзгаришларни олдиндан кўра билишни, молиялаштириш масалаларини ҳал этишни ўрганганлар. Хорижий фирмалар фаолиятини тадқиқ этиш кўрсатиб турибдики, кўпчилик компанияларнинг банкрот бўлишининг асосий сабаби бизнес-режалаштиришдаги ҳисоб-китобларга эътибор қаратмаслиги ёки бизнес-режанинг йўқлиги ҳисобланади.

ФОЙДАЛАНИЛГАН МАНБАЛАР РЎЙХАТИ

1. Ҳуқуқий ва меъёрий ҳужжатлар

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. – Т.: Ўзбекистон, 2001, – 38 б.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 320-сонли “Сув хўжалигини бошқаришни ташкил этишни такомиллаштириш тўғрисида”ги қарори. –Тошкент, Халқ сўзи, 2003 йил 22 июль.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ерларнинг мелиоратив ҳолатини яхшилаш тизимини тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-3932 сонли Фармони. 2007 йил 29 октябрь.

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузуридаги суғориладиган ерларнинг мелиоратив ҳолатини яхшилаш жамғармаси фаолиятини ташкил этиш тўғрисида”ги ПҚ-718 сонли қарори. 2007 йил 31 ноябрь.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари ва маърузалари

5. Каримов И.А. «Юксак билимли ва интеллектуал ривожланган авлодни тарбиялаш – мамлакатни барқарор тараққий эттириш ва модернизация қилишнинг энг муҳим шарти» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқ // Халқ сўзи, 2012 йил 18 февраль.

3. Китоб ва туркум нашрлари

Бир томлик китоблар, монографиялар дарсликлар, мақолалар
тўпламлари:

6. Махмудов Э.Х. Корхона иқтисодиёти: Ўқув.қўлл. – Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004. - 208 б.

7. Махмудов Э.Х., Исоқов М.Ю., Нажимадинов Р.Д. Бизнес - режалаштириш. Маърузалар матни. - Т.: ТДИУ, 2005.

8. «Ўз Ишингизни яратинг ёки тадбиркор нималарни билиши лозим» - Тошкент шаҳри, ЮНИДО, «Бизнес маслаҳат маркази» лойиҳаси, 2003.

9. Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Бизнес планирование. Учебное пособие. – Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004. - 160 с.

4. Диссертация ва диссертация автореферати

10. С.С.Исмаилова. Ўзбекистон агросаноат мажмуасида лизинг фаолиятини ривожлантиришнинг иқтисодий асослари: иқт. фан. ном. дис. – Тошкент: ТИМИ, 2008. – 141 б.

11. Ҳасанов Б.У. Ўзбекистон сув хўжалиги тизимини такомиллаштиришнинг ташкилий-иқтисодий механизми.// Автореферат: и.ф.н.- Т.: ЎзБИИТИ, 2005, 30 б.

5. Журналлардаги мақолаларга ҳаволалар

12. Дусмуратов Ф.Д. Сув хўжалигини иқтисодий ривожлантиришнинг илмий, назарий-методологик муаммолари ва уларни ҳал этиш йўллари/ТИМИда ўтказилган илмий-амалий конференция мақолалар тўплами. ТОШКЕНТ –2015.

13. Дусмуратов Ф.Д. Сув хўжалиги тизимида ислохотларнинг узвийлиги, унинг босқичлари ва ривожланиш йўналишлари/ЎзҚХИИТИда ўтказилган илмий-амалий конференция мақолалар тўплами ТОШКЕНТ – 2014. 115-117 б.

14. Ковалева Т.О. Рынок лизинговых услуг // Научно-практический журнал «Лизинг». –М., № 11, 2008 г. стр 4-6 стр.

6. Симпозиум ва конференция ишларига ҳаволалар

15. Мустафаев З.Б. Обзор лизингового сектора Республики Узбекистан: проблемы и перспективы развития. // V Ташкентский Международный Инвестиционно-Финансовый Форум: 5 апреля 2012 г. www.ula.uz.

7. Интернет саҳифаларига ҳаволалар

16. Ўзбекистон Республикаси Қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги расмий сайти: <http://www.agro.uz>.

17. Халқаро сув ресурсларини бошқариш институти маълумотлари (www.iwmi.org/centralasia).

18. <http://agrointernet.org>