

Т У Р К У М

ИҚТИСОДИЙ ИСЛОХОТ ВА
МОЛИЯ-КРЕДИТ ТИЗИМИ

Ё. Абдуллаев, Ф. Каримов

**КИЧИК БИЗНЕС
ВА
ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ**



55
А-15

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ
ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ХАЛҚ ТАЪЛИМИ ВАЗИРЛИГИ

Ё. Абдуллаев
Ф. Каримов

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ

100

САВОЛ
ВА
ЖАВОБ

(1-қисм)

Тошкент — "Меҳнат" — 2000

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ХАЛҚ ТАЪЛИМИ
ВАЗИРЛИГИНИНГ РЕСПУБЛИКА ТАЪЛИМ
МАРКАЗИ ВА ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ
НАШР ЭТИШГА ТАВСИЯ ЭТГАН

Тақризчилар: Э. МАХМУДОВ — иқтисод фанлари номзоди, профессор,
А. ОРТИҚОВ — иқтисод фанлари номзоди, профессор.
Мухаррирлар: И. УСМОНОВ, М. МИРКОМИЛОВ

А $\frac{0605010204 - 48}{М 359 (04) - 2000}$ 40 - 2000

ISBN 5-8244-1367-3

© «МЕХНАТ» нашриёти, 2000 й.

SSIF LIBRARY

КИРИШ

Бозор иқтисодиёти бизнес ва тадбиркорликка асосланган иқтисодиётдир. Сўнги йилларда мамлакатимизда тадбиркорликка кенг йўл берилиши туфайли мулкчиликнинг турли шаклига асосланган фирмалар, корхоналар сони ортиб бормоқда. Йирик хорижий инвесторлар билан тенг шерикчилик асосида иш бошлаган кўшма корхоналар сони кўпайиб бораётир.

Бугунги кунда республикамызда 180 мингдан ортик корхона мустақил равишда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланаёпти. Жисмоний шахс сифатида, яъни юридик шахс мақомини олмай туриб, якка тартибда фаолият кўрсатаётган корхоналарнинг сони 300 мингдан ошди. Деҳқон, оилавий хўжаликлар 3 миллиондан кўпроқ, бундан ташқари, 24 мингта фермер хўжаликлари фаолият кўрсатмоқда. Хунармандчилик, касаначилик фаолияти билан шуғулланаётган тадбиркорларнинг сони эса юз минглаб ҳисобланади¹.

Ҳа, бугун бизнес уммонида осойишта сузаётган, сувнинг муздайлигидан чўчиб, орқага қайтиб кетаётган, ёинки энди қирғоққа етиб келган ишбилармонларимиз ҳам таллайгина. Бироқ таассуфлар бўлсинки, баъзан эшакни қандай эшишни билмай тубсиз сув қаърига фарқ бўлаётган, ҳайбатли тўлқинлар исканжасига тушиб қолаётган, баъзан эса билиб-билмасдан қаллоблар чангалига илинаётган тадбиркорлар ҳам учраб турибди.

Баъзи «фирмач»ларимиз йирикроқ иш бошлаш учун кредит зарурлигини, қарз олишнинг ўзи бўлмаётганлигини рўқач қилишса, бошқа бири ишлаб чиқарилган маҳсулот-

¹ Қаранг: «Халқ сўзи» газетаси, 1999 йил 22 май.

дан фойда эмас, зарар кўраётганлигидан, яна бири эса бошқа фирмага катта миқдорда маблағ ўтказса-да, на маҳсулот, на пулдан дарак борлиги, ўртада эса ойлаб иш тўхтаб қолаётганлигидан нолишади.

Муаммоларни келтириб чиқараётган сабабларни излайдиган бўлсак, улар унчалик хавфли эмас. Баъзи ҳолларда оддий ички бозор эҳтиёжи, талаб ва таклиф билан ҳисоблашмаслик, қолаверса, бозор инфратузилмасини яхши ўрганмаслик ҳам ишимизнинг юришиб кетмаслигига олиб келаяпти. Фирмаларимиз раҳбарларида маркетинг ва менежмент асосларининг етишмаслиги аён бўлиб қолмоқда. На пул, на маҳсулотдан дарак йўқлиги, шерикларни яхши ўрганмаслик, уларнинг молиявий аҳволига қизиқмаслик натижасида хайрли ишлар ижобий бўлмаётир.

Хуллас, бир сўз билан айтганда, бугунги кундаги тадбиркорларимизга бизнеснинг асосий тамойиллари, умумий қоидалари, сир-синоатлари бўйича билимларнинг етишмаётганлиги сезилиб қолаяпти.

Мазкур қўлланманинг асосий вазифаси тадбиркорлик нималардан ташкил топганини ёритиш, унинг турли шакллари ва усулларини батафсил кўриб чиқишдан иборат. Қўлланмада ҳар кун ва ҳар дақиқа учун аниқ кўрсатма йўқ, албатта. Бироқ унда муҳим жиҳатлар, яъни:

- тадбиркорлик санъати ва маданияти;
- тадбиркорликнинг ҳуқуқий асослари;
- ютуққа эришишнинг сир-синоатлари;
- бизнесмен бўлиш йўллари;
- тадбиркорнинг иши ривожланишига сабаб бўлувчи йўналишлар ва ҳоказолар батафсил ёритилган.

Мазкур қўлланма дарслик сифатида тайёрланаётган рисоламизнинг биринчи қисмидир. Ун беш бобдан иборат дарсликнинг иккинчи қисми ҳам шу тариха чоп этилади.

Ўқув қўлланмани мутолаа этган китобхонлар, хусусан тадбиркорлар, шунингдек, ўқув юртлари талабалари бизнес ва ишбилармонлик тўғрисидаги билимларини бир қадар оширсалар, муаллифларнинг муроди ҳосил бўларди. Шу боис ўқув қўлланманинг мазмун-мундарижаси бўйича билдирилган ҳолисона истақ, таклиф, фикр ва мулоҳаза, маслаҳатларни бажонидил қабул қиламиз.

І Б О Б

ТАДБИРКОРЛИК ВА БИЗНЕСНИНГ МОХИЯТИ

1.1. Тадбиркорлик ва бизнес тўғрисида умумий тушунчалар

1	Тадабиркор ва тадабиркорлик деганда нимани тушунасиэ?	8
2	Бизнес ва бизнесмен деганда нимани тушунасиэ?	10
3	Тадабиркорлик ва бизнес тушунчалари ўртасида фарқ борми?	11
4	Бизнеснинг мақсади нимадан иборат?	13
5	Бизнес қилишнинг гайри қонуний усуллари ҳам мавжудми?	14
6	Тадабиркорнинг илк қадами нимадан бошланади?	15

7

Тадбиркорликнинг қандай турларини биласиз?

17

1.2. Тадбиркорлик ва бизнес тарихи ҳақида

8

«Тадбиркор» тушунчаси қачондан бошлаб қандай маънода қўлланила бошланган?

18

9

Қачондан бошлаб тадбиркор инноватор сифатида тушунила бошланди?

19

10

Тадбиркорликнинг ривожланиш тарихида учинчи ва тўртинчи «мавжлар» нима билан характерланади?

20

11

Ўзбекистондаги тадбиркорлик тарихи тўғрисида нималар дея оласиз?

21

1.3. Тадбиркорликнинг асосий тамойиллари ва қондалари

12

Тадбиркорлик қандай тамойилларга асосланади?

25

13

Бизнес, яъни пул топиш ва уни асрашда қандай қондаларга риоя қилиш керак?

27

14

Нима учун тадбиркор пулини ўзи билган нарсага сарфлаши керак?

28

15

Нима учун таъсирларга берилмаслик керак?

29

16	Нима учун режалар ҳисобига эмас, балки мулк ҳисобига пул тошган маъқул ҳисобланади?	31
17	Нима учун сотиш мумкин бўлган нарсагагина пул сарфлаш керак?	32
18	Ўз фойдангизни олинг. Бу қонданинг замирида нима ётади?	33
19	Нима учун тadbиркор ўз банкирининг сўзларини тинглаши зарур?	35
20	Нима учун нархлар арзонлигида сотиб олиш, қимматлигида эса сотиш керак?	36
21	Tadbиркор пулининг ҳар доим айланиб туришини таъминлашга зарурият борми?	38
22	Нима учун қанча пул қўйиш мумкин бўлса, шунча қарз олиш керак?	39
23	Манмаълик учун эмас, ишингизни ривожлантириш учун қарз олишнинг моҳияти нимада?	40
24	Нима учун ҳеч қачон қарз бермаслик керак?	42
25	12-қонда. Унинг моҳияти нимада?	43

1

Тадбиркор ва тадбиркорлик деганда нимани тушунасиз?

Ўзбек тилининг изоҳли луғатида бу тушунчалар қуйидагича талқин этилган:

Тадбиркор — бу тадбир билан, пухта ўйлаб иш қиладиган киши. Тадбир деганда бирор ишни, мақсадни амалга ошириш, рўёбга чиқариш воситаси тушунилади.

Тадбиркорлик — бу пухта ўйлаб тузилган, ишлаб чиқилган амалий чоралар асосида иш тутмоқ демакдир¹.

Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги Қонунида бу тушунчаларга қуйидагича таърифлар берилган:

Тадбиркор — юридик шахс ташкил этган ҳолда ва ташкил этмасдан доимий асосда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахс. Якка тартибдаги тадбиркор — юридик шахсни ташкил этмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахс.

Тадбиркорлик (тадбиркорлик фаолияти) — қонун ҳужжатларига мувофиқ даромад (фойда) олишга қаратилган, юридик ва жисмоний шахслар томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш (ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш) йўли билан таваккал қилиб ва ўз мулккий жавобгарлиги остида амалга ошириладиган ташаббускор фаолият².

¹ Қаранг: Ўзбек тилининг изоҳли луғати. М., «Рус тили», 1981, 106-бет.

² «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. «Халқ сўзи» газетаси, 1999 йил 22 январ.

Тадбиркор — бу бозор иқтисодиётида ҳўжалик юри-тишнинг асосий субъекти ҳисобланади. Тадбиркор якка шахс сифатида ҳам, ишлаб чиқариш омиллари бирлашти-рувчи кишилар гуруҳи сифатида ҳам намоён бўлиши мумкинки, бу кишилар ўзлари ихтиёрида бўлган ишлаб чи-қариш воситаларини иш кучи билан, бу иш кучини сотиб олиш ва ҳўжалик фаолиятида ундан фойдаланиш ёрдами-да бирлаштирадilar.

Тадбиркор — бу дадил, муҳим ва мураккаб мақсад-ларни рўёбга чиқаришга жазм этиб, янги ғояларни амалга ошириш билан боғлиқ бутун масъулиятни ўз зиммасига олиб таваккал иш юритувчи шахсдир. У тер тўки ишлаб ҳам ўзи фойда олади, ҳам А.Смитнинг «кўринмас кўллари» қоидасига биноан жамият фаровонлигига ҳисса кўшади.

Тадбиркорларнинг бир неча гуруҳлари борлиги хусу-сида кўп гапирилади. Улар:

- чайқов бозорида ҳаракат қилувчи тадбиркорлар;
- ўз иши ва ўз фирмаси бор ҳақиқий тадбиркорлар;
- ўз тижорат ишларини давлат муассасида ишлаб ту-риб олиб борувчи тадбиркорлар;
- брокерлар, банк хизматчилари, кўшма корхона хо-димлари ва ўз йўлини танлаётган ёшлар.

Улар орасида ўз иши ва ўз фирмаси бор бўлган ҳақи-қий тадбиркорлар алоҳида ажралиб туради. Бундай тадбир-корда ўз мулкига ҳақиқий эгалик ҳисси юқори бўлиб, у бун-дай туйғунинг қадрига етади, уни кўз қорачиғидай асрайди, ривожлантиради. Ўз маҳсулотини бозор талабларига тўла жавоб берадиган даражада сифатли қилиб чиқаради.

Тадбиркорлик — бу мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулкий жавоб-гарлиги асосида амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишидир¹.

Тадбиркорлик, умуман, пул топиш эмас, балки яра-тувчилик фаолияти орқали даромад олишни билдиради.

¹ Қаранг: Ўзбек тилининг изоҳли луғати. М., «Рус тили», 1981, 111-бет.

Ёлланиб ишлаш, ерни ижарага бериб рента олиш, пулни банкка қўйиб фоиз олиш орқали ҳам пул топса бўлади. Аммо улар тадбиркорликка кирмайди.

2

Бизнес ва бизнесмен деганда нимани тушунаси?

Ўзбек тилининг изоҳли луғатида берилган таърифга кўра, **бизнес** — бу шахсий бойлик, фойда орттиришга қаратилган иш. **Бизнесмен** эса, бизнес билан шуғулланувчи шахс¹. Умуман, бизнес сўзи инглизча «business» — иш, маънода маъносини билдиради.

Бизнес — бу пулдан пул келтириб чиқаришдир. Пул топар кишини бизнесмен дейдилар. Бизнес ишини тўғри юрита билиш ўта муҳим. Шу нуқтаи назардан бизнес — бу ўлик, яъни ҳаракатсиз қолган пулни тўғлаш эмас, балки, пулни ишлата билиш. Фақат ҳаракатдаги, даромад келтирувчи пулгина тирик пул бўлиши мумкин.

Тадқиқотлар шуни кўрсатмоқдаки, ҳар 100 бизнесмендан фақат 4 нафаригина бой ва пулни ўз қўлида сақлаб қола олган шахслардир. Кўпчилик пул топади ва йўқотади. Ҳар 100 бизнесмендан 20 нафари 35 ёшда бадавлат бўлишга эришади, бироқ кейинчалик улардан 16 нафари қандайдир йўллар билан мол-мулкни қўлдан чиқариб юборади.

Ўртача бизнесмен 50 ёшга қадар пул топади, ундан кейин эса топган бойлигини йўқотади. Нима учун шундай? Бу унинг БИЗНЕС, яъни пул топиш санъатини ўрганиб, уни сақлашни ўрганмаганидан эмасмикин?

Бизнеснинг моҳияти айирбошлашдадир. Пулни товарга, товарни пулга ва яна пулни — товарга! Унинг шакли жуда ҳам оддий:

П—Т—П'

¹ Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Қонун ва Фармонлари. Т., «Ўзбекистон», 1992, 137-бет.

Бу ерда П' нинг миқдори Пнинг миқдоридан кўпдир, яъни фойдаси билан қайтган пулдир. Фойда келтирмаса, демакки бизнес эмас. Шу сабабли бизнесмен ҳар доим ўз маблағининг айланиб туришини таъминлаши лозим. Ҳар бир тийин — бу кичик бир ишчидир. Шундай қилиш керакки, у ухлмасин, ҳар доим ишласин ва ишлатилсин, орқасидан янги-янги «тийинча»ларни эргаштириб келсин.

Шундай қилиб,

Бизнес — бу рухсат этилган, жамият аъзоларига наф келтирувчи фаолият билан шуғулланиб, пул, даромад топишни билдиради.

3

Тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари ўртасида фарқ борми?

Тадбиркорликни кўпинча бизнес тушунчаси билан боғлашади. Ваҳоланки, уларнинг мазмуни бир-бирига яқин бўлса-да, бироқ айнан бир хил эмас. Бизнеснинг синонимлари:

- тижорат;
- савдо;
- тармок;
- фирма;
- фаоллик;
- корчалон, яъни ўзини ҳаммадан билимдон деб ҳисобловчи, билармон, маҳмадона, ишбилармон, эпчил.

Тадбиркорлик фаолияти эса — бу, энг аввало, қўлидаги озми-кўпми бойлигидан бизнес билан шуғулланиш учун фойдаланадиган фаол ва ташаббускор кишининг интеллектуал фаолияти. Айни у — «динамизм», «дадиллик», «ташаббус» каби тушунчалар билан қўшилиб кетувчи ишбилармонлик каби самарали ғояларни рўёбга чиқаради. Тадбиркорликнинг синонимлари:

- машаққатли меҳнат;
- уddaбуронлик;
- моҳирлик;

ТАДБИРКОРЛИК ВА БИЗНЕСНИНГ МОҲИАТИ

- билимдонлик;
- ташаббускорлик.

Умуман, тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари ўртасидаги фарқларни қуйидаги жадвал орқали кўрсатиш мумкин (1-жадвал):

1-жадвал

Тадбиркорликнинг бизнесдан фарқи

Тадбиркорлик	Бизнес
1) ташаббускорлик, уддабуронлик, эпчиллик, ижодий фаолиятда изланувчанлик	1) фаолиятни тиклашга, эришган ютуқни мустақамлашга интилиш
2) ўз ғоясига эга киши	2) фойда келтирувчи фаолиятга эга киши
3) бошланғич капиталга эга бўлмаслиги ҳам мумкин	3) капиталга эга киши
4) таваккалга мойил, ижодкор, иқтидорли киши	4) барқарорликка интилувчи, фикрлаш ва хатти-ҳаракатида консерватор, менежер маҳорати бор киши
5) тадбиркорлик фойдасини олиш	5) капитал даромадини олиш
6) ҳаётда камдан-кам учрайди	6) ҳаётда тез-тез учрайди

Генри Форд қуйидаги фикрни такрорлашни маъқул кўради: «Ҳақиқий тадбиркор — бу ўзининг мустақил ғоясига эга бўлган кишидир». Олимларнинг таъкидлашича, дунёдаги тадбиркорларнинг тахминан 15-20 фоизигина тадбиркорлик тафаккурига ва ҳаракатига эга. Америкаликлар эса тадбиркорларни миллатнинг «олтин фонди» деб ҳисоблашади. Ва, шу боис, улар мамлакат аҳолисида тадбиркорлик руҳининг сўнмаслиги учун ҳамма нарсани қилишади.

Гарчи, тадбиркорлик ва бизнес тушунчалари ўртасида назарий жиҳатдан фарқ бўлса-да, бироқ кундалик ҳаётда бизнес билан шуғулланувчи барча кишиларни тадбиркор (ишбилармон)лар деб аташ қабул қилинган.

Шу нуқтаи назардан:

Тадбиркорлик бизнеснинг энг асосий унсуридир. Тадбиркорлик бизнеси — бу маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизматлар кўрсатиш орқали даромад топишни кўзловчи фаолиятдир.

4

Бизнеснинг мақсади нимадан иборат?

Бизнеснинг мақсади, одатда, фойдани барқарор ҳолга келтириш ва уни муттасил ошириб боришдир. Тадбиркорнинг ҳамма ўй-фикрлари, ҳаракатлари ва сарф-харажатлари айнан фойда олишга қаратилган бўлади. Бу фойда бизнеснинг кейинги ривожланишини ва социал эҳтиёжларни қондиришга қаратилгандир (1-чизма).



1-чизма. Бизнес мақсади.

Зарар кўришга, йўқотиш ва умуман, иқтисодий инкирозга қаратилган бизнес бўлмайди. Аммо бошқа ҳар қандай ишда бўлганидек, бизнесда ҳам муваффақият ўз-ўзидан келмайди. Унинг заминиди ҳаммиша машаққатли меҳнат, удабуронлик, моҳирлик, билимдонлик ва ташаббус ётади. Шу билан бирга бу фазилатлару хислатларни тўхтовсиз камол топтириб бориш керак бўлади.

Мақсад нуқтаи назаридан бизнесга иборали қилиб қуйидагича таъриф бериш мумкин. Бизнес, маълум маънода, иссиққина жой учун курашдир. Ишингиз қанчалик катта бўлса, шунчалик кўп курашишга ва шунчалик кўп товон тўлашга тўғри келади. Ва агар, тадбиркор бир бор тушкунликка тушса, у бундан кейин ўзини тиклай олмайди.

Бизнеснинг мақсадлари, вазифалари ва пировард натижалари нечоғлик аниқ белгилаб олинган бўлса, унинг хатари ҳам шунга яраша кам бўлади.

Шундай қилиб:

Бизнес билан шуғулланишдан асосий мақсад фойда олишдир. Шу мақсадга эришиш учун тадбиркор ўз фаолиятини бозор талабларига мослаштириб режага солади, харидорлар учун зарур ва керакли бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга, хизматлар кўрсатишга, харид қилишга, сотишга, рақобатлашувда фаол қатнашишга ҳаракат қилади.

5

Бизнес қилишнинг ғайри қонуний усуллари ҳам мавжудми?

Бизнес кенг маънодаги қонуний йўл билан даромад топишга қаратилган фаолиятдир. Маърифатли бозор муносабатлари пул топишнинг ғайри қонуний усулларини тан олмайди. Шу боисдан:

- қаллоблик, яъни ўз манфаатини кўзлаб, бошқаларни алдаш мақсадида турли найранглар ишлатиш;
- товламачилик, яъни кишиларни лақиллатиб кун кўриш;
- порахўрлик;
- ўғрилик;
- фохишалик;
- тиламчилик;
- босқинчилик;
- наркотик моддалар билан шуғулланиб, пул топиш қабиларни ҳақиқий бизнес, деб аташ мумкин эмас.

Ман этилган йўллар билан даромад топишни бизнес муносабати тан олмайди. Аллоҳ таоло Қуръони Каримда: «Ҳалол ва покиза нафақа энглар ва солиҳ ишлар бажаринглар», деб буюрган¹. Ҳадис шарифлардан бирида пайғамбаримиз: «Ҳалол нафақа билан таъминлаш ҳар бир мусулмон учун фарздир»², деганлар.

¹ Собир Сайхон. Тижорат ва лукма ҳалол ош.Т., «Нур», 1992, 6-бет.

² Уша ерда, 6-бет.

Ислом таълимотига кўра, меҳнатсиз қўлга киритилган лукма харомдир. Тадбиркорлар ҳам ўз ризку насибасини ҳалол меҳнат билан топишлари шарт, ҳалоллик — имижга, обрў-нуфузга эга бўлишни кафолатлайди.

Ҳозирги замон тадбиркори — бу юқорида қайд қилинган бизнес қилишнинг ғайри қонуний усулларини рад қилувчи, энг аввало, бозорни талабгир товарга тўлдира оладиган товар ишлаб чиқарувчидир. У янгиликни жорий эта оладиган, ишлаб чиқариш омилларидан оқилона фойдаланиб, иқтисодий ўсишни таъминлайдиган, ўзи ва жамиятининг бойлигини оширадиган, кишилар фаровонлигига ҳисса қўша оладиган бўлиши зарур.

6

Тадбиркорнинг илк қадами нимадан бошланади?

Ҳар қандай тадбиркор бирор ишни бошлашдан олдин, энг аввало, у икки муҳим омилни, яъни:

- мазкур вақтдаги шарт-шароитни;
- ўзининг тутган ўрни ва имкониятини аниқлаб олиши зарур.

Биринчи омил бўйича тадбиркор ўзининг иш фаолиятини фирма (корхона)нинг ташқи муҳитга нисбатан қуввати ва камчилиги, шунингдек, ташқи муҳитдан келиб чиқадиган имкониятлар ва таҳлилларни инобатга олиб белгилаши лозим.

Бошқача қилиб айтганда, бирорта жиддий иш бошлашдан олдин тадбиркор:

- қайси ишлаб чиқариш соҳасида иш юритиш;
- қанча пул сарфлаш;
- ҳозирги шароитда қандай соҳалар бошқалардан маълум устунликка эгаллиги;
- талаб ва унинг қандай қондирилишини;
- ўзининг имкониятларини эринмай ўрганиб чиқмоғи лозим.

Бундай таҳлил фирма фаолиятининг ҳолати ва бизнес ривожланишининг йўналишларини, келажакдаги истиқболини баҳолашга имкон беради.

Ишни бошлашнинг иккинчи омили — бу тадбиркорнинг салоҳияти ва унинг қайси бир турдаги фаолиятни тўғри танлаб олиш масаласидир. АҚШда фаолият йўналишини танлашдаги хато кишига моддий жиҳатдан ҳам, маънавий жиҳатдан ҳам биздагига қараганда анча қимматга тушади. Омадсизлик — иши юришган ва юришмай қолганлар ўртасидаги фарқни жуда ошириб юборади.

Шу боис, америкаликларнинг олдин ўзининг касб нуқтаи назаридан кучли ва кучсиз томонларини, қизиқишларини, ақл-идрокини, билимини, жисмоний ёки интеллектуал меҳнатга қобилиятини аниқлаб олиб, пухта тайёрланган ҳолда бирор бир ишга қўл уришининг боисини тушуниш мумкин. Мана, уларнинг ўзига берадиган асосий саволлари:

- Мен нимани маъқул кўраман — буюмлар ва ашёлар билан ишлашними ёки одамлар ва ғоя-фикрлар билан шуғулланишними?
- Ўз меҳнатимнинг моддий натижасини кўришни истайманми?
- Яққа тартибда ишлашни афзал кўраманми ёки жамоа таркибидами?
- Бажарилиши жисмоний куч талаб қиладиган ишни удалай оламанми?
- Бировга раҳбарлик қила оламанми?

Бу саволларга ҳар бир тадбиркор ҳаққоний, тўғри жавоб излаши лозим. Аммо америкаликлар биладики:

АҚШда қўлидан келмайдиган ёки мукамал даражада бажара олмайдиган ишни бўйнига оладиган кишиларни ёқтиришмайди.

Тадбиркорликда дастлабки қадамни тўғри ташлаш ва муваффақиятга эришиш имкониятига эга бўлиш учун фарқат ишлаш керак.

7

Тадбиркорликнинг қандай турларини биласиз?

Тадбиркорлик фаолиятини қуйидаги белгилар бўйича турларга бўлиш мумкин (2-жадвал):

2-жадвал

Тадбиркорлик турлари

Т/р	Тадбиркорликни турларга бўлиш белгиялари	Тадбиркорлар гуруҳлари
1	2	3
1.	Янги товар ёки хизматни лойиҳалашни ташкил этиш бўйича тадбиркорлик	<ul style="list-style-type: none"> • инновация тадбиркорлари, яъни интеллектуал мулк эгалари. Бу тадбиркорлар янги товар ва хизматларни лойиҳалаш, ишлаб чиқариш жараёнларини тақомиллаштириш, уларни ишлаб чиқаришга жорий қилиш юзасидан илмий изланишлар олиб боровчи тадбиркорлар
2.	Фаолият йўналиши бўйича тадбиркорлик	<ul style="list-style-type: none"> • товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар; • товарни сотиш, қайта сотиш ва тижорат ишларини ташкил этиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар
3.	Қандай вазифани бажариш бўйича тадбиркорлик	<ul style="list-style-type: none"> • ишлаб чиқаришни бошқарувчи тадбиркорлар; • молия ва сугурта билан шуғулланувчи тадбиркорлар; • воситачилик билан шуғулланувчи тадбиркорлар; • маслаҳат билан шуғулланувчи тадбиркорлар
4.	Фаолият турларининг сони бўйича тадбиркорлик	<ul style="list-style-type: none"> • битта соҳадаги тадбиркорлар; • кўп соҳадаги тадбиркорлар

1	2	3
5.	Фаолиятнинг мураккаб-лиги бўйича тадбиркорлик	<ul style="list-style-type: none"> • махсус билим талаб қилмайдиган фаолият билан шуғулланувчи тадбиркорлар; • махсус билим талаб қиладиган фаолият билан шуғулланувчи тадбиркорлар; • юқори технология ва нодир билим талаб қиладиган фаолият билан шуғулланувчи тадбиркорлар
6.	Фаолиятнинг тармоқ йўналишлари бўйича тадбиркорлик	<ul style="list-style-type: none"> • саноат; • қишлоқ хўжалиги; • қурилиш; • савдо ва хизмат кўрсатиш; • транспорт ва бошқа секторлардаги тадбиркорлар

Тадбиркорлик турлари, айниқса, ижтимоий-иқтисодий салоҳияти турлича бўлган мамлакатларда анча хилма-хил. Халқаро бизнес билан бир қаторда катта, ўрта ва кичик бизнес тадбиркорликнинг энг кўп русум бўлган турларидир. Булар ташкилий жиҳатдан, одатда, тегишлича катта, ўртача ва кичик корхоналарда ўз ифодасини топади.

8

«Тадбиркор» тушунчаси қачондан бошлаб қандай маънода қўлланила бошланган?

Иқтисодиёт оламига «тадбиркор» тушунчаси XVIII асрда кириб келган ва дастлаб полисемантик (кўп) маънога эга бўлган. А.Смитнинг фикрича, тадбиркор бу қандайдир коммерция (тижорат) гоёсини амалга ошириш ва фойда олиш мақсадида иқтисодий таваккалдир. Унинг ўзи ишлаб чиқаришни режалаштиради, ташкил қилади ва натижаларни тасарруф этади.

Ж.Б.Сейнинг фикрича, тадбиркор бу бирор мақсадни кўзлаб ишлаб чиқариш омилларини уйғунлаштиради-

ган иқтисодий агентдир. Австрия мактабининг (Й.Шумпелтер, Ф.Хайек ва бошқа) қарашларича, тадбиркор бу ўзига хос социал-руҳий тоифадаги хўжалик юригувчидир. Унинг учун турли-туман бозор имкониятларини таҳлил қилиш ва фойдаланиш, янги ғояларни сафарбар қилиш муҳимдир.

Дастлабки босқичларда тадбиркорликнинг энг муҳим аломати бирон бир шахс-тадбиркор фаолиятининг фойдали ёки зарарлигини белгиловчи ноаниқлик омили ҳисобланган. Тадбиркорнинг ижтимоий-иқтисодий вазифаси турли бозорларда талаб билан таклиф ўртасида мувозанат ўрнатишга доир таваккалчилик фаолиятдан иборат, деб тан олинган.

Кейинчалик «сармоя эгаси» ва «тадбиркор» тушунчалари бир-биридан фарқлана бошлайди. Тадбиркор сармоянинг муомалада юришини, кўпайиб боришини таъминлайди ва бу борада у венчур сармоядор, яъни жалб қилинган молиявий маблағларни усталик билан тасарруф этувчи шахс сифатида ишни юритиб юборишга ўз ғоялари, билими ва кўникмаларини татбиқ қилиб, кўп фойда олиш мақсадида ўша маблағларни таваккалли ишларга сарфлайди.

Неоклассик мактаб намояндалари (Р.Кантильондан кейин) ўз асарларида ўзига хос таваккалчилик асосида рақобатлашиб, савдо фаолияти билан шуғулланувчи корхона эгасини тадбиркор деб ҳисоблай бошладилар. Бундай талқинда тадбиркорларнинг даромадига таваккалчилик учун тўлов деб қаралди, бу даромаднинг бўнак (аванс) қўйилган сармоядан келадиган даромад ва иш ҳақидан тафовути ҳам ана шунда деб тушунишади. Олинадиган даромаднинг тарзи хусусий сармоядор ва менежернинг тадбиркорликка доир вазифаларини бир-биридан фарқлаб туради, лекин бу вазифаларни битта жисмоний шахснинг ўзи ҳам бажариши мумкин.

9**Қачондан бошлаб тадбиркор инноватор сифатида тушунила бошланди?**

XX аср ўртасига келиб тадбиркорни инноватор сифатида тушуниш қарор топди. Инновация фаолияти тад-

биркорликнинг асосий ва ажралмас белгиси, деб эътироф этила бошланди. Бу ҳол иқтисодий ривожланган мамлакатларнинг янги ривожланиш даврига боғлиқ эди. Бу давр ишлаб чиқаришни ривожлантиришга илмий-техник тараққиётга қўшган хиссасининг устунлиги (сармоя ва ишчилар сонининг ўсиши билан таққослаганда) ва ахборотнинг роли ошиб борганлиги билан ифодаланади.

XIX асрнинг охири XX асрнинг бошлариданоқ АҚШ sanoатининг ривожланишига Ж.Рокфеллер (нефть), Ж.Морган (пўлат ва банк иши), Энрю Меллон (алюминий), Эндрю Корнеги (пўлат), Генри Форд (автомобил) сингари бир гуруҳ тадбиркор-инноваторлар томонидан асос солинган эди.

Янги Австрия мактабининг (Й.Шумпетер, Ф.Хайек ва бошқалар) фикрича (1883-1950), тадбиркор — бу ўзига хос социал-психологик типдаги хўжалик юритувчи сифатида талқин қилиниб, унинг учун турли-туман бозор имкониятларини излаб топиш ва тадқиқ қилиш, улардан фойдаланиш, **новаторлик** ғояларини амалга ошириш асосий хисобланади.

Дарҳақиқат, тадбиркорлик инновация фаолияти тарзига кирса, яъни техника ва технология янгиликларини жорий этиш билан боғлиқ бўлса, иқтисодий ўсиш тезлашади. Инновация туфайли меҳнат унуми ўсади, янги товарлар пайдо бўлади, бозор янада тўйинади. Аммо инновацион тадбиркорлик учун илмий-техникавий ишланмалар, яъни патент, лицензия, ноу-хау бозори эркин ва байналминал миқёсда амал қилиши шарт, токи инновацион компаниялар бозорда керакли янгиликларни топа олинлар.

10

Тадбиркорликнинг ривожланиши тарихида учинчи ва тўртинчи «мавжлар» нима билан характерланади?

Тадбиркорликнинг ривожланиш тарихининг **«биринчи инқилобий тўнтариши»**да: тадбиркор — бу таваккалга боровчи, **иккинчисида** эса: тадбиркор — бу инноватор деб қаралган бўлса, **«учинчи тўлқинида»** тадбиркорларга:

- изланувчи;

- юзага келган янги имкониятларни реализация қилувчи;
- новаторлик ғояларини ўзлаштира олувчи;
- сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи;
- янги технологияни ихтиро қилувчи;
- янгиликларни амалга оширувчи ва ривожланишнинг келажак омилларини эгаллай олувчи;
- истеъмолчиларга хизмат кўрсатишнинг янги усулларини топувчи;
- инвестиция қилишга янги соҳаларни изловчи субъект сифатида таъриф берилади.

У тадбиркорлик фаолиятини бошлаш ва уни олиб боришга қобилиятли, ташаббускорликни юзага келтирадиган ва ундан фойдаланадиган, таваккалчиликдан қўрқмайдиган, тўсиқ ва қаршилиқларни енга оладиган ва бошқа сифатларда таърифланади. Бир сўз билан айтганда, тадбиркор биринчи навбатда ижодкор, новатор, ташкилотчи сифатида гавдаланади.

«Тўртинчи тўлқин»да тадбиркорнинг бошқарувчилик маҳоратига урғу берилади. У ишлаб чиқариш омиллари ва жараёнини, унинг натижаларини оқилона бошқара оладиган, социал-иқтисодий ўсишни таъминлайдиган, ўзининг ва ўз жамиятининг бойлигини оширадиган, кишиларнинг фаровонлигига ҳисса қўша оладиган раҳбар сифатида гавдаланади.

11**Ўзбекистондаги тадбиркорлик тарихи тўғрисида нималар дея оласиз?**

Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнес тараққиёти бир неча тарихий даврларга бўлинади:

Биринчи давр

Буни мутахассислар «Вужудга келиш даври» деб атайдилар. XIX асрнинг учинчи чорагидан то 1917 йилга қадар иқтисодиётда хусусий бўлимнинг ривожланиш палласидир. Шу вақтда Ўзбекистонда сармоядорлик тизими шаклланиб келаётган эди.

Маълумотларга мурожаат қиладиган бўлсак, Октябр инкилобидан аввал Ўзбекистон ҳудудида 50 минг хунарманд ва косиблар ишлаб турган. Уларда эса қарийб 110 минг киши саноат меҳнати билан банд бўлган. Бундан ташқари, 1915 йили:

- Тошкентда — 111 та;
- Андижонда — 62 та;
- Самарқандда — 52 та;
- Қўқонда — 49 та;
- Наманганда — 44 та;
- Марғилонда — 9 та кичик ва ўртача корхоналар мавжуд эди.

Иккинчи давр

Бу давр «Стагнация», яъни «Ҳаракатсизлик» деб аталади. Бу давр етмиш йиллик вақтни 1918 — 1985 йилларни қамраб олади ва кичик бизнес учун акс емирувчи замон ҳисобланади. Бу вақтда тадбиркорлик маъмурий равишда бостириларди. 1926 йили умумий аҳоли орасида якка деҳқонлар ва бирлашмаган хунармандлар 80,2 фоизни, ишчи ва хизматчилар эса 19,8 фоизни ташкил этган бўлса, унда жамоатлаштириш ва саноатлаштириш тугаши биланоқ манзара кескин ўзгарди. 1939 йил ўтказилган аҳоли рўйхати маълумотларига кўра, жамоа ҳўжалиги деҳқонлари ва бирлашган хунармандларнинг сони 64 фоизга, ишчи ва хизматчиларники эса 32,2 фоизга тенг бўлган ва фақат 2,9 фоизи якка деҳқон ҳамда бирлашмаган хунармандлардан иборат бўлган.

60-йиллар бошида собиқ иттифоқ компартияси дастури қабул қилингандан сўнг, бу жабҳага кескин равишда салбий муносабатда бўлинди. Оқибатда Ўзбекистонда хунарманд ва косиблик ишлаб чиқаришларида банд бўлганлар сони халқ ҳўжалигида ишлайдиганларнинг умумий сонининг 0,1 фоизига ҳам етмасди. Кейинчалик бу гуруҳ ҳисоботда, умуман, қайд қилинмай қўйилди.

70-йилларнинг ўртасига келиб, кичик ва ўртача корхоналар сони 30 фоиздан камроқ ва уларда 3,5 мингдан кам киши ишлаган.

Учинчи давр

Бу давр «**Жонланиш**» даври деб аталиб, амалда социалистик иқтисодни ислоҳ қилишдан бошланиб, то СССРнинг парчаланиб кетишига қадар давом этди (1985-1991). Бу эса, ўз навбатида кичик бизнеснинг ноқонуний негиздан чиқишига туртки берди ва уни ижобий тарзда жадаллаштирди. Натижада, 1991 йил 1 январидан республикамизда 268,5 минг киши (шу жумладан, 61,6 минг нафар икки вазифани бажарувчилар) ишлайдиган 9,7 мингдан ошди амалдаги ширкатлар мавжуд эди.

Тадбиркорликнинг бир шакли сифатида яқка меҳнат фаолияти ҳам ривож топди: бунда 1990 йили 29,4 минг, 1991 йили эса 28,5 минг киши ишларди. Қўшма корхоналар сони ҳам 30 тага етди. 80-йилларнинг охирида ширкат бўлимида жами 1,5 миллион киши, яқка тартибда 1,1 миллион, шу жумладан, шахсий ёрдамчи хўжаликда қарийб 1 миллион киши иш билан банд эдилар.

Тўртинчи давр

Бу давр «**Тикланиш**» деб аталиб, Ўзбекистон ўз мустақиллигига эришган вақтдан бошланади. Қисқа вақт ичида кичик ва ўртача корхоналар ривожланишини бошқарувчи ва рағбатлантирувчи асосий меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар қабул қилинди. Натижада, 1994 йилнинг охиридан нодавлат бўлими мамлакат соф моддий маҳсулотининг 53 фоизини ишлаб чиқарди. Шу ҳисобда:

- ижарачи корхоналар — 2,7 фоизни;
- ҳиссадорлик корхоналари — 5 фоизни;
- ширкат хўжаликлар — 9,7 фоизни;
- жамоа хўжаликлари — 10,5 фоизни;
- яқка хўжаликлар — 21,6 фоизни;
- хусусий хўжаликлар — 0,5 фоизни;
- қўшма корхоналар — 1,1 фоизни яратар эди.

Нодавлат бўлимида ҳаммаси бўлиб, 4,8 миллион киши ишлар эди.

Бугунги кунда Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнес иқтисодиёт тараққиётининг асосий тизимини ташкил этади. Ҳукуматимиз барча даражаларда кичик ва ўрта корхона-

ларнинг унумли ишлаши учун зарур шароитларни яратишга интиломқда.

Масалан, Давлат мулк қўмитаси ҳамда товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси томонидан 1999 йил учун рақобат мухитини шакллантириш бўйича амалий чора-тадбирларнинг ҳар томонлама дастури ишлаб чиқилди. Дастурни амалга ошириш фақат 1999 йилнинг ўзида кичик ва ўрта тадбиркорликнинг 15 минг янги субъектларини очишга, бир катор бозор инфратузилмаси шаҳобчаларини ишга туширишга ва шунинг ҳисобига 98,2 минг кишини иш билан таъминлашга имкон берди.

Агар давлат биринчи босқичларда кичик бизнеснинг пайдо бўлиши учун асос яратишга интиланган бўлса, кейинги босқичларда уларнинг ривожини рағбатлантиришга ҳаракат қилди. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармони, Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 27 майдаги «Кичик ва ўрта тадбиркорликни рағбатлантириш механизминини такомиллаштириш тўғрисида»ги қарорини эслашнинг ўзи кифоя.

Ҳозирги кунда республикада 180 мингдан ортиқ корхона мустақил равишда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиб келмоқда. Жисмоний шахс сифатида фаолият кўрсатаётган корхоналарнинг сони 300 мингдан ошди. Деҳқон, оилавий хўжаликларнинг сони эса 3 миллиондан кўпроқ, шунингдек, 24 мингга фермер хўжаликлари фаолият кўрсатмоқда. Хунармандчилик, касаначилик фаолияти билан шуғулланаётган тадбиркорларнинг сони эса юз минглаб ҳисобланади.

Фақат 1998 йилнинг ўзида 15 мингга кичик ва хусусий корхоналар, деҳқон хўжаликлари барпо этилди. Бу эса ўз навбатида:

- янги иш жойларини ташкил этишга;
- тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсишига;
- ички истеъмол бозорининг таъминланишига;
- аҳоли даромадларининг кўпайишига ёрдам беради.

Кичик ва ўрта бизнеснинг муваффақиятли ишлаши учун бозорнинг ҳудудий инфратузилмаси шаҳобчаси кенгайтирилди. Масалан, 1998 йилдаёқ:

ТАДБИРКОРЛИК ВА БИЗНЕСНИНГ МОҲИЯТИ

- кўчмас мулк сотиш бўйича — 32 та;
- қимматли қоғозларни пуллаш бўйича — 26 та;
- янги улгуржи тузилма бўйича — 151 та янги агентликлар фаолият кўрсатди.

Ички истеъмол учун 1,4 миллиард сўм миқдоридаги захиралар ва маҳсулотларни сотиш бўйича 1400 дан ортиқ ёйма бозор, савдо шахобчалари ишляпти.

Республикамиздаги тадбиркорликни хорижий давлатлар ҳам қўллаб-қувватляпти. Масалан, Оврупо қайта қуриш ва тараққиёт банки 2 йил муддатга 120 миллион долларлик кредит линияси очди. Осиё тараққиёт банки эса 3 йилга 50 миллион доллар маблағ такдим этди ва 1999 йилнинг иккинчи ярмига келибоқ 20,2 миллион долларлик 16 та лойиҳа маблағ билан таъминлаш учун қабул қилинди.

12

Тадбиркорлик қандай тамойилларга асосланади?

Тадбиркор аниқ бир ишлаб чиқариш фаолиятини танлаб олиб, ўз корхонасини юргизиб юборгандан сўнг, унинг асосий вазифаси ишлаб чиқариш жараёнини тадбиркорликнинг қуйидаги асосий тамойилларига таяниб, узлуксиз бошқаришдан иборат бўлади (3-жадвал):

3-жадвал

Тадбиркорлик тамойиллари

Т/р	Тадбиркорлик тамойиллари	Изоҳ
1	2	3
1.	Мулк соҳиби бўлиш	• тадбиркорлар ресурслар ёки маҳсулотларнинг эгаси бўлиши керак. Агар бундай ҳуқуққа эга бўлмаса, у ҳолда уларга мулкдор томонидан бириктириб қўйилган мол-мулкка нисбатан тўла хўжалик юритиш ҳуқуқига эга бўлишлари керак.

ТАДБИРКОРЛИК ВА БИЗНЕСНИНГ МОҲИЯТИ

3-жадвалнинг давоми

1	2	3
2.	Фойда олишга интилиш	<p>• тадбиркорлик билан шуғулланишдан асосий мақсад фойда олишдир. Шу мақсадга эришиш учун тадбиркор ўз қўл остидаги ишлаб чиқариш воситаларидан, ёлланган ишчи кучларидан унумли фойдаланиб, ўз фаолиятини бозор талабларига мослаштириб, зарур маҳсулотларни ишлаб чиқаришга, харид қилишга, сотишга, рақобатлашувда фаол қатнашишга ҳаракат қилади.</p>
3.	Иқтисодий эркинлик	<p>• тадбиркор бозорга қараб нимани, қанча, қандай технологияда ишлаб чиқаришни, яратилган товарни қимга, қачон ва неча пулга сотишни, қайси банк билан алоқа қилишни, ўзига шерик топишни, ҳуллас, ҳар қандай иқтисодий фаолиятни ҳеч бир таъйиқсиз, ўз билганича амалга оширади.</p>
4.	Иқтисодий масъулият	<p>• иш натижасига жавоб бериш, таваккал қилиб иш юрита олиш, иқтисодий хатарли ишга қўл уриш, кўрган фойда-зарарига ўзи жавоб бериш қабиларни тадбиркор ўз зиммасига олади.</p>
5.	Иқтисодий таваккалчилик	<p>• тадбиркор таваккал қилиб "ё устидан, ё остидан", "гардкам" қабалида иш тутади, иқтисодий хавф-хатарни зиммасига олиб, чув тушиб қолишдан кўрқмайди.</p>
6.	Қонун-қоидаларга риоя қилиш	<p>• тадбиркор саъи-ҳаракатининг ўз қоидалари бор. Уларга итоат қилиш ҳам фарз, ҳам қарз ҳисобланади. Тадбиркор ҳукумат томонидан чиқарилган қонун ва тадбирларга қатъий бўйсунishi, ўзининг қундалик фаолиятида уларга риоя қилишнинг юқори намунасини кўрсатиши, бу ишда бошқаларга ибрат бўлиши керак.</p>

ТАДБИРКОРЛИК ВА БИЗНЕСНИНГ МОҲИЯТИ

3-жадвалнинг давоми

1	2	3
7.	Рақобат курашида қатнашиш	• тадбиркор бозорда амал қилувчи қоидаларга риоя этган ҳолда ҳалол рақобатда қатнашиб, унинг фирром, ноқонуний усулларидадан воз кечиши керак.
8.	Тадбиркорлик сири	• бизнес ишида технология, янги товар яратиш, бозор топиш, нарх белгилаш, контракт тузиш ва бошқалар сир сақланади.
9.	Ҳалоллик билан иш юритиш	• тадбиркорлик ҳалол йўл билан пул топишга асосланиши зарур, қаллоблик ва алдамчилик унинг табиатига зид.
10.	Нуфуз (имиж)га эга бўлиш	• нуфуз халқ орасида, тадбиркорлар доирасида обрў-эътиборли бўлишни билдиради. Тадбиркор ўз шаънини авайлаши, фирма номини эъзозлаб, унга доғ туширмаслиги, яхши ном чиқариши шарт.
11.	Ўз-ўзини бошқариш	• тадбиркорликда ўз-ўзини бошқариш тартиби бор. Давлат фирма ишига аралашмайди, балки иқтисодий сиёсати билан тадбиркорларга кўмаклашади, қонунлар орқали тадбиркорлик учун шароит яратади.

13**Бизнес, яъни пул топиш ва уни асрашда қандай қоидаларга риоя қилиш керак?**

Молия, хусусан бизнес соҳасида ҳеч ким ўзини ҳар томонлама билимдон мутахассис, деб айтолмайди. Ҳар биримиз у ёки бу масалаларда хатоларга йўл қўямиз. Бизнесда мутлақ ишончли тушунча йўқ. Унда ҳар бир одам ўз ташвишида югуриб-елади. Бизнес дунёсида математикадаги «аксиома»ларни кам учратамиз. Бироқ, шунга қарамасдан, маъ-

лум қоидаларга амал қилинади. Ана шундай қоидалардан қуйидаги 12 тасини Герберт Ньютон Кессон¹ тадбиркорларга тавсия қилади:

Тадбиркорлик қоидалари

1. Пулни ўзингиз билган нарсага қўйинг.
2. Таъсирларга берилманг.
3. Режалар ҳисобига эмас, мулк ҳисобига пул қилинг.
4. Сотиш мумкин бўлган нарсагагина пул сарфланг.
5. Ўз фойдангизни олинг.
6. Банкирингизнинг сўзларини тингланг.
7. Нархлар арзонлигида сотиб олиб, қимматлигида сотинг.
8. Пулингизнинг ҳар доим айланиб туришини таъминланг.
9. Қанча пул қўйиш мумкин бўлса, шунча қарз олинг.
10. Манманлик учун эмас, ишингизни ривожлантириш учун қарз олинг.
11. Ҳеч қачон қарз берманг.
12. Пулингизни бутун бошли тармоққа қўйиб, нархнинг тебранишини кузатиб boring.

Бу қоидалар сармоёга эга бўлган ва уни йўқотишни истамаганларга мўлжалланган.

14

Нима учун тадбиркор пулини ўзи билган нарсага сарфлаши керак?

Яъни, биринчи қоида — бу ўзингиз билган нарсанигина сотиб олинг ёки шу нарсага пулингизни қўйинг. Бу сатрларни ўқиётган ҳар бир тадбиркор, эҳтимол, қачонлардир айнан шу омонатнинг биринчи талабига риоя қилмагани учун зиён кўргандир.

Хўш, пулни нимага қўйган маъқул?

- Агар сиз савдогар (ёки дўкондор) бўлсангиз, пуларингизни сиз учун мол сотиб оладиган энг яхши компанияга қўйинг.

¹ Бу қоидалар бизнес оламида машҳур назариятчи ва амалиётчи Герберт Ньютон Кессоннинг «Пулдорлик санъати» китобидаги пул топшиш ва асраш борасидаги 12 қоидаси асосида тайёрланди.

- Бордию, темир йўлчи бўлсангиз, пулингизни саранжомроқ темир йўл компаниясининг акция ёки бошқа кимматбаҳо қоғозларига омонат қилинг.
- Курувчи бўлсангиз, ер сотиб олинг.
- Зиёли бўлсангиз ва савдо-тижоратнинг йўл-йўриқларини билмасангиз, бошингизни қотириб ўтирманг, давлатнинг кимматли қоғозларини сотиб олинг.

Ҳисса сотиб олиш масаласида ҳамма вақт бурнингизнинг тагидаги бизнесни танланг. Яъни:

- Пулингизни ўз шахрингизга қўйинг.
- Кўзингиз билан кўриб турган нарсанигина сотиб олинг. Узоқдаги дала ҳамиша ям-яшил кўринади. Агар сиз унга ўз пулингизни ишонадиган бўлсангиз, демакки, ўзингиз ундан ҳам «яшилроқ» — гўрсиз.
- Албатта, иложи бўлса, пулингизни ҳамма вақт ўзингиз билган бизнесга омонат қилинг.
- Пул қўяётган пайт укувсиз ва лақма бўлманг.
- Жохиллик — ҳамиша хавфли, айниқса, молия соҳасида.
- Ўзингиз билган бизнес билан шуғулланишингиз даркор.

Шундай қилиб, пулни сақлаш санъати ва улар орқали яна пул топиш усули деб аташ мумкин бўлган молия соҳасида амал қилинадиган илк қонда қуйидагича:

Эшитган эмас, балки билган нарсангиз билан шуғулланинг. Эҳтиёткорлик билан иш кўринг. Ўзингиз билган нарсанигина сотиб олинг.

15

Нима учун таъсирларга берилмаслик керак?

Бу қондани бизнесга ҳам, молияга ҳам татбиқ қилиш мумкин. Яъни, кимнингдир қандайдир миқдорда пули бўлса, қуйидаги тамойилга қатъий амал қилиши керак:

- уларни ҳеч қачон ҳавога совурмаслик;
- насияга бермаслик;
- пулни бировнинг таъсири билан омонат қўймаслик лозим.

Сиздан кимдир пул сўраган тақдирда уни беришга шошилманг, жавобини эртага қолдиринг. Бу сизни беҳуда зиёндан қутқаради. Атрофингизда хоҳлаган кишини хоҳлаган нарсага ишонтириш қобилиятига эга бўлган одамлар бисёр. Инсон ҳар дақиқа, ҳар сонияда ана шундайларнинг таъсирида бор-йўғидан ажраб қолиши ҳеч гап эмас.

Молия соҳасида **ҳимоя санъатини** ўрганиш зарур. Ўз пулини сақлаш ёки уни ўзича сарфлашни истаган ҳар бир тадбиркор бу санъатни ўрганиши керак. У ҳеч қачон сиқувга ён бермаслиги даркор. Ҳамма вақт хотиржам ва совуққонлик билан ўзига шундай саволни бериши керак:

«Мен бундан нима фойда кўраман?»

Аввал ўз пулингизни ишлаб топинг, кейин уни ҳимоя қилинг ва ўз тадбирингизга кўра ишлатинг — соғлом фикр, ҳалоллик ва олийҳимматликнинг мезони шулардир.

Ҳамма вақт пул қўйиш ҳақида гап кетганда, **«ҳозир ёки ҳеч қачон»** талабини қўйишмоқчи бўлишса, сиз **«ҳеч қачон»** деб жавоб беринг. Нима учун ҳаракат қилиш кераклигининг сабабини англаб етмагунингизча, **«тезроқ бўлиш»** қабалидаги огоҳлантиришларга шубҳа билан қараңг. Сизга ҳар дақиқада **«Тезроқ бўл, пулни берақол»**, дейишлари мумкин, аммо сиз ҳеч қачон ҳеч кимга пул берманг!

Шошилинч ишни эртага қолдириш билан сиз ҳақиқатан ҳам яхши бир имкониятни қўлдан бой беришингиз мумкин ва бу ҳечам хавfli эмас: пировардида сизнинг ба-рибир пулингиз кўп, бош оғриғингиз эса камроқ бўлади.

Ўз ишингиз билан шуғулланаётган пайтда иложи бо-рича эпчилроқ бўлишга ҳаракат қилинг. Бироқ пулингиз ёки мулкнингиз ҳақида гап бораётганда, ҳечам шошилманг. Бир йилда йиққанингни бир сонияда йўқотиб қўйишингиз ҳеч гап эмас. Ҳеч қачон қандайдир ўзга бир кучнинг таъсири ҳақида ўйламанг.

16

Нима учун режалар ҳисобига эмас, балки мулк ҳисобига пул топган маъқул ҳисобланади?

Инсон табиатининг тушуниб бўлмайдиган жиҳатларидан бири шундаки, у кўпинча мулкдан кўра режаларни афзал кўради. Буни ҳар қандай режа инсонга мукамал бўлиб кўриниши билан изоҳлаш мумкин. Аммо, режалар ҳар хил бўлади. Уларнинг ичида яхшилари ҳам, ёмонлари ҳам, ўртамиёналари ҳам бор. Бошида уларнинг яхши-ёмонлигини ажратиш мушкул.

Агар пулни йўқотишни истамасангиз, иложи борича режалардан узоқроқ туриб, уларни фақат мулкка айлантирган маъқул.

Чунки:

- мулк — бу бўлинмас ва моддий бойликдир. Режа эса — бу ғоя ва унинг қиммати мавҳум;
- мулкни эҳтиёж бўлгани тақдирда бир-икки ҳафта ичида сотиб, пулга айлантириш мумкин. Режа эса моддий заминдан маҳрум;
- ифодали қилиб айтганда, режа — бу ҳали туғилмаган ҳомила. Мулк эса, у қанчалик эски ёки зиён кўрган бўлмасин, барибир пул.

Мулк яроқсиз ҳолга келиб қолиши мумкин, бироқ ҳеч қачон бутунлай йўқ бўлмайди. У режага ўхшаб, ҳавога учиб кетмайди. Ақлли ва узоқни кўра оладиган одам мулкни ҳамма вақт пул ёки фойдали бир бизнесга айлантира олади.

Ҳар бир фирма ёки корхона одатда режа ва мулкдан таркиб топади.

Яхши корхона пирамидага ўхшайди, унда пойдевор мустаҳкам бўлади. Хавфлиси — тўнқарилган пирамидадир: унда оғирлик маркази юқорида бўлади. Бундай корхонада режа керагидан ортиқчадир.

Молия соҳасида эҳтиёткорликнинг ҳам, журъатлиликнинг ҳам ўз вақти-соати бор. Аммо биринчи қоида ҳамма вақт куйидагича бўлиши керак:

Режани, мулкни ҳамда ўзингизни пухта ўрганиб чиқинг.

Бу маслаҳат молия дунёсида йиллар давомида муваффақият қозониб келаётган, етарли тажрибага эга бўлган ва ўзига ишонган кишилар учун эмас. Бироқ ҳатто ўшалар ҳам вақт-вақти билан режаларнинг тузоғига тушиб қоладилар. Юқоридаги маслаҳат, асосан, бизнес дунёсига эндигина кириб келаётган тадбиркорлар учундир. Бу ерда куйидаги ақида ўта муҳим:

Юришни ўрганмасдан туриб, югуришга шошилмаслик керак.

Мулк билан ишлашда камида ўн йиллик тажрибага эга бўлгандан кейингина режалар учун пул қўйиш ҳақида ўйлаб кўрса бўлади. Мулк билан муомала қилишни билган одамни алдаш кийин. Уй, ер ва жиҳознинг қадрини билган шахс ҳеч қачон саробнинг орқасидан чопмайди.

17

Нима учун сотиш мумкин бўлган нарсагагина пул сарфлаш керак?

Яъни, тўртинчи қоида: сотиш мумкин бўлмаган нарсага яқинлашманг. Бу қоиданинг аҳамияти нечоғли катта эканини ҳар бир машҳур бизнесмен айта олади. Чунки ҳар бир катта иш одами бу қоидани унутгач, зиён кўрганани жуда яхши эслайди. Худди шу қоидага амал қилмаганликлари учун ҳам беҳисоб ишбилармонлар ўзларининг унча катта бўлмаган маблағларидан ажралиб қолишган.

Масалан, минглаб одамлар ҳовли ёки ер сотиб олишда ана шундай хатога йўл қўйишади. Улар қандайдир бир овлоқ жойда уй қура бошлашади. Орадан муайян вақт ўтиб, уйларини пулламоқчи бўлишганда эса, харидор тополмай сарсон бўлишади. Ҳеч кимга кераги бўлмаган уйни арзонга беришга мажбур бўлинади ёки уни яхши пулга сотиб оладиган биронта нодон топилгунича сабр қиладилар. Деярли барча бошловчи тадбиркор шундай хатога йўл қўяди. Яъни, сотиш мумкин бўлмаган нарсани сотиб олади.

Молиявий нуқтаи назардан имкон қадар пулга яқинроқ ёки унга ўхшаш нарсани сотиб олишга ҳаракат қилиш керак. Пулнинг энг буюк қиймати шундаки, у ҳаммага керак. Пулни ҳамма вақт товарга алмаштириш мумкин.

Тўртинчи қоида кичик бизнесмен учун ҳам, йирик бизнесмен учун ҳам беқиёс аҳамиятлидир. Бугунги кунда тезда сотиб, пулга айлантириш мумкин бўлмаган мулк учун пулни музлатиб қўйиш ўта хавфлидир. Ишни шундай ташкил қилиш керакки, зарур бўлган тақдирда мулкни тез ва ҳар қандай йўқотишларсиз пулга айлантириш мумкин бўлсин. Бу нарса ҳаммага ҳам насиб қилавермайди. Бироқ, шунга қанчалик яқин бўлмасангиз, инкироздан шу қадар узоқсиз.

Юқорида таъкидланганимиздек, бизнес товарнинг пулга ва пулнинг товарга айирбошланиш жараёнидир. Фойда келтиргани тақдирда бизнес «товар — пул — товар — пул» демакдир. Фойда келтирмаса, демакки бизнес эмас.

Шунинг учун ҳам бир нарсани сотиб олаётганда ўйланг: «Устига қўйиш мумкинми, сотиб оладиган одамлар топиладими?» Агар «ҳа», дейдиган бўлсангиз, ҳеч иккиланмасдан сотиб олинг. Мулкнинг қиймати қисман унинг сотилиш имкониятига боғлиқ.

Хулоса шуки, бўлар-бўлмасга пул сарфлаш беаъниликдир. Шунақасиям бўладикки, бирон-бир товарни керак бўлмаса ҳам, фақат арзонлиги (ёки бой-бадавлатлилигини кўз-кўз қилиш) учунгина харид қиладилар. Ёки бўлмаса, бошқалар олаётганлиги учунгина сотиб олишади. Бу ачинарли ҳолдир. Зарур жойга пул сарфлайдиган тадбиркор мақтовга лойиқ.

Бундайларнинг шиори:

Агар лозим бўлса, ҳар қандай катта пулни ҳам аяма, лекин зарурат бўлмаса, сариқ чақа ҳам сарфлама.

18

Ўз фойдангизни олинг. Бу қонданинг замирида нима ётади?

Бизнесда, айниқса, фойда муҳим. Масалан, рассом қарда бўлмасин, у биринчи навбатда, пейзажда акс эттириш мумкин бўлган гўзал манзараларни илғайди. Балиқчи ба-

лик яхши илинадиган жойни излаб қолади. Тадбиркор эса ҳамма вақт пул топиш усулини қидириб, фойда олиш пайида бўлади. Машҳур «ДЭУ» корпорациясининг раиси муҳтарам Ким У Жун ўзининг «Бизнеснинг буюк дунёси» деб номланган, том маънодаги кўҳна ва янги Шарқни улугловчи асариди шундай ёзади:

«Мен бирор жойга бориб қолсам, одатда, бу ерда нимани фойда билан сотиш мумкину, нимани сотиб олишга арзийди, дарҳол кўраман ва натижада фойда киламан»¹.

Албатта, ҳар бир тадбиркор фойда ҳақида ўйлаши керак. Бусиз бизнес бўлмайди. Лекин, кимки ҳаётнинг маъноси фақат фойда олишда деса, у — ноҳақ. Тадбиркорлар бор фақат фойда учун яшашади, тадбиркорлар бор ўз ишининг муваффақияти учун ҳаракат қилишади.

Хўш, уларнинг қайси бири яхши яшайди? Бу саволга Ким У Жун қуйидагича жавоб беради:

«Мен бир нарсага қатъий ишонаман. Кимки фақат бир мақсадга — фойда олишни кўзлаб ишласа, у ҳаёт қувончлари нималигини билмайди. Очкўзлик, яъни ҳамма нарсани фойдага қақиш ва ўз мулкига айлантириш чегара билмайди. Бу дардга мубтало бўлган одам, гўёки ҳеч вақоси йўқ қашшоқ.

Бундай одам 99 га эга бўла туриб, юзни ҳам эгаллаш учун бошқанинг борини тортиб олишга тайёр. Бу тўймас очофатлик қанчалик жирканч-а!»

Демак, фойда олишга интилиб, рақибни синдиришга ҳаракат қилмаслик керак. Агар, битим натижасида кўйилган капиталнинг, айтайлик бешдан бири(20 фоизи)га тенг фойда олинадиган бўлса, демак тадбиркор шериги учун ҳам худди шундай фойда олиши тўғрисида ғамхўрлик қилган бўлади. Тадбиркор ўз чўнтаги ҳақида ҳам, шеригининг чўнтаги ҳақида ҳам ўйлаши керак. Бу ерда қуйидаги тамойилга амал қилиш зарур:

Тенглик, адолат ва ўзаро фойда.

¹ Қаранг: Ким У Жун. «Бизнеснинг буюк дунёси». «Осиё бозори» газетаси, 1997 йил 14-20 феврал.

Бу тамойил сиз билан бирга ишлаб зарар кўрмаслигига шерикни ишонтириш учун ўта муҳим. Ҳар бир тадбиркор доимо оғишмай шу қоидага амал қилиши зарур. Ўзаро инсоний муносабатларда бўлгани каби бизнес дунёсида ҳам, ўзгалар манфаати билан ҳисоблашмаслик мумкин эмас.

Бироқ кечроқ келиши мумкин бўлган катта фойдани кутгандан, унча катта бўлмаган фойдани ўз вақтида олган маъқул. Узокдаги куйрукдан кўра яқиндаги ўпка афзал нақлига амал қилиш фойдадан холи эмас. Чунки бизга бойликни қўлга киритишимиз учун жуда ҳам оз вақт берилган: бор йўғи 20-30 йил, холос. Ҳамма гап шунда. Шу нуқтаи назардан, умрида меҳнат қиладиган ёши 40 йилдан ошмайдиган инсондек ўткинчи ва ожиз мавжудот учун «кейин» сўзи ноўриндир.

19

Нима учун тадбиркор ўз банкирининг сўзларини тинглаши зарур?

Молия чангалзорларида харита ҳам, йўл ҳам йўқ. Бу чангалзорга кирган ҳар бир киши ўзини адашган, деб ҳис қилади. Айни пайтда, бутун умрини ана шу чангалзорларда ўтказган, шунинг учун ҳам унинг ўзига яраша қонун ва хавф-хатаридан хабари бўлган мутахассислар, масалан, **брокерлар ва банкирлар** бор. Шу маънода кўпроқ банкирларга ишониш мумкин. Олтинчи қоида сизни катта зиёнлардан сақлаб қолиши мумкин.

Банкир — бу молия чангалзоридаги ўзига хос бир кузатувчидир. У кўриқловчи, пулларни зиёндан асрагувчидир. У чангалзордаги ёлғизоёқ йўлларни билмагани тақдирда ҳам хавф-хатардан қандай қутилиш усулларини билади. Унинг фаолияти — хавф-хатарни ўрганиш. У эҳтимол қандай қилиб 12% фойда олиш мумкинлигини айтиб беролмас, бироқ қандай қилиб 6% фойда олишни аниқ айтиб бера олади.

Банклар маблағни қандай қилиб икки ҳисса орттиришни ўргата олмаслиги мумкин, аммо уни сақлаб қолишнинг ишончли йўлларини кўрсата олади. У олтин тоғига

олиб борувчи йўлни кўрсата олмаслиги мумкин. Ҳолбуки, вақт-вақти билан кимдир тасодифан ёки онгли равишда уни топиши ва эртақлардагидай бойиб кетиши мумкин. У чангалзорлар ҳақида шунчалик кўп нарса биладики, ўзини ҳеч иккиланмай **йўлбошчи** деб аташи мумкин. Худди шу жиҳатлари билан у брокердан анча устун туради.

Брокер, ўз мижозлари сингари қоидаларга эмас, балки миш-мишларга қараб иш тутади. Югуриб-елади. У давлат миқёсидаги аънаналарни жуда ҳам кам ҳолларда ўрганеди. Унда режа ҳам, харита ҳам, компас ҳам йўқ. **Шу сабабли у йўл бошловчи эмас.** У шерик, холос. Шуларни ўзлаштириб олса, брокерлик хизматидан яхшигина фойдаланиши мумкин. У амрларнинг фаол ижрочиси. У буюрилган топшириқни ба-жаради, кундалик янгиликлардан огоҳ қилади, битим тузади, бироқ ҳеч қачон йўлбошловчилик қилмайди.

Брокернинг ягона мақсади — ўз мижозларини доимо олди-сотди ҳолатида ушлаб туриш. Банкир эса уларни зиён-дан қутқариш учун елиб югуради. Брокерга ҳақ тўланса, банкир фақат маош олади. Фақат банкиргина холисона маслаҳатлар бериши мумкин. Унинг табиий ҳолати шуни тақозо этади. Банкир сўзини тинглаш билан сиз икки хисса ютасиз:

- биринчидан, оқилона маслаҳат оласиз;
- иккинчидан эса, банкирнинг ишончини қозонасиз.

Бугунги кунда банкир — бу марказий фигурадир. У бутун дунёни ўз елкасида тутиб туради. У оддий ҳисобчи эмас. У хоҳлаймизми, хоҳламаймизми бундан қатъи назар — соқчи. У — васий. У — етакчи.

Шундай қилиб, олтинчи қонданнинг талаби: Банкирингизга қулоқ солинг. Ўзингизнинг унчалик бой бўлмаган тажрибангизга ҳам, Сизнинг зиёнингиздан фойда олишни кўзлаган инсонларнинг маслаҳатига ҳам ишонманг.

20

Нима учун нархлар арзонлигида сотиб олиш, қимматлигида эса сотиш керак?

Молия бозорида ҳамиша икки хил оломонни кўрасиз. Бири сотиб олувчи бўлса, иккинчиси сотувчи. Деярли ҳамма оломонга қараб сотиб олади ва сотади. Ҳатто бозорга

кирган ҳар қандай одам ўзи истамаган ҳолда каттароқ оломонга қўшилади. Зиёнга юз тутишининг энг асосий сабабларидан бири шу.

Тўғри, сиёсатда ва ўзаро муносабатларда кўпчиликка қўшилсангиз ютасиз. Аммо молияда бундай эмас. Бу соҳада оломон ҳамиша ютқазади. Молияда, агар пул қўйиш ва олиб-сотиш санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз, озчилик тарафда турганингиз маъқул.

Ҳеч қачон сотувчилардан олувчилар кўп бўлган пайт харид қилманг. Акс ҳолда ортиқча пул тўлашга мажбур бўласиз. Ҳеч қачон олувчилардан сотувчилар кўп бўлган ҳолларда сота кўрманг. Акс ҳолда сарик чақага ҳам эга бўлмай-сиз. Шу ўринда бир миллионернинг сўзларини келтириш ўринлидир:

«Қишда ўзингга похол шляпа сотиб ол».

Сотиш удум бўлган пайт сотиб олинг, сотиб олиш удум бўлганида эса сотинг. Маълумки, нархлар беқарордир. Шов-шув ва депрессия (инқироз, тушкунлик) даври ҳамма вақт бор. Ҳар бир шов-шув ўз орқасидан депрессияни, ҳар бир депрессия эса шов-шувни эргаштириб келади. Кўпчилик шов-шувга нисбатан оптимист ва депрессияга нисбатан пессимист бўлади. Албатта, бунинг ажабланарли жойи йўқ. Бироқ бизнесмен бутунлай тескари кайфиятда, яъни шов-шув пайтида пессимистик, депрессия пайтида оптимистик кайфиятда бўлгани маъқул.

Ҳамма вақт, бир нарса сотиб олгудек бўлсангиз, пессимистлардан сотиб олинг, мабодо сотгудек бўлсангиз, оптимистларга сотинг.

Еттинчи қоиданинг моҳияти ҳам худди ана шунда. Бу — оломонга қўшилмаслик ва нархларнинг ўзгаришига сабаб бўладиган имкониятлардан фойдаланиш демақдир. Ўзида ана шундай жасоратни топа олган тадбиркор бойлик ва эгалик ҳуқуқини қўлга киритади. У бозорни барқарорлаштирувчидир. У бозорни оломон ваҳимага тушиб, ҳамма нарсани остин-устун қилиб юборадиган ҳолатдан сақлайди.

21

Тадбиркор пулининг ҳар доим айланиб туришини таъминлашга — зарурят борми?

Мазкур саккизинчи қоида ёрдамида молиянинг энг буюк қонунини кашф этилади. Яъни:

Маблағнинг ҳаракати унинг миқдорига нисбатан каттароқ аҳамият касб этади.

Оддий нон сотувчи заргарниқидан 10 барабар кам бўлган маблағ билан яхши иш қилиши ва мўмай фойда олиши мумкин. Чунки, у жуда ҳам тез пулни — нонга, нонни эса — пулга айлантиради. У ҳар куни ўзининг бутун товар захирасини сотиб бўлади. Заргар эса ўз молини бор-йўғи бир марта айлантиради. Шунинг учун ҳам олмос бизнесида фойдадан кўра, унинг ўзидай «ялтироқлик» кўп.

Аксарият фирмалар даромади унчалик катта бўлмаслигининг сабаби улардаги катта миқдордаги пулнинг ўлик эканидadir. Жуда кўп моллар чанг босиб ётади. Жиҳозлар кам ишлатилади. Хом ашё захираси ҳаддан ташқари катта. Бинолар керагидан ортиқча. Буларнинг ҳаммаси ўлик маблағлар. Демак, бу ўзига хос бир фалажликдир.

Аксарият фирма маблағларининг 2/3 қисми ўлик қисмига юкланади. Нархлар ошаётган ҳоллардан ташқари, барча ҳолларда товарни ушлаб туриш фақат зарар келтиради. Жиҳоз ёки бинонинг қиймати унинг баҳосига эмас, балки фойдаланишига боғлиқ. Бизнес олами қимматли, лекин ҳеч қандай фойда келтирмайдиган нарсалар билан тўлиб-тошиб ётибди. Мамонт қувватига эга бўлган, ammo ишламайдиган мотордан кўра, бир мушук кучига эга бўлган ва ишлайдиган двигател афзалроқдир. 2 миллион сўмлик бозори ўтмас молга эга бўлгандан кўра, 200 минг сўмлик қарз олиб, давомли айлантириб турган маъқул.

Бизнеснинг моҳияти айирбошлашдadir. Пулни товарга, товарни — пулга ва яна пулни — товарга! Ва буни имкон қадар тезроқ қилиш керак — катта дивидендларнинг сирини худди шунда.

Фойда кўпроқ нархнинг баландлигига эмас, балки савдонинг суръатига боғлиқ бўлади. Бир йилда 30% даромад қилгандан кўра, ҳар ойда 5% фойда олган маъқулроқ. Бу ҳамма судхўрларга маълум. Бироқ барча тадбиркорларга эмас. Шунинг учун ҳам ўлик товар захираларига эга бўлган тадбиркорларни кўплаб учратиш мумкин.

Ҳамма вақт у ёки бу бизнесмендан: «Сиз учун энг муҳими нима?», деб сўрасангиз, «Катта маблағ» деб жавоб беради. Бу нотўғри. Аксинча, ўзида бор маблағдан фойдаланишни тезлаштириш керак. Ҳар бир киши товар айланиш тезлигини шунчаки орттириш билан шуғулланмасдан ҳам ўз маблағини икки ҳисса кўпайтириши мумкин.

Худди, балиқни ейишни ўрганишдан кўра, уни тутишни ўрганиш маъқул бўлганидек, маблағга фоиз тўлагандан кўра, сотишни ўрганган маъқул. Чунки ўз молини реклама қилиш, фоиз тўлаганга нисбатан арзонроқ тушади.

22

Нима учун қанча пул қўйиш мумкин бўлса, шунча қарз олиш керак?

Герберт Кессон тадбиркорларга қуйидаги энг зарур маслаҳатни беради:

Журъатли бўлинг ва қарз олинг.

Бу деган сўз, тадбиркор етарли даражада журъатга эга бўлиши керак. У ўзини ўзи синаб кўрмоғи лозим. Таваккал қилиб, завқ ола билиши керак. Зеро, бизнесда энг фойдалиси — ақлли таваккал. Тадбиркорнинг хавфдан, таваккал қилишдан ўзини олиб қочиши чумчуқдан кўрқиб, тарик эмаслик билан баробар.

Аммо, қарз олиб, кечалари ухламай чиқадиган одам тадбиркорлик, бизнес билан шуғулланмагани маъқул. У яхши хотиржам ишлаб, тинчгина маошини олиб юраверсин. Борди-ю, у ўз кучини синаб кўрган ва ўзгаларнинг пулини муваффақият билан ишлатиш мумкинлигига кўзи етган бўлса, қарздан кўркмаслиги ҳамда қанча пул қўйиш зарур бўлса, шунча қарз олмоғи керак.

Қарз-қаволасиз пул топиш имконияти бўлса, бундан яхшиси йўқ. Бироқ қарз олиш зарур бўлса-чи, аммо кимдан? Табиийки, судхўрдан эмас. Агар кимсасиз ва чорасиз ҳолга тушиб қолган бўлмаса, ҳеч ким уларнинг яқинига йўламайди. Судхўрдан олинган қарз ҳеч қандай даромад келтирмайди, чунки унга ойда 10% тўлаб туриш керак. Қолаверса, судхўрнинг идораси тузок.

Шунинг учун ҳам қарзни иложи бўлса банкдан олган маъкул. Банкнинг функцияларидан бири — бу қарз беришдир. Айни пайтда, банк нисбатан қулай шартларни таклиф қилади ва қийин шароитларда сизни ҳар қандай дўст ёки қариндошингиздан ҳам яхшироқ тушунади. Нимагадир кўпинча банкирларни шафқатсиз ва бағритош, деб тасаввур қилишади. Аслида эса бундай эмас. Банкир ўз миқозининг синишини ҳаммадан ҳам кўра камроқ исташи мумкин.

Агар банкдан қарз олишнинг имкони бўлмаса, демакки, ҳақиқатан ҳам қарз олишга арзимайди. Банкир қарз бериш масаласида устаси фарангдир. У қачон қарз бериш ва қачон бермаслик кераклигини жуда яхши билади. Албатта, бошқалардан қарз сўрайдиган одамнинг олдин нимасидир бўлиши керак. Айни пайтда, пулдан фойдалана олишингизга кўзингиз етган тақдирдагина кўпроқ қарз олганингиз маъкул. Агар тезроқ мўмайгина пулга эга бўлишни истасангиз, тўққизинчи қоидага амал қилинг. Яъни:

Қанча пул қўйишга қодир бўлсангиз, шунча қарз олинг.

23

Манманлик учун эмас, ишингизни ривожлантириш учун қарз олишнинг моҳияти нимада?

Жуда кўп фирма, корхоналар худди шу қоидага амал қилмагани учун ҳам банкротлик ёқасига бориб қолади. Улар ривожланишни манманликдан ажрата олишмайди. Ваҳоланки, бизнесда ривожланиш, ўсиш деган тушунчалар бор.

Ривожланаётган бизнес улғаяётган болага ўхшайди. У бир умр бешиқда қололмайди-ку! Унга кенгроқ майдон ло-

зим. Манманлик эса, аксинча, жиззакилик, холос. У ҳақиқатни бўйб-безаб кўрсатади. Жумладан:

- ёмғирпўш (зонтик)ни сотиб олиш — бу зарурият, бироқ қаердаги олтин даста (тутқа)ли ҳасса учун пул сарфлаш нодонликдир;
- оёқ кийим сотиб олиш учун қарз олинаётган бўлса тўғри бўлади, бироқ кўнж сотиб олиш учун қарз олиш ва пул сарфлаш ақлга тўғри келмайдиган нарсаси;
- ойнабанд ва фиштли бинода ўтириб, зарар кўргандан оғилхонада ишлаб фойда топган минг марта афзал.

Манманликка берилиб, ўзини бойитиб, ўз бизнесини қашшоқ ҳолга келтириб қўядиган тадбиркорлар кўп. Манманлик уларни катта-катта харажатларга туширади. Натижада бизнес ўлиб, бор-йўғидан ажралиб қолади. Генерал, биринчи навбатда, ўз аскарни ҳақида қайғуради. Худди шунингдек, бизнесмен ҳам, энг аввало, ўз бизнеси ҳақида ўйлаши лозим.

Фойда бизнес билан шуғулланишга ундайди. Агар фойда учун қарз олаётган бўлсангиз билингки, ҳаммаси жойида. Бироқ **кибр ҳаво** учун қарз олаётган бўлсангиз, билингки, сизнинг бизнесингиз хавф остида. Олинган қарз — ундан қандай фойдаланишингизга қараб ё сизни чўққига олиб чиқади ёки пастга туширади. Хулоса шуки:

Манманлик учун эмас, ривожланиш учун қарз олиш худди шунинг учун керак.

Агар қайси бир тадбиркор манманлик ва дабдабали ҳаёт кечирishi учун тадбиркор бўлишни орзу қилаётган бўлса, яхшиси, у бундай орзунини ташлаб, ўзига бошқа йўл танлагани маъқул. Зеро, асл тадбиркорнинг вазифаси манманлик чўққисига интилиш эмас, балки корхонани ривожлантириб, мамлакат иқтисодиётини юксалтиришга кўмаклашишдан иборатдир.

24

Нима учун ҳеч қачон қарз бермаслик керак?

Қарзга пул бериш — бу нима қилиш лозимлигини билмаслик, демакдир. Қарз бериш — совға қилиш ҳам, пул қўйиш ҳам эмас. У сизга раҳмат ҳам, даромад ҳам келтирмайди. Бу — гаров ўйнагандан ҳам ёмонроқдир. Чунки, қарз берган пайтингиздан бошлабоқ, Сиздан омад юз ўгириши мумкин.

Шу сабабли қарз беришни банкирларга қўйиб беринг. Улар буни яхши биладилар, сиз эса йўқ. Сиздан фаркли ўларок, ўзларини ҳимоя қилишни биладилар, сиз эса йўқ. Агар дўстингиз сиздан қарз сўрайдиган бўлса, сиз ундан нима учун банкирга мурожаат қилмаганлигини сўранг. Агар у ўзига қарз беришни ёпиб қўйганликларини тан олса, унга қарз бера кўрманг. Ёки ундан унча катта бўлмаган ҳиссани сотиб олинг.

Ҳамма вақт қарз бергандан кўра, пул қўйган маъқул.

Шунда, агар сиз шерик бўлсангиз, таклифда ҳам, даромадда ҳам тўла шериклик ҳуқуқини қўлга киритасиз. Агар дўстингизнинг ишлари яхши юришиб кетса, сиз 6% қарзнинг ўрнига, даромаднинг маълум қисмини оласиз. Борди-ю, синиб қолса, ҳеч бўлмаганда ўз пулингизни қайтариб олиш имкони бор.

Ҳар бир тадбиркор (яратувчи) тиланчи (қарз сўрайдиган)лар томонидан ўраб олинган. Улар орасида доимий можаро мавжуд. У узил-кесил ғалаба қилгунга қадар давом этади. Рим салтанатини ҳалок қилган ҳам ана шу тиланчилар эди.

Яратувчилар тиланчилардан ўзларини асрашлари керак.

Ўн биринчи қонданинг маъноси шу. Банкда ўз ҳисобингизни очганингиз биланок, Сиз бағритош бўлмаслигингиз керак, бироқ «йўқ», дейишни ўрганиш лозим. Пулни сақлаш уни топишдан осон эмас. Дейдиларки: инсон пул топи-

ши учун аклининг 1/10ни ишлатар экан. Уни сарфлаш учун эса 9/10ни ишлатар экан. Ҳар бир бадавлат тадбиркор буни яхши билиши керак.

25

12-қоида. Унинг моҳияти нимада?

12-қоида — бу оддий маслаҳатдан кўра кўпроқ нарсани ифода этади. У биржадаги нарх тебранишларидан фойдаланиб, пул қилишнинг зукко йўлларини кўрсатиб беради. Фонд биржаси дунёдаги энг фойдали ва ажойиб нарсалардан биридир. Бу молия тараққиётининг энг олий ютуғидир.

Фонд биржаси бозордан бошқа нарса эмас. Бу шундай жойки, унда қимматбаҳо қоғозларни бир вақтнинг ўзида ҳам сотиб олиш, ҳам сотиш мумкин. Лондон биржасида 6000 дона ҳар хил қимматбаҳо қоғозларнинг баҳоси белгиланади. Уларни сотиш ва сотиб олиш мумкин.

Темир йўл ёки кemasозлик корхонаси қанчалик зарур бўлса, фонд биржаси ҳам шунчалик зарурдир. Бугун биттасини йўқотсангиз, эртага иккинчиси пайдо бўлади. Биржа — бозордан ҳам кенгроқ бир нарса. У — савдо ва тижоратнинг барометридир. Ҳар бир тадбиркор уни ўрганиши ва худди шу мақсадда кундалик молиявий нашрлардан бирига обуна бўлиши керак. Фонд биржаси жамоатчилик фикрини ифодалайди. У вақтнинг аломатлари ҳақида маълумот беради. Шунингдек, келажакка назар ташлаш имкониятини яратади. Энг сўнгги хабарлар фонд биржаси орқали ўтади. У хамиша олдинга қараб ҳаракат қилади.

Биржадаги нархлар қийматни акс эттирмайди. Улар амалдаги майл ва истикболни акс эттиради.

Улар молия дунёсида кўзга кўринган шахсларнинг умид ва хавотирларини ифодалайди. Ҳеч ким биржадан ақлли ва кучли бўла олмайди. Ҳеч ким нархларни сунъий равишда ярата олмайди. Агар бордию, бирон корчалон нархлар билан ўйнашадиган бўлса, бозор унинг уринишларини пучга чиқариши турган гап.

Нархлар давомли ҳаракатда бўлади. Дунёдаги барча ҳодиса ва ғоялар унга таъсир қилади. Об-ҳаво, ҳосил, иш ташлашлар, урушлар, сайловлар, банк бўйича белгиланган маошлар, бюджет — буларнинг ҳаммаси юқори ёки пастга тортади. Нархлар билан бирга далил ва уйдирмалар, кўркув ва миш-мишлар, истак ва орзулар ҳам юради.

Шундай қилиб:

Пул топиш — бу амалдаги нарх билан реал қиймат ўртасидаги фаркни кўра билиш, демакдир. Энг катта муваффақиятни кимнинг нима деяётгани билан эмас, балки реал қиймат билан қизикқан тadbиркор кўлга киритади.

Пулингизни бутун бошли тармоққа, масалан, ҲИФ га қўйиб, нархнинг тебранишини кузатиб боринг, дейишнинг моҳияти ҳам ана шунда.

Ш Б О Б

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ҲУҚУҚИЙ АСОСЛАРИ

2.1 Тадбиркорликни ҳуқуқий таъминловчи асосий қонунлар

26 Тадбиркорлик муносабатларини тартибга солувчи қандай қонунларни биласиз? 48

27 Тадбиркорлик фаолиятининг умумий ҳуқуқий асослари нималарни кўзда тутади? 52

28 «Тадбиркорлик тўғрисида» ги Қонун неча ва қандай моддаларни ўз ичига олади? 53

29 Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат қўмитасини ташкил қилишдан мақсад нима? 55

30 Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1994 йил 21 январдаги Фармониининг моҳияти нимада? 56

31 «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида» ги Қонунининг мақсади ва вазифалари нималардан иборат? 58

32

Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатасининг мақсад ва вазибалари нималардан иборат? 59

2.2. «Тадбиркор» мақомини олиш шартлари

33

Тижорат ва нотижорат юридик шахслар «тадбиркор» мақомини олишлари шартми? 61

34

Хўжалик юритувчи субъектларга лицензия (рухсатнома) бериш тартиби қандай? 63

35

Корхонани таъсис этиш учун қандай ҳужжатлар талаб қилинади? 66

36

Қайси ҳолда корхона ташкилий жиҳатдан расмийлаштирилган деб ҳисобланади? 67

37

Жисмоний шахснинг «тадбиркор» мақомини олиши учун қандай шартлар мавжуд бўлиши лозим? 69

2.3. Тадбиркорнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари

38

Тадбиркор қандай ҳуқуқларга эга? 70

39

Тадбиркорнинг мажбуриятлари нималардан иборат? 71

40

Қайси ҳолларда тадбиркор мулкий жавобгар бўлиб ҳисобланади? 72

41**Кимларга тadbиркорлик фаолияти билан шуғулланиш тақиқланган? 73****42****Қайси ҳолларда тadbиркор фаолияти суд орқали тўхтатилади? 74**

26**Тадбиркорлик муносабатларини тартибга солувчи қандай қонунларни биласиз?**

Тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш ва уни ривожлантириш зарурий ҳуқуқий ҳужжатлар яратилишини тақозо этади. Бу меъёрий ҳужжатлар тадбиркорликка оид бўлиб:

- бир-бирига зид қарорларни қабул қилишга йўл қўймасликка;
- меъёрий база (асос)ни доимо такомиллаштириб боришга имкон беради.

Мустақил республикамизда тадбиркорлик тўғрисида шундай қонунлар қабул қилинганки, улар тадбиркорлик фаолиятини тартибга солишнинг юридик қоидаларини белгилайди (4-жадвал).

*4-жадвал***Тадбиркорлик ва бизнесга оид қабул қилинган Фармонлар, Қонунлар ва қарорлар**

Т/р	Фармонлар, Қонунлар ва қарорлар	"Халқ сўзи" газетасида чоп этилган	
		йил	кун, ой
1	2	3	4
I. Президент Фармонлари			
1.	Республикада деҳқон (фермер) хўжалиklarини мустақкамлаш ва тадбиркорлик фаолиятини давлат йўли билан қўллаб-қувватлаш тўғрисида	1991	29.11

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ҲУҚУКИЙ АСОСЛАРИ

1	2	3	4
2.	Ўзбекистон Республикаси тадбиркорлар уюшмасини ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш ташкилотларини ташкил қилиш тўғрисида	1992	7.04
3.	Ўзбекистон Республикасида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришга кўмаклашувчи жамғармани ташкил қилиш тўғрисида	1993	21.07
4.	Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк манфаатларини ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида	1994	21.01
5.	Ўзбекистон Республикасининг давлат мулкни бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат қўмитасини ташкил қилиш тўғрисида	1994	8.02
6.	Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш тўғрисида	1995	6.01
7.	Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни суғурта йўли билан ҳимоя қилувчи Агентликни ташкил қилиш тўғрисида	1995	27.07
8.	Хусусий тадбиркорликни ва кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш фонди (Бизнес-фонд) ни ташкил этиш тўғрисида	1995	27.07
9.	Ўзбекистон товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатасини ташкил қилиш тўғрисида	1996	12.03
10.	Хорижий сармоялар иштирокидаги корхоналарга бериладиган қўшимча рағбатлантириш омиллари ва имтиёзлар тўғрисида	1996	30.11
11.	Хорижий сармоялари бўлган корхоналар ишлаб чиқарадиган маҳсулот экспортини рағбатлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида	1997	27.08
12.	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1996 йил 30 ноябрдаги "Хорижий сармоялар иштирокидаги корхоналарга бериладиган қўшимча рағбатлантириш омиллари ва имтиёзлари тўғрисида"ги Фармонга қисман ўзгартиришлар киритиш тўғрисида	1998	28.03

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ХУКУҚИЙ АСОСЛАРИ

1	2	3	4
13.	Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида	1998	11.04
II. Ўзбекистон Республикаси Қонунилари			
14.	Ўзбекистон Республикаси Конституцияси	1992	8.12
15.	Мулкчилик тўғрисида	1990	31.10
16.	Корхоналар тўғрисида	1991	16.02
17.	Кооперация тўғрисида	1991	24.07
18.	Тадбиркорлик тўғрисида (1993 йил 7 майда ўзгартиришлар киритилган)	1991	16.02
19.	Ижара тўғрисида	1991	20.10
20.	Банклар ва банк фаолияти тўғрисида (1992 йил 2 июлда ўзгартиришлар киритилган)	1991	16.02
21.	Хўжалик жамиятлари ва ширкатлари тўғрисида	1992	10.12
22.	Монополистик фаолиятни чеклаш тўғрисида	1992	3.07
23.	Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида	1995	21.12
24.	Истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида	1996	17.05
25.	Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида	1997	8.01
26.	Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар кафолатлари тўғрисида	1997	5.04
27.	Солиқ кодекси	1997	25.04
28.	Ер кодекси	1998	20.01
29.	Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат хўжалиги) тўғрисида (лойиҳа)	1998	5.02
30.	Фермер хўжалиги тўғрисида (лойиҳа)	1998	6.02
31.	Дехқон хўжалиги тўғрисида (лойиҳа)	1998	7.02
32.	Чет эллик инвесторлар ҳуқуқларининг кафолатлари ва уларни ҳимоя қилиш чоралари тўғрисида	1998	21.05
33.	Акциядорлик жамиятлари ва акциядорлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида	1996	26.04
34.	Ўзбекистон Республикасида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришга кўмаклашувчи жамғармани ташкил этиш тўғрисида	1993	21.07

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ҲУҚУҚИЙ АСОСЛАРИ

1	2	3	4
35.	Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида	1999	22.01
36.	Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини давлат томонидан назорат қилиш тўғрисида	1998	9.01
III. Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари			
37.	Ўзбекистон Республикасида ҳуқуқий тадбиркорлик тўғрисида Низом. Вазирлар Маҳкамасининг қарорига илова	1995	16.02
38.	Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш бўйича кечиктириб бўлмайдиган чора-тадбирлар тўғрисида	1995	15.02
39.	Чорвачиликда хусусийлаштиришни давом эттириш ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш чора тадбирлари тўғрисида	1995	25.05
40.	Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш давлат дастури тўғрисида	1995	28.08
41.	Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш учун хорижий кредитлар беришни ташкил этиш масалалари тўғрисида	1997	7.02
42.	Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслардан солиқлар ва йиғимларни ундиришни тартибга солиш тўғрисида	1997	24.10
43.	Давлат мулкни хусусийлаштиришда хорижий сармояларни жалб қилишни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида	1998	19.11

Қайд қилинган ҳуқуқий ҳужжатларда, яъни Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси, Президент Фармонлари, амалдаги Қонунлар, Вазирлар Маҳкамасининг қарорларидан тортиб, токи вазирликлар ва идораларнинг ҳуқуқий ҳужжатларигача барчасида тадбиркорликнинг ҳуқуқий асослари белгилаб берилади.

27

Тадбиркорлик фаолиятининг умумий ҳуқуқий асослари нималарни кўзда тутади?

Тадбиркорлик фаолиятига оид барча ҳуқуқий ва меъёрий ҳужжатлар қуйидагиларни кўзда тутади:

- қонунчиликда ҳусусий бизнеснинг эркинлигини, унинг ҳимоясини ва қўллаб-қувватланишини таъминлайдиган аниқ ҳуқуқий кафолатларни белгилаш;
- мавжуд меъёрий-ҳуқуқий базани янги қонунларга мослаштириш;
- ҳусусий мулкнинг ҳеч ким олиб қўя олмайдиган ҳуқуқини Конституция орқали мустаҳкамлаш;
- фуқаролар ва ҳусусий корхоналарнинг мустақил равишда ҳўжалик фаолияти юритишни, ҳусусий мулк ҳимояси ва дахлсизлигини кафолатлаш;
- қонун ҳужжатларини қонун чиқарувчи, ижро этувчи ва суд органлари, шунингдек, тадбиркорларнинг манфаатларини ифодалайдиган ноҳукумат ташкилотлари орқали амалга ошириш механизмини шакллантириш;
- ҳудудий, тармоқ бошқарув ва ҳукумат органларининг, жамоат ташкилотларининг ўзаро келишиб фаолият кўрсатиши ва ҳоказо.

Ташкилий нуқтан назардан меъёрий-ҳуқуқий базанинг яратилишини қуйидагилар таъминлайди:

- қонун чиқарувчи органлар — Олий Мажлис комиссиялари ва қўмиталари;
- ҳукумат органлари, Давлат қўмиталари ва муассасалари;
- давлат тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш марказий ва маҳаллий органлари;
- ҳокимиятлар;
- тадбиркорлик доиралари манфаатларини ифодаловчи ноҳукумат ташкилотлари, шу жумладан, тадбиркорлар уюшмалари ва бирлашмалари;

- республика қонун ҳужжатларига риоя қилинишини ва уларнинг бир хил талқин этилишини назорат қиладиган органлар;
- қонун ҳужжатларини такомиллаштиришнинг асосий йўналишларини аниқловчи, қонун ҳужжатлари лойиҳаларини эксперт баҳоловчи, уларни амалда қўллаш самарадорлигини олдиндан айтиш ва мониторинги билан шуғулланувчи илмий муассасалар (хорижий экспертлар ҳам шунга киради);
- микроиқтисодиётнинг стратегик ва инновация йўналишларини белгиловчи ижтимоий-институцион ташкилотлар ва гуруҳлар.

Шундай қилиб, инсон фаолиятининг алоҳида соҳаси сифатида тадбиркорлик умумий ҳуқуқий ҳужжатларга таянади.

28

"Тадбиркорлик тўғрисида"ги Қонун неча ва қандай моддаларни ўз ичига олади?

Тадбиркорлик билан боғлиқ муносабатлар асосан махсус Қонун, яъни 1991 йил 16 февралда қабул қилинган ва 1993 йил 2 июлда ўзгартиришлар киритилган "Тадбиркорлик тўғрисида"ги Қонун асосида тартибга солинади. Ушбу Қонунда умумий қоидалар, тадбиркорликнинг иқтисодий манбалари, шакллари, тадбиркорнинг ҳуқуқ ва бурчлари кўзда тутилади.

Қонун кириш қисми ва ўн моддадан иборат. Кириш қисмида тадбиркорликнинг бозор иқтисодиёти шароитидаги моҳияти ва аҳамияти берилган. Тегишли моддалар 5-жадвалда баён этилган. Мазкур Қонун фуқароларнинг тадбиркорлик қобилиятини бутун чоралар билан ишга солиш, уларнинг ишбилармонлигини ошириш, тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий кафолатларини белгилаш асосида бозор муносабатларини шакллантириш ва ривожлантириш жараёнларини жадаллаштиришга қаратилгандир.

«Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонун моддалари

Т/р	Моддалар номи	Мазмуни
1.	Тадбиркорлик	• тадбиркорлик тушунчаси унинг турли йўналишдаги фаолиятини амалга ошириш бўйича иқтисодий асос ролини бажарувчи мол-мулкнинг турли шакллари келтирилган.
2.	Тадбиркорлик тўғрисидаги қонунлар	• тадбиркорлик билан боғлиқ бўлган ҳуқуқий манбалар келтирилган.
3.	Тадбиркорликнинг умумий қоидалари	• тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари келтирилган.
4.	Тадбиркорлик субъектлари	• тадбиркорлик фаолияти билан кимлар шуғулланиши мумкин ва кимларга бу фаолият тақиқланиши баён этилган.
5.	Тадбиркорлик шакллари	• тадбиркорлик шакллари келтирилган.
6.	Тадбиркорлик ташкилоти (ширкати) ва унинг фаолияти асослари	• тадбиркорлик ташкилот (ширкат)ларини тузиш, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асосларини "Қорхоналар тўғрисида"ги Қонунда ёритилганлиги кўрсатилган.
7.	Тадбиркорнинг ҳуқуқлари	• тадбиркорнинг ҳуқуқлари ёритилган.
8.	Тадбиркорнинг мажбуриятлари	• тадбиркорнинг мажбуриятлари ёритилган.
9.	Тадбиркорнинг масъулияти	• тадбиркорнинг кредит, солиқ ва шартномалар тузиш бўйича мажбуриятлари келтирилган.
10.	Тадбиркорлар ҳуқуқлари ва манфаатларининг кафолатлари	• тадбиркорликни амалга оширишнинг ҳуқуқлари ва манфаатларини кафолатловчи қонулар қайд этилган.

Қонун мулкчилик ва ҳўжалик юритиш шакллари-ни эркин танлаш, бу шаклларнинг тенг ҳуқуқлиликлари асосида амал қилиши, ўзаро ҳамкорлик ва эркин рақобатлашувни таъминлайдиган шароитларнинг яратилишига кўмаклашади.

29

Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат қўмитасини ташкил қилишдан мақсад нима?

Республикада иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнларини тобора авж олдириш, шунингдек, тадбиркорликни ривожлантириш ва қўллаб-қувватлаш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1994 йил 7 февралдаги Фармони билан:

Ўзбекистон Республикаси давлат мулкни бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат қўмитаси ташкил этилди.

Унинг асосий вазифалари ва йўналишлари қуйидагилардан иборат қилиб белгиланди:

- кўп тармоқли иқтисодиётни шакллантиришда ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлашда ягона сиёсатни ўтказиш, давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш ва республикада хусусий бизнесни ривожлантиришга қўмаклашиш дастурларини ишлаб чиқиш ҳамда устувор йўналишларини белгилаш;
- давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш жараёнига ташкилий ҳамда услубий жиҳатдан раҳбарлик қилиш, тегишли тузилмалар фаолиятини мувофиқлаштириш;
- давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнида республика аҳолисининг мулкий ҳуқуқларини ҳимоя қилиш, давлат мулки объектларини бошқа мулкчилик шаклларига айлантиришдан тушган маблағларни иқтисодиётдаги таркибий ўзгаришларга оид вазифаларни ҳал қилиш учун сафарбар этиш;
- давлат мулки объектларини давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш чоғида хорижий сармояларни жалб этиш, шунингдек, улардан фойдаланишнинг асосий йўналишлари ва шакллари белгилаш;
- сармоя жамғармаларини, консалтинг ва аудиторлик хизматларини, холдингларни, жамғарма биржалари ва кўчмас мулк биржаларини, ўзгача биржаларни ҳамда бошқа тузилмаларни ташкил қилиш.

Мазкур Фармон билан Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузуридаги давлат мулки жамғармаси Ўзбекистон Республикаси давлат мулкани бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат қўмитаси таркибига ўтказилди.

30

**Ўзбекистон Республикаси
Президентининг 1994 йил 21
январдаги Фармонининг моҳияти
нимада?**

Республикамызда тадбиркорликни рағбатлантириш ва уни янада янги босқичларга кўтариш мақсадида Президентимиз 1994 йил 21 январда:

"Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк манфаатларини ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги

Фармонга имзо чекди ва унинг аҳамияти тўғрисида Олий Кенгашнинг XV сессиясида шундай деди: "Хўш, 21 январ Фармони бизга нималар берди?"

Биринчидан, у мамлакатимизда ўтказилаётган иқтисодий ислохотларни янада юксак босқичга кўтарди, уларга янги сифат йўналишларини ва қафолатларини берди.

Иккинчидан, хусусий мулкка кенг йўл очиб бериш ва уни ҳимоялаш, мулкнинг барча шаклларидаги ҳар бир қорхона ҳамда ишбилармонларнинг тадбиркорлик фаолиятини кучайтириш учун янги имкониятлар очди.

Учинчидан, бизнинг жаҳон бозорига чиқиш имкониятларимизни кенгайтиради, чет эл сармоялари учун юртимизга йўл очади, уларга ҳуқуқий ва иқтисодий имтиёзлар беради, пировардида Ўзбекистоннинг экспорт салоҳияти ва имкониятларини кескин кўпайтиради.

Тўртинчидан, у яқин келажакда маъмурий-бўйруқбозлик замонидан қолган барча тўсиқларни бартараф этади, шу баробар, иқтисодий ҳаётимизга эркинлик бахш этади.

Мазкур Фармон бозор иқтисодиёти ва тадбиркорликни асословчи қуйидаги ташкилий тадбирларни белгилаб берди:

- Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузурида иқтисодий ислохот, тадбиркорлик ва хорижий инвестициялар бўйича идоралараро Кенгашни ташкил этиш;
- Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнларини чуқурлаштириш бўйича Давлат дастурини ишлаб чиқиш;
- Республика кўчмас мулк савдоси биржасини ташкил этиш;
- хорижий инвестициялар сугуртаси бўйича "Ўзбекинвест" давлат компаниясини ташкил этиш;
- Республика фонд биржасини ташкил этиш ҳамда унда хусусийлаштирилаётган корхоналар акцияларини жойлаштиришни таъминлаш.

Фармон қуйидагиларга рухсат беради:

- хусусийлаштирилаётган объектларни сотиб олишда жисмоний ва юридик ҳамда хорижий шахсларнинг маблағлари манбалари бўйича **декларация** талаб қилмасдан танлов асосида хусусий мулк қилиб сотиш;
- валюта бозорини ривожлантириш ва муомаладаги мавжуд валюта ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини ошириш мақсадида Ўзбекистон Республикаси ташқи иқтисодий фаолият миллий банкида жисмоний шахсларга **чет эл валютасида счетлар очиш**;
- фуқароларнинг товарлар келтириш ва ички бозорни тўлдиришни таъминлайдиган хусусий-тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантириш, майда улгуржи оилавий асосдаги тузилмаларни ташкил этиш учун уларга миллий ва чет эл валютасида **кредит бериш**;
- нақд чет эл валюталари ва МДҲ мамлакатлари пул белгиларини республика фуқаролари ва хорижий фуқаролар томонидан республикага келтириш ва четга чиқариш бўйича **чеклашларни бекор қилиш**;
- кўшма корхоналар халқ истеъмол моллари ишлаб чиқаришга ихтисослаштирилган бўлса, Устав фондида хорижий сармоя улуши 50% дан ортиқ бўлса, хорижий валютадаги тушумдан солиқ тўлашдан, шу корхонанинг Ўзбекистон Республикаси

Марказий банкида рўйхатга олинган пайтдан бошлаб 5 йил муддатга мажбурий сотишдан **озод қилиш**.

Фармон саноат учун мўлжалланган маҳсулотларни ва халқ истеъмол молларини ишлаб чиқаришга қўйиладиган давлат буюртмаларини **бекор қилади**. Давлат ва аҳоли ижтимоий эҳтиёжларини таъминлаш, давлатлараро битимларни бажариш ва экспорт мақсадлар учун керакли озик-овқат, ёнилғи, хом ашё ва бошқа ресурсларни харид этишни Вазирлар Маҳкамаси амалга оширадиган бўлади.

Корхоналар ва хўжаликлар ихтиёрида қоладиган товарлар ва маҳсулотларни миллий валютада товар, хом ашё **биржаларида**, улгуржи ярмаркаларда сотиш жорий этилди. Шу тарзда:

Сотиб олинган товарларни республикадан ташқарига чиқаришда лицензия талаб этилмайдиган ва бож олинмайдиган бўлди.

Фармон бозор муносабатлари шарт-шароитларига жавоб бермаётган давлат концернларини тугатиб, давлат акционерлик уюшмалари ва корпорацияларни тузишни жорий қилди. Фармон ҳокимликлар ва юқори бошқарув органлари томонидан, мулкчилик шаклидан қатъи назар, корхоналар ва ташкилотларнинг молиявий ҳамда хўжалик фаолиятига ҳар қандай **аралашини тақиқлади**. Фармонда хусусий мулкчилик ҳуқуқига нисбатан ҳар қандай тажовуз қонун билан қатъий ва аёвсиз бартараф этилиши белгиланди. Хуллас, Фармоннинг мазмунини лўнда қилиб айтадиган бўлсак, у **иқтисодий эркинликни кучайтиришга асос солди**.

31

"Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида"ги Қонуннинг мақсади ва вазифалари нималардан иборат?

Ушбу Қонуннинг лойиҳаси 1999 йил 22 январда умум-халқ муҳокамасига ҳавола қилиниб, 1999 йил 14 апрелда Олий Мажлиснинг XIV сессиясида қабул қилинди. У 47 моддани ўз ичига олувчи қуйидаги олти бобдан иборат:

I боб. Умумий қоидалар;

II боб. Тадбиркорлик фаолияти субъектларининг ҳуқуқлари ва мажбуриятлари;

III боб. Якка тартибдаги тадбиркорликнинг хусусиятлари;

IV боб. Тадбиркорликни рағбатлантириш;

V боб. Тадбиркорлик фаолияти субъектлари ҳуқуқларининг давлат кафолатлари;

VI боб. Якунловчи қоидалар.

Мазкур Қонуннинг мақсади тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш ва амалга ошириш билан боғлиқ муносабатларни тартибга солишдан, шунингдек, тадбиркорларга кафолатлар беришдан иборат.

Ушбу Қонуннинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- фуқароларнинг тадбиркорлик фаолиятида эркин иштирок этиши ва манфаатдорлиги учун шартшароит яратиш, уларнинг ишчанлик фаоллигини ошириш;
- тадбиркорлик фаолияти субъектларининг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилиш;
- мулкдорлар синфини шакллантириш ва ривожлантириш жараёнини жадаллаштириш.

Ушбу Қонуннинг якунловчи бобида тадбиркорлик субъектини тугатиш, яъни фаолиятини тўхтатиш (45-модда), низоларни ҳал этиш (46-модда), тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун жавобгарлик (47-модда) каби масалалар ёритилади.

32

Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатасининг мақсад ва вазифалари нималардан иборат?

Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатаси — бу тармоқ ҳўжалик бирлашмалари таркибига кирмайдиган кичик, ўрта ва хусусий тадбиркорлик субъектларини аъзолик шарт бўлган ҳолда шартнома асосида бирлаштирувчи давлатга қарашли бўлмаган ногажорат ташкилотдир.

Палата Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1996 йил 12 мартдаги Фармони билан ташкил қилиниб, бу борадаги Қонун 1997 йил 24 апрелда қабул қилинди. Шу Қонунга биноан Палата:

- Ўзбекистон Республикаси иқтисодийтини ривожлантириш, унинг жаҳон хўжалик тизимига қўшилишига қўмаклашиш;
- бозор инфратузилмасининг яхлит тизимини шакллантириш;
- тадбиркорлик фаолияти учун қулай шароит яратиш;
- тадбиркорликнинг барча турларини, Ўзбекистон тадбиркорларининг бошқа мамлакатлар тадбиркорлари билан савдо-иқтисодий ва илмий-техникавий алоқаларини ривожлантириш мақсадида тузилади.

Палата қуйидаги вазифаларни бажаради:

- давлат ҳокимияти ва бошқарув органларида, жамоат ва халқаро ташкилотларда, шу жумладан, бошқа мамлакатларда товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорларнинг манфаатларини ифодалайди;
- кичик, ўрта ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш концепциясини ишлаб чиқишда ҳамда хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолияти устидан жамоатчилик назорат механизмларини рўёбга чиқаришда иштирок этади;
- корхоналар ва ташкилотларнинг давлат регистри асосида кичик, ўрта ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг реестрини юритади;
- уч томонлама ҳамкорлик (ёлланма ишчилар иттифоқи, иш берувчилар иттифоқи ва ҳукумат) тизимини вужудга келтиришда, миллий иқтисодий ва ижтимоий сиёсатни ишлаб чиқиш ва олиб боришда иштирок этади;
- тадбиркорлик фаолияти учун кадрлар тайёрлаш ва қайта тайёрлаш ишини уюштиради;
- тадбиркорликнинг ривожланишига тўсқинлик қилётган муаммоларни аниқлайди, тадбиркорликни ривожлантиришга ҳамда товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорларнинг фаолият юритиш шароитларини яхшилашга қаратилган қонун ҳужжат-

ларини такомиллаштиришда белгиланган тартибда иштирок этади;

- хўжалик юритувчи субъектлар ўртасидаги низо-ларни ҳал этишга кўмаклашади;
- молиявий ёрдамга бўлган эҳтиёжни аниқлашда, бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботини, аудиторлик текширувларини ташкил этиш ва юритишда палата аъзоларига ёрдам беради;
- халқаро кўрғазмалар ва ярмаркаларни, Ўзбекистонда ва бошқа давлатларда фирмаларнинг тақдиротларини уюштиради;
- товарлар ва хизматлар экспортини ривожлантиришга кўмаклашади, ташқи бозорда операциялар ўтказишда ва иқтисодий ҳамда илмий-техникавий ҳамкорликнинг янги шаклларини ўзлаштиришда кичик, ўрта ва хусусий тадбиркорлик субъектларига ёрдам кўрсатади.

Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палаталари тизимини туман (шаҳар) палаталари, ҳудудий палаталар ҳамда Ўзбекистон товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатаси ташкил этади.

33

Тижорат ва нотижорат юридик шахслар "тадбиркор" мақомини олишлари шартми?

Ташкил бўлиш тартиби ва қонуний ҳуқуқларнинг мажмуаси бўйича республикада тадбиркорлик фаолияти субъектларининг уч тури фарқ қилинади:

- тижорат юридик шахслар;
- нотижорат юридик шахслар;
- юридик шахсни ҳосил қилмаган хусусий тадбиркорлар (жисмоний шахслар).

Ташкил бўлиб ва давлат рўйхатидан ўтказилгач, **тижорат юридик шахслар тадбиркор** мақомини олади. Тижорат ташкилоти (корхонаси) ҳисобланган юридик шахс:

- давлат корхонаси;
- хўжалик жамияти ва ширкати;

кооператив;
жамоат бирлашмаси ва ҳоказо шаклида тузилиши мумкин.

Нотижорат юридик ва жисмоний шахслар — бу ихтиёрийлик асосида ташкил этилган, даромад (фойда) олишни ўз фаолиятининг асосий мақсади қилиб олмаган ҳамда олинган даромадларни (фойдани) ўз аъзолари (таъсисчилари) ўртасида тақсимламайдиган ўзини-ўзи бошқариш ташкилотидир.

Нотижорат ташкилот ҳисобланган юридик шахслар:

- матлубот кооперативи;
- жамоат ташкилоти (бирлашмаси);
- диний ташкилот (бирлашма) тарзида мулк эгаси томонидан маблағ билан таъминланадиган муассаса, хайрия фонди ва бошқа жамоат фонди ҳамда қонунда қўзда тутилган бошқа шаклларда тузилиши мумкин.

Нотижорат ташкилоти:

- жисмоний ва юридик шахсларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини, бошқа демократик кадриятларини ҳимоя қилиш;
- ижтимоий, маданий ва маърифий мақсадларга эришиш;
- маънавий ва бошқа номоддий эҳтиёжларни қондириш;
- хайрия фаолиятини амалга ошириш учун ҳамда бошқа ижтимоий фойдали мақсадларда тузилади.

Нотижорат ташкилоти юридик шахс ҳисобланади. Агар унинг таъсис ҳужжатларида бошқача қоида белгиланмаган бўлса, фаолият муддати чекланмаган ҳолда ташкил этилади. Нотижорат ташкилотларини тузиш, қайта ташкил этилиши ва тугатилишининг хусусиятлари махсус қонунлар, шунингдек, Ўзбекистон Республикасининг "Нодавлат нотижорат ташкилотлари тўғрисида"ги Қонун (1999 йил 14 апрел) билан тартибга солинади.

Тижорат ва нотижорат юридик шахслар "тадбиркор" мақомини олишлари шарт. Бунинг учун улар давлат рўйхатидан ўтишлари зарур. Рўйхатдан ўтмаган тадбиркор фаолияти тақиқланади, борди-ю тадбиркор фойда олса, унинг фойдаси суд томонидан маҳаллий бюджетга ундирилади.

Юридик шахсни давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби анча мураккаброк. Рўйхатдан ўтказишга ариза ва бож тўлаганлиги ҳақидаги ҳужжатлардан ташқари қуйидаги ҳужжатларни тақдим этиш лозим:

- нотариусда тасдиқланган юридик шахс тузувчи таъсис ҳужжатлари (Низом ва бир неча шахс томонидан корхона тузиш ҳақидаги шартнома) нусхаси;
- юридик манзиллини (таъсис этувчилардан бирининг турар жойи ёки иморат берувчи бирон бир ташкилот манзилгоҳи бўйича рўйхатдан ўтказиш мумкин) тасдиқловчи ҳужжат;
- агарда таъсисчи ишламаса, меҳнат дафтарчасидан кўчирма ёки иш жойидан эгаллаб турган лавозими ҳақида маълумотнома.

Ҳужжатлар топширилгандан сўнг бир ой мобайнида корхона рўйхатдан ўтказилиши керак. Рўйхатдан ўтказилганлигини тасдиқловчи ҳужжат бўлиб, рўйхатдан ўтказилганлиги ҳақида гувоҳнома хизмат қилади. Рўйхатга олинган кундан бошлаб корхона Қонунга асосан барча турдаги фаолият билан шуғулланиши мумкин. Корхона лицензия олиши лозим бўлган фаолият турларига, албатта, лицензия олиши керак.

34

Хўжалик юритувчи субъектларга лицензия (рухсатнома) бериш тартиби қандай?

Тадбиркорликнинг айрим турлари билан шуғулланиш учун давлат томонидан вакил қилинган органлардан лицензия олингандан кейингина ижозат берилади. Бундай органлар 6-жадвалда келтирилган.

Лицензия корхонани бошқаришдан манфаатдор бўлган шахснинг таъсис ҳужжатлари нусхаси илова қилинган аризасига қараб берилади. Керакли ҳужжатлар ва ариза берилгандан сўнг 30 кун давомида рухсатнома бериш ҳақидаги қарор қабул қилинади.

Лицензия берувчи органлар

Т/р	Лицензия берувчи органлар	Фаолият турлари
1.	Вазирлар Маҳкамаси	<ul style="list-style-type: none"> • ракета-космик мажмуи; • алоқа тизимлари; • қимматбаҳо металллар ва ноёб ер металлари; • қимматбаҳо тошлар қазиб олиш; • қимматбаҳо тошлар ва металллардан заргарлик буюмлари ясаш; • ҳаво транспорти ва ҳоказолар.
2.	Адлия вазирлиги	<ul style="list-style-type: none"> • юридик шахсларнинг юридик фаолият билан, масалан, адвокатлик маслаҳати, нотариал ва бошқа фаолиятларга.
3.	Молия вазирлиги	<ul style="list-style-type: none"> • қимматли қоғозларни чиқариш; • лотерея ўйинларини ўтказиш ва ҳоказо.
4.	Марказий банк	<ul style="list-style-type: none"> • валюта қийматликлари билан операциялар ўтказиш ва ҳоказо.
5.	Ички ишлар вазирлиги	<ul style="list-style-type: none"> • овчилик ва спорт ўқотар қуроллари ҳамда уларга ўқ-дорилар ишлаб чиқариш, тузатиш ва сотиш; • совуқ қуроллار ишлаб чиқариш ва сотиш; • таркибида наркотик моддалар бўлган экинларни экиш, қайта ишлаш ва сотиш; • наркотик моддалар тайёрлаш, сотиш ва ҳоказо.
6.	Соғлиқни сақлаш вазирлиги	<ul style="list-style-type: none"> • фармакологик препаратлар ишлаб чиқариш ва сотиш; • тиббий хизмат кўрсатиш; • парфюмерия ва косметика буюмлари, маиший кимё товарларини тайёрлаш ва ҳоказо.
7.	Халқ таълими ва Олий ва ўрта махсус таълим вазирликлари	<ul style="list-style-type: none"> • соғломлаштириш ва бошқа болалар, ўсмирлар ҳамда ёшлар лагерларини ташкил қилиш; • хусусий ўқув муассасаларини очиш ва ҳоказо.
8.	Ўзбекистон почта ва телекоммуникациялар агентлиги	<ul style="list-style-type: none"> • алоқа хизмати кўрсатиш ва ҳоказо.

Агар лицензия бериш учун керакли қарор қабул қилишда экспертиза талаб қилинса, бу экспертизани ўз вази-фаси — назорат қилиш бўлган давлат органлари амалга оши-ради. Экспертиза хулосаси олингандан сўнг 15 кун мобай-нида ариза ва керакли ҳужжатлар топширилгач, 60 кундан кечиктирмай қарор қабул қилинади. Бунда экспертиза ўтқа-зиш учун кетган харажатларни аризачи тўлайди.

Рухсатнома икки нусхада бўлиб, ҳужжат беришга жа-вобгар шахс томонидан қўл қўйилиб, бераётган органнинг мухри босилиб, бир нусхаси аризаچига топширилади. Рух-сатномага:

- рухсатнома бераётган муассаса номи;
- юридик шахс исм-шарифи ва манзили ёки фао-лиятини амалга ошираётган шахснинг исм-шари-фи, турар жойи;
- рухсатнома берилаётган фаолият тури;
- фаолиятни амалга ошириш қоидалари ва шарт-ша-роитлари;
- рухсатнома рўйхат рақами, берилган вақти ва муд-дати ёзилади.

Агар тадбиркор рухсат этилган фаолиятни амалга оши-ришда рухсатномада белгиланган қонун-қоидаларни, амал-даги қонунни бузса ёки аҳоли ҳаётига хавф-хатар келти-рувчи бирор бир ҳодиса ёки таҳлика туғдирса, у ҳолда рух-сатнома берган муассаса маълум бир муддатга корхона фаолиятини камчиликларни бартараф қилгунича тўхтатишга ёки рухсатномани тўхтатмасдан камчиликларни бартараф қилиш тўғрисида корхона раҳбарига керакли йўл-йўриқ бе-ришга ёки назорат қилиш органларининг керакли хулоса-сига асосланиб, огоҳлантиришсиз корхона ёки тадбиркор-ни рухсатномадан фойдаланиш ҳуқуқидан маҳрум қилиш-га ҳақли.

Агар корхона фаолияти тугатилса ёки рухсатномадан фойдаланиш ҳуқуқидан маҳрум қилинса, у рухсатнома бер-ган муассасага қайтарилади.

35

Корхонани таъсис этиш учун қандай ҳужжатлар талаб қилинади?

Корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш учун унинг Низоми ва агар корхона бир неча шахслар иштирокида тузиладиган бўлса, у ҳолда корхонани ташкил этиш ҳақида шартнома асосий таъсис ҳужжати бўлиб хизмат қилади. Корхона Низоми ва таъсис шартнома лойиҳасини корхонани ташкил этувчи шахс тузади.

Низомда қуйидагилар ўз аксини топиши керак:

- корхонанинг қисқа ва тўлиқ номи (давлат ва рус, инглиз тилида);
- хўжалик фаолиятининг мақсади, уни амалга ошириш йўллари, вазифалари;
- тадбиркорлик турлари, шунингдек, махсус рухсат олинishi лозим бўлган фаолият турлари;
- корхона манзилгоҳи, телефон ва телефакс рақами;
- биринчи молиявий йил бошланиш вақти;
- хўжалик фаолиятини бошлаш учун Низом маблағининг ҳажми;
- амалдаги қонунларга биноан корхона ҳақ-ҳуқуқлари;
- дивидендлар тўлаш ва даромадни бўлиш тартиби;
- корхона бошқаруви, унинг олий органи;
- корхона раҳбари ва унинг муовинлари, уларнинг вазифалари ва ҳуқуқлари;
- корхона тафтиш комиссиясини сайлаш шартлари ва унинг вазифалари;
- иш қоғозларини олиб боришга бўлган талаблар ва бошқа шарт-шароитлар кўрсатилиб ўтилади.

Таъсис шартномада қуйидаги саволлар ўз аксини топиши керак:

- корхонани тузиш бўйича томонларнинг розилиги;
- корхонанинг мақсади;
- юридик шахс ҳақ-ҳуқуқларини эгаллаш шартлари;
- Низом маблағи ва эгалик ҳуқуқи;
- манфаатлар, низоларнинг ҳал қилиниши;

- корхона ишчиларининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари (бурчлари);
- сармоянинг тақсимланиши;
- захира фондини ташкил қилиш;
- бошқарув органлари;
- шартноманинг кучга кириш шарт-шароитлари;
- корхона фаолиятини тўхтатиш ва ҳоказо.

Корхонанинг Низоми ва таъсис шартнома лойиҳаси умумий мажлисда кўрилади ва баённома тузилади.

36

**Қайси ҳолда корхона ташкилий
жиҳатдан расмийлаштирилган деб
ҳисобланади?**

Давлат рўйхатидан ўтказилгандан ва тадбиркорлик фаолиятига рухсат этилгандан сўнг, корхона раҳбарияти:

- думалоқ муҳр ва тамғага буюртма бериш;
- банкда ҳисоб рақами очириш;
- солиқ инспекцияси;
- аҳолини ижтимоий ҳимоялаш фонди;
- бандлик марказидан рўйхатдан ўтказиши керак.

Думалоқ муҳр, штамп (тамға)ларни тайёрлатишга буюртма беришдан олдин корхона ўзи жойлашган тумандаги ички ишлар бўлимига муҳр ва штампини кўрсатиши, корхонанинг рўйхатдан ўтганлиги ҳақидаги ҳокимият қароридан кўчирма, ҳокимият тасдиқлаган икки нусхадаги муҳр ва штамп чизмалари тақдим этилгандан сўнг амалга ошириши мумкин.

Ички ишлар бўлими рухсатни алоҳида хат ёки илтимос хати кўринишида беради. Чизмалар эса керакли ёзув, муҳр билан тасдиқланган бўлади. Муҳр ва штамп тайёрлаш учун буюртмага иш юзасидан ёзишув учун махсус бланкни ҳам кўшиш мақсадга мувофиқ бўлар эди.

Банкда ҳисоб рақами очиш учун:

- ариза;
- ҳокимият тасдиқлаган таъсис ҳужжатлари;
- нотариус тасдиқлаган имзо намуналари;
- муҳр ва штамп билан тасдиқланган карточкалар;

- ҳокимиятнинг маҳаллий кенгаши қорхонани давлат рўйхатидан ўтказганлиги ҳақида қарор кўчирмаси ёки нотариус тасдиқлаган маълумотнома ёки кўчирма;
- солиқ инспекциясидан рўйхатдан ўтганлиги ҳақидаги қарор маълумотномаси берилиши керак.

Банк муассасаси аризага ҳисоб рақами очади, унинг рақамини қорхонанинг Низоми (асл нусхаси)га ёзади ва бош ҳисобчининг имзоси қўйилиб, банкнинг гербли муҳри босилади.

Ҳисоб рақамига нақд пул билан келадиган тушум ва нақд пулсиз келадиган маблағни ҳисобга ўтказиш, банкдан нақд пул олиш, ҳисоб рақамидан таъминловчига пул ўтказиш, кредит олиш ва бошқа масалалар шартнома асосида қорхона ва банк муассасаси томонидан ҳал қилинади. Қорхонанинг бошқа қорхоналар, ташкилотлар, баъзи тadbirkorлар билан бўладиган аниқ ҳисоб-китоби шартнома билан белгиланади.

Шунингдек, юридик шахс бўлмаган тadbirkor, банк муассасасида ҳисоб-китоб, кредит ва касса операцияларини олиб бориш учун ҳисоб рақами очиши мумкин. Бунинг учун:

- ариза;
- тadbirkorнинг давлат рўйхатидан ўтганлиги ҳақидаги ҳужжат;
- нотариус тасдиқлаган ўз имзо намунаси бўлган карточка;
- солиқ инспекциясида рўйхатга турганлиги ҳақидаги маълумотнома бўлиши керак.

Тadbirkor ўз ҳисоб рақамидан фойдаланишни нотариус тасдиқлаган ишонч қоғози орқали бошқа шахсга бериши мумкин.

Агар тadbirkor вафот этса, тadbirkorлик фаолиятини амалга ошириш бўйича мажбуриятлар унинг меросхўрига ўтади. Бунда унинг номига очилган ҳисоб рақамини бошқатдан расмийлаштиришга тўғри келади. Меросхўр қонуний равишда ўз фаолиятини бошлашдан олдин; банк муассасасига ҳисоб рақамини ўз номига қайта расмийлаштириш ҳақида ариза, нотариус тасдиқлаган ўз имзосининг

намунаси бўлган карточка ва меросхўрлик ҳақидаги гувоҳномани топшириши керак.

37

Жисмоний шахснинг "тадбиркор" мақомини олиши учун қандай шартлар мавжуд бўлиши лозим?

Жисмоний шахснинг "тадбиркор" мақомини олиши учун қуйидаги икки:

- умумий;
- махсус шартлар мавжуд бўлиши лозим.

Умумий шартлар, аввало, ҳуқуқ объекти сифатида жисмоний шахснинг муайян аломатлари: тўлиқ маънода ишга лаёқатлилиқ ёки ҳуқуққа эгалик аломатлари билан боғлиқ.

Ишга лаёқатлилиги чекланган, ишга лаёқатли бўлмаган ва вақтинчалик муайян ҳуқуқлардан маҳрум қилинган (масалан, озодликдан маҳрум қилиш жойларида жазо муддатини ўтаётган) шахслар тадбиркорлик билан шуғулланиши мумкин эмас.

Жисмоний шахс 18 ёшга тўлганидан сўнг, тўлиқ ишга лаёқатли ҳисобланади ва тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши мумкин. Бу қоидада икки истиснога йўл қўйилади:

биринчидан, агар фуқаро 18 ёшга тўлмай туриб, қонуний асосда никоҳдан ўтса, **иккинчидан**, эмансипация — бу янги фуқаролик қонун ҳужжатларида белгилаб қўйилган.

Эмансипация — бу меҳнат шартномаси бўйича ишлаётган ёки ота-оналарининг рухсати билан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланаётган 16 ёшга тўлган ўспиринни тўлиқ ишга лаёқатли деб эълон қилишни англатади.

Махсус шартлар, аввало, тадбиркорликнинг маълум тури-тарзи билан тадбиркорда шу фаолият тури учун талаб қилинадиган касбга доир кўникмалар ва тайёргарлик бўлиши билан боғлиқ.

Фақат махсус рухсат (лицензия) асосидагина шуғулланишга йўл қўйиладиган фаолият турлари рўйхати Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг 1994 йил 18 апрелдан 1034-XII сонли қарори билан, лицензиялар бериш

тартиби тўғрисидаги Низом Вазирлар Маҳкамасининг 1994 йил 19 апрелдаги 215-сонли қарори билан тасдиқланган.

38

Тадбиркор қандай ҳуқуқларга эга?

"Тадбиркорлик тўғрисида"ги Қонуннинг 7-моддасига биноан ҳар бир фуқаро (бир гуруҳ фуқаролар) ҳўжалик юритувчи бошқа субъектлар билан тенг асосларда қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- қонунларда белгиланган шартларга риоя қилган ҳолда корхоналар ва ташкилотларни вужудга келтириш, таъсис этиш, сотиб олиш ва қайта тузиш йўли билан тадбиркорлик фаолиятини бошлаш ва давом эттириш;
- тадбиркор турли даражада мулкый жавобгар бўладиган ўз тадбиркорлик ташкилотини таъсис этиш;
- бу фаолиятни бажариш учун бошқа юридик шахслар ва фуқароларнинг мол-мулки ҳамда пул маблағларини ихтиёрий асосларда жалб этиш;
- қонунларга мувофиқ ходимларни мустақил ёллаш ва ишдан бўшатиш;
- тадбиркорликдан қонунларда белгиланган тартибда солиқ солинадиган чексиз миқдорда шахсий даромад орттириш;
- қонунларга мувофиқ ижтимоий таъминлаш ва ижтимоий суғурта қилиш ва ҳ.к.

Тадбиркор ёки у вакил қилган шахслар ҳўжалик юритувчи бошқа субъектларнинг ҳар қандай хатти-ҳаракатлари ва тадбиркорга қилаётган даъволари ҳамда белгиланган тартибда бериладиган жазо чоралари хусусида баҳслашишга ҳақли. Қонунларга мувофиқ ҳеч сўзсиз қўлланиладиганлари бундан мустаснодир.

39

Тадбиркорнинг мажбуриятлари
нималардан иборат?

Ривожланган мамлакатларнинг қонун ҳужжатларига кўра, шахсни тадбиркор сифатида эътироф этиш унинг учун бир қатор махсус мажбуриятларни туғдиради. Қўшимча мажбуриятлар, биринчи навбатда, хўжалик оборотидаги бошқа иштирокчиларнинг манфаатларини таъминлаш ва ҳимоя қилишни, қўшимча ҳуқуқлар эса тадбиркорларга баъзи имтиёزلарни беришни тақозо қилади.

"Тадбиркорлик тўғрисида"ги Қонуннинг 8-моддасига биноан тадбиркорлик фаолиятини юритишга доир тадбиркорларга юкланадиган **мажбуриятлар** доирасига қуйидагилар киради:

- амалдаги қонунлардан ҳамда тузилган шарт-шароитлардан келиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариш;
- ёлланиб ишлаётган ходимлар билан қонунларга мувофиқ меҳнат шартномаларини тузиш;
- ишга жалб этилган барча ходимлар билан тузилган битимга мувофиқ, корхонанинг молиявий аҳволидан қатъи назар улар билан тўла ҳисоб-китоб қилиш;
- ёлланиб ишлаётган ходимларни ижтимоий ва тиббий сўғурта қилиш;
- қонунларга мувофиқ махсус билим ва қўникма талаб қилинадиган ишга фақатгина зарур тайёргарликка эга, касб-кори жихатидан яроқли ва тегишли маълумотга эга бўлган шахсларнигина жалб этиш.

Булардан ташқари, тадбиркорлар зиммасига юкланадиган махсус мажбуриятлар ҳам бор. Булар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- амалдаги йўриқномаларга биноан корхона фойдаси эвазига атроф-муҳит (экология) хавфсизлигини, ишлаб чиқариш санитария гигиенаси ва маданиятни юксалтириш бўйича чора-тадбирларни амалга ошириш;
- истеъмолчиларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларига амал қилиш;

- мамлакат қонунларига биноан лицензияланиши (рухсат олинishi) кўрсатилган фаолият турларига белгиланган тартибда махсус рухсатнома (лицензия) олиш;
- ўзининг банк ҳисоб варағини очиш.

Тадбиркорларга нисбатан қўлланиладиган махсус молиявий тартибдан келиб чиқадиган баъзи бир бошқа мажбуриятлар ҳам шу санаб ўтилганлар қаторига қўшилади.

40

Қайси ҳолларда тадбиркор мулкий жавобгар бўлиб ҳисобланади?

Тадбиркорликнинг жавобгарлик чегараси амалдаги қонунчилик, таъсис ҳужжатлари ёки мулк эгаси билан тузилган шартнома асосида белгиланади.

Тадбиркор, одатда, ўз фаолиятини амалга оширишда бошқа бир хўжалик юритувчи шахс билан шартнома асосида муносабатларга киришади. Шартномада кўзда тутилган ўз мажбуриятларини бажармаган тақдирда амалдаги қонун ҳужжатларига ва шартнома шартларига мувофиқ у **мулкий жавобгар ҳисобланади.**

Мулкий жавобгарлик фақат шартнома мажбуриятларини бажармаганлиги учунгина эмас, балки қуйидаги ҳолатларда ҳам вужудга келиши мумкин:

- амалдаги қонунчилик бузилганда;
- хусусий мулк эгаси ёки бошқа субъектларнинг ҳуқуқи поймол бўлганда;
- атроф-муҳит ифлосланганда;
- аввалдан бажарилмаслигини била туриб шартномалар тузилганда;
- солиқ ва кредит мажбуриятлари бажарилмаганда;
- истеъмолчига маҳсулот сифати масаласида ёки уни ишлатиш усули тўғрисида била туриб нотўғри ёки тўла бўлмаган ахборот берилганда;
- рақобатчилар тўғрисида ёлғон маълумот етказилган ёки тарқатилганда;
- ўз маҳсулотини бегона ишлаб чиқарувчилар товарининг ташқи қиёфаси ва безаклари билан ишлаб чиқарганда;

- тижорат сирини рақобатчига ноқонуний ошкор қилганда ёки уни ёйганда;
- хўжалик обороти (айланмаси)да шеригининг номида бўлган товар ёки фирма белгиси ҳамда ишлаб чиқариш маркасини унинг розилигисиз ишлатганда;
- товарларни бозорга кам миқдорда чиқариб, улар бўйича сунъий танқислик бунёд этиб, сўнгра оширилган нархларда сотиб, қўшимча даромад олганда ва бошқа ножўя ҳаракатлар қилганда.

Қайд қилинган ҳолатлар юз берганда, даъвогарнинг талаби билан суд тadbиркорни қилган жинояти учун жавоб беришга, ножўя ҳаракатларни тўхтатиш ва ҳақиқатни тиклаш, келтирилган зарарни тўлашга мажбур қилади.

Мулкый даъвогар тadbиркорнинг меросхўрларига ҳам тааллуқли бўлади, аммо улар мерос қилиб қолдирилган мол-мулк ҳажмидан ошмайдиган даражада бўлади.

41

Кимларга тadbиркорлик фаолияти билан шуғулланиш тақиқланган?

Фуқароларнинг муайян тоифалари, ҳаттоки ҳам умумий, ҳам махсус шартлар мавжуд бўлган тақдирда ҳам, тadbиркорлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқига эга эмас. Гап Вазирлар Маҳкамасининг 1992 йил 6 мартдаги қарорига мувофиқ, тadbиркорлик билан шуғулланиш тақиқланган шахслар ҳақида бормокда.

Шу қарор билан тасдиқланган рўйхатга мувофиқ куйидаги мансабдор шахсларга тadbиркорлик фаолияти билан шуғулланиш тақиқланган¹:

¹ Қаранг: Ўзбекистон Республикасининг «Тadbиркорлик тўғрисида»ги Қонуни, 4-модда.

- давлат ҳокимияти ва бошқарув органлари, ҳуқуқни ҳимоя қилиш органлари ходимларига;
- давлат банклари раҳбарлари ва уларнинг ўринбосарларига, хизмат юзасидан пул белгилари ва пул (банк) ҳужжатларига бевосита алоқаси бор мансабдор шахсларга;
- давлат корхоналари, муассасалари ва ташкилотларининг раҳбарлари ҳамда уларнинг банк ҳужжатларига имзо чекиш ҳуқуқига эга ўринбосарларига;
- давлат таъминот ва сотиш корхоналари ҳамда ташкилотларининг раҳбар ходимларига;
- тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш ёки уни назорат қилиш билан боғлиқ масалаларни ҳал қилиш вазифасини ҳам ўтайдиган давлат органларининг раҳбар ходимлари ва мутахассисларига;
- чакана, улгуржи-чакана савдо, умумий овқатланиш давлат бирлашмалари ва корхоналари, савдо бошқармалари, трестларнинг раҳбарлари ва уларнинг ўринбосарларига, бош мутахассисларига, тузилмавий бўлинмалар бошлиқларига, моддий жавобгар шахсларга.

42

Қайси ҳолларда тадбиркор фаолияти суд орқали тўхтатилади?

Тадбиркорлик фаолиятини тўхтатиш мулк эгасининг хоҳиши ёки суд қарори билан ҳал қилинади. Тадбиркорнинг фаолияти суд орқали қуйидаги ҳолларда тўхтатилади.

- бир неча мартаба огоҳлантириш ва бошқа турдаги жазо чоралари қўлланишга қарамай, қонун қўпол равишда бузилса;
- тадбиркор банкрот деб топилса;
- тадбиркор қонунда ман қилинган фаолият билан шуғулланса;
- махсус рухсатнома (лицензия) талаб қилинадиган тадбиркорлик фаолиятини бундай рухсатномасиз амалга оширса;
- атроф-муҳитни муҳофаза қилиш меъёрлари бузилганда ва қонун ҳужжатларида кўзда тутилган бошқа ҳолларда;

→ тадбиркорлик фаолияти шартнома асосида амалга ошириладиган бўлса, у ҳолда шартнома муҳлати ту- гаган ҳолатлар юз берган ва шартнома муддати- дан олдин бекор қилинганда ёки томонлар рози- лиги билан унинг амал қилиш муддати тўхтати- лганда.

Ўз фаолиятини шахсий мулк асосида олиб бораётган тадбиркор вафот этганда унинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари меросхўрларига ўтади. Юридик шахс ташкил этилиши би- лан олиб бориладиган тадбиркорлик фаолияти амалдаги қонун ҳужжатлари, шу жумладан, «Корхоналар тўғрисида»- ги Қонун асосида тўхтатилади.



ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ

3.1. Корхона (фирма) — тадбиркорликнинг бошланғич бўғини

43 Корхона деганда нимани тушунасиз? У
фирмадан нимаси билан фарқ қилади? 80

44 Корхоналар қандай турларга
бўлинади? 81

45 Корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари
нималардан иборат? 83

3.2. Кичик ва ўрта бизнес

46 Кичик ва ўрта бизнес нима? Улар
тадбиркорликда қандай рол ўйнайди? 84

47 Кичик ва ўрта корхоналар қандай
хуқуқларга эга? 86

48**Кичик ва ўрта бизнеснинг афзалликлари нимада? 89****49****Кичик ва ўрта бизнеснинг камчиликлари нимада? 91**

3.3. Якка ва хусусий тадбиркорлик

50**Тадбиркорликнинг қандай шакллари биласиз? 92****51****Якка тадбиркорликнинг моҳияти нимада? У қандай турларга бўлинади? 92****52****Хусусий тадбиркорлик якка тадбиркорликдан нима билан фарқ қилади? 94****53****Якка тадбиркорликнинг афзалликлари ва камчиликлари нималардан иборат? 96**

3.4. Жамоа тартибидаги тадбиркорлик

54**Жамоа тартибидаги меҳнат фаолияти деганда нимани тушунасиз? У қандай кўринишларда бўлади? 98****55****Фаолият миқёсига қараб фирмалар қандай турларга бўлинади? 100****56****Ширкат фирма хусусий фирмалардан нимаси билан фарқ қилади? 101**

57	Ширкат фирмаларнинг қандай турларини биласиз?	102
58	Акциядорлик жамиятининг ўзига хос хусусиятлари ва қулайликлари нимада?	104
59	Акциядорлик жамиятлари қандай турларга бўлинади?	105
60	Акциядорлик жамиятини ташкил этиш тартибини биласизми?	107
61	Акциядорлар қандай ҳуқуқларга эга?	108
62	Корпорация қандай корхона турига киради?	109
63	Холдинг компанияларининг моҳияти нимада?	110
64	Холдинг компанияларининг қандай турларини биласиз?	111
65	Холдинг компаниясини ташкил этиш учун қандай ҳужжатлар талаб қилинади?	112
66	Қайси фаолият соҳаларида холдинг компанияларини тузишга йўл қўйилмайди?	114

3.5. Аралаш тадбиркорлик

67

Давлат ва кўшма корхоналар тўғрисида нималар дея оласиз? 114

68

Хорижий корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари нимада? 116

69

Консалтинг фирма деганда нимани тушунасиз? 117

70

Инжиниринг ва венчур корхоналар қандай ишларни бажаради? 118

71

Аудиторлик фирмалари қандай мақсадда тузилади? 119

72

Концерн, консорциум, концессия, кооператив, картел ва синдикатлар тўғрисида нималар дея оласиз? 120

43**Корхона деганда нимани тушунасиз? У фирмадан нимаси билан фарқ қилади?**

Ўзбекистон Республикаси «Корхоналар тўғрисида»ги Қонунининг 1-моддасига биноан корхона — бу:

- юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган;
- мулкчилик ҳуқуқи ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи бўйича ўзига қарашли мол-мулкдан фойдаланиш асосида:
 - маҳсулот ишлаб чиқарадиган;
 - маҳсулотни сотадиган ёки айирбошлайдиган;
 - ишларни бажарадиган;
- беллашув ҳамда мулкчиликнинг барча шакллари тенг ҳуқуқлиги шароитида амалдаги қонунларга мувофиқ ўз фаолиятини рўёбга чиқарадиган мустақил хўжалик юритувчи субъектдир.

Шу Қонуннинг 2-моддасига кўра, тадбиркорлик ширкатлари ҳам корхона деб юритилади. Тадбиркорлик корхонадан бошланади. Корхона нима билан шуғулланмасин, қандай мулк шаклига эга бўлмасин, барибир бозор учун ишлайди, унга товарлар ва хизматлар етказиб беради, унинг тирикчилиги бозор билан ўтади. Зеро, бозорда ҳам сотувчи, ҳам харидор сифатида қатнашади.

Корхона бозорга ўз товарини чиқаради. У ерда ишлаб чиқаришга керакли ресурсларни сотиб олади. Шу сабабли корхона бозор билан мунтазам алоқада бўлади, аммо бошқалардан алоҳидалашган хўжалик юритувчи субъект сифатида майдонга чиқади. Корхонанинг мана шу мақоми унинг иктисодий эркин бўлиши, мустақил иш тутишини билдиради.

Корхона ҳар қандай ишлаб чиқаришнинг бирламчи, асосий бўғинидир. Ишлаб чиқариш омиллари корхонада бирикиб, бу ерда меҳнат жараёни юз беради, жамиятнинг талаб эҳтиёжини қондиришга қаратилган моддий маҳсулотлар ва ҳар хил хизматлар яратилади. Бошқа бозор тузилмалари қатори корхоналарнинг асосий мақсади ҳам фойда олишдир. Бу фойдани корхона солиқлар ва бошқа тўловларни тўлагандан кейин ўз ихтиёри бўйича сарфлайди.

Ижтимоий меҳнат тақсимоти тизимида корхона ўз ўрнига эга, маълум соҳада ихтисослашган бўлади ва шунга кўра корхонада муайян техника, технология жамланади. Шунга мослашган ишчи кучи фаолият олиб боради, яъни маълум касбий малака ва маҳоратга эга бўлган кишилар меҳнат жараёнига киришадилар.

Фирма корхонадан фарқли ўларок, ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш соҳаларида ҳар қандай тadbиркорлик фаолиятини англатади. Бундай номни саноат корхонаси ва даволаш муассасаси учун ҳам, қурилиш трести ва воситачилик ташкилоти учун ҳам, савдо ва консуллик фаолияти учун ҳам, ходимлар тайёрлаш ва малакасини ошириш, сайёҳлик ва бошқа ташкилотлар учун ҳам нисбатан ишлатиш мумкин.

44

Корхоналар қандай турларга бўлинади?

Меҳнат тақсимоти айрим корхонага ёки турдош корхоналар гуруҳига фақат уларга хос, яъни бошқалар бажармайдиган иш ва хизматларни бириктириб қўяди. Корхоналар фаолияти соҳаси, мулк шакллари, иш қўлами ва эркинлик даражасига қараб қуйидаги турларга бўлинади (2-чизма).

Бу корхоналарнинг барчаси республикамизда мавжуд бўлиб, уларнинг қайси бири кенг тарқалиб, қайси бири камайиб бормоқда. Масалан, бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки босқичида кооператив корхоналар кўп бўлган бўлса, бугунги кунда жамоа корхоналари сони ортиб бормоқда. Яъни ислохотлар жараёни бошлангунга қадар иқтисод давлатлаштирилган ва мулкчиликнинг давлат, колхоз-кооператив шакли устунлик қилган бўлса, ҳозир мулкчиликнинг нодавлат шакли анча тараққий этди ва унинг аҳамияти ошди.

ТАДБИРҚОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ



2-чизма. Корхона турлари.

Ўзбекистон иқтисодиётида мулкчиликнинг давлат ва нодавлат шакли 1999 йилда қуйидагилар билан характерланади (7-жадвал):

7-жадвал

Давлат ва нодавлат корхоналарининг асосий кўрсаткичлардаги салмоғи (%)

Т/р	Кўрсаткичлар	Давлат сектори	Нодавлат сектори
1.	Корхоналар сони	25,4	74,6
2.	Банд бўлганлар сони	30,6	69,4
3.	Миллий маҳсулот ишлаб чиқаришда	56,2	43,8
4.	Саноат маҳсулоти	49,8	50,2
5.	Қишлоқ хўжалиги маҳсулоти	4,9	95,1
6.	Пудрат ишлари ҳажми	39,0	61,0
7.	Чакана товар айланиши ҳажми	6,2	93,8

Сўнгги йилларда жадал ривожланиб бораётган корхона шаклларидан бири кичик корхоналардир. 1999 йил 1 июнга қадар республикада 100 мингдан ортиқ кичик корхона рўйхатга олинган ва фаолият кўрсатган.

45

Корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?

Бозор муносабатларининг бошланғич бўғини сифатида корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари борки, улар куйидагилардан иборат (8-жадвал):

8-жадвал

Корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари

Т/р	Хусусиятлар	Изоҳ
1	2	3
1.	Мустақиллик, эркинлик хусусияти	<p>Ушбу мустақиллик:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотишнинг рақобатқобил ҳажмини аниқлаш ҳамда товар ассортиментининг таркибини бозордаги талаб ва таклифга қараб мустақил белгилашда; • шартномалар тузиш, товар ва хом ашё етказиб берувчиларни, харидорларни, воситачиларни мустақил танлашда; • амалдаги қонунчилик доирасида баҳоларни мустақил белгилашда; • солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар тўлангач, қолган фойдани мустақил тақсимлаш, даромадларни ва харажатларни мустақил режалаштиришда; • ходимларни мустақил танлаш ва жой-жойига қўйишда; • узоқ муддатли маблағлар манбаларини қидириш ва уларни сарфлаш йўналишларини топиш каби соҳаларда ўз ифодасини топади.

1	2	3
2.	Мулкка ҳукмронлик, эгаллик хусусияти	<p>Бу уч нарсада намоён бўлади:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ишлаб чиқариш воситалари, ишлаб чиқарган маҳсулоти, даромадига мулкдор бўлиб, улардан хоҳлаганича фойдаланади; • тўла хўжалик ҳисоби асосида юридик шахс ҳуқуқлари ва бурчлари миқёсида фаолият юритади; • тадбиркор ўз мулкани чекланмаган ҳолда ишлатади.
3.	Корхоналар фаолиятининг давлат томонидан мувофиқлаштирилиб турилиши	<p>Давлатнинг бу соҳадаги воситаларига:</p> <ul style="list-style-type: none"> • солиқлар ва уларнинг табақланиши; • табиий ресурслардан фойдаланиш учун тўланадиган ҳақ; • харажатлар (масалан, амортизация) ва табиий камайиш меъёрлари; • валюта курси; • божхона тўловлари; • экологик меъёрлар ва атроф-муҳитга ташланган чиқит учун тўланадиган ҳақ; • социал ва меҳнат шароитлари меъёрлари; • монополияга қарши кураш меъёрлари; • давлат стандартлари ва техник шартлар каби воситалар қиради.

46

Кичик ва ўрта бизнес нима? Улар тадбиркорликда қандай рол ўйнайди?

Кичик бизнес тадбиркорлик шаклларида бири бўлиб, бу тушунча бизнинг иқтисодий сўз бойлигимизда яқинда пайдо бўлди. Мамлакатимизда кичик бизнес эндигина шаклланиб келяпти. Ваҳоланки, у ривожланган мамлакатларда аллақачон ўз ўрнини топган ва иқтисодиётда муайян аҳамият касб этган.

Кичик ва ўрта корхоналар ўз фаолиятларини тор ишлаб чиқариш дастурларига, илғор технологияга, кам тур-

қумли илм-фан талаб қилинадиган маҳсулотлар ишлаб чиқаришга мослайдилар ҳамда бозор «асос»ларини тез ўзлаштириб оладилар.

Кичик ва ўрта корхоналарни қуйидагича гуруҳлаш мумкин:

- хусусий;
- якка тартибдаги;
- оилавий;
- жамоа;
- ривожланган мамлакатлардаги шериклар билан ҳамкорликда ташкил этилган қўшма корхоналар;
- давлат;
- аралаш (хусусий ва давлатга қарашли);
- консалтинг фирма;
- воситачилик савдо фирмалари ва ҳоказо.

Бу корхоналар давлат, кооператив, ижара мулки асосида, масъулияти чекланган жамият, оилавий ёки якка тартибда меҳнат фаолияти асосида халқ хўжалигининг барча тармоқларида ихтиёрий мулк шаклида ташкил этилиши мумкин.

Кичик ва ўрта корхоналарни кўпинча иқтисодиётнинг монополиядан холи бўлган мустақил сектори деб аташади. Фарб амалиётдан маълумки, кичик ва ўрта корхоналар бозордаги ўзгариб турувчан вазиятта йирикларига қараганда тезроқ мослашиб олади, янги техника ва технологияларни, янги иш ўринларини анча жадаллик билан яратиб, жорий эта олади. Уларга ташаббускорлик, ишбилармонлик ва эпчиллик руҳи ҳам хос.

Дастлабки автомобиллар, самолётлар, кондиционерлар, бир лаҳзада сурат чиқариб берадиган фотоаппаратлар ва видеокамералар, нусха кўчирадиган автоматлар, ксерокслар, шарикли ручка ва бошқа кўпгина товарлар истеъдодли ва ишбилармон кишилар томонидан ихтиро этилган айнан шундай кичкина ва ўрта корхоналарда яратилган. Ҳамфикр бўлиб, техник янгиликлари устида яқдиллик билан ишлаган кам сонли ходимлар жамоасининг кейинчалик молиявий жиҳатдан улкан муваффақиятларга эришган фирмаларга айланиб кетганини кўпгина мисоллар билан кўрсатиш мумкин. Деярли бутун жаҳонга донғи кетган IBM, «Ксерокс», «Поляроид» фирмаларини айтиб ўтишнинг ўзи kifоя.

Республикамызда кичик ва ўрта корхоналарни вужудга келтириш алоҳида аҳамиятга эга. У — **биринчидан**, меҳнатга лаёқатли аҳолини, айниқса қишлоқ жойлардаги ишсизларни ижтимоий фойдали меҳнатга тортишда муҳим рол ўйнайди. Саноат жиҳатдан ривожланган мамлакатларда янги иш жойлари ўсишининг ярмидан кўпроғи ана шу корхоналар ҳиссасига тўғри келаётганлигини таъкидлашнинг ўзи кифоя; **иккинчидан**, тез бузиладиган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлашда бу типдаги корхоналар жуда қўл келади; **учинчидан**, бозорни халқ истеъмоли моллари билан таъминлашда, умумий овқатланиш тармоқларини кенгайтириш ва улар ишининг сифатини яхшилашда корхоналарнинг роли беқиёсдир.

Хўш, республикамызга қанча корхона керак? Аниқ бир сонни айтиш қийин, лекин бозор иқтисодиёти қанчани талаб қилса, шунча кичик ва ўрта корхоналар бўлиши керак. Бу борада мавжуд имтиёزلардан кенг фойдаланиш, майда соҳибкорликка давлат томонидан бериладиган ёрдамни қучайтириш муҳим аҳамиятга эга.

47

Кичик ва ўрта корхоналар қандай ҳуқуқларга эга?

Амалдаги қонунчилик талабларига биноан юридик шахс деб танилган ва юридик ҳуқуқлардан фойдаланувчи кичик ва ўрта мулк субъектлари ҳисобланган кичик ва ўрта корхоналарнинг белгилари қуйидагича (9-жадвал):

9-жадвал

Кичик ва ўрта корхоналар ҳуқуқлари

Т/р	Ҳуқуқлар	Изоҳ
1	2	3
1.	Ташкилий бирлик	• бу юридик шахснинг жамиятда мулк ва ҳуқуқ субъекти сифатида ташкил бўлганлигини, қонунларга биноан муайян ҳуқуқ ва мажбуриятларга эга бўлишини билдиради.

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ

9-жадвалнинг давоми

1	2	3
2.	Мулккий мустақиллик	<ul style="list-style-type: none"> • фуқаролик ҳуқуқини субъекти бўлиши учун юридик шахс ҳисобланган ҳар қайси ҳўжалик субъекти ўзига хос хусусий мулкчилик асосидаги муайян мулкка эга бўлиши, давлат мулкчилиги асосида ташкил топган юридик шахслар эса давлат томонидан ўзига бириктирилган мулки бўлишлигини тақозо қилади.
3.	Мустақил мулккий жавобгарлик	<ul style="list-style-type: none"> • Бу деган сўз, юридик шахс ҳуқуқидан фойдаланаётган ёки юридик шахс ҳисобланган ҳўжалик субъектлари қонунларга кўра, ўз зиммаларига олган мажбуриятлари юзасидан келиб чиққан жавобгарликни, иқтисодий зарарни ўз мулки ҳисобидан қоплайди.
4.	Мустақил шартномавий жавобгарлик	<ul style="list-style-type: none"> • Мустақил тузилган шартнома бандларида белгиланган қондаларга кўра, ўз зиммаларига мажбуриятлар олиши ҳуқуқий жиҳатдан табиий бўлиб, уларни ҳар иккала томон ҳам бажариши шарт. Бунинг учун улар баб-баравар жавобгардирлар.
5.	Фуқаролик ахборотида ўз номидан ҳаракат қилиш	<p>Бу деган сўз, юридик шахс бўлиб ҳисобланган мулк ёки ҳўжалик субъекти ўз мулкига ишониб:</p> <ul style="list-style-type: none"> • унинг номидан хилма-хил битимлар туза олади; • ҳуқуқий муносабатларда қатнашиб, мулкый ва мулкый характерда бўлмаган ҳуқуқларга эга бўлади; • ўзга мулк субъектларига иқтисодий алоқаларни мустаҳкамлашда мажбуриятлар туғдиради ва ўз зиммасига олган мажбуриятлар учун қонун олдида жавоб беради.
6.	Бозор ҳўжалигини юритишда ўз номидан шартномалар тузиш	<ul style="list-style-type: none"> • Юридик шахс ҳисобланган корхоналар бозор иқтисоди шароитида иқтисодий фаолиятларини ташкил қилган мулк субъектлари билан (қайси мулкчилик шакли асосида ташкил бўлганлигидан

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ

9-жадвалнинг давоми

1	2	3
7.	Хўжалик фаолиятини мустақил ташкил этиш	<p>қатъи назар) хўжалик фаолиятини мустаҳкамлашни назарда тутиб, таваккал асосида, тадбиркорликка ва ташаббускорлик ҳамда амалдаги қонунчиликка таяниб хўжалик шартномаларини тузадилар.</p> <p>Бу деган сўз кичик ва ўрта корхоналар юридик шахс сифатида:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ўз хўжалик фаолиятларини мустақил режалаштиради; • махсус дастурлар ва лойиҳалар воситасида иқтисодий фаолиятларни юритадилар; • ишлаб чиқаришни ташкил қилишдан келиб тушган даромадни ва соф фойдани қонунда белгиланган тўловлар тўлангандан кейин мустақил фойдаланади ёки тақсимлайди.
8.	Ёлланма ишчи кучидан мустақил мулк сифатида фойдаланиш	<ul style="list-style-type: none"> • Юридик шахс ҳисобланган кичик ва ўрта корхоналар хўжалик иқтисодий фаолиятини юритишда амалдаги қонунчилик ва тасдиқланган Низомда белгиланган қондаларга кўра, ёлланма меҳнат шартномаси воситасида меҳнат муносабатларини ташкил қиладилар.
9.	Ишлаб чиқариш ва молиявий хўжалик фаолиятини мустақил ташкил этиш	<p>Кичик ва ўрта корхоналар юридик шахс сифатидаги таъсисчилар томонидан тузилган кенгаш қарорига мувофиқ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • иш хақи; • ижтимоий-иқтисодий ривожланиш; • моддий рағбатлантириш; • захира жамғармаларини мустақил ташкил этади ҳамда улардан самарали фойдаланиш йўналишларини белгилашда ўз Низомида кўрсатилган қондаларга асосланади.
10.	Хўжалик фаолиятини ташкил қилишда хўжалик ҳисоби тамойилларига тўлиқ бўйсунтириш	<p>Бу деган сўз кичик ва ўрта корхоналар мустақил кичик мулк субъекти сифатида иқтисодий фаолиятини ташкил қилишда:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ўзини-ўзи бошқариш; • ўз харажатларини ўзи қоплаш; • мустақил режалаштириш; • мустақил ишлаб чиқилган дастурлар, лойиҳалар воситасида ишлаб чиқариш муносабатларидан фойдаланиш тушунилади.

Шундай қилиб, юридик шахс ҳисобланган кичик ва ўрта корхоналарнинг ҳуқуқ лаёқати ўзи қатнашаётган ҳуқуқий муносабатлар характеридан келиб чиққан ҳуқуқий вазифалар билан белгиланади.

48

Кичик ва ўрта бизнеснинг афзалликлари нимада?

Бизнесни бошловчи ишбилармон кичик ва ўрта корхонани ташкил этиб фаолиятини муваффақиятли олиб боришда улардан тўғри фойдаланиш учун кичик ва ўрта корхонанинг асосий афзал жиҳатларини яхши тасаввур этиши лозим. Мана, улар (10-жадвал):

10-жадвал

Кичик ва ўрта бизнеснинг афзалликлари

Т/р	Афзалликлар	Изоҳ
1	2	3
1.	Ҳаракат эркинлиги	• Кўпчилик кичик корхоналарда юқорига бўйсуниб деган гап йўқ. Бу эса ташаббускор ва ҳаракатчан тадбиркорларга катта имкониятлар беради.
2.	Мослашувчанлик ва тезкор қарорлар қабул қилиш имконияти	• Йирик корхоналарга нисбатан майда бизнесда ишлаб чиқариш ва бозордаги ўзгаришларга мувофиқ ҳолда иш олиб бориш имкониятлари кенг. Кичик корхоналар тезкорлик билан, бозор талабига бинан, зарур товар ишлаб чиқаришга ўта олади.
3.	Маҳаллий шарт-шароитларга тез кўникма ҳосил қилиш	• М а й д а б и з н е с м а ҳ а л л и й бозорнинг урф-одатлари, талаблари, нимани афзал кўриши ва бошқа ўзига хос жиҳатларини ўрганиб, ишини шунга мувофиқ ташкил этишга аъло даражада мослашган.

1	2	3
4.	Майда бизнесга нисбатан хайрихоҳлик	<ul style="list-style-type: none"> • Майда бизнес — "Америка орзуси", шу боис жамоатчилик ўртасида унга қизиқиш ва хайрихоҳлик жуда кучли. Майда бизнесни АҚШда конгресс ҳам доимо қўллаб-қувватлайди, турли солиқ имтиёзлари белгиланади.
5.	Операцион харажатларнинг камлиги	<ul style="list-style-type: none"> • Иш ҳақиға, ускуналарга кетадиган маблағ ҳам, бошқариш харажатлари ҳам нисбатан кам.
6.	Тезлик билан моддий ютуққа эришиш имконияти	<ul style="list-style-type: none"> • Бир вақтнинг ўзида маош ва бизнесдан тўла дивидендлар олишга эришиш мумкин.
7.	Келгусидаги фойдали томонлари	<ul style="list-style-type: none"> • Агар иш яхши юришиб кетаверса, тадбиркор зарур бўлиб қолганда ишини осонгина ва катта фойда билан сотиб юбориши мумкин.
8.	Бир неча касбни қўшиб олиб бориш	<ul style="list-style-type: none"> • Кўпинча тадбиркор ўз корхонасидаги ишларни бирдай бажариб бориши мумкин.
9.	Ихтисослашган ёки хусусийлашган шароитдаги афзалликлар	<ul style="list-style-type: none"> • Йирик рақобатчиларда юқори органлар белгилаб қўйган турли қонун-қоидалар сабаб ҳаракат эркинлиги етарли эмас. Майда бизнес эса мосланувчан, айниқса, яққол мавсумий характердаги ёки ихтисослашган бозор шароитида катта афзалликларга эга.
10.	Ишбилармонлик руҳининг сақланиши	<ul style="list-style-type: none"> • Кичик ва ўрта корхоналарда тадбиркорлик, ишбилармонлик руҳи яққол намоён бўлади. Уларнинг замонавий тармоқларда (электроника, компьютерлаштириш) кўплиги ҳам шундан далолат беради. • АҚШда қачонлардир ҳар бир америкалик ишбилармонга хос бўлган романтизм айни пайтда бизнесменларга хос, деб гапиришади.

Майда ва ўрта бизнеснинг ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

- ишлаб чиқариш ресурслари бир киши томонидан маблағ билан таъмин этилади;
- меҳнат ресурслари камроқ жалб қилинади;
- ижодкорлик, ташаббус ривожланади;
- янги ғоялар тез амалга оширилади.

49

Кичик ва ўрта бизнеснинг камчиликлари нимада?

Кичик ва ўрта бизнесда юқорида қайд қилинган афзалликлар билан бир қаторда камчиликлар ҳам мавжуд. Улар қуйидагилардан иборат:

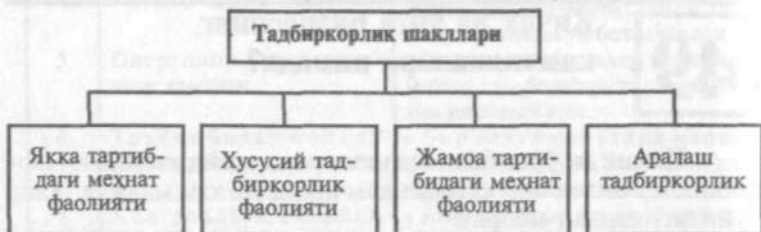
- ходимларни жалб этиш қийинроқ бўлади;
- шахсий муаммолар қийин ечилади (таътилнинг йўқлиги, хом ашё, ёнилғи-энергетика ресурслари нархи кўтарилиши, солиқлар оширилгани);
- тадбиркор яқка жавобгар ҳисобланади;
- ўз мажбуриятларини доимий равишда адо этиб боришга тўғри келади;
- ихтисослашган менежерлик етарлича бўлмайди;
- фаолият муддатининг ноаниқлиги, унинг фақат фаол пайтдагина сердаромад бўлиши ва ҳоказо.

Ўзларининг фаолият мақсади бўйича кичик ва ўрта корхоналар катталардан фарқ қилмаганларда, амалиёт шуни кўрсатадики, унча катта бўлмаган корхоналар жамиятда муҳим ижтимоий-иқтисодий рол ўйнасалар ҳам, улар бозор шаронтида чидамли эмас.

Шунинг учун, кичик ва ўрта корхоналар, давлатнинг қўллаб-қувватлашига муҳтождир. Ушбу ҳолни ҳисобга олиб, барча давлатлар кичик корхоналарни катталаридан ажратиш учун маълум кўрсаткичларидан фойдаланилади ва уларни қонуний ҳужжатлар воситасида банкрот бўлишдан ҳимоя қилишади.

50**Тадбиркорликнинг қандай шакллари биласиз?**

Ўзбекистон Республикаси «Тадбиркорлик тўғрисида»-ги Қонунининг 5-моддасига биноан тадбиркорлик шакллари қуйидагилардан иборат (3-чизма):



3-чизма. Тадбиркорлик шакллари.

Келиб чиқиш тарзига қараб, тадбиркорлик тузилмасини:

- давлат тасарруфидан чиқарилган;
- хусусийлаштирилган;
- тижоратлаштирилган;
- нодавлат мулк эгаларининг улушлари ҳисобига;
- фуқароларнинг шахсий жамғармалари ҳисобига ян-гидан ташкил қилинган турларга ажратиш мумкин.

Маъмурий-ҳуқуқий аломати бўйича тадбиркорлик тузилмаларини якка мулк эгаси томонидан ҳам, жамоат тартибдаги тадбиркорлик (ижара хўжалиги, хўжалик ширкати ёки жамияти, жамоа корхонаси, қўшма корхона ва ҳоказо) томонидан ҳам тақдим қилинадиган jisмоний ёки юридик шахс мақомини олиши мумкин.

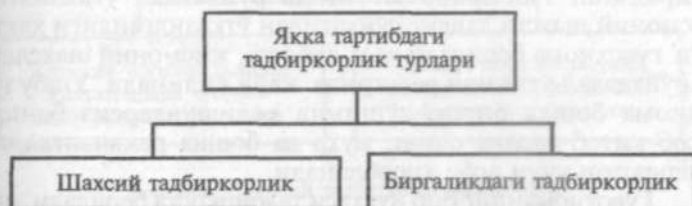
51**Якка тадбиркорликнинг моҳияти нимада? У қандай турларга бўлинади?**

Якка меҳнат фаолияти тадбиркорликни амалга оширишнинг энг оддий шакли бўлиб, уни ташкил қилиш тар-

тиби Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 14 февралдаги қарори билан тасдиқланган «Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик тўғрисида Низом»да белгиланган. Бу Низомга мувофиқ, ёлланма меҳнатдан фойдаланмайдиган якка тадбиркор ўз фаолиятини юридик шахсни ташкил қилмай амалга оширишга ҳақлидирлар. Бу ҳолда якка фаолиятни амалга оширишда фақат хусусий тадбиркорнинг меҳнати қўлланилади. Қонун баъзи ҳоллардагина оила аъзолари меҳнатини жалб қилишга руҳсат беради.

Якка тартибда фаолият кўрсатувчилар, одатда майда ишлаб чиқариш билан шуғулланидилар. Фуқаролар бундай фаолият билан юридик шахс мақомини олмасдан шуғулланишади.

Якка тартибдаги тадбиркорлик куйидаги турларга бўлинади (4-чизма):



4-чизма. Якка тартибдаги тадбиркорлик турлари.

1999 йил 14 апрелда Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг XIV сессиясида қабул қилинган «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги Қонуннинг 15-моддасида шахсий тадбиркорлик тушунчаси куйидагича баён этилган:

«Шахсий тадбиркорлик якка тартибдаги тадбиркорларнинг ўзи томонидан мулк ҳуқуқида, шунингдек, мулкка эгаллик қилиш ва (ёки) ундан фойдаланишга йўл қўядиган ўзга мулккий ҳуқуқ туфайли ўзига тегишли бўлган мол-мулк негизида мустақл равишда амалга оширилади».

Шахсий тадбиркорликни амалга ошириш учун эр-хотиндан бири уларнинг умумий биргаликдаги мол-мулкдан фойдаланган ҳолларда эрнинг (хотиннинг) розилиги талаб қилинади. Шу Қонуннинг 16-моддасида биргаликдаги тадбиркорлик ва унинг шакллари хусусида қуйидагилар баён этилган.

Юридик шахс ташкил қилмаган ҳолдаги биргаликдаги тадбиркорлик шаклларига қуйидагилар киради:

- эр-хотиннинг умумий мол-мулки негизида амалга ошириладиган оилавий тадбиркорлик, шу жумладан, деҳқон хўжалигининг умумий биргаликдаги мулк негизида амалга ошириладиган деҳқон хўжалиги;
- ўзларига умумий улуши мулк ҳуқуқида тегишли бўлган умумий мулк негизида якка тартибдаги тадбиркорликни амалга оширадиган оддий ширкат.

Юридик шахс ҳосил қилмай, ўз фаолиятини амалга оширадиган тадбиркор сифатида рўйхатдан ўтказилган жисмоний шахсга давлат рўйхатидан ўтказилганлиги ҳақидаги гувоҳнома берилади ва у, албатта, жисмоний шахсларни рўйхатдан ўтказиш реестрида қайд қилинади. Ушбу гувоҳнома бошқа бирор қўшимча келишувларсиз банкда ҳисоб-китоб варағи очиш, муҳр ва бошқа реквизицларни тайёрлатиш учун асос ҳисобланади.

Гувоҳноманинг бир нусхаси тадбиркорга берилади, яна бир нусхаси бир ҳафталик муддатда тадбиркор рўйхатдан ўтказилган жойдаги солиқ органига юборилади. Агар давлат рўйхатидан ўтказиш белгиланган муддатда амалга оширилмаса ёки тадбиркор асоссиз деб ҳисобланган сабабларга кўра рўйхатдан ўтказиш рад қилинса, у ҳолатда судга муурожаат қилиши мумкин.

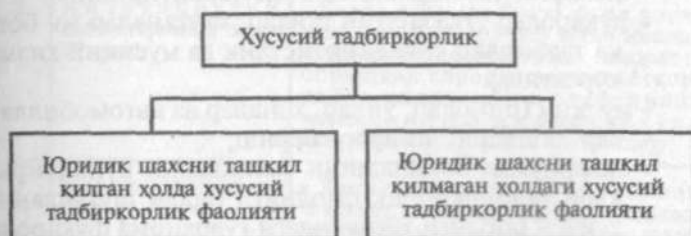
52

Хусусий тадбиркорлик якка тадбиркорликдан нима билан фарқ қилади?

«Ўзбекистон Республикасида «Хусусий тадбиркорлик тўғрисида Низом»да хусусий тадбиркорлик фаолиятига қуйидагича таъриф берилган:

Хусусий тадбиркорлик — бу фуқаролар (алоҳида фуқаро) томонидан ўзларининг таваккалчиликлари ва мулкӣ жавобгарликлари остида, шахсий даромад (фойда) олиш мақсадида амалдаги қонунчилик доирасида амалга ошириладиган ташаббускор ҳўжалик фаолиятидир.

Хусусий тадбиркорликнинг яққа тартибда фаолият кўрсатаётган тадбиркорликдан фарқи шундаки, бу ерда фаолият кўрсатувчилар ўз фаолиятини ёлланма ишчи кучи ёрдамида олиб борадилар. Улар **юрӣдик шахс** сифатида иш кўрадилар ва ўз корхоналарини рўйхатдан ўтказишга мажбурдирлар. Хусусий тадбиркорлик икки хил кўринишда ташкил қилиниши мумкин (5-чизма).



5-чизма. Хусусий тадбиркорлик турлари.

Фаолиятини ёлланма ишчи кучи жалб қилган ҳолда амалга ошираётган хусусий тадбиркор юридик шахс сифатида иш кўради ва корхонани рўйхатдан ўтказишга мажбурдир. Хусусий корхоналар мустақил балансига, муҳрига, ҳисоб-китоб варағига эга бўлади. Хусусий корхона ўзи жойлашган манзилдаги туманлар, шаҳарлар ва шаҳарлардаги туман ҳокимликларида рўйхатдан ўтказилган кундан бошлаб юридик шахс ҳуқуқини олади.

Ёлланма меҳнатдан фойдаланмайдиган хусусий тадбиркор (яққа тартибдаги тадбиркорлик) ўз фаолиятини юридик шахсни ташкил қилмай амалга оширади. Хусусий тадбиркор бундай фаолият турини амалга оширишда ҳўжалик юритувчи бошқа субъектлар ва миждозлар билан ўз муносабатларини шартнома асосида олиб боради.

Юридик шахс мақомини олмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш учун туман, шаҳар ва шаҳарлардаги туман ҳокимиятлари томонидан рухсатнома берилади. Солиқ солиш идоралари уларга рўйхатдан ўтказганлиги ҳамда юридик шахс мақомини олмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқи берилганлиги тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги белгилаган шаклидаги **гувоҳнома** беради.

Давлат рўйхатидан ўтказилганлик ҳамда юридик шахс мақомини олмасдан:

- аҳолига енгил автомобилда транспорт хизматлари кўрсатиш;
- сураткашлик;
- курилиш, фуқароларга тегишли уйлар ва бошқа биноларни таъмирлаш ва ободонлаштириш;
- фуқаролар ўтказётган тўйлар, тантаналар ва бошқа тадбирлар чоғида артистлик ва мусиқий хизмат кўрсатиш;
- мулкни (бинолар, уйлар, хоналар ва автомобиллардан ташқари) ижарага бериш;
- аквариумда боқиладиган балиқларни кўпайтириш каби тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқи борлиги тўғрисидаги гувоҳнома фуқаролар белгиланган миқдордаги даромад солиғини тўлаганларидан сўнг берилади. Даромад солиғининг аниқ миқдорини туман, шаҳар ва шаҳарлардаги туман ҳокимиятлари белгилайди.

53**Якка тадбиркорликнинг афзалликлари ва камчиликлари нималардан иборат?**

Якка тадбиркорлик — бу шундай фаолият (корхона)-ки, унинг эгаси бутун даромадни ва бизнеснинг бутун таваккалчилигини тўла ўз зиммасига олувчи якка шахс ёки бир оиладир. Одатда, бундай корхона эгалари унинг энг фаол менежерлари ҳамдир. Якка эгалик — бизнеснинг энг оддий шаклларида бири. АҚШдаги тадбиркорлар очган корхоналарнинг 80 фоизи якка эгалик корхоналаридир. Бу усул,

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ

айниқса, савдода, маслаҳат-йўриқчилик бизнесида, овқатлан-тириш соҳасида кенг тарқалган. Якка эгаликнинг ўз афзал-лик ва камчиликлари бор (11-жадвал):

11-жадвал

Якка тадбиркорликнинг афзаллик ва камчилик томонлари

Т/р	Афзалликлари	Изоҳ
1	2	3
1.	Тўла мустақиллик, ҳаракат эркинлиги ва тезкорлик	• Тадбиркорга бирор қарор қабул қилишда юқори ташкилотларга мурожаат қилишнинг ёки шериклар розилигини олишнинг зарурати йўқ.
2.	Қизиқтирувчи жиҳатларининг жуда кўплиги	• Барча даромад битта, яъни корхона чўнтагига тушади. У тер тўкиб ишлашдан, ишнинг боришини изчил назорат этиб боришдан, қарорларни эҳтиёткорона қабул қилиш ва иш операциялари миқёсини иложи борича кўпроқ кенгайтиришдан кучли манфаатдор.
3.	Фаолиятнинг кон-фиденциаллиги	• Якка тадбиркорлик махфийликни сақлашга имкон яратади. Баъзи бир бизнес турларида махсус услуб, йўллар, техноло-гиялар тадбиркорлик фаолиятининг асосий бойлигини ташкил қилади.
4.	Ташкилий ҳуқуқий мақомни ўзгар-тиришдаги енгиллик	• Якка тадбиркорликда унинг ташкилий-ҳуқуқий шаклини ўзгартириш нисбатан енгил кўчади (масалан, масъулияти чекланган жамиятлар тузиши).

Т/р	Камчиликлари	Изоҳ
1	2	3
1.	Заиф пойдеворга эга эканлиги	• Унда инвестицияларни ўз ишига жалб этиш имкониятлари улкан эмас. Якка эгалик фирмаларининг кредит тўловини таъминлаш қобилияти йирик фирмаларникига нисбатан унча юқори бўлмаганлиги боис у кредитлар учун анча юқори фоизлар тўлашга мажбур.

1	2	3
2.	Фаолият муддатининг ноаниқлиги	<ul style="list-style-type: none"> • Якка эгалик фирма эгасининг вафот этиши, синиши, қамоққа олиниш ёки руҳий касалликка чалиниши билан ҳуқуқий жиҳатдан ўз фаолиятини тугатади. • Якка эгалик фирма ўз эгасининг фаолияти ҳисобига яшайди ва у фаол пайтдагина сердаромад бўлади, ҳолос. Бундай фирма яшаш муддатининг ноаниқлиги боис бошқа бизнесменлар у билан хоҳламайгина узок муддатли молиявий шартномалар тузадилар ёки умуман тузмайдилар.
3.	Чекланмаган жавобгарликнинг ҳужм суриши	<ul style="list-style-type: none"> • Якка эгалик фирма омадсизликка учраб қолса, фирма ҳужайини ўзининг қарзини тўлаш учун гаровга қўйилган бутун мол-мулки ва жамғармаларидан айрилиб қолиши мумкин.
4.	Ихтисослашган менежерларнинг етишмаслиги	<ul style="list-style-type: none"> • Одатда, якка эгалик фирма раҳбарининг ўзи бош менежер, ўзи олиш-сотиш ва реклама бўйича менежер, ўзи молиячи, ўзи таъминоти, ўзи кадрлар билан шуғулланади. Ваҳоланки, юқоридаги барча йўналишлар бўйича бирдай муваффақиятли иш олиб бориш қобилиятига ҳамма тадбиркорлар бирдай эга эмас.
5.	Функционал камчиликлар	<p>Булар жумласига:</p> <ul style="list-style-type: none"> • фирманинг ноқулай жойга жойлашганлиги; • бино ва усқуналарнинг номувофиқлиги; • ходимлар меҳнатига арзирли маош тўлай олмаслик; • ишлаб чиқариш учун зарур бўлган хом ашё ва маҳсулотларни етарлича сотиб олиш қобилиятининг йўқлиги кабилар қиради.

54

**Жамоа тартибидаги меҳнат фаолияти деганда нимани тушунасиз?
У қандай кўринишларда бўлади?**

Жамоа тартибидаги меҳнат фаолияти деганда бир гуруҳ фуқароларнинг ўзларига маъқул бўлган мулкчилик шаклларида жамоаларга бирлашиб, **жамоа корхоналарини**

ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ТАШКИЛИЙ АСОСЛАРИ

ташкил қилишлари ва шу асосда тадбиркорлик фаолияти-ни амалга оширишлари тушунилади.

Бунда тадбиркорлик фаолияти фирмалар фаолияти-да ўз ифодасини топади. Фирма бозор учун ишловчи кор-хонадир. Корхона қайси мулкка тааллуқли бўлмасин бун-дан қатъи назар, улар фирма, завод, фабрика номлари билан юритилади. Дехқон хўжалиги бундан истисно, у фермер хўжа-лиги деб аталади. Қишлоқ хўжалигида агрофирмалар ҳам фаолият кўрсатади.

Фирма муайян турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришга ва хизмат кўрсатишга ихтисослашади, бозордаги талаб ва таклифга қараб иш тутади, иқтисодий жиҳатдан эркин ва мустақил бўлади.

Фирмаларнинг турлари жуда кўп, уларни чизмада куйидагича тасвирлаш мумкин (6-чизма):



6-чизма. Фирма (корхона) турлари.

55

Фаолият миқёсига қараб фирмалар қандай турларга бўлинади?

Ўзининг фаолияти миқёсига қараб фирмалар кичик, ўрта ва йирик корхоналарга бўлинади. Ўзбекистон Республикаси Қонунларига кўра, кичик корхоналар уларда ишловчилар сонига қараб ажратилади. Унга биноан, **кичик корхоналар** туркумига, одатда, ҳисобот даврида улардаги ходимларнинг ўртача сони қуйидаги чегарадан ошмаган корхоналар киради:

- саноатда ва қурилишда — 50 нафаргача;
- фан ва илмий хизматда — 10 нафаргача;
- қишлоқ хўжалиги ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида — 25 нафаргача;
- ноишлаб чиқариш соҳасида — 10 нафаргача;
- чакана савдода — 5 нафаргача.

Кичик фирмалар асосан истеъмол буюмларини ишлаб чиқариш ва аҳолига хизмат кўрсатиш билан шуғулланишади. Ривожланаётган мамлакатларнинг тажрибаси шуни кўрсатадики, узоқ давом этадиган иқтисодий инқироз муҳитида асосан истеъмол товарлари ишлаб чиқарадиган кичик корхоналар йирик корхоналарга нисбатан камроқ жабрланади, хаттоки, бозорда ўз мавқеини мустаҳкамлайди. Бу ҳол эса уларни иқтисодий ва ижтимоий барқарорликнинг муҳим омилига айлантиради. Шуни таъкидлаш керакки, собиқ иттифоқ республикалари ичида биринчи бўлиб Ўзбекистон кичик бизнесни ривожлантира бошлади. Дастлабки хусусий корхоналар 1990 йилдаёқ Президент И.Каримовнинг кўрсатмаси билан Тошкент ва Самарқандда рўйхатдан ўтказилди.

Ўрта фирмалар кооперациялашган ва ихтисослашган қисмлар ва деталлар ишлаб чиқариш соҳасида ҳамда умумий технологик ва техник инфратузилма соҳасида фаолият кўрсатадилар. Кичик ва ўрта фирмалар серкапитал бўлмайди, шароитта тез мослашади, улар учун пул топиш осон, муҳими иқтисодий хатар камроқ бўлади.

Йирик фирмалар мустаҳкам ишлаб чиқариш, технологик ва хом ашё базасига эга бўлиб, халқаро меҳнат тақсимида иштирок этади. Ривожланган мамлакатларнинг тажрибаси шуни кўрсатадики, нисбатан йирик ишлаб чиқариш учун ўрта ва майда фирмалар билан ҳамкорлик қилиш фойдали. Бу тажриба республикамизда ҳам кенг қулоч ёймоқда.

56

Ширкат фирма хусусий фирмалардан нимаси билан фарқ қилади?

Хусусий фирма деганда айрим шахс ёки оиллага тегишли бўлган якка хусусий мулкка асосланиб фаолият кўрсатадиган корхона тушунилади.

Ширкат фирма деганда бир неча соҳибнинг мулкани бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик корхонаси тушунилади. Бу иккала кўринишдаги фирмалар бир-биридан қуйидагилар билан фарқ қилади (12-жадвал):

12-жадвал

Хусусий ва ширкат фирмалар ўртасидаги фарқлар

Хусусий фирмаларда	Ширкат фирмаларда
1	2
<ul style="list-style-type: none"> • ўзгаларни ёллаб ўз фаолиятларини олиб борадилар; • фирма эгаси якка соҳиб, унинг устидан ҳеч ким хўжайинлик қила олмайди; • топган фойдасини ўзи олади, яъни уни бошқалар билан баҳам кўрмайди, зарарни ҳам фақат ўзи кўтаради; • фирма мулки тадбиркорнинг хусусий мулки эвазига шаклланади; 	<ul style="list-style-type: none"> • ширкат аъзолари хўжалик шартномаси асосида иш юритадилар; • фирмага якка соҳиб эмас, балки жамоа соҳиблик қилади. Унинг фаолияти учун барча аъзолар жавобгар бўлади; • олинган фойда ширкат аъзоларининг устав фондидаги ҳиссасига қараб тақсимланади. Зарар ҳам баҳам кўрилади; • фирма мулки ширкат аъзоларининг ҳиссавий бадаллари асосида шаклланади;

1	2
<ul style="list-style-type: none"> • фирмада хавф-хатар фақат бир киши — соҳиб зиммасига тушади. Агар у ўз мулкини гаровга қўйиб қарз олса ва уни тўлай олмаса, мулкидан маҳрум бўлади; • фирма солиқ, қарз, иш ҳақини тўлай олмаса, унинг эгаси ўз уйи, қўлга илинадиган асбоб-анжомларини сотиб бўлса ҳам ўз зиммасидаги пулни тўлашга мажбур этилади. 	<ul style="list-style-type: none"> • фирмада хатар тенг ҳуқуқли шериклар зиммасига тушади. Бордию фирма синса, шериклар зарарини ҳамжихатликда кўтариш, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини ҳам ўз зиммасига олади; • бу ерда "кемага тушганнинг жони бир", деган қоида амал қилади.

Хусусий фирма — бизнеснинг энг оддий шакллари-дан бири. АҚШдаги ишбилармонлар очган корхоналарнинг 80 фоизи хусусий фирма ҳисобланади. Бу усул, айниқса, савдода, маслаҳат-йўриқчилик бизнесида, овқатлантириш соҳасида кенг тарқалган. Кўп сонли хусусий фирмалар ҳиссасига бутун Америка бизнеси молиявий ишлари ҳажмининг 10-14 фоизи тўғри келади.

57

Ширкат фирмаларнинг қандай турларини биласиз?

Тадбиркорликда жавобгарликни камайтириш мақсадида ширкат шаклидаги фирмалар тузилади. Уларнинг асосий икки тури мавжуд:

- масъулияти чекланмаган ширкат;
- масъулияти чекланган ширкат.

Масъулияти чекланмаган ширкат икки ёки ундан кўпроқ кишиларнинг мулки асосида юзага келади. Шерикларнинг дастлабки мулки фирманинг устав капитали дейилади. Бу капиталга ҳар бир шерик ўз ҳиссасини қўшади. Улар устав фондига қанча пул қўйса, шу ҳиссага биноан фойда олишади. Борди-ю фирма синса, шериклар зарарни

ҳамжихатликда кўтаради, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини ҳам зиммасига олади.

Ширкатнинг ҳуқуқий асоси бўлиб, унинг аъзолари ўртасида тузилган **битим ҳисобланади**. Бу битим, одатда, куйидаги бандларни ўз ичига олади:

- ҳар бир ҳамкорнинг ваколатлари;
- битимнинг муддати;
- ҳар бир вакилнинг умумий ишга қўшган маблағи ҳажми;
- даромадлар ва юз бериши мумкин бўлган зарарларни ўзаро бўлиш йўл-йўриқлари;
- ҳар бир ҳамкорнинг товон олиш усули;
- уюшма маблағларидан ҳар бир ҳамкорнинг олиши мумкин бўлган аниқ ва белгиланган пул ҳажми;
- уюшмада амалга ошириш зарур бўладиган молиявий ишлар тартиби ҳақида баёнот;
- янги ҳамкорни қабул қилиш тартиби;
- ширкатни тарқатиб юбориш тартиби.

Ширкатга давлат, кооператив, жамоа ва бошқа ташкилотлар, шунингдек, хорижий ташкилотлар ва фуқаролар ҳам қонун йўл қўйган ҳолларда аъзо бўлиши мумкин.

Масъулияти чекланган ширкатнинг устав фонди фақат таъсисчилар маблағ (акция)лари ҳисобига барпо этилади. Жамият қатнашчилари ўзларининг қўшилган улушлари доирасида жавобгар бўлади. Ширкат ўз фаолияти учун устав фонди миқдорига жавобгар ҳисобланади.

Шундай фирмалар номига «лимитед» сўзи қўшилади, бу инглизча «чекланган» маъносини билдиради. Масалан, фирма «Фарангиз-омад ЛТД» деб аталса, дарҳол унинг мажбурияти чекланганлигини тушуниш керак. Бундай фирмалар билан муносабатда бўлганда фирманинг фаолиятида ишқаллик юз берса, ундан фақат устав капиталига тенг пулни ундириш мумкинлигини ёддан чиқармаслик керак. Унинг тўлов мажбуриятидаги бундан ортиқча бўлган қарзни ҳеч қандай йўл билан ундириб бўлмайди.

58

Акциядорлик жамиятининг ўзига хос хусусиятлари ва қулайликлари нимада?

Масъулияти чекланган фирманинг бир қатор турлари мавжуд. Уларнинг энг кенг тарқалган шакли акциядорлик жамиятлари ёки корпорациялардир. **Акциядорлик жамиятларини тузиш** ва фаолиятини ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикасининг «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги Қонунда ифодаланган. Бу Қонуннинг 2-моддасига мувофиқ:

Акциядорлик жамияти — бу jisмоний шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан ташкил этилади.

Жамият жамланган капиталига қараб, махсус қимматли қоғоз — акция чиқаради. Акцияни сотиб олганлар ҳисдорларга айланишади ва фойдадан ўз хиссаси — дивиденд олиб туради. Акциядорлик жамияти ўз мажбуриятлари бўйича ўзига тегишли бутун мол-мулк билан жавобгар ҳисобланади. Акциядорлар жамият мажбуриятлари бўйича жавобгар эмас ва унинг фаолияти билан боғлиқ зарарлар учун фақат ўзларига тегишли акциялар қиймати доирасида таваккал қилади.

Акциядорлик жамиятининг устав фонди акциядорлар сотиб олган акцияларнинг номинал қийматларидан ташкил топади. Жамият чиқарадиган барча акцияларнинг номинал қиймати бир хил бўлиши лозим. Акция бўлинмас ҳисобланади.

Акциядорлик жамиятини таъсис этишда унинг жами акциялари таъсисчилар орасида тарқатилиши керак.

Акциялар фонд биржаларида муомалада бўлади, бир шахсдан иккинчисига эркин ўтади ва акциялар учун унинг хиссаси тўғрисидаги ҳужжат ҳисобланади. Акциядорлик жамиятини:

- акциядорларнинг умумий мажлиси;
- кузатув кенгаши;
- ижро органи бошқаради.

Акциядорларнинг умумий мажлиси олий бошқарув органи ҳисобланади. Агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб белгиланмаган бўлса, у акциядорлик жамияти фаолияти билан боғлиқ барча масалаларни ҳал қилиш ҳуқуқига эга. Акциядорлик жамиятининг кузатув кенгаши жамият фаолиятида умумий раҳбарликни амалга оширади. Акциядорлик жамиятининг жорий (кундалик) фаолиятига ягона ижро органи (директор) ёки коллегиял (маслаҳат) ижро органи (бошқарув, дирекция) раҳбарлик қилиши мумкин.

Акциядорлик шаклидаги тадбиркорликнинг қуйидаги афзалликлари бор:

- акциядорлик жамияти — бу бизнеснинг кўпроқ демократик шаклидир. Унга хоҳлаган киши бевосита ёки обуна бўлиш йўли билан акцияни сотиб олиб, аъзо бўлиши ва мулк эгасига айланиши мумкин;
- вақтинча бекор турган сармояларнинг марказлашувига эришилади;
- нисбатан самарали соҳаларга капитал оқимини ташкил қилиш имконияти туғилади;
- давлат мулкани хусусийлаштириш имкониятлари кенгайтирилади;
- молиявий барқарорликка эришилади;
- тадбиркорликда таваккалчилик хавфи камайтирилади (ҳиссадор ўз акцияси миқёсида зиён кўрса, корхона эгаси бутун мулкдан ажралади);
- бир вақтнинг ўзида ишлаб чиқарувчилар, товар етказиб берувчилар, харидорлар ва маҳаллий давлат органлари манфаатларининг ўзаро мувофиқлашувига эришилади (чунки уларнинг барчаси акция сотиб олган бўлиши мумкин).

59

Акциядорлик жамиятлари қандай турларга бўлинади?

Акциядорлик жамияти очик ва ёпиқ турда бўлиши мумкин (7-чизма).



7-чизма. Акциядорлик жамияти турлари.

Очиқ турдаги АЖ — акциядорлари ўзларига тегишли акцияларни бошқа акциядорларнинг розилигисиз эркин тасарруф қила оладиган жамият. У чиқарадиган акцияларга очиқ обуна ўтказиш ва уларни эркин сотиш ҳуқуқига эга. Таъсисчиларнинг энг кам сони ҳам чекланмаган. Очиқ турдаги АЖ учун устав фондининг энг кичик миқдори — АЖ рўйхатидан ўтказилган санада қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг **икки юз карралик** миқдорига тенг бўлиши керак.

Ёпиқ турдаги АЖ — бу акциялари номланган (эгаси ёзилган) ва улар фақат АЖ таъсисчилари ўртасида тақсимланган жамиятдир. Унинг акциялари қимматли қоғозлар бозорида муомалада бўлиши жамият низомига биноан ман этилган ёки чекланган бўлади. Ёпиқ турдаги АЖ таъсисчилари камида уч киши, акциядорлар сони эса, 50 кишидан ортмаслиги керак. Ёпиқ турдаги АЖ учун устав фондининг энг кичик миқдори — АЖ рўйхатидан ўтказилган санада қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг камида **юз карралик** миқдорига тенг бўлиши керак.

Очиқ турдаги АЖни бошқа турдаги жамиятларга айлантириш мумкин эмас. Ёпиқ турдаги АЖ эса ўз акцияларига очиқ обуна ўтказиш ёки уларни фонд бозорига сотиш учун чиқариш йўли билан очиқ АЖга айланиши мумкин. Бошқа турдаги жамоа корхоналари ва ширкат хўжалиги ўз акцияларини чиқариш йўли билан иккала турдаги АЖларга ҳам айлантирилиши мумкин.

Очиқ турдаги АЖ ҳар йили оммавий ахборот воситаларида:

- йиллик ҳисоботни;
- бухгалтерлик балансини;

- фойдалар ва зарарлар ҳисоб варағини;
- жамият акциялари эмиссиялари проспектини;
- умумий мажлисни ўтказиш санаси ва жойини маълум қилиб туриши шарт.

60

Акциядорлик жамиятини ташкил этиш тартибини биласизми?

АЖни ташкил этиш учун қуйидагилар зарур:

- жамиятни ташкил этиш ва биргаликда фаолият кўрсатиш ҳамда бир ёки бир неча шахсга жамиятни ташкил этиш учун ваколат бериш тўғрисида шартнома тузиш;
- акцияларга обуна ўтказиш;
- таъсис конференциясини ўтказиш;
- жамият ва унинг акцияларини давлат рўйхатидан ўтказиш.

Жамиятни ташкил этишдаги харажатлар шартномага имзо чеккан шахсларга тақсимланади. Давлат мулкни хусусийлаштириш орқали қуйидаги усулларда АЖ ташкил этилиши мумкин:

- оддий йўл билан, яъни бунда фуқаролар ёпиқ ёки очик АЖ ларининг объектларини аукцион орқали ёки конкурс йўли билан сотиб олишади;
- давлат корхонаси меҳнат жамоаси томонидан ёпиқ АЖни ташкил этиш ва мазкур юридик шахс томонидан корхона сотиб олинади;
- давлат ёки ижара корхоналари очик АЖларига айлантирилади.

Барча жамоа корхоналари учун қуйидаги умумий жиҳатлар мавжуд:

- низом капиталининг тегишли бўлакларга ёки акцияларга мажбурий бўлиниши;
- жамиятнинг ўз мажбуриятлари ва фақат ўзининг мулки бўйича чекланган жавобгарлиги;
- акциядор (шерик)лар орасидаги ўзаро муносабатлар, даромад ва мулкни тақсимлаш, корхонани бош-

қариш бўйича муносабатлар уларнинг киритган улушлари миқдорига қараб тақсимланади;

- жамият аъзолари унинг капиталига ўз улушларини киритишлари зарур, аммо ўз меҳнатлари билан унинг фаолиятида иштирок этишлари мажбурий эмас.

Акциядорлик жамиятларини ташкил этиш жараёнлари «Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш», «Хиссадорлик жамиятлари», «Корхоналар тўғрисида», «Қимматли қоғозлар бозори ва фонд биржалари» ва бошқа Қонун актлари асосида бошқарилади.

61

Акциядорлар қандай ҳуқуқларга эга?

Акциядорлик жамиятлари тўғрисидаги қонунда акциядорлар куйидаги ҳуқуқларга эга эканликлари белгилаб қўйилган:

- барча аъзоларни акциядорлар реестрига киритиш;
- акциядорлар реестридан ўзи ҳақида кўчирма олиш (бу кўчирма қимматли қоғоз ҳисобланади);
- жамият фойдасининг дивидендлар шаклидаги қисмини олиш;
- АЖ тугатилган тақдирда мулкнинг ўзига тегишлисига мувофиқ улушини олиш;
- АЖ уставига мувофиқ, эмитетнинг молия-хўжалик ва ишончли ахборотни олиш;
- олинган дивидендларни эркин тасарруф қилиш;
- қимматли қоғозлар бозорини тартибга солиш ва мувофиқлаштириш бўйича ваколатли давлат органларида, шунингдек, судда ўз ҳуқуқларини ҳимоя қилиш;
- инвестиция муассасалари ва эмитентлардан уқувсизлик ёки фирромлик билан қилган хатти-ҳаракатлари туфайли кўрилган зарарларни ундириб олиш;
- ўз манфаатларини билдириш ва ҳимоя қилиш мақсадида уюшмалар ва бошқа жамоат ташкилотларига бирлашиш;
- қимматли қоғозлар сотиб олишда кўрилиши мумкин бўлган зарарлар ва (ёки) фойданинг бир қисмини йўқотиш билан боғлиқ таваккалларни суғурта қилдириш.

Хукуклар билан бир қаторда АЖ аъзолари зиммаларига жавобгарлик ҳам юклатилади. Ҳар бир аъзо ширкатчилик қарзлари олдида ўзининг инвестициядаги ҳиссасидан қатъи назар, тўла жавобгарликка эга бўлади, яъни бирор аъзонинг хатоси бошқа аъзоларнинг ҳам хароб бўлишига олиб келади.

62

Корпорация қандай корхона турига киради?

Корпорация атамаси лотинча «corporatio» сўзидан олинган бўлиб, бирлашма, ҳамжамият маъносини беради. Корпорация йирик акционер жамиятлар бирлашмаси ҳисобланиб, бир хил маҳсулотларнинг асосий ишлаб чиқарувчиларини бирлаштиради. Натижада ишлаб чиқариш монополлашади.

Корпорация инвестиция капиталининг марказлашувини, илм-фан тараққиётини, маҳсулотнинг рақобатбардошли бўлишини ва узоқ ҳаёт циклини таъминлайди. Корпорациялар тадбиркорлик билан шуғулланувчи акционер жамиятларнинг хохиши-ихтиёри билан пайдо бўлган. Ҳар бир корхона фаолиятини юргизиш учун ўз ҳолича турли функцияларни, яъни:

- хом ашё, материаллар, энергия, ускуна қидириб топиш, сотиб олиш ва технологик такомиллаштириш;
- маҳсулот сифатини ошириш ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотни янгилаш;
- тайёр маҳсулотни сотиш бўйича қатор ишларни бажариши лозим бўлган.

Бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи бир қанча корхона йиғилишиб, барча учун умумий бўлган корхоналар фаолиятини таъминловчи функцияларни ҳамма учун бажарадиган бир идора, муассаса тузишни режалаштирганлар. Натижада шундай бирлашма юзага келганки, унда корхоналар ўз мулки ва иқтисодий мустақиллигини сақлаган ҳолда ҳаммалари учун умумий бўлган функцияларни бажаришдан озод бўлганлар ва шу функцияларини бажарганлиги учун умумий идора-муассасага ҳақ тўлаганлар.

Ўз таркибидаги акциядорлик жамиятларни назорат пакетларини эгаллаш билан корпорациялар холдинг компанияларига айланган.

63

Холдинг компанияларининг моҳияти нимада?

Холдинг ибораси инглизча «holding» сўзидан олинган бўлиб, эга маъносини беради. Холдинг компания — бу мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамиятдир. Холдинг компанияси таркибига кирувчи акциядорлик жамиятлари «акцияларнинг назорат пакети» компаниянинг ихтиёрида бўлади. Бундан мақсад акциядорлик жамиятлари фаолиятлари устидан назорат ўрнатилтиш ва дивидендлар кўринишда фойда олишдир.

Холдинг компанияларнинг моҳияти шундаки, улар бирор бир ишлаб чиқариш вазифаларини бажаришмайди.

Уларнинг вазифаси — соф бошқарувчиликдан, яъни эътиқод (ишонч)ли мулк эгаси сифатида уларга ўз акциялари ёки акциялар назорат пакетини берувчи компанияларнинг фаолиятига умумий хўжалик раҳбарлигини бажаришдан иборат.

Ўзбекистон Республикасида холдинг компанияларнинг ҳуқуқий мақоми Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 12 октябрдаги 398-сонли қарори билан тасдиқланган Низом (холдинглар ҳақидаги Низом) асосида белгиланади. Бу Низомга мувофиқ, активлари таркибига бошқа корхоналарнинг акциялар назорат пакети кирадиган очик турдаги акциядорлик жамияти холдинг ҳисобланади. Холдинг компаниясига республикамызда ташкил этилган қишлоқ хўжалиги машинасозлиги холдинг компанияси — «Ўзқишлоқхўжмаш-холдинг»ни мисол қилиб келтириш мумкин.

Холдинг бирлашган корхоналар, яъни холдинг активлари таркибига кирадиган, акциялар пакетини назорат қиладиган корхоналар шўба корхоналар деб аталади. Улар

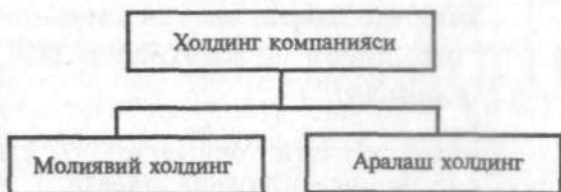
мустақил юридик шахс ҳисобланади. **Шўъба корхона**, кўпинча, корхонанинг ривожланиб бориши давомида бош корхона (холдинг компанияси) томонидан ташкил қилинади.

Холдинглар **давлатга** қарашли ёки **хусусий** бўлиши мумкин. Давлат холдингида акциялар назорат пакети давлат мулкига, шўъба корхоналар акциялари эса бош холдинг компаниясининг мулкига айланади. Шўъба корхоналар ўз мажбуриятлари бўйича ўзларига тегишли мулк, шу жумладан, асосий корхона, яъни холдингга тегишли акциялар назорат пакетининг қиймати билан ҳам жавоб беради. Холдинг шўъба корхона қарзи бўйича унинг таъсис шартномасида айtilган шартларда жавобгардир.

64

Холдинг компанияларининг қандай турларини биласиз?

Холдинг компаниялари икки турда бўлиши мумкин (8-чизма).



8-чизма. Холдинг компанияси турлари.

Молиявий холдинг фақат махсус назорат ва бошқарув мақсадларида тузилади. Сармоясининг 50 фоизидан кўпини бошқа эмитентларнинг қимматли қоғозлари ва бошқа молиявий активлар ташкил қиладиган холдинг **молиявий холдинг** ҳисобланади. Молиявий холдинглар активлари таркибига фақат қимматли қоғозлар ва бошқа молиявий активлар, шунингдек, холдингни бошқариш аппаратининг фаолиятини таъминлаш учун бевосита зарур бўлган мол-мулк кириши мумкин.

Молиявий холдинглар фақат инвестиция фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқига эга, фаолиятнинг бошқа турлари билан шуғулланишга рухсат берилмайди.

Улар шўъба корхоналарнинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятларига аралаштириш ҳуқуқига эга эмас. Молиявий холдинг вакиллари фақат шўъба корхоналарнинг акциядорлари йиғилишларида қатнашиши мумкин. Уларга кузатув кенгаши, бошқарув ва шўъба корхоналарини бошқарадиган бошқа органларга киришга рухсат берилмайди.

Молиявий холдинглар ўзларига тегишли акциялар билан фақат ташкил қилинган қимматли қоғозлар бозорида, яъни фонд биржаларида битимларни амалга оширади. Бу талабни бажармаслик амалга оширилган битимларнинг бекор қилинишига сабаб бўлади.

Аралаш холдинг — назорат ва бошқарув вазифалари билан бир қаторда саноат, савдо, транспорт, кредит-молия ва бошқа соҳаларда тадбиркорлик фаолияти билан ҳам шуғулланиш мақсадларида тузилади.

65

Холдинг компаниясини ташкил этиш учун қандай ҳужжатлар талаб қилинади?

Мамлакат қонунчилигига биноан холдинг компаниялари куйидаги йўллар билан ташкил этилади:

- йирик корхоналарни қайта ташкил қилишда уларнинг таркибий бўлинмаларини мустақил юридик шахс (шўъба корхоналар) сифатида бунёд этиш йўли билан;
- юридик жиҳатдан мустақил корхоналарнинг акция пакетларини бирлаштириш йўли билан;
- янги акциядорлик жамиятларини таъсис этиш йўли билан.

Холдинглар монополияга қарши органнинг рухсати билан ташкил этилади. Холдингни ташкил этишга рухсат олиш учун монополияга қарши органга бошқа ҳужжатлар билан бирга:

- устав лойиҳаси;
- холдингни тузишга хоҳиш ҳақида баённома ёки таъсисчилар шартномаси;
- тузиладиган холдингга киритиш учун тавсия қилинаётган корхоналар рўйхати;
- шу корхоналардан ҳар қайсисининг ҳўжалик фаолияти турлари ва ҳажми ҳақидаги маълумотлар топширилади.

Агар холдингни тузиш бирон бир маҳсулот (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш монополиясига олиб келадиган бўлса, бундай холдингни тузишга рухсат берилмайди. Агар холдинг бир турдаги ёки ўзаро алмаштириладиган маҳсулотлар (товарлар, хизматлар)нинг муайян гуруҳи бўйича монополия деб тан олинса, шу гуруҳ бўйича монополчи — корхоналар реестрига қўшилган бўлса, нархлар амрини ўтказиш воситасида бозорда ўзининг устунлик ҳолатини амалга оширса, унга ва унинг шу гуруҳдаги маҳсулотларни ишлаб чиқарадиган шўъба корхоналарига монополияга қарши қонун ҳужжатларида кўзда тутилган жазо чоралари қўлланилади. Қонун ҳужжатларига мувофиқ монополиячилар жумласига киритилган корхоналарнинг акциялар назорат пакетларига эга бўлган холдингларни ҳам тузишга рухсат берилмайди.

Бозорда бир турдаги ёки ўзаро алмаштириладиган маҳсулотларнинг муайян гуруҳининг умумий улуши монополияга қарши орган белгилаган энг юқори қийматдан ошадиган корхоналарнинг акциялар назорат пакетларига эга холдингни ҳам тузишга рухсат берилмайди, чунки бундай шароитларда у мустақил ёки шўъба корхоналари билан бирга фаолият кўрсатиб:

- товарларнинг айланиши шароитига ҳал қилувчи таъсир кўрсатади;
- бошқа ҳўжалик субъектларининг бозорга киришини қийинлаштиради;
- истеъмолчилар ва жамиятнинг қонуний манфаатларига зиён келтиради.

66

Қайси фаолият соҳаларида холдинг компанияларини тузишга йўл кўйилмайди?

Қуйидаги фаолият соҳаларида холдинг компанияларини ташкил этишга рухсат берилмайди:

- ишлаб чиқариш воситалари ва истеъмол товарлари савдосида;
- қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқариши, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлаш ва қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришининг моддий техникавий таъминотида;
- умумий овқатланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатишда;
- транспортда (темир йўл, авиация, трубопровод ва факат халқаро юк ташиш билан шуғулланувчи корхоналардан ташқари).

Холдинглар барча турдаги хўжалик ассоциациялари (уюшмалар, концернлар, конкорциумлар, корпорациялар ва ҳоказо) ёки бошқа корхоналар бирлашмалари, шунингдек, давлат бошқаруви органлари бирлашмаларининг меросхўри бўла олмайди.

67

Давлат ва кўшма корхоналар тўғрисида нималар дея оласиз?

Давлат корхоналари — бу давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишловчи корхоналар бўлиб, улар ишлаб чиқаришдаги давлат секторини ташкил этади, энг муҳим ва масъулиятли вазифаларни бажаради (мудофаа, алоқа, энергетика, транспорт ва бошқалар). 1999 йил 1 октябр ҳолатида Ўзбекистонда 178200 та фаолият кўрсатган юридик шахслар, шундан 19785 та, яъни 11,1 фоиз давлат корхонаси бор эди.

Кўшма (аралаш) корхоналар хусусий, давлат ва жамoa мулкининг аралаш маблағларига таянади. Аралаш фирма-

ларнинг миллий ва хорижий капиталга таянган корхоналари кенгроқ тарқалган. Уларнинг капитали ҳиссадорлик қондасига биноан ташкил топади, фойдаси шунга қараб тақсимланади.

Қўшма корхона тузишга ҳамкорларни нима мажбур қилади? Америкалик олимлар қуйидаги омилларни келтирадилар:

- капитал харажатлар ҳажмининг қисқариб кетиши ва яна қувватларни барпо этишдаги хавотирлик;
- аниқ жуғрофик бозорга кириш;
- янги фаолият соҳасига ўтиш;
- ишлаб чиқариш соҳасининг базаси ёки хом ашё манбасини қўлга киритиш;
- ишлаётган ишлаб чиқариш линияларининг кенгайганлиги;
- товар ёки хизматларни сотишнинг янги тармоқлари пайдо бўлганлиги;
- мавжуд маркетинг самарадорлигининг ошганлиги;
- такрорланиб турувчи ёки мавсумий беқарорликни (пасайиш, ўсиш ва ҳоказо) бартараф этиш имконияти;
- қўшма корхонадаги ҳамкорлар ёрдамида ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш имконияти.

Қўшма корхоналар ўзаро манфаатдорлик негизида, ҳукуматлараро шартномалар асосида ташкил қилиниб, илмий-ишлаб чиқариш, илмий-техник ва бошқа вазифаларни ечишга қаратилган. Улар саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш, транспорт, савдо, фан ва халқ хўжалигининг бошқа соҳаларида таркиб топиши мумкин.

Қўшма корхоналар, асосан, чет эл техникаси ва технологияси асосида барпо этилиб, маҳаллий хом ашё ва иш кучи ҳисобига ишлайди. Корхона ўзининг мустақил балансига эга ва хўжалик ҳисоби асосида фаолият юритади. Республикамизда АҚШ, Италия, Туркия, Франция, Германия, Англия, Корея, Япония каби қатор давлатлар компаниялари билан ҳамкорликда қўшма корхоналар, объектлар қурилиб, ишга туширилмоқда.

68

Хорижий корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари нимада?

Хорижий корхона деб, Ўзбекистон Республикаси ҳудудида жойлашган, акция (улуш, пай)ларининг ёки устав фондининг 100 фоизини хорижий инвестициялар ташкил этган корхоналарга айтилади. Улар Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига зид бўлмаган ҳар қандай ташкилий ҳуқуқий шаклларда фаолият кўрсатади.

Хорижий корхона — бу юридик шахс, унинг низом капиталида фақат хорижий капитал ишлатилади. У хорижий инвестор томонидан бевосита таъсис этилиши ёки республикадаги мулк эгаларидан конвертацияланувчи валютага сотиб олинган мулк асосида ташкил этилиши мумкин.

Хорижий корхона фаолияти даромад олишга йўналтирилган бўлиши керак. Улардан мамлакат корхоналарига белгиланган тартибда солиқ олинади. Солиқ имтиёзлари амалдаги қонунчилик доирасида жорий қилинади. Хорижий корхоналар шу соҳада ваколати бўлган банкларда ҳисоб рақами очиш ҳуқуқига эга. Ҳисоб хорижий ва миллий валютада очилиши мумкин. Миллий валюта хусусийлаштириш мақсадида, хом ашё, товарлар сотиб олиш учун ишлатилади. Аммо, бу маблағ хорижий корхонанинг республика ҳудудидаги хўжалик фаолияти ҳисобига топилган бўлиши керак.

Хорижий инвестицияларга асосланган корхоналарнинг маблағлари, шунингдек, банкларга, суғурта компанияларига, корхоналарга, уларнинг улуши низом капиталини 50% дан ошмаслиги шарти билан қуйилиши мумкин. 1999 йилда Ўзбекистон ҳудудида хорижий инвестициялар иштирокида жаҳоннинг 90 дан ортиқ мамлакати вакиллари томонидан ташкил этилган 3500 га яқин корхона рўйхатга олинган.

69

Консалтинг фирма деганда нимани тушунасиз?

Консалтинг — бу ишлаб чиқаришга иш юзасидан хизмат кўрсатиш соҳасида ихтисослашган фирмаларнинг ўз мижозларига маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан боғлиқ иқтисодий фаолиятдир.

Консалтинг фирмаларининг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- тадбиркорлик ташаббусларини амалга ошириш учун шериклар танлаш;
- маслаҳатчилик ташкилотларини тараққий топишига ва хорижий инвестицияларни жалб этишга кўмаклашиш;
- ягона ахборот-сўровнома фондини яратиш ва ягона реклама стратегияси (йўналиши)ни амалга ошириш йўли билан уларнинг аъзолари фаолиятини умум мақсадлар йўлида жамлаш ва ҳоказо.

Консалтинг фирмаларининг кичик бизнес соҳасида кенг тарқалган маслаҳат хизматлари қуйидагилардан иборат:

- барча мулк шаклларидаги корхоналарни рўйхатга олиш учун таъсис ҳужжатларни тайёрлаш бўйича маслаҳатлар бериш;
- маркетинг бўйича изланишлар ўтказиш;
- хусусийлаштириш, акциядорлаштириш дастурларини ишлаб чиқиш;
- ташқи иқтисодий фаолият бўйича маслаҳат бериш;
- реклама стратегиясини ишлаб чиқиш, реклама материалларини тайёрлаш ва уларни тарқатиш;
- ҳуқуқ, молия, ташкилий бошқариш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
- интеллектуал (ақлий) мулкни ҳимоя қилиш масаласи бўйича маслаҳатлар бериш;
- хизматчиларни тайёрлаш ва малакасини ошириш;
- тадбиркорлик ва кичик бизнесни тараққий топтиришга хизмат қилувчи тадбирларни ўтказиш;

- фирма иш услубини ишлаб чиқиш;
- хавфсизлик техникаси, ишлаб чиқариш санитарияси, маданияти, атроф-муҳитни ҳимоя қилиш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;
- инвестицияларни жалб қилиш, имтиёзли кредит олиш, зарурий ресурсларни ва капиталларни сотиб олиш бўйича ва бошқа маслаҳатлар бериш ва ҳоказо.

Зарурият туғилса, консалтинг фирмалари кичик бизнес корхона раҳбарлари ва мутахассисларининг малакасини оширишни ҳам ташкил этиши мумкин. Консалтинг фирмалари кўпчилик ҳолларда савдо, саноат палатаси, республиканинг миллий ва тижорат банклари билан яқиндан алоқа ўрнатади. Бу эса уларнинг ахборот хизмати бозорини шакллантириш йўлида амалга ошираётган ишлари даражасини орттиради ва кичик бизнес тараққиёти учун сезиларли улуш кўшади.

Кичик бизнесда консалтинг фирмалари тараққий топган маслаҳат хизмати бозорини бунёд этиш йўли билан тадбиркорлик фаолиятининг тараққиётига ёрдам кўрсатади. Чунки бу каби хизматларни алоҳида фирмалар талаб даражасида бажара олишмайди.

70

Инжиниринг ва венчур корхоналар қандай ишларни бажаради?

Инжиниринг инглизча **ingirneering** — инженерлик санъати маъносини беради.

Инжиниринг корхона — муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширади. Бундай корхона (фирма):

- ишлаб чиқаришни таъминлаш;
- маҳсулот сотишни уюштириш;
- ишлаб чиқариш объектларини қуриб, ишга тушириш юзасидан маслаҳат бериш билан шуғулланади.

Экспорт инжиниринг фирмалари бошқа мамлакатларга хизмат кўрсатади, чет элдаги илмий ғоялар ва техник

ишланмалар бозорида лицензиялар сотади. Техник янгиликларни хорижда жорий этади, мураккаб ва улкан лойиҳаларни амалга оширади. Инжиниринг билан бирга машина ва ускуналарни экспорт қилиб етказиб беради.

Инжиниринг корхонадан инжиниринг хизматлар бозорини фарқлаш лозим. Бу — халқаро бозорнинг бир тури, яъни инжиниринг хизматларининг давлатлараро олди-сотди қилиниши. Инжиниринг хизматлар бозорида асосий харидор ривожланаётган давлатлар бўлса, сотувчилар эса юксак ривожланган мамлакатлардир.

Венчур корхоналар — бу кичик бизнеснинг бир тури бўлиб, улар:

- илмий муҳандислик ишларини бажариш;
- янги техника, технология, товар намуналарини яратиш;
- ишлаб чиқаришни бошқариш;
- тижорат ишини ташкил этиш усулларини ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш;
- йирик фирмалар ва давлат ижара контракти буюртмаларини бажариш каби ишларни амалга оширадилар.

Бу вазифаларни улар давлат ва йирик фирмалар буюртмасига биноан контракт-битимлар асосида бажаришади. Венчур корхоналар техниканинг янги йўналишларида фаоллик кўрсатади ва шу билан фан-техника тараққиётига ўз хиссасини қўшади.

71

Аудиторлик фирмалари қандай мақсадда тузилади?

Аудитор лотинча *audire* сўзидан келиб чиққан бўлиб, хўжалик фаолиятини текшириш ва таҳлил этишни билдиради. Аудитор фирма корхона ва ташкилотларнинг молиявий хўжалик фаолиятини текшириб берувчи, улар ишининг иқтисодий экспертизасини ўтказувчи мустақил фирма. Одатда акционер жамият ёки кооператив шаклида фаолият кўрсатади, ўз хизмати учун ҳақ олади.

Аудитор фирма тўла мустақилликка эга бўлиб, ҳеч кимга қарам бўлмайди. Уз ишини ҳар бир мамлакатда ёки халқаро миқёсда қабул қилинган ҳисоб-китоб ва тафтиш (ревизия) қондаларига биноан олиб боради. Тафтиш натижалари бошқалар учун сир сақланиб, эълон қилинмайди.

Аудитор фирма ишида қатнашувчи тафтишчилар аудиторлар деб аталади. Улар вақтбай ишлаб, хизмат ҳақи ишлаган кун ҳисобига қараб тўланади. Ўзбекистонда 1992 йилдан бошлаб «Ўзбанкаудит» банклараро акционер жамият иш олиб бормоқда. Бу ташкилот банклар, кредит муассасалари, суғурта компаниялар, ташкилот ва корхоналарнинг тижорат ва молиявий-ҳўжалик фаолиятини текширади, мижозлар буюртмаси бўйича экспертизалар ўтказиши. Корхоналар аудиторлик хизматидан фойдаланиш натижасида ўзларининг молиявий аҳволларидан чуқурроқ хабардор бўлишади.

72

Концерн, консорциум, концессия, кооператив, картел ва синдикатлар тўғрисида нималар дея оласиз?

Бозор иқтисодиёти шароитида ассоциациялар, бирлашмалар жуда хилма хил бўлиб, уларга қуйидагиларни мисол келтириш мумкин (13-жадвал):

13-жадвал

Бирлашма турлари

Т/р	Бирлашма турлари	Изоҳ
1	2	3
1.	Концерн	• Бу ишлаб чиқариш диверсификацияси, яъни корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турининг кенгайтиши, янгилашиб туриши асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация. Концерн таркибига

1	2	3
		<p>саноат, транспорт, савдо, банк каби тармоқларга тегишли, айрим ҳолларда, дунёнинг кўпгина мамлакатларида жойлашган ўнлаб ва юзлаб корхоналар ихтиёрий асосларда киради. Концерн таркибига кирган корхона ва ташкилотлар орасида ўзаро корпорацияланган турғун алоқалар мавжуд бўлиб, улар концерн ривожини йўлида:</p> <ul style="list-style-type: none"> • умумий молиявий ресурслардан; • ягона илмий-техник имкониятларидан муштарак фойдаланадилар. <p>Концерн — бу бошқарув тизимининг бир тури. Ўзбекистонда Қурилиш материаллари ишлаб чиқариш Ўзбек Давлат концерни ("Ўзқурилиш материал"), фармацевтика саноати Ўзбек Давлат акционерлик концерни ("Ўзфармсаноат"), "Шарқ" нашриёт-матбаа концерни ва бошқалар фаолият кўрсатмоқда.</p>
2.	Консорциум	<p>Бу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • аниқ иқтисодий лойиҳаларни амалга оширишни мақсад қилган корхоналарнинг муваққат бирлашмаси; • кўп тарафлама қўшма корхона; • молиявий операцияларни бажариш учун тузилган банклараро ёки саноат корхоналараро битим. <p>Консорциум аъзоларининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари консорциум тўғрисидаги битимда белгилаб қўйилади. Қўйилган вазифани бажариш учун консорциум иштирокчилари бадаллари ҳисобидан ягона молия ва моддий фондлар барпо этади, бюджет маблағлари ва давлат банкидан кредитлар олади. Вазифа бажарилгач, консорциум тарқалади. Консорциумларга бошқарув бўйича қўмиталар, директорлар кенгаши кабилар бошчилик қилади. Консорциумлар авиация, космос, компьютерлар алоқа каби юксак технологик ва катта миқдордаги сармояли соҳаларда кенг тарқалган.</p>

1	2	3
3.	Концессия	<ul style="list-style-type: none"> • Бу лотинча сўздан олинган бўлиб, рухсат, ён бериш маъносини англатади. Миллий иқтисодий ривожлантириш ёки тиклаш, табиий бойликларни ўзлаштириш мақсадида давлат ёки муниципалитетга қарашли: • ер участкалари; • қазилма бойликлар; • мол-мулк; • корхоналар ва бошқа хўжалик объектларини муайян муддатга ва шартлар билан фойдаланиш учун чет эллик инвесторга давлат номидан бериладиган рухсатнома, улар билан тузиладиган шартнома ёки келишув. <p>Концессиячилик фаолиятида вужудга келадиган ҳуқуқий муносабатлар "Ўзбекистон Республикасининг "Концессиялар тўғрисида"ги Қонуни билан тартибга солиниб турилади.</p> <p>Концессиячи — бу концессия шартномаси тузилган чет эллик инвестор.</p>
4.	Кооператив	<ul style="list-style-type: none"> • Бу — кооперациянинг бирламчи бўғини. Кооперация эса: • меҳнатни ташкил этиш шаклларида, бири, кўпчилик ходимлар бир меҳнат жараёнида ёки ўзаро боғлиқ турли меҳнат жараёнларида ҳамкорликда иштирок этадилар; • гуруҳ мулкчилигига асосланган хўжалик юритиш шarti; • маълум бир маҳсулотни ўзаро ҳамкорликда тайёрлаш билан банд бўлган корхоналар ўртасидаги узоқ ва барқарор алоқалар шакли. <p>Кооператив — бу юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган, хўжалик юритувчи субъект. У жамоа мулки ҳуқуқидаги мулкка эгаллик қилади, ундан фойдаланади ва тасарруф этади.</p>

1	2	3
		<p>Ўзбекистонда қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат хўжалиги) кенг тарқалган. У товар етиштириш учун пай усулига ва асосан оила (жамоа) пудратига, фуқароларнинг ихтиёрий равишда бирлашишига асосланган, юридик шахс ҳуқуқларига эга мустақил хўжалик юритувчи субъект ҳисобланади.</p> <p>Қишлоқ хўжалиги кооперативларини ташкил этиш, уларнинг фаолияти ва тугатилиши билан боғлиқ муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг "Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат хўжалиги) тўғрисида"ги Қонун билан тартибга солиниб турилади.</p>
5.	Дехқон хўжалиги	<p>• Дехқон хўжалиги — бу оилавий майда товар хўжалиги бўлиб, оила аъзоларининг шахсий меҳнати асосида мерос қилиб қолдириладиган умрбод эгаллик қилиш учун оила бошлиғига берилган ер участкасида қишлоқ хўжалиги маҳсулоти етиштирилади ва реализация қилади. Дехқон хўжалигида майда товар қишлоқ хўжалик маҳсулоти етиштириш билан боғлиқ ва хўжалик аъзоларининг шахсий меҳнатига асосланган фаолият тадбиркорлик фаолияти жумласига киради ҳамда дехқон хўжалиги аъзоларининг истагига кўра юридик шахс ташкил этган ҳолда ҳамда юридик шахс ташкил этмасдан амалга оширилиши мумкин.</p> <p>Дехқон майда товар хўжалиги ўз фаолиятида доимий асосдаги ёлланма меҳнатдан фойдаланиши мумкин эмас. Дехқон хўжаликларини ташкил қилиш, уларнинг фаолияти, қайта ташкил этилиши ва тугатилиши билан боғлиқ муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг "Дехқон хўжалиги тўғрисида"ги Қонуни билан тартибга солиниб турилади.</p>

1	2	3
6.	Фермер хўжалиги	<p>• Фермер хўжалиги — бу ўзига узок муддатли ижарага берилган ер участкаларидан фойдаланган ҳолда қишлоқ хўжалиги товарларини ишлаб чиқаришни юритувчи фермер хўжалиги аъзоларининг биргаликдаги фаолиятига асосланган, юридик шахс ҳуқуқларига эга мустақил хўжалик юритувчи субъектдир.</p> <p>Фермер хўжалигининг бошланғич унинг хотини (эри), болалари, шу жумладан, фарзандликка олинган болалари, асранди болалари, ота-оналари, бошқа қариндошлари ҳамда меҳнат ёшига етган, фермер хўжалигини бирга юритаётган, меҳнат фаолияти жойи бўлган бошқа шахслар фермер хўжалиги аъзолари ҳисобланади. Меҳнат шартномаси асосида ишлаётган шахслар фермер хўжалиги аъзоси ҳисобланмайди.</p> <p>Фермер хўжалиги танлов асосида кўпроқ меҳнат ресурслари ортиқчилиги сезилмаётган ерларда ва ҳудудларда, қуйидаги шартларга риоя этилган ҳолда ташкил қилинади:</p> <ul style="list-style-type: none"> • чорвачилик маҳсулоти етиштиришга ихтисослашган фермер хўжалиги камида 30 шартли бош чорва моли бўлган тақдирда ташкил этилади; • фермер хўжалигига бериладиган ер участкаларининг энг кам ўлчами бир шартли бош чорва молга ҳисоблаганда Андижон, Наманган, Самарқанд, Тошкент, Фарғона ва Хоразм вилоятларидаги суғориладиган ерларда камида 0,3 гектар; • Қорақалпоғистон Республикаси ва бошқа вилоятлардаги суғориладиган ерларда 0,45 гектар, суғорилмайдиган (лалмикор) ерларда эса камида 2 гектарни ташкил этади. <p>→ Дехқончилик маҳсулоти етиштиришга ихтисослашган фермер хўжаликларига ижарага бериладиган ер участкаларининг энг кам ўлчами пахтачилик ва ғаллачилик учун камида 10 гектар, боғдорчилик, узумчилик, сабзавотчилик ва бошқа экинларни етиштириш учун камида 1 гектарни ташкил этади.</p>

1	2	3
		<p>→ Ер участкалари берилганда фермер хўжалиги ўз зиммасига қишлоқ хўжалиги экинларининг ҳосилдорлиги (5 йил учун ўртача йиллик ҳосил ҳисобида) ернинг кадастр баҳосидан кам бўлмаслигини таъминлаш мажбуриятини олади. Бу мажбурият ер участкасини ижарага олиш шартномасида мустақкамлаб қўйилади.</p> <p>→ Фермер хўжаликларини ташкил қилиш, уларнинг фаолияти, қайта ташкил этилиши ва тугатилиши билан боғлиқ муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг "Фермер хўжалиги тўғрисида"ги Қонуни билан тартибга солиниб турилади.</p>
7.	Картел	<p>• Бу — монополистик бирлашма шакли. Бир тармоқдаги мустақил корхоналар нархлар, бозор, ишлаб чиқаришнинг умумий ҳажмида ҳар бир иштирокчининг ҳиссаси, иш кучи ёллаш, патентлар ва бошқа масалаларда ўзаро битим тузилади. Бу тузилманинг мақсади монопол фойда олишдир.</p>
8.	Синдикат	<p>• Бу — монополистик бирлашманинг бир тури. Улар бир тармоқ корхоналари ҳуқуқий ва ишлаб чиқариш мустақиллигини сақлаб қолган ҳолда:</p> <ul style="list-style-type: none"> • буюртмаларни тақсимлаш; • хом ашё сотиб олиш; • ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотиш учун ўзларининг тижорат фаолиятларини бирлаштириб, ягона идора тузадилар.
9.	Ижара корхона	<p>• Бу мол-мулкни ёллаш бўйича мулк эгаси билан тадбиркор ўртасидаги иқтисодий муносабат.</p> <p>→ Ижара шартномасига асосан бир томон (ижарага берувчи) иккинчи томонга (ижарачи) маълум, тўлов эвазига ва маълум шартга кўра мол-мулкни вақтинча фойдаланиш учун беради.</p>

1	2	3
		<p>→ Ижара ҳақи мулк эгаси мол-мулкнинг қийматига ва келтирадиган даромадга боғлиқ бўлиб, ўзаро келишув билан белгиланади.</p> <p>→ Ер, уй-жой, савдо-саноат бинолари, саноат ва савдо корхоналари, машина ва ускуналарни ижарага бериш ва олиш жаҳондаги қўпгина мамлакатлар учун хос.</p> <p>→ 80-йилларнинг охирларига келиб республикадаги қишлоқ хўжалигида ижара муносабатлари:</p> <ul style="list-style-type: none"> • жамоа; • оила; • яқка тартибда ижара пудрати шаклида ривожлана бошлади. <p>→ Бугунги кунда саноат ва бошқа соҳаларда ижара корхоналари пайдо бўла бошлади ва мулкни давлат тасарруфидан чиқаришнинг бир кўриниши бўлиб, ижара муддати даврида корхона жамоаси шу корхона мулкнинг эгаси бўлиб қолади.</p>

IV Б О Б

ТАДБИРКОРЛИК ШАРОИТЛАРИ ВА ОМИЛЛАРИ

4.1. Тадбиркорлик шароитлари

73

Тадабиркорлик фаолияти учун қандай шароитлар бўлиши лозим? 129

74

Иқтисодий эркинлаштириш деганда нимани тушунасиз? У тадабиркорлик учун омил вазифасини бажароладими? 130

75

Тадабиркорлик муҳитини яратишда рақобат қандай рол ўйнайди? 132

76

Сийосий ва ҳуқуқий муҳит тўғрисида нималар дея оласиз? 134

77

Ҳудудий омиллар деганда нимани тушунасиз? 135

78

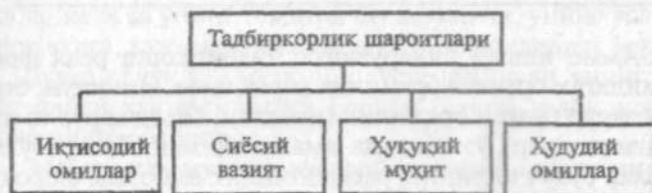
Эркин иқтисодий зоналарнинг қандай турларини биласиз? 136

4.2. Тадбиркорлик омиллари

79	Тадабиркорлик омилларига нималар киради?	137
80	Нима учун тадабиркорлик субъекти ва объекти тадабиркорлик фаолиятида бош омиллардан ҳисобланади?	138
81	Тадабиркорлик омиллари таркибида капитал қандай ўринга эга?	140
82	Корхонанинг активлари деганда нимани тушунаси?	142
83	Шахсий инсоний омил тадабиркорлик фаолиятида қандай рол ўйнайди?	143
84	Тадабиркор ишчи кучи омилига бўлган талабни қандай аниқлайди?	144
85	Тадабиркорлик фаолиятида қандай касб эгалари бўлиши керак?	147
86	Технология тадабиркорлик омили сифатида нималарда ўз аксини топади?	152
87	Тадабиркорлик ғояси нима? У омил вазифасини бажара оладими?	153

Тадбиркорлик фаолияти учун қандай шароитлар бўлиши лозим?

Тадбиркорликнинг маданийлашган тарзда шаклланиши ва шу асосда тараққий этиши учун қуйидаги шарт-шароитлар талаб этилади (9-чизма):



9-чизма. Тадбиркорлик омиллари.

Тадбиркорлик шароитлари деганда, энг аввало, **иқтисодий фаолиятдаги эркинликни** тушунамиз. Эркинлик бор жойда бунёдкорлик, ижодкорлик завқи жўш уради. Кўнгилнинг хотиржамлиги, хавотир ва тазйиқлардан холи бўлиш янгидан янги имкониятларни ишга солади. Шу ўринда турли шароитларда боқилган қўйлар устидан ўтказилган ўзига хос тажриба ҳақидаги ҳикоя фикримизни тасдиқлайди. Айтишларича, бир қўйнинг охурига мўл-қўл емиш қўйишибди-ю, лекин жониворнинг ёнгинасидаги қафасда тишларини ғижирлатиб бўри турармиш. Бошқа бир жойда эса қўйга етар-етмас озука беришибдию, аммо уни эркин сақлашибди. Охури емга тўла қўй кун сайин озиб, ночор ҳолатга тушибди, иккинчиси эса борган сари дуркун, соғлом ўсиб семириб бораверибди.

Маъмурий таъсирдан холилик, буйруқ ва мажбурийликнинг тубдан йўқ қилиниши туфайли тadbиркорликка йўл очиш мумкин. Тадбиркорликда нима ишлаб чиқариш, қанча ва қандай ишлаб чиқариш, товарни қаерда ва қайси баҳода сотиш эркин ҳолда бозор таъсири остида ҳал қилиниши керак. Тадбиркор бозордаги талаб ва таклиф таъсири, уларнинг мувозанати талаби асосида ҳаракат қилади. Баҳо эса эркин шаклланиб, талаб ва таклиф мувозанати таъсирида юзага келади. У доимо ўзгарувчан бўлади. Тадбиркор тармоқ танлови, фаолияти соҳаси танловида тўла эркин бўлмоғи зарур. Ўз капиталини қаерда, қандай, нима учун ишлатишни тўла мустақиллик билан ҳал қилади. Иқтисодий эркинлаштириш шароитида:

Тадбиркор фақат бозор учун ишлаб, талаб ва таклиф, эркин баҳо таъсирида бўлиши лозим.

Аммо ишлаб чиқарувчига, тadbиркорга реал фойда бермайдиган ортиқча эркинлик керак эмас. Инчунун, берилиши зарур бўлган эркинлик (масалан, баъзи зарур имтиёз ва энгилликлар) ўз вақтида амалга ошмай, бўлар-бўлмас сабаблар рўқач қилиниб, расмиятчилик ва бошқа бюрократик тўсиқлар охир-оқибатда ислоҳотлар жараёнига, хусусан тadbиркорлик фаолиятига путур етказди.

74

Иқтисодий эркинлаштириш деганда нимани тушунасиз?

У тadbиркорлик учун омил вазифасини бажароладими?

Бозор иқтисодиёти, энг аввало, эркин иқтисодиётдир. Маъмурий, тоталитар марказлашган режали иқтисодиётга қарама-қарши ўларок, эркин иқтисодиётнинг пойдевори мустақкам ишлаб чиқариш соҳасида рўй берадиган барча жараёнлар, яъни:

- ишлаб чиқариш;
- тақсимот;

→ айирбошлаш;

→ истеъмол либералаштирилади. Бунда:

- монополашган иқтисодиётдан эркин иқтисодиётга;
- социалистик мусобақадан эркин рақобатга;
- катъий белгиланган нархлардан эркин нархларга;
- давлатлашган мулкдан хилма-хил мулкчиликка

таянган иқтисодиётга ўтилиб, демократик иқтисодиёт шаклланади.

Иқтисодиётнинг эркин таракқиёти, энг авалло, кўп шаклли мулкчилик ва рақобат шароитларининг яратилишида ифодаланади. Ўтиш даврида иқтисодий асоснинг негизини давлат мулкни хусусийлаштириш, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ташкил этади. Тадбиркорликнинг шаклланиши ва унинг тақдири шу жараёнга, унинг услубига, суръатига, ҳажмига ўхшаган муҳим томонларига боғлиқдир. Шунинг учун ҳам мулкнинг хусусийлашувви, унинг яқка шакллилиги ҳукмронлигига барҳам бериш тадбиркорлик ривожининг асосидир.

Маълумки, мулкни хусусийлаштириш жараёни аралаш иқтисодиётни юзага келтириш билан тадбиркорликка йўл очади. Хусусий тадбиркорлик, биринчи навбатда, оз ҳажмли капитал талаб этадиган, тез фойда келтирадиган тармоқларда ривожланади. Бу эса майда корхоналарнинг авж олиши, бандлик ва халқ истеъмоли муаммоларини ҳал қилишда жуда қўл келади.

Нодавлат секторининг бирламчи асосини ташкил этувчи савдо-тижорий, умумий овқатланиш, хизмат кўрсатиш тармоқлари, маҳаллий саноат корхоналари хусусийлаштиришнинг афзаллигини тезда исботлаб берди. Яъни, дўкон пештахталари турли-туман товарлар билан тўлди, умумий овқатланиш корхоналарида хизмат кўрсатиш даражаси ошди, савдо шахобчалари, қаҳвахоналар ва кафелар ўзларининг турли-туманлиги ва гўзаллиги билан одамлар кўз ўнгида қайта жонланди. Мана шу мисоллар аҳолида хўжалик юритишнинг янги шакллари истиқболли эканлигига ишонч туғдирди.

Юкоридаги фикрлардан республикмизда хусусийлаштириш жараёни кўнгилдагидек кетаяпти, ҳақиқий мулкдорлар синфи шаклланган, деган фикр туғилмаслиги керак. Боз устига Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Ислохотлар ва инвестициялар бўйича идораларо мувофиқлаштирувчи кенгаш мажлисида мамлакатимизда хусусийлаштириш жараёнига хорижий инвестицияларни жалб қилиш кониқарсиз, деб топилди. Хусусийлаштириш ҳамда акциялар сотилиши жадаллаштирилишини таъминловчи пухта ишловчи механизмнинг йўқлиги таъкидланди. Ушбу жараёндан ўзларининг ғаразли мақсадларида даромад ва дивидендлар олишга интилувчи коррупция ҳоллари учраётганлиги хусусида фикр билдирилди.

75

Тадбиркорлик муҳитини яратишда рақобат қандай рол ўйнайди?

Мулкни хусусийлаштириш, айти пайтда тадбиркорлик учун зарур бўлган рақобат шароитларини яратиб беради. Тадбиркор учун хўжалик юритиш рақобат курашини олиб бориш деган гап. Шу сабабли бозор иқтисодиёти шароитида ўзаро эркин рақобат муҳим аҳамият касб этади. Рақобат бўлмас экан, иқтисодий ўсиш ҳам бўлмайди. Иқтисодиётни эркинлаштириш ҳам соғлом рақобат муҳитини яратиш билан боғлиқдир. Рақобатсиз бозор иқтисодиётини тасаввур этиш мумкин эмас. «Барча соҳалардаги рақобат эса бозорнинг энг асосий қонуни», деб таъкидлаган эди Ўзбекистон Республикаси Президенти И. Каримов Олий Мажлиснинг XIV сессиясида.

Рақобат — бу хўжалик юритувчи субъектларнинг ўзаро мусобақалашуви бўлиб, бунда уларнинг ўртасида товар (хизмат)ларни қулай шароитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нархда, катта ҳажмда сотиш ва шу йўсинда мусобақада ғолиб чиқиш жараёни кечади.

Ишлаб чиқариш ёки муайян турдаги хизмат амалга оширилар экан, демак, рақобат курашига эътибор бериш зарур, яъни:

- талабга, ижтимоий истеъмолга тўғри келмайдиган ва бозор томонидан сиқиб чиқарилаётган товарни (хизматни) эътиборга олмаслик ва шу асосда ишни ташкил этмасликнинг иложи йўқ.

Ҳар бир товар бўйича агарда кўп миқдорли ишлаб чиқарувчилар бўлмаса, рақобат ҳам бўлмаслиги мумкин. Ўзингиз ўйлаб кўринг: маҳсулот фақат бир жойда сотилса қандай ҳолда бўлади-ю, ўн ерда турса нима бўлади? Истеъмолчида танлаш имконияти бўлганда нарх ҳам, сифат ҳам рақобат майдонига чиқади. Фарбадагиларнинг фикрича, рақобат шароити бўлиши учун одатда камида 8-15, лекин 4-5 дан кам бўлмаган миқдорда бир хил товар ишлаб чиқарувчилар бўлиши талаб этилади.

Ушбу масала бозор иқтисодиётида ҳал қилиниши лозим бўлган энг муҳим муаммо десак, хато қилмаган бўламиз. Чунки 70 йил мобайнида иқтисодиётимизда оддий минерал сув ишлаб чиқаришдан тортиб, то тракторгача монополлашган эди. Турли мулк шаклларига асосланган корхоналар ўртасида маҳсулотнинг маълум бир турини ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, давлат монополияси мавқеини кескин тушириш учун жиддий тузилмавий ўзгаришларни амалга ошириш лозим.

Гарчи, қисқа вақт ичида мулкчиликнинг ҳар хил тури вужудга келган бўлса-да, ҳали улар ўртасида ҳақиқий рақобат шакллангани йўқ. Айниқса, кичик, ўрта ва хусусий тадбиркорлик мулкчиликнинг бошқа турларига асосланган корхоналар билан тенг рақобатлаша олмаётибди. Масалан, кичик ва ўрта корхоналар жами юридик шахсларнинг 88 фоизини ташкил этган бир пайтда, уларнинг саноат маҳсулоти ишлаб чиқаришдаги улуши атиги 4,9 фоизга тенг бўлмоқда. Иқтисодиёт таркибида кичик, ўрта ва хусусий бизнеснинг муҳим ўрин эгаллашини таъминлаш мақсадида яқин 2-3 йил ичида уларнинг сонини 2 барабар ошириш, ялпи миллий маҳсулотда уларнинг улушини 25 фоизга етказиш вазифаси турибди.

Шундай қилиб, бозор иқтисодиёти шароитида ўзаро эркин рақобат тадбиркорликни ривожлантиришнинг муҳим омили сифатида майдонга чиқади. Рақобат шундай омилки, у:

- ишлаб чиқарувчиларни новацияга, янги техника ва технологияни жорий қилишга ундайди;
- иш билан банд бўлган ҳар бир фуқаронинг масъулиятини, уларнинг меҳнат унумдорлигини, иш сифатини оширади;
- қаттиқ меҳнат интизомини ўрнатади;
- арзонлаштиришда катта рол ўйнайди.

Хуллас, рақобат ҳар қандай иқтисодиётни тангликдан олиб чиқишга қодир локомотив, маҳсулот сифатига кафолат берувчи, тадбиркорликни ривожлантиришга, халқ фаровонлигини оширишга хизмат қилувчи воситадир.

76

Сиёсий ва ҳуқуқий муҳит тўғрисида нималар дея оласиз?

Бозор иқтисодиёти шароитида сиёсий вазият тадбиркорликка қулайлик яратиши, яъни барқарорлик, демократик ривожланиши шароитларини таъминлаши зарур. Бу ерда гап, энг аввало, тадбиркорликнинг:

- эркин фаолияти;
- жамият ва жамият аъзолари билан бўлган эркин муносабати;
- тижорий эркинлиги;
- фаолият соҳаси танлови эркинлиги;
- даромад ошишининг чегараланмаслиги;
- ресурслардан фойдаланиш, ишчи кучини ёллаш эркинлиги;
- мулк ва сармоялар ҳажмининг чегараланмасликдаги эркинликларни таъминлаш тўғрисида борапти.

Чунки бу эркинликлар тадбиркор иқтисодий фаолиятининг негизини белгилайди.

Тадбиркор бўлиш учун **ҳуқуқий муҳит** ўта зарур. Тадбиркор учун, энг аввало, **тадбиркорлик кафолати** керак. Агар тадбиркорлик учун ишонч бўлмаса, қонунан ҳимоя этилмаса, қандай қилиб у фаолият кўрсатади, тижорат билан шуғулланади ва бозорни тўйинтира олади? Шунинг учун ҳам бозор муносабатларига ўтиш қанчалик ҳуқуқий муҳитга

жавобгар бўлса, тадбиркор ҳам шунча ҳуқуқий ва қонуний ҳимояга муҳтож. «Ўзбекистон Республикасининг тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонуни ва тадбиркорликқа оид бошқа қонунлар (4-жадвалга қаранг) бу борада ўта аҳамиятли бўлиб, улар тадбиркорлик фаолияти учун йўл очадиган ҳуқуқий мажмуадир. Мавжуд қонунлар тадбиркор фаолиятининг миқёси, ҳажми, чегараси ва шахсий ҳуқуқларини ҳамда унинг қандай ҳаракатда бўлишини белгилаб бериши зарур. Шунда тадбиркор қонун асосида эркин иш тутиб, маъмурият ва шахсларга боғлиқ бўлмасдан фақат қонун олдида жавобгарликни сезган ҳолда иш тутати. Демак, қонун тадбиркор учун фаолият асосини белгилаб беради.

Шу сабабли, энг муҳими тадбиркорлик учун ҳуқуқий муҳит яратишдир.

77

Худудий омиллар деганда нимани тушунасиш?

Тадбиркорлик учун ягона ҳаракат майдонининг мавжудлиги, ягона пул бирлиги аҳамиятлидир. Мамлакатларaro иқтисодий майдонда эркин иш тутиш, иқтисодий битимлар тузиб иш кўриш мумкин. Бу бир давлат худуди билан чегараланмайди. Шу иқтисодий майдонда тадбиркорлик учун зарур бўлган шароит, яъни:

- божхона;
- валюта;
- солиқ;
- виза;
- меҳнатга ҳақ тўлаш ва бошқалар бўйича маҳаллий ҳамда чет эллик тадбиркорларга, инвесторларга берилган имтиёзлар киради.

Эркин савдо зонаси — бу маълум бир худудларни иқтисодий ўз ичига олган, бож тўловларидан озод қилинган савдо зоналаридир.

78

Эркин иқтисодий зоналарнинг қандай турларини биласиз?

Маълумки, эркин иқтисодий зоналар — бу қўшма соҳибкорлик зоналари, хориж капиталининг эркин амал қилиши учун ажратилган махсус ҳудуд. Бу зоналар мамлакатлар ҳудудида товар ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва бошқа фаолият турлари бўйича чет эл фирмалари ташаббусини фаоллаштиришга қаратилган. Эркин иқтисодий зоналар иқтисодий ўсишни таъминлаш, социал ва экологик муаммоларни ечиш учун ташкил этилади. Эркин иқтисодий зоналарда бож пули олинмайди ёки жуда оз миқдорда белгиланади, экспорт-импорт устидан назорат бекор қилинади. Эркин иқтисодий зоналар ўз фаолият йўналишига қараб, қуйидаги турларга бўлинади:

- банк ва суғурта зоналари;
- технологик зоналар.

Эркин банк ва суғурта зоналари билан банк муаммолари ва суғурта ишлари учун имтиёз ва капиталнинг кириб келишига қулай шароит яратилади.

Эркин технологик зоналарда янги техника ва технологияни киритиш учун имтиёзлардан хорижий, шунингдек, миллий корхоналар ва ҳар хил ташкилотлар ҳам фойдаланади. Комплекс характердаги алоҳида иқтисодий зоналардан савдо, саноат, технология ишлари учун қулайликлар барпо этилади.

Технология тадбиркорга нимагадир эришиш, янгиликни синаб кўриш, ўз ўрнини топиш ва ўз мустақиллигига эга бўлиш сингари майллар ҳаракатга келтириб турадиган шахс сифатида қарайди. У фақат ўз бойлигинингина эмас, миллий бойликни ҳам кўпайтиради, ишлаб чиқариш омилларини яхшироқ ишга солиш ва бирлаштириш усулларини излаб топади, янги иш жойларини вужудга келтиради, янгиликларни амалга оширади.

79

Тадбиркорлик омилларига нималар киради?

Тадбиркорлик фаолиятининг ўта муҳим жиҳати — бу ишлаб чиқаришдир. Бу жараёнда иқтисодий ресурслар ишлатилади, маҳсулотлар ва хизматлардан иборат ҳаётий неъматлар яратилади. Маълумки, ишлаб чиқариш юз бериши учун унинг омиллари ҳаракатга келиши шарт. Иқтисодий назарияда бу омиллар турлича талқин этилади. Француз иқтисодчиси Ж.Сей ишлаб чиқаришнинг уч омили назариясини асослаб, уларга ер, капитал ва ишчи кучини киритган, уларнинг ўзаро таъсирида ишлаб чиқариш содир бўлишини қайд этган.

Ҳозирги Фарб мамлакатларида йирик иқтисодчилар иқтисодий ресурс тушунчасини олға суриб, уларга ер, капитал, меҳнат ва ниҳоят тадбиркорлик қобилиятини киритадилар¹. Демак, тўртинчи омил ҳам мавжуд деб ҳисоблашади (10-чизма).



10-чизма. Ишлаб чиқариш омиллари.

Ер ва капитал ишлаб чиқаришнинг моддий-ашёвий омили бўлиб, ўз таркибига:

- табиий ресурслар, улардан олинган хом ашёлар;
- машина-механизм;
- асбоб-ускуна;
- қурилма иншоотлари киради.

¹ Кемпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Бро Экономика: Принципы, проблемы и политика. Т.1. М., «Республика», 1992, стр 37.

Улар ишлаб чиқариш воситалари ёки ишлаб чиқариш фондлари деб ҳам юритилади. Моддий омил таркибан уч қисмдан иборат (11-чизма).



11-чизма. Ишлаб чиқаришнинг моддий-сиёсий омиллари.

Моддий ашёвий омил билан шахсий-инсоний омил — ишчи кучи бирикиб, меҳнат жараёни, яъни ишлаб чиқариш юзага келади. Бунинг натижасида турли-туман маҳсулотлар ва хизматлар яратилади.

80

Нима учун тадбиркорлик субъекти ва объекти тадбиркорлик фаолиятида бош омиллардан ҳисобланади?

Тадбиркорлик субъекти ва объекти тадбиркорлик фаолиятига бевосита таъсир этувчи омиллардан ҳисобланади. **Субъект** сўзи латинчадан олинган бўлиб эга, **объект** эса предмет, нарса маъносини англатади. Ўзбек тилининг изоҳли луғатида **субъект** деганда:

- ақл-заковат ва ирода эгаси, борликни билишга ва ўзгартиришга қодир, фаоллик билан ҳаракат қиладиган шахс ёки ижтимоий гуруҳни;

объект деганда эса:

- киши фаолияти, диққат-эътибори қаратилган, киши билишга интилган (масалан, илмий текшириш объекти) ва ўз фаолиятини шунга қаратган (масалан, қурилиш объекти) предмет, ҳодиса тушунилади.

Тадбиркорлик тўғрисидаги Қонунга мувофиқ, Ўзбекистонда қуйидагилар тадбиркорлик субъектлари бўла олади:

- акли-хуши расо бўлиб, ўз иши юзасидан қонун олдида жавоб бера оладиган ҳар бир фуқаро;
- фуқаролар (шериклар) гуруҳи, жумладан, давлатга, кооперативга қарашли ва бошқа турдаги корхона-жамоа тадбиркорлиги;
- чет эл фуқароси ёки юридик шахси, шунингдек, фуқаролиги бўлмаган шахслар;
- аралаш мулк субъектлари.

Давлат ҳокимияти ва бошқарув органларининг мансабдор шахслари, шунингдек, қонунларда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши ман этилган бошқа шахслар тадбиркорлик фаолиятининг субъектлари бўлишлари мумкин эмас¹.

Кўриниб турибдики, тадбиркорлик субъектлари турлича бўлиши мумкин. Унда, аввало, аксарият кўпчиликни ташкил этувчи **хусусий шахслар** ёки **якка шахслар** бўлиб, улар кичик ва ўрта корхоналар очиб фаолият кўрсатадилар ва ўз шахсий меҳнатларига асосланадилар.

Жамоа тадбиркорлиги ҳиссадорлик жамиятлари асосида ташкил қилиниши мумкин. Ижара жамоалари ер ва корхона ижарага олиб, фаолият кўрсатади. Кооператив эса сармояларни бирлаштириб, бирга иш тугади. Давлат корхоналари бизнес асосида фаолият кўрсатса, тадбиркорлик субъекти бўла олади. Бизнес қоидалари, тартиби, назорати билан шуғулланувчи давлат органлари ва ундаги меҳнат жамоалари тадбиркорлик субъектлари бўла олмайди.

Тадбиркорлик **объекти**, энг аввало, қуйидаги фаолиятлар кўринишида намоён бўлади:

¹ Қаранг: «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. «Халқ сўзи» газетаси, 1999 йил 29 апрел.

- ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш фаолиятидаги тадбиркорлик;
- воситачилик соҳасидаги тадбиркорлик;
- молиявий соҳадаги тадбиркорлик.

Ҳозирги кунда республикада хўжалик юритувчи субъектларнинг 88,8 фоизи нодавлат секторига тўғри келади. Уларда ялпи ички маҳсулотнинг 64,5 фоизи ишлаб чиқарилаяпти. Меҳнатга лаёқатли аҳолининг 74,2 фоизи ишламоқда.

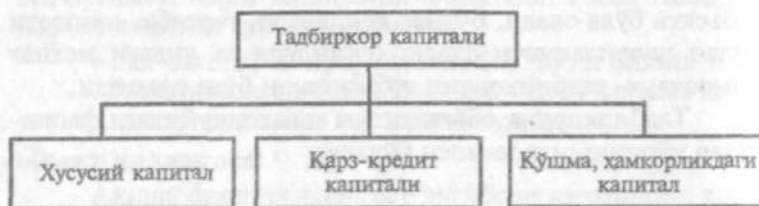
81

Тадбиркорлик омиллари таркибида капитал қандай ўринга эга?

Тадбиркор учун **иккинчи** муҳим омил капиталдир, яъни у сармоядор бўлмаса, ўзи мустақил ўз фаолиятини ташкил эта олмайди. Капиталсиз иш юритувчи тадбиркор ҳар қандай шароитда ҳам қарам ва ижарачи, аниқроғи ярим мустақил бўлиб қолади.

Капитал — бу ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва ресурс. Янги қиймат келтирадиган, яъни ўзини-ўзи кўпайтирувчи энг муҳим, асосий, бош омил.

Тадбиркорлик капитали ўз манбаи билан уч хил бўлиши мумкин: хусусий, қарз-кредит ва йиғма, қўшма капиталлар (12-чизма).



12-чизма. Тадбиркор капитали манбалари.

Хусусий капитал — тадбиркорнинг энг муҳим ва ҳал қилувчи аҳамиятта эга бўлган сармоясидир. Ҳар бир тадбиркор иш бошлаши учун, аввало маълум миқдордаги зарур, эркин ишлатиш имконини берадиган пул маблағига эга бўлиши шарт. Бусиз унинг хўжалик юритиш жавобгарлиги, ҳақиқий ва бозор шароитида иш юритувчи тадбиркор-соҳибкор даражасида бўлмайди.

Тадбиркорнинг хусусий капитали у оладиган **фойда**, амалга оширадиган **амортизация** ажратмалари эвазига шаклланади.

Шахсий капитали етарли даражада бўлмаган тадбиркор **қарз олиб**, уни тўлдиради ва кичик бўлса ҳам корхона очиб иш бошлайди. Аммо фақат қарз ҳисобига иш бошлашни мўлжаллаш реал нарса эмас. Шунинг ўрнида тутиш керакки, қарз қуруқ ваъдага ёки илтимосга берилмайди. Ишлаб чиқариш воситалари ҳам ижарага берилмайди. Қарз олиш учун унинг ўрнини қоплайдигин моддий асос бўлмоғи лозим.

Тадбиркорнинг ишлатадиган капитали таркибида қарз катта ўрин эгаллайди ва одатда унинг ҳиссаси хусусий капиталдан юқори бўлади. Бу, айниқса, айланма сармоя ва инвестицияга тааллуқлидир. Ишонч ҳосил қилинса, қарз олиш қийин эмас, чунки кредит катта даромад келтиради ва бундан, аввало, қарз берувчи манфаатдор бўлади. Унинг қарз учун бериладиган пули қанча тез ҳаракатда бўлса ва ҳажми катта бўлса, даромади ҳам шунчалик ортиб боради.

Тадбиркорнинг қарз-кредит капитали банк, бюджет, бошқа корхоналардан олинадиган **кредитлар**, чиқариладиган **облигациялар** эвазига шаклланади.

Қўшма капитал — бу четдан жалб этилган ресурслар бўлиб, у асосан акцияларни сотиш, пай ва кириш бадалларини тўплаш, корхоналарни бирлаштириш натижасида активларнинг кўпайиши эвазига шаклланади. Бу асосан, кооператив корхоналар, яъни ширкат, кооператив ҳамда ҳиссадорлик корхоналарига тааллуқлидир. Чунки булар ўз сармояларини бирлаштирган ҳолда қўшма капитал пайдо қилиб, биргаликда иш кўради.

Бу капитал хилининг шакллари кўп ва миқдоран асосан майда ва ўрта капиталлар ташкил этса, акцияли капиталлар, корпорация капиталлари жуда йирик бўлиши мумкин. Якка-якка ҳолда бу сармоялар мустақил иш бошлаш имконини бермаса, йиғилганда ва бирга қўшилганда зарурий капитал миқдори юзага келиб, капитал муҳтожлиги муаммосини ҳал қилиб боради.

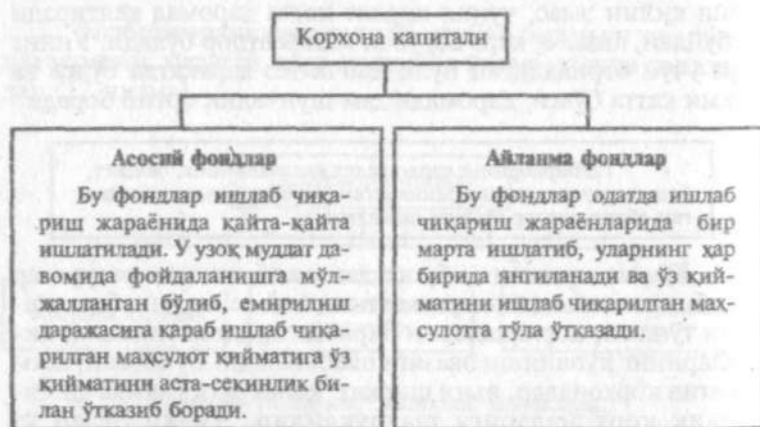
82

Корхонанинг активлари деганда нимани тушунасиз?

Тадбиркорлик омиллари орасида корхонанинг асосий активлари муҳим ўринни эгаллайди. Улар инсон билан меҳнат предметлари ўртасида туради. Меҳнат ҳеч қачон беш бармоқнинг ўзи билан бажарилмаган.

Корхонанинг активлари — бу корхонада ишлаб чиқариш фондлари шаклида банд бўлган капиталдир.

Бу капитал икки катта гуруҳга бўлинади (13-чизма).



13-чизма. Корхонанинг активлари.

Бу фондлар ишлаб чиқариш жараёнида доимий айланишда бўлади.



Бу жараён доимий такрорланиб туради.

Тадбиркорлик фаолиятида 1992 йилдан бошлаб қуйидаги янги турдаги номоддий активлар ҳисобга олина бошланди:

- кашфиётчилик патентлари;
- патентдан фойдаланишга устувор ҳуқуқ берувчи лицензиялар;
- савдо маркаси;
- ноу-хау, кашфиёт сифатида патентлаштирилмаган, самара келтириши кафолатланган, тадбиркор томонидан ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил этиш бўйича ўйлаб топилган ҳамда жамоатчиликдан сир сақланаётган янгилик;
- фаолиятга хос турли ҳуқуқлар: ижара ҳуқуқи, солиқ имтиёзлари ҳуқуқи, табиий бойликлардан фойдаланиш ҳуқуқи ва бошқалар.

83

Шахсий инсоний омил тадбиркорлик фаолиятида қандай рол ўйнайди?

Инсон омили деганда ишчи кучини, унинг амал қилиш натижаси бўлган меҳнат тушунилади. **Иш кучи** — бу инсоннинг меҳнат қилишга қаратилган жисмоний ва ақлий қобилияти, билим савияси, малака ва маҳоратидир. Маз-

кур аҳоли Ўзбекистонда 1999 йилда 11,8 миллион киши эди. Бу омил инсоний қобилият бўлгани сабабли киши шахси билан биргаликда, ундан ажралмаган ҳолда намоён бўлади ва одамзот шахсида гавдаланади.

Жамиятдаги меҳнатга қобилиятли кишилар унинг ресурсларини ташкил этади. Унинг таркибига меҳнат (16-60) ёшидаги кишилар киради. Иш кучини фақат жисмоний куч билан чеклаб бўлмайди. Иш кучи соҳиблари билим, малака, маҳорат ва иш тажрибасининг ҳам соҳиблари бўладилар. Шундагина улар маҳсулот ва хизматларни яратувчи куч бўла оладилар.

Иш кучининг миқдорий ва сифатий ўлчами бор. Миқдоран олганда — бу ишлаш қобилиятига эга ва ишлай оладиган кишиларнинг сони. Сифат жиҳатдан — бу ишловчиларнинг малака маҳорати, билими-тажрибасидир. Тадбиркорнинг нечоғлик ноз-неъматлар ярата олиши мана шу икки жиҳатга боғлиқ. Иш кучи шундайки, уни инсондан ажратиб бўлмайди. У моддий шаклга ҳам эга эмас, яъни инсоннинг ўзидаги қобилият. Шу сабабли уни ишлаб чиқаришнинг инсон омили деб ҳам аташади.

Иш кучи тадбиркорлик фаолиятида бирламчи омил бўлиб ҳисобланади. Чунки инсон меҳнатсиз, унинг ижодисиз энг мукамал машиналар бўлганда ҳам, тирикчилик буюмларини яратиб бўлмайди.

Ишчи кучи, унинг меҳнати муҳим ресурс бўлиб, ишлаб чиқаришга қилинадиган сарф-харажатларнинг деярли 3/4 қисми шу ресурсга тўғри келади.

Шу сабабли тадбиркорлар учун корхонада ишчи кучининг сони ва сифати ўта муҳим аҳамият касб этади.

84

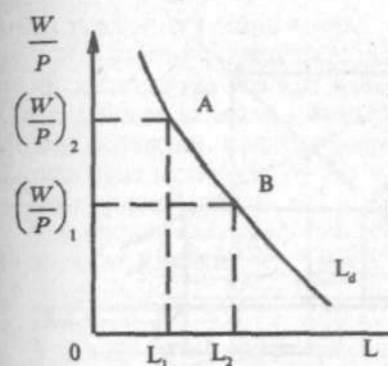
Тадбиркор ишчи кучи омилига бўлган талабни қандай аниқлайди?

Бозор ва рақобат шароитида тадбиркорлар ишчи кучидан шундай миқдорда фойдаланадиларки, бунда меҳнат-

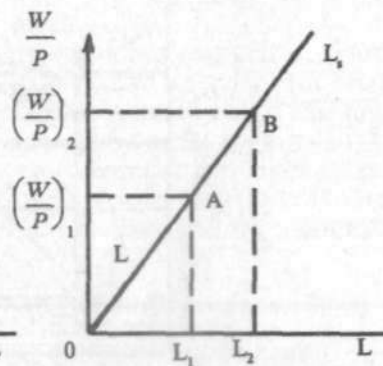
нинг юқори маҳсули **реал иш ҳақи** билан тенг бўлиши ёки иш ҳақи ҳажмининг пулдаги ифодаси меҳнатнинг юқори маҳсули қийматига тенг бўлиши керак.

Агар реал иш ҳақи ҳажми ошса, тадбиркор ишчи кучига бўлган талабини қисқартиради, агар реал иш ҳақи ҳажми камайса ишчи кучига бўлган талаб ортади. Бу ерда тадбиркор шу йўл билан даромаднинг камайишини мувоzanатлаштиради.

Макро кўламдаги талаб ва таклиф назарияси асосида меҳнатта бўлган талаб ва таклиф назарияси асосида талаб ва таклифнинг эгри чизиқлари куйидаги кўринишларга эга бўлади (14-15-чизмалар):



14-чизма. Меҳнат бозоридаги талаб эгри чизиғи.



15-чизма. Меҳнат бозоридаги таклиф эгри чизиғи.

Бу ерда,

L — талаб қилинадиган меҳнатнинг миқдори;

$\frac{W}{P}$ — реал иш ҳақи миқдори;

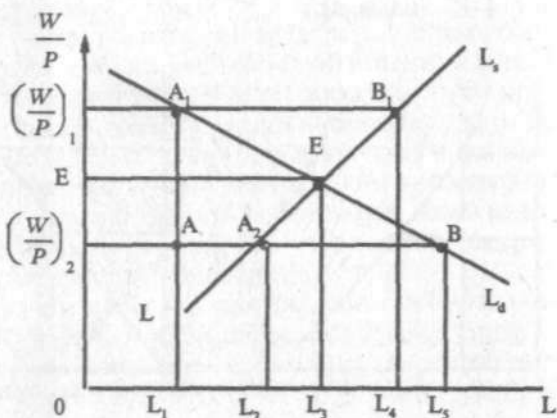
L_d — меҳнатта бўлган талабнинг эгри чизиғи;

L_s — меҳнат таклифининг эгри чизиғи.

14-чизмадан кўриниб турибдики, эгри чизиқнинг салбий томонига оғиш тенденцияси мавжуд реал иш ҳақини қисқартириш натижасида меҳнатта бўлган талаб ошмоқда ва аксинча реал иш ҳақи ошса, меҳнатта бўлган талаб камайди.

Энди меҳнатнинг таклиф функциясига келсак, бу ерда индивид ўзининг самарали хизматини таклиф қилади. Индивид ўз хизматини иш ҳақининг пулдаги ифодасидан келиб чиқиб эмас, балки иш ҳақининг ўлчовларидан келиб чиқиб таклиф қилади. Буни биз 15-чизмадан кўришимиз мумкин.

Бу ерда таклиф эгри чизигининг оғиши қонуний тенденциядир. Кўриниб турибдики, агар реал иш ҳақи катта бўлса, унга мос равишда меҳнатнинг таклифи ҳам юқоридир, агар кичик бўлса, пастроқ бўлади. Талаб ва таклиф эгри чизикларини умумлаштириб графикда ифодаласак, қуйидаги графикка эга бўламиз (16-чизма):



16-чизма. Меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф эгри чизиклари ва уларнинг мувозанати (E).

Графикдан кўриниб турибдики, $\frac{W}{P}$ E га тенг бўлган иш ҳақи доирасида меҳнат бозорида мувозанат вужудга келади. Бунинг маъноси шуки, агар иш ҳақининг шу даражасида ким иш излаётган бўлса, у иш билан таъминланади, иккинчи томондан, барча тадбиркорлар ўзларига керак бўлган ишчи кучи миқдорини топиш имкониятига эга бўладилар.

Маълум вақтдаги мувозанат нуқтаси (E) тўла иш билан бандлилик ҳолати деб аталади, чунки бу ҳолатда ўзларига иш излаб тополмаганлар бўлмайди, яъни бозор иқтисодиёти, рақобат шароитида ҳаммининг иш билан таъмин-

ланиши мумкин бўлади. Реал иш ҳақининг бошқача қий-
матида меҳнат бозорида мувозанатни ўрнатиб бўлмайди.

Аниқроқ қилиб айтганда:

1) агар иш ҳақи мувозанат нуқтаси (E) дан юқори бўлса, масалан $\left(\frac{W}{P}\right)$ нуқтада меҳнатнинг таклифи A_1, B_1 кат-
таликлдаги талабдан¹ ошиб кетади, яъни:

$$L_4 > L_1$$

2) агар иш ҳақи мувозанат нуқтаси (E) дан паст бўлса, масалан $\left(\frac{W}{P}\right)$ нуқтада меҳнатга бўлган талаб A, B катталиклда-
ги таклифдай² ошиб кетади, яъни: $L_5 > L_1$

Биринчи ҳолатда (1) ишсизлик вужудга келса, иккин-
чи ҳолатда (2) эса иш жойлари бўшаб қолади. Иш билан бандлилик классик назариясининг асосий тамойили шун-
дан иборатки, рақобат шароитида бу икки ҳолатда барқарор бўла олмайди. Бозор муносабатлари ҳар доим меҳнат бозоридаги «талаб» ва «таклиф» ўртасидаги мувозанатни ўрнатишга ва ишчи кучининг тўла бандлигига эришишга ҳаракат қилади.

85

Тадбиркорлик фаолиятида қандай касб эгалари бўлиши керак?

«Касб эгалари» тушунчаси умумий бўлиб, мазкур кор-
хона ва ташкилотнинг барча ёлланган ходимлари сонини қамраб олади, улар мутлақо аниқ вазифаларни бажаришади. Ўзбекистон Республикаси Макроиқтисодиёт ва статисти-
ка вазирлиги томонидан жорий қилинган ҳисоботларда кор-
хоналарнинг барча ходимлари ишлаб чиқариш жараё-
нида бажариладиган вазифалар бўйича қуйидаги тоифаларга бўлинади:

- ишчилар (асосий ва ёрдамчи);
- муҳандис-техник ходимлар (МТХ);
- хизматчилар;
- кичик хизмат кўрсатувчи персонал (КХКП);

ТАДБИРКОРЛИК ШАРОИТЛАРИ ВА ОМИЛЛАРИ

- шоғирдлар;
- қоровул (соқчи)лар.

Бозор иқтисодиёти корхонада банд бўлган ходимларнинг янада ихтисосланишини, янги-янги касб эгаларининг фаолият кўрсатишини талаб этади. Шу жиҳатдан Америка бизнесидаги касбларни кўриб чиқиш тадбиркорларимизнинг келажак фаолияти учун фойдадан холи бўлмайдиган (14-жадвал).

14-жадвал

Америка бизнесидаги касблар

Т/р	Касблар	Вазифалари
1	2	3
1.	Менежерлар	• Улар корхонанинг асосий функцияларини режалаштирадилар, ташкиллаштирадилар, бошқарадилар ва бажарилишини назорат қилиб боришади. Кўпгина тармоқларда улар жами ишловчиларнинг 8 фоизини ташкил этади.
2.	Иқтисодчилар	• Улар хизмат ва товарлар ишлаб чиқариш соҳасини, ҳаракатланиши, тарқалиши ва истеъмол қилинишини ўрғанадилар, талаб ва таклифнинг ўзаро боғлиқ ҳолда ҳаракатланиши омилларини таҳлил этадилар, ҳам ашё ва бошқа моддий қувватлардан самарали фойдаланиш бўйича режаларни ишлаб чиқарадилар.
3.	Кадрлар билан ишловчилар	• Улар бўш вазифаларга билимли ва малакали, тажрибали мутахассисларни қидириб топадилар, фирма раҳбариятига кадрлар масаласи бўйича маслаҳатлар берадилар ва меҳнатга ҳақ тўлашнинг мақбул тизимини ишлаб чиқарадилар.
4.	Клереклар	• Уларнинг асосий вазифаси корхона фаолияти самарадорлигини ошириш, хатлар, ҳужжатлар ва бошқа ишга оид турли маълумотлар ҳаракатининг бошқарилишини таъминлаш билан боғлиқ.

1	2	3
5.	Котиб ва стенографлар	• Энг муҳим ахборотларнинг тезда ишлаб чиқилиб, тегишли кишиларга етказиш айнан шуларга боғлиқ. Котибларнинг малакали ишлай олиши айтиқса қадрланади.
6.	Техник муҳаррир ва референтлар	• Улар янги илмий тадқиқотлар, ихтиролар, технологиялар ва янги маҳсулотлар ҳақидаги ахборотларни қайта ишлаш билан шуғулланишади. Уларнинг вазифаси: бу ахборотларни мутахассисга ҳам, оддий кишиларга ҳам бирдай тушунарли ҳолга келтириш.
7.	Таҳлилчи — математиклар	• Улар амалий муаммоларнинг ечимларини амалий математика воситалари ёрдамида топиш бўйича иш олиб боришади. Бу мутахассислик турли лойиҳаларга маблағ сарфланаётганда эҳтимоллиги мавжуд хавфни аниқлашда, ишлаб чиқариш жараёнида сифатни назорат қилиш усулларини жорий қилишда катта рол ўйнайди.
8.	Маркетинг тадқиқотчилари	• Улар келаётган маълумотларни таҳлил қиладилар, текширув уюштирадилар, янги хизмат ва товарларнинг ҳаракатланиш имкониятларини аниқлаш мақсадида сўровлар ўтказадилар. Шунингдек, улар янги маҳсулот рентабеллигининг келажаги ҳусусида прогноз қиладилар, талабни ўрганиш бўйича ўтказган тадқиқотлари асосида реклама ва товарларни безаш бўйича таклифларини беришади.
9.	Иқтисодчи тадқиқотчилар	• Улар шахсий истеъмол этувчи маҳсулот ва хизматлар сифатини яхшилаш имкониятларини тадқиқ этишади, ўрганишади.
10.	Истеъмол бўйича руҳшунос	• У инсоннинг харидорлик ақидалари, одатлари ва кўникмалари билан боғлиқ ҳислатлари ва қарашларни ўрганади. Истеъмолчиларнинг янги хизмат ва товарларга муносабатини аниқлаш ҳамда реклама матнларининг самарали чиқишига ҳамкорлик кўрсатиш мақсадида руҳшунослик тестларини ишлаб чиқади.

1	2	3
11.	Чакана савдода ишловчи сотувчилар	• Залдаги савдо операциялари учун жавоб беради.
12.	Улгуржи савдо қилувчилар	• Товарларни чакана савдо қилувчи фирмаларга тарқатади.
13.	Витрина ва кўргазмалар бўйича мутахассис	• Улар кўргазма комплекслари учун безаклар ишлаб чиқишади, витриналарни жиҳозлашади.
14.	Реклама бўйича менежер	• Мижозлар буюртмаларига мувофик агентликнинг реклама дастурини бошқаради. Бу вазифада ишлаш учун коллеж ёки университет ҳажмидаги маълумот ва 5-10 йиллик реклама бўйича иш тажрибасига эга бўлиши керак.
15.	Тижоратчилик ишлари бўйича рассомлар	• Улар рекламадаги тасвир ёки матнни безашда ва охириги нусхани тайёрлашда реклама референтлари билан ҳамкорликда ишлайди.
16.	Жамоатчилик билан алоқалар соҳасидаги ходимлар	• Бу соҳа ходимлари фирманинг жамоатчилик олдидаги қиёфасини яратишади. Улар фирма лойиҳаларининг бажарилиши, матбуот органлари билан иш олиб бориш учун ҳам жавобгар. Йирик банк ва корпорацияларда жамоатчилик билан алоқа қилиш бўйича махсус вице-президент вазифаси жорий этилган.
17.	Коммивояжерлар	• Улар фирма ишлаб чиқараётган барча маҳсулотни сотувга тақдим этадилар.
18.	Ишлаб чиқарувчи фирма агентлари	• Улар ҳам амалда компания вакиллари шуғулланадиган иш билан шуғулланишади, бироқ, фирманинг штатида турувчи ходимлар ҳисобланишмайди. Фақат контракт асосида ишлашади. Агентлар бажарган ишларига яраша комисион ажратмалар кўринишида мукофот оладилар.
19.	Эккаунтанг (молиячи-бухгалтерлар)	• Улар фирманинг молиявий ҳўжалик фаолиятини таҳлил этадилар.
20.	Молия бўйича вице-президент ёки директор, назоратчи, хизматчи	• Улар фирманинг молия соҳаси раҳбарларидир. Уларнинг хизмат вазифасига эккаунтанг ва молия соҳаси ходимлари ишнини назорат қилиш, фирма раҳбарияти билан доимий алоқада бўлиш, инвестиция банклари ва бошқа молиявий муассасалар билан мунтазам алоқани ушлаш қиради.

1	2	3
21.	Банк хизматчилари	<ul style="list-style-type: none"> • Улар жамғармаларни олиш ва расмийлаштириш, жамғармаларни ишлаб чиқиш жараёни ва тарқатиш ҳамда банк операцияларини рўйхатдан ўтказишга жавобгардирлар.
22.	Кредит бўйича мутахассислар	<ul style="list-style-type: none"> • Улар тижорат банкларига қарз сўраб кирган бўлажак миқозларнинг тўлов қобилияти даражасини аниқлашади. Тижорат қарзлари бериш тўғрисидаги аризаларни ишлаб чиқишади.
23.	Қимматли қоғозлар операциялари бўйича мутахассислар	<ul style="list-style-type: none"> • АҚШда уларни икки асосий табақага бўлишади: <ul style="list-style-type: none"> • <i>диллерлар</i> • <i>тахсилчилар</i> • <i>Диллерлар</i> қимматли қоғозларни сотаётган ёки сотиб олаётган маблағ эгаларининг ишончли вакили сифатида иш кўришади. Улар фонд биржаларида қимматли қоғозларни сотиш ёки сотиб олиш хусусида қарор қабул қиладилар ҳамда миқозларга қимматли қоғозлар операциялари бўйича маслаҳатлар беришади. • <i>Тахсилчилар</i> брокерлик фирмалари, банк ва бошқа молия муассасаларида акцияларнинг нархини, компанияларнинг бўлажак дивиденд ва даромадларини аниқлаш учун ёлланish учун ишлашади.
24.	Қўзғалмас мулклар брокери ёки воситачилари	<ul style="list-style-type: none"> • Уй, ер участкалари каби мулкларнинг эгалари, агар уларни сотмоқчи ёки ижарага бермоқчи бўлса шу соҳа брокерларига мурожаат қилишади.
25.	Суғурта компаниясининг суғуртачиси	<ul style="list-style-type: none"> • Янги миқозларни суғурта қилаётганда хавф даражасини белгилайди.
26.	Суғурта компаниясининг актуарчиси	<ul style="list-style-type: none"> • У даромадли, шу билан рақобатта дош бера оладиган суғурта муқофотлари даражасини аниқлаш мақсадида статистика маълумотларини ишлаб чиқади, таҳлил этади.
27.	Суғурта агенти ёки суғурта брокери	<ul style="list-style-type: none"> • Улар бевосита миқозлар билан ишлайди.
28.	Диспашер	<ul style="list-style-type: none"> • Улар зарарни баҳолаш бўйича мутахассислар бўлиб, суғурта пули олишга доир барча даъволарни кўриб чиқади ва шу масала бўйича суғурта компанияси олган мажбуриятларга мувофиқ, ўз зарарини қоплашни сўраб мурожаат этадиган миқозлар билан алоқада бўлади.
29.	Хуқуқшунос ва адвокатлар	<ul style="list-style-type: none"> • Улар қонун ва қондалар химоячиларидир.

86

Технология тadbиркорлик омили сифатида нималарда ўз аксини топади?

Тadbиркорлик деганда, аввало, янгича ишлаш, янги маҳсулот, янгича хизмат хилларини яратиш, янги технология ва уларни қўллаш тушунилади. Тadbиркорлик самарадорлиги янги ишлаб чиқариш фан янгиликлари ва янги технологияни жорий қилиш даражаси билан белгиланади. Демак:

Тadbиркорлик, аввало, янгилик билан, янги технология билан боғлиқдир, яъни у инновацион тadbиркорликдир.

Янгиликнинг даражалари сифатида, улар куйидаги уч кўринишида бўлади:

- оддий янгилик;
- технологик янгилик;
- инқилобий кашфиёт.

Оддий янгилик товардаги тўхтовсиз ўзгаришлар, уларнинг такомиллашиб боришидан иборатдир. Мода, товарлар хусусиятларининг янгиланиб бориши, истеъмол қулайликларини кенгайтириб боришлар шулар жумласидандир.

Технологик янгилик эса хом ашёларни, материаллар, энергетика хилларини ўзгартириш, ишлаб чиқаришнинг янги усулларини қўллашни ўз ичига олади. Бунда автоматлаштириш, кимёвий усуллар жуда қўл келади.

Инқилобий кашфиёт янги хил товарлар ва уларнинг мажмуаси, ишлаб чиқаришнинг туб ўзгариши билан боғлиқдир. Бунда янги тармоқлар юзага келади. Масалан, компьютер тизими, электроника, видеотехника, туб янги алоқа воситалари, косметика кабилар шулар жумласидандир.

Технология тadbиркорларга нимагадир эришиш, янгилликни синаб кўриш, ўз ўрнини топиш ва ўз мустақиллигига эга бўлиш каби майлларни ҳаракатга келтириб турадиган шахс сифатида қарайди. У фақат ўз бойлигигина эмас,

миллий бойликни ҳам кўпайтиради, ишлаб чиқариш омилларини яхшироқ ишга солиш ва бирлаштириш усулларини излаб топади, янги иш жойларини вужудга келтиради, янгиликларни амалга оширади.

Шу сабабли замонавий тадбиркорликни, ҳозирги пайтда мавжуд ресурслардан қатъи назар, технологияга, бозорга доир имкониятларни излаш ва ишлаб чиқариш сифатида таърифласа бўлади. Тадбиркорлик фаолиятига диққат-этиборини қаратган иқтисодчи олим И. Шумпетер тадбиркорликнинг беш муҳим томонини, яъни:

- истеъмолчиларга номаълум янги товарлар ишлаб чиқариши;
- янги ишлаб чиқаришни қўллаш ва мавжуд товарлар тижорийлигини таъминлаши;
- янги товарларни ўзлаштириши;
- янги хом ашёларни ишлатиши;
- гармоқни такомиллаштиришини кўрсатиб берди.

Барча қайд қилинган тамойиллар технологияга бориб тақалади. Янги техника ва технологияни қўллаш, унумдорликда туб бурилиш ясайди. Масалан, замонавий роботлар техникасининг қўлланилиши меҳнат унумдорлигини 8-10 марта оширади. Олимлар ҳисобига кўра, меҳнат унуми ўсишининг 2/3 қисми фан-техника тараққиёти ҳисобига, 1/3 қисми эса бошқа омиллар ҳисобига юз беради, айтилик меҳнат унумдорлиги йилига 6 фоиз ўсган бўлса, шундан 4 фоиз техника тараққиёти ҳиссасига тушади.

87**Тадбиркорлик ғояси нима?
У омил вазифасини бажара оладими?**

Бошқа ҳар қандай ишда бўлганидек, тадбиркорликда ҳам асосий ғоя бўлмаса, у худди пуч ёнғокдек бўлиб қолади.

Тадбиркорлик ғояси — бу ўзида инновацион (бунёдкорлик) жиҳатларни ифода этувчи ғоядир.

Тадбиркорлик ғоядан бошланади. Бу — ҳамма аввал нима қилиш кераклиги, қандай бизнес билан шуғулланиш

заруриги тўғрисида ўйлаб олиши, яъни тадбиркорлик ғояси-ни ишлаб чиқиши лозим, дегани.

Ғоянинг доимо шаклланиб бориши учун тадбиркорда:

- тадбиркорлик қобилияти;
- у ёки бу маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш ҳақида зарурий билим;
- савдо ва молия муҳитида воситачилик;
- инновацион (бунёдкорлик) фаолият ҳақида тушуң-чалар бўлиши керак. Буларсиз у тадбиркор бўла олмайди. Тадбиркорнинг бутун фикри-зикри, ғояси истеъмолчиларнинг эҳтиёжини билиш ва уни қондириш пайида бўлмоғи лозим.

Афсуски, тадбиркорликка оид тамомила янги ғоялар амалда тез-тез пайдо бўлавермайди. Лекин бу нарса ғоянинг аҳамиятини иккинчи ўринга суриб қўйиш ёки ғоясиз ҳам бизнес бўлаверади, деб ҳисоблаш учун асос бўлмайди. Бизнес билан шуғулланадиган ва муваффақиятга эришаман, деб мўлжаллайдиган одам тадбиркорлик ғоялари билан банд бўлиши керак.

Морган, Форд, Рокфеллер каби АҚШнинг машҳур кишилари ўзларининг сармояси, укуви бўлгани, омади юриб қолгани учунгина эмас, балки доимо янгидан-янги тадбиркорлик ғоялари билан бандлиги, фан-техника тараққиётининг ютуқларидан фойдаланиб боргани туфайли ҳам шу даражага етишган. Агар тадбиркорлик ғоясини обдон ўйлаб, пухта режа тузиб олинмаган бўлса, бизнес касодга учрайди, қилинган ҳаракатлар зарарга айланади. Шунинг учун тадбиркорлик ғояси ишлаб чиқилар экан, «етти ўлчаб, бир кес» мақолига амал қилиш керак.

Тадбиркорлик ғояси тадбиркорнинг қай даражада қобилиятта эга эканлигидан далолат беради. Тадбиркорлик қобилияти оддий ишчи кучидан фарқ қилиб, ишлаб чиқаришда бошқаришдан иборат бўлган алоҳида вазифани бажаради. У табиатан ишбилармонлик бўлиб, алоҳида бир истеъдод, юксак билим, махсус тайёргарлик ва масъулият му-жассами демакдир.

Тадбиркорлик қобилияти моддий омиллар билан бирикмайди, балки шу омиллар билан иш кучининг самарали бирикишини, иқтисодий фаолиятдан яхши натижа олинишни таъминлайди.

У Б О Б

СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ? РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИКЛАБ КЎРИНГ

5.1. Тадбиркорнинг ахлоқий меъёрлари

88	Бизнесменнинг ахлоқ кодекси билан танишимсиз?	158
89	Тадбиркорнинг ўн сифати нималардан иборат? Уларга риоя қила оласизми?	161
90	Тадбиркорликнинг ўн қатъий тамойилига нималар киради? Улар доирасида фаолият кўрсата оласизми?	167
91	Тадбиркор қандай талабларга жавоб бериши керак?	172
92	Тадбиркор раҳбарда қандай сифат хислатлари мужассамлашган бўлиши керак?	174
93	Қайси хислатлар тадбиркорни эл назаридан қолнига олиб келади?	178

94

Раҳбарлик услубидаги салбий қусурларни
баргараф этишининг қандай усулларини
биласиз? 181

5.2. Тадбиркор маданияти

95

Тадбиркор маданияти деганда нимани
тушунасиз? 183

96

Ўзига, жамоага ва жамиятта нисбатан
тадбиркор маданияти нималарда намоён
бўлади? 188

97

Ходимларни қабул қилиш маданияти
билан танишимсиз? 190

98

Муаммо муҳокамасида тадбиркор ўзини
қандай тутмоғи лозим? 192

99

Кенгаш ва мажлисларни олиб бориш
маданиятини биласизми? 193

100

Минбарга чиққанда тадбиркор ўзини
қандай тутмоғи лозим? 196

101

Музокараларда тадбиркор нималарга
эътибор беришини биласизми? 197

102

Телефонда сўзлашиш маданиятини
биласизми? 199

103

Тошшириқ бериш маданиятига риоя
қиласизми? 201

104**Низоли ҳолатларда нима қилиш
керак?****203****105****Ўзингизни яхши биласизми?****205**

Тадбиркор фаолияти фақат тадбиркорликнинг ҳуқуқий ва ташкилий асосларига боғлиқ бўлмасдан, у инсонлар, ўзининг қўл остида хизмат қилувчи мутахассислар ва ишчилар, айниқса, чет эллик ҳамкасблари — бизнесменлар доирасида умумхлоқий меъёрларга риоя қилиши билан ҳам баҳоланади. Ишдаги муваффақиятнинг ярмидан кўпроғи унинг одобига, маданиятига, дунёқарашига, ишбилармонлик қоидаларини қай даражада билишига бевосита боғлиқдир.

Умуман, тадбиркорлик — бу маданият. Айтишларига қараганда:

Маданиятли одам тадбиркор бўлиши шарт эмас, аммо тадбиркор инсон маданиятли бўлиши лозим.

Арасту (Аристотель) ўз замонида биринчи бўлиб ахлоқ тўғрисида гапириб:

Ахлоқ — нимани қилишимиз ва нимадан ўзимизни тийишимиз кераклигини аниқлашимизга ёрдам беради,

деган эди. Президентимиз И. Каримов ахлоқ тушунчасига қуйидагича таъриф берди:

Ахлоқ — маънавиятнинг ўзаги. Инсон ахлоқи шунчалик салом-алик, ҳушмуомаладангина иборат эмас. Ахлоқ бу, аввало, инсоф ва адолат туйғуси, иймон, ҳалоллик дегани.

Дарҳақиқат, ахлоқ биз учун — аввало, инсоний муносабатларни, шунингдек, инсонларнинг феъл-атворларини, уларнинг қанчалик мақбул нуқтаи-назардан кўриб чиқишга ва баҳолашга имкон берувчи билим соҳасидир. Тараққий этган давлатларда, айниқса, Япония ва АҚШда фирмаларнинг “Этика кодекси” ва бизнесменларнинг алоҳида касб усталари гуруҳларининг “Ишбилармонлик кодекси” кенг қўлланилади. “Бизнесменнинг ахлоқ кодекси” биринчи марта АҚШда 1913 йили ишлаб чиқилган бўлиб, унда тadbиркорлик фаолиятини юритишнинг асосий қоидалари қабул қилинган. Бу қоидалар ягона асосга жамланган бўлиб, улар бизнес соҳасидаги усул ва сиёсатни баҳолашда, ҳақиқат ва адолатлилик тушунчалари билан уйғунлашиши белгиланган.

Вақт ўтиши билан кодекс бир неча бор такомиллашди. Натижада, бу борада турли фирмалар ва компаниялар томонидан тўпланган, уларнинг тажрибасига асосланган, умумлашган Фарб ишбилармонлик дунёсида кенг маълум бўлган қуйидаги “Бизнесменнинг ахлоқ кодекси” шаклланди:

1. Умумий қоидалар

Хусусий мулк муқаддас, дахлсиз ва мулкчиликнинг қолган барча шакллари билан бир қаторда теппа-тегдир.

Тadbиркор — ишчанлик ва яратувчанлик миссиясининг жонкуяридир. Унинг касби астойдил фаолиятни, ишлаб пул топишни талаб қилади. Бу унинг обрў-эътибори манбаидир.

Тadbиркор ўз меҳнатининг аҳамиятини англай олади. У ўз ҳамкорларидан ишга масъулият билан ёндошишни талаб қилади ва уни қўллаб-қувватлайди.

Хусусий хўжалик фаолияти ишлаб чиқариш кучларининг ривожланишга олиб келади ва тadbиркорга ўзига хос мажбуриятлар юклайди.

2. Тadbиркор ва давлат

Тadbиркор давлат ва унинг қонунларини тўғридан-тўғри ҳурмат қилиши ва уларга амал қилиши лозим. Ўз навбатида, у бундай ёндошувни давлатдан ҳам талаб қилиши керак.

3. Тadbиркор ва мижоз

Тadbиркор мижоз манфаатлари, жамият, давлат ва атроф-муҳит учун зарар келтирмасликка, унга амал қилишга мажбурдир.

Мижоз манфаатлари давлатнинг қонун ва манфаатларига зид бўлган ҳолларда тадбиркор бу тўғрида миждозларни оғоҳ қилишга мажбурдир.

Мижоз офертлар ва ишлаб чиқарувчиларни танлаш ҳуқуқига эгадир. Рақобат юксак сифат кафолатидир.

Тадбиркор миждозни билмаслик ёки атайлаб уни адаштириш, шунингдек, бажара олишга ишончи бўлмаган буюртмаларни қабул қилиш ҳолларига йўл қўйиши мумкин эмас.

Ваъдага вафо ва аниқлик тадбиркорнинг қимматли капиталидир. Қўл бериб тасдиқланган сўз, имзо чекилган шартнома кучига эгадир. Зеро, унга биноан мажбурий тартибда оғзаки келишувни акс эттирувчи ёзма шартнома расмиёлаштирилади.

Шартнома муносабатларини бажармаслик ва ёмон сифат тадбиркорнинг жамият ва ҳамкасблари олдидаги ғоят оғир айбидир, чунки бу тадбиркорнинг шарафи, нуфузи ва яхши номига зарар келтиради.

Тадбиркор ва миждоз ўртасидаги муносабатлар мажбурлаш асосида эмас, балки ихтиёрий ва ўзаро ишонч асосида вужудга келади.

4. Тадбиркор ва ёлланган ишчилар

Тадбиркор ёлланган ишчиларнинг иктисодий манфаатлари ва инсоний кадр-қийматларига нисбатан барча масъулиятни ўз зиммасига олади. У ўз ишчиларидан қонунарга амал қилишини талаб этади ва ўзи ҳам шунга риоя қилади.

Муайян ҳуқуқ ва мажбуриятлар мавжуд қонун доирасида меҳнат шартномаларини тузиш чоғида акс эттирилади.

5. Тадбиркор ва тадбиркорлар иттифоқининг бошқа аъзолари

Тадбиркорлар иттифоқи аъзолари учун қонунга мувофиқ бўлган (лояльный) рақобат мажбурийдир ва ахлоқнинг муайян тамойилларига амал қилишни талаб қилади.

Тенг ҳуқуқли бўлмаган шароитдаги ҳар қандай бозор фаолияти (рақобат) қабул қилинган меъёрларга зид ҳисобланади. Ўз хусусий маҳсулоти ёки хизматларини рақобатчилар заифлиги ҳисобига реклама қилиш ахлоқсизликка киради.

Рақобатчилик курашида тадбиркор сиёсий мансублиги ёки жамиятдаги эгаллаган мавқеидан, афзалликларидан фойдаланишга ҳаққи йўқ. Тадбиркорлар рақобатчиларнинг муаллифлик ҳуқуқи ёки патент ҳуқуқини тан олиши шарт.

Кредит ва нафақаларга тааллуқли тақлифлар танлов асосида тақсимланади, натижалари зудлик билан барча манфаатдор томонларга етказилади. Иттифоқ аъзолари ўртасида мунозарали масалалар вужудга келган тақдирда, улар ўзаро келишувга мувофиқ бу масалани иттифоқ назорат кенгашига киритиши мумкин. Қабул қилинган қарор иккала томон учун ҳам бажарилиши мажбурий ҳисобланади.

6. Жавобгарлик ва тақиқлар

Тадбиркорлар иттифоқига аъзолик, ҳар бир тадбиркордан мазкур ахлоқ кодексига риоя этилишини талаб қилади.

Ахлоқ кодексига амал қилмаслик ва унинг ҳар қандай тамойилларини бузиш, иттифоқдаги муайян аъзонинг аъзолигини тўхтатиш учун асос бўлади. Ҳар бир алоҳида ҳол иттифоқ бошқаруви томонидан иттифоқ аъзоси иштирокида кўриб чиқилади.

Қарор устидан шикоят қилишга фақат тадбиркорлар иттифоқи съезди олдида имконият мавжуд бўлиб, уни беқор қилиш ёки кучга қолдириш масаласи кўрилиши мумкин.

Кўриб турибмизки, кодексда гап тадбиркорнинг хулқ-атвори меъёрлари тўғрисида, унинг иш усулига, кишилар билан муомала қилиш табиатига, ихтимой қиёфасига нисбатан маданий жамият қураётган талаблар тўғрисида бормоқда.

89

Тадбиркорнинг ўн сифати нималардан иборат? Уларга риоя қила оласизми?

Тадбиркор бўлмоқ учун туғма қобилиятга эга бўлиш керак, деган фикр кўп вақтлардан бери ҳукм суриб келди. Аммо эндиликда, бозор иқтисодиёти шароитида ҳар ким ҳам тадбиркор бўлиши мумкинлигини кўплар тан олмоқда. Ҳўш, бунинг учун нима қилмоқ керак?

Бу саволга тўла-тўқис жавоб бериш қийин. Аммо фикримизча, ҳозирги замон тадбиркори қуйида келтирилган ўн фазилятга эга бўлиши керак (15-жадвал).

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

15-жадвал

Тадбиркорнинг ўн сифати

Т/р	Фазилатлар	Изоҳ
1	2	3
1.	Ҳалоллик ва ростгўйлик	<p>• Бу тушунчалар тадбиркорликнинг асоси бўлиб, ҳалол фойда олиш ва ишда яхши муносабатлар ўрнатишнинг бирдан бир шартидир.</p> <p>Тадбиркор биринчи гада ишнинг кўзини биладиган, ҳалол ва ҳаромнинг фарқига борадиган шахс бўлиши керак. Сабаби, тадбиркор қанчалик ҳалол ишласа, маҳсулотлари сифатли бўлса, бозорда унинг макъи баланд, маҳсулотлари шунча харидоргир бўлади. Чунки ҳалол тадбиркорларга ҳамма ишонади.</p> <p>Ҳалол қилинган нарсалар ва ишлар кўпчиликка маълум. Ҳаром қилинган ишларни эслатиб ўтиш ва эслатиб туриш жоиздир. Булардан айримлари қуйидагилар:</p> <ul style="list-style-type: none"> • яроқли бўлатуриб беиш юриш; • зинокорлик; • ота-онага оқ бўлиш; • фолчилар сўзига ишониш; • сеҳр-жоду билан шуғулланиш; • шумланиш-ирим қилиш; • савдо-сотикқа фирромлик қилиш; • бировнинг ҳақсига, омонатига хиёнат қилиш; • қасамхўрлик; • судхўрлик; • ўғрилиқ, қароқчилик; • майхўрлик; • бировни масҳара қилиш; • ғийбат; • тухмат, бўҳтон; • жосуслик; • ёлғончилик, чақимчилик; • порахўрлик; • қотиллик ва ҳ.к.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

15-жадвалнинг давоми

1	2	3
		<p>Пайгамбаримиз Муҳаммад алайҳис салом ўз ҳадисларида деганлар: "Эй одамлар, тангридан қўрқинглар, ризқларингизни яхши йўл билан топиб ейишга ҳаракат қилинглр. Ҳеч бир инсон ўз ризқ насибасини еб тугатмагунча оламдан ўтмайди. Эртами, кечми барибир унга ўз улуши келади. Шунинг учун тирикчиликни йўлга қўйиб, ҳалолликни олинглар, ҳаромни қўйинглр". Ушбу сўзлар ҳар биримизга, хусусан, тадбиркорга ҳам тўла тааллуқлидир.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ҳалолликка йўл аслида ростгўйликдан бошланади.
2.	<p>Мажбурийлик, сўзсиз бажаришлик</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Тадбиркор қачон ўз сўзининг устидан чиқа олса, ваъдасида турса ва берилган топшириқларни бажарсагина иши ўнгидан келади. Сўзининг устидан чиқиш, келишилган шартномада кўрсатилган мураккаб ва оддий оғзаки вазифаларнинг (бирор ерга айтилган вақтда бориш) бажарилишини ўз ичига олади. Берилган ваъда ҳар қандай шароитда бўлса ҳам бажарилиши шарт. Ҳақиқий тадбиркор ўз мижози (рақиб)ни алдамаслиги керак. Вазифани ўз вақтидан кечикиб бажариш ҳам субутсизликка киради.
3.	<p>Масъулиятли бўлиш</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ҳақиқий тадбиркор қилмиши учун ўз пули ёки маблағи билан жавоб беради. Агар у айбдор бўлса, йўл қўйган хатосини тузатиши, кўрилган зарарни қоплаши лозим. Шунинг билан тадбиркор бу ўз олдига қўйган мақсадни рўёбга чиқариш билан боғлиқ бўлган бутун масъулиятни ўз зиммасига олувчи, доимо янгиликка интилувчи, борини янада яхшиловчи, таваккалчи ва бунёдкор бетиним инсондир.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

15-жадвалнинг давоми

1	2	3
4.	Бошқалар билан муносабат чоғида уларга нисбатан хурматда бўлиш	<ul style="list-style-type: none"> • Хушмуомала, одобли бўлиш ва кишилар билан сўзлаша билиш — бу санъат. Тадбиркор бошқаларга шундай муносабатда бўлиши керакки, унга бошқалар ҳам худди шундай муносабат билан жавоб қайтаришсин. Қуйидаги ўз хурматини билмайдиган ўн тоифа одамдан нарида бўлиб, улар билан ҳамкорлик қилмаган маъкул: • илмсиз бўлатуриб, маслаҳат берган билан; • сўзида маҳкам турмай, фикрини тез-тез ўзгартирувчи билан; • мол-дунёга берилган билан; • ақли заиф билан; • узоқ хатарли йўлга отланган билан; • сир айтганга сир айтган билан; • ўзига алоқаси бўлмаган масалаларга бурнини тикиб, можаро қилган билан; • ғазабига парво қилмаганга, ғазаб ўтини сочган билан; • жангга шошилувчи билан. <p>Аммо, ортиқча ёки ҳаддан ташқари мулоғим ҳам бўлмаслик керак. Чунки ундайларни дунё талаб, тамағир одамлар "ютиб" юборадди. Деярли барча омадли кишилар бошқалар билан жуда тез мулоқотга кириша олган экан. Хорижий тилларни билиш мақсадга эришишни осонлаштиради ва уни тезлаштиради.</p>
5.	Қонунга итоат қилиш	<ul style="list-style-type: none"> • Тадбиркор бўлиш истагида юрган ҳар бир киши қонун ва бошқа ҳуқуқий ҳужжатларга итоат қилиши, уларни оғишмай бажариши шарт. Қонун талабларидан чекиниш қонунчилиكنи бузиш ҳуқуқ-тартиботга, пировардида эса давлат томонидан қўриқланадиган манфаатлар ва ўзаро муносабатларга таъвоуз қилиш демакдир. <p>Буюк соҳибқирон Амир Темур ҳам ўз тузукларида "тегишли тартибга ва қонунга амал этиш менинг тақдирим ва ютуқларимнинг асоси ҳамда таянчи бўлиб хизмат қилади" деб ёзган эди.</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

15-жадвалнинг давоми

1	2	3
6.	Сахий, хайр-эҳсонли бўлиш	<ul style="list-style-type: none"> • Халққа хайр-эҳсон қилиш энг улуг фазилат. Саховатли, сахий тадбиркор шундай кишики, биров нарса сўрамай туриб, олдиндан ҳадя қилиб улашади. Саховатнинг асли — бу очиқ қўлликлик. Бироқ, • эвазига бир нима кутиб қилинган хайр-эҳсон яхшилик ҳисобланмайди; • сўраганда нарса берган кишини ҳам сахий демайдилар. <p>Билинги, беш фарзнинг биттаси ҳам закот беришдир. Саховатли тадбиркорнинг корхонаси, уйи олтин конга ўхшайди, у ҳар қанча берса ҳам тугамайди.</p>
7.	Инсофли бўлиш	<ul style="list-style-type: none"> • Инсоф — бу адолат ва виждон амри билан иш тутиш туйғуси ва қобилияти, ишда, кишилар билан муносабатда: • ҳалоллик; • тўғрилиқ; • баробарлик; • софдиллик; • ҳақиқатқўйликдир. <p>Ўзгани ўз ўрнига ёки ўз ўрнига ўзгани ҳаёлан қўйиб кўриш ҳам инсофга киради:</p> <ul style="list-style-type: none"> • тўқ очни; • бой камбағални; • бахтли бахтсизни; • толеи баланд толеи забунни; • омадли омадсизни; • соғлом беморни ўз ўрнига қўйиб кўра олса ва аксинча ҳам худди шундай бўлса, олам гулистон — инсофлилар сафи кенгайиб боради.
8.	Вазмин ва сабрли бўлиш, эҳтиросларга берилмаслик	<ul style="list-style-type: none"> • Баъзи шошма-шошар тадбиркорлар шошқалоқлик ёки шумлигидан пушаймонлик чуқурига йиқилдилар, ўйламастан шошилиб иш бошлаганлар бало гирдобига фарқ бўладилар.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

15-жадвалнинг давоми

1	2	3
		<p>Ақли, тажрибали ва вазмин тadbиркорлар эса тadbир ва сабрни ўзларига йўлдош қилиб оладилар. Фикр ойнасини донишмандларнинг ишорат ва насиҳатлари билан пардозлайдилар, унга сайқал берадилар, енгилтаклик, шошма-шошарликдан, эҳтирослардан ҳазар қиладилар.</p> <p>Шунинг учун иқбол ва давлат эшиги ундай тadbиркорларнинг назарларига очилади, бошлари узра бахт, саодат дурлари сочилади.</p> <p>Сабрли, эҳтиросларга берилмайдиган тadbиркор кўп яшайди. Қийин, оғир кунларда сабр қилган тadbиркор роҳат кўради. Аллоҳнинг берган ризқига қаноат қилиш мушкул кунларни енгилга ёрдам беради.</p>
9.	Хизмат этикасига риоя қилиш	<p>• Энг аввало, ҳукуматга ҳурмат билан қаранг. Давлатнинг иқтисодий, сиёсий ва социал сиёсатини ўзингизнинг асосий куrolингиз қилиб олинг ва уларга риоя қилинг. Билингки, ҳукуматга ҳурмат ва хизмат этикасига риоя қилиш — бу тadbиркорликни муваффақиятга элтувчи икки локомотивдир.</p>
10.	Ўз ишининг мутахассиси бўлиш	<p>• Биз шундай даврда яшаймизки, бунда фақат мутахассисгина фақат ўз ишининг устасигина обрў-эътибор топади. Шунинг учун мутахассис бўлинг. Қайси соҳада ишлашга тўғри келмасин, албатта, биринчи бўлишга ҳаракат қилинг. Савол туғилади: бунга қандай қилиб, қай тарзда эришилади? Жавоб битта. Бу ҳам бўлса меҳнат ва ўз устингизда бетиним шуғулланиш лозим. Кимки онгли равишда, тиришқоқлик билан шуғулланса, бир кун келиб у, албатта, тақдирланади. Бу — қонуни.</p>

1	2	3
		<p>Бугунги кун учун ушбу сўзлар долзарбдир: қаерда аниқ мақсад бўлса ўша ерда йўл ҳам бор. Янги ғоя кетидан қувиб келаётган ишни қолдириш бемаънилик, фақат тинимсиз меҳнат натижасидагина яхши ғоя юзага келади.</p> <p>Даҳони меҳнат яратади. Етукликка йўл эса — тиришқоқлик.</p> <p>Халқимизда: "Чумчук сўйса ҳам кассоб сўйсин", деган ибора бор. Бунинг маъноси: бир ишни қиладиган бўлсанг, шу ишнинг мутахассиси бўл. Ёки бир ишни бировга қилдирадиган бўлсанг, у иш арзимаган бўлса ҳам устасига, қўлидан келадиган одамга мурожаат қил.</p>

Шундай қилиб, тадбиркор бўлишга аҳд қилган ҳар бир киши, ўзининг имкониятлари, қобилиятлари, шу жумладан, ўз изланувчанлик қобилиятини, ўз ишининг устаси ҳамда юқорида қайд қилинган сифатларнинг ўзида мавжудлигини аниқ ўлчай билиши керак.

90

Тадбиркорликнинг ўн қатъий тамойилига нималар киради? Улар доирасида фаолият кўрсата оласизми?

Бўлажак тадбиркор қуйидаги ўн қоида доирасида фаолият кўрсата олиши лозим:

1. Тадбиркорлик фаолиятига оид ғоя топинг

Сиз бозорга қандай товар (мол), хизмат турларини таклиф қиладиганингиз хусусида аниқ тасаввурга эга бўлишингиз керак. Дастлаб ўзингиз қила оладиган нарсадан нимани сотиш мумкинлигини ҳал қилиб, сўнгра ишлаб чиқариш керак. Янгиликка интилинг.

2. Рақобатдан қўрқманг

Бу тўғрида ўйлаб туриш ўринсиздир. Чунки бу бозорнинг муҳим регуляторларидан биридир. Эсда тутингки, рақобатчиларга қарши курашда Сизда уч беқиёс курол мавжуддир. Улар:

- сифат;
- баҳо;
- реклама.

Жаҳон бозори тажрибасида рақобатнинг шарт-шароитлари мавжуд:

- Агар рақобатчилар кучи тенг ва стратегиялар бири-бирига ўхшаш бўлса, бозорда мувозанат узоқ сақланмайди, улар ўртасида келишмовчилик сусаймайди.
- Сизнинг рақобатчингиз ҳамма нарсадан хабардор деб билинг.
- Рақобатчилар ўзини келтирадиган ҳаракатлар қилманг.
- Сизнинг ҳаракатларингиз ўзингизнинг имкониятларингизга мос эканлигига рақобатчингизни ишонтиринг.

Фирманинг бозордаги улушларига қараб, рақобат кўрсаткичлари аниқланади:

- илғор (зўравон) — 40 фоиз;
- илғорликка даъвогар — 30 фоиз;
- ўрта миёна — 20 фоиз;
- бозорда унча омади келмаган — 10 фоизгача.

3. Сифатсиз маҳсулотни ишлаб чиқаришга йўл қўйманг

Сифат — бу истеъмол хусусиятларининг мажмуасидир. Харидорга охир-оқибатда бундай буюмлар ёки хизматлар керак эмас. Унга олдида турган муаммонинг ечими, эҳтиёжининг қониқтирилиши керак. Айнан шу катта пул тури ва нисбатан юқори фойда келтиради. Масалан, девор блокларини ишлаб чиқариш ва сотиш мумкин. Аммо, бутун куч-қувватини жамлаб, харидорга тайёр уй таклиф қилиш анча фойдалидир.

Иш сифати учун шахсий масъулият, қолаверса на кўрсатмалар, на буйруқлар қафолат бўла олмайди. “Рисоладаги одам ёмон ишламайди, ёмон ишлаш — уят” шиори остида ижодий имкониятларни изланг.

4. Бизнес-режа тузинг

Агар ўз фаолиятингизни бизнес режасиз бошлайдиган бўлсангиз, тез кунлар ичида инкирозга учраб, синишингиз турган гап. Бизнес режаси шундай нарсаки, у яқин келажакда биз учун кўникарли бўлиб қолган техник-иқтисодий ҳужжатларнинг ўрнини эгаллайди. Унда:

- Нима сотиш керак?
- Уларни нимадан тайёрлаш керак?
- У қанча туради?
- Ким уни сотиб олади?
- Харидорлар товар ҳақида билишлари учун нима қилиш керак?
- Сотувни қандай қилиб кенгайтириш каби масалалар ўз аксини топади.

5. Нархни туширишдан хавфсираманг

Билингки, фақат нархлар рақобати орқали талаб ва таклиф мувозанати таъминланади. Нарх қанча паст бўлса, талаб шунча ошади. Иложи борица нархни кўтаришдан кўрқинг. Фойда иккита буюмни қиммат сотишда эмас, балки икки минг, икки юз минг, миллион харидорга ўз товарингизни ёки хизматингизни уларга мос нархда сотишингиздир.

6. Товарингизни реклама қилинг

Реклама — бу рақобатчиларга қарши курашнинг учинчи қуролидир. Маҳаллий газетада ўз фаолиятингиз ҳақида маълумот беринг. Эълонлар, плакатларга буюртма беринг ва уларни одамлар гавжум жойларга ёпиштириб чиқинг.

Сотмоқчи бўлган нарсангиз хусусидаги маълумотларни қандай қилиб қисқа ва аниқ баён қилиш ҳақида ўйлаб кўринг.

7. Кредит олишдан кўрқманг

Сиз пул топиб кредитни қайтарасиз ёки пул топмай-сиз ва уни қайтармайсиз. Бор муаммо шу! Юқори кредит фоизлари — бу банк таваккалчилиги учун тўловдир. Банкдан уй қуриш учун кредит олинг, уни қуриб ишлаб чиқариш фонди (базаси) сифатида фойдаланинг. Хўжалик блоки курсангиз — бу Сизнинг омборхонангиз бўлади.

Ўша жойдан яна кредит олинг ва машина сотиб олинг. Машинасиз бирор ишни бажариш жуда қийин ёки машинани ҳайдовчиси билан ижарага олинг.

8. Хайрихоҳ ва очик кўнғил бўлинг

Чунки, ҳар қандай амалдор, фаолият бўйича ҳар қандай ҳамроҳингиз, ҳар қандай қўл остингиздаги ходим — бу худди Сиз каби инсондир. Қанақа одам билан бирга ишлаш шахсан Сиз учун ёқимлидир. Ўзингиз ҳам шундай бўлинг ва қўл остидагиларингиздан бирданига кўп нарса талаб қилманг.

Кишилар билан муносабатда айтилмаган нарсани англашга ўрганинг. Ишда уч “инкор”га амал қилинг:

- ғазабланманг;
- ўзингизни йўқотманг;
- ҳовликиб кетманг.

Қўл остингиздаги қобилиятлиларни чўчитманг. Корхона мақсадларига эришиш учун ходимларга имкон бори-ча энг кўп эркинлик беринг. Кишиларни кўз олдида мақтанг, яққа ҳолда танбеҳ беринг. Инсон учун камситишдан кўра, аччиқроқ ва аламлироқ нарса йўқлигини ёдда тутинг. Камситиш ҳеч қачон унутилмайди ва кечирилмайди. Адолатсизлик қилишдан кўрқинг — у инсонни жуда қаттиқ ранжитади. Хайрихоҳлик ва ҳамдардлик кўпинча пулдан кадрлироқ. Барчани тинглай билинг, сабр-тоқатли бўлинг.

9. Ҳамма тухумни бир саватда сақламанг

Бир ишингиз олдинга кетдими, унга дарҳол бошқасини уланг. Бири бўлмаса ёки тўхтаб қолса, иккинчиси юришиб кетади. Дастлаб, Сиз машиналар ижараси ва прокатини ташкил қилинг, сўнгра эса уларнинг таъмирланишини, кейин эса эҳтиёт қисмлари сотишни ташкил қилинг.

10. Эсда тутингки, бугун асосий капиталингиз Сизнинг ўзингиз ва Сиздаги вақтдир

Бу капитални кун давомида 24 соат самарали ишлашга мажбур қилинг. Дунёда кадрли нарсалар кўп: мулк, касб. Лекин яна ҳам кадрлироқ нарса — бу вақт. Вақт — мисоли отилган ўк. Вақт қайтмайди. Вақт ҳамма нарсани ўзлаштиради, лекин биз уни тутиб қола олмаймиз. Биз уни орқага қайтара олмаймиз. Бу мумкин эмас.

Вақт — бу олий ҳакам. Уни ҳеч ким енголмайди. У енгилмасдир. Биз “ҳозир” деймиз, лекин бу лаҳза фақат бир мартагина бўлади. Агар шу лаҳзани қўлдан чиқарсак, уни бошқа қайтара олмаймиз. Бу лаҳзани биз “ҳозир” деб айтмаймиз, лекин бу “ҳозир” ҳозирнинг ўзидаёқ бутунлай ғойиб бўлади. Бу — вақтдир.

Мана нима учун биз вақтни қадрламоғимиз даркор. Мулкка ва касбга эга бўлиш мумкин, лекин бой берилган вақтга — ҳеч қачон.

Оламга машҳур “ДЭУ” корпорациясининг раиси йирик бизнесмен Ким У Жун ўзининг “Бизнеснинг буюк дунёси” китобида вақт ва ундан самарали фойдаланиш хусусида қуйидагиларни ёзади:

Биз пешона теримиз ва меҳнатимизни аямаймиз, лекин вақтни қизганимиз — бу “ДЭУ”нинг бир вақтлардаги шиори. “ДЭУ”нинг бутун моҳияти — шунда. Биз вақтнинг муҳимлиги ва аҳамиятини анча яхши тушунамиз. Ютуқ ва омадсизлик вақтдан қандай фойдаланишга боғлиқ бўлади. Бир хил шароитларда вақтдан унумли фойдалана олган одамгина ғолиб бўла олади. Вақтни беҳуда сарфлаш пулни беҳуда сарфлашдан ёмонроқдир. Пулни яна ишлаб олиш мумкин, вақтни эса — йўқ. Вақтни дўконда сотмайдилар ҳам. Компаниямизнинг машҳур бўлишида сабаб битта. У ҳам бўлса вақтдан самарали фойдаландик. Ҳақиқатда биз бошқаларга қараганда икки баробар кўп ишладик. Биз ҳамма каби соат 9 дан 5 гача эмас, 5 дан 9 гача меҳнат қилдик.

Бир кеча-ю кундуз 24 соатдан иборат. Бу ҳамма учун бир хил. Лекин, гап бу 24 соатдан қандай фойдаланишда! Айтайлик, агар бирор киши бошқалардан кўра уч баробар кўпроқ ишляпти ёки ўқияпти. Бу ҳолда унинг учун кеча-ю кундуз 24 соат эмас, 72 соатдан иборат. Биз бунда соатлар миқдори ёки умуман, сарфланган вақтни эмас, балки, унумли, сифатли фойдаланилган вақтни ҳисобга олмоғимиз керак.

Вақтни тежаш керак. Вақт фақат бир марта берилади. Нима бир марта берилса — у доимо қадрли. Айниқса, у ёшлик йилларида кексайгандагига нисбатан уч-тўрт марта қадрлироқдир. Чунончи, инсон феъл-атвори, ҳаёти унинг ёшлик йилларида вақтдан қандай фойдаланганига боғлиқ бўлади.

91

Тадбиркор қандай талабларга жавоб бериши керак?

Тадбиркор ўз навбатида раҳбар ҳамдир. Шу нуқтан назардан у бир қатор талабларга жавоб бериши керак. «Раҳбарлик қилиш» сўзига изоҳли луғатда бошқариш, маслаҳат бериш, кузатиш, йўналтириш, кўрсатма бериш каби таъриф берилган. Бундан кўриниб турибдики, ҳозирги даврда менежер (раҳбар)лар қондириши зарур бўлган талаблар жуда кўпдир. Уларни қуйидаги беш йирик гуруҳга бўлиш мумкин (16-жадвал):

16-жадвал

Тадбиркор раҳбарга қўйилган талаблар

Т/р	Талаблар	Изоҳ
1	2	3
1.	Маънавий етуклик	<ul style="list-style-type: none"> • сиёсий етуклик; • ҳуқуқий етуклик; • ахлоқий етуклик; • юқори савия ва онглилик; • маърифатлилик; • маданиятлилик; • ходимларни ватанпарварлик руҳида тарбиялашга қодирлик; • топширилган иш учун шахсий жавобгарликни ҳис қилиш, ҳалоллик, виждонлилик; • шахсий манфаатларни жамоат манфаатларига бўйсундиришга қодирлик; • кишиларга нисбатан меҳрибон ва эътиборли бўлиш; • ташаббус ва илғорликни қўллаб-қувватлаш қобилияти; • принципиаллик; • танқидга чидамли бўлиш, ўз-ўзини танқид қила билиш.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

16-жадвалнинг давоми

1	2	3
2.	Интизом ва меҳнатга бўлган муносабати	<ul style="list-style-type: none"> • меҳнатсеварлик; • жамоа ўртасида интизомни йўлга қўя билиш; • атрофдагиларда меҳнатсеварликни тарбиялай билиш; <p><i>Бир ношуд раҳбарнинг беамлиги юзлаб, минглаб кишилар тақдирининг бедахл қирраларига таъсир этиши мумкин. Боқибевам бу тоифа раҳбарларнинг иш услуби билан муроа қилиб бўлмайди.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ишни режали олиб бора билиш, режасиз ишлаган раҳбар ходимлар жамоаси олдига қўйилган вазифаларни муваффақиятли бажара олмайди.
3.	Билим даражаси	<ul style="list-style-type: none"> • иқтисодиётни билиши; • техника ва технологияни билиши; • бошқариш илмини, функциялари ва структурасини билиш; • истиқболни билишга қодирлиги ва ҳ.к. <p><i>Раҳбар аниқ, чуқур ва кенг билимга эга бўлиши, уни доимо тўлдириб ва янгилаб бориш керак. Акс ҳолда у обрў қозона олмайди, ходимларнинг ишончига сазовор бўла олмайди.</i></p>
4.	Ташкилотчилик қобилияти	<ul style="list-style-type: none"> • ходимларни тандай билиш ва улардан самарали фойдаланишни таъминлай олишлиги; • кўл остидагиларни меҳнатга ўргатиш ва тарбиялашни билиш; • жипслашган жамоани вужудга келтира олиш; • мақсад сари интилувчанлик; • қутилмаган вазиятларда бошқариш қобилиятини йўқотмаслик; <p><i>"Ёмон корхона ёки ташкилот йўқ, лекин ёмон раҳбар бор". Бу ибора шуни билдирадики, ёмон ишлаб турган корхонага жамоани яхши бошқарадиган, ташкилотчилик қобилияти юқори, меҳ-</i></p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

16-жадвалнинг давоми

1	2	3
		<p><i>натсевар, талабчан, билимдон раҳбар қўйилса, у корхона тезда яхши корхона сафига қўшилади.</i></p> <p><i>Агар яхши ишлаб турган корхонага тасодифан ташкилотчилик қобилияти паст раҳбар келиб қолса аксинча, у корхона аста-секин ёмон ишлайдиган корхонага айланади.</i></p>
5.	<p>Бошқариш самарадорлигини таъминлай олиш</p>	<ul style="list-style-type: none"> • бошқаришни коллегиял тарзда ташкил қила олиш қобилияти; • иш ҳақида қисқа ва аниқ гапириш қобилияти; • ишга оид хатлар, буйруқлар, фармойишлар ёза билиш; • турли манбалардан иш учун зарур ахборотларни олиш қобилияти; • раҳбарларни ва қўл остидагиларни тинглай билиш қобилияти; • асосланган қарорларни мустақил ва тез қабул қила билиш қобилияти; • режаларни бажаришдан ходимларнинг моддий ва маънавий манфаатдорлигини таъминлаш қобилияти; • бошқарув органи қарорларини бажариш устидан назоратни таъминлай билиш; • бошқариш структурасини такомиллаштириб бориш қобилияти ва ҳ.к.

92

Тадбиркор раҳбарда қандай сифат хислатлари мужассамлашган бўлиши керак?

Тадбиркор раҳбарнинг сифат хислатларини белгилловчи мезонлар бисёрдир. Бироқ қуйидаги ижобий хислатлар улар орасида алоҳида мавқега эга:

Довюраклик — бундай тадбиркор раҳбарда мардонаворлик, ботирлик, дадиллик мавжуд бўлади. Улар омадсизликдан кўркмайди. Кўрқув уларни жасоратга чорлайди ва зафарларга олиб келади. Ҳар бир янги ҳаракатни тараққиётга ва ҳаётий тажрибаларга эриштиради.

Сабрлилик — бундай тадбиркор раҳбар муваффақиятга бирданига эришиши мумкин эмаслигини яхши тушунади. Унга фақат бардош ва сабр-тоқатли бўлиб, сабот-матонат билан қийинчиликларни енгиш орқали эришиш мумкинлигини биледи. Чидам, сабр тўғрисида Абдулла Авлоний шундай деган эди:

Сабр шундай бир кучли нарсадирки,

- газабни шижоатга,
- қатталиқни тавозеъга (камтарликка),
- ёмонлиқни яхшиликка айлантирмакка қуввати етар.

Бир ҳакимдан сўрадилар: «Одамларни ўзингдан узоқлаштирмасликнинг боиси нима?». У деди: «Чидам ва мулойимлик». Яна ундан: «Мушкул нарсаларни қандай ҳал қилса бўлади?», деб сўрадилар. У яна: «Чидам ва мулойимлик билан!», деб жавоб берди.

Яхши ниятлик — бундай раҳбар хайрихоҳ ва илтифотли ҳамда, кишиларга нисбатан доимо эзгу ниятда бўлади. Ўзидаги қаноатсизликни фирром рақобатчилик йўли билан эмас, балки хайрихоҳлик йўли билан бартараф қилишга ҳаркат қилади. Унинг ҳаётидаги шиори ҳасад эмас, балки:

«Бирни кўриб шукур қил, бирни кўриб зикр қил»,
бўлмоғи даркор.

Шу ўринда қуйидаги ҳикматли сўзларни таъкидлаш ўринлидир. Уч дардга даво йўқдир:

- дангасалиқдан келган камбағалликка;
- ҳасаддан туғилган душманликка;
- хўжайинликдан келиб чиққан касалликка.

Соғлом шубҳалилик — бундай тадбиркор кўпинча «ҳар насада шубҳада бўл» шиорига амал қилса-да, бироқ носоғлом шубҳа — бу хоин, у кишиларни уриниб кўришдан кўрқитиб, эришишлари мумкин бўлган яхши нарсалардан кўп

холларда маҳрум этилишни яхши билади. Шу билан бир қаторда улар ўз кучига ишониш, унга соғлом шубҳа билан қараш, ишчан масъулиятли қарорларни қабул қилишга чорлашини, уларни бажариш йўлида киши кучига куч қўшишни яхши тушунишади.

Камтаринлилиқ — бундай тадбиркор камтарликнинг деярли ҳар доим истеъдодга тўғри пропорционал эканлигини, камтарликнинг етишмаслиги эса нодонликнинг даракчиси эканлигини яхши тушунади. Улар:

Камтарлик — жасорат тожи.
Камтарга камол, манманга завол.
Камтарлик кўкка кўтарар, манманлик ерга киритар.
Камтар керилмайди, мол-дунёга берилмайди.
Камтарлик аълодир, мағрурлик балодир.

каби халқ мақолларига риоя қилишади. Шунингдек, камтарин раҳбарнинг:

- ўзини бошқалардан устун қўймаслигини;
- илму фан ёки меҳнат соҳасидаги ютуғи билан мағрурланмаслигини;
- катта-кичикни бирдек хурмат қилишини;
- одамлар оғирини енгил қилишини;
- хушмуомала бўлишини;
- қандай даврада бўлмасин доимо ўзини оддий тутишини;
- шону шухратга учмаслигини яхши англашади.

Самимий хушмуомалалиқ — бундай тадбиркор софдил, очиқ кўнгил бўлади, чин юракдан гапиради. Қўл остидагиларга садоқат билан ихлос қўйиб хизмат қилади. Улар самимийликнинг оғир ва жуда нозик масала, у ақл ва чуқур маънавий одобни талаб этишини, шунингдек, кимки ўзгалар билан носамимий муносабатда бўлишга одатланган экан, у пировард натижада ўзига ҳам самимий бўлолмай қолишни яхши тушунади.

Доноларнинг айтишларича, хушмуомалалиқнинг ўнта белгиси бор. Улар қуйидагилар: инсоф, ақл, илм, ҳилм (мулойим), олийжаноблик, кўркам феъл, яхшилик, сабр ва мулойимлик.

Раҳмдиллик — бундай тадбиркор барчага раҳм-шафкатли бўлади. Улар бошқаларни кўп нарсада кечиришади,

аммо ўзларини эса ҳеч нарсада кечиришмайди. Улар раҳм-шафқат инсонларнинг энг олий фазилатларидан бири эканлигини, раҳм-шафқатли киши доимо одамларга ёрдам қўлини чўзишини, ожиз ва нотавон кишилардан хабар олиб туриш лозимлигини яхши биладилар.

Хушхулқилилик — бундай тадбиркор раҳбар инсон гўзаллигининг асоси унинг чиройли хулқида эканлигини, айнан, хушхулқилилик инсонни улуғликка олиб боришини, ёқимли хулқ эгасидан барча катта-кичик хурсанд бўлишини, бундай хулқ эгаси бошқаларни хурсанд қилишдан ташқари, ҳам ўзи доимо хурсанд юришини, бошқалардан эса ўзига муҳаббат ва мулойимлик қайтишини яхши тушунади.

Доноларнинг фикрича, хушхулқилиликнинг ўн нишонаси бор:

1. Яхши ишларда одамлар билан ҳамisha бирга бўлиш.
2. Нафс куйига кирмаслик.
3. Ўзгалар айбини қидирмаслик.
4. Бировда бирор айб сўдир бўлса, уни яхшиликка йўйиш.
5. Айбдор узр сўраса, гуноҳини кечириш.
6. Муҳтожлар ҳожатини чиқариш;
7. Ўзи ҳақида ўйлайвермай, бошқалар тўғрисида ҳам қайғуриш.
8. Ўз айбига икром бўлиш.
9. Очик юзли бўлиш.
10. Хушмуомала бўлиш.

Қаноатлилик — бундай раҳбар қаноатсизликдан келадиган офатларни, яъни нафс балоси, ҳасад, худбинлик, бахиллик, тамагирлик кабиларни яхши англайди. Улар нафс балоси одамни ҳар куйга солишини, нафсини тийган ҳурмат-иззат топишини ва беҳавотир яшашини, қаноатнинг эса, иззатнинг асоси, ўлмайдиган боқий хазина, қуримайдиган дарахт, завол топмайдиган мулк эканлигини яхши тушунишади.

Бу ўринда қуйидаги ҳикматни келтириш ўринлидир:

Ҳар кимнинг нафси ақлга хизмат қилса, ундай кишига бахт ва давлат юзланади. Ҳар кимнинг ақли нафсига хизмат қилса, бахту иқбол ундай кишидан юз ўтиради.

Тамагирлик ҳам қаноатсизликдан келиб чиқади. Тамагир тадбиркор ўз орзуларини рўёбга чиқариш учун турли қабихликлардан қайтмайди, ҳеч қандай гуноҳдан кўрқмайди, ёлғон гапирмай юра олмайди, ёлғон сўзни ишотлаш учун, ёлғон қасамлар ичади. Тамаси кўпнинг инсофи оз, очкўз бўлур.

Бир киши ўғлига деди:

— Нафсингни шундай машқ қилдирки, токи у амрингга кулоқ соладиган бўлсин.

Ўғил сўради:

— Мен қайси пайтда ақли бўлишим мумкин?

Ота:

— Нафсингга ҳоким бўлганингда!

93

Қайси хислатлар тадбиркорни эл назаридан қолишига олиб келади?

Инсонларга хос юқорида қайд қилинган ижобий хислатларнинг ҳаммасини бир киши тўла-тўқис эгаллаб олиши жуда қийин, албатта. Лекин шундай фазилатларга эга бўлишга барча тадбиркорлар интилиши керак. Зеро, обрўли бўлиш фазилати ҳар бир тадбиркор раҳбар учун шак-шубҳасиз зарурдир.

Обрў — бу барча томонидан тан олинган ҳамда меҳнат эвазига орттирилган, тадбиркор раҳбар учун зарур ишонч ва қалқондир. Айни пайтда ҳар бир тадбиркор ўзидан юқори турувчи раҳбарлар олдида ҳам, ўзига бўйсунувчи ходимлар олдида ҳам, ўзи билан ҳуқуқи тенг бошқа раҳбарлар олдида ҳам обрўга эга бўлиши лозим.

Обрў ҳалол меҳнат, ташаббускорлик ва ўз вазифасига масъулият билан муносабатда бўлиш, жамоа аъзоларига талабчанлик ва ғамхўрлик қилиш, ўз ишини чуқур билиш билан орттирилади.

Шуни эсда тутиш лозимки, хизмат мавқеи ўз-ўзидан обрў келтиравермайди. Раҳбар тадбиркор хизмат мавқеига фақат муайян неъматлардан фойдаланиш усули деб қарамаслиги зарур. У шуни ёддан чиқармаслиги керакки, раҳбарлик мансабига сайлаб қўйилган ёки тайинланган экан, энди фақат битта афзалликка эга бўлади, у ҳам бўлса:

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Ўз жамоаси, умуман халқ манфаати учун бор кучи билан ишлаши, элим деб, юртим деб ёниб яшashi керак.

Раҳбар тадбиркор шу талабларга риоя қилмас экан, у ўз раҳбарлик услубида қуйидаги салбий ҳолатларга йўл қўйиши, пировардда эса ўз обрўйини кеткизиши ва эл назаридан қолишига сабаб бўлиши мумкин (17-жадвал).

17-жадвал

Тадбиркор обрўсига путур етказувчи унсурлар

Т/р	Салбий унсурлар	Изоҳ
1	2	3
1.	Бюрократизм	<p>Бюрократ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ишлаб чиқилган қоида, қўлланмаларга ўта риоя қилади, уларни ўзининг бирдан-бир мақсади деб билади; • одамларга тўраларча муносабатда бўлади; • қоғозбозликни авж олдиради; • бошқаришга қотиб қолган, эски усуллар билан ёндошади; • иш моҳиятини расмийчилик билан кўмиб ташлайди; • масалани ҳал этишдан, шахсий жавобгарликдан ўзини четга олади. <p>Бюрократизм:</p> <ul style="list-style-type: none"> • жамоанинг ва шахснинг ташаббускорлигини, дадил фикрларини бўғайди; • ақлли, қобилиятли кадрлардан кутулишга ҳаракат қилади.
2.	Маҳаллийчилик	<p>Бундай "дардга" мубтало бўлган тадбиркорлар:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ишга тор тармоқ, тор функционал нуқтани назардан ёндошадилар; • уларда сиёсий, маънавий етуклик етишмайди; • узоқни кўра олишмайди;

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

17-жадвалнинг давоми

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> • бошқалар ҳисобидан фойдаланиб қолишга интиладилар; • қариндош-уруғчилик, таниш-билишлик, ошна-оғайнигарчиликка йўл қўяди.
3.	Ҳадиксираш	<p>Бундай тadbиркор:</p> <ul style="list-style-type: none"> • унча мураккаб бўлмаган масалаларни ҳам мустақил ҳал эта олмайди, юқори турувчи раҳбарлар билан келишиб олишга интилади; • ҳар ишда сусткашлик қилади; • хизмат хонасида ўралашиб, қоғозбозлик билан банд бўлади.
4.	Баландпарвозлик	<p>Бундай тadbиркор:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ўзининг кичкина, кўз илғамас муваффақиятини бўрттириб кўрсатади, шов-шув кўтариб ногора қилади; • юқори органлардан мақтов эшнатишни ёқтиради; • тилга тушишни, матбуотда ёзишларини, телевидениега чиқишни истайди; • сохта ташаббуслар атрофида шов-шув кўтаришга, ижодий изланиш ўрнига ишни кўжакўрсинга ташкил этишга интилади; • ишчанлик ўрнига кўзбўямачилик ва кўшиб ёзиш билан шуғулланади. <p>Бундай тоифадаги тadbиркор раҳбарлар учун камчилик ва муаммоларни ҳаспўшлаш, хизматларини бўрттириб кўрсатиш ва ўзини мақташ характерлидир.</p>
5.	Бошқа салбий кусурлар	<p>Раҳбарлик услубидаги гарчи кам бўлса-да, ҳар ҳолда учраб турадиган ва умумий ишга зарар келтирадиган бошқа салбий томонлар ҳам борки, булар:</p> <ul style="list-style-type: none"> • худбинлик; • такаббурлик; • мақтанчоклик;

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> • тамагирлик; • ёвузлик, золимлик; • хушомадгўйлик; • димоғдорлик; • хасислик, ғаразгўйлик; • айёрлик; • жиззакчилик; • боқибегамлик; • баднафслик; • субутсизлик; • бахиллик; • мансабпарастлик ва ҳ.к. <p>Бундай салбий қусурлар мавжудлигини англасак, кўрсак ҳам лекин кўпинча уларни йўқотиш қийин кечади. Чунки ҳар қандай кишига, хусусан тадбиркорга унинг мазкур фазилати ёки иш услубидаги нотўғрилиқ айтилса, табиий равишда норози бўлади.</p> <p>Шу сабабли бундай нуқсонларни бартараф қилиш учун кураш жуда ҳам осон ва силлиқ ўтмайди. Бунинг учун кундалик меҳнат, изчиллик ва саботматонат талаб қилинади.</p>

94

Раҳбарлик услубидаги салбий қусурларни бартараф этишнинг қандай усуллари биласиз?

Раҳбарлик услубидаги салбий қусурларни бартараф этиш дегани — бу бошқаришнинг барча унсурларига эътиборни кучайтириш демакдир. Энг аввало, тадбиркор юқоридаги нуқсонлардан холи бўлиши ва иш услубини қуйидаги ижобий фазилатлар замирида ташкил қилиши лозим:

- Тадбиркор ўз ҳуқуқ ва ваколатидан умумдават манфаатларини жамоа ва ходимларнинг шахсий манфаатлари билан уйғун олиб боришда моҳирона фойдаланиши зарур. Аммо давлат манфаатла-

рига путур етказмасдан, шахсий манфаатлар умум-манфаатларга бўйсунуши лозим.

- Ишлаб чиқаришни фақат жамоада обрў-эътиборга эга бўлган тадбиркоргина яхши бошқара олади. Айти пайтда шунини унутмаслик керакки, обрў фақат хизмат мавқеи билан эмас, балки, аввало, билим, тажриба, ишга ва ходимларга муносабат билан орттирилади.
- Раҳбар вазмин, ҳар қандай вазиятда ҳам ўзини тута биладиган, одобли ва хушмуомала бўлиши зурур. Ўз хатти-ҳаракатини назорат қила оладиган, кайфияти ва сезгиларини тия биладиган, юриш туришида бўйсунувчиларга ўрнак кўрсатадиган бўлишга мажбурдир.
- Буйруқ ҳаммага ҳам ёқавермайди. Шу сабабли бўйсунувчи ходимларга бериладиган фармойиш фақат бевосита буйруқ шаклида бўлмасдан, балки топшириқ ва вазифа, маслаҳат тарзида ҳам бўлиши керак. Бу ўринда қуйидаги ибратли иш услубини билиб қўйиш фойдадан холи эмас.

Оуэн Янг дурустгина лавозимни эгаллаб турган бўлишига қарамай, қўл остидаги ходимларнинг ҳеч бирига ҳеч қачон буйруқ охангида иш буюрмаган. У буйруқ беришдан қўра маслаҳат солишини афзал билган. Бундай юмшоқ муомала биринчидан, Оуэннинг ўзига катта иззат-обрў келтирган бўлса, иккинчидан идора ишининг ҳар доим бир маромда муваффақиятли кечишини таъминлаган.

Янг ҳеч қачон «Мана бу ишни ундай ёки бундай қилинг» ёки «Бундай ё ундай қилманг», демаган. Бунинг ўрнига «Шу масаллада бир ўйлаб кўрсангиз» ёки «Шундай қилинса, яхши натижа беради деб ўйлайсизми?» қабалида муомала қилишга одатланган.

- Раҳбар бўйсунувчи ходимларнинг фикр ва маслаҳатларини диққат ва ҳурмат билан тинглаши, ҳатто шу таклифларга шахсан қўшилмаган тақдирда ҳам уларга осойишта қулоқ солиши ва муҳокама қилиши лозим.

Янг бирор ташкилотга хат йўллаш зурурати туғилиб қолган ҳолда мактуб матнини бошидан охиригача айтиб туриб ёздирарди-да, пировардида ходимига шундай савол

билан мурожаат қиларди: «Сизнинг хат матни хусусидаги фикрингиз қандай?». Агар хат матнини бирор ходими тайёрлаган бўлса, уни ўқиб чиққач, мабодо камчилиги учраса ёки ёқмаса, буни ходимнинг юзига солиш ўрнига маслаҳат йўсинида фикрлашади: «Балки хат матнини бироз бошқачароқ қилиб ёзганимиз маъқулмиди, сиз нима дейсиз?».

Янғ ўз ходимларига нима қилиш кераклиги ҳақида ҳеч қачон кўрсатмалар бермайди, зиммаларидаги вазифани мустақил бажариши учун имкон яратади. Мустақил ҳаракат қилишга, ўз хатоларидан тегишли хулоса чиқариш ва бошқа такрорламасликни одат қилишга ундайди.

Ҳақиқатан ҳам бундай муносабат ходимларни мустақилликка ўргатади, хатоларни тез тузатиш ва ишни охиригача пишиқ-пухта бажаришга одатлантиради. Қолаверса, бундай усул ишчи-хизматчиларнинг иззат-нафсини ҳеч қачон камситмайди ва, айниқса, уларда ўз имкониятлари ва маҳоратларига қатъий ишонч, меҳнатга иштиёқ туғдиради.

Демак, агар тадбиркор инсонларда ўзига нисбатан илиқлик, иззат-ҳурмат ҳиссини уйғотмоқчи бўлса, у салбий ҳислатлардан, яъни буюриш, кўрсатма бериш оҳангларидан воз кечиб, маслаҳат солиши, улардан фикр олиши керак. Шунда унинг умумий ишга кўпроқ нафи тегади. Раҳбар интизом ва тартибга риоя қилишини қатъий талаб қилиши ва бўйсунувчиларнинг бирон ноҳўя ҳаракатини эътибордан четда қолдирмаслиги керак. Талабчанлик тарбиянинг асоси ва онгли интизомнинг энг мустаҳкам заминидир.

Хуллас, раҳбардаги жамоани бошқариш қобилияти, одамлар ҳақида ғамхўрлиги, ташаббускорлик, қатъиятлик, мустақиллик, талабчанлик, бўйсунувчи ходимлар билан маслаҳатлаша билиш, ўз сўзини устидан чиқиш каби ижобий фазилатлар ундаги салбий қусурлардан қутулишга ёрдам беради.

95

Тадбиркор маданияти деганда нимани тушунасиз?

Умуман, тадбиркор маданияти деганда тадбиркор адаби ва иқтидори ўртасидаги диалектик боғланиш тушунилади. Бу боғланиш қуйидаги фазилатлар мажмуасида ўз аксини топади:

Адаб — ақлнинг суянчиғи, барча фазилатларнинг мезони. Бехудага халқимизда: «Ақл билан адаб — эгизак», дейишмайди. Адаб — яхшилик билан ёмонликнинг фарқини билиш, фойда билан зарар орасидаги тафовутни англашдир. Адаб воситасида киши ўз жонини ёмон хислатлардан даволайди, ёқимсиз айблардан поклайди, чиройли фазилатлардан безайди.

Адаб тадбиркорни энг чиройли хулқ билан куроллантиради. Натижада ақл эгалари бундай тадбиркордан ҳар ишда рози бўлишади. Адабли тадбиркор эса кундан кунга обрў топади, нуфузи ошади, ишлари равнақ топади.

Баъзи ҳақимлар адабни энг масъум ва кўркем феълга эга бўлиш десалар, баъзилари нафсни барча қабих одатлардан тозалаш деб таъриф беришади. Демак, тадбиркордаги адабнинг мавжудлиги, бу ноёб неъматнинг мавжудлигидир.

Умуман адаб икки хил бўлади:

- ҳикмат адаби;
- хизмат адаби.

Ҳикмат адаби поклик ва тўғри йўлга етаклайди. Хизмат адаби эса бадавлатлик ва обрўга етказди. Ҳар иккиси ҳам улуғ фазилат бўлиб, бири азиз қилса, иккинчиси қудратли қилади.

Адаб раҳбарни ақл ва ахлоқ эгаси бўлишга, виждонли, ор-номусли, соф кўнгилли, субутли бўлишга даъват этади.

Иймон арабча сўз бўлиб, луғавий маъноси — ишончдир. Иймонли кишини, хусусан раҳбарни ёки тадбиркорни қисқача шундай тавсифлаш мумкин:

- **эътиқодли**, яъни ўз фикр ва қарашларига маҳкам, собитқадамлик билан ишониш ва ўзгаларни ҳам ўзидек ҳисоблаб, уларнинг лафзига самимият билан ишонишдир. Эътиқод журъатни, мардликни, фидоийликни тақозо қилади;
- **маслакли**, яъни ўзига хос ақидалари билан бошқалардан ажралиб турувчи ижтимоий, сиёсий, илмий, ғоявий ва диний йўл соҳиби;
- **тақводор**, яъни бировнинг ҳақиға хиёнат қилмайдиган;

- **шарм-ҳаёли**, яъни ҳар қандай ноҳўя хатти-ҳаракатлардан ўзини тия оладиган;
- **ориятли**, яъни ўзига номуносиб ёки эп кўрилмаган ишдан, нарсадан хижолат тортадиган;
- **андишали**, яъни оқибатини ўйлаб иш қиладиган, юз-хотирни биладиган, фаросатли;
- **виждонли**, яъни ноҳақ, адолатсиз ишлардан ғазабга келадиган, буларга қаршилик билдирадиган; ўз фаолиятининг яхши томонларидан қаноатланиб, хурсанд бўладиган, ёмон томонларидан норози бўлиб, руҳан эзиладиган, яъни виждон азобига тушадиган.

Содда қилиб айтганда:

Иймон уч нарсанинг бугунлигидан ҳосил бўлади: эътиқод, иқрор ва амал. Эътиқод — бу ишонч. Иқрор — сўзда бунга тан олиш. Амал — яхши ишлар билан уни исботлаш.

Инсоф — бу адолат ва виждон амри билан иш тутиш туйғуси ва қобилияти, ишда, кишиларга муносабатда ҳалоллик, тўғрилиқ, баробарлик, софдиллик ва ҳақиқатўйликдир. Ўзгани ўз ўрнига ва шунингдек, ўз ўрнига ўзгани ҳаёлан кўйиб кўриш ҳам инсофга киради. Юқорида таъкидлаганимиздек, тўқ очни, бой камбағални, бахтли бахтсизни, толеи баланд толеи забунни, омадли омадсизни, соғлом беморни ўз ўрнига қуйиб кўролса ва аксинча ҳам худди шундай бўлса, олам-гулистон — инсофлилар сафи кўпаяверади.

Инсоф — ҳар қандай кишининг, хусусан, раҳбар ёки тадбиркорнинг жамият олдида, теварак-атрофидаги кишилар назарида ўз хатти-ҳаракати билан маънавий масъулиятини ҳис этишининг ифодасидир.

Адолат — бу барча фазилатлар ичидаги энг олий фазилатдир. Адолатпарвар тадбиркор ёки раҳбарнинг ахлоқий ҳислатлари бемалол қонун ўрнини боса олади. Улуғ аллома Носириддин Тусий ижтимоий адолатнинг уч асосий талаби мавжудлигини ва жамият тараққиётини белгиловчи муҳим омил эканини алоҳида уқтирган эди.

Адолатнинг биринчи талаби:

- аҳоли турли табақаларининг ўзаро уйғун бўлиши-ни таъминлашдир.

Адолатнинг иккинчи талаби:

- эл-улуснинг ҳақ-ҳуқуқини тенг таъминлаган ҳолда кишиларни хизматга тайинлашда шахснинг салоҳияти ва имкониятларидан келиб чиқиш.

Адолатнинг учинчи талаби:

- барчанинг тенг фаровонлигини ҳимоя қилиш билан бирга бу фаровонликни юзага келтиришдаги хизмати ва ҳуқуқига қараб, ҳар бир инсон ўз улушини олишга имкон яратишдан иборат.

Бу каби давр ва ҳаёт тажрибасида тасдиқланган фикрлар орадан саккиз аср чамаси ўтиб, Президент Ислом Каримовнинг раҳбарлик фаолиятида ўзига хос тарзда ифода топмоқда. Бунга ишонч ҳосил қилмоқ учун юртбошимизнинг маърузаларидан биридаги ушбу фикрга диққат қилайлик:

«Давлат жамиятнинг кескин табақаланишига — ошиб-тошиб кетган бойлару, камбағал қашшоқларга бўлиб кетишга йўл қўймаслиги керак».

Бундан шу хулоса келиб чиқадики, ҳар турли қинғир йўллар билан ҳаддан ташқари бойлик орттириб ўзини кўярга жой тополмай, «тўқликқа шўхлик» қиладиган кимсаларнинг жиловини тортиб қўйиш билан бирга, ҳалол меҳнат кишиларига имконият яратиб бериш, уларни қўллаб-қувватлаш, зурур бўлса, рағбатлантириб бориш давлат сиёсатининг муҳим йўналишларига айланган.

Адолатнинг иккинчи талаби сифатида Президент жамият тараққиёти ва унинг сиёсий муҳитини белгилашда раҳбар кадрларни танлаш ва уларни жой-жойига қўйишга катта аҳамият беради ва бу масалага ҳал қилувчи маънавий-сиёсий омил, туб ислохотларнинг таянчи ва бош йўналтирувчи кучи, деб қарайди:

СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ? РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ

«Халқнинг дардига бефарқ қарайдиган, ўз манфаатидан бошқа нарсани ўйламайдиган, худбин ва тамағир раҳбарлар мамлакатимиз равнақиға, халқимиз фаровонлиғига тўсиқ бўлмоқда. Энди улар билан мурося қилиб бўлмайди. Бизга шундай раҳбарлар керакки, токи улар элим деб, юртим деб қуйиб-ёниб, ўз халоватларидан кечиб меҳнат қилсинлар!

Барча бўғинларда инсофли, диёнатли, билимдон, тажрибали раҳбарлар бошчилик қилмас экан, мустақил мамлакатимизнинг обрўси, унинг манфаати учун мардлик, жонқуярлик билан ишламас экан ишларимиз кўнгилдағидек бўлмайди».

Адолатли жамиятда халқнинг эртанги кунга ишончи ва бунёдкорлик ишига рағбати кучли бўлади. Шунинг учун ҳам Президентимиз:

«Биз шунчаки демократик давлат эмас, балки адолатпарвар демократик давлат қуришга интилаяпмиз. Адолатга интилиш — халқимиз маънавий-руҳий дунёсига ҳос энг муҳим хусусият. Адолатпарварлик гоёси бутун иқтисодий ва ижтимоий муносабатлар тизимига сингиб кетиши, ижтимоий кўмаклашув механизмида ўз аксини топиши керак».

масаласини долзарб вазифа қилиб қўйди.

Иқтидорли¹ деганда бирор соҳа бўйича лаёқатини онгли равишда сезган, ўзидаги қобилиятни тўла намоён қилиш учун қатъият кўрсата оладиган кишилар тушунилади. Иқтидорли одамлар куч-қувватини аямайди ва қутиладиган натижасига — мақсадига етади, яъни ўзини бор бўйича кўрсатади.

Улар ишда мардлик, чидамлилиқ, ўз-ўзини бошқара олиш, ташаббускорлик каби ҳислат ва фазилатларга эга бўлишади, ўз хатти-ҳаракатларига ҳамиша танқидий кўз билан

¹ Иқтидорли тушунчадан фарқли ўлароқ, истеъдод тушунчаси ҳам бор. Истеъдод — бу ҳар томонлама ривожланган, ниҳоятда кучли ва такрорланмас қобилиятдир. Қобилият, иқтидорни тинимсиз меҳнат туфайли тарбиялаш мумкин. Аммо истеъдод ибораси аждодида буюк сиймолар ўтган авлод фарзандлари орасида бирор истеъдод эгаси бўй кўрсатиб қолганда тилга олинади.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

қарайдилар, доимо олға қараб интиладилар, эришган самаралари билан ҳеч қачон чекланиб қолишмайди. Иқтидорли инсонлар ўз фаолиятлари билан ҳатто баъзи бир камҳаракат катта истеъдод эгаларига қараганда ҳам жамиятга кўпроқ фойда етказишади.

Қайд қилинган фазилатлар мужассамланмаган раҳбар раҳбарлик лавозимига ёки таниш-билиш ёки қариндош-уруғчилик, ёинки пора бериб эришган. Бу нафақат давлатнинг, балки бутун халқнинг турган-битган шўридир.

96

Ўзига, жамоага ва жамиятга нисбатан тадбиркор маданияти нималарда намоён бўлади?

Амалиётда тадбиркор ёки раҳбар маданияти аниқ кўрсаткичларда ўз ифодасини топади. Уларни қуйидаги уч гуруҳга бўлиш мумкин (18-жадвал):

18-жадвал

Тадбиркор ёки раҳбар маданиятига баҳо бериш учун қўлланиладиган кўрсаткичлар

Т/р	Объект	Кўрсаткичлар тизими
1	2	3
1.	Тадбиркорнинг ўзига нисбатан маданиятлиги	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Суз билан ишнинг бирлиги: • ўз касбий маҳоратини, иқтидори-маънавий қомиллигини ўстириш устида қайғуриш; • оқилона турмуш тарзи, жисмоний соғломлигини сақлаш; • ўз-ўзини танқид асосида ўз камчиликларини бўйнига олмоқ; • ўзини интизомга бўйсундириш; • ўз малакасини оширишга бўлган интилиш ва унинг уддасидан чиқа олиш; • ҳаракатнинг мақсадга қаратилганлиги ва қатъийлиги;

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

18-жадвалнинг давоми

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> • ўзига ва меҳнат фаолиятига бўлган талабчанлик; ♦ Ахлоқнинг қуйидаги алифболарига қатъий риоя қилиш: • камтаринлик; • ҳақўйлик; • ҳалоллик; • ўзини тута билишлик; • оддийлик; • тўғрилик, виждончилик.
2.	Тадбиркорнинг жамоага нисбатан маданиятлилиги	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Халқпарварлиги, яъни: • кишиларга эътибор ва ҳурмат; • кишиларга хайрихоҳ ва илтифотли бўлиш; • олижаноблик ва беғаразлик, холислик; • кишиларнинг кадр-қимматиغا етиш кабилар. ♦ Фуқаролик ва касбий бурчини бажариш: • одамларга ишонч, кишиларнинг ўз кучига, қобилиятига бўлган ишончини қўллаб-қувватлай олиш, унинг шахсий камчиликларини бартараф қилишга йўналтира билиш; • юқори нутқ маданиятига эга бўлиш ва ташқи кўринишдаги озодалиги; • салбий фазилатларга эга бўлган, қонун-қоидаларга риоя қилмайдиган, адабсиз кишиларга, шу жумладан, қавмуқариндош ва яқин таниш-билишларга нисбатан тоқати йўқ. ♦ Ўзаро муносабатдаги қуйидаги оддий этика қоидаларига риоя қилиш: • ҳушмуомала; • сиполик; • камсуқумлик; • андишали; • вазминлик. ♦ Меҳнат ва дўстликдаги шерикчиликда: • ўзаро ёрдам ва қувватлаш;

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> • хозиржавоблик ва мажбурийлик, сўзсиз бажаришлик; • принципиаллик ва ишонч; • талабчанлик.
3.	Тадбиркорнинг жамиятга нисбатан маданиятлиги	<ul style="list-style-type: none"> • юқори даражадаги фуқаролик, ватанпарварлик ва байналминаллик; • жамият бахт-саодати йўлида ҳалол меҳнат қилиш, юртбойлигини кўпайтириш ҳақида ғамхўрлик қилиш; • қонунларга, ҳуқуқий акт ва битимларга, давлат интизомига қатъий риоя қилиш; • ижтимоий бурчни юксак даражада англаш, жамият манфаатлари бузилишига нисбатан шафқатсиз бўлиш; • ҳуқуқий, моддий ва маънавий жавобгарликни тан олиш ва риоя қилиш; • кўпфирриликка очик кўнгиллик бўлиш ва уни ҳурмат қилиш.

Ҳар қандай ҳолатда ҳам тадбиркор ёки раҳбар қайси бўғинда раҳбар бўлишидан қатъи назар, ўзининг асосий мажбурияти, яъни қўл остидагиларни ўзининг мисолида тарбиялашни унутмаслиги керак. Чунки раҳбар нафақат мансабдор, у ўз навбатида ҳам тарбиячи, ҳам социолог, ҳам психологдир, содда қилиб айтганда, раҳбар — бу кишилар ўртасидаги мураккаб муносабатларни созловчи, уйғунлаштирувчи «муҳандисдир». Бугунги кундаги жамиятимиз ана шундай раҳбарларга ва тадбиркорларга ўта муҳтождир.

97

Ходимларни қабул қилиш маданияти билан танишимсиз?

Тадбиркор ўз навбатида раҳбардир. У ходимларни қабул қилиш маданиятига эга бўлиши лозим. Чунки, ходимларни қабул қилиш, уларнинг ташвишларига қулоқ солиш,

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

оғирларини енгил қилиш ҳар бир раҳбарнинг бурчи ва вазифаси ҳисобланади. Шунинг учун ҳам қабул маданиятига риоя қилиш учун раҳбар қуйидагиларга эътибор бермоғи лозим:

- суҳбатдошингизни қанча вақтингиз борлиги тўғрисида огоҳлантиринг;
- фақат суҳбатдошингиз гапларини инобатга олиб, вазиятни кўз олдингизга келтиринг;
- тўхтатиб бўлмайдиган, узил-кесил мунозарадан ўзингизни тийинг;
- ўз фикрингизни ишончли ва батафсил айтинг;
- ўз ғоянгизни изчиллик билан баён этинг;
- овозингизни баланд қилмасдан гапиринг, сўзларингиз дона-дона ва равон бўлсин;
- қарши танбеҳ ҳолларда ўзингизга нисбатан танқидий ёндошинг;
- шунчаки фикрлаш ёки ҳақиқатан ҳам шунақами — булар ўртасидаги фарқни билинг;
- саволларни шундай тузингки, уларни тушуниш бир хилда бўлсин;
- муаммо муҳокамасини аниқ ечим билан тугатинг;
- ишни қалаштирманг. Зудлик билан кўрсатма беринг;
- суҳбатдошингизнинг юмуши ўзи учун ўта муҳим эканлигини унутманг.

Қабулингизда бўлган шахснинг муаммосини ҳал этишга имконият бўлмаган тақдирда ҳам сиз уни самимий, илтифот билан кузатинг ва хайрихоҳлик билан ишининг ўнгланиб кетишига умид бахшида этинг. Умуман, хизмат юзасидан қабул чоғингизда қуйидаги қоидага риоя қилсангиз, нур устига аъло нур бўлур эди:

Учрашув чоғида — хушфёъллик.

Кулоқ солиш чоғида — эътибор, рағбат.

Баҳслашув чоғида — кўп нарсани билишга қизиқувчанлик.

Танқид чоғида — ўзини тута билишлик.

Ташкилотда раҳбарлардан қайси бири, қандай масала юзасидан кишиларни қабул қилиши аниқ белгилаб қўйи-

лиши зарур. Бўйсунувчиларни илтимосига кўра, қабул қилганда раҳбар уларга илтимос ва таклифларини қисқа баён қилишни ўргатиши лозим. Агар раҳбар ўзи таклиф қилиб қабул этса, бўйсунувчи бу ҳақда олдиндан хабардор қилиниши керак. Сухбат чоғида ишонч муҳитини вужудга келтириш лозим, сухбатдошни мажбур қилиш, шаънини пастга уриш мумкин эмас.

98

Муаммо муҳокамасида тадбиркор ўзини қандай тутмоғи лозим?

Ҳар қандай муаммони муҳокама қилиш чоғида ўзаро тўғри муносабат ўрнатиш учун тадбиркор ҳамма вақт ўзида муайян фазилатлар ва раҳбарлик услубини ҳосил қилишга интилиши керак. Кишилар билан очиқ ва тўғри муомалада бўлиш, дўстона муносабат ўрнатиш, ҳар доим бир хил муомала қилиш, арзимас ишлар юзасидан тортишмаслик, ўз хатоларини тан ола билиш ва ҳоказолар шундай фазилатлар жумласига киради.

Айтайлик, Сиз бирор бир муаммони муҳокама қиляпсиз. Шу жараёнда:

- муҳокама қилинаётган муаммони ва шу муҳокамага қатнашувчиларнинг сонини чегараланг;
- диққатни нуқтаи назарга эмас, балки манфаатга алоҳида эътибор беринг;
- ечимдан олдин унинг имкониятларини ажратинг;
- натижани объектив ҳолдан келтириб чиқаринг.

Сизнинг муқаддас бурчингиз:

- муҳокама қатнашчилари ҳам инсон эканлигини унутманг;
- онда-сонда ўзингизни бошқалар ўрнига қўйиб кўринг;
- хавфсирашингиздан келиб чиқиб хулосалар қилмаслик;
- сизнинг муаммоингиз бошқаларнинг айби туфайли эмас;
- натижани мўлжал олиш;
- ўзингизнинг ва ўзгаларнинг ҳиссиётини ҳис этиш;

- эшитаётганингни билдириш ва кўрсатиш.

Муҳокама давомида:

- муаммонинг муҳимлигини кўрсатинг;
- манфаатдорликни муаммонинг бир қисми сифатида ажратинг;
- объектив мезонларга таянинг;
- мақсаддан четлашманг;
- муаммонинг аҳамиятини камситманг;
- нуқтаи назардаги ҳар хил фикрга унча эътиборни қаратманг;
- мураккаб, оғир ҳолатларда ўзингни йўқотманг;
- ўз манфаатингни шараф билан намоён қилинг;
- фаол бўлинг;
- муҳим жиҳатлардан бошланг;
- муҳолиф нуқтаи назарига ҳужум қилманг, унга зимдан мўраланг;
- танқиддан қочманг, аксинча, ундан ишингиз омади йўлида фойдаланинг;
- ўзингизга қаратилган ҳужумни муаммога нисбатан ҳужумга йўналтирманг;
- тасдиқлаш эмас, балки кўпроқ савол-жавобдан фойдаланинг;
- асоссиз ҳужумнинг кушандаси — бу сукутдир. Шундан фойдаланинг.

Ҳар бир раҳбар муҳокама қилиниши лозим бўлган ёки тасодифан юзага келиб қолган муаммони, энг аввало, ўзи обдон тушуниб етган ёки ҳеч бўлмаса, ўша муаммонинг ечими бўйича ўзининг мустақил фикрига эга бўлиш лозим. Шундагина, у муаммо ечими бўйича таклиф қилинган мутахассислар билан тенгма-тенг мунозара, баҳс юрита олиши мумкин.

99

Кенгаш ва мажлисларни олиб бориш маданиятини биласизми?

Тадбиркор раҳбар кенгаш ва мажлисларни олиб бориш маданиятига ҳам эга бўлиши керак. Кенгаш — бу жамоа фикри, ақл заковатини муайян масалани муҳокама этиш

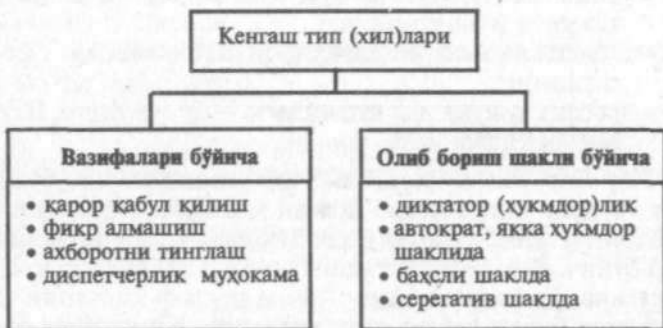
ва оқилона қарор қабул қилиш мақсадида уюштирилади-
ган мажлисдир. Соҳибқирон Амир Темур кенгаш тўғрисида
шундай дейди¹:

Кенгаш икки турли бўлур. Бири — тил учида ай-
тилгани, иккинчиси — дилдан чиққани. Тил учида айтил-
ганини (шунчаки) эшитардим. Дилдан айтилган маслаҳат-
ни эса қалбим қулоғига қуярдим. Ва дилимга жойлардим.

Агар (ганим устига) лашкар тортмоқчи бўлсам,
уруш-ярашдан ўртага сўз ташлаб, амирларим кўнгиллари-
нинг бу икковидан қай бирига мойиллигини билишга ин-
тилардим. Агар ярашдан сўз очсалар, бунинг фойдасини
уруш зиёнига солиштириб кўрардим.

Агар урушга мойил бўлсалар, унинг наф ва фойда-
сини яраш зиёнига таққослаб кўрардим, қайси бири фой-
далироқ бўлса, шуни ихтиёр қилардим.

Ўз вазифаси ва олиб борилиш шаклига қараб кен-
гашлар турлича бўлади (17-чизма).



17-чизма. Кенгаш хиллари.

Кенгашгача:

- мажлис режасини тузиб унга тайёргарлик кўринг;

¹ Қаранг: Темур тузуқлари. Т., Ф.Фулом номидаги Адабиёт ва санъат нашриёти, 1996, 26-бет.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

- мажлисда кўриладиган масалалар юзасидан тайёрланган материалларни мажлис қатнашувчиларига олдиндан жўнатиш;
- мажлисга фикрлари ўта муҳим бўлган кишиларни таклиф қилиш;
- мажлисни зарурат туғилган ҳоллардагина чақиринг.

Кенгаш вақтида:

- кенгашни белгиланган вақтда бошланг;
- кенгашни ўтказишнинг ягона тартибини белгиланг;
- ортиқча хуруж, шахсий қарши чиқиш ҳолларига йўл қўйманг;
- кенгаш мақсадини ҳар бир қатнашувчи эътиборига етказинг.

Кенгаш унсурлари:

- кун тартибини муҳокама қилиш;
- кенгашни ўтказиш тартибини муҳокама қилиш;
- муаммоларни аниқлаш;
- муаммолар таҳлилинини қилиш;
- муқобил вариантларни излаш;
- муқобил вариантларни баҳолаш;
- қарор қабул қилиш.

Кенгашдан сўнг:

- кенгаш қарорини тайёрлаш;
- кўрсатувларни тайёрлаш;
- ахборотларни жўнатиш.

Шуни унутмангки, кенгаш ўтказувчи раислар ва тингловчилар турли тоифадаги кишилар, яъни

Раис:	Тингловчи:
<ul style="list-style-type: none">• бўғувчи• ваҳимачи• чалғитувчи• лол қолдирувчи	<ul style="list-style-type: none">• индамаслар• тажовузкорлар• ғийбатчилар• билагонлар• ҳаддан ташқари ишчанлар• сўнги оёқлар

бўлиши мумкин.

100

Минбарга чиққанда тадбиркор ўзини қандай тутмоғи лозим?

Тадбиркор раҳбар маданияти унинг минбарга чиқиб сўзлаган чоғида, у ерда ўзини тутишида, нутқида ҳам ўз аксини топади. Айтайлик,

Сиз минбардасиз:

- нутқингиз жуда ҳам тушунарли ва осон қабул қилинмоғи лозим;
- ўзни намоён қилиш — энг самарали усулдир;
- нутқни дарров бошламанг. «Сизга эътибор беришга» имкон беринг;
- маълумот, рақамларни ўқиб беринг;
- микрофон борлигини унутманг.

Айрим тавсиялар:

- нутқ маъноли, бурро, дона-дона, таъсирчан бўлиши кераклигини унутманг;
- нутқ чоғида хатога йўл қўйманг;
- нутқингизда кўча сўзларини қўлланманг;
- тингловчилар диққатини қозонинг;
- муҳим фикрларни такрорланг, уларга урғу беринг ва имо-ишора билан тушунтиринг;
- нутқингизда ҳаддан ташқари рақамларни кўп ишлатманг;
- тингловчига вақт-вақти билан танаффус беринг;
- психологик танаффус — бу энг оддий ва тажрибада синалган услубдир.

Нутқингиз услубини танлар экансиз, қуйидагиларни эсда тутинг:

- ҳаддан ташқари баланд овозда нутқ қилиш тингловчиларда ўз ҳукмини ўтказаяпти, деган таассуротни қолдиради;
- ҳаддан ташқари паст овоздаги нутқ қабул қилувчанликни пасайтиради ва акс садо бўлишини талаб қилади;

- ҳаддан ташқари имиллаб нутқ сўзлаш, вақтни чўзаяпти фикрини туғдиради;
- ҳаддан ташқари тез нутқ эса, Сизнинг аудиторияга бўлган ҳурматсизлигингиз аломатидир.

Шуни эсда тутингки, тингловчи қуйндагиларга қараб Сизга баҳо беради:

- минбарда Сиз ўзингизни қандай тутаяпсиз?
- Сиз қандай гапираяпсиз?
- Сиз қандай кийингансиз?
- гапираётганингизни Сиз қанчалик даражада биласиз?

101

Музокараларда тадбиркор нималарга эътибор беришини биласизми?

Тадбиркор музокараларда ҳам ўзини қандай тутишни билмоғи лозим. **Музокара** — бу шарт-шароит, томонларнинг талаблари ҳақида фикр алмашишни англатади. Музокара — бу махсус фаолият тури бўлиб, ўзининг қонун-қоидалари ва қонуниятларига эга. Бу жараёнда бир-бирини ўзаро бойитиш, тараққий эттириш, ҳамкорликда муаммоларни таҳлил қилиш кабиларга эришилади. Музокараларни ўтказишдан мақсад ўзаро манфаатли ечимларни топиш, кескин кўринишдаги ихтилофлардан қочишдир.

Шуни эсда тутингки:

- музокарадаги ютуқ, энг аввало, мунозаранинг мантикийлиги эвазига эришилади;
- шеригингиз ёки суҳбатдошингиз сўзларидаги мантиққа эътибор беринг. Билингки, у ҳам махсус тайёрланиб келган;
- шеригингизнинг ўз мунозараси жараёнида йўл қўйган камчиликларини ахтариб топинг. Мунозараларнинг мантикий кетма-кетлиги борасидаги узилишни аниқланг;
- ўзингизнинг мавқеингизни кучайтирувчи далилларни топинг;

- музокараларни ишончли олиб боринг. Аммо ўз фикрингизни зўрлаб ўтказманг. Шеригингизнинг «шохини синдириш» умидида ҳаракат қилинг. Фикрингизни аниқ ва қисқа баён этинг;
- фаол бўлинг. Аммо «қудукни сув пайдо бўлгунча қавлаш лозимлигини» унутманг;
- музокара жараёнида турли ҳолатлар, яъни диққат-бозлик, таранглик, қовушмаслик, тўсқинликлар бўлиши мумкин. Бундай ҳолларда реалист, мавжуд шарт-шароит, ҳолатни тўғри ҳисобга олиб иш кўринг. Ўзингизни йўқотманг, муваффақият қозониш йўлини астойдил изланг;
- шеригингиз мавқеини кучайтирувчи далилларни алоҳида ажратманг. Муҳим бўлмаган, арзимаган келишмовчиликларга диққат билан ёндошманг;
- товардан кўра гоյ қимматлироқ эканини унутманг.

Билинги:

- музокара муваффақиятига олдиндан тайёрланилади;
- шеригингизни олдиндан ўрганинг. Унинг кучли ва кучсиз томонларини аниқланг. Бу ҳақда соҳибқирон Амир Темур шундай дейди¹:

Ҳар кимдан сўз олиб, кенгаш сўрар эдим. Лекин айтилган ҳар бир маслаҳатнинг яхши ва ёмон тарафлари ҳақида ўйлаб кўргач, тўғри ва савоблироғини танлаб олардим.

Чунончи, Чингизхон авлодидан бўлмиш Туғлуқ Темурхон Мовароуннаҳр мулкини босиб олиш қасдида кўшин тортиб Хўжанд сувидан кечиб ўтгач, менга, Амир Ҳожи Барлос ва Амир Боязид Жалойир номига ёрлиғ жўнатиб, унинг хузурига боришимизни талаб қилган эди. Улар мен билан кенгашдилар:

«Ўз эл-улусимиз билан Хуросонга кетайликми ёки Туғлуқ Темурхон қошига бораёликми?». Мен уларга бундай йўл кўрсатдим:

«Туғлуқ Темурхоннинг хузурига борсангиз **икки фойда**, бир зиёни бордир. Хуросон томонга ўтиб кетишнинг (эса) **икки зиён**, бир фойдаси бордир».

¹ Қаранг: Темур тузуқлари. Т., Ф.Фулом номидаги Адабиёт ва санъат нашриёти, 1996, 27-бет.

- мақсадингизни амалга ошириш йўлини белгиланг. Майда-чуйдалардан воз кечиб, мақсадни химоя қилинг;
- муваффақиятингизнинг йўналишларини белгилаб олинг;
- танаффусларни назарда тутинг;
- музокара олиб боришга тайёргарлик кўринг;
- музокара олиб бориш режасини тузинг. Ишни кун тартибининг муҳим жиҳатларидан бошланг. Дастлаб эъгирозлар чиқмайдиган масалаларни муҳокама қилинг. Асосий мақсадингиздан четлашманг.

102

Телефонда сўзлашиш маданиятини биласизми?

Тадбиркор раҳбар сифатида телефонда гаплашиш маданиятини ҳам билиш керак. **Телефон** — бу бошқарув алоқаси воситаларидан бўлиб ҳисобланади. Ундан тўғри фойдаланиш раҳбар меҳнатини осонлаштиради ва яқинлаштиради. Телефонда сўзлашиш маданиятига эришмоқ учун қуйидагиларга амал қилмоқ зарур:

Сўзлашувгача:

- шу сўзлашув зарурми? Дастлаб шуни аниқланг;
- қўнғироқ қилишдан мақсад нима? Муҳим сўзлашув режасини тузиб олинг;
- қўлингизда дафтар қалам ва календар бўлсин;
- алоқадошингиз иш тартибини унутманг.

Сўзлашув вақтида:

- ўзингизни таништиринг;
- телефон гўшагига гапиринг;
- дона-дона гапиринг;
- эркин сўзланг;
- кўча сўзларини ишлатманг;
- суҳбатдошингизни бўлманг;
- паққосдан рад жавобини берманг;
- диққат билан эшитинг;
- зарур маълумотларни эслаб қолинг ва ёзинг.

Сўзлашув таркиби:

дастлабки босқич	—	ўзаро муносабат муҳитини яратиш, суҳбатдошнинг вазиятини аниқлаш;
асосий босқич	—	муаммони ва илтимосни қисқача ифодалаш;
тайёрлов босқичи	—	муаммони, илтимос ва шартларни муҳокама қилиш;
яқуний босқич	—	сўзлашув яқунини, келишув муддати ва вақтини белгилаб олиш;
тугаллаш	—	миннатдорчилик билдириш ва хайрлашиш.

Сўзлашувдан сўнг:

- сўзлашув яқунини ёзиб олинг;
- нимани ваъда қилганингизни ҳам ёзинг;
- натижани баҳоланг.

Шуни унутмангки:

- агар Сиз сўзлашув чоғида ёмон эшитаётган бўлсангиз, бу — шеригингиз ҳам ёмон эшитаяпти, деган гап эмас;
- шеригингизга ҳамма ҳам фақат арзимаган нарсалар билан қўнғироқ қилади, деб ўйламанг;
- телефонда гаплашиш харажати фақат компания ёки ташкилот харажати, деб ўйламанг.

Эслатма:

Қўнғироққа қандай жавоб беришга қараб, кишининг қимлигини билиб олиш мумкин. Айтайлик, нотаниш одам билан қўнғироқлашиб қолдингиз. Афсуски, уни кўрмагансиз. Лекин, руҳшунослар фикрича, инсоннинг дастлабки каломиданоқ, унинг қимлигини билиб олиш мумкин. Телефондаги суҳбатдошингиз агарда:

- «Алё» деса, у ақл-заковатли, қўнғилчан, хазил-мутойибага мойил. Бундайларнинг асаблари мустаҳкам, анча-мунча нарсага жаҳли чиқавермайди.

- «Алло». Бундай кишилар ичимдагини топ кабилида иш юритади. Улар билан оғир-босиқ гаплашиб, ор-тикча эхтироссиз, мақсадни билдириб қўя қолган маъкул. Шошма-шошарлик қилсангиз, фақат унинг асабига тегасиз.
- «Алло» сўзининг ҳарфини “у”га ўхшатиб чўзиб айтадиган одамлар кўпинча асабий бўлади. Одатда ўрта ёшларда, аммо латофатлиман, деб ўйлайдиган аёллар ноз аралаш шундай жавоб беради.
- «Эшитаман!» давлат муассасаларида ишлайдиган баъзи курук, расмиятчи одамлар шундай гапиради. Уларнинг ҳурматини келтириб, мулоимроқ муомала қилсангиз, ишингизни битириб беради. Акс ҳолда, кўнғироқ қилганингизга пушаймон бўласиз.
- «Палончиев эшитади!» кабилида жавоб берувчиларнинг аксарияти ўзига юқори баҳо берган кишилар сирасига киради. Бундай жавоб берувчилар билан суҳбатда бўлганда уларнинг иззат ҳурматини жойига қўйишингиз лозимлигини унутманг.
- «Лаббай!» Бундай жумлани кўпроқ аёллардан эшитасиз. «Лаббай»чилар шошилмайдиган, ишонувчан, сал ваҳимачи бўлади. Кўпол одамларга хос жумла. Бундай кишилар билан ҳамсуҳбат бўлсангиз, ор-тикча такаллуфларга берилманг. Барибир унинг кадрига етмайди. Шу боис, тезроқ мақсадга кўчинг.

103

Топшириқ бериш маданиятига риоя қиласизми?

Ташкилотчиликнинг, хусусан, раҳбарликнинг қонда-си — бу ишни бошқаларга топшириш, раҳбарнинг ўзи эса шу топшириқнинг бажарилиши устидан назорат қилишдир. Агар раҳбар ҳар хил майда-чуйда ишлар билан ўралашиб қолиб, уларга ўз вақтини сарфласа, бу жуда хунук иш бўлади.

Раҳбар ўз қўли остидаги ходимига топшириқ бераркан, у қуйидагиларга эътибор бермоғи лозим:

- топшириқ объектив зарур бўлмоғи лозим;

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

- шу топшириқнинг бажарилишига тўлиқ ишонч бўлмоғи керак;
- топшириқни беришдан олдин у тўғрида бажарувчи билан маслаҳатлашинг;
- ўзингизга боғлиқ бўлган шароитларни яратиб беринг;
- бўйсунувчининг имконияти ва шароитини ҳисобга олинг;
- топшириқни илтимос шаклида ифодаланг;
- топшириқни очик қўнгиллилик билан, оҳиста ифодаланг ва беринг;
- топшириқ бериш жараёнида хушмуомала ва самимий бўлишни унутманг;
- қўл остингизда ишлайдиган ходимларни ўқитиш учун вақт топиш зарурлигини эсдан чиқарманг;
- топшириқнинг ўта муҳимлигини бўйсунувчига тушунтиринг ва уни қизиқтиринг;
- бир ходимга бир неча топшириқ берманг;
- топшириқни бажариш муддати ва унинг натижаларини тақдим этиш шаклини аниқ кўрсатинг;
- бўйсунувчи бажарадиган ишни бажарманг;
- топшириқнинг бажарилишини талаб қилинг;
- руҳсат этилмаган топшириқни беришдан сақланинг.

Раҳбар шу нарсани тушуниб олиш керакки, у жами юмушларни миридан-сиригача билиб олиши шарт эмас, бунга ҳожат ҳам йўқ. У қуйи бошқариш бўғинларига ҳуқуқлар бериш, масъулият ва вазифалар юклаш усулини эгаллаб олмағи керак. Ҳуқуқлар бериш, масъулиятни юклаш ва мақсадли топшириқлар бериш, бошқаришда меҳнат тақсимотининг муҳим шакли, унинг самарадорлигини оширишда қимматли имкон ҳисобланади.

Шуни эсда тутингки:

Раҳбар айтиши мумкин	Раҳбар айтиши мумкин эмас
1	2
• Мен ўз фикримни аниқ ва тўла айтолмадим.	• Сиз мени тушунолмайсиз.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2
• Мен хатога йўл қўйдим ва уни тузатаман.	• Бу менинг айбим эмас.
• Буни бошқача тушунтиришга ҳаракат қиламан.	• Юз марталаб сизга такрор-ляпман.
• Асрлаб яшайсану, асрлаб ўрганар экансан.	• Менинг иш тажрибам шу.
• Эҳтимол, бунга биз турлича ёндашар эканмиз.	• Сиз ноҳақсиз, мен ўз фикримда қоламан.

104

Низоли ҳолатларда нима қилиш керак?

Тадбиркор низо ва ихтилофли ҳолатда ўзини тута билиши зарур. **Низо ва ихтилофлар** — бу меҳнат жамоаларидаги энг нохуш ҳолатлардан бўлиб ҳисобланади. Ташкилотда раҳбарият ва ходимлар ўртасида юзага келувчи низо «бутун жамоага» эмас, балки «танланган» одамларгагина ёмон таъсир этиши мумкин. Адолатли ва оқил раҳбар бундай низоли ихтилофларни, келишмовчиликни бартараф этиш учун нима қилиши керак?

Албатта, буни бир йўла, кенг миқёсда уддалаш, бартараф этиш мумкин эмас. Балки бу низони бартараф этишда тадбиркор раҳбар ўз хулқи, маданиятига таяниб амал қилмоғи даркор.

Даставвал:

- низонинг таъсир қилиш доирасини ажратинг;
- низонинг келиб чиқишидаги сабаб ва баҳонани аниқланг;
- низонинг келиб чиқишида ходимларнинг субъектив баҳоларини ажратинг;
- низонинг қандай оқибатларга олиб келишини баҳоланг;
- низонинг ривожланиш динамикасига баҳо беринг.

Низони баргараф қилиш жарёнидаги хатти-ҳаракатлар:

- мавзудан четлашиш. Диққатни бошқа йўналишга қаратиш;
- муросага келиш. Ҳеч бўлмаса жорий келишувга эришиш;
- конфронтация. Низони музлатиш, саклаб қолиш;
- ишонтириш. Ҳокимлик позициясида эмас, балки тенг ҳуқуқлик асосида ечимни топиш.

Эсда тутинг:

- низо доирасини кенгайтирманг;
- муросага келувчи позитив қарорларни таклиф қилинг;
- чўрт кесар, қатъийлик шаклларни қўлланманг;
- шикоятлар сонини камайтиринг;
- иккинчи даражали томонларга эътибор берманг;
- томонлар гапларини бўлманг, уларнинг бир-бирини тан олишларига эришинг;
- мавзуга умумий қарашларни ҳосил қилишга ҳаракат қилинг.

Низоли ҳолатларнинг олдини олиш ва ундан муваффақиятли чиқишнинг энг ишончли воситаси — бу ҳар бир касбга хос хулқни, муомала маданиятини шаклланиб, сайқалланиб маҳорат даражасига етказилганидир.

Низоли ҳолатдан муваффақиятли чиқишнинг биринчи шarti — бу муросага кела олишлиқдир. Иккинчи шarti — бу низоли ҳолатни аниқ идрок этишдир. Яъни, ўз иззатнафсини енгиб ўтиб, суҳбатдоши («рақиби»)дан кечирим сўрашдир.

Низонинг келиб чиқиши ва унинг асосий сабаблари:

1. Кўполлик, андишасизлик замирида — 24%;
2. Мажбурият ва натижаларни тақсимлаш замирида — 30%;
3. Кўролмаслик ва бахиллик замирида — 12%;
4. Эҳтиёткорсизлик, интизомсизлик, жиззакилик, чиқишолмаслик, шўртумшуклик замирида — 34%.

105

Ўзингизни яхши биласизми?

Сиз қандай кишисиз?

Бу саволга жавобни Сиз Пифагорнинг сеҳрли жадвалини¹ тўлдириш орқали топишингиз мумкин. Инсондаги фазилят ва хислатлар Пифагорнинг фикрига биноан унинг туғилган куни, ойи ва йили билан боғланган экан. Буни куйидаги мисолда кўрсатамиз:

1. Туғилган вақти – 1942 йил 18 март

- Туғилган куни ва ойини қўшамиз:

$$1+8+0+3=12$$

- Туғилган йилини қўшамиз:

$$1+9+4+2=16$$

- Ҳар иккала сонни қўшамиз:

$$12+16=28$$

→ биринчи санок сони

- Биринчи санок сонини қўшамиз:

$$2+8=10$$

→ иккинчи санок сони

- Биринчи санок сонидан 2 сонини айирамиз:

$$28-2=26$$

→ учинчи санок сони

- Учинчи ҳисоб сонини қўшиб чиқамиз:

$$2+6=8$$

→ тўртинчи санок сони

2. Биринчи қатордаги рақамларга туғилган вақти ва иккинчи қаторга эса биринчи, иккинчи, учинчи ва тўртинчи санок сонларидан ташкил топган рақамларни қўйиб, ҳар иккала қатор сонини қўшиб чиқамиз:

$$\begin{array}{r} 1\text{—қатор} \rightarrow 1831942 \\ 2\text{—қатор} \rightarrow 2810268 \end{array} \Bigg) = 14$$

¹ Қаранг: Пифагор о нас. «Правда Востока», 10 апреля 1998 г.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Бу деган сўз мазкур киши 14 марта ер юзига келган. Умуман, инсоннинг ўзи ҳаммаси бўлиб 15 марта ер юзига келар экан. Шундан сўнг у бошқа такомиллашган ўлчовларда ўлчанар экан. Олинган рақамларга асосланиб, Пифагорнинг сеҳрли жадвалини тўлдирамиз. Бунинг учун дастлаб қуйидаги жадвални чизамиз ва тўлдирамиз:

Пифагорнинг сеҳрли жадвали

111	4	0
222	0	888
3	6	9

Ҳар иккала қатордаги бир хил рақамлар сонини жадвалнинг тегишли квадрантларига ёзиб чиқамиз.

• Ҳар иккала қаторда:

- 1 сони 3 марта
- 2 сони 3 марта
- 3 сони 1 марта
- 4 сони 1 марта
- 5 сони 0 марта
- 6 сони 1 марта
- 7 сони 0 марта
- 8 сони 3 марта
- 9 сони 1 марта такрорланган.

Ҳар бир квадрантлардаги рақамлар мазмуни қуйидагилар билан тавсифланади:

1 — квадрант (характери)

- I — нозик худбин киши;
- II — худбинга яқинроқ киши;
- III — яхши одам, бир гапдан қолади;
- IIII — ўзини эркин тутади, кучли иродали;
- IIIII — золимга яқинроқ;
- IIIIII — жуда шафқатсиз, қаҳрли, аммо яқин кишиси учун қилиш мумкин бўлмаган ишни қилади. Улар билан ишлаш фоят оғир.

2 — квадрант (биоэнергия даражаси)

0 — биоэнергияга эга эмас, уни қабул қилиш учун ундаги барча имконият (канал)лар очик. Бундай кишилар:

- эски буюмларни яхши кўришади;
- атрофдагиларга ёмон муносабатда бўлишмайди;
- бошқалар ҳисобидан овқатланиш пайида бўлишади;
- туғилгандан бошлаб тарбияланган бўлишади.

2 — яшаши учун биоэнергия етарли. Аммо айни босқичда бу даражадаги биоэнергия етарли эмас. Спорт билан шуғулланмоқ даркор. Атмосфера ҳодисаларига нисбатан жуда зийрак.

22 — биоэнергия етарли, бошқаларни даволаши мумкин.

222 — яхши экстрасенс.

2222 — бундайларни аёллар, шунингдек, учта олти (666) белгисига эга бўлганлар, яъни шайтон кишилар яхши кўришади.

3 — квадрант (саранжомлик даражаси)

0 — жуда пухта, аниқ киши. Атрофдагилардан ажралиб туради.

3 — тартибсизлик бундай кишиларни безовта қиладди, хоҳласам қиламан, хоҳласам қилмайман қабилда ишлайдиганларга нисбатан аёвсиз бўлишади. Барча нарса уларнинг кайфиятига боғлиқ.

33 — илм-фанга мойил кишилар (хусусан, математика, физика уларнинг жону дили).

333 — илм-фанга мойил кишилар. Пухталиқ, синчковлик кучли. Агар улар илм-фанга жорий қилинмаган бўлса, уни амалга оширишга қатъий кишилардир.

4 — квадрант (соғлиқ даражаси)

0 — бундай кишилар касалманд бўлишади. Агар жадвал квадрантларида битта ҳам икки (2) бўлмаса, у ҳолда касалмандлик яна ҳам жиддий бўлади.

4 — унчалиқ касалманд эмас. Бундай хасталиқ даражаси барчага хос.

44 — жуда ҳам соғлом ёки юқори даражада жўшқин, оташин, серзавқ кишилар.

444 — шундоқ, аммо икки марта юқори даражада соғлом ва жўшқин.

5 — квадрант (интуиция, зийраклик даражаси)

0 — туғилишда зийраклик канали очилмаган. Бундайлар у ёки бу нарсани исботлашга уринишади. Доимо фикрлашда, ҳисоб-китоб ва эксперимент (тажриба)да бўлишади. Тажрибасизликларидан тез-тез хатога йўл қўйиб туришади. Бундай кишиларга яшаш мушкул.

5 — туғилишда зийраклик канали очилган бўлади. Бундай кишилар кам хато қилишади.

55 — интуиция (зийраклик) кучли ривожланган (хукукшунослар, терговчилар).

555 — бўлиб ўтаётган воқеаларни олдиндан кўра оладилар, тушунадилар, қилаётган ишларини биладилар.

5555 — олдиндан кўрадиган. Аммо вақт ва макондан ташқарида узокни кўриш ҳоллари ҳам учрайди.

6 — квадрант (ердан оёғи узилганлик даражаси)

0 — улар мутахассисликка эга бўлиш учун туғилган. Улар учун жисмоний меҳнат зарур.

6 — улар учун жисмоний меҳнат зарур, аммо таълим олишни ҳам ўйлайдиган кишилар.

66 — жисмоний меҳнат зарур эмас, барча нарсани қила олади.

666 — шайтонлар, оташин ва жўшқин кишилар. Уларнинг ҳамкорлари кўп икки сонига эга бўлишлари керак.

6666 — улар кўп меҳнат қилишади. Бундайлар учун жисмоний меҳнат қилишнинг чегараси йўқ. Улар, албатта, олий ўқув юртига киришлари керак. Айниқса, яна тўққиз (9) сони бўлса.

7 — квадрант (иқтидорлилик даражаси)

0 — улар 7 сонига кўпроқ эга бўлиш учун курашадилар ва шунинг учун туғилганлар. Аммо 7 сонини раҳм-шафқат йўли билан қўлга киритишга ҳаракат қиладилар. Уларнинг ҳаёти сермеҳнат.

7 — иқтидорли, аммо яққол кўринишда эмас. Ўз манфаатларидан ҳам воз кечиб, кишиларга яхшилик, эзгулик кўрсатишга интиладилар.

77 — жуда ҳам кучли, фариштамонанд аломатли кишилар, мусиқага қизиқувчи. Мусаввирлик қобилияти бор ва расм чиза оладилар. Улар пичоқ дами устида юриб, яхшини ҳам, ёмонни ҳам улдасидан чиқадилар. Бундайлар учун ёпиқ эшиклар бўлмайди. Мабодо, ишлари судга тушса, уларни кутқариб олишга ёки бу ишда голиб чиқишларига ёрдам беришади.

777 — ўзига хос аломат. Улар учун ҳаёт ниҳоят оғир кечади.

7777 — бу хавотир, ташвиш аломати, жуда ҳам ҳушёр бўлиш керак.

8 — квадрант (мажбурийлик даражаси)

0 — у ёки бу олган нарсасини қайтариб беришга шояшмайди.

8 — юксак бурчли кишилар.

88 — юксак бурчли киши, доимо ёрдам бериш истагида бўладилар.

888 — ҳалққа хизмат қилишни юксак бурч деб ҳисоблашади. Бундай аломат И.Гандига хос аломатдир.

8888 — бу аломат фақат 1988 йилда намоён бўлган. Аниқ фанларни ўрганиш қобилиятига эга кишилар.

9 — квадрант (ақл)

9 — иккинчи тўққизга эга бўлиш учун курашиш керак.

99 — туғма ақли, хоҳишсиз ўрганеди.

999 — жуда ҳам ақли. Қийинчиликсиз ҳамма нарсага эришади.

9999 — улар учун ҳақиқат ҳар доим очик, нодир ақли, аммо шафқатли эмас, дағал кишилар.

Шундай қилиб, Пифагорнинг сеҳрли жадвали, унинг таълимоти бўйича кишилар тақдирини ана шундай аниқланар экан.

Мисолимиздаги кишининг тақдирини юқоридаги жадвалда келтирилган сонлар билан ифодаланади.

У:

- *111 — яхши одам, бир гапдан қолади;
- *222 — яхши экстрасенс;
- *3 — тартибсизликни хуш кўрмайди;
- *4 — унчалик касалманд эмас;
- *0 — туғилишда зийраклик канали очилмаган;
- *6 — учун жисмоний меҳнат зарур, шунинг билан бирга таълим олишни ўйлайди;
- *0 — 7 сонига кўпроқ эга бўлиш учун курашади ва шу учун турилган. Аммо 7 сонини раҳм-шавқат йўли билан қўлга киритишга ҳаракат қиладилар. Уларнинг ҳаёти сермеҳнат;
- *888 — халққа хизмат қилишни юксак бурч деб ҳисоблайди.
- *9 — иккинчи тўққизга эга бўлиш учун курашади.

Характерингиз қандайлигини биласизми?

Буни билиш мақсадида қуйидаги саволларга жавоб беринг. Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	<p>Сизнинг хатти-ҳаракатингизнинг атрофдагиларга таъсир қилишини тез-тез ўйлайсизми?</p> <p>а) жуда камдан-кам ўйлайман;</p> <p>б) кам ўйлайман;</p> <p>в) унчалик тез-тез ўйламайман;</p> <p>г) жуда тез-тез ўйлайман.</p>	<p>0</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>3</p>
2.	<p>Қайсарлигингиз туфайли ўз нуфузингиздан келиб чиққан ҳолда ўзингиз ишонмайдиган у ёки бу нарсани айтиш ҳоллари бўладими?</p> <p>а) бўлади;</p> <p>б) йўқ, бўлмайди.</p>	<p>0</p> <p>2</p>
3.	<p>Қуйидаги қайд қилинган сифатларнинг қайси бирини кишиларда кўпроқ кўришни истайсиз?</p> <p>а) сабот, матонат;</p> <p>б) фикрлаш доирасининг кенглиги;</p> <p>в) басамар, ўзини кўрсата олиш қобилияти.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>0</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
4.	Сизчиликка мойилмисиз? а) ҳа; б) йўқ.	2 0
5.	Нохушлик ҳоллари бўлганда уни тез унутасизми? а) тез унутаман; б) тез унутмайман.	0 2
6.	Қилминларингизни таҳлил қилишни ёқтирасизми? а) ҳа; б) йўқ, ёқтирмайман.	2 0
7.	Ўзингизга яхши таниш бўлган кишилар давраида бўлатуриб, Сиз: а) шу даврага хос ва мос ҳароратни сақлашга ҳаракат қиласиз; б) ўзингиз билан банд бўласиз.	2 0
8.	Мураккаб ишга киришлётиб қутилаётган қийинчиликлар туғрисида ўйламасликка ҳаракат қиласизми? а) ҳа; б) йўқ.	0 2
9.	Қуйида қийд қилинганларнинг қайси бири Сизга кўпроқ тўғри келади? а) ҳаёлпараст, ҳаёл сурувчи; б) кўнгли очик, дили-ғули; в) меҳнатқаш; г) пухта, батартиблик; д) бесаранжом, беҳаловат.	0 1 3 2 2
10.	Агар баҳс чоғида муҳолифингиз ҳиссиётга берилиб ўзидан кетса ва Сизга ҳужум қилса, бундай ҳолда нима қилган бўлардингиз? а) худди шундай тарзда жавоб қиласиз; б) бундай ҳолатга умуман эътибор бермайсиз; в) очикдан очик хафа бўласиз; г) танаффус қилишни таклиф қиласиз.	0 2 1 3
11.	Агар ишингизни қонқарсиз деб топинса, унда Сиз: а) ўзингизни ноқулай ҳис этасиз; б) уяласиз; в) ўзингиздан нафратланасиз.	2 1 0
12.	Агар маъдубиятга учрасангиз унда Сиз, энг аввало: а) ўзингизни айбдор деб биласиз; б) тақдирдаги омадсизликни айблайсиз; в) турли "объектив" ҳолатларни пеш қиласиз.	2 0 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
13.	Сизни куриш ва олган раҳбарингиз, касбдошларингиз ёки бўйсунувчиларингиз Сизнинг қобилиятингиз ва билимингизга шубҳа билан қараётгандек туюлмайдими? а) ҳа; б) йўқ.	0 2
14.	Агар Сизнинг дўстларингиз ёки касбдошларингиз устунингиздан кулишса ёхуд ҳазиллашса ва тегажаклик қилишса, унда Сиз: а) уларга нисбатан ғазабланасиз; б) чекинишга ҳаракат қиласиз; в) аччиқланмасдан, ширин сўз билан уларни ўз томонингизга оғдиришга уринасиз; г) уларга кулимсираб жавоб қиласиз, гўёки дунёни сув босса ҳам тўпифингизга сув чиқмагандек ўзингизни сезасиз; д) ўзингизни бефарқ, бепарводек кўрсатиб, ҳаттоки кулимсираганингизда, ич-ичингиздан нафратланасиз.	0 1 2 0 0
15.	Баҳслашиш тугагандан сўнг ўзингизнинг нуқтан назарингизни ҳимоя қилиш мақсадида баҳсни фикран янги тасдиқлар билан давом эттирасизми? а) ҳа; б) йўқ.	0 2

Жавобларни белгиланг ва балларни жамлаб чиқинг.

Натижалар:

14 баллгача. Ҳайҳот, Сиз бўш характерли шахссиз. Ўзгариб турадиган феъл-атворлисиз, балки, беғамсиз. Сизга бирор нохушлик бўлиб қолса, хоҳлаган одамни айблашга тайёр бўласиз, аммо фақат ўзингизни эмас. Дўстликда ҳам, хизматда ҳам Сизга суянмоқ жуда мушкул.

14 — 23 балл. Сиз кескин характерга эгасиз. Гарчи, барча қилиқларингиз тенг баҳоли бўлмаса-да, Сиз ҳаётга нисбатан амалий (реалист) нуқтан назардан қарайсиз. Сизда янглишиш ва узилишлар ҳам бўлади. Сиз жамоада ҳалол ишловчи, виждонли ва сабр тоқатлисиз. Шундоқ бўлса ҳам Сизга айрим камчиликларингиздан холи бўлиш учун ўйлаш-га мавзу бор. Бунинг уддасидан чиқишга қодирсиз.

24 — 30 балл. Сиз сабот ва матонатли кишилар тоифасига тааллуқлисиз ва юксак масъулиятлисиз. Ўз мулоҳазаларингизни кадрлайсиз, шу билан бирга бошқалар фикри

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

билан ҳам ҳисоблашасиз. Содир бўладиган вазиятларга тўғри мўлжал оласиз ва кўпгина ҳолларда тўғри қарор қабул қилиш имкониятига эгасиз. Ўзига ўзи махлиё бўлишдан қочасиз ва “жуда юқори балл кучли — бу қаттиқ”, дегани эмас иборасини доимо эсингизда тутасиз.

30 баллдан юқори. Эҳтимол бундай юқори балл — ўзингизга баҳо беришда объективликка йўл қўймаслик оқибатидандир. Чунки бундай балл жуда юқори бўлиб — ҳаётда шундай характерли одам бўлар экан-да, деган шубҳа уйғотиши мумкин. Агар шундоқ одам бўлса, улар учун бирор бир нарсани тавсия қилишнинг ҳожати йўқ.

Сиз тажовузкор эмасмисиз?

Ҳар бир савол учун берилган жавоблардан фақат бирини танланг. Агар бирор савол бўйича жавоб бера олмагангиз, у ҳолда йиққан балларингизни қўшиб чиқишда унга икки балл қўшинг. Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олмаг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Низодан сўнг ярашми йўлини излашга мойилмисиз? а) ҳар доим; б) ахён-ахёнда; в) ҳеч қачон.	1 2 3
2.	Танг, мушкул “критик” ҳолларда ўзингизни қандай тутасиз? а) ич-ичимдан қийналаман; б) тўлиқ хотиржамликни сақлайман; в) ўзимни йўқотиб қўяман.	2 1 3
3.	Касбдошларингиз Сизни қандай инсон деб ҳисоблашади? а) ўзига ишонувчан; б) дўстона; в) ювош.	3 2 1

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
4.	<p>"Куйиб" қолишингиз мумкин бўлган масъулиятли лавозим таклиф қилинса, бундай ҳолда ўзингизни қандай тутган бўлардингиз?</p> <p>а) уни бир қадар эҳтиёткорлик билан қабул қилардим; б) иккиланмасдан кўнардим; в) тинчлигини уйлаб унга рад жавобини берардим.</p>	<p>2</p> <p>3</p> <p>1</p>
5.	<p>Касбдошлариянгиздан кимдир иш столингиздан бирор қовоғини сўрамасдан олса, ўзингизни қандай тутасиз?</p> <p>а) ҳақрат қилардим; б) қайтариб беришни сўрадим; в) эътибор бермасдим.</p>	<p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>
6.	<p>Турмуш ўртоғингиз ишдан одатий вақтдан кеч қайтса, уни қайси сўзлар билан кутиб олардингиз?</p> <p>а) "Сени бунчалик нима ушлаб қолди?"; б) "Қасрларда шунчалик сангиб юрдинг?"; в) "Мен хавотирлана бошладим".</p>	<p>2</p> <p>3</p> <p>1</p>
7.	<p>Автомобил ҳайдаётганингизда ўзингизни қандай тутасиз?</p> <p>а) автомобилни қувиб ўтишга ҳаракат қиласиз; б) нечта автомобил Сизни қувиб ўтса ҳам, бунга бепарвосиз; в) шунчалик тез ҳайдайсизки, ҳеч ким Сизни қувиб ўтолмайди.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>3</p>
8.	<p>Ҳаётга нисбатан қандай фикрдан деб ўйлайсиз?</p> <p>а) осонликча ўзгарувчан; б) осонликча ўзгарувчан эмас; в) қатъий.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>3</p>
9.	<p>Бирор нарса амалга ошмай қолса, нима қилган бўлардингиз?</p> <p>а) қуршаб олувчилар таркибидан айбдорни излардим; б) ўзимни тиярдим; в) олдиндан эҳтиёт бўлардим.</p>	<p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>
10.	<p>Ҳозирги ёшлар бебош бўлиб кетган фикрига қандай қарайсиз?</p> <p>а) "уларни ушлаб қамаб юбориш керак"; б) "силолик" бугунги куннинг удуми эмас, бу табиий ҳол; в) "милиция хизматини кучайтириб, уларга яхшигина жарима солиш керак".</p>	<p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БУЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
11.	Сиз эгалламоқчи бўлган лавозим бошиқа кишига насиб этса, ўзингизни қандай ҳис қиласиз? а) "нима учун бунга мен шунча асабимни сарфладим?"; б) "эҳтимол унинг қиёфаси раҳбарга кўпроқ ёққанга ўхшайди?"; в) "эҳтимол бу лавозимга кейинчалик эришарман".	1 3 2
12.	Даҳшатли фильмларни томоша қилганда: а) кўрқаман; б) зериқаман; в) жуда мириқаман.	3 1 2
13.	Ўйиндаги беллашувга нисбатан ўзингизни қандай тутасиз? а) ютишга ҳаракат қиламан; б) олимпия қоидаси бўйича иш тутаман, яъни энг муҳими ғалаба эмас, балки унда қатнашиш; в) ютқизсам, жуда ҳам хафа бўламан.	2 1 3
14.	Йўлдаги тигизлик сабабли муҳим кенгашга кечикиб борсангиз: а) кенгашда ғазабланиб ўтираман; б) ўзимни оқлашга ҳаракат қиламан; в) афсусланаман.	1 2 3
15.	Қаҳвахона ёки кафедра Сизга яхши хизмат қилинмаса, ўзингизни қандай тутасиз? а) жанжал чиқмаслиги учун ўзимни асрайман; б) маъмуриятни чақираман; в) қаҳвахона директорига шикоят билан бораман.	1 2 3
16.	Болалигини лицейда хафа қилиб кўйишса, Сиз ўзингизни қандай тутасиз? а) ўқитувчи билан суҳбатлашаман; б) уришган бола ота-онаси билан жанжал қилгани бораман; в) боламга муносиб жавоб қилишни тавсия этаман.	1 3 2
17.	Ўзингизча, Сиз қандай одамсиз? а) ўзимга унчалик ишончда эмасман; б) ўзимга астойдил ишонаман; в) астойдил эмас, айримлар эса мени ишни ўта "қотирадиган" деб айтишади.	1 2 3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
18.	<p>Бордию кираверишда эшик олдида кўл остингизда ишловчи ходим ёки ўзингиздан ёш киши билан тургиниб кетдингиз. У кечирим сўрай бошласа, унга қандай жавоб қилардингиз?</p> <p>а) "кечирасиз,бунга мен айбдорман";</p> <p>б) "зарари йўқ, шунақаси ҳам бўлиб туради";</p> <p>в) "кўзингизга қараб,эҳтиёт бўлсангиз бўлмайди?".</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>3</p>
19.	<p>Ўмирлар ўртасидаги безорилик тўғрисида газетада ёзилган мақолага қандай муносабатда бўласиз?</p> <p>а) "ахир, улар билан шуғулланадиганлар бормикин?";</p> <p>б) "дастлаб уларни тартибга чақириш керак, бу ҳам ёрдам бермаса қамаш керак";</p> <p>в) "фақат уларга айбни тўнкаш керак эмас,бу ерда тарбиячилар ҳам айбдор".</p>	<p>2</p> <p>3</p> <p>1</p>
20.	<p>Куйидаги ҳайвонларнинг қайси бирини кўпроқ ёқтирасиз?</p> <p>а) арслон;</p> <p>б) уй мушуги;</p> <p>в) айиқ.</p>	<p>3</p> <p>1</p> <p>2</p>

Танлаб олган жавобларингизга мос тушувчи балларни жамлаб чиқсангиз, қанчалик даражада тажовузкор эканлигингизни билиб оласиз.

35 баллгача. Сиз ҳаддан ташқари **тинчликсеварсиз**. Эҳтимол, бу Сизнинг ўз кучингиз ва қобилиятингизга нисбатан бўлган ишончсизлигингиздандир. Бу, албатта, Сизни «шамол қайси томонга эсса шу томонга қараб борувчи одам», деб бўлмайди. Шундай бўлса ҳам, Сизга кўпроқ қатъийлик зарур.

36 дан 44 баллгача. Сиз меъёрида тажовузкорсиз. Бироқ, ҳаётга тўла мослашгансиз. Чунки, Сизда ўзингизга нисбатан етарли даражада ишонч бор ва хурматингиз баланд.

45 ва ундан юқори балл. Сиз ҳаддан ташқари тажовузкорсиз. Бунинг устига-устак айрим кишиларга нисбатан ўта аёвсиз ва кескинсиз. Атрофдагилар манфаати эвазига ўз кучингизга ишонган ҳолда ютуқларга эришиш ва юқори лавозимларга чиқишга умид боғлайсиз. Шу сабабли хизматдошларингизнинг кўра олмасликлари Сизни унчалик безовта қилмайди. Аммо заррача имконият топишингиз биланоқ уларни бунинг учун жабрлайсиз.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Агар 7 ва ундан кўпроқ саволлар бўйича 3 баллдан ва 7 тадан кам саволлар бўйича 1 баллдан йиққан бўлсангиз, у ҳолда тажовузкорлигингиз конструктив характерда эмас, балки ўта аёвсиз даражада бўлади. Сиз кутилмаган ишга ва баҳсга киришишга мойилсиз. Ўз хатти-ҳаракатингиз билан Сиз низоларнинг келиб чиқишига сабабчи бўласиз.

Агар 7 ва ундан кўпроқ саволлар бўйича 1 баллдан ва 7 тадан кам саволлар бўйича 3 баллдан йиққан бўлсангиз, у ҳолда ниҳоят даражада ўз қобилингизга ўралгансиз. Бу Сизда тажовузкорлик алангаси йўқ, дегани эмас. Бироқ Сиз уларни усталик билан тинчитасиз.

Сиз жанжалкаш эмасмисиз?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдаган бўласиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	Фараз қилинг, жамоат транспортида жанжал келиб чиқиш хавфи бор. Сиз ўзингизни қандай тутардингиз? а) жанжалдан четда туришга ҳаракат қиламан; б) жабрланувчи ҳақ бўлса, унинг томонида туриш учун жанжалга аралашшим мумкин; в) ҳар доим бундай жанжалга аралашаман ва охиригача ўз нуктаи назаримни ўтказишга эришаман.	4 2 0
2.	Раҳбариятнинг йўл қўйган камчиликларини мажлисларда танқид қиласизми? а) хатолари учун ҳар доим танқид қиламан; б) танқид қиламан, аммо бу менинг раҳбарга нисбатан бўлган шахсий муносабатимга боғлиқ; в) танқид қилмайман.	0 2 4
3.	Бошлигингиз иш режасини баён қилаётганда унинг номувофиқлигини сездингиз. Шунда ўзингизнинг муқобил вариантнингизни таклиф қилган бўлармидингиз? а) агар бошқалар ҳам мени қувватлашса, шундагина таклиф қилардим;	2

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
	б) сўзсиз, албатта, ўзимнинг режамни таклиф қиламан; в) таклиф қилишга қўрқаман, чунки бунинг учун мени мукофотдан махрум этиши мумкин.	0 4
4.	Ҳамкасбларингиз ва ўртоқларингиз билан баҳслашгани яхши кўрасизми? а) фақат хафа бўлмайдиган ва кейинчалик муносабатларни бузилишига олиб келмайдиганлар билан баҳслашаман; б) баҳслашаман, аммо фақат муҳим ва принципиал масалалар бўйича бўлса; в) барча билан ва ҳар қандай мавзу бўйича ҳам баҳслашавераман.	4 2 0
5.	Навбатда турган бўлсангиз, бирор кимса тартibsиз қириб бoрса, унда Сиз: а) нима, мен ҳам ундан кам эмасман. Навбатсиз қиришга ҳаракат қиламан; б) ичимдан унга нисбатан ғазабланаман; в) ўзимнинг ғазабланаётганимни очиқ айтаман.	0 4 2
6.	Фараз қилинг, бирор бир лойиҳанинг тақдирини ҳал бўлаётми. Унда амалий, кучли ғоялар бўлиши билан бир қаторда айрим камчиликлари ҳам бор. Лойиҳанинг тақдирини айнан Сизнинг фикрларингизга боғлиқлигини яққол билиб турибсиз. Ўзингизни қандай тугатдингиз? а) мазкур лойиҳанинг ҳам ижобий, ҳам салбий томонлари ҳақида ўз фикримни айтаман; б) ижобий томонларини алоҳида кўрсатаман ва муаллифга яна лойиҳа устида ишлашни давом эттиришни таклиф қиламан; в) танқид қиламан ва янгилик яратувчи кишиларга янглишиш мумкин эмас деб танбeҳ бераман.	2 4 0
7.	Фараз қилинг, қайнонанинг ҳар доим тежамкорлик тўғрисида гапириб, Сизнинг исрофгарчиликка йўл қўйишингизни юзингизга солади. Ўзи эса эски-туски нарсаларни жуда қимматга сотиб олади. Қайнонанинг охириги сотиб олган буюми хусусида фикрингизни билиб олмақчи. Унда Сиз: а) ўзига ёққан бўлса, мен у харид қилган нарсани маъқуллаймаман; б) бу буюмингизда бадийлик нафосати йўқ дейман; в) шу сабабли у билан ҳар доим уришаман, баҳслашаман.	4 2 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
8.	<p>Дам олиш хиёбонида ўсмирларнинг чекишаётганига кўзингиз тушди. Сиз бунга қандай қарайсиз?</p> <p>а) уларга танбех бераман; б) бировлар тарбиялаган бегона болаларга танбех бериб, ўзимнинг асабимни бузиб юраманми қабилида иш тутаман; в) агар бу ҳол жамоат жойида бўлмаганда эди, мен уларни чиғирикдан ўтказар эдим.</p>	<p>0 4 2</p>
9.	<p>Қаҳвахонада ҳисоб-китоб қилишда официантка ортықча пул олиб қолди, ўзингизни қандай тутардингиз?</p> <p>а) официанткага чой пули бериш ниятим бор эди, энди бермайман; б) назоратим остида қайтадан ҳисоб-китоб қилишни талаб қилардим; в) у тўғрида нима ўйлаган бўлсам, ҳаммасини очик ойдин айтаман.</p>	<p>4 2 0</p>
10.	<p>Сиз дам олиш уйдасиз. Маъмурий ходим ўзининг бевосита ишини, яъни хоналарнинг қандай тозаланганлиги, ошхонадаги таомнинг хилма-хиллигини тълмивиланиш даражаси ва ҳоказоларни текширмасдан, бошқа кераксиз юмушлар билан шуғулланаяпти. Бу ҳол Сизни ажаблантирадими?</p> <p>а) мен унинг устидан шикоят қилиш йўлини топаман. У жазоланишга, ҳатто ишдан ҳайдалишга лойиқ; б) ажаблантиради, аммо бу унга ҳеч қандай таъсир кўрсатмайди; в) хизмат кўрсатувчи ходимларни, яъни ошпазни, фаррошни ёки ўз рафиқамни койийман.</p>	<p>0 4 2</p>
11.	<p>Ўзлингиз билан баҳслашасизми ва унинг ҳақ эканлигига икром бўласизми? Хатони тан оласизми?</p> <p>а) йўқ; б) албатта, хатони тан оламан; в) фикрлар ёрдамида бир қарорга келишга ҳаракат қиламан.</p>	<p>0 4 2</p>

Ана энди қанчалик жанжалкашсиз ёки бу фазилатга эга эмассиз, танлаган балларингизни жамлаб чиқинг ва ўзингизга баҳо беринг.

14 баллгача. Сиз бачканасиз. Баҳслашиш учун баҳона излайсиз, гарчи у баҳоналарнинг кўпчилиги тутуруқсиз

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

бўлса-да, Сиз танқид қилишни ёқтирасиз, агар у фойдангиз учун хизмат қилса. Фикрингиз, гарчи у нотўғри бўлса ҳам уни зўрлаб ўтказишга ҳаракат қиласиз. Жанжалкаш дейишса бунга хафа бўласиз. Уйланг, эҳтимол Сизда тўла қимматга эга бўлмаган фазилатлар яшириниб ётгандир.

15 — 29 балл. Сиз тўғрингизда фикр юритишса, жанжалкаш одам дейишади. Хизмат ёки шахсий ишларингизга қандай таъсир қилишидан қатъи назар ўз фикрингизни астойдил ҳимоя қиласиз. Шу сабабли Сизни хурмат қилишади.

30 — 44 ва ундан юқори балл. Сиз одобли, хушмуомаласиз. Низоларни яхши кўрмайсиз, низо чиқиб қоладиган бўлса, уни бартараф қила оласиз. Тиғиз ҳолатлардан осонлик билан чиқасиз. Баҳсга киришишдан олдин унинг оқибати тўғрисида ўйлайсиз. Яъни, шу баҳс хизмат лавозимингизга ёки оғайничилик муносабатларига таъсир қилиши кўз олдингизга келади. Сиз атрофдагиларга ёқимли бўлишни истайсиз. Аммо улар ёрдамга муҳтож бўлиб қолганларида Сиз уларга ҳар доим ҳам ёрдам беришга жазм этмайсиз, улар олдида ўз хурматингизни йўқотиб қўймайсизми? Бу ҳақда ҳеч ўйлаб кўрингизми?

Сиз ўзингизга бино қўймаганмисиз?

1 ва 10 саволларга «йўқ» деб жавоб берсангиз 1 балл, «ха» деб жавоб берсангиз «0» балл кўясиз. Қолган барча саволларга «ха» деб жавоб берсангиз 1 балл, «йўқ» деб жавоб берсангиз «0» балл кўясиз. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	"ха"	"йўқ"
1	2	3	4
1.	Бажарилиши лозим бўлган ишни бажара туриб, Сиз ўзингизни мағрур ҳис этасизми?	0	1
2.	Сизда омаддан кўра омадсизлик кўп бўлиб туради.	1	0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4
3.	Бирор нарсани амалга оширишга киришишдан олдин бошқалар буни нима деб ўйлашларини ҳисобга оласизми?	1	0
4.	Сизни ҳаддан ташқари мақташса, ўзингизни ноқулай сезасизми?	1	0
5.	Одамлар нимани назарда тутганларини эслаб, бўлган гаплар тўғрисида пухта ўйлайсизми?	1	0
6.	Бошқа кишилар жамоасисиз узоқ муддат қаноатда бўла оласизми?	1	0
7.	Қадр-қимматнинг моддий етишмовчиликка боғлиқлигини ҳис этасизми?	1	0
8.	Сиз умидсиз (пессимист)ми?	0	1
9.	Бошқаларга осонлик билан ҳамдардлик билдирасизми?	0	1
10.	Атроф-муҳитга ўзингизни қарама-қарши қўя оласизми?	0	1

Энди ўзингизга бино қўйганлик даражангиз билан танишинг:

2 баллгача. Сиз мутлақо ўзингизга бино қўймагансиз, камтарин ва ақлсиз.

3 — 6 балл. Ўзингиз тўғрингизда камдан-кам ўйлайсиз. Аммо ўз қадрингизни биласиз.

6 баллдан юқори. Сиз ўзингизга бино қўйгансиз. Атрофдагилар учун Сиз ёқимсиз кишисиз.

Сиз сир сақлай оласизми?

Тегишли жавобларни танланг ва балларни жамлаб чиқинг.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	<p>Янги гилам сотиб олмоқчисиз, Сиз танлаётган намуналар ичида уч хил рангдаги гилам бўлса, қайси бирини танлаган бўлардингиз?</p> <p>а) қизил; б) хаворанг; в) сариқ.</p>	<p>6 2 5</p>
2.	<p>Сизни меҳмонга таклиф этишди. Қандай кийим кийган бўлар эдингиз?</p> <p>а) қора шим ва оқ кўйлак; б) дабдабали тунги костюм; в) оддий тоза кийим.</p>	<p>3 1 2</p>
3.	<p>Кўп йиллар кўрмаган яқин танишингизни тасодифан учратиб қолдингиз. Узингизни қандай тутган бўлар эдингиз?</p> <p>а) атрофдагилар эътиборига қарамай, кучоқлашиб кўришаман; б) енгил жилмайиб қўл узатаман; в) у эканлигига иккиланиб, эътиборсиз сўрашаман.</p>	<p>4 3 1</p>
4.	<p>Агар меҳмондорчилик чоғида Сизга бир киши маъқул тушиб қолса, қандай муомалада бўлар эдингиз?</p> <p>а) танишиб олишга ҳаракат қилиб, кино ва видео ҳақида суҳбатлашган бўлар эдим; б) уни нима қизиқтириши ҳақида сўз очиб сўрар эдим; в) ўз-ўзидан суҳбат қуриб, у қайси томонга йўналишини кутиб турар эдим.</p>	<p>6 8 4</p>
5.	<p>Сиз кечкурун телевизор томоша қилиб ўтирибсиз. Бир вақт кўшни уйдан ноҳуш овоз ва бақирик-чақирик эшитилди. Сизга бу қандай таъсир этади?</p> <p>а) кўшни хотинини уряяпти, деб ишонч билан югураман; б) эътибор бермайман; в) телевизорни ўчириб, кўшни уйда нима бўлаётганига кулоқ соламан.</p>	<p>5 3 6</p>
6.	<p>Туғилган кунингизда яқинларингиздан бири Сизга совға бера туриб, байрам кунини очиб кўришни илтимос қилади. Шунда нима қилар эдингиз?</p> <p>а) тезликда совғани очар эдим; б) туғилган кунимда очардим; в) кичик дарча очиб, ичини кўриб олардим.</p>	<p>7 4 5</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
7.	Сизни ортиқча вази ташвишлантирадими? а) ҳеч қачон; б) баъзан озиш учун очлик кунларини ўтказаман; в) ҳа, чунки мен иштаҳа билан кўп овқат истеъмол қиламан.	3 6 7

Энди сир сақлай олишингиз ёки унинг уддасидан чиқа олмаслигингиз билан танишинг.

25-балл. Ўз қобиғингизга ўралган одамсиз, гарчи Сиз билан кўп одамлар тил топишишни хушласа ҳам сир сақлай билиш инсоннинг энг яхши фазилатларидир, деб ўйлайсиз. Сизнинг олдингизда ҳар қандай ғайратли одам ҳам тўхтаб қолади. Ўз ишингиз ҳақида кам гапирасиз, кўпчилик Сизни совуққон ва беҳафсала деб ўйлайди. Аслида бундай эмас, дўстлар учун Сиз вақт топа оласиз, маслаҳат ва кулгунни аямайсиз.

25-35 балл. Сизни очик кўнгилли деб билишади. Ўз хатоларингизни кўрқмай гапирасиз. Агар бошқа дўстлар ва танишларингиз устида гап кетса жим тура олмайсиз. Сиз кўп гапиришни яхши кўрсангиз ҳам, жим турасиз, сир сақлайсиз.

36 ва ундан юқори балл. Сиз жамиятнинг сеvimли аъзосисиз. Ҳамма вақт нималарнидир, қизиқарли, кулгили, бошқаларни жалб эта оладиган нарсалар хусусида гапирасиз. Бирор ғийбатни эшитсангиз, унинг ёлғонлиги ҳақида дўстларингизга етказасиз. Улар Сизга ишонадилар, ҳар қандай сирни айтишади.

Қандай ғайрат (темперамент)га эгасиз?

Темперамент (ғайрат) — бу мижоз, яъни инсон табиатининг туғма хусусияти, инсоннинг ташқи дунё таассуротларини сингдириш, улардан таъсирланиш ва жавоб бериш хусусияти. Китобларда 4 хил ғайрат тўғрисида жуда кўп ёзилган:

- сангвиник;
- холерик;
- флегматик;
- меланхолик.

Сангвиник (таъсирчан) — бу хушчакчак, оёқ-қўли чаққон сергап, таассуротларга бой, ҳолатини бир зумда ўзгартира оладиган, қийинчиликларни тез енгаоладиган, янги шароитларга бирдан мослаша оладиган кишилардир. Қизиқарли ишда сермахсул, бошқаларни жалб қила олувчи, жамоада яхши муҳитни сақлай олади, хушчакчакларга мақсадга эришишга нимадир етмайди, бошлаган ишларини охирига етказа олмайди.

Холерик (сержахл) — бу серҳаракат, қизгин, катта ҳаётий кучга эга, тез қизишиб кетувчи ва секин ўзига келувчи, ўзини тута олмайдиган, сабрсиз, ташаббускор, иш кетидан қувган, қийинчиликлардан қўркмай муаммоларни тез ҳал қилувчи, секин, имирсилаб ишлашни ёқтирмайдиган тоифасига мансуб кишилардир. Керагидан ортиқ фаоллик, қизиққонлик уларга халақит беради.

Флегматик (бўшанг) — бу тепса-тебранмаслар, секин оҳиста, оғир, гап кўтарувчи, хиссиётларга эътиборсиз, бир ишни бошқасига ўзгартириши ўта мушкул, ён-атрофдаги ўзгаришларга беҳуш, янгиликларни оғир қабул қилувчи, атрофдагилар билан келишувчан кишилардир.

Меланхолик (ғамгин) — бу ғамгинликка мойил, хафакон, тез толиқадиган ва ўзига ишонмайдиган, ташвишсиз, ниҳоятда аразчан, жуда оз куладиган, фаоллиги суст, тортинчок, кам ғайрат, арзимаган сабабларга кўзларидан ёш оқиб кетаверадиган шахслардир. Улар қулай шароитда олдига қўйилган масалаларни муваффақиятли бажаришади. Агар ишда шароит, яъни вазият ўзгарса, қийинчилик туғилса, улар ўзларини панага олиб туришади.

Аммо қайд қилинган темпераментларнинг бирортаси “соф кўриниш”да учрамайди. Барчада уларнинг ҳар биридан муайян нисбат (пропорция)да мужассамланган бўлади (флегматикларга хос темперамент жуда кам учрайди). Умуман олганда, “темперамент” сўзи лотинчадан олинган бўлиб, сўзма-сўз “қисмлар нисбати” маъносини билдиради. Айнан тўрт хилдаги таянч темпераментлар кишидаги умумлашган қисмлар нисбатини аниқлаш учун асос хизматини ўтайди. Шу мақсадда 4 хилдаги темпераментларнинг «паспорт»ларини келтирамыз:

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1. Сангвиник «паспорти»

Т/р	Сангвиникларга хос мижозлар	Жавоблар
1.	Хушчақчақ ва ҳаётдан мамнунсиз.	
2.	Серғайрат ва ишчансиз.	
3.	Ишни кўпинча охирига етказа олмайсиз.	
4.	Ўзингизга ортиқча баҳо беришга мойилсиз.	
5.	Янгиликни тез илғаб олиш қобилиятига эгасиз.	
6.	Қизиқиш ва мойилликка беқарорсиз.	
7.	Омадсизлик ва муваффақиятсизликларни осонлик билан унутасиз.	
8.	Турли ҳолатларга осонликча мослашасиз.	
9.	Ҳар қандай янги ишга ҳафсала билан киришасиз.	
10.	Агар иш Сизни қизиқтирмаса, тез ундан совийсиз.	
11.	Янги ишга тез киришасиз, биридан бошқасига тез ўта оласиз.	
12.	Ҳар кунги ишнинг бир хиллиги ва сердиққат, жуда майдалигидан машаққат чекасиз.	
13.	Одамохун, тез илғовчи, янги одамлар билан тез тил топа оласиз.	
14.	Меҳнатсевар ва бардошлисиз.	
15.	Чиройли, хушфеъл, аниқ ва тез сўзлаш маҳоратига эгасиз.	
16.	Кутилмаган мураккаб ҳолатларда ўзингизни тута оласиз.	
17.	Ҳамма вақт яхши кайфиятда бўласиз.	
18.	Тез ухлайсиз ва тез уйғонасиз.	
19.	Кўпинча бесаранжомсиз, ўзингизни тута олмай, шошиб қарор қабул қиласиз.	
20.	Онда-сонда юзаки қарашга мойилсиз, чалғийсиз, диққатингизни бошқа томонга қаратасиз.	

2. Холерик «паспорти»

Т/р	Холерикларга хос мижозлар	Жавоблар
1	2	3
1.	Сиз камҳафсаласиз.	
2.	Ўзингизни тута олмайдиган, сержаҳлсиз.	
3.	Сабрсизсиз.	
4.	Кескин ва одамлар билан тик муомала қиладигансиз.	
5.	Дадил ва ташаббускорсиз.	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
6.	Айрим кишилар Сизни қайсар деб айтишади.	
7.	Баҳсларда топқирсиз.	
8.	Сапчиб-сапчиб ишлайсиз.	
9.	Таваккалга боргувчисиз.	
10.	Гиначи ва ёмонни эслаб қолувчи эмассиз.	
11.	Нутқингизда тезкорлик, ҳиссиётга берилувчанликка эгасиз.	
12.	Ҳовлиқишга мойилсиз ва унга нисбатан мувозанатлашмагансиз.	
13.	Шиддатли жанжалкашсиз.	
14.	Камчиликларга тоқатсизсиз.	
15.	Иродали қарашларга ва имо-ишора қилишга қобилиятлисиз.	
16.	Тез ҳаракат қилиш ва ҳал этиш қобилиятига эгасиз.	
17.	Ҳормай-толмай янгиликка интиласиз.	
18.	Тезкор ва шиддатли ҳаракатлар соҳибсиз.	
19.	Кўйилган мақсадга эришишга астойдил ҳаракат қиласиз.	
20.	Кайфиятингизни кескин ўзгартиришга мойилсиз.	

3. Флегматик «паспорти»

Т/р	Флегматикларга хос мижозлар	Жавоблар
1	2	3
1.	Сиз тинч ва вазминсиз.	
2.	Ишда изчил ва маъсулиятлисиз.	
3.	Эҳтиёт ва ўйлаб иш қиласиз.	
4.	Кута оласиз.	
5.	Бекорга гапиришни ёқтирмайсиз.	
6.	Оҳиста, бир текисда дона-дона, кескин гапирмай нутқ сўзлаш ва имо-ишоралар билан муомала қилиш маданиятига эгасиз.	
7.	Сабрли ва тоқатлисиз.	
8.	Бошлаган ишингизни охиригача етказасиз.	
9.	Кучингизни бекорга сарфламайсиз.	
10.	Ҳаёт тартибига, иш тизимига қаттиқ риоя қиласиз.	
11.	Зўрайишни енгил қабул қиласиз.	
12.	Койиш ва маъқуллашни унчалик ёқтирмайсиз.	
13.	Зиёнсиз, шаънингизга айтилган сўзларга эътиборсизроқ қарайсиз.	
14.	Ўз қизиқиш ва муносабатларингизда қатъийсиз.	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
15.	Ишга секин киришасиз, бир ишдан бошқасига секин ўтасиз.	
16.	Барчага бараварсиз.	
17.	Тартиб ва интизомни ёқтирасиз.	
18.	Янги ҳолатларга қийинчилик билан мослашасиз.	
19.	Камҳаракат, инертсиз.	
20.	Ўзингизни тутиб тура оласиз.	

4. Меланхолик «паспорти»

Т/р	Меланхоликларга хос мижозлар	Жавоблар
1.	Сиз уятчан ва тортинчоқсиз.	
2.	Янги ҳолатларда ўзингизни йўқотиб қўясиз.	
3.	Нотанишлар билан танишишга қийналасиз.	
4.	Ўз кучингизга ишонмайсиз.	
5.	Танҳоликни осон енгасиз.	
6.	Муваффақиятсизликдан ўзингизни йўқотиб қўясиз.	
7.	Ўзингиз билан бўлишга мойилсиз.	
8.	Тез чарчаб қоласиз.	
9.	Бўш, оҳиста, пичирлаб гапиришгача қобилиятингиз бор.	
10.	Сухбатдошингиз характериға мослаша оласиз.	
11.	Кўзга ёш оладиган даражагача таъсирчансиз.	
12.	Қўллаб-қувватлашга ва танбеҳ беришга ўта мойилсиз.	
13.	Ўзингизга ва атрофдагиларга юқори талаблар қўя оласиз.	
14.	Шубҳа, гумон қилишга мойилсиз.	
15.	Ўта сергак ва жуда осон яраланувчансиз.	
16.	Ўта хафа бўлувчисиз.	
17.	Ўз қобилингизга ўралгансиз, ўз фикрларингиз билан бўлишмайсиз.	
18.	Кам фаол ва кўрқоқ, ҳадиксирайдигансиз.	
19.	Одамохунсиз.	
20.	Ҳамдардлик кўрсатишга ва атрофдагиларга ёрдам беришга тайёрсиз.	

Тест саволларига жавоб берувчининг вазифаси — ўзига мос тушувчи мижозларнинг рўпараси (3-устун)га “+” (плюс) белгисини қўйиб чиқишдан иборат. Шундан сўнг темперамент А.Белов¹ томонидан таклиф қилинган қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\Phi_T = X \cdot \frac{Ax}{A} \cdot 100 + C \cdot \frac{Ac}{A} \cdot 100 + \Phi \cdot \frac{A\Phi}{A} \cdot 100 + M \cdot \frac{Am}{A} \cdot 100$$

Бу ерда:

Φ_T — темперамент формуласи;

X — холерик темпераменти;

C — сангвиник темпераменти;

Φ — флегматик темпераменти;

M — меланхолик темпераменти;

A — барча (4 хил) мижозлар бўйича белгиланган “+” (плюс)лар сони;

Ax — холерик “паспорти”да белгиланган “+”лар сони;

Ac — сангвиник “паспорти”да белгиланган “+”лар сони;

A Φ — флегматик “паспорти”да белгиланган “+”лар сони;

Am — меланхолик “паспорти”да белгиланган “+”лар сони.

Фараз қилайлик, “+”ларни ҳисоблаб бўлиб, формула асосида аниқлаб чиққан темперамент даражаси қуйидагича бўлсин:

$$\Phi_T = 35\%X + 30\%C + 14\%\Phi + 21\%M$$

Бу деган сўз, мазкур темпераментдаги кишида 35 фоиз холерикларнинг мижози, 30 фоиз сангвиникларнинг мижози, 14 фоиз флегматикларнинг мижози ва 21 фоиз меланхоликларнинг мижозлари мужассамланган. Агар у ёки бу мижоз бўйича ижобий жавобларнинг нисбий кўрсаткичи 40 фоиз ва ундан юқори бўлса, у ҳолда мазкур темперамент Сизда устувор ҳисобланади. Зеро, бу кўрсаткич 30-39 фоизни ташкил қилса, у ҳолда мазкур мижоз яққол кўринган сифатда бўлади ва ҳ.к.

¹ Қаранг: Рахмонов А.А. Познать себя. М., 1993, стр. 126.

Шуни унутмангки, бундай баҳолаш батамом шахсий субъектив ёндашувингизнинг натижасидир. Йўл қўйилиши мумкин бўлган субъективизмни бартараф қилиш учун қуйидагича иш тутинг:

- барча қўйган “+” (плюс) белгиларингизга мос тушувчи мижозларнинг рўйхатини тузиб чиқинг;
- тузган “паспорт” ингизни Сизни жуда яқин ва яхши биладиган кишига кўрсатинг ҳамда ҳар бир танлаган мижоз тўғрисида у кишининг фикрини билиб, “Бу ким” деб сўранг;
- эҳтимол, у киши бу “айнан ўзингиз-ку” ёки белгиланган айрим мижозлар инобатга олинмаса “бу Сизга ўхшаш темпераментга эга киши экан”, деб айтиши мумкин.

Шу тарика ўзингизда қандай темперамент **устувор**, **қониқарли ёки қониқарсиз** эканлигини биласиз ва қусурни йўқотишга ҳаракат қиласиз.

Сиз қанчалик тартибли ва уюшқоқсиз?

Тартибли, уюшқоқ кишига бўлган талаб олдин ҳам, ҳозир ҳам, бундан кейин ҳам **таклифга** нисбатан кўп бўлган. Чунки улар басамар ишлайдиган, ишончли, аниқ ва эътиборли шахслардан ҳисобланишади.

Тартибли, режали кишини, энг аввало, ундаги иш услуби, вақтга бўлган масъулияти, ўз меҳнатини ташкил қилиш тизими кабилар ажратиб туради. **Уюшқоқ киши худди уч марта дунёга келгандек уч баравар кўпроқ иш бажаради.** Уюшмаган киши вақтнинг эгови. У вақтини майда-чуйда ишларга беҳуда сарфлайди. Уюшган киши эса ҳам вақтини, ҳам ишларини басамар бошқаролади.

Қуйида келтирилган тест топшириқлари нафақат тартибли ёки уюшқоқлик даражангизни, шунингдек, ўз-ўзини бошқариш сир-асрорларини аниқлашга ва ишингизни ташкил қилишнинг янги қирраларини билиб олишингизга имкон беради.

Хўш, тестдан қандай фойдаланиш керак? Келтирилган жавоблардан фақат биттасини, ўзингиз тўғри деб ҳисоблаганни танлаб оласиз. Барчасини танлаб бўлганингиздан

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

сўнг, тест топшириқларидан кейин келтирилган жадвалга асосланиб жавобларингизга мос тушган балларни жамлаб чиқинг. Сўнгра натижаларга биноан ўзингизнинг тартибли, уюшқоқлик даражангиз билан танишинг.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	<p>Амалга ошириш учун тиришаётган бош ва асосий мақсадга эгамисиз?</p> <p>а) менда шунақа мақсадлар бор;</p> <p>б) ажабо, шундай ҳам мақсад бўлиши мумкинми?</p> <p>Шундоқ ҳам ҳаёт шиддатли ўзгарувчан;</p> <p>в) шундай мақсадим бор ва уни амалга ошириш учун бутун ҳаётимни шунга бағишлайман;</p> <p>г) мақсадларим бор, аммо менинг фаолиятим уларни амалга оширишга кўмак беролмайди.</p>	<p>4</p> <p>0</p> <p>6</p> <p>2</p>
2.	<p>Ҳафталик иш режаларининг тузасизми, шу мақсадда ҳафталик дафтарлари, махсус чўнтак дафтарчалари ва бошқалардан фойдаланасизми?</p> <p>а) ҳа;</p> <p>б) йўқ;</p> <p>в) на ҳа,на йўқ дея олмайман,чунки асосий мақсадим миямга жойлашган,ҳафталик ёки бир кунлик жорий режалар эса бир варақ қоғозда ёки хотирамда туради;</p> <p>г) ҳафталик дафтар юргизиб режа тузишга ҳаракат қилдим, аммо кейинчалик унинг ҳеч нарса бермаслигини тушундим;</p> <p>д) режа тузиш бу — катта одамларнинг ўзини уюштириш мақсадида қиладиган ўйини.</p>	<p>6</p> <p>0</p> <p>3</p> <p>0</p> <p>0</p>
3.	<p>Мўлжалланганининг бажарилмаганилиги учун ўзингизни койийсизми?</p> <p>а) койийман,агар бажарилмагани сабаби айнан менинг совуққонлигим ёки тепса-тебранмаслигим туфайли бўлган бўлса;</p> <p>б) объектив ёки субъектив сабаблардан қатъи назар ўзимни койийман (тергайман);</p> <p>в) ўзимни койиб нима қиламан, шундоқ ҳам бугунги кунда ҳамма бир-бири билан уришиш пайида;</p> <p>г) бугун ниманинг уддасидан чиққан бўлсам — бу яхши, нимага улгурмаган бўлсам, уни кейин бажараман қабилда ўзимга ҳисоб бераман.</p>	<p>3</p> <p>6</p> <p>0</p> <p>2</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
4.	<p>Қариндошларингиз, дўстларингиз ишбилармон кишиларнинг телефон рақамлари ёзилган ён чўнтагингиздаги дафтарчани қандай тутасиз?</p> <p>а) мен ён чўнтагимдаги дафтарчанинг хўжайиниман: ундаги номлар, исм-шарифлар ёзувини хоҳлаганимча олиб бораман, агар кимнингдир телефон рақами зарур бўлса уни, албатта, топаман;</p> <p>б) ён дафтарчамдан доимий фойдаланишим сабабли уни тез-тез алмаштириб тураман. Телефон рақамларини қайд қилишни илмий тартиб асосида бажараман, аммо кейинчалик фойдаланишда барибир палапартишликка йўл қўяман;</p> <p>в) телефон рақамларни, исм-шарифларни кўзга ташланадиган ҳарф билан ёзаман, аммо менинг фикримча, энг асосийси уларнинг дафтарчага қайд қилиниши, қайси варақда, қандай ёзувда бўлиши шарт эканлиги муҳим эмас;</p> <p>г) умум қабул қилинган тизимдан фойдаланаман, яъни имло тартибига биноан исми, отасининг исми, телефон рақами, керак бўлса, унинг манзили, иш жойи, лавозими каби қўшимча маълумотларни ҳам ёзаман.</p>	<p align="center">0</p> <p align="center">0</p> <p align="center">0</p> <p align="center">6</p>
5.	<p>Сизни турли-туман буюмлар қуршаб олган. Улардан тез-тез фойдаланасиз. Уларни жой-жойига қўйишда қандай принцип (тамойил)га риоя қиласиз?</p> <p>а) ҳар бир буюм, ким уни қаерга қўйган бўлса ўша ерда туради;</p> <p>б) ҳар бир буюм ўз жойида бўлиши керак деган тартибга амал қиламан;</p> <p>в) вақт-вақти билан у буюмларнинг жойлашган жойини тартибга тушириб тураман, бошимни "ғув" этмаслиги учун уларни хоҳлаган жойимга қўяман, маълум вақт ўтгандан сўнг уларни яна тартибга тушираман;</p> <p>г) бу масала ўз-ўзининг ишини ташкил қилишга ҳеч қанақа дахлдор эмас.</p>	<p align="center">0</p> <p align="center">6</p> <p align="center">0</p> <p align="center">0</p>
6.	<p>Иш кунингиз тугаши билан кун давомида қанча вақтингиз, қандай сабаблар билан бефойда ўтганлигини айтоласизми?</p> <p>а) йўқолган вақт тўғрисида айтоламан;</p> <p>б) фақат бефойда йўқотган вақт жойини айтоламан;</p> <p>в) агар беҳуда йўқотилган вақт пулда ҳисобланганда эди, шундагина уни санар эдим;</p>	<p align="center">2</p> <p align="center">1</p> <p align="center">0</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
	<p>г) қаерда, қанча ва нима учун бефойда вақт сарфланганлигини ҳамма вақт сезаман; д) нафақат қаерда, қанча ва нима учун бефойда вақт сарфланганлигини ҳисобга оламан, шунингдек, кейинчалик шундай ҳолларнинг олдини олишга ҳаракат қиламан.</p>	<p align="center">4 6</p>
7.	<p>Мажлис ёки кенгашларда қуруқ сафсатабозлик ҳукм сурса, Сиз ўзингизни қандай тутасиз? а) масаланинг моҳиятига эътиборни қаратишларини тақлиф қиламан; б) ҳар қандай мажлис ёки кенгаш "тўла" ва "бўмбўш" лик нисбатидан ташкил топади, "бўмбўшлик" ҳукм сурганда тўлаликни кутасан, "тўлалик" ҳукм сурганда эса толиқасан ва "бўмбўшлик" ни қумсайсан. Шу тартибда мажлислар ва кенгашлар ўтаверади, уни ўзгартириш амри маҳол; в) азобланидиган даражада юкланаман; г) ўзимни таскин топтириш учун ўзим билан олиб келган ишлар билан шуғулланаман.</p>	<p align="center">3 0 0 6</p>
8.	<p>Айтайлик, маъруза билан чиқмоқчисиз. Маърузанинг мазмуни тўғрисида ўйлашдан ташқари унинг қанча вақтга мўлжалланганлигига ҳам эътибор берасизми? а) маърузанинг мазмунига жиддий эътибор бераман, унинг неча минутга мўлжалланишини аниқлаш тахминан бўлса ҳам бўлади деб ўйлайман, агар маъруза кизиқарли бўлса, у ҳолда уни тамомлаш учун доимо кўшимча вақт беришади; б) маърузанинг мазмунига ҳам, давомлигига ҳам бирдек эътибор бераман. Шунингдек, ажратилган вақтга қараб, маъруза вариантлари тўғрисида ўйлайман.</p>	<p align="center">2 6</p>
9.	<p>Ўйлаган ишингизни амалга ошириш учун вақтингизнинг ҳар бир минутидан фойдаланишга ҳаракат қиласизми? а) ҳаракат қиламан, аммо шахсий сабаблар (қувватимнинг сустлашуви, кайфиятимнинг тушиши ва ҳ.к.) тўғрисида бу нарсанинг улдасидан ҳар доим ҳам чиқолмайман; б) майдалашиб кетаманми, деб бунга ҳаракат ҳам қилмайман; в) барибир вақтни қувиб етиб бўлмайди, шу сабабли бунга ҳаракат қилишнинг ҳожати ҳам йўқ; г) қандай бўлса ҳам шунга қуйиниб ҳаракат қиламан.</p>	<p align="center">3 0 0 6</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БҶЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
10.	<p>Илтимос, топшириқ ва кўрсатмаларни қайд қилишнинг қандай тизимидан фойдаланасиз?</p> <p>а) қайси муддатда бажариш лозимлигини ён дафтарчамга ёзиб қўяман;</p> <p>б) муҳим бўлган илтимос, топшириқ ва кўрсатмаларни ён дафтарчамга ёзаман. Уларнинг кўпчилигини эсда сақлашга ҳаракат қиламан. Мабодо, айрим майда-чуйдаларни ёддан чиқариб қолсам, бундай ҳолни камчилик деб ҳисобламайман;</p> <p>в) топшириқларни эслашга ҳаракат қиламан, чунки бу хотирани мустаҳкамлашга ёрдам беради. Аммо шуни бўйнимга олишим керакки, хотирам мени тез-тез уялтириб туради;</p> <p>г) "қайтма хотира" принципини қўлайман, яъни мен эмас, балки топшириқ берган кишининг ўзи эсда тутсин. Агар топшириқ зарур бўлса, улар бу ҳақда яна эслатишади.</p>	<p align="center">6</p> <p align="center">3</p> <p align="center">1</p> <p align="center">0</p>
11.	<p>Мажлис, кенгаш ва амалий учрашууларга нечоғли аниқлик билан етиб келасиз?</p> <p>а) 5-7 минут олдин келаман;</p> <p>б) 1-2 минут олдин ёки белгиланган вақтда етиб келаман;</p> <p>в) одатдагидек кечикиб келаман;</p> <p>г) қанчалик вақтида келишга ҳаракат қилсам ҳам барибир доимо кечикиб келаман;</p> <p>д) эҳтимол, "қандай қилса кечикмаслик мумкин" деган илмий-оммабоп қўлланма чоп этилса, ундан кечикмаслик йўлларини ўрганардим.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">6</p> <p align="center">0</p> <p align="center">0</p> <p align="center">0</p>
12.	<p>Берилган топшириқ, кўрсатмаларни ўз вақтида бажариш лозимлигига қанчалик эътибор берасиз?</p> <p>а) топшириқни ўз вақтида бажариш — лавозим ва бурчимни адо этишимнинг тавсифловчи муҳим жиҳати деб биламан. Аммо айрим юмушларни ўз вақтида бажариш имкони бўлмайди;</p> <p>б) ўз вақтида бажариш — бу амалпарастлик. Яхшиси бажариш муддатини озроқ бўлса ҳам чўзиш маъқулроқдир;</p> <p>в) ўз вақтида бажариш лозимлиги ҳақида камроқ гапириб, кўпроқ ўз муддатида бажаришга эришаман;</p> <p>г) топшириқ ва кўрсатмаларни ўз вақтида бажариш деган сўз — бу янги топшириқни олишнинг сўзсиз гаровидир. Бажарувчанлик ҳар доим тезкорлик билан жазоланади.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">0</p> <p align="center">6</p> <p align="center">0</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
13.	<p>Айтайлик, Сиз у ёки бу ишни қилишга ёки қимгадир у ёки бу иш бўйича ёрдам беришга ваъда бердингиз. Аммо вазият шундай ўзгардики, берган ваъдангиз устидан чиқиш амри маҳол бўлиб қолди. Шундай ҳолда ўзингизни қандай тутасиз?</p> <p>а) вазият ўзгаргани тўғрисида ваъда берган кишига сўзимнинг устидан чиқа олмаслигимни хабар бераман;</p> <p>б) вазият ўзгарганлиги туфайли ваъдам устидан чиқа олмаслигимни айтишга ҳаракат қиламан;</p> <p>в) ваъдамни бажаришга ҳаракат қиламан, агар бажарсам — яхши, бажармасам — осмон узилиб ерга тушмайди. Чунки менинг камдан-кам ўз ваъдам устидан чиқмаган кунларим бўлган;</p> <p>г) ваъда берган кишимга ҳеч нимани хабар бермайман. Ҳар қандай шароитда бўлса ҳам ваъдамнинг устидан чиқаман.</p>	<p>2</p> <p>0</p> <p>0</p> <p>6</p>

Танлаган рақамларингизга мос тушувчи балларни жамлаб чиқинг. Энди қанчалик тартибли, уюшқоқ эканлигингиз билан танишинг.

72 баллдан юқори. Агар шу принцип (тамоийил)лар билан яшаётган бўлсангиз, у ҳолда ўз ишини тартибли, уюшқоқликда олиб борувчи кишилар тоифасига мансубсиз. Сизга ҳавас қилса арзийди. Фақат бирдан-бир маслаҳат: ютуқларингиз билан чегараланманг, ўз-ўзини бошқариш сир-синоатларини янада ўзлаштиришни кучайтириб боринг.

63-71 балл. Сиз уюшқоқликни, тартиблиликни ўз фаолиятингизнинг муҳим бир бўлаги деб ҳисоблайсиз. Бу айнан тартиблилик, уюшқоқлик тўғрисида аҳён-аҳёнда ўйлайдиганлар “олдида” мавқеингиз кўпроқ намоён бўлади. Шундоқ бўлса ҳам ўзингизни бошқаришингиз ҳақида, уни яхшилаш хусусида ҳушёр тортишингиз лозим.

63 баллгача. Сизнинг турмуш тарзингиз, Сизни қуршаб олганлар тартиблилик, уюшқоқликнинг айрим жиҳатларини ўрганишингизга ўз таъсирини ўтказган. Тартиблилик фаолиятингизда гоҳо пайдо бўлиб, гоҳо гумдон бўлади. Бу Сиздаги тартиблиликнинг муттасил тизимда эмаслигидан далолат беради. Ваҳоланки, уюшқоқликнинг объектив сабаблари ва принциплари мавжуд. Ўзингизнинг ишлаш

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

техникангизни, хатти-ҳаракатингиз ва сарфлаган вақтингизни таҳлил қилишга ҳаракат қилинг. Шунда Сиз бугунги кунда шубҳа туғилмайдиган воқеага гувоҳ бўласиз.

Тартибли раҳбар бўлмоқ учун ўзингизни енгмоғингиз, бардошли ва чидамли бўлишингиз лозим.

Сиз нохушликларга бардошлимисиз?

Куйидаги жавобларни танлаб улар рўпарасидаги балларни жамлаган ҳолда ўзингизни билиб олинг. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб, мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Бошқаларга ўз муаммоларингиз тўғрисида гапириб берасизми? а) албатта; б) камдан-кам; в) йўқ.	1 2 3
2.	Азоб-уқубат ва хафагарчиликни печоғли кучли ёки енгил бошингиздан кечирасиз? а) вазиятга боғлиқ; б) чидашга ҳаракат қиламан; в) оғир кечади.	0 2 3
3.	Нима учун спиртли ичимликлар ичасиз? а) ҳеч қачон ичмайман; б) ёққани учун ичаман; в) муаммоларни унутиш учун ичаман.	0 1 3
4.	Агар Сиз нимадандир қаттиқ ранжисангиз, нима қилган бўлар эдингиз? а) хафачилик ўрнини босувчи курсандчиликни ўйлаб топардим; б) ўртоқларим олдига бораман; в) уйда ўтираман.	0 2 4

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
5.	Агар яқин одамингиз Сизни хафа қилса, нима қилган бўлар эдингиз? а) сабабини айтишни талаб қилардим; б) бу воқеани барчага айтиб бераман; в) бу воқеани сир сақлайман.	0 1 3
6.	Бахтиёр дамларимда: а) роҳатланаман; б) бундай дамларни йўқотаман деб кўрқаман; в) ҳаёт нохушликлар билан тўлалигини эсда тутаман.	1 2 3
7.	Рухшунос (психиатр)лар тўғрисида нималарни ўйлайсиз? а) кўпларга ёрдам беришлари мумкин; б) кишининг ўзи ўзига ёрдам беради; в) улардаги мижозлар қаторида бўлишни хоҳлайман.	2 3 4
8.	Тақдир Сизнинг фикрингизча бу: а) ҳузур-ҳаловат; б) адолатсизлик; в) кишини қувғинда ушловчи.	1 2 5
9.	Баҳадан сўнг ғазаб, жаҳл чиқиб қолди ва нима тўғрисида ўйлайсиз? а) олдинги хурсандчилик тўғрисида ўйлайман; б) қасос олишни ўйлайман; в) алаимимни ҳисоблайман.	1 2 3

Энди, нохушликларга қанчалик бардошлигингиз билан танишинг.

15 баллгача. Сизнинг руҳий мувозанатингиз мақтовга арзиқули. Нохушликларга жуда осонлик билан бардош берасиз. Уларни тўғри баҳолай оласиз.

16-26 балл. Сиз ўзингизни жиддий қўлга олишингиз керак. Муаммоларингизни камроқ бошқаларга юкланг.

27 ва ундан юқори балл. Бало-қазони текислаш, тузатиш йўллари ҳали яхши ўрганмагансиз. Бутун кучингизни шунга сафарбар этинг. Ўзингизга кўпроқ ишонч ҳосил қилинг.

Стрессга мойилмисиз?

Қуйидаги саволларга «ҳа» (5 балл) ёки «йўқ» (0 балл) жавобларини бериб, «ҳа» деб белгиланган жавоблардаги балларни жамлаб чиқинг. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1.	Нохушлик сабабли узоқ вақт қайғурасизми?	
2.	Кечки дамларда ўзингизга кўп вақт ажратасизми?	
3.	Ортиқча батафсиллик билан галириб бераётган суҳбатдошингиз гапини бўласизми?	
4.	Умрбод шошилиб юрасизми?	
5.	Бировдан ёрдам сўраш Сиз учун оғир кечадики?	
6.	Бўш вақтларингизда ўзингизнинг муаммоларингиз тўғрисида ўйлайсизми?	
7.	Агар касбдошингиз у ёки бу нарсанинг уддасидан чиқолмаётган бўлса, унинг учун ишни бажарасизми?	
8.	Мазали овқатдан ўзингизни тия оласизми?	
9.	Сиз бир вақтнинг ўзида бир неча ишни бажарасизми?	
10.	Суҳбат чоғида фикрингиз "қаердадир узоқда яширинган"дек туюладими?	
11.	Одамларнинг зерикарли нарсалар тўғрисида гапиришлари хусусидаги фикр хаёлингизга тез-тез келиб турадики?	
12.	Навбатда турганда асабийлашасизми?	
13.	Бошқаларга маслаҳат беришни ёқтирасизми?	
14.	Қарор қабул қилишдан олдин тез-тез иккиланасизми?	
15.	Тез гапирасизми?	

Натижалар:

50 баллдан юқори. Сизда асабийлик жуда ҳам юқори. Стресснинг бўлиши муқаррар.

20 дан 50 баллгача. Стресс бўлиш эҳтимоли бор. Ўзингизни назоратга олишингиз зарур.

20 баллгача. Тинч ва вазминсиз. Стресс юз бериш эҳтимоли йўқ ҳисоби.

Тасодифга ҳар доим тайёرمىсиз?

Қуйидаги саволларга «ҳа» ёки «йўқ» жавобларини бериб, «ҳа» белгили жавобларни жамлаб чиқинг. Ҳар бир «ҳа» жавоби 1 баллга тенг.

Т/р	Саволлар	Балл
1.	Ҳар доим ёнингизда ортиқча ручка ёки қалам бўладими?	
2.	Велосипедингизнинг эҳтиёт қисмлари бўлмаса ҳам, у билан саёхатга чиққан бўлар эдингизми?	
3.	Уйингизда мушук борми?	
4.	Ҳар доим ҳам соябон ҳамроҳингизми?	
5.	Уйингизда дори-дармонлар сақлайсизми?	
6.	Битта ихтисосликдан кўра, унинг иккита бўлгани маъқул эмасмикин?	
7.	Пулни бир неча чўнтакда сақлаб юрасизми?	
8.	Эҳтиёт бўлиш лозимми?	
9.	Яккаланиб қолмаслик учун кўп дўстингиз бўлиши керакмикин?	
10.	Уйдаги музлатгичингиз ҳар дом маҳсулот билан тўлами?	
11.	Бахтсиз ҳодисалардан суғурталанганмисиз?	
12.	Таваккалчилик ҳар доим ҳам катта бўлмаслиги керакми?	
13.	Сиз автомобилда катта бўлмаган тезликда юришни маъқул деб биласизми?	

Энди, тасодифга қанчалик тайёр эканлигингиз билан танишинг.

9 баллдан кўп. Очигини айтганда, Сиз ҳадиксировчи, масъулиятдан қочувчи кишисиз. Аммо, айрим ҳолларда ўйламай-нетмай қиладиган ҳаракатларингиз турмушингизни хушнуд қилиши мумкин.

3-9 балл. Ҳаддан ташқари бўлмаса ҳам узоқни кўрадиган, эҳтиёткор, тадбирли одамсиз. Бу ёмон эмас.

3 баллгача. Сиз воқеликни олдиндан мутлақо кўра билиш қобилиятига эга эмассиз. Ўзингизга дамба-дам: «Маъқул иш қиляпманми?», деб савол берасиз.

Сиркангиз сув кўтарадими?

Сиз қандай одамсиз: асабий, бесаранжом, ваҳимачи ёки аксинчами? Қуйида келтирилган тест саволлари буни аниқлаб беради. Агарда 15-саволдан бошқа ҳар бир сўровга “ха” деб жавоб берсангиз 1 балл, агарда “йўқ” десангиз “0” балл тўплайсиз.

15-саволга жавоб аксинча ҳисобланади, яъни “ха” десангиз “0” балл, “йўқ” десангиз 1 балл оласиз. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	Тим қоронғи жойда, айниқса, ёлғиз қолсангиз ўзингизни кимсасиз, беҳол сезасизми?	
2.	Ишим бошимдан ошиб ётибди, деб ҳисоблайсизми?	
3.	Одамларнинг сиз ҳақингиздаги фикрларига бефарқмисиз?	
4.	Телефон жирингласа, чўчиб кетасизми?	
5.	Майда-чуйда нарсалардан ҳам хавотир олаверасизми?	
6.	Саломатлигингиздан хавотирланасизми?	
7.	Пул ҳақида ташвиш тортасизми?	
8.	Транспортда кетаётганингизда тушишингиз керак бўлган бекатдан ўтиб кетсангиз, кўп кайғурасизми?	
9.	Ухлаш олдидан бирор нарсадан хавотирлансангиз уйқингиз қочадими?	
10.	Уйку дори ичиб турасизми?	
11.	Қачонлардир тинчлантирувчи дори ичганмисиз?	
12.	Ўзингизни тажанг одам деб ҳисоблайсизми?	
13.	Агарда жаҳлингиз чиқса ёки ҳаяжонга тушсангиз овозингиз ўзгарадими?	
14.	Уятчанмисиз?	
15.	Ўзингизни енгил ҳис этишингиз осонми?	
16.	Ўзингизни таниш-билишларингизга нисбатан жонсарақ деб ҳисоблайсизми?	
17.	Ҳар доим нималар тўғрисидадир ташвиш чекиб юрасизми?	
18.	Ваҳима хуруж қилиб турадими?	
19.	Кайфиятингиз тез бузиладими?	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
20.	Ҳамма нарсани ташлаб, узоқларга кетиб қолгингиз келадими?	
21.	Сиз зўриқиш ёки асабийлашиш оқибатида авж оладиган овқат ҳазм бўлмаслиги ёки баданингизга қизил нарсалар тошиши каби хасталиклардан азобланасизми?	
22.	Шовқин-сурон тез-тез асабингизни бузадими?	
23.	Ишхонада раҳбарингизнинг майда-чуйда талабларидан жаҳлингиз чиқадими?	
24.	Омадингиз келмаса, тушқунликка тушасизми?	
25.	Ухлашга ётишдан олдин кўча эшигини кулфладимми, сувни ўчирдимми деган ваҳимада қайта-қайта текширасизми?	
26.	Устингиздан кулишса хафа бўласизми?	
27.	Меҳмонга ёки бирор бошқа талбирга боришдан олдин ҳаяжонланасизми?	
28.	Уйингизга дўстларингиз келмоқчи бўлса, уларни кутиб олиш учун тараддудга кўп вақт сарфлайсизми?	
29.	Хижолатдан қизариб кетасизми?	
30.	Сизга яқин одамлар билан танишиш ёқадими?	

Натижалар:

25-30 балл. Сиркангиз сув кўтармайди, асабийсиз.

11-24 балл. Жаҳлингиз унча тез эмас.

5-10 балл. Тепса тебранмассиз, дунёни сув босса ҳам тўпифингизга чиқмайди.

Танқиддан кўрқмайсизми?

Сиз танқидга қандай муносабатдасиз? Қуйида тест саволларига тўғри жавоб берсангиз буни билиб оласиз. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	<p>Сиз танқидни айрим кишилар ёки жамоа фаолиятидаги камчиликларга барҳам бериш йўли деб ҳисоблайсизми?</p> <p>а) Албатта, танқид ҳар бир жамоа ёки шахс ҳаётида муҳим аҳамиятга эга.</p> <p>б) Танқид жамоадаги муносабатларни мураккаблаштиради, шу сабабли тан олмайман.</p> <p>в) Жамоада танқид бўлиши керак, аммо унга ортиқча аҳамият бериш нотўғри.</p>	<p>3</p> <p>0</p> <p>2</p>
2.	<p>Бирор кишини кўпчилик олдида танқид қилинишига қандай қарайсиз?</p> <p>а) Бундай танқид камчиликларга барҳам беради.</p> <p>б) Ёлғиз қолганда танқид қилган маъқул.</p> <p>в) Танқидий фикрни яхшиси юзига айтиш, ҳеч бўлмаганда ҳазил аралаш билдириш керак.</p>	<p>3</p> <p>1</p> <p>0</p>
3.	<p>Сизнингча, раҳбарларни танқид қилиш мумкинми?</p> <p>а) Албатта, мумкин.</p> <p>б) Раҳбарнинг обрўйини сақлаш керак, шунинг учун яхшиси уни кўпчиликнинг олдида танқид қилмаган маъқул.</p> <p>в) Мумкин, аммо ўта эҳтиёткорлик билан.</p>	<p>3</p> <p>0</p> <p>1</p>
4.	<p>Ўз-ўзини танқидга қандай муносабатдасиз?</p> <p>а) Ўзимга ва бажарётган ишларимга объектив муносабатда бўламан. Агар хатога йўл кўйсам, бошқалар айтишини кутмай, уни ўзим тўғрилашга ҳаракат қиламан.</p> <p>б) Одатда ўзимнинг ва жамоанинг камчиликларини яхши биламан, аммо ўз-ўзини танқид қилишга шошилмайман.</p> <p>в) Ўзимни танқид қилишга шошилмайман. Чунки, мени танқид қилувчилар ҳар доим топилади.</p>	<p>3</p> <p>2</p> <p>1</p>
5.	<p>Бировни танқид қилаётганингизда унинг шаънига тегиб кетмайсизми?</p> <p>а) Албатта, унинг шахсини ўйлайман.</p> <p>б) Аксинча, агарда танқид қилаётган одамнинг шахсига тегмасангиз, танқидингиз самара бермайди.</p> <p>в) Аввало, ўйлаб кўраман, агарда сиркаси сув кўтармаса, авайлаб гапираман, акс ҳолда аямайман.</p>	<p>3</p> <p>1</p> <p>2</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
6.	<p>Танқид қилинаётган одамнинг ижобий хислатларини ҳам эслатиб, танқидни сал юмшатишга ҳаракат қиласизми?</p> <p>а) Одатда шунга интиламан.</p> <p>б) Йўқ, бу ортиқча деб биламан.</p> <p>в) Танқид қилинаётган одамни яхши билмасам ёки у нотаниш бўлса шундай йўл тутаман.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>3</p>
7.	<p>Танқид қилаётганингизда меъёрга эътибор берасизми?</p> <p>а) Шундай, одатда унинг фақат бир камчилигини танқид қиламан.</p> <p>б) Йўқ, бирданига барча камчиликларини айтаман.</p> <p>в) Танқидда меъёрни сақлайман.</p>	<p>1</p> <p>0</p> <p>3</p>
8.	<p>Танқид қилаётганингизда камчиликларни бартараф этиш йўллари ҳам аниқлаб ўтасизми?</p> <p>а) Нуқсонларга барҳам бериш йўллари ҳам айтаман.</p> <p>б) Энг муҳими камчиликларни фош этиш, уларни тузатиш мутахассислар ва тегишли идораларнинг вазифаси.</p> <p>в) Камчиликларни бартараф этиш йўллари билмасам ҳам барибир танқид қилавераман.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>3</p>
9.	<p>Сизга танқид қандай таъсир этади?</p> <p>а) Ҳа пайтдаёқ сўз олиб, унга муносабатимни билдираман.</p> <p>б) Жим, эзилиб ўтиравераман, ўзимни ҳимоя қилишга сўз сўрайман.</p> <p>в) Танқиднинг маъзини чақиб ўтиравермаёқ, сўзга чиқинг дейишга йўқ демайман.</p>	<p>1</p> <p>0</p> <p>3</p>
10.	<p>Танқидга жавоб беришда ўзингизни қандай тутасиз?</p> <p>а) У тўғри бўлмаса-да, барибир тан оламан.</p> <p>б) Танқид қилган одамга танқид билан ҳужум бошлайман.</p> <p>в) Танқид обрўйимни туқишини билганим сабабли, танқидни юмшатиш учун бунга ўзимгина айбдор эмаслигимни билдираман.</p>	<p>2</p> <p>0</p> <p>1</p>
11.	<p>Танқид қилинса, жаҳлингиз чиқадими?</p> <p>а) Албатта.</p> <p>б) Унча эмас.</p> <p>в) Ким ва нима учун танқид қилаётганига қараб.</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>3</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
12.	Танқид қилаётган одамни ёмон кўриб қоласизми? а) Албатта, ёмон кўриб қоламан. б) Баъзида. в) Албатта, айниқса танқид нотўғри ёки одамнинг нафсониятига тегадиган бўлса.	1 3 2
13.	Сизни танқид қилган одам билан кейинчалик қандай муносабатда бўласиз? а) Муносабатимни ўзгартирмайман. б) Иложини топсам, уни ҳам бошлаб танқид қиламан. в) Ундан маълум вақт ўзимни олиб қочаман.	3 0 3
14.	Ўз-ўзини танқид қиладиган одамларга муносабатингиз? а) Уларни кўрқок, келишувчан одамлар деб биламан. б) Уларни хурмат қиламан. в) Уларнинг ўзини танқид қилишига шонилмасликни маслаҳат бераман.	1 2 1
15.	Танқид қилган одамга тазйиқ ўтказганларга нисбатан жинсий иш кўзгатиладими? а) Ҳа. б) Йўқ. в) Билмайман.	3 0 0
16.	Танқид ҳақида айтилган куйидаги қайси гап Сизга маъқул? а) Танқид бу дори, аммо уни ичишни билиш керак. б) Раҳбарлик ижодий иш, шундай бўлгач, уларни фақат тушунган одамлар танқид қилиши керак. в) Танқид модага ўхшаган нарса, тезда ўтиб кетади.	2 0 1

Натижалар:

18 баллгача. Сиз танқидга салбий муносабатдасиз. Ўзингизни танқид қилишларини ёқтирмайсиз, бошқаларни танқид қилганингизда эса меъёрни унутасиз.

19-32 балл. Танқидга яхши муносабатдасиз. Уни ҳаёт тарзининг зарур белгиси деб биласиз, жаҳлингиз тез чиқмайди. Аммо ўрни келганда танқид қилган одамдан ўч олишингиз мумкин.

33 ва ундан юқори балл. Танқидни хотиржамлик билан қабул қиласиз. Хато ва камчиликларингизни тан оласиз. Танқид қилганлари учун баъзан кўнглингиз гаш тортса-да, аммо буни бошқаларга билдирмайсиз. Танқидий фикр айтаётганингизда ўзингизни оқлашга шошилмайсиз, айбни бошқаларга тўнкамайсиз. Сиз ўз обрўйингизнигина эмас, балки хизмат манфаатини ҳам биринчи ўринга қўясиз.

Сўзингизда турасизми?

Қуйида эътиборингизга ҳавола қилинаётган саволларга тўғри жавоб берсангиз буни билиб оласиз? Фақат жавобларни танлашда балларга тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Бирор қарорга келган бўлсангиз, у, албатта, адо этилиши шарт. а) Албатта. б) Шароитга қарайман. в) Мен машина эмасман.	2 1 0
2.	Мени билганлар у ишончли одам, деб баҳолашини истайман. а) Шарт эмас. б) Албатта. в) Балки.	0 2 1
3.	Қаттиққўл раҳбаргига жамоани яхши ишлатя олади. а) Тўғри, тартиб-ингизом керак. б) Ижодий ишда бу зарур эмас. в) Бўлар-бўлмасга талаб қилавермаслик керак.	2 0 1
4.	Албатта, ҳамма ўз имкониятини етарли билмайди, аммо менга ишонсангиз бўлади. а) Бундай демас эдим. б) Умид қилсангиз бўлади. в) Жуда тўғри.	0 1 2

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
5.	<p>Майда-чуйда юмушларда ишонччи оқламаган одамга катта ишларни буюриб бўларканми?</p> <p>а) Баъзан шундай бўлиб туради.</p> <p>б) Шундай бўлиши аниқ.</p> <p>в) Одамлардан ҳар нарсани кутса бўлади.</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>0</p>
6.	<p>Агар менга кўз-кулоқ бўлиб туришмаса, жуфтакни ростлаб қоламан.</p> <p>а) Ҳеч қачон.</p> <p>б) Бир нарса дейишга ҳайронман.</p> <p>в) Жуда тўғри.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>0</p>
7.	<p>Мен аввалдан белгиланган режаларни ҳеч қачон бажармайман.</p> <p>а) Ҳар хил вазият бўлади.</p> <p>б) Бир қолипда ишлай олмайман.</p> <p>в) Режага риоя қиламан.</p>	<p>0</p> <p>2</p> <p>1</p>
8.	<p>Тадбиркор доим виждони қийналиши хусусида эмас, балки ўз фойдаси тўғрисида ўйлаши керак.</p> <p>а) Бундай одамлар узоққа бормайди.</p> <p>б) Одам аввало, ўз шаънини ўйлаши керак.</p> <p>в) Иккаласи ҳам муҳим.</p>	<p>0</p> <p>2</p> <p>1</p>
9.	<p>Агарда бировга ваъда берсам унинг устидан чиқаман.</p> <p>а) Ҳар хил вазият бўлиши мумкин.</p> <p>б) 99 фоиз сўзимнинг устидан чиқаман.</p> <p>в) Йўқ.</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>0</p>
10.	<p>Бировни тартибга чақиритдан олдин, энг аввало, ўзинг ҳам бунга амал қилишинг лозим.</p> <p>а) Албатта.</p> <p>б) Балки.</p> <p>в) Одамлар бунинг аксини қилади.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>0</p>

Натижалар:

5 баллгача. Сиз масъулиятсиз одам экансиз. Бугун бир гапни айтиб, эртага буни унутасиз. Сиздай одамларга ишониш қийин.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

6-14 балл. Албатта, сизни гапининг устидан чиқмайдиган одам дейиш қийин. Ўзингизга фойдаси тегадиган бўлсагина одамларни алдамасликка ҳаракат қиласиз.

15 ва ундан юқори балл. Сиз қатъиятли ва виждонлисиз. Сиз раҳбарлик қиладиган жамоа (фирма) ходимларига ҳавасимиз келади. Берган ваъдангизнинг устидан чиқасиз. Одамлар билан ўзаро муносабатда бироз қийинчиликка дуч келишингиз ҳам мумкин. Чунки Сизнинг қатъиятли ва талабчан эканлигингиз ҳаммага ҳам бирдек ёқавермайди. Шу боис одамлар билан муносабатда сал бағри кенгрок бўлинг.

Сиз ҳаддан ташқари кўп ишламаяпсизми?

Шиддатли ҳаёт кишини ҳордиқсиз меҳнат қилишга мажбур этади. Натижада чарчоқлик, мувозанатдан чиқиб кетиш ҳоллари гуё цивилизация белгилари ҳисобланмиш куйидаги касалликларга гирифтор қилиши мумкин:

- юқори қон босими;
- асабийлик;
- доимий бош оғриғи;
- ошқозон яраси ва ҳ.к.

Америкалик руҳшунос Брайн Робинсоннинг куйидаги саволларига жавоб бериб, Сиз ҳақиқатан ҳам ўзингизни ҳаддан ташқари иш билан юклаб қўяётганингизни ёки қўймаётганингизни аниқлаб оласиз. Саволларга жавобни куйидаги тартибда беринг, жавобларнинг объектив бўлишига ҳаракат қилинг. Шундагина ўзингизга тўғри баҳо берган бўласиз. Фақат жавобларни танлашда балларга тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар			
		Ҳеч қачон	Камдан кам	Тезтез	Доимо
1	2	3	4	5	6
1.	Сиз бошқаларга иш топширишдан кўра, ҳаммасини ўзингиз қилишни афзал кўрасиз.	1	2	3	4

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6
2.	Бировни кутишга тоқатингиз йўқ.	1	2	3	4
3.	Сизга вақт етадимиз?	1	2	3	4
4.	Гапингизни бўлишса, бу Сиз учун ҳақорат.	1	2	3	4
5.	Сиз ҳар доим икки куён кетидан қувлайсиз.	1	2	3	4
6.	Бир вақтнинг ўзида бир неча ишни бажарасиз.	1	2	3	4
7.	Сиз ҳаддан ташқари юқори масъулиятни ўз зиммангизга оласиз.	1	2	3	4
8.	Агар ишламасангиз ўзингизни қаерга қўйишингизни билмайсиз.	1	2	3	4
9.	Меҳнатингиз натижасини кўриш Сиз учун жуда ҳам муҳимми?	1	2	3	4
10.	Фаолиятдан кўра, кўпроқ Сизни натижа қизиқтиради.	1	2	3	4
11.	У ёки бу нарсага эришолмасангиз бу ҳол Сизни мувоzanатдан чиқаради.	1	2	3	4
12.	Бугунги ишни тугатмасдан туриб, бўлажак учун режа тузасиз.	1	2	3	4
13.	Ҳ а м к а с б л а р и н г и з кетганларидан сўнг ҳам Сиз ишда қоласизми?	1	2	3	4
14.	Ҳар қандай шароитда ҳам Сиз такомилликка эришишга ҳаракат қиласиз.	1	2	3	4

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6
15.	Ўзингизга турли-туман муҳлатларни белгилашга одатланганмисиз?	1	2	3	4
16.	Оилангиз ва ўртоқларингиз даврасида бўлишдан кўра ишда кўпроқ вақтингизни ўтказасиз.	1	2	3	4
17.	Оилавий тантана (байрам)нинг бирортасини унутган вақтларингиз бўлганми?	1	2	3	4
18.	Бирор бир хатога йўл қўйсангиз, ўзингиздан нафратланасиз.	1	2	3	4
19.	Сиз бир вақтнинг ўзида бир неча ишни бажарасиз.	1	2	3	4

Натижалар:

42 баллгача. Сиз вазмин ва чуқур мулоҳазали киши-сиз. Ишда ҳам омадингиз келган инсонсиз.

43-61 балл. Ўзингизни кўп иш билан юклашга мойилсиз. Бунга жиддий эътибор беринг. Акс ҳолда, аҳволингиз вой бўлиши ҳеч гап эмас.

62 ва ундан юқори балл. Сиз ўлгудек ишлайдиган инсоннинг типик вакилисиз. Мана энди, доктор Робинсоннинг Сиз ва Сизга ўхшаган “ўлгудек меҳнат қилувчиларга” берган айрим маслаҳатлари билан танишинг:

- Сизга қўшимча топшириқ беришмоқчи бўлишса, ҳар замонда рад жавобини беринг, яъни йўқ бажармайман деб айтинг;
- ҳамма нарсани ўзингиз бажаришга ҳаракат қилманг;
- яқинларингизга кўпроқ вақт ажратинг. Бундан қувват оласиз. Бу Сиз учун зарурдир;
- ўзингизни холи тутинг. Вақти-вақти билан театр ва кинога боринг, саёҳат қилинг;
- кўпроқ ухланг ва спорт билан шуғулланинг.

Соғлиғингиз ҳақида қайғурасизми?

Соғлиқ — бу энг катта бойлик. Буни барчамиз жуда яхши англаймиз. Аммо Сиз ўз соғлиғингиз ҳақида қайғурасизми? Ўзингизни текшириб кўринг. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс холда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	<p>Кўкрагингиз атрофида тез-тез оғриқ сезиб турасизми?</p> <p>а) кейинги пайтларда шунақа бўлиб қолган;</p> <p>б) ҳар замонда;</p> <p>в) сезмагансиз.</p>	<p>5</p> <p>2</p> <p>0</p>
2.	<p>Кейинги вақтларда соғлиғингизга қанчалик эътибор берасиз?</p> <p>а) бу ҳақда уйламайсиз;</p> <p>б) баъзида эътибор берасиз;</p> <p>в) тез-тез хавотирланасиз.</p>	<p>0</p> <p>2</p> <p>5</p>
3.	<p>Сиз яхши ухлайсизми? Эрталаб уйғонгач, ўзингизни тетик сезасизми?</p> <p>а) йўқ, ёмон ухлайман;</p> <p>б) тўппа-тўғри;</p> <p>в) ҳар доим эмас.</p>	<p>5</p> <p>0</p> <p>2</p>
4.	<p>Кейинги пайтларда ўзингизда ҳар хил оғриқ аломатлари пайдо бўлаётганини сезасизми?</p> <p>а) камида ҳафтасига икки марта;</p> <p>б) тез-тез бўлиб туради;</p> <p>в) соғлиғингиздан шикоят қилмайсиз.</p>	<p>5</p> <p>2</p> <p>0</p>
5.	<p>Овқат танаввул қилишни яхши кўрасизми? Умуман, иштаханинг бўлмаслигини тасаввур қила оласизми?</p> <p>а) тўппа-тўғри;</p> <p>б) афсуски, унчалик эмас;</p> <p>в) баъзан бўлиб туради.</p>	<p>0</p> <p>5</p> <p>2</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
6.	<p>Бош оғриғи, калла гувуллаши, кулоқ шавғиллаши ҳеч безовта қилганими? а) Ҳар замонда; б) ҳозирча йўқ; в) жуда тез-тез.</p>	<p>2 0 5</p>
7.	<p>Гоҳида баданингизнинг айрим жойлари увушганини сезасизми? а) Бўлиб туради; б) сезмайсиз; в) ҳар замонда.</p>	<p>5 0 2</p>
8.	<p>Бирор касаллик билан тасодифан хасталаниб қолишдан кўрқасизми? а) кўрқмайсиз; б) сизни кўркитишган ҳолларда; в) эҳтимол.</p>	<p>0 2 5</p>
9.	<p>Бирон нарсага билмасдан қўл урсангиз, ҳалиқсирашни ҳис қиласизми? а) ҳа, нимадандир чўчиб турасиз; б) агарда асос бўлса; в) ҳеч қачон.</p>	<p>5 2 0</p>
10.	<p>Кўзларингизни ишдан чиқмаслиги учун уларни авайлайсизми? а) ҳозирча йўқ; б) ёмон кўра бошлаганда; в) ҳар замонда.</p>	<p>0 5 2</p>

Натижалар:

15 баллгача. Ишга шунчалик кўмилиб кетгансизки, соғлигингизга деярли эътибор бермай қўйгансиз. Бироқ соғлиқ биринчи навбатда эканини унутмаслик керак. Бажарадиган иш ва фаолиятингизга кўп қувват ва интилиш керак бўлади.

16-40 балл. Ўз соғлигингизга қаттиқ эътибор берадиган одамсиз. Бироқ сал нарсага ҳам жиддий қарайвермаслигингиз, асабийлашмаслигингиз лозим.

**СИЗ ТАДБИРКОР БҶЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

41 ва ундан юқори балл. Сиз соғлигингиздан анча ташвишга тушиб қолсангиз бунга асосингиз ҳам бор. Лекин бунинг сабаби бошқа томонда. Уй ва ишингиздаги можаролар бунга сабаб бўлмоқда. Сизга осойишталик керак.

Ўз вақтингизни бошқароласизми?

Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Деяр-ли ҳеч қачон	Ҳар замон-да	Тез-тез	Деяр-ли ҳар доим
1	2	3	4	5	6
1.	Иш кунни бошлангунча тайёргарлик ишлари учун вақт ажратаман, режалаштираман.	0	1	2	3
2.	Топшириқ бериш мумкин бўлган барча ишларни бошқаларга бажариш учун топшираман.	0	1	2	3
3.	Мақсад ва вазифаларни бажарилиш муддатларини аниқлаштирган ҳолда ёзиб бораман.	0	1	2	3
4.	Ҳар бир расмий ҳужжатни бир кунда ва бир қарашда ишлаб чиқишга ҳаракат қиламан.	0	1	2	3
5.	Ҳар кунни кутиладиган ишларни устуворлигига қараб уларнинг рўйхатини тузаман. Энг муҳимларини биринчи навбатда бажараман.	0	1	2	3
6.	Имкони борича иш кунимни бегона кўнғироқлардан, кутилмаган мажлис ёки режалаштирилмаган қабул қилишлардан холи этишга ҳаракат қиламан.	0	1	2	3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6
7.	Кундалик иш билан бандлигимни иш қобилиятимга қараб графика туширишга ҳаракат қиламан.	0	1	2	3
8.	Иш вақтим режасида "бўшлик" бор. Бу менга долзарб муаммоларга эътибор беришимга имкон беради.	0	1	2	3
9.	Бирозгина бўлса ҳам, биринчи навбатда, ҳаётий муҳим муаммоларга ўз диққат-эътиборим ва фаоллигимни қаратишга интиламан.	0	1	2	3
10.	Мен муҳим ишни бажаришим лозим, аммо бошқалар вақтимни "ўғирлаш" пайида бўлишса, бундай ҳолларда уларга "йўқ", дея оламан.	0	1	2	3

Иш услубингизни текшириш асосида танлаб олган жавобларингизга мос тушувчи балларни жамлаб чиқсангиз, ўз вақтингизни қандай бошқараётганингизни билиб оласиз.

Натижалар:

15 баллгача. Сиз вақтингизни режалаштирмайсиз ва ташқи таъсир исканжасида юрасиз. Устувор юмушларингиз рўйҳагини тузиб, ўша асосда иш тутган ҳолларингизда айрим мақсадларингизга эришишингиз мумкин.

16-20 балл. Сиз ўз вақтингизни бошқара олишга ҳаракат қиласиз, аммо ютуққа эга бўлиш даражасигача жиддий ҳаракат қилмайсиз.

21-25 балл. Сиз ўз вақтингизни яхши бошқарасиз ва ундан унумли фойдаланасиз.

26 ва ундан юқори балл. Сиз ўз вақтидан унумли фойдаланишни ўрганмоқчи бўлган ҳар бир кишига ўрнак бўла оласиз. Сизнинг тажрибангизни оммалаштириш мақсадга мувофиқдир.

Ваколатни жон дилингиз билан топширасизми?

«Ҳа» жавобларни 3-устунга ёзиб чиқинг. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар
1.	Иш кунни тутагандан кейин ҳам ишингизни давом эттирасизми?	
2.	Ходимларингизга қараганда кўпроқ меҳнат қиласизми?	
3.	Ўз хизмати бемалол улдасидан чиқадиганларнинг ишини тез-тез бажариб турасизми?	
4.	Зарурият туғилганда, яъни ёрдамга муҳтож бўлганингизда бўйсунувчи ёки ҳамкасабангизни тополасизми?	
5.	Ишни топширмакчи бўлсангиз, уни бошқа бировга топширмакчи бўлишса, ҳамкасбларингиз, бўйсунувчилар (ёки раҳбарингиз) Сизнинг вазифаларингизни яхши билишармиди?	
6.	Вазифаларингиз ва фаолиятингизни режалаштиришга вақтингиз етадими?	
7.	Хизмат сафаридан қайтганингизда иш столингизда қоғозлар "уюлиб" қоладими?	
8.	Охирги хизмат вазифасигача бўлган даврим доирасидаги масъул ишлар ва муаммолар билан ҳам шуғулланасизми?	
9.	Бошқа юмушни бажариш учун муҳим ишларингизни кейинга қолдириш ҳоллари тез-тез бўладими?	
10.	Муддатида бажариш учун тез-тез "шошилиш" да бўласизми?	
11.	Бошқалар бажариши мумкин бўлган эскирган ишларга кўп вақт сарфлайсизми?	
12.	Ҳисобот, ёзишмалар, хатларнинг аксарият қисмини ўзингиз айтиб туриб қилдирасизми?	
13.	Бўйсунувчилар томонидан бажарилмаган вазифалар юзасидан Сизга тез-тез мурожаат қилишадими?	
14.	Ижтимоий ва вакилликка оид фаолиятларни бажаришга вақтингиз етадими?	
15.	Ҳамма жойда бўлаётган барча воқеаларни билишга ҳаракат қиласизми?	
16.	Устувор ишлар рўйхатига қатъий риоя қилиш Сиздан кўп куч талаб қиладими?	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Энди, неча марта «ҳа» деб жавоб берганингизни ҳисобланг:

3 та «ҳа» жавоби бўлса. Сиз ваколатни жон дилингиз билан топширасиз. Бу жиҳатдан баҳонгиз «аъло».

4-7 та «ҳа» жавоби бўлса. Сизда ваколат топшириш маҳоратини такомиллаштириш имконияти катта.

8 ва ундан кўп «ҳа» жавоби бўлса. Ваколат беришда Сизда муаммо борга ўхшайди. Биринчи навбатда унинг ечимига эътиборни қаратмоғингиз лозим.

Сиз муаммони қандай ҳал қиласиз?

Бир хил менежерлар ҳар қандай мураккаб масалани тез уйдлашади, бошқалари эса оддий бошқарув муаммоларини ҳам ҳал этолмайди. Сиз қайси тоифадансиз? Келинг, текшириб кўринг. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Ўзингиздаги муаммолар, ташвишлар ҳақида сўзлаб берасизми? а) йўқ, бу ёрдам бермайди; б) албатта, агар яхши суҳбатдош бўлса; в) ҳамма вақт ҳам эмас, бошқа вақт ҳақида ўйлаш қийин.	3 1 2
2.	Сиз қанчалик юмушлардан ташвишланасиз? а) ҳамма вақт оғир; б) бу ҳолатга боғлиқ; в) сабр қилишга ҳаракат қиламан, ўтади-кетди.	3 0 2
3.	Агар дилингизни қиттиқ ранжитишса, нима қилар эдингиз? а) ўзимни хурсанд тутардим, токи ғанимларим узоқ вақт эслаб юришсин; б) яхши дўстлар ҳузурига ошиқаман; в) уйда ўтириб, ўзимни "эҳтиёт" қиламан.	0 2 4

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
4.	Сизни яқин кишингиз хафа қилса: а) "Ўзимдан чиққан балога қайга борай давога" дейман; б) тушунтиришни талаб қиламан; в) бошқа бу ҳақда гапирмайман.	3 0 1
5.	Муваффақият ва омад дақиқаларида: а) янглишишларни ўйлайман; б) ушбу дақиқа тезда ўтиб кетишидан кўрқаман; в) ҳал қилинмаган муаммоларни эсдан чиқармайман.	1 3 4
6.	Рухшунослар хусусида нималарни ўйлайсиз? а) уларга мижоз бўлишни истамайман; б) кўп одамларга уларнинг ёрдами тегади; в) одамнинг ўзи ўзига катта ёрдам беради.	4 2 3
7.	Тақдир Сизнинг назарингизда: а) Сизни кузатиб боради; б) Сизга ноҳақ қарайди; в) Сизга таъзим қилади.	4 2 1
8.	Жанжалдан, қаттиқ аламдан сўнг нимани ўйлайсиз? а) ўтган яхши дамларни; б) пинҳоний ўч олишни; в) жанжал туфайли қанча нохушлик бўлганини эслайман.	1 2 3

Энди йиққан балларингизни жамлаб чиқинг:

15 баллгача. Сиз нохуш вазиятдан яхши чиқасиз, ҳатто офатлардан ҳам, чунки уларни тўғри баҳолайсиз. Сиз бағрикенг одамсиз.

16-26 балл. Сиз «тақдирга тан берасиз». Қўл остидагилардан аламингизни оласиз. Уларнинг диққат билан эшитишларини ва бирга ҳам тортишларини хоҳлайсиз. Ўзингизни тутиб олишни ўрганишингиз керак.

27 ва ундан юқори балл. Сиз ўз ташвишларингизни, «бошингизга ёққан қорни» курай олмайсиз. Шунинг учун ҳам Сизга улар ёпишиб олишган. Ўзингиздаги барча қудратни ишга солинг. Сизда яхши ниятлар борки, улар муаммоларингизни муваффақиятли ҳал этади.

Молиявий таваккалчиликка мойилмисиз?

Бизнес гўёки ўйинга ўхшайди. Шунинг учун тадбиркор ёки раҳбарнинг ютуқлари ҳаққоний таваккалга боғлиқ. Одамлар икки тоифада бўлишади: эҳтиёткор ва таваккалчи. Эҳтиёткор кишиларда ютуққа озроқ имконият бўлади. Одамларнинг қандай тоифага мансублигини қуйидаги саволларга жавоб бериш йўли билан аниқлаш мумкин. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Сиз телевизион ўйинда ғолиб чиқдингиз. Қандай ютуқни олган бўлар эдингиз? а) 2000 сўм нақд пулни; б) 4 минг сўмни ютишга умид боғлаб, 40 фоизли ютуқни олардим; в) 10 минг сўмни ютишга умид боғлаб, 20 фоизли ютуқни олардим; г) 100 минг сўмни ютишга умид боғлаб, 2 фоизли ютуқни олардим.	1 3 5 9
2.	Сиз 500 сўм ютқаздингиз. Ютқазган пулингизни тиклаш учун 50 фоизли умид билан неча сўм тиккан бўлар эдингиз? а) ҳеч нарса; б) 100 сўм; в) 250 сўм; г) 500 сўм.	1 2 4 6
3.	Сиз ҲИФ акцияларини сотиб олганингиздан кейин унинг курси тўсатдан 15 фоизга ошди. Сиз нима қилган бўлар эдингиз? а) акцияни сотардим; б) қўшимча сотиб олмасдан ёки сотиб юбормасдан ушлаб турар эдим; в) яна акция сотиб олардим.	1 3 4
4.	Сиздаги акцияларнинг курси бир ойдан сўнг тушиб кетди. Бироқ ҲИФ акцияларининг нуфузи баландлигича қолган. Нима қилган бўлар эдингиз?	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
	а) яна кўпроқ ютқазмаслик учун сотиб юбораман; б) шу акцияларни ушлаб тураман ва яна асли нархига қайтишини кутаман; в) яна сотиб оламан.	1 3 4
5.	Йилнинг охирида икки хил мукофотни танлашингизга имкон беришди. Қайси бирини танлаб олардингиз? а) 1500 сўм; б) 50 фоизли ишонччилик даражаси билан 15 фоизли дивиденд берувчи 1500 сўмли акция.	1 2

Энди йиққан балларингизни жамлаб чиқингда, ўзингизнинг таваккалга мойиллик даражангизни билиб олинг.

15 баллгача. Молиявий таваккалчиликка нисбатан мутаассиб (консерватив)сиз.

15-25 балл. Молиявий таваккалчиликка нисбатан ўртамиёнасиз, эҳтиёткорсиз.

26 баллдан юқори. Сиз таваккалчиликка ўчсиз, гардкамчисиз.

Чўнтагингиздаги пулингизга дўстмисиз?

Тадбиркорлар пулдан пул қилишни афзал кўрсалар, баъзида эса улар пулни арзимаган нарсаларга сарфлаб юборишади. Кўпчилик қора кунимга яраб қолар деб, авайлаб асрайди. Хўш, пул билан қандай муомалада бўлиш керак?

Қуйидаги саволлар туркумига жавоб берсангиз, ўзингизни пулга бўлган муносабатингиз тўғри ёки нотўғрилигини билиб оласиз. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Сизнингча, ҳалол меҳнат билан бойиш мумкинми? а) ҳа; б) билмадим; в) йўқ.	2 1 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
2.	Газеталардаги иқтисодиёт мавзусидаги мақолаларни мунтазам ўқиб борасизми? а) ҳа; б) баъзан; в) йўқ.	1 2 0
3.	Мўмай даромад олиш мақсадида кўркмай таваккал йўл тута оласизми? а) ҳа; б) билмадим; в) йўқ.	1 2 0
4.	"Пул бахтсизлик келтиради" ибораси нуқтан назарингизга туғри келадими? а) ҳа; б) билмадим; в) йўқ.	0 0 2
5.	Қарз олиб тезда узмайдиغان танишингизга пул берасизми? а) ҳа; б) ичсам, баъзан; в) йўқ.	0 1 2
6.	Ойлик арафасида ҳамёнингизда бироз пул бўлармиди? а) ҳа; в) баъзан; в) йўқ.	2 1 0
7.	Биргина чайқовчилик билан яшаб бўладими? а) ҳа; б) билмадим; в) йўқ.	0 1 2
8.	Чой чақа бераётганда фақат майда пуллар билан чегараланиш лозими? а) ҳа; б) билмадим; в) йўқ.	0 1 2
9.	Пул кишининг хулқини бузадими? а) ҳа; б) баъзан; в) йўқ.	2 1 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БҮЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
10.	<p>Ҳаётингизни суғурта қилдирганмисиз? а) ҳа; б) суғурта қилдирмоқчиман; в) йўқ.</p>	<p>0 1 2</p>
11.	<p>Бирор ишда пул билан қатнашмоқчи бўлсангиз, турмуш ўртоғингиз билан маслаҳатлашасизми? а) ҳа; б) агар бусиз унинг чораси бўлмаса; б) йўқ.</p>	<p>2 1 0</p>
12.	<p>Қарзингиз борми? а) ҳа; б) бўлиб туради; в) йўқ.</p>	<p>0 1 2</p>

Жавобларингиз асосида чўнтагингиздаги пулга дўст ёки дўст эмаслигингизга иқдор бўлинг:

10 баллгача. Мўмай даромад олиш ниятида таваккал иш кўрмайсиз. Пулларингизни тинчгина омонат кассада сақлайсиз. Агар ўзингизни енгиб, маблағингиз билан фаол-роқ муомалада бўлсангиз, омад кулиб боқади. Бунинг учун озгинагина тадбиркорлик керак, холос.

11-12 балл. Бозорда пул сарфлашга устаси фарангсиз. Бу борада сизга ҳавас қилса арзийди. Вақти-вақти билан таваккал ишларга сармоянгизни сарфлашга чўчиманг. Маблағингизнинг бир қисми қимматли қоғозлар шаклида тургани маъқул. Қолганига худонинг ўзи мададкор бўлади.

13 ва ундан юқори балл. Қойил: Сизга ҳавас қилиш мумкин. Пул билан қандай муомалада бўлиш борасида Сизга тенг келадигани йўқ. Тадбиркорлик билан иш тутасиз. Нимага қўл урсангиз, доим омад кулиб боқади. Сиз фақат эҳтиёт бўлишингиз, ўзингизга ўзингиз: “Илдамлаб кетмаяпманми, шошмаяпманми”, деб савол беришни унутманг. Чунки ўта салоҳиятли одамлар ҳам хатога йўл қўйиши мумкин. Агар ўзингизга қатъий ишонсангиз, ҳар қандай хавф-хатар сизни четлаб ўтиб кетади.

Сиз учун пул муҳимми ёки ҳаёт?

Пулингиз кўп бўлгани яхшими? Албатта, яхши. Аммо бахт мону-дунёда, жарақ-жарақ пулдами? Сиз учун асл бойлик нима? Қуйидаги тест саволларига тўғри жавоб бериб, ҳаётингизда пул қандай аҳамиятга эга эканлигини билишингиз мумкин. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Сиз ким билан дўст тутинган бўлардингиз: машинаси бўлган пулдор биланми ёки ҳар қандай мураккаб шароитдан ҳам ўз ақл-идроки билан чиқиб кетадиган, бироқ чўнтагида майда-чуйда харажатга етадигангина аяқчаси бор одам биланми? а) Пули бўлмаса ҳам ақлли одам менга ёқади. б) Бой бадавлат одам билан дўст бўлардим. в) Мен одамнинг бойлигига қараб баҳоламайман, шу сабабли иккинчи тоифадаги одам менга маъқул.	1 5 3
2.	Катта қабул маросими бўлаяпти, театрда янги асар тақдими кетаяпти ёқт кўргазма уюштирилган: а) Бу воқеани кувонч билан кутиб оламан. б) Баъзида бу воқеанга қизиқиш билан қарайман. в) Бу мени толиқтиради.	2 1 0
3.	Катта харажат талаб қиладиган "хобби"га қандай қарайсиз? а) Пул сарфлашимга арзимайди. б) Мен ҳеч нарсага қизиқмайман. в) Қизиққан нарсам учун бор пулимни сарфлашга ҳам тайёрман.	3 2 1
4.	Бир ойга мўлжалланган пулингизни ҳисоб қилиб кўргангизда, уни: а) Бир ҳафтадаёқ ишлатиб қўйган бўламан. б) Баъзан пулим бор, баъзан йўқ. в) Пулимни тенг тақсимлаган ҳолда ишлатаман.	1 3 4

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
5.	Севги деганда бойлик ва ташқи томондан гўзал ҳаётни тасаввур этадиган одамларни кўрсам: а) Уларга ачинаман. б) Ҳақиқий ҳис-ғуйғуларни кадрига етмаганлиги учун уларни ёқтирмайман. в) Уларни ақлли деб биламан, чунки камбағал ва касалманд бўлгандан соғлом ва бой бўлган маъқул.	2 0 4
6.	Сизнингча, одамлар нега қарз сўрашади? а) Чунки уларнинг даромади оз. б) Имкониятидан кўра яхшироқ яшашни хоҳлашади. в) Менимча, уларни доимо қутилмаган харажатлар қийнаб турса керак.	4 2 1

Натижалар:

9 баллгача. Агарда саволларга тўғри жавоб берган бўлсангиз, Сизни пул муаммоси кўп ҳам безовта қилмайди. Сиз учун маънавий қадриятлар муҳимроқ. Аммо кимдир эҳтиёжингизни таъминлаб турган бўлсагина, шундай фикрлашингиз мумкин. Лекин ҳеч ким Сизни бир умр пул билан таъминламайди.

10-16 балл. Қўлингизга пул тушса, орқа-олдингизга қарамай сарфлашни ёқтирасиз. Ҳамёнингиз бўшаб қолган тақдирда ҳам қайғурмайсиз. Қўлингизга пул тушса, эртанги кунни ўйламай сарфлашни ёқтирасиз. Аммо пулсизлик нима эканлиги ҳам Сизга аён. Ҳисоб-китоб билан яшанг.

17 ва ундан юқори балл. Бой-бадавлат, серҳашам ҳаёт кечириш Сиз учун жуда муҳим. Сизга моддий жиҳатдан ёрдам бериши мумкин бўлган одамлар билангина дўст тутинасиз. Пулни инсоний ҳис-ғуйғулардан юқори қўйманг. Одамлар билан муносабатингизни фақат пул, манфаат асосидагина ўрнатадиган бўлсангиз, бир кун келиб ёлғиз қоласиз.

Ўзингизни бахтли қилоласизми?

Ушбу тест бир гуруҳ америкалик руҳшунослар ва социологлар томонидан тузилган. У Сизнинг ҳаётга бўлган

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

муносабатингизни аниқлашга ёрдам беради. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Қандай тушлар кўрасиз? а) Кўркинчли, ваҳимали. б) Фира-шира, аниқ бўлмаган, мавҳум. в) Кувончли. г) Шавҳатта оид.	1 4 3 5
2.	Эрталаб уйғониб, энг аввало, нима ҳақида ўйлайсиз? а) Об-ҳаво қандай бўлишини. б) Севимли ишимни. в) Ўзимга ёқмаган ишимни. г) Севган кишимни. д) Ўзимга ёқмаган кишини.	2 5 2 4 2
3.	Одатда қандай нонушта қиласиз? а) Дастурхон тузатиш учун анча вақт сарфлайман. б) Нонушта устида тўйиб ухлай олмаганим ҳақида жаврайман. в) Гаплашиб ўтиришни ёқтираман. г) Кўпинча кеч турганим боис доим шошилиб овқатланаман.	5 2 3 1
4.	Газета ўқиётганингизда, аввало, нималарга эътибор берасиз? а) Сийсий ва иқтисодий янгиликларга. б) Спортга оид хабарларга. в) Маданият хабарларига.	2 1 4
5.	Бирорта фавқулодда ҳодиса ҳақида хабар ўқиб қолсангиз, биринчи навбатда ҳаёлингизга нималар келади? а) Эътибор бермайман. б) Худди шундай воқеа бизда ҳам содир бўлмаса эди, дея хавотирланаман. в) Ҳуқуқ-тартибот идоралари тартиб ўрната олмаётганидан жаҳлим чиқади. г) Ҳаётда шундай воқеалар ҳам содир бўладида, дея ўзимни тинчлантираман.	3 1 2 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
6.	<p>Нотаниш кишини учратганингизда ўзингизни қандай тутасиз?</p> <p>а) Дарров унга ишониб қоламан.</p> <p>б) У менга нима ҳақидадир гапиришини кутаман.</p> <p>в) Уни қизиқиш билан кузатаман.</p> <p>г) Уни кузатиб, ўзимча хулосага келаман.</p>	<p>5</p> <p>1</p> <p>3</p> <p>3</p>
7.	<p>Бирор киши Сизга тикилиб қараётганини сезсангиз (театрда, кинода, кўчада) унга қандай муносабатда бўласиз?</p> <p>а) Энг аввало, мен ғалати кўринаяпман, шекилли, деб ўйлайман.</p> <p>б) Менга бу ёқди.</p> <p>в) Ойна ёки витрина олдига келиб, ўзимга разм соламан.</p> <p>г) Бунга эътибор бермайман.</p>	<p>1</p> <p>5</p> <p>2</p> <p>4</p>
8.	<p>Нотаниш шаҳарда кимнингдир манзилни қидираяпсиз:</p> <p>а) Такси қира қиламан.</p> <p>б) Нотаниш одамлардан сўрайман.</p> <p>в) Манзилни ўзим топишга ҳаракат қиламан.</p> <p>г) Топа олмасам-а, дея хавотирга тушаман.</p>	<p>1</p> <p>5</p> <p>3</p> <p>2</p>
9.	<p>Иш кунини қандай фикрлар билан бошлайсиз?</p> <p>а) Иш куним унумли бўлишига ишонаман.</p> <p>б) Иш вақти тезроқ тугашини кутаман.</p> <p>в) Ишхонада танишлар билан учрашиб, суҳбатлашишни ёқтираман.</p> <p>г) Шу куни бирор кўнгилсизликка дучор бўлмасам эди, дея хавотир оламан.</p>	<p>5</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>2</p>
10.	<p>Ўйинда ютқазиб кўйдингиз:</p> <p>а) Омадим келмади, дея хафа бўламан.</p> <p>б) Ютмагунимча ўйнайвераман.</p> <p>в) Ўйин бўлгандан кейин кимдир ютқазishi ҳам керакди, деб ўйлайман.</p> <p>г) Ютиш йўларини қидираман.</p>	<p>2</p> <p>1</p> <p>5</p> <p>3</p>
11.	<p>Дастурхонга ўтирганингизда олдингизга мазали таомни кўйинди:</p> <p>а) Ишга билан уни истъмолад қила бошлайман.</p> <p>б) Уни еб семириб кетмасмикинман, деб ўйлайман.</p> <p>в) Виждоним гимирлаб турсаям, уни паққос тушираман.</p> <p>г) Ошқозонимга ботмасмикан, деб ўйлайман.</p>	<p>5</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>1</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
12.	Ўзингиз ёқтирган одам билан орангиздан гап қочди: а) Охиригача жанжаллашиб қолмасмикинман, деб ўйлайман. б) Ортиқча аҳамият бермайман. в) Теъда ярашиб кетсам керак, деб ўйлайман. г) Уришиб ҳам туриш керак-да, дея фикр қиламан.	1 2 5 4
13.	Ваннахонада ўз қоматингизни кўриб: а) Жуда мукамал бўлмаса ҳам, қоматим ёмон эмас, деган фикрга келаман. б) Ортиқча юкларни ташлашим, бунинг учун анча меҳнат қилишим керак, дея ўйлайман. в) Ҳамманикига ўхшаган қоматим бор-да, нимаси билан мақтанаман, дея ўйлайман. г) Гимнастика билан шуғулланишим керак, деган фикрга келаман.	5 2 3 2
14.	Севги бобида қандайсиз? а) Вақтинчалик бўлса ҳам кўнгилхушлик қилиб қолмай дейман. б) Менинг эркалашларим унга ёқармикан, деб ўйга толаман. в) Нимадандир доим ҳадиксираб юраман. г) Ҳеч нарсани ўйламайман, ўзимни яхши сезаман.	3 2 1 5
15.	Тиббий кўрикдан ўтиб, энди унинг натижасини кутаяпман: а) Жиддийроқ касалим йўқмикин, дея хавотирланаман. б) Шифокорлар барибир тўғриси айтишмайди, деб ўйлайман. в) Ўзимда касаллик сезмасам, нимадандир хавотирланаман. г) Аччиқ бўлса ҳам ҳақиқатни эртароқ билганим яхши, деб ўйлайман.	2 1 4 3
16.	Ҳар куни одамлар билан мулоқотда бўлганда: а) Шароитга қараб, кўнгилхушлик билан совуқ сўрашаман. б) Кўпинча нотаниш одамлар билан қандай муносабатда бўлишни билмайман. в) Менинг хатти-ҳаракатларимни бошқалар қандай баҳолашаркин, деб уларни диққат билан кузатаман. г) Кўпинча улардан ўзим зўрлигимга ишонаман.	5 2 3 4

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
17.	Узоқ муддатли сафарга қандай тараддуд кўрасиз? а) Ҳамма нарсанинг аниқ ҳисоб-китобини чиқараман. б) Ҳеч қандай кўнгилсиз воқеа содир бўлмаслигига ишонаман. в) Ҳаммаси вақти-соати билан бўлиб кетади, деб ортиқча ташвишланмайман. г) Жунаб кетгунимча ҳаловатим йўқолади.	2 1 4 2
18.	Қандай гулларни ёқтирасиз? а) Қизил. б) Сарғиш. в) Зангори. г) Кўк.	3 1 2 4
19.	Бирор қарорга келишдан олдин нимага ишонасиз? а) Ҳамма нарса омадга, бахтга боғлиқ, деб ҳисоблайман. б) Ўзимга ишонаман. в) Ўз имкониятларимни ҳолис баҳолай оламан. г) Ҳар хил иримларга ишонаман. д) Пешонага ёзилгани бўлади-да, деб ўйлайман.	2 4 5 3 1
20.	Сизда танлаш ҳуқуқи бўлса нимани танлардингиз? а) Катта меросни. б) Касб-қорда муваффақиятларга эришишни. в) Илмда, санъатда муҳим, катта ютуқларга эришишни. г) Яхши одамни учратиб, уни севиб қолишни.	3 1 5 4

Натижалар:

35 баллгача. Сиз тузалиши қийин бўлган умидсиз жонсиз. Чорасини кўринг.

36-47 балл. Баъзан ҳаётга умид кўзи билан қарасангиз-да, аслида тушкун кайфиятдаги одамсиз. Ҳаётга қувонч билан қарашга одатланинг.

48-60 балл. Сиз ҳаётга тийрак кўз билан боқасиз. Шундай бўлса-да, гоҳида тушкунликдан чиқолмайсиз.

61-75 балл. Сиз ҳаётга тийрак, дадил қарайсиз. Ҳар қандай шароитда ҳам дунёга умид билан боқасиз.

76-90 балл. Сиз ҳаётга умид, келажакка ишонч руҳи билан туғилгансиз. Баракалла! Аммо бу хислатларингиз баъзан ўз хатоларингизни тузатишингизга ҳалақит беради.

91 ва ундан юқори балл. Бу энди келажакка умид, ишонч кўзи билан қараш эмас, балки кечирасиз-ку, энгил-такликдир.

Айтайлик, раҳбарсиз. Ҳаётингиздан мамнунмисиз?

Инглиз олими В. Коулман тайёрлаган ушбу тест саволингизга жавоб бериши мумкин. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга объектив баҳо берган бўласиз. Акс холда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл	
		ҳа	йўқ
1.	Атрофдагилар Сизга нисбатан яхши кийинишадими?	0	1
2.	Бошқа уйда яшагингиз келадими?	0	1
3.	Ишингизни ўзгартиришни хоҳлайсизми?	0	1
4.	Умр бўйи бирор марта ҳам ўзингизни бошқалар ўрнига қўйиб кўрганмисиз?	0	1
5.	Ҳаётингизда қилган ишларингиздан фахрланасизми?	1	0
6.	Шерикларингиз билан алоқангиз яхшими?	1	0
7.	Дўстлар билан муносабатингиз яхшими?	1	0
8.	Қариндош-уруғ ўртасида обрўга эгамисиз?	1	0
9.	Эр ва хотинлик муносабатларидан кўнглингиз тўладими?	1	0
10.	Ташқи кўринишингиз ўзингизга ёқадими?	1	0
11.	Уйқингиз яхшими?	1	0
12.	Тез-тез ҳафсалангиз пир бўлиб, жаҳлингиз чиқадими?	0	1
13.	Фаол бўлиш ёқадими?	1	0
14.	Чарчоғингиз тезда қоладими?	1	0
15.	Тақдирингиздан нолимайсизми?	0	1

Натижалар:

9 ва ундан юқори балл. Сиз ҳаётингиздан розисиз. Аслида турмушингизда ўзгартириш мумкин бўлган жиҳатлар бор бўлса-да, умуман бахтлисиз, ҳаётингиздан розисиз.

4-8 балл. Ҳаётингизда ўзгартириш зарур бўлган ҳолатлар бўлса-да, умуман турмушингиздан розисиз.

3 ва ундан кам балл. Ҳаётингиздан рози эмассиз! Ўзгартириш зарур бўлган вазиятлар жуда кўп. Турмушингиздан нолийдиган томонлар бисёр бўлса-да, баъзан рози бўлиб яшайсиз. Тақдирингиз ўз кўлингизда, уни яхшилашга ҳаракат қилинг.

Этикет қоидаларини биласизми?

Этикет французча сўз бўлиб, жамиятда ва тантанали маросимларда ўзини тутиш, муомала-муносабат қоидалари мажмуасидир. Этикет, энг аввало, одобда намоён бўлади, одоб эса юриш-туришда, кўчада ва «кишилар орасида» ўзини бир меъёрда муносиб тутиш хусусиятларини акс эттиради. Чиройли, нафис одоб мунтазам машқ, ўз-ўзини назорат қилиш орқали ҳосил қилиниши, шаклланишини ҳар бир раҳбар унутмаслиги керак.

Этикет даражаси юқори бўлган раҳбар кишиларни ҳурмат қилади ва шунинг учун бошқаларнинг осойишталиги, меҳнати, саломатлигини эҳтиёт қилади. Раҳбар атрофидагилардан ўзига нисбатан қандай муомалани кутмоқчи бўлса, уларга ҳам худди шундай муомала қилишни унутмаслиги керак.

Яхши одоб замирида хайрихоҳлик, соф ният, ҳурмат, очиқ кўнгиллилик ётишини, атрофдагиларни кадрлаш, улар ҳақида гамхўрлик қилиш, ёши ва саломатлигига эътибор бериш лозимлигини раҳбар бир зум ҳам эсдан чиқармаслиги лозим.

Этикет раҳбарнинг амалий фаолиятида янада яққолроқ намоён бўлади. Унга қанчалик риоя қилишингизни куйида келтирилган тест саволларига берган жавобларингиздан англаб олишингиз мумкин. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолисона баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

**СИЗ ТАДБИРКОР БУЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	<p>Тушлик пайтида бошлигингиз ёнида ўтирасизми ёки сизга маъқул келган бошқа бирор кишининг ёнидами? а) Бошлиқнинг ёнида. б) Ёлғиз ўзим тушликка чиқаман. в) Ўзимга ёққан одам билан овқатланаман.</p>	<p>5 0 7</p>
2.	<p>Сизга бир пайтда бошлигингиз билан директорингиз ҳам топшириқ беришди. Қайси бирини аввал бажарасиз? а) Ҳаммасини кетма-кетликда бажараман. б) Бошлиқдан сўрайман. в) Аввал буюрилган ишни биринчи бўлиб бажараман.</p>	<p>0 7 3</p>
3.	<p>Топширилган ишни ўз вақтида уддалай олмасангиз нима қиласиз? а) Бошлигимни бундан хабардор қиламан. б) Нима бўлганда ҳам ўз вақтида бажараман. в) Бошлиққа бор гапни айтаман, ўзи хал қилсин.</p>	<p>7 3 0</p>
4.	<p>Ҳамкасбингиз билан жанжаллашиб қолдингиз. Сиз ўзингизни қандай тутасиз? а) У билан гаплашмай қўяман. б) Эътибор бермайман. в) Муносабатни аниқлашга уринаман.</p>	<p>3 7 0</p>
5.	<p>Бошлигингиз котибани ёқтиришини сезиб қолдингиз. Сиз: а) Ҳамкасбларимга оғзимдан гуллаб қўяман. б) Сир сақлайман. в) Эсдан чиқараман.</p>	<p>0 3 7</p>
6.	<p>Хизмат вазифасида кўтарилыш учун Сизнингча нима керак? а) Меҳнат ва ақл-заковат. б) Таниш-билишчилик. в) Ўзинг ёқимтой бўлишинг керак.</p>	<p>7 2 1</p>
7.	<p>Ишхонада ҳамкасблар билан нималар тўғрисида суҳбатлашыш керак? а) Оилавий муаммолар ҳақида. б) Ишхонадаги ходимлар ҳақида. в) Сийёсат,санъат ва ҳ.к.</p>	<p>3 0 7</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
8.	Ишхонага фақат костюм-шимда келиш керак. Сиз буни ёқтирмайсиз. Шунда Сиз: а) Шундай кийиниш зарурмикан, дея аниқлашга тушаман. б) Қоидага риоя қиламан. в) Бундай ишдан воз кечаман.	7 3 0
9.	Корхонагиз иши юришмаса нима қиласиз? а) Ишлайвераман. б) Янги иш қидираман. в) Бошлиғим билан корхонанинг келажаги ҳақида суҳбатлашаман.	0 3 7
10.	Бошлиғингизга ишингиз ёқмади, аммо сабабини ҳам айтмади. Сиз: а) Ходимлардан бунинг сабабини суриштираман. б) Бошлиқдан изох талаб қиламан. в) Ҳеч нарса қилмайман.	3 7 0

Натижалар:

1-21 балл. Ишхонада муомала маданиятини билмай-сиз. Баъзан ўзингизни тутиб тура олмайсиз, болалардай инжиқлик қиласиз. Муаммоларни ҳал этишдан бош тортманг.

22-48 балл. Ҳамкасбларингиз билан яхши муносабатдасиз. Аммо мураккаб дамларда фақат шахсий манфаатингизни ўйлайсиз, баъзан ғашга тегишни ёқтирасиз. Ишхонадаги ҳамкасбларингизга нисбатан яхши муносабатда бўлишни маслаҳат берамиз.

49-70 балл. Ўзингизни яхши тута оласиз. Ишчансиз. Ҳамкасбларингизни юзига ҳақиқатни айта оласиз. Одамлар сизни ҳурмат қилишади, шунинг учун сиз берган танбехларни тўғри тушунишади. Сиз зўр мутахассис ва яхши инсонсиз.

Пул топишни биласизми?

Камбағал бўлиб, чақа санаб юргандан кўра албатта, бой бўлган маъқул. Аммо кимнингдир қўлига пул гўё ўз-ўзидан келиб тушса, кимдир чўнтагидаги сармоясини ҳам

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

эплаб ишлата олмайди. Бунга балки ўзимиз айбдор бўлсак керак. Қуйидаги тест пул топиш ва ишлатишни қанчалик билишингизни аниқлаб бериши мумкин. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга холис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	<p>Мабодо, пул тикиб ўйнаётган қиморбозлар даврасига тушиб қолсангиз, нима қилган бўлар эдингиз?</p> <p>а) Ўйинни томоша қилардим.</p> <p>б) Икки мартагина ўйнаб, омадимни синардим.</p> <p>в) Таваккал пул тикиб ўйнардим.</p>	<p>1</p> <p>3</p> <p>0</p>
2.	<p>Имконият туғилса, қайси йўл билан бойишга бўлардингиз?</p> <p>а) Ҳазина қидиардим.</p> <p>б) Пулдор одамнинг қизига уйланардим.</p> <p>в) Ҳалол пул топишни афзал кўрардим.</p>	<p>0</p> <p>1</p> <p>3</p>
3.	<p>Айтайдик, бойиб кетдингиз. Сармоянгизни нимага сарфлар эдингиз?</p> <p>а) Кичик корхона очардим.</p> <p>б) Маза қилиб ўзим учун сарфлардим.</p> <p>в) Банкка қўярдим.</p>	<p>3</p> <p>0</p> <p>1</p>
4.	<p>Агарда йирик компанияга ишга кириш имкони бўлса, қайси лавозимда хизмат қилишни афзал кўрардингиз?</p> <p>а) Махсулот тарқатувчилик қилардим.</p> <p>б) Унинг президенти бўлардим.</p> <p>в) Билмадим.</p>	<p>0</p> <p>3</p> <p>1</p>
5.	<p>Фирмангизга қандай одамларни ишга олар эдингиз?</p> <p>а) Иш қобилиятига кўра.</p> <p>б) Дўстларим ва қариндошларимни.</p> <p>в) Ички туйғуларимга кулоқ солардим.</p>	<p>3</p> <p>0</p> <p>1</p>
6.	<p>Бойиб кетиш учун ким бўлган маъқул?</p> <p>а) Снэсатчи ёки шифокор.</p> <p>б) Фирма директори.</p> <p>в) Артист ёки спортчи.</p>	<p>1</p> <p>3</p> <p>0</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
7.	Тасаввур қилинг, бойиб кетдингиз. Энди ўзингизни бахтли ҳисоблайсизми? а) Албатта. б) Бундай ҳис узоқ давом этмаса керак. в) Менимча йўқ.	0 1 3
8.	Қарз олиш ёки қарз узинга муносабатингиз? а) Қарз беришни ёқтирмайман. б) Оддий нарса деб биламан. в) Ҳаммага ёрдам бераман.	0 1 3
9.	Таниқли бўлишни, суратингиз газеталарда босилишини ёқтирасизми? а) Агарда бу ишимга ёрдами тегса, хоҳлайман. б) Мен машҳур бўлишни ёқтирмайман. в) Ҳамманинг кўз ўнгида бўлиш яхши.	3 1 0
10.	Бойлар пул топиши керакми ёки йўқми, ўзлари ҳал этишади. Сизчи? а) Пулинг етарли бўлса, яна топиш шартми?! б) Барибир пул топишни бир зум ҳам ёлдан чиқармас эдим. в) Ўзимни кўп уринтирмай, ишлайверардим.	0 3 1

Сиз қанчалик пул топишни билар экансиз, таницинг:

10 баллгача. Пул топишга ружу қўйган одамлардан эмассиз. Шунинг учун пул топаман, деб ўзингизни хавфу хатарга қўймай, хотиржамроқ иш топинг. Бахт бойликда эмас, мақолини шиор қилиб яшайверинг.

11-23 балл. Молиявий ишларда эҳтиёткорсиз. Ўзингизни хавф-хатарга қўйишни ёқтирмайсиз. Шу сабабли сармоянгизни аста-секин ошириб боришни ўйланг, шошилманг.

24 ва ундан юқори балл. Бой-бадавлат бўлиш учун имконият етарли. Сиз тадбиркор, таваккалчисиз. Иш фаолиятингизга дўстларингиз ва қариндош-уруғларингизни, агарда уларнинг фойдаси тегмаса яқинлаштирмайсиз. Сиз ҳақиқий ишбилармонсиз.

Ўзингиз ҳақингизда ўйлаб кўрганмисиз?

Сизнинг хулқ-атворингиз, ташқи қиёфангиз, гапириш маромингиз атрофингиздаги кишиларда турлича таассурот қолдиради ва уларнинг муносабатлари ҳам шунга яраша бўлади. Куйидаги саволларга жавоб бера туриб, одамларнинг Сизга бўлган муносабатларини билишингиз мумкин. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Мен билан учрашганлар исминни эслай олишмайди. Ваҳоланки, ўшанда менинг атрофимда бўлганларнинг исмларини айтиб беришади. а) Бундай ҳодиса тез-тез бўлиб туради. б) Баъзан. в) Ҳеч қачон.	1 2 3
2.	Одамлар менинг нима деганимни эшитишмайди ва қайтадан такрорлашни сўрашади. а) Ҳеч қачон. б) Баъзан. в) Тез-тез.	3 2 1
3.	Мени кийинишим, гапларим ва хулқ-атворим учун очикдан-очик танқид қилишади. а) Баъзан. б) Тез-тез. в) Ҳеч қачон.	2 1 3
4.	Умумий гурунглarda фикр-мулоҳазаларимга қизиқишмайди, улар учун гўё йўқдайман. а) Бундай ҳодиса тез-тез бўлиб туради. б) Ҳеч қачон. в) Баъзан.	1 3 2
5.	Тасодифий танишлар менинг исминни, турар-жойим, қаерда ишлашим ва ҳоказоларни тезда унутиб юборишади. а) Ҳеч қачон.	3

1	2	3
	б) Баъзан. в) Тез-тез.	2 1
6.	Сотувчилар, официантлар мени пайқашмайди ёки энг охири хизмат кўрсатишади. а) Баъзан. б) Ҳеч қачон. в) Тез-тез.	2 3 1
7.	Жамоат жойларида танишлар мендан хулқ-атворимни (наст овоз билан маданиятли гапириш, еб-ичиш, салфеткадан фойдаланиш ва ҳ.к.) ўзгартиришимни илтимос қилишади. а) Бундай ҳодиса тез-тез бўлиб туради. б) Баъзан. в) Ҳеч қачон.	1 2 3
8.	Янги одамлар билан учрашганда, ҳамроҳларим мени уларга таништиришимни унутиб қўйишади. а) Ҳеч қачон. б) Тез-тез. в) Баъзан.	3 1 2

Натижалар:

14 баллгача. Сиз қандай хатоларга йўл қўйганингиз ва ўзингизга нисбатан ишонч, дадиллик уйғотиш ҳақида ўйлаб кўринг. Балки ўз услубингизни алмаштиришингиз керакдир.

14-17 балл. Афтидан, ўзингизга эътибор бериш лозимлигини сезган бўлсангиз керак. Кўнгилсиз ҳодиса ва воқеалардан хулоса чиқаринг.

18 ва ундан юқори балл. Сиз ҳеч нарсадан ташвишланманг. Атрофингиздагилар Сизни жуда яхши қабул қилишган.

Музокара олиб бориш қобилиятингиз қандай?

Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

СИЗ ТАДБИРКОР БУЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ

Т/р	Саволлар	Жавоблар	
		Ҳа	Йўқ
1.	Сизга илк бор тўқнаш келган кишилар ажаблантирадими?	0	1
2.	Сухбатдошингиз бошлаган жумлани тугаллашга ҳаракат қиласизми?	0	1
3.	Муваффақиятли ишлаш учун зарур нарсаларни беришмаётганидан тез-тез шикоят қиласизми?	0	1
4.	Сизнинг жамоангизни танқид қилишса, эътироз билдирасизми?	0	1
5.	Яқин 6 ойда нима билан шуғулланишингизни олдиндан кўра олиш қобилияти борми?	1	0
6.	Нотаниш одамлар билан муаммони муҳокама этишда шахсий фикрингизни яширишга ҳаракат қиласизми?	0	1
7.	Музокараларда кимдир ҳар доим ютқазади, деб ҳисоблайсизми?	0	1
8.	Қайсарсиз деб, Сиз тўғрингизда гапиришадими?	0	1
9.	Музокаралар чоғида керагидан икки баравар ортикча сўраш керак, деб ҳисоблайсизми?	0	1
10.	Ўз кайфиятингизни яшириш қийинми?	1	0
11.	Агарда, фикрингиз бошқача бўлса барча бандлар юзасидан эътироз билдиришни зарур, деб ҳисоблайсизми?	0	1
12.	Фаолиятингизни алмаштириш ёқимсизми?	0	1
13.	Сизга мос келадиган лавозимни эгаллаб турибсизми?	1	0
14.	Бошқаларнинг кучсиз томонларидан фойдаланишга йўл қўйиш мумкинми?	0	1
15.	Бошқаларни ишонтириш осонми?	10	1
16.	Иш юзасидан бўладиган учрашувларга Сиз тайёرمىсиз?	0	1

Балларни жамлангиз, қобилиятингиз қуйидагича намоён бўлади:

0-5 балл. Сизни музокаралар олиб боришга жалб этиш мақсадга мувофиқ эмас.

6-11 балл. Сизни музокаралар олиб боришга жалб этиш мумкин, лекин назорат остида.

12-16 балл. Сиз музокаралар олиб бориш қобилиятига эгасиз.

Сиз ўзингизни қанчалик бошқара оласиз?

Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар			
		Деяр-ли, ҳеч қачон	Баъ-зан	Кў-пинча	Деяр-ли, ҳар доим
1	2	3	4	5	6
1.	Тайёргарлик ишлари учун иш кунининг бошида мен захирага вақт ажратаман.	0	1	2	3
2.	Ниманики бировга топшириш мумкин бўлса, мен барчасини бошқаларга топшираман.	0	1	2	3
3.	Ҳар бир расмий ҳужжатни тайёр ҳолга келтиришга бир марта ишлайман.	0	1	2	3
4.	Вазифа ва мақсадларни мен ёзма равишда қайд этаман.	0	1	2	3
5.	Ҳар кун олдимда турган ишларнинг етакчиларини кўрсатган ҳолда рўйхат тузаман.	0	1	2	3
6.	Иш кунини ортиқча қўнғироқлар кутилмаган учрашувлардан озод бўлишга ҳаракат қиламан.	0	1	2	3
7.	Кундузги иш ҳажмини иш жадвалини ҳисобга олган ҳолда тақсимлашга ҳаракат қиламан.	0	1	2	3
8.	Менинг режамда долзарб муаммоларни ечиш учун "бўш жой" қолдирилган.	0	1	2	3

**СИЗ ТАДБИРКОР БУЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6
9.	Мен унча кўп бўлмаган "ҳаётий муҳим" муаммоларни ечишга диққатимни жамлайман.	0	1	2	3
10.	Менинг вақтимга бошқалар даъво қилиша бошлаган тақдирда "йўқ" деб айта оламан, мен бошқа муҳим ишларни бажаришим зарур.	0	1	2	3

Тўпланган баллар куйидаги ҳолатни кўрсатади:

0-15 балл. Сиз ташқи ҳолатлар ҳукмронлигидасиз.

16-20 балл. Сиз етарлича изчил эмассиз.

21-25 балл. Сизда бинойидек ўзингизни бошқара олиш қобилияти мавжуд.

26-30 балл. Сиз ўзингизни бошқара олиш борасида намунасиз.

Сиз қанчалик ақли расосиз?

Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар	
		Ҳа	Йўқ
1	2	3	4
1.	Арзимаган сабаб билан ўзингизни бошқара олмай қоласизми?	0	1
2.	Жисмоний жиҳатдан кучли кишининг жаҳлини чиқаришдан кўрқасизми?	1	0
3.	Фақат Сизга диққат қаратишлари учун жанжал бошлай оласизми?	0	1
4.	Катта тезликда юриш ёқадими?	0	1
5.	Дори-дармонлар билан шуғулланасизми?	0	1
6.	Ҳоҳлаганингизни олиш учун, ҳамма нарсага тайёрмисиз?	0	1

**СИЗ ТАДБИРКОР БҮЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4
7.	Этли итлар Сизга ёқадими?	0	1
8.	Сиз машҳур бўласизми, нима деб ўйлайсиз?	0	1
9.	Куюшда ўтиришчи ёқтирасизми?	0	1
10.	Агарда ютқазётганингизни ҳис этаётган бўлсангиз, ўйиндан чиқа оласизми?	1	0
11.	Кўп ейиш одатингиз борми?	0	1
12.	Нима совға қилишаётганлигини олдиндан билишни хоҳлайсизми?	0	1

Натижалар:

Агарда баллар йиғиндиси

4 баллгача бўлса. Сиз ақли расо эмассиз.

4-8 баллгача бўлса. Сизда ақли расоликда меъёр туйғуси мавжуд.

8 баллдан юқори бўлса. Сиз ақли расо ва эҳтиёжлар меъёрига эгасиз.

Ташқи таъсирга ён берасизми?

Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар	
		Ҳа	Йўқ
1	2	3	4
1.	Сизни йоғлар ўзига жалб этадими?		
2.	Бўшашишга қобилиятлимисиз?		
3.	Уйқудан уйғониш қийин эмасми?		

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4
4.	Ухлаб қолганингизда ҳузур қиласизми?		
5.	Моҳиятига етмасдан, кимнидир эшита оласизми?		
6.	Бир хилдаги маъруза шаронтида мизғишга тайёрмисиз?		
7.	Фильмни кўришда "кўздан ёш тўкиш" ҳолати юз берганми?		
8.	Хаёлпарастмисиз?		
9.	Агарда кутишга тўғри келиб қолса, сабрсизликни намоён этасизми?		
10.	Романлар ўқишни ёқтирасизми?		
11.	Ҳазабингизни босишга муваффақ бўласизми?		
12.	Сизга уятчанлик ва тортинувчанлик хосми?		
13.	Сизнинг ўта ҳурмат қилувчилар борми?		
14.	Паришонхотирликка мубтало эмасмисиз?		
15.	Кўз боғлашга осонгина бериласизми?		
16.	Кимнингдир илтимосини рад этиш қийин эмасми?		
17.	Шошма-шошарликка йўл қўйиб, сўнг уяласизми?		
18.	Кимдир Сизнинг мутлақ ишончингиздан фойдаланадими?		
19.	Сиз фикрингизга зид ишни қиласизми?		
20.	"Компания учун" иштирок этишни қабул қиласизми, агар у режаларингизни бузаётган бўлса?		

Тўплаган балларни йиғиш натижасида қуйидаги хулосага келиш мумкин:

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

“ҳа”лар сони 12дан ошса Сиз таъсирга тез бериласиз.
6-11 — Муайян шароитларда таъсирга берилишин-
гиз мумкин.

3-5 — Сиз таъсирга қарши тура оласиз.

1-2 — Сизга таъсир этиш жуда қийин.

Сиз билан муносабатда бўлиш осонми?

Ўзингизга маъқул жавобларни танланг ва улар йи-
гиндисини ҳисоблаб чиқинг. Фақат жавобларни танлашда
балларга тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг.
Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда
ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоб- лар
1	2	3
1.	Навбатдаги хизмат можаросидан кейин ярашми йўлини излашга мойилмисиз? 1. Ҳар доим. 2. Ҳеч қачон. 3. Баъзан.	1 2 3
2.	Хавфли вазиятда ўзингизни қандай тутасиз? 1. Хотиржамликни сақлайман. 2. Дилдан қийналаман. 3. Ўзимни йўқотиб қўяман.	1 2 3
3.	Ҳамкасбларингиз Сизни қандай ҳисобляшади? 1. Вазмин. 2. Дўстона. 3. Ўзига ишонган.	1 2 3
4.	Агарда масъулиятли лавозимни таклиф этишса, қандай жавоб берасиз? 1. Рад этаман. 2. Хавфсираб қабул қиламан. 3. Рози бўламан.	1 2 3
5.	Агарда ходимларингиздан бири рухсатсиз иш столи- гиздан қовоз олса, ўзингизни қандай тутасиз?	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
	1. Ундан яна бошқа бирор нарса керак эмасми, деб сўрайсиз. 2. Қайтаришга мажбур қиласиз. 3. Жазосини берасиз.	1 2 3
6.	Агарда эр (хотин) ишдан одатдагидан кеч қайтса, қандай сўзлар билан кутиб оласиз? 1. Мен хавотирлана бошлаган эдим. 2. Сени нима бунча ушлаб қолди? 3. Сен қаерларда санғиб юрибсан?	1 2 3
7.	Автомобил рулда ўзингизни қандай тутасиз? 1. Қувиб ўтишларга бефарқ қарайман. 2. Қувиб ўтишга ҳаракат қиламан. 3. Ўзингизни қувиб ўтишга имкон бермайсиз.	1 2 3
8.	Ҳаётга бўлган муносабатингизни қандай ҳисоблайсиз? 1. Енгил-елпи. 2. Мувозанатлашган. 3. Қаттиққўллик.	1 2 3
9.	Агарда ҳаммаси амалга ошмаса, қандай йўл тутасиз? 1. Эҳтиёткор бўлиб қоласиз. 2. Тақдирга тан берасиз. 3. Бошқага ағдарасиз.	1 2 3
10.	Ёшларнинг тўғри йўл тавлашида Сиз қандай муносабатда бўласиз? 1. Дам олишларига ёрдам кўрсатиш керак. 2. Биз нега уларни етаклаб юришимиз керак? 3. Таъқиқлаш вақти келди.	1 2 3
11.	Сиз эғалламоқчи бўлган вазифа бошқага насиб этса, нимани ҳис этасиз? 1. Мен нимага кайфиятимни буздим. 2. Унинг киёфаси бошлиққа маъқулроқ. 3. Бошқа галда насиб этади.	1 2 3
12.	Даҳшатли фильмга қандай қарайсиз? 1. Зерикаман. 2. Қониқиш оламан. 3. Кўрқаман.	1 2 3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
13.	Агарда йўл транспорти тирбандлиги туфайли ишга кечиксангиз? 1.Кайфиятим бузилади. 2.Кечирим сўрайсиз. 3.Алам қилади.	1 2 3
14.	Спортдаги муваффақиятларингизга қандай муносабатда бўласиз. 1.Муҳими иштирок этиш. 2.Ғалабага интиласиз. 3.Ютқизиш — бу фожеа.	1 2 3
15.	Агарда ресторанда ёмон хизмат кўрсатилса, қандай йўл тутасиз? 1.Чидайсиз. 2.Бевосита бошлигини чақирасиз. 3.Директорга шикоят қиласиз.	1 2 3
16.	Агарда фарзандингизни мактабда хафа қилинса, ўзингизни қандай тутасиз? 1. Ўқитувчи билан суҳбатлашасиз. 2. Фарзандингизга у ҳам жавоб беришини маслаҳат берасиз. 3. Ҳафа қилганларнинг ота-оналари билан жанжаллашасиз.	1 2 3
17.	Сиз ўзингизча қандай одамсиз? 1.Ўртача. 2.Ўзига ишонувчан. 3.Ўтқир.	1 2 3
18.	Қўл остингиздаги ходим эшик олдида тўқнашиб кетиб, кечирим сўрай бошласа, қандай жавоб берасиз? 1.Бу менинг айбим. 2.Ҳечқиси йўқ. 3.Кўзингизга қарасангиз бўлмайдим.	1 2 3
19.	Газетадаги тўполончи хусусида мақолани ўқиб, қандай муносабатда бўласиз? 1.Тарбиячилар айбдор. 2.Чоралар кўриш керак. 3.Жазолаш керак.	1 2 3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
20.	Қайси ҳайвон яқинроқ? 1.Йўлбарс. 2.Уй мушуги. 3.Айик.	1 2 3

Натижалар:

36 балл. Сиз ҳаддан ташқари тинчликсеварсиз.

36 дан 44 баллгача. Сиз етарлича тажовузкорсиз.

44 дан юқори. Бошқа кишиларга нисбатан керагидан ортиқча тажовузкорсиз ва мувозанатлашмагансиз.

Макиавеллизм¹ тарафдоримисиз?

Куйида келтирилган жавоблардан ўзингизга маъқулини топиб, уларни кўшиб чиқинг. Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга холис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар				
		Тўлиқ кўшил-майман	Кўпроқ кўшил-майман	50% кўшиламан	Кўпроқ кўшиламан	Тўлиқ кўшиламан
1	2	3	4	5	6	7
1.	Кишиларни бошқаришнинг энг яхши усули улар нимани эшитишни хошлашса шунга гапириш.	1	2	3	4	5
2.	Топширик бера туриб, аниқ сабабларини тушунтириш керак эмас, унинг ўрнига бирмунча устун сунъий сабабларни кўрсатиш лозим.	1	2	3	4	5

¹ Макиавеллизм деганда ўз олдига қўйган мақсадларга эришиш учун ҳар қандай восита ва усулларнинг қўлланилиши тушунилади.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6	7
3.	Кимгадир ишониш билан ўзингизни хавф остига қўясиз.	1	2	3	4	5
4.	Хавфсизроғи кишиларни камчиликларга мойил, деб ҳисоблаш бу барибир бир кун намоён бўлади.	1	2	3	4	5
5.	Хатти-ҳаракат қила туриб, ахлоқий ҳуқуқ тўғрисида тўлиқ ишончга эга бўлиш шарт эмас.	1	2	3	4	5
6.	Бурчакларни қирқмасдан олға силжиш қийиндир.	1	2	3	4	5
7.	Ноҳақиқат натижа воситасида оқланиши мумкин.	1	2	3	4	5
8.	Кишилар ўз мулкларини йўқотганликларига нисбатан қариндошларининг вафотини тезроқ ва осонроқ унутишади.	1	2	3	4	5
9.	Одамларни мажбур этишмаса, улар ишлашмайди.	1	2	3	4	5
10.	Кишиларнинг асосий қисми очик кўнглили ҳам, худбин ҳам эмас.	1	2	3	4	5

Натижалар:

40 ва ундан юқори балл. Сизнинг ортиқча ҳиссиётларингиз йўқ, совуққон ва ақли расосиз.

30-40-балл. Сиз ўз тамойилларингизда турасиз.

30 баллгача. Сиз ақли расо, лекин ўзингизни бошқаришингиз қийин.

**Қўл остингиздагиларни тарбиялашга
мойилмисиз?**

Фақат жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга холис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Т/р	Саволлар	Жавоблар	
		Ҳа	Йўқ
1.	Ходимингиз бошидан бошлаб ўзини кўрсатса, бундан гурурланасизми?	0	1
2.	Жорий фаолиятда ўз ходимларингизни кузатиб борасизми?	0	1
3.	Қўл остингиздаги ходимнинг ўзи қарор қабул қилишига ундайсизми?	0	1
4.	Сизда "Мана бу менинг ишим", деб қайтариш одати борми?	0	1
5.	Касб масалалари юзасидан ходимлар ўртасидаги ўзаро муносабатга Сизда тақиқлар борми?	0	1
6.	Қўл остингиздаги ходимларга доимий назоратни қўллар эдингизми?	0	1
7.	Қўл остингиздагиларни бегоналар иштирокида танқид қиласизми?	0	1
8.	Қўл остингиздагилардан бўш вақтларини қандай ўтказаятганликларини сўрайсизми?	0	1
9.	Лавозимлар таъсири билан боғлиқ қўл остингиздагиларнинг саволларига тўғри жавоб бера оласизми?	1	0
10.	Қўл остингиздаги ходимларнинг лавозим мажбуриятларини аниқ биласизми?	1	0
11.	Қўл остингиздагилар билан ўз хурсандчиликларингиз ва ғамли дамларингизни баҳам кўрасизми?	1	0
12.	Қўл остингиздагиларнинг шахсий сири-хуқуқини ҳурмат қиласизми?	1	0
13.	Қўл остингиздагилар ҳузурда ўз хатоингизни тан олишга қодирмисиз?	1	0
14.	Қўл остингиздагиларнинг ўн йилдан ортиқ иш стажи билан унчалик айтарли бўлмаган ютуқлари учун рағбатлантирасизми?	1	0

Натижалар:

Баллар йиғиндиси 14 ва ундан юқори. Сиз аъло даражадаги тарбиячисиз.

9-14 балл. Сиз ақли расо тарбиячисиз ва қўл остингиздагилар учун яхши таянчисиз.

5-8 балл. Тарбиячи сифатида нуқтаи-назарингиз барқарор эмас ва ҳаддан ортиқча қаттиққўлсиз.

5 баллгача. Сиз ўта қаттиққўл ва нозиктабиатсиз.

Қайси ходимни малака оширишга юборишни биласизми?

Танлаб олинган номзод учун куйидаги тавсифлар бўйича мос бўлган жавобларни танлаб олинг ва улар олдидаги баллар йиғиндисини ҳисоблаб чиқинг:

I. Мотив даражаси 1. Ишга бефарқ; 2. Иш тўғрисида кўпроқ билишни хоҳлайди; 3. Юқори мансабга кўтарилиб боришга иштиёқи баланд; 4. Компанияга содик; 5. Масъулиятни намойиш этади ва компанияга содик.	II. Пенсиягача бўлган вақт 1. 5 йилдан камроқ; 2. 5-10 йил; 3. 10-15 йил; 4. 15-20 йил; 5. 20 йилдан ортиқ.
III. Шахсий имконият 1. Энг юқори нуқтага етди; 2. Янада юқорирок бўлиши мумкин эди; 3. Яна бир "пиллапоя" мавжуд; 4. Бир неча "пиллапоялар" мавжуд; 5. Ишсиз.	IV. Тайёргарлик хусусияти 1. Топ мутахассис; 2. Қўшни соҳадан хабардор; 3. Бир қанча соҳаларда тажрибага эга; 4. Бир қанча соҳаларда яхши тажрибага эга; 5. Ҳар томонлама тажрибага эга ва уни ривожлантиради.
V. Юқори давозимнинг пайдо бўлиш эҳтимолиги 1. Кутилмаяпти; 2. Икки йил давомида кутилмаяпти; 3. Йил давомида кутилмаяпти; 4. Яқин вақтда бўлади; 5. Мавжуд.	VI. Ижодий қобилиятлари 1. Ўзгаришларга қаршилик кўрсатади; 2. Бошқа томондан ўзгаришларга қаршилик кўрсатади; 3. Ҳолатларга шўнғиб кетади; 4. Ҳолатларни қабул қилади ва уларни амалга оширади; 5. Ҳолатлардан юқори самарадорлик билан фойдаланади.

Баллар йиғиндиси:

20-22 балл — биринчи навбатда.

16-20, 23-25 балл — иккинчи навбатда.

25 дан кўпроқ балл — учинчи навбатда.

Тадбиркорлик фаолияти этикасини биласизми?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берадиган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар			
		Тўлиқ қўшил-ламан	Қўшил-ламан	Қўшил-майман	Бутунлай қўшил-майман
1	2	3	4	5	6
1.	Ходимларингиз ўз хатоси хусусида хабар беради деб кутиш ярамайди.	0	1	2	3
2.	Шундай ҳоллар ҳам бўладики, бунда шунга йўлга қўйиш учун шартнома талаблари ва хавфсизлик талабларини тузиш лозим бўлади.	0	1	2	3
3.	Шундай ҳоллар бўладики, бунда нохуш ахборотни бошлиқдан яшириш лозим бўлади.	0	1	2	3
4.	Шундай қилиш керакки, раҳбар буюрганидек бўлсин.	0	1	2	3
5.	Ҳар доим ҳам ҳисобот учун харажатларни аниқ ҳисобга олиб бориш имконияти мавжуд эмас.	0	1	2	3
6.	Баъзан шахсий ишларни иш вақтида бажариш лозим.	0	1	2	3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6
7.	Ходимларнинг меъёрий имкониятларидан юкори мақсадларни қўйиш ҳар доим ҳам тўғрими?	0	1	2	3
8.	Мақсад одатда воситаларни оқлайдими?	0	1	2	3
9.	Агарда фойдали битим банкетни талаб қилса, шунда ҳам розилик бермайман.	0	1	2	3
10.	Йўриқномаларни бузмасдан яшаш мумкин эмас.	0	1	2	3
11.	Ҳисоботларда олинган моллар бўйича етишмовчиликни кўрсатиш лозим, ортиқчасини эмас.	0	1	2	3
12.	Ёзув машинасини баъзан шахсий мақсадларда фойдаланишга йўл қўйиш мумкин.	0	1	2	3
13.	Уйга қалам, ручка, қоғозни олиб кетишга йўл қўйиш мумкин.	0	1	2	3
14.	Реклама ҳар доим озгина ёлғон билан бирга бўлиши керак.	0	1	2	3

Натижалар:

10 баллгача — ахлоқийликнинг қуйи даражаси.

11-15 балл — ахлоқийликнинг ўртача даражаси.

26-44 балл — ахлоқийликнинг қабул қилинган даражаси.

45 баллдан юкори — ахлоқийликнинг юксак даражаси.

**Сиз бир зумда аччиғланадиган
суҳбатдошмисиз?**

Ҳар қандай киши билан суҳбатлашиш чоғида қониқмаслик, жаҳлингиз чиқишига олиб келувчи вазиятларни белгиланг. Билингки, суҳбатдош ўртоғингиз, хизматдошингиз, бевосита бошлифингиз, раҳбар ёки тасодифий ҳамсуҳбат бўлиши мумкин. Аччиғланишни вужудга келтирувчи ҳолат-

**СИЗ ТАДБИРКОР БҶЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

лар фоизини ҳисоблаб чиқинг. Бунинг учун аччиғланти-
рувчи вазиятлар сонини 4 га кўпайтиринг.

Т/р	Саволлар	Ҳа	Йўқ
1	2	3	4
1.	Сухбатдошим менга гапириш имкониятини бермайди. Менинг айтадиган гапим бор, лекин айтишга сўз тополмайман. Бу билан гашимга тегади.		
2.	Сухбатдошим мулоқот чоғида доимо мени тўхтатиб кўяди. Бу билан нафсониятимга тегади.		
3.	Гаплашаётган вақтда сухбатдошим юзимга қарамайди, унинг мени эшитаётганлигига ишончим комил эмас. Бу эса инсофдан эмас.		
4.	Сухбатлар кўпинча вақтни беҳуда сарфлаш ҳиссини вужудга келтиради. Бу эса аччиғланиш вазиятини вужудга келтиради.		
5.	Сухбатдошим доимо зерикиб ўтиради. Сўзларимга қараганда уни қалам ва қоғоз кўпроқ жалб этади. Бу менинг жиримга тегади.		
6.	Сухбатдошим ҳеч қачон кулмайди. Менда нокулайлик ва хавотир ҳисси юзага келади. Аччиғланаман.		
7.	Сухбатдошим доимо мени саволлар ва изоҳлар билан чалғитади. Бу этикетдан эмас.		
8.	Нимани гапирсам ҳам, сухбатдошим ховуримни пасайтиради. Бу ҳол менга хуш келмайди.		
9.	Сухбатдошим нимаики бўлса, мени рад этишга ҳаракат қилади. Бу билан аччиғимни чиқаради.		
10.	Сухбатдошим менинг сўзларимнинг маъносини бузиб, унга бошқа мазмун бахш этади. Бу билан аччиғимга тегади.		
11.	Савол берган вақтимда, сухбатдошим уни ўзимга қайтаради. Бу билан дилимни оғритади.		
12.	Баъзан сухбатдошим мендан қайта сўрайди, гўёки ўзини эшитмаганга солади. Бу билан гашимга тегади.		

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4
13.	Суҳбатдошим охиригача эшитмасдан, кейинчалик кўшилиш учун тўхтатиб қўяди. Бу билан ҳафсадамни пир қилади.		
14.	Суҳбатлашаётганимизда суҳбатдошим диққатини бегона нарсаларга жалб этиб ўтиради, тамакини эзгилайди, кўзойнагини артади ва ҳ.к. Ишончим комилки, у мени диққат билан тингламаяпти. Бу инсофдан эмас.		
15.	Суҳбатдошим менинг ўринимга хулоса қилади. Бу жинимга тегади.		
16.	Суҳбатдошим доимо ҳикоямга ўзича қўшилишига ҳаракат қилади. Бу гашимга тегади.		
17.	Суҳбатдошим менга баҳо бераётгандек тикилади. Бу мени хавотирга солади.		
18.	Суҳбатдошим менга диққат билан, кичрик қокмасдан тикилиб ўтиради. Бу мени безовта қилади.		
19.	Мен қачонки бир нарсани таклиф этсам, суҳбатдошим ҳам худди шуни ўйлаётганини айтади. Бу менга ёқмайди.		
20.	Суҳбатдошим ўзини гўёки, суҳбат билан кизиқаётгандек қилиб кўрсатишга ҳаракат қилади, ҳалдан ташқари қалласини лиқиллатади, оҳ уради ва ҳ.к. Бу менга ёқмайди.		
21.	Мен жиддий нарсалар тўғрисида гапирсам, суҳбатдошим ҳазил, кулгили латифалар ва воқеаларни аралаштиради. Бу менга ёқди.		
22.	Суҳбатдошим суҳбат чоғида ҳалдан ташқари кўп соатига қарайди. Бу менга маъқул эмас.		
23.	Мен хонага кирганимда, у барча ишини йиғиштиради ва бутун диққатини менга қаратади. Бу айни муддао.		
24.	Суҳбатдошим, худди унинг бирор бир муҳим ишини уйдлашга ҳалақит бераётганимдек тутади. Бу менга ёқмайди.		
25.	Суҳбатдошим ҳамма нарсани у билан келишишимни талаб этади. Унинг ҳар қандай фикри савол билан тугайди: "Сиз ҳам ўйлайсизми?" ёки "Сиз рози эмасмисиз?". Бу менга ёқди.		

Натижалар:

Агар жунбишга келтирувчи ҳолатлар сонининг тўрт сонига бўлган кўпайтмаси:

55 дан кам бўлса, у ҳолда Сиз аччиеланмайдиган одам-сиз.

55-70 лар доирасида бўлса, у ҳолда Сизда аччиеланиш ҳали намоён бўлади.

70-85 лар доирасида бўлса, у ҳолда Сиз тез аччиеланадиган суҳбатдошсиз.

85-100 лар доирасида бўлса, у ҳолда Сиз жуда тез аччиеланадиган суҳбатдошсиз.

Сиз дилкаш инсонмисиз?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	Агар Сиз ҳурмат қиладиган киши меҳмонга таклиф этса, бу таклифни қабул қиласизми? а) Ҳа. б) Фақат истисно ҳолларида. в) Йўқ.	20 5 0
2.	Тасаввур этинг, меҳмондорчиликда ўзингизга душман деб ҳисоблайдиган одам билан ёнма-ён ўтириб қолдингиз. Сиз ўзингизни қандай тутасиз? а) Унга эътибор бермайсиз. б) Фақат унинг саволларигагина жавоб берасиз. в) У билан зўраки бўлмаган суҳбат қуришга ҳаракат қиласиз.	0 5 25
3.	Сиз эндигина танишингиз хопадонининг эшик кўнгирагини босмоқчи бўлаётган эдингиз. Тўсатдан ичкаридаги оялвий можародан огоҳ бўлиб қолдингиз. Шунда нимга қиласиз? а) Барибир жиринглатасиз. б) Жанжал тутагунча кутиб турасиз. в) Кетасиз.	5 10 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БҮЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КҮРИНГ**

1	2	3
4.	Агарда Сизга меҳмондорчиликда яхши кўрмайдиган овқатингизни таклиф этишса, нима қиласиз? а) Кўнглингиз айнишига қарамасдан, овқатни ейсиз. б) Уй эгаларига, овқатни ея олмаслигингизни айтасиз. в) Иштаҳангиз йўқлигини баҳона қиласиз.	10 5 0
5.	Столдан қандай бутербродни танлаб оласиз? а) Энг яхшисини. б) Энг кичигини. в) Ўзингизга яқинини.	0 5 10
6.	Агарда гурунглашаётганларингизда тўсатдан суҳбат тўхтаб қолса, қандай чора кўрар эдингиз? а) Бошқа биров, янги мавзуда суҳбат бошлагунча кутиб турасиз. б) Ўзингиз янги бир мавзу топасиз.	5 15
7.	Тасаввур этинг, ишда ёки бошқа бирор бир вазиятда ноқулай аҳволга тушиб қолдингиз. Бу тўғрида ўз танишларингизга гапириб берар эдингизми? а) Албатта. б) Фақат ўртоқларимга. в) Ҳеч кимга.	30 5 0
8.	Бошқалардан эшитган ҳикояга, ўзингиздан бирор нарса қўшар эдингизми? а) Ҳа. б) Унчалик катта бўлмаган "такомиллашувлар" билан. в) Деярли йўқ.	15 5 0
9.	Ўзингиз билан севикли кишининг суратини олиб юрасиз ва бошқаларга бажонидил кўрсатасизми? а) Ҳа. б) Баъзан. в) Ҳеч қачон.	0 5 10
10.	Даврада баён этилган ҳазилни тушунмасангиз нима қилар эдингиз? а) Бошқалар билан қўшилиб кулар эдингиз. б) Жиддий қолар эдингиз. в) Кимдандир бу ҳазилнинг маъносини тушунтириб беришини сўрар эдингиз.	0 5 10
11.	Агарда даврада ўтирганингизда тўсатдан қаттиқ тан оғригини ҳис этсангиз, нима қилар эдингиз? а) Жимгина сабр қиласиз. б) Бош оғриғига қарши дори сўрайсиз. в) Уйга қайтасиз.	5 10 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
12.	<p>Меҳмондорчиликка борганингизда, фақат Сизни қизиқтирадиган телекўрсатув бошлангани эсингизга тушиб қолганда нима қилар эдингиз?</p> <p>а) Уй эгасидан телевизorni кўйишини сўрар эдингиз. б) Телеэшитиришни бошқаларга ҳалақит бермаслиги учун кўшни хонада кўрар эдингиз. в) Сизни қизиқтирадиган кўрсатувдан воз кечган бўлар эдингиз.</p>	<p align="right">0 5 10</p>
13.	<p>Сез меҳмондорчиликдасиз. Ўзингизни қачон яхши сезасиз?</p> <p>а) Меҳмонларнинг кўнглини олаётганингизда. б) Сизнинг кўнглингизни бошқалар олганда.</p>	<p align="right">20 5</p>
14.	<p>Меҳмондорчиликда қанчалик узоқ қолгани олдиндан белгилаб олиш одати борми?</p> <p>а) Йўқ. б) Баъзан. в) Ҳа.</p>	<p align="right">0 5 15</p>
15.	<p>Газета мухбири Сиздан интервью олмақда:</p> <p>а) Интервьюнинг эълон қилинишидан хурсанд бўлар эдингиз. б) Бу воқеанинг ўтган даврда бўлишини хоҳлар эдим. в) Буларнинг барчасига бутунлай бефарқман.</p>	<p align="right">10 0 5</p>
16.	<p>Сиз, умуман, кўришни хоҳламайдиган кишига нисбатан бефарқ муносабатда бўла оласизми?</p> <p>а) Албатта. б) Фақат истисно тариқасида. в) Бундай масала устида ўйлаб кўрмагансиз.</p>	<p align="right">15 5 0</p>
17.	<p>Бошқаларнинг фикрига қўйиласизми, агарда у ҳақиқат, ammo Сиз учун ноқулай бўлса-чи?</p> <p>а) Ҳар доим эмас. б) Фақатгина у Сизнинг фикрингизни тасдиқласа. в) Тўғриси айтганда, нима учун бундай қилиш керак.</p>	<p align="right">25 5 0</p>
18.	<p>Баҳслашгани қачон тўхтатасиз?</p> <p>а) Қанча тез бўлса, шунча яхши. б) Қачонки, бу баҳс ҳеч қандай маънога эга бўлмаганда. в) Ўз муҳолифингизни ишонтиргандан кейин.</p>	<p align="right">0 5 10</p>
19.	<p>Агарда Сиз шеърин ёддан билсангиз, даврада ўқир эдингизми?</p> <p>а) Бажонудил. б) Агарда, бу хусусида илтимос қилинса. в) Ҳеч қачон.</p>	<p align="right">20 5 5</p>

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
20.	Тасаввур этинг, граф Монте Кристо даврада яшайсиз, ер ости тутқиндасиз, тўсатдан билиб қоласизки, кўпни хонада Сизнинг ашаддий ганимингиз ётибди. У билан қачон девор тақиллатиб гаплашишни бошлар эдингиз? а) Иложи борича тезроқ. б) Ёлғизликка чидай олмаганингизда. в) Ҳеч қачон.	20 5 0
21.	Янги йилни шаҳарнинг бош майдонида кутиб олин оdatи борми? а) Ҳа. б) Йўқ. в) Ҳар доим Янги йил арафасида ухлайман.	5 0 10

Ҳўш, Сиз одамга эл бўладиган дилкашмисиз? Танишинг:

280 ва ундан юқори балл. Шубҳа туғиладики, кўйилган масалаларга ҳар доим ҳам диққат қилмагансиз ёки ҳар доим ҳам уларга тўғри жавоб бермагансиз. Иккинчи бор уриниб, ўзингизни яна қайта текшириб кўринг.

200-280 баллгача. Сиз ўзингиздан хурсанд бўлишингиз лозим. Бу баҳо Сизнинг муомалага қобилиятли эканлигингизда намоён бўлади. Сиз бўш вақтингизни кишилар ўртасида бажону дил ўтказасиз, ҳар қандай даврада сеvimли кишисиз. Сиз жонли ақлга эгасиз, ҳиссиётли, яхши тингловчи ва ҳикоя қилувчисиз. Бу ва баъзи бошқа қобилиятлар кўпинча шунга олиб келадики, Сиз жамиятда асосий ўрин эгаллайсиз.

100-200 баллгача. Сизнинг ижтимоий ҳаётга муносабатингизни аниқлаш осон эмас. Бир томондан жамиятда сеvimли кишига айланувчи хусусият ва майлларга эгасиз. Бошқа томондан эса Сизнинг характерингизнинг бошқа хислатлари юқоридаги хислатларингизни йўққа чиқаради. Умуман олганда, жамиятда ўзингизни етарлича қониқарли ҳис этасиз. Ҳар қандай ҳолатда ҳам Сизнинг ҳар қандай муҳитга мослашишингиз осон кечмайди. Бунга кайфиятингиз ҳам мос келади. Лекин, яхши кўрган одамларингиз даврасида кўпинча ҳўш дақиқаларни ўтказасиз.

50-100 баллгача. Сиз шуни тан олишингиз керакки, оdatда ёлғизликни ёқтирасиз. Тор оила ёки яхши ўртоқлар

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

даврасида ўзингизни катта даврадагиларга нисбатан кўпроқ яхши сезасиз. Сиз, эҳтимол интроверт(исёнчи) характерга эгасиз. Лекин, тарихда машҳур шахслар кўпинча шу тоифага мансуб бўлишган. Бунинг учун сиқилманг. Қандай хохласангиз, шундай яшанг.

50 баллдан кам. Бу натижа кам. Дилкашроқ бўлишга ҳаракат қилишингиз лозим. Чунки ҳаммага, бутунлай интроверт эканлигингизни тушунтириб бўлмайди. Буни кўплар тушунмасдан муносабатда бўладилар. 2-3 марта муносабатда бўлишгач, Сизни ёмон киши деган фикрга келишади. Албатта, бунга эътибор қилмаслигингиз мумкин, ғурурингизга тегмаётган бўлса. Агар ғурурингизга тегаетган бўлса, ўзингизда дилкашлик хусусиятини ривожлантиришга ҳаракат қилинг.

Сиз хушмуомалалимисиз?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз.

Т/р	Саволлар	Балл		
		Ҳа	Баъзан	Йўқ
1	2	3	4	5
1.	Сизни одатдаги иш юзасидан учрашув кутмоқда. Уни кутиш Сизни маромидаги ҳолингиздан чиқариб юборадими?	2	1	0
2.	Ҳолсизланиб қолмагунча, шифокорга боришни орқага ташламайсизми?	2	1	0
3.	Қандайдир йиғилишда, мажлисда ёки шунга ўхшаш тадбирларда маъруза, ахборот, хабар билан чиқиш топширилса, бу Сизда нокулайлик ва қониқмаслик ҳиссини туедирмайдими?	2	1	0
4.	Ҳеч қачон бўлмаган шаҳарга хизмат сафарига боришга таклиф этишди. Ушбу хизмат сафарига бормаслик учун имкони борича ҳаракат қиласизми?	2	1	0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5
5.	Бошингиздан кечирганларингизни, ким биландир ўртоқлашишни хоҳлайсизми?	2	1	0
6.	Агарда кўчадаги нотаниш киши Сизга илтимос (йўл кўрсатиш, вақтни айтиш, қандайдир саволга жавоб бериш) билан мурожаат этса, аччиқланмайсизми?	2	1	0
7.	Оталар ва болалар ҳамда турли авлод вакиллари бир-бирларини тушунишдаги қийналиш муаммоси мавжудлигига ишонасизми?	2	1	0
8.	Танишингизга, бир неча ой олдин 10 доллар қарз олганлиги ва қайтаришни унутганлигини эслатишдан уялмайсизми?	2	1	0
9.	Ресторан ёки ошхонада сифатсизлиги аниқ кўриниб турган овқатни беришди, ликобчани жаҳл билан столга қўйиб жим турар эдингизми?	2	1	0
10.	Нотаниш киши билан яккама-якка тўғри келиб қолдингиз, у билан суҳбатни бошлаб юбормас эдингизми ва агарда у биринчи гапирса қўшилар эдингизми? Худди шундайми?	2	1	0
11.	Ҳар қандай узун навбатга туриш, қаерда бўлмасин, Сизни даҳшатга солади (дўконда, кутубхонада, кинотеатр кассасида), диққинафас бўлиб навбат кутиб тургунча мўлжалингиздан воз кечар эдингизми?	2	1	0
12.	Низоли вазиятларни кўриб чикувчи комиссияда иштирок этишдан қўрқмайсизми?	2	1	0
13.	Адабиёт, санъат, маданият асарларини баҳолаш юзасидан Сизнинг ўта индивидуал мезонларингиз мавжуд ва бу борадаги ҳеч қандай "беғона" фикрларни қабул қилмайсиз. Бу шундайми?	2	1	0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5
14.	Ҳаммага яхши маълум бўлган масала юзасидан ўзаро гурунгларида нотўғрилиги аниқ бўлган фикрни эшитиб, жэм туриш ва баҳсга кирмаслигини афзал кўрар эдингизми?	2	1	0
15.	Кимнингдир у ёки бу хизмат масаласини ёки ўқув мавзусини ҳал этиш юзасидан ёрдам сўраши аччиғингизни чиқарадими?	2	1	0

Натижалар:

30-32 балл. Сиз аниқ хушмуомала эмассиз ва бу Сизнинг қулфатингиз, бунда ҳаммадан кўра ўзингиз кўпроқ жабр кўрасиз. Гуруҳнинг сазй-ҳаракатлари талаб қилинадиган ишларда Сизга ишониш қийин. Хушмуомала бўлишга ҳаракат қилинг, ўзингизни назорат қилинг.

25-29 балл. Сиз, “ичимдагини топ”, индамас, ёлғизликни афзал кўрасиз ва шунинг учун ҳам ўртоқларингиз санокли. Янги иш, янги муносабатлар зарурияти кўркувга солмаса ҳам, узоқ вақтга мувозанатдан чиқариб юборади. Харақтерингизнинг бу хусусиятини биласиз ва ўзингиздан норози бўлиб юрасиз. Лекин бу норозилик билан чегараланиб қолманг, феъл-атворингиздаги ижобий хислатларни рўёбга чиқариш ўз хукмингизда. Наҳотки, бир нимага кучли берилиб кетганингизда тўсатдан тўлиқ хушмуомалаликка эга бўлганлигингиз ёдингизда бўлмаса? Фақат яхшилаб киришиш керак.

19-24 балл. Сиз маълум даражада хушмуомаласиз ва нотаниш вазиятда ўзингизни тўлиқ ишонч билан сезасиз. Янги муаммолар билан у ёк, бу ёққа қараган ҳолда киришиб кетасиз. Баҳс ва музокараларда хушламаган ҳолда иштирок этасиз. Сизнинг фикрларингизда баъзан ҳеч қандай асоссиз кўплаб нохушликлар мавжуд. Бу камчиликлар бартараф этилиши мумкин, уларни эсда сақланг.

14-18 балл. Сизда меъёридаги хушмуомалалик мавжуд. Сиз қизиқувчан, қизиқарли ҳамсуҳбатингизни берилиб эшитасиз, бошқалар билан муомалада етарлича чидамписиз, жаҳл қилмасдан ўз нуқтаи-назарингизни ҳимоя қила ола-

сиз. Нохуш хис-туйғулар янги кишилар билан учрашувга бора оласиз. Шу билан бирга сершовкин давраларни хушламайсиз. Олифталик билан чиқишлар ва сўзамоллик аччиғингизни чиқаради.

9-13 балл. Сиз жуда хушмуомаласиз, (баъзан, эҳтимол керагидан ортиқча) қизиқувчан, гапда, турли масалалар юзасида ҳикоя қилишни ёқтирасиз, бу кўпинча атрофингиздагилар асабига тегади. Янги одамлар билан бажонидил танишасиз, ҳамманинг диққат марказида бўлишни яхши кўрасиз, ҳеч кимнинг илтимосини рад этмайсиз, аслида ҳар доим уларни бажара олмайсиз. Баъзан жаҳлингиз чиқади, лекин тезда ўзингизга келасиз. Сизга нима етишмайди, бу хизматга майллик, чидам ва жиддий муаммоларга дуч келганда қатъий тура олишлик. Хоҳишингиз бўлганда, ўзингизни чекинмасликка мажбур эта оласиз.

4-8 балл. Сиз “қўйлак кийган” йигитсиз (бу кучсиз жинсдагиларга хос). Хушмуомалалик керагидан ортиқча, ҳар доим ҳар қандай воқеадан хабардорсиз. Мунозараларда қатнашини яхши кўрасиз, лекин жиддий мавзулар бош оғриғини келтиради. Ҳар қандай масала юзасидан иштиёқ билан сўз оласиз, ҳаттоки у тўғрисида юзаки тасаввурга эга бўлсангиз ҳам. Ҳамма жойда ўзингизни эркин ҳис этасиз. Ҳар қандай ишни бажаришга киришаверасиз, гарчи кўпинча раҳбарлар ва ҳамкасбларингиз бирмунча хавотирланиб, шубҳа билан муносабатда бўлишса ҳам. Бу хусусда ўйлаб кўринг.

3 балл ва ундан камроқ. Сизнинг хушмуомалалигингиз меъеридан ошиб кетган. Сиз ўта гапдонсиз. Сизга алоқадор бўлмаган ишларга аралашмайсиз. Бутунлай хабардор бўлмаган муаммоларингиз юзасидан фикр юритасиз. Ихтиёрий ёки ихтиёрсиз ҳолда атрофингиздагилар ўртасида низо чиқишининг сабабчисига айланиб қоласиз. Жиддий ишлар — Сиз учун эмас. Ишда ҳам, уйда ҳам Сиз билан бирга бўлиш қийин. Характерингиз ва ўз устингизда ишлашингиз лозим. Аввало, ўзингизда чидамлик ва ўзингизни тута олишликни, одамларга хурмат билан муносабатда бўлишни тарбиялашингиз керак ва ниҳоят, соғлиғингиз тўғрисида ўйланг, бундай турмуш тарзи изсиз ўтмайди.

Агарда у ёки бу фикрларга қатъий равишда қўшилмасангиз, бунда бу икки ҳолни ифода этасиз: ё ўз жавоб-

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

ларингизда аниқ эмассиз, ё ўзингизни идрок этишингиз ишларнинг аҳволига унчалик ҳам мос эмас. Тасниқфлагичнинг бир мунча қатъийлиги, муаммога диққатни жалб этишни, ўйлаб кўришга мажбур этишни, ўзингизни кузатишни мақсад қилиб қўяди. Буларнинг барчаси ўз комиллигингиз учун зарурдир.

Кенгашни олиб бора оласизми?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз.

Т/р	Саволлар	Балл				
		<i>Йук, бун- дай бўл- май- ди</i>	<i>Одат- да бун- дай бўл- майди</i>	<i>Но- аниқ баҳо- ланг</i>	<i>Одат- да шун- дай бўлади</i>	<i>Ҳар доим шун- дай бўла- ди</i>
1	2	3	4	5	6	7
1.	Қўл остимдагиларга топшириқлар бераман, агарда улар бажарилмаса, масъул шахсни кескин танқид қиламан.	1	2	3	4	5
2.	Менда ҳам кўплаб гоёлар ва режалар мавжуд.	1	2	3	4	5
3.	Мен бошқаларнинг кўрсатмаларига қулоқ соламан.	1	2	3	4	5
4.	Мен асосан муҳокама чоғида мантиқий ва тўғри далиллар келтиришга муваффақ бўламан.	1	2	3	4	5
5.	Мен ходимларга ўз вазифаларини мустақил ечишга имкон бераман.	1	2	3	4	5
6.	Агарда мени танқид қилишса ҳеч нарсага қарамасдан ҳимояга ўтман.	1	2	3	4	5

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6	7
7.	Қачонки, бошқа одамлар ўз важларини келтиришса мен эшитаман.	1	2	3	4	5
8.	Қандайдир тadbир ўтказиш учун режаларимни олдиндан тузишга тўғри келади.	1	2	3	4	5
9.	Шахсий хатоларимнинг асосий қисмини тан оламан.	1	2	3	4	5
10.	Бошқаларнинг фикрига муқобил фикр таклиф этаман.	1	2	3	4	5
11.	Кимда қийинчиликлар бўлса, шуларни ҳимоя қиламан.	1	2	3	4	5
12.	Ўз фикрларимни юқори даражадаги ишонарлилик билан билдираман.	1	2	3	4	5
13.	Менинг ташаббускорлигим тарқалувчандир.	1	2	3	4	5
14.	Мен фикримни бошқа кишилар нуқтаи назарларига қаратаман ва уни қарор лойиҳасида акс эттиришга ҳаракат қиламан.	1	2	3	4	5
15.	Одатда нуқтаи-назаримда ва гипотезаларимда туриб оламан.	1	2	3	4	5
16.	Мен тушунган ҳолда тинглайман ва қарши далилларни агрессив тарзда билдираман.	1	2	3	4	5
17.	Ўз фикримни аниқ ифода-лайман.	1	2	3	4	5
18.	Мен ҳар доим, ниманидир билмасам, шуни тан оламан.	1	2	3	4	5
19.	Ўз қариндошларимни астойдил ҳимоя қиламан.	1	2	3	4	5
20.	Мен бегона ғояларни ўз ишимда ривожлантиришга ҳаракат қиламан.	1	2	3	4	5

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИКЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6	7
21.	Хар доим шундай ўйлайманки, у ёки бу саволларга бошқалар ҳам жавоб берсин ва далиллар кидираман.	1	2	3	4	5
22.	Мен кишиларга ўз меҳнатларини қандай ташкил этишлари тўғрисида маслаҳат билан ёрдам бераман.	1	2	3	4	5
23.	Ўз лойиҳаларим, келажакдаги иш режаларим билан шундай шуғулланаманки, бошқаларнинг режалари билан қизиқмайман.	1	2	3	4	5
24.	Одатда фикримдан фарқ қиладиган фикрларга ҳам қулоқ соламан.	1	2	3	4	5
25.	Агарда кимдир менинг лойиҳам билан рози бўлмаса, янги йўлларни излайман.	1	2	3	4	5
26.	Мен билан кўникишлари учун барча воситаларни ишга соламан.	1	2	3	4	5
27.	Ўз умидларим, хавотирларим ва шахсий қийинчиликларим тўғрисида очик гапираман.	1	2	3	4	5
28.	Менинг лойиҳаларимни қўллаб-қувватлашларини ташкил этиш учун доимо имконият излайман.	1	2	3	4	5
29.	Мен бошқа кишиларнинг ҳис-туйғуларини тушунаман.	1	2	3	4	5
30.	Мен ўз фикрларимни эшитишга ўз фикрларимни гапиришга кўпроқ ҳаракат қиламан.	1	2	3	4	5
31.	Ҳимояга ўтишдан олдин, мен танқидни диққат билан эшитаман.	1	2	3	4	5
32.	Ўз фикрларимни изчил баён этаман.	1	2	3	4	5

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6	7
33.	Бошқаларга ўз нуқтаи-назарларини баён этишлари учун имкон бераман.	1	2	3	4	5
34.	Бегона фикрлардаги зиддиятларни диққат билан кузатаман.	1	2	3	4	5
35.	Бошқалар фикрининг ривожланиб бораётганини тинглаётганимни кўрсатиш учун ўз нуқтаи-назаримни ўзгартирмаман.	1	2	3	4	5
36.	Одатда мен ҳеч кимнинг сўзини бўлмайман.	1	2	3	4	5
37.	Иккиланмайман, чунки бундай эмаслигига, ҳақлигимга ишонаман.	1	2	3	4	5
38.	Бошқа кишиларни ишга руҳлантириш учун кўп вақтимни сарфлайман.	1	2	3	4	5
39.	Агарда муҳолиф фикрини қабул қилиб бўлмайдиган бўлса, мен унинг далилларини охиригача эшитиш шарт эмас, деб ҳисоблайман.	1	2	3	4	5
40.	Яқунларни чиқаришда фаолликни ошириш учун кам сўз сўрайдиганларга ҳам сўз бераман.	1	2	3	4	5

Натижалар:

Қаршиман, деб жавоб берган 1, 3, 5, 7, 9, 11, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 27, 31, 33, 35, 36, 37 ва 40 саволлар рўпарасидаги балларни жамланг ва "А" ҳарфи билан белгиланг (бу натижа 20 дан 100 балл оралиғида бўлади).

"В" ҳарфи билан белгилайдиган баллар йиғиндиси 2, 4, 6, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 25, 28, 30, 32, 34, 38 ва 39-саволлар жавобларига қўйилган баллар йиғиндисидан ташкил топади. Бу йиғинди ҳам 20 дан 100 балл оралиғида бўлади.

**СИЗ ТАДБИРКОР БҶЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Бу натижалар асосида Сизнинг кенгаш олиб бориш жараёнида дипломатик ёки авторитар услубли раҳбар эканлигингиз аниқланади. Агар “А”нинг йиғиндиси “В”нинг йиғиндисидан 10 баллга ортиқ бўлса, у ҳолда яхши дипломатсиз. Агар “В”нинг йиғиндиси “А”нинг йиғиндисидан ҳеч бўлмаганда 10 балл ортиқ бўлса, у ҳолда музокарани олиб боришда авторитар, ҳукмдор ва қайсарсиз. Агар ҳар иккала йиғинди бир-биридан 10 баллгача тафовут қилса, у ҳолда Сиздаги услуб вазиятга боғлиқ бўлиб ҳам ижобий, ҳам салбий жиҳатларга эга. Жамoa Сиз тўғрингизда аниқ фикрни айта олмайди.

Сизда тинглаш самарадорлиги қай даражада?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мулжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Жавоблар			
		Ҳар доим	Кўпинча	Баъзан	Ҳеч қачон
1	2	3	4	5	6
1.	Суҳбатдошингизга уни билмасдан туриб фикр билдириш имкониятини берасизми?	4	3	2	1
2.	Суҳбатдошингиз фикрларидаги яширин маънога диққатингизни қаратасизми?	4	3	2	1
3.	Суҳбатдошингиз нимани гапирганини эслаб қолишга интиласизми?	4	3	2	1
4.	Хабарнинг асосий томонларига диққатингизни қаратасизми?	4	3	2	1
5.	Ҳам суҳбатингизни эшитиб, хабардаги асосий далилларни хотирангизда сақлаб қолишга интиласизми?	4	3	2	1

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6
6.	Хабарнинг мазмунидан нима келиб чиқишига суҳбатдошингиз диққатини қаратасизми?	4	3	2	1
7.	Суҳбат чоғида Сиз учун ёқимсиз масалалардан четланиш истағида бўла оласизми?	4	3	2	1
8.	Суҳбатдошингиз қарама-қарши нуқтаи назарни гапирётганда аччиғланишдан сақлана оласизми?	4	3	2	1
9.	Суҳбатдошингиз хабарида ўз диққатингизни сақлаб қолишга ҳаракат қиласизми?	4	3	2	1
10.	Суҳбатдошингиз Сиз билан гаплашишга қизиқиш билдирадими?	4	3	2	1

Натижалар:

32 ва ундан юқори балл — аъло.

27-31 балл — яхши.

22-26 балл — ўрта.

22дан кам — шуғулланиш керак.

Обрўйингизга хавф туғдирувчи қусурларни биласизми?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз. Танлаган жавобларингизни ҳарфларда ёзиб чиқинг.

Т/р	Саволлар	Жавоб
1	2	3
1.	Мен ўз мажбуриятларимни мумкин бўлган имкониятнинг энг юқори даражасида бажараман: а) Ҳар доим. б) Одатда. в) Баъзан. г) Деярли ҳеч қачон.	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
2.	<p>Ҳозиргача менга ўз корхонам учун муҳим воқеаларини олдиндан аниқ кўра билишлик nasib этмади:</p> <p>а) Ҳар доим. б) Одатда. в) Баъзан. г) Деярли ҳеч қачон.</p>	
3.	<p>Менга бўлган ёмон муносабат ёки баъзи кўл остимдагиларининг ноаниқлиги туфайли ишимда баъзи муваффақиятсизликлар рўй беради:</p> <p>а) Ҳар доим. б) Одатда. в) Баъзан. г) Деярли ҳеч қачон.</p>	
4.	<p>Мен танқид қилиш ҳуқуқини тан оламан, лекин таъкидлашим лозимки, танқидчиларимнинг кўпчилиги менга қарши айб кўйишга маънавий жиҳатдан ҳуқуқга эга эмас:</p> <p>а) Тўппа-тўғри. б) Қисман тўғри. в) Кўпроқ тўғри эмас. г) Бутунлай нотўғри.</p>	
5.	<p>Ходимларимга муваффақиятсизликларимнинг фарқи йўқ:</p> <p>а) Тўлиқ тан оламан. б) Қисман қўшиламан. в) Кўпроқ рози эмасман. г) Бутунлай рози эмасман.</p>	
6.	<p>Мени "ўқитишни" истаётганлар, аввало, ўзлари кўп нарсага ўрганишлари лозим:</p> <p>а) Тўлиқ қўшиламан. б) Қисман қўшиламан. в) Кўпроқ қўшилмайман. г) Бутунлай қўшилмайман.</p>	
7.	<p>Кўл остидагиларининг фикрига қўшилиш раҳбарнинг заифлигида далолат беради:</p> <p>а) Тўлиқ қўшиламан. б) Қисман қўшиламан. в) Кўпроқ қўшилмайман. г) Бутунлай қўшилмайман.</p>	
8.	<p>Мен ўзимни аниқ ва ҳолис баҳолайман:</p> <p>а) Ҳар доим. б) Умуман. в) Баъзан. г) Деярли ҳеч қачон.</p>	

Натижалар:

Агарда Сизда “А” жавоблари етакчилик қилаётган бўлса, эҳтиёт бўлинг, обрўингизга хавф туғдирувчи комплекслар “касалингизга” айланиши мумкин.

Агарда “Б” жавоблари етакчилик қилаётган бўлса, тан олиш мумкинки, Сиз жуда эҳтиёткорсиз, лекин ушбу “касалликка” мойиллигингизни истисно қилиб бўлмайди.

Агарда Сизда “В” жавоблар етакчилик қилаётган бўлса, ўз кўл остидагиларингизга нисбатан ҳимоя нуқтаи назарини эгаллагансиз.

Агарда Сизда “Г” жавоблар етакчилик қилаётган бўлса, тўғрироғи “обрў-эйтиборлилик” ролига мос келмайсиз.

Агарда жавобларнинг ҳеч бири аниқ етакчиликка эга бўлмаса, унда бу тест Сизни етарлича баҳолаб бера олмайди.

Ишдаги стресс ҳолатларни енга оласизми?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл		
		Баъзан	Тез-тез	Ҳар доим
1	2	3	4	5
1.	Сиз билан ишлаётган одамлар билишадикки, Сиздан ҳар нарсани кутиш мумкин.	3	4	5
2.	Сиз ишонасизки, керакли ишни кўнгилдагидек бажармаяпсиз.	3	4	5
3.	Сиз ҳис этасизки, юқоридаги раҳбарнинг турли талабларини қондира олиш ҳолатида эмасиз.	3	4	5
4.	Сиз зўриқишларни ҳис этаяпсиз.	3	4	5
5.	Ишни кўнгилдагидек бажариш учун, Сизга кўпроқ вақт керак.	3	4	5

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5
6.	Сиз ҳис этасизки, иш шахсий ҳаётингизда акс этмоқда.	3	4	5
7.	Сиз қандай топшириқ беришларини кўпинча билмайсиз.	3	4	5
8.	Ҳис этасизки, ишни бажариш учун Сизга юқори вазифа етишмаяпти.	3	4	5
9.	Ҳис этасизки, Сизга зарур бўлган барча ахборотни ҳазм эта олмаясиз.	3	4	5
10.	Бошлигингиз Сизни қандай баҳолашини билмайсиз?	3	4	5
11.	Юқори бўғиндаги бошликларнинг жавобини олдиндан билиш ҳолатида эмассиз.	3	4	5
12.	Сизнинг қарашларингиз бошлигингизникидан тубдан фарқ қилади.	3	4	5

Тест юзасидан умумий йиғиндиси 12-60 баллни ташкил этади. 36 баллдан юқори кўрсаткич ишингизда стрессни келтириб чиқарувчи омиллар кўплигини кўрсатади. Стрессларнинг зарарлиги таъсирини қандай камайтириш хусусида ўйлаб кўринг. Бунинг учун кўплаб усуллар мавжуд. Хусусан, нафас олиш машқлари бўшашишга ижобий таъсир этади.

Тадбиркорликка бўлган қобилиятингизни биласизми?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл
1	2	3
1.	Янги вазиятда қандай қилиб бойиб кетмоқчисиз? а) Корхонага интилиш, хизмат поғоналаридан юқорига интилиш.	3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
	б) Мавжуд пулингизни бирор ишга қўйиш ва фойдали тарзда таваккал қилиш. в) Лотереяда омадни синаб кўриш.	6 0
2.	Агарда Сизга актёр сифатида рол ўйнаш имкони берилганда, унда қайси қахрамонни талқин қилган бўлур эдингиз? а) Остап Бендерни. б) "Анна Каренина" даги Левинни. в) "Баҳорнинг ўн етти лаҳзаси" кинофильмидаги Штирлишни.	3 0 6
3.	Тасаввур этинг, Сиз 100 минг доллар ишладингиз. Кейин нима қиласиз? а) Пулларни банкка қўясиз ва жамғармадан фойда фоизига яшайсиз. б) Уларни фойда келтирувчи ишга қўйишга таваккал қиласиз. в) Пулларнинг бир қисмини янги ишга, бир қисмини эса келгуси ишлар учун обрўли банкка қўясиз.	0 3 6
4.	Сизнинг фикрингизча, пул нима келтириши мумкин? а) Ҳокимият. б) Ҳаётда хоҳлагандек яхши яшашни. в) Кўплаб янги ташвишлар.	3 6 0
5.	Агар бойиб кетсангиз, бу тўғрисида газетада ёзишларини хоҳлар эдингизми? а) Йўқ. б) Ҳа. в) Мен тўғримида шундай ҳам ёзишади.	0 3 6
6.	Қуйидаги уч гуруҳ касблардан қайси бири Сизга кўпроқ ёқади? а) Ёзувчи, рассом, бастакор. б) Адвокат, шифокор, сиёсатчи. в) Фирма бошлиғи, институт раҳбари, нашриёт директори.	0 6 3
7.	Ўз фикрингизни яратишда ўртоқларингиз ва қариндошларингиз маслаҳатини инobatта оласизми? а) Ҳа. б) Йўқ. в) Саволга жавоб бериш диққат билан фикр юритишни талаб этади.	0 3 6
8.	Тасаввур этинг, 100 минг доллар ишладингиз. Ўзингизни қандай тутасиз?	

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
	а) Ҳаётимдаги квартира, машина, мебел ва бошқа ҳолатлар ўзгарган бўлур эди. б) Ўзимга кўпроқ саёҳат қилиш имконини берган бўлур эдим. в) Турмуш тарзимни бугундай ўзгартирган бўлур эдим.	6 3 0
9.	Тасаввур этинг, Сиз ҳозиргина фирма директори бўлдингиз. Ўз фаолиятингизни нимадан бошлайсиз? а) Бирга ишлаш лозим бўлган кишиларни ўрганишдан. б) Фирма ишининг асосий йўналишларини аниқлашдан. в) Ишончли ёрдамчиларни танлашдан.	3 6 0
10.	Келтирилган таъкидлардан қайси бирини Сиз нисбатан тўғри ҳисоблайсиз, агарда фирма директори бўлсангиз? а) Ишимда нисбий-техник кўникмалар аҳамияти камайди ва концептуал билимлар роли ошди. б) Бошқарув поғонаси қанчалик юқори бўлса, шунчалик муомала кўникмалари ва қобилиятлари нисбий-техник билимларга нисбатан аҳамиятлидир. в) Шахснинг барча сифат хусусиятларига нисбатан талаблар тенг равишда ўзгарди.	3 6 0
11.	Сизнинг фирмангизда бирон бир бўлинида можароли вазият юзага келди. Фирма директори сифатида хатти-ҳаракатингиз қандай бўлади? а) Низолашувчи томонлар фикрларини эшитиш лозим ва уларни келишувга йўл топишга ишонтириш лозим. б) Барчанинг фикрини эшитиш лозим, лекин низони батамом бартараф этишни бўлим раҳбарига топшириш лозим. в) Кичик низонинг катталашиб кетмаслиги учун, имкони бўлган барча нарсаларни қилиш зарур.	3 6 0
12.	Қатта пулга эга бўлишга қанчалик кучли эҳтиёж сезасиз? а) Доймо. б) Даврий равишда. в) Аввало, йўқ.	6 3 0
13.	Агарда Сиз катта суммага эга бўлиб, янги битим тузиш имконияти вужудга келса қайсини афзал кўрар эдингиз? а) Сумманинг учдан бирига. б) Сумманинг учдан иккисига. в) Барча суммага.	0 6 3

Натижалар:

1. 0-11 балл — жуда паст.
2. 12-19 балл — куйи даража.
3. 20-27 балл — ўртадан бирмунча куйи.
4. 28-35 балл — ўртадан озгина куйи.
5. 36-43 балл — ўрта.
6. 44-51 балл — ўртадан озгина юқори.
7. 52-59 балл — ўртадан юқори.
8. 60-67 балл — юқори даража.
9. 68-78 балл — жуда юқори даража.

Натижаларни қандай изоҳлаш керак? Аниқладингизки, Сизда тадбиркорлик фаолиятига қобилият 1, 2, ёки 3 даражада, бунда Сиз учун бойиб кетишнинг йўли — бу менежер ёки раҳбар ролидан воз кечган ҳолда чидам билан ишлаш.

Агарда Сиз 4, 5, 6 даражада бўлсангиз, унда бойиб кетиш имкониятлари мавжуд, лекин фаол тарзда қобилиятларингизни юксалтиришингиз лозим.

Агарда Сиз 7, 8 даражада бўлсангиз, унда менежер касбига эга бўлиш имкониятлари мавжуд.

Агарда 68 дан 78 баллгача тўплаган бўлсангиз, яъни 9 даражадасиз, унда бизнесда муваффақиятга эришишнинг аниқ имкониятлари мавжуд.

Мустақил равишда тадбиркорлик фаолиятини бошлаш вақти келмадими?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мулжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар	Балл		
		Ҳа	Жавоб беришга қийналаман	Йўқ
1	2	3	4	5
1.	Сиз танлаган фаолият соҳасида мутахассиссизми?	8	4	0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5
2.	Ишни тақсимлашга Сизнинг муносабатингиз. а) Ўзимга фақат энг муҳимларини қолганларини бошқаларга. б) Жавоб беришга қийналаман. в) Ишнинг ўзи, яхшиси кимга нимани бажариш лозим эканлигини кўрсатади.	4 4 4	2 2 2	8 8 8
3.	Буюртмалар портфелини шакллантириш, молиявий ва самарадорлик истiqболини белгилаш, меҳнатга ҳақ тўлашнинг оқилона тизими ва ҳ.к. муаммоларини Сиз еча оласизми?	8	4	0
4.	Алоҳида масалалар бўйича мутахассислар ёрдамида назарда тутасизми?	0	6	8
5.	Сизнинг қўл остидагиларингиз учун назорат зарурми?	4	2	0
6.	Сизнинг қўл остидагиларингизни ишни бажариш усулларини танлаб олишларига ишонч билдирасизми?	4	2	0
7.	Малака оширишга маблағлар сарфлашни капиталнинг фойдали қўйилиши деб ҳисоблайсизми?	4	2	0
8.	Яқин ўртадаги бир ёки икки йилга ўз фаолиятингиз тўғрисида етарли даражада аниқ тасаввурга эгамисиз?	8	4	0
9.	Агарда Сизга фойдангизни ўз ўртоғингиз ёки ҳамроҳингиз билан бўлиб олишга тўғри келса, улар билан дўстона муносабатни сақлаб қолишингизга ишонасизми?	2	4	0
10.	Сиз қатъий ваъда берасизми, агарда бажаришга ишончингиз бўлмаса?	0	2	4
11.	Тадбиркорлик ёки бошқарувчилик фаолияти билан шуғулланишингизга турмуш ўртоғингиз розими?	8	4	0
12.	Вақтингиз жуда ҳам тизимли даврда келажак масалаларни ўйлашга вақт ажратишга қодирмисиз?	8	4	0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5
13.	Янги ишни очиш учун ёки янги фаолият турини бошлаш учун зарур воситаларга эгамисиз?	8	4	0
14.	Амалга ошироқчи бўлган ўй-фикрларингизни ёзиб борасизми?	4	2	0
15.	Сиз ўз иш кунингизни режалаштирасизми?	4	2	0
16.	Қўл остингиздагилар ютуқларини нишонлайсизми ёки уларни кўрмаганликка оласизми?	4	2	0
17.	Аччиғингиз чиққанини яширишга қодирмисиз?	4	2	0
18.	Ўзингизнинг корхонангизга ўхшаш корхоналар тўғрисида маълумот олганмисиз?	8	4	0
19.	Ўзингизнинг рақобатдошларингизга нисбатан катта фойда олишингиз мумкинми?	8	4	0
20.	Сизнинг корхонангизнинг ҳуқуқий шаклини танлашда солиқ тизимини ўргандингизми?	8	4	0
21.	Сизнинг ҳамроҳингиз иш бўйича ҳар доим ҳам софдил бўлмаслигини ҳисобга оласизми?	4	2	0

Натижалар:

Агар қобилиятларингизга берилган баҳо **80 баллдан юқори** бўлса, ишга кўрқмасдан киришаверинг, агарда у **40-80 орасида** бўлса, яна бир ўйлаб кўринг, **40 баллгача** натижада ишга лозим бўлган ёрдамчилар билан киришишингиз маъқул.

Ўзингизга ишонасизми?

Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

Т/р	Саволлар	Балл				
		Жуда ҳам кўпинча	Кў- пин- ча	Баъ- зан	Кам- дан- кам	Ҳеч қачон
1	2	3	4	5	6	7
1.	Ўртоқларим мени руҳлангириб туришларини хоҳлар эдим.	4	3	2	1	0
2.	Иш юзасидан ўз масъулиятимни доимо ҳис этаман.	4	3	2	1	0
3.	Келажагим тўғрисида ташвишланаман.	4	3	2	1	0
4.	Кўплар мени кўра олмайди.	4	3	2	1	0
5.	Бошқаларга нисбатан кам ташаббускорликка эгаман.	4	3	2	1	0
6.	Руҳий ҳолатим тўғрисида ташвишланаман.	4	3	2	1	0
7.	Аҳмоқ бўлиб кўринишдан кўркаман.	4	3	2	1	0
8.	Менга нисбатан бошқалар ташқи қиёфасининг кўриниши яхшироқ.	4	3	2	1	0
9.	Нотаниш кишилар олдида нутқ билан чиқишдан чўчийман.	4	3	2	1	0
10.	Мен кўпинча хатоларга йўл қўяман.	4	3	2	1	0
11.	Одамлар билан лозим бўлган даражада гаплаша олмайман, бу жуда ачинарлидир.	4	3	2	1	0
12.	Мен учун ўзимга ишончим етишмаслиги жуда ачинарлидир.	4	3	2	1	0
13.	Менинг хатти-харакатларимни бошқалар томонидан тез-тез кўллаб-қувватлаб турилишини хоҳлар эдим.	4	3	2	1	0
14.	Мен жуда ҳам камтаринман.	4	3	2	1	0
15.	Менинг ҳаётим фойдасиз.	4	3	2	1	0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3	4	5	6	7
16.	Кўплар мен тўғримда нотўғри фикрда.	4	3	2	1	0
17.	Мен ўз фикрларимни ҳеч ким билан ўртоқлаша олмайман.	4	3	2	1	0
18.	Одамлар мендан жуда кўп нарсаларни кутишади.	4	3	2	1	0
19.	Одамлар ютуқларим билан унча ҳам қизиқмайди.	4	3	2	1	0
20.	Мен озгина уяламан.	4	3	2	1	0
21.	Ҳис қиламанки, кўпчилик мени тушунишмайди.	4	3	2	1	0
22.	Ўзимни хавфсиз ҳис этмайман.	4	3	2	1	0
23.	Кўпинча бекорга ҳаяжонланаман	4	3	2	1	0
24.	Хонага кирганимда нотаниш одамлар ўртиришган бўлишса ўзимни ноқулай ҳис этаман.	4	3	2	1	0
25.	Кишилар мен тўғримда гапир-ришайганини ҳис этаман.	4	3	2	1	0
26.	Ўзимни зерикарли ҳис этаман.	4	3	2	1	0
27.	Одамлар менга нисбатан барчаси деярли енгил қабул қилишади.	4	3	2	1	0
28.	Мен билан гўёки ноқуш ҳодиса юз берадигандек туюлади.	4	3	2	1	0
29.	Кишиларнинг менга қандай муносабатда бўлишлари ҳаяжонлантиради.	4	3	2	1	0
30.	Менинг ҳушмуомала эмаслигим қандай ачинарли.	4	3	2	1	0
31.	Баҳсларда ўзимнинг ҳақ эканлигимга ишонч ҳосил қилганимда, фикр билдираман.	4	3	2	1	0
32.	Мендан жамоатчилик нима кутаётганлиги тўғрисида ўйлайман.	4	3	2	1	0

Натижалар:

Агарда Сиз 0 дан 25 гача балл йиққан бўлсангиз, ўзингизнинг хатти-ҳаракатларингизга асосан ишонасиз, 25 дан 45 баллгача ўртача даражани, 46 ва ундан юқори бўлса, ўзини баҳолашнинг куйи даражада эканлигини билдиради (Сизга нисбатан билдираётган танқидий фикрлардан ташвишланиш, ўз хатти-ҳаракатларингизнинг тўғрилигига нисбатан шубҳаланиш).

Сиз синчковмисиз?

Кузатувчи одамлар ниманики кўрса ўйлайди, фикрлайди, таҳлил қилади. Сиз кузатувчанмисиз? Қуйидаги тест саволларига берган жавобларингиз бу сўровимизга жавоб беради. Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Аёлларнинг хушбичим, қимматбаҳо сумкаси ўз соҳиби ҳақида нима дея олади? а) Ишидан кўра кўпроқ ўзига зеб беришни ёқтиришини. б) Ўйчан ва ишчанлигини. в) У ишда ҳам шундай бежиримлигини.	3 2 1
2.	Агарда аёл сумкасини қўлтирига қистириб юрса, бу нимани аңглатади? а) Уятчанлигини. б) Мустақил фикрли ва жиддийлигини. в) Ўзига етарли ақли борлигини.	2 3 1
3.	Амалдорнинг қоши ўртасидаги чуқур ажини нимани аңглатади? а) Жиддий ходим эканлигини. б) Жоҳил ва узокни кўра олмаслигини. в) Яхши амалдорлигини.	3 1 2
4.	Сухбатдошиянгизнинг ишонаси кенг ва тўғри бурчак шаклида бўлса: а) У қайсарлигини; б) Дангсалигини; в) Ишончли ва ишчан ходимлигини билдиради.	2 1 3

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
5.	Агар суҳбатдошингиз кўзингизга тик қараб турса: а) Унинг Сизда кўнгли борлигини; б) Сиздан ўзини юқори кўйишини; в) Сизнинг олдингизда ўзини паст тутишини англатади.	3 2 1
6.	Танишингиз қадамнинг катта-катта ташлаб, шахдам юради: а) У бетакаллуф ва ўзини босиб тура олмайди. б) У ўзига ишонмайди. в) У Сизга дўст ва очиқкўнгил.	2 1 3
7.	Танишингиз гапирётганда бармоқлари асабий букилган бўлса, демак у: а) Гапга кўна қолмайди. б) Уятчан ва кўнгилчан. в) Қаттиққўл ва мурасасиз.	3 1 2
8.	Агарда ҳамкасбингиз сўзларингизни қўлларини чалиш- тириб, бошини сал орқага ташлаган ҳолда тингласа: а) У ўзига ишонади. б) Нокўлай аҳволда эканлигини яширмоқчи. в) Унча-мунчага ишонмайди.	3 2 1
9.	Агар суҳбатдошингиз қўлларини мушт қилганча, юқоридан қараса: а) Унга суҳбатингиз маъқул эмас. б) У Сизни ёқтирмаяпти. в) У суҳбат мавзусидан ҳаяжонда.	3 2 1
10.	Агарда бошлигингиз бирор нарсани тушунтираётиб, бармоқларини қисирлата бошласа: а) У фикрларини изҳор этишга қийналади. б) Мақсадини аниқ баён этишга уринмоқда. в) Гапирётган мавзуни яхши тушунади.	3 2 1

Натижалар:

Ушбу жавобларга бироз киноя, кулгули қарашингиз ҳам мумкин. Чунки одамнинг кимлигини унинг бир-икки ҳолатига қарабгина билиш мушкул. Демак:

7 тадан кўп балл тўпладингиз. Сиз одамларнинг имо-ишоралари, қарашларига безътиборсиз. Бекор қиласиз. Чунки бу арзимас ҳолатлар ҳам баъзида мураккаб вазиятларни тушунишингизга ёрдам бериши мумкин.

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

8 тадан 21 баллгача. Сиз одамларнинг ҳолатларини кузата оласиз. Бирок ҳар доим ҳам вазиятларни тўғри баҳолай олмайсиз. Демак, ҳар бир воқеа-ҳодисани таҳлил қилиб юринг.

22 тадан 30 баллгача. Кўпчилик Сизга синчков, деб эмас, балки вазиятларни олдиндан кўра оладиган одам сифатида қарашади. Чунки сизнинг яқун ва ҳулосаларингиз доимо тўғри чиқади.

Янашга иштиёқингиз қандай?

Икки аср оралиғидаги даврда соғлиғим темирдек мустаҳкам, деб юрган айрим кишилар ҳам баъзан хасталик чангалига тушяпти. Эртанги кунига умид қилган, руҳан бардам инсонгина ўз вужудини ўзи бошқара олади. Сиз соғлиғингиз ҳақида беҳуда ташвишга тушмайсизми, эртанги кунингиздан умидвормисиз? Бунда ушбу тест саволлари жавоб беради. Жавобларни танлашда тест охиридаги натижаларга қараб мўлжал олманг. Шундагина ўзингизга ҳолис баҳо берган бўласиз. Акс ҳолда ўзингизни алдайсиз.

Т/р	Саволлар ва жавоблар	Балл
1	2	3
1.	Соғлиқ: а) соғлиғингиз мунтазам ўй-хаёлингизни банд этади; б) вақти-вақти билангина соғлиғингиздан ташвишланасиз; в) соғлиғим жойида деб ўйлайсизми?	2 1 0
2.	Иштаҳа: а) ишгадангиз йўқлигидан азият чекасиз; б) овқатни танлаб ейсиз; в) ҳар қандай таомни ёқтириб еяверасиз, овқатга сажда қилмайсиз.	2 1 0
3.	Куч-қувват: а) ҳар бир ишни кучингиз етганича бажарасиз, гоҳида меъёридан ортиқ ҳаракат қиласиз; б) бирор ишни бажаришда куч ҳам, иштиёқ ҳам етмайди; в) бир меъёрда ишлайсиз, эртанги кунингиздан хотиржамсиз.	2 1 0

**СИЗ ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАСИЗМИ?
РЕЙТИНГИНГИЗНИ АНИҚЛАБ КЎРИНГ**

1	2	3
4.	Хаётга мухаббат: а) атрофингиздаги одамларга, мухитга, бошқаларнинг елиб-югуришига киноя билан қарайсиз; б) умуман, ҳаётингиздан мамнунсиз, фақат баъзан нолиб қоласиз; в) яна юз йил худди ҳозиргидай яшашга тайёрсиз.	2 1 0
5.	Кайфият: а) ҳар бир нарсадан жажлингиз чиқади, асабингиз қақшайди; б) турмуш ташвишлари баъзан жонингизга тегиб кетади; в) кайфиятингизни бузиш осон эмас.	2 1 0
6.	Ташқи кўриниш: а) ташқи кўринишингиздан умуман қониқмайсиз; б) ташқи кўринишингиз ўзингиз хоҳлагандай эмаслигидан баъзан хафа бўласиз; в) ёшингизга нисбатан тетик ва кўркем кўринасиз.	2 1 0
7.	Бирор қарорга келишингиз осонми? а) ҳар доим мустақил қарорга келишдан қочасиз; б) баъзан ўзингизга ишонмайсиз; в) ўйламасдан қарор қабул қилаверасиз.	2 1 0

Натижаларга кўра:

Агарда 12 ва ундан кўп балл тўплаган бўлсангиз, ҳаётга мухаббат билан боқмайсиз. Шу боис кўпинча ҳадик билан яшайсиз. Умидсиз кайфиятингиз саломатлигингизга, дўстларингиз ва қариндош уруғлар билан муносабатингизга ёмон таъсир этади.

6 дан 11 гача балл тўплаган бўлсангиз, жуда инжиқ одамсиз. Гоҳида ўзингизга ишончингиз етишмайди. Кўпроқ одамлар орасида бўлинг, ўзингиз билан ўраллашиб қолманг.

5 дан кам балл тўплаган бўлсангиз, анча-мунча нарсага кайфиятингизни бузиб юрмайсиз, ҳаётни сеvasиз. Умр тўфонларида ўзингизни йўқотиб қўймайсиз. Одамлар Сизга интилади. Аммо баъзан ўзингизга ортиқча ишончингиз тўғри қарор қабул қилишингизга ҳалал бериши мумкин.

Ваҳимани енга оласизми?

Куйидаги тест саволларига бериладиган жавобга кўра ваҳима ва кўрқувлар олдида ўзингизни қандай тута олишингизни билишингиз мумкин.

Т/р	Саволлар	Ҳа	Йўқ
1.	Сизга қизил ранг ёқадими?	2	0
2.	Уйингизни доимо саранжом-саришта тутасизми?	2	0
3.	Кайфиятингиз атрофингиздагилар кайфиятига қараб ўзгариб турадими?	2	0
4.	Таваққал иш тутишни ёқтирасизми?	2	0
5.	Жуда қизиққонмисиз?	2	0
6.	Ҳамма нарсани кўнглингизга олаверасизми?	2	0
7.	Кўпчилиқ ичида ажралиб туришни хоҳлайсизми?	2	0
8.	Баъзан тунда уйғониб, анча вақтгача ухлай олмайсизми?	2	0
9.	Қорнингиз тез-тез оғриб турадими?	2	0
10.	Жаҳлингиз тез ва асабингиз чатоқми?	2	0

Натижалар:

0-6 балл жамғардингиз. Сиз унча-мунчага ваҳима қилавермайсиз. Кўнглингиз нотинч бўлса ҳам ўзингизни қўлга ола биласиз.

8-12 балл. Табиатан ваҳимачи одамсиз. Кўрқув ва ташвишларга қарши боришга ўрганинг. Ваҳимачи бўлмаг.

14-20 балл. Эҳтиёт бўлинг, арзимас нарсалардан ҳам таҳликага тушаверасиз. Ўзингизни қўлга олинг, юракни кенг қилиб, ҳар қандай шароитда ҳам ваҳималардан устун бўлинг.

Сизнинг асабингиз чатоқми?

Т /р	Саволлар	Жуда ҳам жаҳлим чиқади	Сал-пал гашим-га тегади	Парво-йимга кел-майди
1.	Ўқимокчи бўлган газетангизни кимдир фижимлаб ташлади.	3	1	0
2.	Қизлардек кийиниб олган ёши ўтинқираган аёлни кўриб қолдингиз.	3	1	0
3.	Метрода тикилинча суҳбатдошингизнинг бурни бурнингизга теккудай бўлиб кетяпти.	3	1	0
4.	Кимдир — нотаниш одам Сизга қараб аксирди.	3	1	0
5.	Аёл киши кўчада бўриқситиб чекиб ўтаётибди.	3	1	0
6.	Ёнингизда кимдир тирноғини чайна-япти.	3	1	0
7.	Биров тинимсиз қаттиқ овозда хахолаб куляпти.	3	1	0
8.	Кимдир Сизга нимадир қилишни ўзи билмаса ҳам ўргата бошлади.	3	1	0
9.	Ёқтирган йигитингиз (қизингиз) учрашувга ҳар доим кечикиб келади.	3	1	0
10.	Театрда кимдир ўзини безовта тутаяпти, тинимсиз гап сотаяпти.	3	1	0
11.	Ўзингиз ўқимокчи бўлган асар мазмунини кимдир ҳикоя қила бошлади.	3	1	0
12.	Сизга умуман кераксиз буюмни совға қилишди.	3	1	0
13.	Атирнинг ҳиди жуда бадбўй экан.	3	1	0
14.	Гапираётган одам ҳадеб қўлини қимирлата бошлади.	3	1	0
15.	Ҳаммасингиз хорижий сўзларни тез-тез такрорлайди.	3	1	0

Натижалар:

30 дан кўп балл тўшадигиз. Арзимаган нарсалардан ҳам жаҳлингиз чиқади. Сиркангиз сув кўтармайди, юракни кенгроқ қилинг. Акс ҳолда асабингиз тезда ишдан чиқади. Сизнинг ҳолатингиз атрофдагиларга малол келади.

17 дан 30 баллгача. Сизга ўхшаганлар кўп. Уларнинг энг кўнгилсиз нарсаларгагина жаҳллари чиқади. Пашшадан фил ясаманг.

0 дан 16 баллгача. Жаҳлингизни чиқариш осон эмас. Аммо Сизнинг ҳам нозик ҳисларингиз бор. Бефарқлик ҳам яхши фазилат эмас.

ТЕСТ ТОПШИРИҚЛАРИ

- 1 Тадбиркор — бу:
- а) юридик шахс сифатида доимий асосда тадбиркорлик фаолияти билан шуғуланувчи жисмоний шахс;
 - б) юридик шахс бўлмасдан доимий асосда тадбиркорлик фаолияти билан шуғуланувчи жисмоний шахс;
 - в) пухта ўйлаб тузилган, ишлаб чиқилган амалий чоралар асосида иш тутувчи шахс;
 - г) тадбир билан, пухта ўйлаб иш қиладиган киши;
 - д) а+б+г.
- 2 Тадбиркорлик — бу:
- а) қонун ҳужжатларига мувофиқ даромад олишга қаратилган ташаббускор фаолият;
 - б) бозор иқтисодиётида хўжалик юритишининг асосий субъекти ҳисобланади;
 - в) тадбир билан, пухта ўйлаб иш тутадиган киши;
 - г) юридик ва жисмоний шахслар томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш (хизматлар кўрсатиш) йўли билан таваккал қилиб, ўз мулкий жавобгарлиги остида амалга ошириладиган ташаббускор фаолият;
 - д) а+г.
- 3 Қуйида қайд қилинган пул топшиш йўлларининг қайси бири тадбиркорликка кирмайди?
- а) ёлланиб ишлаш орқали пул топшиш;
 - б) ерни ижарага бериб, рента олиш орқали пул топшиш;
 - в) пулни банкка қўйиб, фоиз олиш орқали пул топшиш;
 - г) пулни қарзга бериб, фоиз олиш орқали пул топшиш;
 - д) нотўғри жавоб йўқ.

- 4 | Бизнес — бу:
 а) тадбиркорликнинг энг асосий унсуридир;
 б) рухсат этилган, жамият аъзоларига наф келтирувчи фаолият билан шуғулланиб, пул, даромад топишни билдиради;
 в) шахсий бойлик, фойда орттиришга қаратилган иш;
 г) пулдан пул келтириб чиқаришдир;
 д) б+в+г.
- 5 | Бизнесмен — бу:
 а) бизнес билан шуғулланувчи шахс;
 б) бизнес билан шуғулланувчи ташкилот;
 в) ерни ижарага бериб, рента олиш орқали пул топувчи шахс;
 г) пулни банкка қўйиб, фоиз олиш орқали пул топувчи шахс;
 д) пулни қарзга бериб, фоиз олиш орқали пул топувчи шахс.
- 6 | Бизнес қилишдан мақсад:
 а) фойда олиш ва уни муттасил ошириб боришдир;
 б) харажатдан кўра кўпроқ даромад олишдир;
 в) бизнесни ривожлантириш ва социал эҳтиёжларни қондиришдир;
 г) а+б;
 д) г+в.
- 7 | Куйида қайд қилинганларнинг қайси бири бизнес қилишнинг ғайри қонуний усуллари ҳисобланади?
 а) қаллоблик ва товламачилик;
 б) порахўрлик ва ўерилик;
 в) тиламчилик ва босқинчилик;
 г) наркотик моддалар билан шуғулланиб пул топиш;
 д) а+б+в+г.
- 8 | Фаолият йўналиши бўйича тадбиркорлик куйидаги турларга бўлинади:
 а) товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар;

ТЕСТ ТОПШИРИҚЛАРИ

- б) товарни сотиш, қайта сотиш ва тижорат ишларини ташкил этиш билан шуғулланувчи тадбиркорлар;
в) битта соҳадаги тадбиркорлар;
г) $a+b$;
д) $g+v$.
- 9 Куйида қайд қилинганларнинг қайси бири тадбиркорлик тамойиллари бўлиб ҳисобланади?
а) мулк соҳиби бўлиш;
б) иқтисодий эркинлик ва масъулият;
в) иқтисодий таваккалчилик;
г) ўз-ўзини бошқариш;
д) нотўғри жавоб йўқ.
- 10 Тадбиркорлик сирини деганда тадбиркорнинг:
а) ўз шаънини авайлаши тушунилади;
б) халқ орасида обрў-эътиборли бўлишга бўлган ҳаракати тушунилади;
в) янги технологияни қўллашни маҳфий тутиши тушунилади;
г) фирма номини эъзозлаши, унга доғ туширмаслиги тушунилади;
д) нотўғри жавоб йўқ.
- 11 Тадбиркорлик нуфузини деганда тадбиркорликнинг:
а) янги товар яратишдаги сирини сақланиши тушунилади;
б) тадбиркорлик доирасида обрў-эътиборли бўлиши тушунилади;
в) нархларни белгилаш сирини тушунилади;
г) шартнома тузиш сирини тушунилади;
д) нотўғри жавоб йўқ.
- 12 Фармон — бу:
а) ҳокимият олий органи ёки давлат бошлигининг тадбиркорлик фаолиятига оид қонун кучига эга бўлган буйруғи, фармойиши, амри;
б) давлат ҳокимияти томонидан тадбиркорликка оид қабул қилинган, улар учун мажбурий бўлган ижтимоий-ҳуқуқий меъёр ва муносабатларни белгиловчи расмий қоида.

- в) бажарилиши шарт, мажбурий бўлган меъёр, қоида тусига кирган талаб, топшириқ ва ҳ. к;
 э) $a+b$;
 д) $b+v$.
- 13 Қонун — бу:
 а) тадбиркорлик фаолиятига оид бўлган давлат бошлигининг қонун кучига эга бўлган буйруғи, фармойиши;
 б) расмий орган, ташкилот, мажлис ва шу кабиларнинг тадбиркорлик фаолияти юзасидан бамаслаҳат қабул қилинган ҳулосаси, тўхтами, ҳукми;
 в) давлат ҳокимияти томонидан тадбиркорликка оид қабул қилинган, улар учун мажбурий бўлган ижтимоий-ҳуқуқий меъёр ва муносабатларни белгиловчи расмий қоида;
 э) $a+b+v$;
 д) $a+b$;
- 14 Қарор — бу:
 а) давлат бошлигининг тадбиркорлик фаолиятига оид қонун кучига эга бўлган буйруғи, фармойиши, амри;
 б) объектив борлиқда турли ҳодисалар ўртасида киши онгидан ва ихтиёридан ташқари ҳамиша мавжуд бўлган зарурий боғланиш, муносабатдир;
 в) давлат ҳокимияти томонидан қабул қилинган, ҳамма учун мажбурий бўлган ижтимоий-ҳуқуқий меъёр ва муносабатларни белгиловчи расмий қоида;
 э) расмий орган, ташкилот, мажлис ва шу кабиларнинг тадбиркорлик фаолияти юзасидан бамаслаҳат қабул қилган ҳулосаси, тўхтами, ҳукми;
 д) $a+b$.
- 15 Лицензия — бу:
 а) импорт ва экспорт ҳуқуқига эга бўлиш учун ваколатли давлат органлари томонидан тадбиркорларга бериладиган ҳужжат, ёзма рухсат;
 б) хусусий тарзда бирор соҳибкорнинг фаолияти билан шугулланишига рухсат берувчи гувоҳнома;

- в) молия (пул) мажбуриятини акс эттирувчи гувоҳнома, ҳужжат ёки қимматли қогоз тури;
- г) б+в;
- д) нотўғри жавоб йўқ.

16 Сертификат — бу:

- а) хусусий тарзда бирор тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишга рухсат берувчи гувоҳнома;
- б) молия (пул) мажбуриятини акс эттирувчи гувоҳнома, ҳужжат ёки қимматли қогоз тури;
- в) патентланган кашфиётдан фойдаланиш учун бошқа ташкилот ва шахсларга бериладиган рухсатнома, ҳуқуқ;
- г) савдо-сотик ёки бирор касб-ҳунар билан шуғулланиш учун рухсат берилганлиги ҳақидаги ҳужжат.
- д) ихтирочининг ўз ихтироси учун олган ҳуқуқини тасдиқловчи расмий ҳужжат.

17 Патент — бу:

- а) давлатнинг махсус қарз облигациялари номи;
- б) ташқи савдода давлатнинг ваколатли муассасалари томонидан товар сифатининг меъёрга мувофиқлигини тасдиқлаб берувчи гувоҳнома;
- в) маълум фаолият тури билан яқка тартибда шуғулланиш (савдо, воситачилик, фермерлик ва бошқа хизматларни бажариш) ҳуқуқини берувчи ҳужжат;
- г) ихтирочининг ўз ихтироси учун ҳуқуқини тасдиқловчи, муаллифлик ҳуқуқини берувчи гувоҳнома;
- д) в+г.

18 Санкция деганда:

- а) ҳуқуқий кучга кирувчи ҳужжатнинг юқори орган томонидан тасдиқланиши тушунилади.;
- б) бирор бир нарсани тасдиқлаш, маъқуллаш ёки унга рухсат бериш тушунилади;
- в) ҳуқуқий меъёрларнинг бир қисми. Шу меъёр бузилган тақдирда қўлланиладиган чораларнинг ифодаланиши тушунилади;
- г) белгиланган тартиб-қоидаларга риоя этмаганларга нисбатан қўлланиладиган чоралар, таъсир усуллари тушунилади;
- д) нотўғри жавоб йўқ.

- 19 | Рекламация деганда товар сотиб олувчининг товар етказиб берувчига (ёки аксинча):
- а) сифатсиз товар етказиб берганлиги ҳақидаги билдирган шикоятни тушунилади;
 - б) маҳсулот миқдори ва бутлиги ҳақидаги билдирган шикоятни тушунилади;
 - в) маҳсулотнинг давлат стандарти ва техник шартларга мос тушмаганлиги ҳақидаги билдирган арзи тушунилади;
 - г) товарларнинг вақтида етказиб бермаганлиги, тўлов қоидалари бузилганлиги ҳақидаги билдирган шикоятни тушунилади;
 - д) нотўғри жавоб йўқ.
- 20 | Эмансипация деганда:
- а) вояга етмаган, аммо ота-онасининг розилиги бўйича тадбиркорлик фаолияти билан шугулланаётган бўлса, уни тўлиқ ишга яроқли деб эътироф этиш тушунилади;
 - б) чеклашларни бекор қилиш, тенг ҳуқуқ бериш тушунилади;
 - в) 16 ёшга тўлган ўсмир меҳнат шартномаси бўйича тадбиркорлик фаолияти билан шугулланаётган бўлса, уни тўлиқ ишга яроқли деб эътироф этиш тушунилади;
 - г) а+б+в;
 - д) а+в.
- 21 | Қуйидаги қайси ҳолларда тадбиркор мулкий жавобгарликка тортилади?
- а) тадбиркор банкрот деб топилса;
 - б) тадбиркор қонунда ман қилинган фаолият билан шугулланса;
 - в) ўз маҳсулотини бегона ишлаб чиқарувчилар товарининг ташқи қиёфаси ва безаклари билан ишлаб чиқарганда;
 - г) махсус лицензия талаб қиладиган тадбиркорлик фаолияти бундай рухсатномасиз амалга оширилса;
 - д) нотўғри жавоб йўқ.

- 22 | Қуйидаги қайси ҳолларда тадбиркор фаолияти суд орқали тўхтатилади?
- а) амалдаги қонунчилик бузилганда;
 - б) бир неча маротаба огоҳлантирилишига ва бошқа турдаги жазо чоралари қўлланилишига қарамай, қўпол равишда бузилса;
 - в) атроф-муҳит ифлосланса;
 - г) хусусий мулк эгаси ёки бошқа субъектларнинг ҳуқуқи паймол қилинганда;
 - д) солиқ ва кредит мажбуриятлари бажарилмаганда.
- 23 | Жисмоний шахс — бу:
- а) мамлакатнинг ҳуқуқли бўлиш қобилиятига эга бўлган фуқаросидир;
 - б) ўз мулкига эга бўлиб, мажбуриятлари учун шу мулки билан жавоб берадиган, белгиланган тартибда давлат рўйхатидан ўтган ва мулкани мустақил бошқариб бораётган ташкилот;
 - в) мустақил муассаса;
 - г) мустақил корхона;
 - д) б+в+г.
- 24 | Юридик шахс — бу:
- а) ўз мулки, баланси, муҳри, номи, таъсисчилари, уставига эга бўлган корхона;
 - б) фуқаролик ҳуқуқи субъекти бўлган фуқаро;
 - в) мамлакатнинг ҳуқуқли бўлиш қобилиятига эга бўлган фуқаросидир;
 - г) б+в;
 - д) нотўғри жавоб йўқ.
- 25 | Квота деганда:
- а) шартнома шартларига мувофиқ у ёки бу товарга мос келиши шарт бўлган сифат, меъёр, стандарт;
 - б) умумий ишлаб чиқариш, сотиш, экспорт ва бошқа иқтисодий фаолият соҳаларида келишув асосида ҳар бир иштирокчи учун жорий қилинадиган ҳисса тушунилади;
 - в) давлат ва халқаро ташкилотлар томонидан товар ишлаб чиқариш, уларни экспорт ва импорт қилиш

юзасидан чеклашларнинг жорий этилиши тушунилади;

г) б+в;

д) давлат томонидан бирор товарлар, хизматлар, валюта ҳамда бошқа бойликларни мамлакатга келтириш ёки бошқа мамлакатларга олиб кетиш, четга чиқаришни тақиқлаб қўйиш тушунилади.

26 Куйида қайд қилинган ҳужжатларнинг қайси бири тадбиркор мақомини олиш учун асос ҳисобланади?

а) туман (шаҳар) ҳокимининг рўйхатдан ўтказиш ҳақидаги қарори нусхаси (давлат ва рус тилларда);

б) корхона Низоми (давлат ва рус тилларда);

в) солиқ органлари, Макроиктисодиёт ва статистика вазирлиги органлари, ижтимоий суғурта фонди бўлинмалари, меҳнат биржаси ва ҳ. к.да ҳисобга қўйилганлик ҳақидаги белгили анкета;

г) корхонанинг давлат рўйхатидан ўтказилганлиги ҳақидаги ордер;

д) нотўғри жавоб йўқ.

27 Куйида қайд қилинган органларнинг қайси бири тадбиркорлик фаолиятига лицензия бериши мумкин?

а) Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси;

б) Адлия вазирлиги;

в) Молия вазирлиги ва Марказий банк;

г) Ички ишлар вазирлиги;

д) нотўғри жавоб йўқ.

28 Эмбарго — бу:

а) товар ва хизматларни мамлакат ташқарисига чиқариш;

б) ички бозорда сотиш учун мамлакатга хорижий товарлар киритиш ва хизмат келтириш;

в) товарларни, хизматларни, валюталарни мамлакатдан олиб кетишни ёки мамлакатга киритишни давлат томонидан тақиқлаб қўйиши;

г) шартнома шартларига мувофиқ у ёки бу товарга мос келиши шарт бўлган сифат, меъёр, стандарт;

д) нотўғри жавоб йўқ.

- 29 Куйида қайд қилинган тадбиркорлик фаолиятининг қайси бирига Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси лицензия беради?
- қимматбаҳо металллар ва ноёб ер металлари билан боғлиқ фаолиятга;
 - совуқ куроллар ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ фаолиятга;
 - қимматли қовозларни чиқариш билан боғлиқ фаолиятга;
 - фармакологик препаратлар ишлаб чиқариш ёки сотиш билан боғлиқ фаолиятга;
 - хусусий ўқув муассасаларини очиш билан боғлиқ фаолиятга.
- 30 Куйида қайд қилинган жиҳатларнинг қайси бири тадбиркорнинг ҳуқуқи ҳисобланади?
- ёлланиб ишлаётган ходимлар билан қонунларга мувофиқ меҳнат шартномаларини тузиш;
 - қонунларга мувофиқ ходимларни мустақил ёллаш ва ишдан бўшатиш;
 - ишга жалб этилган барча ходимлар билан тузилган битимга мувофиқ, корхонанинг молиявий аҳволидан қатъи назар, улар билан тўла-тўқис ҳисоб-китоб қилиш;
 - ёлланиб ишлаётган ходимларни ижтимоий ва тиббий суғурта қилиш;
 - амалдаги қонунлардан ҳамда тузилган шартномалардан келиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариш.
- 31 Куйида қайд қилинган жиҳатларнинг қайси бири тадбиркорнинг мажбурияти ҳисобланади?
- тадбиркорликдан қонунларда белгиланган тартибда солиқ солинадиган чексиз миқдорда шахсий даромад орттириш;
 - қонунларда белгиланган шартларга риоя қилган ҳолда корхона ва ташиқлотларни таъсис этиш, сотиб олиш ва қайта тузиш йўли билан тадбиркорлик фаолиятини бошлаш;

ТЕСТ ТОПШИРИҚЛАРИ

- в) қонунларга мувофиқ ходимларни мустақил ёллаш ва ишдан бўшатиш;
г) ёлланиб ишлаётган ходимлар билан қонунларга мувофиқ меҳнат шартномаларини тузиш;
д) нотўғри жавоб йўқ.
- 32 | Паритет деганда:
а) ўзаро муносабатда икки томоннинг тенглиги тушунилади;
б) турли мамлакат валюталари ва пулларининг олтинга нисбатан қиймати тушунилади;
в) икки томоннинг манфаатларига тааллуқли бўлган бирор конфликтни қараб чиқишда, бирон масалани ҳал қилишда томонларнинг тенг ҳуқуқли ваколатлари тушунилади;
г) тенг вакиллик асосларида бирон бир иқтисодий (сиёсий) ҳаракатда иштирок этиш тушунилади;
д) нотўғри жавоб йўқ.
- 33 | Корхона — бу:
а) юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик юритувчи субъект, меҳнат жамоаси;
б) монополистик бирлашмаларининг бир шакли;
в) кооперациянинг бирламчи бўғини;
г) йирик кўп тармоқли корпорация;
д) кўп тарафлама қўшма корхона.
- 34 | Синдикат — бу:
а) кўп тарафлама қўшма корхона;
б) монополистик бирлашманинг бир шакли;
в) кооперациянинг бирламчи бўғини;
г) йирик кўп тармоқли корпорация;
д) юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик юритувчи субъект, меҳнат жамоаси.
- 35 | Кооператив — бу:
а) йирик кўп тармоқли корпорация;
б) кўп тарафлама қўшма корхона;
в) кооперациянинг бирламчи бўғини;

- г) юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик юритувчи субъект, меҳнат жамоаси;
д) кооперациянинг бирламчи бўғини.
- 36 | Концерн — бу:
а) монополистик бирлашманинг бир шакли;
б) юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик юритувчи субъект, меҳнат жамоаси;
в) кўп тарафлама қўшма корхона;
г) йирик кўп тармоқли корпорация;
д) кооперациянинг бирламчи бўғини.
- 37 | Концорциум — бу:
а) кооперациянинг бирламчи бўғини;
б) йирик кўп тармоқли корпорация;
в) монополистик бирлашманинг бир шакли;
г) юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик юритувчи субъект, меҳнат жамоаси;
д) кўп тарафлама қўшма корхона.
- 38 | Мулк шакллариغا қараб корхона қуйидаги турларга бўлинади:
а) хусусий корхона;
б) давлат буюртмаси сақланган корхона;
в) ҳам буюртма, ҳам бозорга ишловчи корхона;
г) фақат бозорга ишловчи корхона;
д) саноат корхоналари.
- 39 | Кўламига қараб корхоналар қуйидаги турларга бўлинади:
а) хусусий корхоналар;
б) ҳиссадорлик корхоналари;
в) жамоа корхоналари;
г) йирик корхоналар;
д) давлат корхоналари.
- 40 | Фаолият соҳаси ва ихтисослашувига қараб корхоналар қуйидаги турларга бўлинади:
а) кичик корхоналар;
б) қишлоқ хўжалиги корхоналари;

- в) ўрта корхоналар;
 г) йирик корхоналар;
 д) фақат бозорга ишловчи корхоналар.
- 41 | Эркинлик даражасига қараб корхоналар куйидаги турларга бўлинади:
 а) ижара корхоналари;
 б) хусусий корхоналар;
 в) давлат буюртмаси сақланган корхона;
 г) ҳам буюртма, ҳам бозорга ишловчи корхона;
 д) в+г.
- 42 | Куйида қайд қилинганларнинг қайси бири тадбиркорлик шаклларига тааллуқли?
 а) якка тартибдаги меҳнат фаолияти;
 б) хусусий тадбиркорлик фаолияти;
 в) жамоа тартибидаги меҳнат фаолияти;
 г) аралаш тадбиркорлик;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 43 | Хусусий тадбиркорликнинг якка тартибда фаолият кўрсатаётган тадбиркорликдан фарқи шундаки, бу ерда фаолият кўрсатувчилар ўз фаолиятини:
 а) ёлланма ишчи кучи ёрдамида олиб борадилар;
 б) ёлланма ишчи кучисиз олиб борадилар;
 в) ёлланма ишчи кучини қисман жалб қилиш ёрдамида олиб борадилар;
 г) б+в;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 44 | Ширкат фирма деганда:
 а) айрим шахсларга қарашли бўлган корхона тушунилади;
 б) айрим оилаларга қарашли бўлган корхона тушунилади;
 в) бир неча соҳибларнинг мулкни бирлаштиришга асосланган корхона тушунилади;
 г) давлат мулки ва унинг назорати остида ишловчи корхона тушунилади;
 д) нотўғри жавоб йўқ.

- 45 | Якка тадбиркорлик — бу шундай фаолият (корхона)-ки, унинг эгаси бЎтун даромад ва бизнеснинг бЎтун таваккалчилигини:
- a) тўла ўз зиммасига олувчи бир кишидир;
 - б) тўла ўз зиммасига олувчи бир оиладир;
 - в) тўла ўз зиммасига олувчи бир неча оиладир;
 - г) $a+b$;
 - д) ноўғери жавоб йўқ.
- 46 | Куйида қайд этилган жавобларнинг қайси бири якка тадбиркорликнинг афзаллик томонлари бўлиб ҳисобланади?
- a) фаолият муддатининг ноаниқлиги;
 - б) чекланмаган жавобгарликнинг ҳукм суриши;
 - в) ихтисослашган менежментларнинг етишмаслиги;
 - г) фаолиятнинг конфиденциаллиги;
 - д) заиф пойдеворга эга эканлиги.
- 47 | Куйида қайд этилган жавобларнинг қайси бири якка тадбиркорликнинг камчилик томонлари бўлиб ҳисобланади?
- a) тўла мустақиллик, ҳаракат эркинлиги ва тезкорлик;
 - б) қизиқтирувчи жиҳатларнинг жуда кўплиги;
 - в) ташкилий-ҳуқуқий мақомни ўзгартиришдаги енгиллик;
 - г) фаолиятнинг конфиденциаллиги;
 - д) чекланмаган жавобгарликнинг ҳукм суриши.
- 48 | Куйида қайд қилинган жавобларнинг қайси бири кичик ва ўрта бизнеснинг афзалликлари ҳисобланади?
- a) мослашувчанлик ва тезкор қарорлар қабул қилиш имконияти;
 - б) маҳаллий шарт-шароитларга тез кўникма ҳосил қилиши;
 - в) операциян харажатларнинг камлиги;
 - г) тезлик билан моддий ютуққа эришиш имконияти;
 - д) нотўғери жавоб йўқ.

- 49 | Куйида қайд қилинган жавобларнинг қайси бири кичик ва ўрта бизнеснинг камчиликларига тааллуқли?
 а) тадбиркорнинг якка жавобгар эканлиги;
 б) бир неча касбни қўшиб олиб бориш имконияти;
 в) операцияларнинг харажатларнинг камлиги;
 г) меҳнат ресурсларининг камроқ жалб қилиниши;
 д) мосланувчанлик имконияти.
- 50 | Хусусий фирмаларда:
 а) «кемага тушганнинг жони бир» қондасига амал қилади;
 б) фирма мулки фирма аъзоларининг ҳиссавий бадаллари асосида шаклланади;
 в) якка соҳиб эмас, балки жамоа соҳиблик қилади;
 г) ўзгаларни ёллаб ўз фаолиятларини олиб борадилар;
 д) фирма аъзолари хўжалик шартномаси асосида иш юритадилар.
- 51 | Ўзбекистон Республикаси қонунларига кўра, саноат ва қурилишда кичик корхоналар туркумига, одатда, ҳисобот даврида улардаги ходимларнинг ўртача сони қуйидаги чегарадан ошмаган корхоналар киради:
 а) 100 нафаргача;
 б) 75 нафаргача;
 в) 50 нафаргача;
 г) 25 нафаргача;
 д) 40 нафаргача.
- 52 | Ўзбекистон Республикаси қонунларига кўра, ноишлаб чиқариш соҳасида кичик корхоналар туркумига, одатда, ҳисобот даврида улардаги ходимларнинг ўртача сони қуйидаги чегарадан ошмаган корхоналар киради:
 а) 25 нафаргача;
 б) 20 нафаргача;
 в) 15 нафаргача;
 г) 10 нафаргача;
 д) 5 нафаргача.

- 53 | Ўзбекистон Республикаси қонунларига кўра, чакана савдода кичик корхоналар туркумига, одатда, ҳисобот даврида улардаги ходимларнинг ўртача сони қуйидаги чегарадан ошмаган корхоналар қиради:
- а) 15 нафаргача;
 - б) 5 нафаргача;
 - в) 10 нафаргача;
 - г) 7 нафаргача;
 - д) 6 нафаргача.
- 54 | Кичик фирмалар:
- а) кооперациялашган ва ихтисослашган қисмлар ва деталлар ишлаб чиқариш соҳасида фаолият кўрсатадилар;
 - б) асосан истеъмол буюмлари ишлаб чиқариш ва аҳолига хизмат кўрсатиш билан шуғулланадилар;
 - в) умумий технологик ва техник инфратузилма соҳасида фаолият кўрсатадилар;
 - г) халқаро меҳнат тақсимотида ҳам иштирок этадилар;
 - д) нотўғри жавоб йўқ.
- 55 | Ўрта фирмалар:
- а) кооперациялашган ва ихтисослашган қисмлар ва деталлар ишлаб чиқариш соҳасида фаолият кўрсатадилар;
 - б) халқаро меҳнат тақсимотида ҳам иштирок этадилар;
 - в) асосан истеъмол буюмлари ишлаб чиқариш ва аҳолига хизмат кўрсатиш билан шуғулланадилар;
 - г) умумий технологик ва техник инфратузилма соҳасида фаолият кўрсатадилар;
 - д) а+г.
- 56 | Йирик фирмалар:
- а) асосан истеъмол буюмларини ишлаб чиқариш ва аҳолига хизмат кўрсатиш билан шуғулланадилар;
 - б) умумий технологик ва техник инфратузилма соҳасида фаолият кўрсатадилар;
 - в) халқаро меҳнат тақсимотида ҳам иштирок этадилар;

- г) кооперациялашган ва ихтисослашган қисмлар ва деталлар ишлаб чиқариш соҳасида фаолият кўрсатадилар;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 57 | Ширкат фирмаларда:
 а) ўзгаларни ёллаб ўз фаолиятини олиб боради;
 б) фирма эгаси яқка соҳиб, унинг устидан ҳеч ким хўжайинлик қила олмайди;
 в) хавф-хатар фақат бир киши — соҳиб зиммасига тушади;
 г) «кемага тушганнинг жони бир» қондасига амал қилади;
 д) фирма мулки тадбиркорнинг хусусий мулки эвазига шаклланади.
- 58 | Масъулияти чекланмаган ширкатнинг масъулияти чекланган ширкатдан фарқи шундаки, унда:
 а) жамият қатнашчилари ўзлари қўшган улушлари доирасида жавобгар бўлади;
 б) ширкат ўз фаолияти учун Низом фонди миқдорида жавобгар ҳисобланади;
 в) ширкат ўз фаолияти учун Низом капиталидан кўп бўлган пул миқдорида жавобгар ҳисобланади;
 г) фирма номига «Лимитед» сўзи қўшилади;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 59 | Акциядорлик жамияти — бу:
 а) жисмоний шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан ташкил этилади;
 б) мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамиятидир;
 в) давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишловчи корхонадир;
 г) юридик шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан ташкил этилади;
 д) нотўғри жавоб йўқ.

- 60 | Очiq турдаги акциядорлик жамият — бу:
- акциялари номланган (эгаси ёзилган) ва улар фақат акционер жамияти таъсисчилари ўртасида тақсимланган жамиятдир;
 - акциядорлари ўзларига тегишли акцияларни бошқа акциядорларнинг розилигисиз эркин тасарруф қила оладиган жамиятдир;
 - Ўзбекистон Республикаси ҳудудида жойлашган, акция (улуш, пай)ларининг ёки Низом жамғармасининг 100 фоизини хорижий инвестициялар ташкил этган корхоналардир;
 - муҳандислик-маслаҳат хизматларини тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхонадир;
 - нотўғри жавоб йўқ.
- 61 | Холдинг компания — бу:
- кўп тарафлама қўшма корхона;
 - мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамиятидир;
 - кооперациянинг бирламчи бўлини;
 - монополистик бирлашманинг бир шакли;
 - юримдик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик юритувчи субъект, меҳнат жамоаси.
- 62 | Қуйида қайд қилинган қайси бир йўл холдинг компаниясини ташкил этиш учун асос қилиб олинади?
- янги акциядорлик жамиятларини таъсис этиш йўли билан;
 - юримдик жиҳатдан мустақил корхоналарнинг акция пакетларини бирлаштириш йўли билан;
 - йирик корхоналарни қайта ташкил қилишда уларнинг таркибий бўлинмаларини мустақил юримдик шахс сифатида бунёд этиш йўли билан;
 - a+v;
 - нотўғри жавоб йўқ.

- 63 | Холдинг компания:
 а) монополияга қарши органнинг рухсати билан ташкил этилади;
 б) маҳаллий ҳокимиятлар рухсати билан ташкил этилади;
 в) Адлия вазирлиги рухсати билан ташкил этилади;
 г) Марказий банк рухсати билан ташкил этилади;
 д) Давлат мулкни хусусийлаштириш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш қўмитаси рухсати билан ташкил этилади.
- 64 | Холдинг компанияларининг асосий вазифаси:
 а) соф бошқарувчиликдан иборат;
 б) акциялар пакетини берувчи компанияларнинг фаолиятига умумий хўжалик раҳбарлигини бажаришдан иборат;
 в) бирон бир ишлаб чиқариш соҳасини йўлга қўйишдан иборат;
 г) а+б;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 65 | Куйида қайд килинган қайси фаолият соҳаларида холдинг компаниялар тузишга йўл қўйилмайди?
 а) темир йўл транспортида;
 б) ишлаб чиқариш воситалари ва истеъмол товарлари савдосида;
 в) трубопровод транспортида;
 г) авиацияда;
 д) халқаро юк ташиш билан шуғуullanувчи корхоналарда.
- 66 | Хорижий корхона деганда Ўзбекистон Республикаси ҳудудида жойлашган, акция (улуш, пай)лари ёки Низом жамғармасининг:
 а) 52 фоизини хорижий инвестициялар ташкил этган корхоналарга айтилади;
 б) 48 фоизини хорижий инвестициялар ташкил этган корхоналарга айтилади;
 в) 100 фоизини хорижий инвестициялар ташкил этган корхоналарга айтилади;

- г) 50 фоизини хорижий инвестициялар ташкил этган корхоналарга айтилади;
 д) а+б.
- 67 Кўшма (аралаш) корхоналар деганда:
 а) хусусий ва давлат мулки асосида ташкил топган корхона тушунилади;
 б) хусусий ва жамоа мулки асосида ташкил топган корхона тушунилади;
 в) давлат ва жамоа мулки асосида ташкил топган корхона тушунилади;
 г) миллий ва хорижий капитал асосида ташкил топган корхона тушунилади;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 68 Консалтинг фирма деганда:
 а) ишлаб чиқаришга иш юзасидан маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 а) муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхоналар тушунилади;
 в) янги техника, технология, товар намуналарини яратиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 г) хўжалик фаолиятини текшириш, тафтиш ва таҳлил этиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 д) монополистик бирлашма шаклидаги корхона тушунилади.
- 69 Инжиринг корхона деганда:
 а) янги техника, технология, товар намуналарини яратиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 б) муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхоналар тушунилади;
 в) ишлаб чиқаришга иш юзасидан маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;

- з) монополистик бирлашма шаклидаги корхона тушунилади;
 д) хўжалик фаолиятини текшириш, тафтиш ва таҳлил этиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади.
- 70 | Венчур корхона деганда:
- а) муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхоналар тушунилади;
 б) ишлаб чиқаришга иш юзасидан маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 в) янги техника, технология, товар намуналарини яратиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 з) хўжалик фаолиятини текшириш, тафтиш ва таҳлил этиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 д) монополистик бирлашма шаклидаги корхона тушунилади.
- 71 | Аудитор фирма деганда:
- а) ишлаб чиқаришга иш юзасидан маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 б) янги техника, технология, товар намуналарини яратиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 в) монополистик бирлашма шаклидаги корхона тушунилади;
 з) хўжалик фаолиятини текшириш, тафтиш ва таҳлил этиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
 д) муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхоналар тушунилади.
- 72 | Картел деганда:
- а) хўжалик фаолиятини текшириш, тафтиш ва таҳлил этиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;

- б) ишлаб чиқаришга иш юзасидан маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан шуғулланувчи корхона тушунилади;
- в) муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхоналар тушунилади;
- г) янги техника, технология, товар намуналарини яратиш билан шуғулланувчи корхоналар тушунилади;
- д) монополистик бирлашма шаклидаги корхона тушунилади.
- 73 | Тадбиркорлик шароитлари деганда:
- а) иқтисодий фаолиятдаги эркинлик тушунилади;
- б) сиёсий вазиятдаги барқарорлик тушунилади;
- в) ҳуқуқий муҳитнинг мавжудлиги тушунилади;
- г) эркин иқтисодий ҳудуднинг мавжудлиги тушунилади;
- д) нотўғри жавоб йўқ.
- 74 | Иқтисодни эркинлаштириш деганда:
- а) монополлашган иқтисоддан эркин иқтисодиётга ўтиш тушунилади;
- б) социалистик мусобақадан эркин рақобатга ўтиш тушунилади;
- в) қатъий белгиланган нархлардан эркин нархларга ўтиш тушунилади;
- г) давлатлашган мулкдан хилма-хил мулкчиликка ўтиш тушунилади;
- д) $a+b+v+g$.
- 75 | Эркин иқтисодиёт шароитида:
- а) ишлаб чиқариш либераллаштирилади;
- б) тақсимотни давлат эмас, бозор бажаради;
- в) айирбошлашда моносония вужудга келади;
- г) истеъмол муносабати тенгликни эмас, балки тенгсизликни келтириб чиқаради;
- д) нотўғри жавоб йўқ.
- 76 | Рақобат — бу:
- а) бозор иқтисодиётида ўз мавқеини мустаҳкамлаш учун кураш;

- б) мажбурий сафарбарлик;
 в) «социалистик мусобақа»;
 г) товар ишлаб чиқарувчига танҳо ҳукмронликни таъминлаб берувчи дастак;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 77 | Адам Смит тилга олган «кўзга кўринмас қўл» нима?
 а) бу — қиймат қонуни;
 б) бу — нарх-наво;
 в) бу — рақобат;
 г) бу — эркин тадбиркорлик;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 78 | Эркин иқтисодий ҳудуд — бу:
 а) ҳуқуқий муҳит мавжуд бўлган ҳудуд;
 б) имтиёзли иқтисодий шароитлар жорий этилган ҳудуд;
 в) фақат бож тўловларидан озод этилган ҳудуд;
 г) фақат солиқ тўловларидан озод этилган ҳудуд;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 79 | Эркин савдо зонаси — бу:
 а) фақат солиқ тўловларидан озод этилган зона;
 б) фақат ҳуқуқий муҳит мавжуд бўлган зона;
 в) эркин технологик зона;
 г) бож тўловларидан озод этилган савдо зонаси;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 80 | Фирмада ишлаб чиқарилган маҳсулот ғоят ноёб бўлиб, унинг ўрнига ўтадигани бўлмаса, у ҳолда:
 а) бозорда соф монополия амал қилаётган бўлади;
 б) бозорда соф рақобат амал қилаётган бўлади;
 в) бозорда фирмалар сони жуда кўп бўлади;
 г) бозорда нарх устидан назорат йўқ бўлади;
 д) бозорда маҳсулот тури стандартлашган бўлади.
- 81 | Куйидаги омилларнинг қайси бири ишлаб чиқариш омиллари таркибига киради?
 а) ер, капитал;
 б) технология;

- в) ишчи кучи;
 г) тадбиркорлик госяси ва қобилияти;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 82** | Тадбиркорлик объекти деганда:
 а) ақл-заковат ва идрок эгаси тушунилади;
 б) борлиқни билишга ва ўзгартиришга қодир шахс тушунилади;
 в) фаоллик билан ҳаракат қиладиган ижтимоий гуруҳ тушунилади;
 г) киши билишга интилган ва ўз фаолиятини шунга қаратган предмет тушунилади;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 83** | Тадбиркорлик субъекти деганда:
 а) киши билишга интилган ва ўз фаолиятини шунга қаратган предмет тушунилади;
 б) ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш фаолиятидаги тадбиркорлик тушунилади;
 в) воситачилик соҳасидаги тадбиркорлик тушунилади;
 г) молиявий соҳадаги тадбиркорлик тушунилади;
 д) ақли-хуши расо бўлиб, ўз иши юзасидан қонун олдида жавоб бера оладиган ҳар бир фуқаро тушунилади.
- 84** | Қуйида қайд қилинган капитал турларининг қайси бири тадбиркор капитали бўла олади?
 а) хусусий капитал;
 б) қарз-кредит капитал;
 в) қўшма, ҳамкорликдаги капитал;
 г) а+в;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 85** | Тадбиркорнинг хусусий капитали:
 а) бошқа корхоналардан олинадиган кредитлар эвазига шаклланади;
 б) банкдан олинадиган кредитлар эвазига шаклланади;
 в) амортизация ажратмалари эвазига шаклланади;
 г) чиқариладиган облигациялар эвазига шаклланади;
 д) нотўғри жавоб йўқ.

- 86 | Тадбиркорнинг қарз-кредит капитали:
 а) амортизация ажратмалари эвазига шаклланади;
 б) чиқарилган облигациялар эвазига шаклланади;
 в) корхона фойдаси эвазига шаклланади;
 г) а+в;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 87 | Корхона активлари деганда шу корхонанинг:
 а) асосий фондлари тушунилади;
 б) айланма фондлари тушунилади;
 в) номоддий активлари тушунилади;
 г) шахсий инсон омили тушунилади;
 д) а+б+в.
- 88 | Қуйида қайд қилинганларнинг қайси бири номоддий активлар бўлиб ҳисобланади?
 а) кашфиётчилик патентлари;
 б) савдо маркаси;
 в) ноу-хау;
 г) ижара ҳуқуқи;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 89 | Диспашер — бу:
 а) зарарни баҳолаш бўйича мутахассисдир;
 б) суғурта пули олишга доир барча даъволарни кўриб чиқувчи мутахассисдир;
 в) фирманинг молиявий хўжалик фаолиятини таҳлил қилувчи (экзаунтант) мутахассисдир;
 г) а+б;
 д) нотўғри жавоб йўқ.
- 90 | Тадбиркорлик ғояси — бу:
 а) ўзида мавжуд билимларни акс этувчи ғоядир;
 б) ўзида инновацион жиҳатларни ифода этувчи ғоядир;
 в) ўзида мавжуд технология хусусидаги билимни ифода этувчи ғоядир.
 г) ўзида мавжуд ишлаб чиқариш хусусидаги билимни ифода этувчи ғоядир;
 д) нотўғри жавоб йўқ.

- 91 | Тадбиркорлик қобилияти:
- а) оддий ишчи кучидан фарқ қилмайди;
 - б) алоҳида бир истеъдод, юксак билим мажмуаси ҳам эмас;
 - в) бошқаришдек юксак вазифани бажаришга қодир бўлган билим мажмуаси;
 - г) б+в;
 - д) нотўғри жавоб йўқ.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Каримов И.А. Ўзбекистон: миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мафкура. 1-жилд, Т., «Ўзбекистон», 1996.
2. Каримов И.А. Биздан озод ва обод Ватан қолсин. 2-жилд. Т., «Ўзбекистон», 1996.
3. Каримов И.А. Ватан саждагоҳ каби муқаддасдир. 3-жилд, Т., «Ўзбекистон», 1996.
4. Каримов И.А. Бунёдқорлик йўлидан. 4-жилд, Т., «Ўзбекистон», 1996.
5. Каримов И.А. Янгича фикрлаш ва ишлаш давр талаби. 5-жилд, Т., «Ўзбекистон», 1996.
6. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт қафолатлари. Т., «Ўзбекистон», 1997.
7. Каримов И.А. Ўзбекистон буюк келажак сари. Т., «Ўзбекистон», 1998.
8. Каримов И.А. Ўз келажакимизни ўз қўлимиз билан қурмоқдамиз. Т., «Ўзбекистон», 1999.
9. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI асрга интиломқда. Биринчи чақирик Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг XIV сессиясидаги маъруза. Т., «Ўзбекистон», 1999.
10. Каримов И.А. Изланиш, ташаббускорлик ва тadbиркорлик давр талаби. Халқ депутатлари Сирдарё вилоят кенгаши сессиясида сўзланган нутқ. «Халқ сўзи» газетаси, 2000 йил 23 феврал.
11. Абдуллаев Е.А. Региональный аспект статистического изучения эффективности общественного производства. Т., «Фан», 1985.
12. Абдуллаев Е.А. Сравнительный анализ эффективности региональной экономики. Т., «Мехнат», 1987.
13. Абдуллаев Е.А. Перестройка хозяйственного механизма. Вопросы и ответы. Т., «Мехнат», 1989.
14. Абдуллаев Ё.А. Статистиканинг умумий назарияси. Дарслик. Т., «Ўқитувчи», 1993.
15. Абдуллаев Ё.А. Статистиканинг умумий назарияси. Тестлар. Ўқув қўлланма. Т., «Ўқитувчи», 1996.
16. Абдуллаев Ё., Бобокулов Т. Кредит: 100 савол ва жавоб, Т., «Мехнат», 1996.
17. Абдуллаев Ё., Қоралиев Т. Пул. Т., «Мехнат», 1996.
18. Абдуллаев Ё., Яхёев К. Солик: 100 савол ва жавоб. Т., «Мехнат» 1997.
19. Абдуллаев Ё. Бозор иқтисодиёти асослари: 100 савол ва жавоб. Т., «Мехнат», 1997.

20. Абдуллаев Ё., Шоҳазамий Ш. Қимматли коғозлар: 100 савол ва жавоб. Т., «Меҳнат» 1997.
21. Абдуллаев Ё., Примов М. Тадбиркорнинг ён дафтарчаси. Т., Бухгалтерлар Ассоциацияси, 1999.
22. Абдуллаев Ё. Макроиктисодий статистика: 100 савол ва жавоб. Т., «Меҳнат», 1998.
23. Абдуллаев Ё. Статистика назарияси: 100 савол ва жавоб. Т., «Меҳнат», 2000.
24. Агеев А.И. «Предпринимательство: проблемы собственности и культуры», М., 1991.
25. Азбука бизнеса. Л., 1990.
26. Абчук В.А. «Предпримчивость и риск» Л., 1991.
27. Бусыгин А. «Курс предпринимательства». Основной курс. М., 1997.
28. Балашевич М. Кичик бизнес. Ватанимиз ва хорижий давлатлар тажрибалари. М., 1995.
29. Отахонов Ф., Эрназаров У. Хусусий тадбиркорлик. Т., «Адолат», 1995.
30. Осипов Ю. Основы предпринимательского дела. М., МГУ, 1992.
31. Герберг Ньютон Кессон. Пулдорлик санъати. Т., «Камалак», 1996.
32. Фуломов С. ва бошқалар. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Т., 1998.
33. Гафуров Ш. и др. Язык бизнеса. Т., 1995.
34. Жизнин С., Крупнов В. Қандай қилиб бизнесмен бўлиш мумкин? Америка тажрибаси. Т., 1992.
35. Котлер Ф. Основы маркетинга. М., 1992.
36. Как добиться успеха. Практические советы деловым людям. М., 1991.
37. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Т., «Шарк» НМК, 1992.
38. Кузин Ф.А. Имидж бизнесмена. Благородный бизнес. Под ред. Осипова Ю. М., 1996.
39. Ким У Жун. Бизнеснинг булок дунёси. «Осиё бозори» ҳафталик газетаси, 1996.
40. Кадзума Татанси. Вечный дух предпринимательства. М., 1990.
41. Как работают японские предприятия. Перевод с англ. М., 1989.
42. Кадзума Татанси. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена. М., 1990.
43. Мирзиёев Ю., Оқназаров Ф., Ўрмонов М. Ўзбекистонда ишбилармонлик ва тадбиркорликнинг ривожланиши. Т., «Университет», 1993.
44. Мухаммедов М. ва бошқалар. Тадбиркорлик иқтисодийнинг асослари. Самарқанд, 1998.
45. Основы предпринимательского дела. Под рук. и ред. Ю.М. Осипова. М., 1992.
46. Основы предпринимательской деятельности. М., 1994.
47. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. Под ред. Осипова Ю.М., 1996.
48. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. Власовой В. М., М., 1995.
49. Предпринимательство в конце XX века. М., «Наука», 1997.
50. Предпринимательство в конце XX века. М., «Наука», 1992.
51. Правовой словарь предпринимательства. М., 1992.
52. Рютгингер Р. Культура предпринимательства. М., 1992.
53. Райзберг Б. Основы экономики и предпринимательства. М., 1995.

54. Смол М. Как делаются деньги — в кн. Как стать предприимчивым и богатым. Из Американских рецептов. М., 1991.
55. Словарь терминов современного предпринимательства. Под ред. проф. В. Морковкина. М., 1995.
56. Сервант — Шрайбер Ж.Л., Сервант-Шрайбер П. Ремесло предпринимателя. Десять портретов. М., 1993.
57. Сервант-Шрайбер Ж. Ремесло предпринимателя. М., 1993.
58. Самоукин А., Шишов А. Сборник задач по бизнесу. М., 1990.
59. Современный бизнес. В 2-х т. М., 1995.
60. Словарь-справочник предпринимателя. М., 1992.
61. Секреты успеха. Уроки гениев бизнеса. М., 1992.
62. Справочник делового человека. Т., 1992.
63. Тухлиев Н., Улмасов А. Ишбилармонлар лугати. Қомуслар Бош тахририяти, Т., 1993.
64. Федотова М. Доходы предпринимателя. М., 1993.
65. Фрейнкман Е.Ю. Экономика и бизнес. М., 1994.
66. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. М., 1991.
67. Хосгин А. Курс предпринимательства. М., 1993.
68. Хибберг Л. Советы желающим открыть свое дело. М., 1993.
69. Хўжаев Э., Юнусова Р, Ражабов Э. ва бошқалар. Тадбиркорлик ва бизнес асослари. Самарканд, 1997.
70. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство. М., 1992.
71. Хоккен П. Я начинаю свое дело. М., 1992.
72. Чжен В.А. Развитие малого и частного бизнеса в Узбекистане. Т., 1995.
73. Чжен В.А. ва бошқалар. Бозор қонуниятлари асослари. Т., «Шарқ» НМК Бош тахририяти.
74. Чжен В.А. Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш тизими. Т., 1995.
75. Чжен В.А. 50 советов начинающим бизнесменам. Т., 1995.
76. Чжен В.А. Сельское предпринимательство. Т., 1995.
77. Янчевский В.Г. Менеджмент, маркетинг, бизнес. Деловым людям о предпринимательстве. М., 1992.
78. Энциклопедический словарь предпринимателя. АЯКС, 1992.

МУНДАРИЖА

	Кириш	3
I БОБ	Тадбиркорлик ва бизнеснинг моҳияти	5
II БОБ	Тадбиркорликнинг ҳуқуқий асослари	45
III БОБ	Тадбиркорликнинг ташкилий асослари	76
IV БОБ	Тадбиркорлик шaroитлари ва омиллари	127
V БОБ	Сиз тadbиркор бўла оласизми? Рейтингингизни аниқлаб кўринг	155
	Тест топшириқлари	321
	Фойдаланилган адабиётлар	346

ЁРҚИН АБДУЛЛАЕВ, ФАТХУЛЛА КАРИМОВ

**КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ
100 САВОЛ ВА ЖАВОБ**

(1-қисм)

«Меҳнат» нашриёти — Тошкент — 2000

Рассом *Л. Дабиж*
Бадий муҳаррир *Ҳ. Қутлуқов*
Техник муҳаррир *Ж. Бекиева*
Мусахҳиҳа *Ф. Темирхўжаева*

2000 йил 2 октябрда босишга руҳсат этилди. Бичими 84x108 ¹/₃₂ №1
қозоғга «Таймс» ҳарфида офсет усулида босилди. Шартли босма
табоғи 22,0. Нашр табоғи 22,0. 10000 нусха. Буюртма № 18
Баҳоси шартнома асосида.

«Меҳнат» нашриёти, 700129, Тошкент, Навоий кўчаси, 30-уй.
Шартнома № 21—2000.

Андоза нусхаси «Меҳнат» нашриётининг компьютер бўлимида тайёр-
ланди.

Ўзбекистон Республикаси Давлат матбуот кўмитасининг Тошкент ки-
тоб-журнал фабрикасида чоп этилди. Тошкент, Муродов кўчаси, 1-уй.

Абдуллаев Ё., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари: 100 савол ва жавоб. — Т.: «Мехнат», 2000. — 352 б.

Сарлавҳа олдиди: ЎзР Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги, ЎзР Халқ таълими вазирлиги.

1. Муаллифдош.

Бугунги кунда «Таълим тўғрисида»ги Қонун, «Кадрлар тайёрлаш Миллий дастури» асосида олий таълим соҳасида жиддий ислохотлар ўтказилмоқда. Жумладан, ўқув жараёнида янги педагогик технология жорий этилиб, талабалар мустақил фикрлашга ўргатиляпти. Бу жараён бошқа ўқув фанлари қатори «Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари» фанини ўқитиш, бинобарин, унинг шакл-тамойилини тубдан янгилашни тақозо этмоқда. Шуларни назарда тутиб, ушбу ўқув қўлланма тайёрланди. Мазкур қўлланма олий ва ўрта махсус таълим тизимида иқтисодчи мутахассислар, менежерлар тайёрловчи ўқув юртларида машгулотлар, илмий семинар ва суҳбатлар, тренинглар уюштиришга мўлжалланган.

ББК 65.012.1я7