

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI XALQ TA’LIMI VAZIRLIGI
SAMARQAND VILOYATI XALQ TA’LIMI XODIMLARINI QAYTA
TAYYORLASH VA ULARNING MALAKASINI OSHIRISH
HUDUDIIY MARKAZI

YOSHLAR TADBIRKORLIK KLASTERINI TASHKIL ETISH
BO‘YICHA USLUBIIY TAVSIYA
(yosh tadbirkorlar uchun uslubiy ko‘rsatma)

SAMARQAND – 2020

D.Kushanova. Yoshlar tadbirkorlik klasterini tashkil etish bo'yicha uslubiy tavsiya. Umumta'lim maktablari yoshlar yetakchisi uchun uslubiy ko'rsatma. – Samarqand viloyati XTXQTMOHM, 2020 y. 24 bet.

Mas'ul muharrir: J.Eshkuvatov – Samarqand viloyati XTXQTMOHM, Ilg'or tajriba va xalqaro hamkorlik ilmiy-axborot tadqiqotlar bo'limi boshlig'i

Taqrizchilar: R.Umarova – O'zbekiston Yoshlar ittifoqi Samarqand viloyat kengashi "Kamalak bolalar" bo'limi boshlig'i

M.Fayziyeva – Samarqand viloyati XTXQTMOHM, Ijtimoiy-iqtisodiy fanlar metodikasi kafedrası o'qituvchisi

Ushbu uslubiy ko'rsatmada yoshlarning tadbirkorlik bilan shug'ullanishlari uchun nimalar qilishlari, qanday biznes-reja tuzish haqida taklif va tavsiyalar berilgan. Uslubiy ko'rsatma yosh tadbirkorlar uchun mo'ljallangan.

Samarqand viloyati XTXQTMOHM Ilmiy-metodik Kengashining 2020 yil 27-iyulda bo'lib o'tgan yig'ilishida muhokama etilgan va 6/3-5- sonli qarori bilan nashrga tavsiya etilgan.

KIRISH

Har qanday davlatning tarixiy taraqqiyot yo‘lidan ma’lumki, yurtning jadal rivojlanishi, muayyan yutuqlarga erishishi, xalqning farovon bo‘lishi o‘sha davlatda yoshlar ta’lim-tarbiyasi va kelajagiga beriladigan e’tibor darajasiga chambarchas bog‘liq. O‘zbekistonda yoshlar masalasi davlat siyosatining eng ustuvor yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi.

Shavkat Mirziyoyevning O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti sifatida birinchi imzolagan qonun hujjati – 2016 yil 14 sentyabrdagi «Yoshlarga oid davlat siyosati to‘g‘risida»gi Qonun ekanida ham ramziy mazmun-mohiyat mujassam. Mamlakatimiz aholisining yarmidan ko‘prog‘i yoshlardan iborat bo‘lgan davlatda yoshlarga oid davlat siyosatini izchil amalga oshirish, yosh avlodni har tomonlama etuk va barkamol, intellektual salohiyatli, o‘z qat’iy pozitsiyasiga ega, yurtda amalga oshirilayotgan islohotlarga befarq bo‘lmagan, yurtning ertangi munosib kelajagi uchun daxldorlikka tayyor, maqsadga intiluvchan, serg‘ayrat, vatanparvar, sadoqatli, komil shaxslar sifatida tarbiyalash O‘zbekistonni dunyoning eng rivojlangan davlatlari safidan o‘rin olishining muhim omili ekanini mamlakat rahbari va hukumat yaxshi anglaydi.

«2017–2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo‘nalishi bo‘yicha Harakatlar strategiyasi»da ham yoshlarning huquqlarini himoya qilishga qaratilgan quyidagi ustuvor vazifalar belgilandi:

birinchidan, jismonan sog‘lom, ruhan va aqlan rivojlangan, mustaqil fikrlaydigan, Vatanga sodiq, qat’iy hayotiy nuqtai nazarga ega yoshlarni tarbiyalash, demokratik islohotlarni chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyatini rivojlantirish jarayonida ularning ijtimoiy faolligini oshirish;

ikkinchidan, o‘rta maxsus, kasb-hunar va oliy ta’lim muassasalari bitiruvchilarini ishga joylashtirish hamda xususiy tadbirkorlik sohasiga jalb etish;

uchinchidan, yosh avlodning ijodiy va intellektual salohiyatini qo‘llab-quvvatlash va ro‘yobga chiqarish, bolalar va yoshlar o‘rtasida sog‘lom turmush tarzini shakllantirish, ularni jismoniy tarbiya va sportga keng jalb etish.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «Yoshlarga oid davlat siyosati samaradorligini oshirish va O‘zbekiston yoshlar ittifoqi faoliyatini qo‘llab-quvvatlash to‘g‘risida» 2017 yil 5 iyuldagi PF-5106-son Farmoni ijrosi yuzasidan, shuningdek, biznesni tashkil etish va yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga faol jalb etish uchun yanada qulay sharoitlar yaratish maqsadida zamonaviy bilim va ko‘nikmalarga ega, mamlakatning munosib kelajagi uchun javobgarlikni o‘z zimmasiga ola biladigan barkamol, maqsadga intiluvchan va serg‘ayrat yoshlarni tarbiyalash mamlakatni barqaror va ildam rivojlantirishning eng muhim shartidir.

O‘zbekiston Prezidenti tomonidan 2018 yil 27 iyunda imzolangan «Yoshlar – kelajagimiz» Davlat dasturi to‘g‘risida»gi Farmon bu boradagi ishlar samaradorligini oshirishga qaratilgan muhim hujjat bo‘ldi. Farmon bilan «Yoshlar – kelajagimiz» jamg‘armasi tashkil etildi va ushbu jamg‘arma yoshlarning biznes tashabbuslari, startaplari, g‘oyalari va loyihalarini amalga oshirish uchun tijorat banklari orqali yillik 7 foiz stavka bilan imtiyozli kredit va mol-mulknini lizingga berishi belgilab qo‘yildi. Ushbu hujjatga e’tibor qaratilsa, yoshlar tadbirkorligi va tashabbuskorligini kompleks rivojlantirish vazifalari aniq va tizimli belgilanganini ko‘rish mumkin.

Shuni alohida ta'kidlash joizki, O'zbekistonda yoshlarga oid davlat siyosati aniq maqsadlarni ko'zlagan holda, bosqichma bosqich, kompleks chora-tadbirlarga asoslangan holda izchil davom ettirilmoqda.

So'nggi yillarda yoshlarning intellektual va ijodiy salohiyatini namoyon qilish, ularning fuqarolik javobgarligini va olib borilayotgan islohotlarga daxldorligini oshirish borasida ulkan ishlar amalga oshirildi.

Shu bilan birga, joylarda yoshlarning ijtimoiy-iqtisodiy faolligini oshirishga, ularni tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb qilishga, yosh tadbirkorlarning istiqbolli g'oyalari va loyihalarini ro'yobga chiqarishga, shuningdek, shu asosda yoshlar bandligini ta'minlashga to'sqinlik qilayotgan tizimli muammolar hanuzgacha saqlanib qolmoqda.

Xususan, yoshlar tadbirkorligini kompleks rivojlantirish va yoshlarni tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanishga faol jalb qilish bo'yicha joylarda maqsadli dasturlar amalga oshirilmayapti hamda zarur infratuzilma yaratilmagan, bu esa yangi ish o'rinlari yaratishning eng muhim sharti hisoblanadi.

YOSHLARNING TADBIRKORLIK KLASTERI

Yoshlarning tadbirkorlik klasteri nima?

Klaster modeli (ingl. kluster – “birga o‘shish”) jahon amaliyotida iqtisodiy guruhni, mintaqani, butun mamlakatni raqobatbardoshligini ko‘tarish instrumenti sifatida keng qo‘llaniladi. Klaster modelini asosiy belgilari: guruhni tashqi bozordagi ulushini oshirish imkoniyatiga egaligi; joylashgan hududda qulay sharoitlar (homashyo, malakali personal, infrastruktura, o‘quv markazlar, ilmiy muassasalar va b.)ni mavjudligi; guruhni davlat tomonidan kuchli qo‘llash evaziga qatnashuvchilarning guruhda samarali ishtirok etish imkoniyatlarini kengligi va b.¹

Klaster deganda – muhandislik-texnik kommunikatsiyalar bilan ta’minlangan va uzoq muddatli ijara huquqida foydalanish uchun beriladigan ishlab chiqarish maydonlarini o‘z ichiga olgan hudud tushuniladi.

Maydonlar 5 yildan ko‘p bo‘lmagan muddatga “nol” stavkasi bo‘yicha ijaraga beriladi.

Klasterni tashkil etishdan maqsad – yosh tadbirkorlarga ishlab chiqarish maydonlarini taqdim etish yo‘li orqali ularni tadbirkorlik ishlarini boshlash va yuritish faoliyatiga jalb qilishdir.

Qanday qilib klaster ishtirokchisi bo‘lish mumkin?

Klasterni tashkil etish haqidagi qaror Qoraqalpog‘iston Respublikasi Vazirlar Kengashi, viloyatlar va Toshkent shahar hokimliklari tomonidan O‘zbekiston yoshlar ittifoqi (YoI) bilan kelishilgan holda qabul qilinadi.

Ishlab chiqarish maydonlari klaster ishtirokchilariga YoI tomonidan taqdim etiladigan asoslangan hisob-kitoblarga muvofiq, klasterning kommunal va boshqa foydalanish xarajatlarini qoplash sharti bilan ijara haqining “nol” stavkasi bo‘yicha beriladi.

¹ <http://www.google.com/paxtasanoatilm.uz>

Klaster ishtirokchisi bo'lish uchun investitsiya loyihasining maxsus shakldagi pasportini ilova qilgan holda tadbirkorni joylashtirish to'g'risida ariza berish kerak.

Tanlov tarmoqlararo kooperatsiyani rivojlantirish va ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarning raqobatbardoshligini oshirish imkonini beradigan sanoatning turdosh tarmoqlari va xizmatlar ko'rsatish korxonalarini tashkil etishni hisobga olgan holda amalga oshiriladi.

Ariza va loyiha pasporti quyidagi mezonlarga muvofiq ko'rib chiqiladi:

- O'zbekiston yoshlar ittifoqiga a'zolik;
- 50 kvadrat metrdan ortiq bo'lmagan ishlab chiqarish maydoniga ehtiyoj mavjudligi;
- texnik va texnologik uskunalarni ishlab chiqarish ehtiyojlari uchun montaj va demontaj qilish engil hisoblanadi va 2 kundan ko'p vaqtni olmaydi;
- klasterlar ishlab chiqarish maydonlarida joylashtiriladigan loyihalarda savdo faoliyatini amalga oshirish, ekologik xavfsizlikni ta'minlashning yuqori normalarini talab etadigan kimyoviy, ekologik xavfli mahsulotlar ishlab chiqarish nazarda tutilmagan;
- taxmin qilinayotgan tadbirkorlik faoliyati ko'p energiya talab qiladigan ishlab chiqarish hisoblanmaydi;
- klaster hududida joylashtiriladigan tadbirkorlik sub'ekti xodimlari umumiy sonining kamida 70 foizi 35 yoshgacha bo'lgan xodimlardan iborat bo'ladi.

O'zbekiston YoI arizani olgan sanadan boshlab, 5 ish kuni mobaynida yoshlar tadbirkorlik sub'ekting taklifi va loyiha pasportini ko'rib chiqadi hamda ular bilan loyihani amalga oshirish to'g'risida bitim va ishlab chiqarish maydonini taqdim etish uchun ijara shartnomasini tuzadi.

Klaster ishtirokchilarining majburiyatlari:

➤ Klasterda ishlab chiqarish faoliyatini kelishuv yoki shartnoma tuzilgan muddatdan e'tiboran 3 oydan kechiktirmasdan boshlash;

➤ ishlab chiqarish faoliyatini amalga oshirish boshlangan paytdan ikki oydan kechiktirmasdan yangi ish o'rinlarini tashkil etish va bitim yoki ijara shartnomasida nazarda tutilgan miqdorda qo'shimcha xodimlarni yollashni ta'minlash;

➤ tuzilgan bitim va shartnoma shartlarini o'z vaqtida bajarish;

Klaster ishtirokchilari loyihani amalga oshirish shartnomasi tuzilgan sanadan boshlab, YoIga har oyda loyihani amalga oshirishning holati, yaratilgan ish o'rinlari, mahsulot (xizmatlar) ishlab chiqarish hajmlari, shuningdek, tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishga to'sqinlik qilayotgan muammoli masalalar xususida batafsil axborot taqdim etadi.

Klasterlarni boshqarish vazifasi Yoshlar ittifoqi tomonidan amalga oshiriladi.

Klasterlarni boshqarish borasidagi Yoshlar ittifoqining asosiy vazifa va funksiyalari quyidagilardan iborat:

➤ klaster ishtirokchilari bilan loyihalarni amalga oshirish to'g'risida bitimlar va ishlab chiqarish maydonlarining ijara shartnomalari, shuningdek, klaster hududida xizmatlar ko'rsatish haqida shartnomalar tuzish;

➤ klaster ishtirokchilarining bitimlar va ijara shartnomalariga muvofiq o'z zimmasiga olgan vazifalarni bajarishining monitoringini olib borish;

➤ klasterning tashkiliy-boshqaruv faoliyatini amalga oshirish;

➤ klaster ishtirokchilarini ularning ishlab chiqarish ehtiyojlariga muvofiq muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlari bilan ta'minlanishi monitoringini olib borish;

➤ klaster ishtirokchilariga ishlab chiqarish faoliyati bilan bog'liq masalalarni hal etishda ko'maklashish;

➤ klaster ishtirokchilari o'rtasida, shuningdek, boshqa ishlab chiqarish korxonalarini bilan kooperatsiya aloqalarini rivojlantirishga yordam berish;

Qoraqalpog'iston Respublikasi Vazirlar Kengashi, viloyatlar va Toshkent shahar hokimliklariga klasterlardan tashqarida tadbirkorlik faoliyatini davom ettirish hamda yanada rivojlantirish uchun yer uchastkalari ro'yxatini shakllantirish bo'yicha buyurtmanomalar taqdim etish.

Yoshlar ittifoqi klaster ishtirokchilarining faoliyatini tashkil etish va ularning faoliyat ko'rsatishi bilan bog'liq pulli xizmatlar ko'rsatish huquqiga ega. Jumladan, uskunalari, mebel, texnika va boshqa jihozlarni ijaraga berish, marketing va boshqa tadqiqotlar o'tkazish, hujjatlar tayyorlash, texnik xizmatlar ko'rsatish va boshqalarga ko'maklashishi mumkin.

TADBIRKORLIKDA YOSHLARGA BERILAYOTGAN IMTIYOZLAR

Soliq kodeksiga muvofiq, kasb-hunar kollejlari bitiruvchilari kollejni tamomlagandan keyin o‘n ikki oy ichida yakka tartibdagi tadbirkor sifatida davlat ro‘yxatidan o‘tgan taqdirda qat’iy belgilangan soliqni to‘lashdan olti oy muddatga ozod etiladi.

Mehnat kodeksiga muvofiq davlat o‘rta maxsus, kasb-hunar ta’limi muassasalarini tamomlagan yoshlarga ishga joylashishda qo‘shimcha kafolatlarni belgilaydi. Xususan, belgilangan minimal ish joylari hisobidan ish joylariga ishga joylashtirish tartibida mahalliy mehnat organi va boshqa organlar tomonidan yuborilgan, o‘n sakkiz yoshga to‘lmagan shaxslarni ish beruvchi ishga qabul qilishi shart.

O‘n sakkiz yoshga to‘lmagan xodimlar bilan tuzilgan mehnat shartnomasini ish beruvchining tashabbusi bilan bekor qilishga, mehnat shartnomasini bekor qilishning umumiy tartibiga rioya qilishdan tashqari, mahalliy mehnat organining roziligi bilan yo‘l qo‘yiladi.

O‘rta maxsus, kasb-hunar ta’limi muassasalarining, shuningdek davlat grantlari bo‘yicha ta’lim olgan oliy o‘quv yurtlarining tegishli ta’lim muassasasini tamomlagan kundan e’tiboran uch yil ichida birinchi bor ishga kirgan bitiruvchilari bilan mehnat shartnomasi u tuzilgan kundan e’tiboran uch yillik muddat o‘tguniga qadar ish beruvchining tashabbusiga ko‘ra bekor qilinganida ish beruvchi bu haqda mahalliy mehnat organini xabardor qilishi shart. Shuningdek, Mehnat kodeksiga muvofiq, o‘rta maxsus, kasb-hunar ta’limi muassasalarining hamda oliy o‘quv yurtlarining tegishli ta’lim muassasasini tamomlagan kundan e’tiboran uch yil ichida birinchi bor ishga kirayotgan bitiruvchilari ishga qabul qilinganda, dastlabki sinov muddati belgilanmaydi.

Qonunchilikka muvofiq yosh oilalar uchun ipoteka kreditlari bo'yicha quyidagi shakldagi to'lovlar nazarda tutilgan qo'shimcha imtiyozlar berilgan:

- ipoteka kreditlarini olgan yosh oilalarning kreditni to'lash muddati davomida keyinchalik uni qaytarish sharti bilan O'zbekiston yoshlar ittifoqi mablag'lari hisobidan uy-joy sotib olish uchun dastlabki badallarni to'lash;
- ipoteka krediti bo'yicha birinchi besh yil nihoyasiga yetgandan keyingi butun muddat uchun hisoblanadigan foizlarning O'zbekiston yoshlar ittifoqi mablag'lari hisobidan Markaziy bankining qayta moliyalashtirish stavkasining 50 foizi miqdorida to'lash.

Soliq kodeksiga asosan yuridik shaxslarning soliq solinadigan foydasi yosh oilalar toifasiga kiruvchi xodimlarga ipoteka kreditlari badallari to'lashga va (yoki) mulk sifatida uy-joy olishga tekin yo'naltiriladigan mablag'lar summasiga (biroq soliq solinadigan bazaning 10 foizidan oshmagan miqdorda) kamaytiriladi.

Bundan tashqari yosh oila a'zolari tomonidan yakka tartibda uy-joyni qurish, rekonstruksiya qilish va sotib olish uchun yoki ko'p kvartirali uydagi kvartirani rekonstruksiya qilish va sotib olish uchun olingan ipoteka kreditlarini hamda ular bo'yicha hisoblangan foizlarni qoplash uchun yo'naltirilgan ish haqi va boshqa daromadlari summalariga daromad solig'i solinmaydi. Yoshlar tadbirkorlik klasterlari to'g'risidagi nizomga muvofiq esa yosh tadbirkorlarga ishlab chiqarish maydonlari taqdim etiladi. Mazkur klasterlarda ishlab chiqarish maydonlari klasterning kommunal va boshqa foydalanish xarajatlarini qoplash sharti bilan ijara haqining «nol»stavkasi bo'yicha beriladi.

To'lov-kontrakt asosida tahsil olayotgan talabalar o'qishi uchun to'lanadigan yillik to'lov-kontrakt miqdorining 35 foizi Yoshlar ittifoqi tomonidan to'lab berilishi mumkin. Buning uchun uning o'rtacha o'zlashtirish ko'rsatkichi 86 foiz va undan yuqori bo'lishi lozim.

TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA BIZNES-REJA TUZISH

Tadbirkorlik faoliyati bozor xo'jaligining ajralmas qismi hisoblanadi. Tadbirkorlik tarixi juda uzoq o'tmishga borib taqalsada, uning hozirgi zamon tushunchasi kapitalizmning vujudga kelishi va rivojlanishi davrida shakllanadi.

Burjua klassik siyosiy iqtisodida "Tadbirkorlik" tushunchasi XVII asrda paydo bo'ldi va ko'pincha "Mulkdor" iborasi bilan bir xil tushunilgan. Xususan, A.Smit tadbirkorlikni foyda olish uchun qandaydir tijorat g'oyasini amalga oshirish maqsadini ko'zlab tavakkalchilik bilan ish ko'ruvchi mulkdor deb xarakterlaydi. U o'zini ishlab chiqarishni tashkil qiladi, rejalashtiradi, uning natijalariga egalik qiladi. Keyinchalik real xo'jalik hayotida qatnashuvchi kapitalning mulkdor kapitaldan ajralib chiqishi natijasida "tadbirkorlik" tushunchasi "mulkdor" tushunchasiga to'g'ri kelmay qoladi .

J.B.Sey tadbirkorlikni ancha keng ta'riflaydi. Uning fikricha, tadbirkor eng ko'p mahsulot olish maqsadida ishlab chiqarish omillarini bir-biriga uyg'unlashtirish ishlari bilan shug'ullanuvchi iqtisodiy gumashta (agent). Avstriya maktabining ko'zga ko'ringan namoyondalari (I.SHumleyter, F.Xayeka) asarlarida tadbirkor xo'jalik yurituvchining o'ziga xos ijtimoiy psixologik tipi shaklida talqin qilinadi. Ular uchun asosiysi turli-tuman bozor imkoniyatlarini tahlil qilish va foydalanish, navotorlik g'oyalarini amalga oshirish va x.k.

Hozirgi zamon g'arb adabiyotida ham tadbirkorlik foyda olish maqsadini ko'zlab xo'jalik yuritish san'ati, iqtisodiy va tashkiliy ijodkorlik, tashabbusning yorqin namoyon bo'lishi, navotorlik, xavf-xatarga doim tayyor bo'lish va shu kabi ko'p qirrali tomonlari bilan qaraladi.

Hozirgi kunda bizning iqtisodiy tafakkurimizning aniqrog'i boshqarish nazariyasi ham tadbirkorlik faoliyatini shunday tushunish tomon bormoqda.

Shu bilan birga tovar, raqobatli xo'jalik to'qilishi sharoitida ishlab chiqarishni tashkil qilish va boshqarish to'g'risida gap ketganda, so'zsiz shaxsiy mahorat, zehn, qiziqish asosiy rol o'ynaydi. Shu sababli bizning respublikada tadbirkorlikka yo'l ochuvchi va uning sub'ektlari huquq va majburiyatlari tartibga soluvchi birinchi qonuniy hujjatda bu faoliyat turli mulkiy mas'uliyat ostida foyda olish uchun fuqoro uyushmalarining mustaqil tashabbuskorlik faoliyati sifatida ta'riflanadi.

Aniqroq aytganda tadbirkorlik-mulk sub'ektlarining foyda olish maqsadida tahlika (tavakkalchilik) bilan hamda mulkiy javobgarlik asosida, amaldag'i qonunlar doirasida o'z tashabbusi bilan iqtisodiy faoliyat ko'rsatish va uni muvofiqlashtirish.

O'zbekiston iqtisodiyoti ro'y berayotgan to'xtovsiz o'zgarishlar va raqobat darajasining o'sib borish sharoitida faqat mashaqqatli mehnat orqali biznesda muvaffaqiyatga erishish mumkin, deb aytish qiyin. Muvaffaqiyatli bo'lishi uchun biznesimiz aniq maqsadga va unga erishish uchun esa, yaxshi rivojlangan strategiyaga ega bo'lish lozim. Boshqacha qilib aytganda, bizga biznes - reja kerak.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida biznes-reja tadbirkorlikning hamma sohalarida qo'llaniladigan maxsus ish asbobidir. U firmaning ish jarayonini tasvirlab, firma rahbarlarining o'z maqsadlariga qay tariqa erishishlarini, birincha galda ishning daromadlilikini qay tariqa oshirish mumkinligini ko'rsatib beradi. Yaxshi ishlab chiqilgan biznes-reja firmaning o'sib borishga, bozorda yangi mavqelarni qo'lga kiritishga, o'z taraqqiyotining istiqbollari belgilab olishga, yangi tovarlar ishlab chiqarish va yangi xizmat turlarini yaratishga hamda mo'ljallarni amalga oshirishning maqsadga muvofiq usullarini tanlab olishga yordam beradi. Biznes-reja doimiy hujjat bo'lib, muntazam ravishda yangilab boriladi, unga ham firmaning ichida, ham umuman iqtisodiyotdagi sharoitlarga qarab ro'y berg'an o'zgarishlar

kiritiladi. Biznes-reja firma ichki tahlilini maxsus ilmiy tashkilotlar tomonidan amalga oshiriladigan makroiqtisodiy tahlillar bilan bog`laydi. Odatda har bir firma biznes- reja tuzadi, lekin bunday xujjatlarni tayyorlash imkoniyatlari har xil bo`lishi mumkin: biznes-rejani ishlab chiqish uchun kichik firmalar konsalting tashkilotlarining mutaxassislarini jalb etishlari mumkin.

Biznes-reja firmaning muayyan bozordagi faoliyatning aniq yo`nalishini o`rganish maqsadida o`tkaziladigan tadqiqotlar va tashkiliy ishning natijasi bo`lgan munosabati bilan o`rganishga asoslanadi:

- Ma`lum tovarni ishlab chiqarishning aniq loyihasiga yangi turdagi buyumlar yaratish yoki yangi xil xizmatlar ko`rsatishga;
- Firmaning zaif va kuchli tomonlarini aniqlab, olish maqsadida har tomonlama o`tkaziladigan ishlab chiqarish-xo`jalik va tijorat tahliliga;
- Aniq masalalarni amalga oshirish uchun qo`llaniladigan moliyaviy, texnik-iqtisodiy va tashkiliy mexanizmlarga.

Biznes-reja firmaning rivojlanish strategiyasini belgilab beradigan asosiy xujjatlarning biridir. Shu bilan birga u firma taraqqiyotining umumiy konsepsiyasiga asoslanadi, strategiyani iqtisodiy va moliyaviy jihatlarini bir muncha batafsil bayon etadi, aniq chora tadbirlarni texnik- iqtisodiy jihatdan asoslab beradi. Strategiyani amalga oshirish texnik, tashkiliy va iqtisodiy o`zgarishlarning ma`lum vaqtgacha o`zaro mahkam bog`langan butun bir tizimi sifatida keng investitsiya dasturlariga asoslanadi.

Shunday qilib, firmaning strategik ishida quyidagi tartib ko`zga tashlanadi.

- 1- bosqich. Rivojlanish konsepsiyasini ishlab chiqish.
- 2- bosqich. Rivojlanishning investitsion dasturi.
- 3- bosqich. O`rtacha muddatli davrga biznes-reja tuzish.
- 4- bosqich. Biznes-rejani amalga oshirishga doir chora-tadbirlar.

Biznes- rejaning bir qancha vazifalarni xal qilishga imkon beradi.

- firma taraqqiyoti (strategiyasi, konsepsiyalari, loyihalari) yoʻnalishlarining iqtisodiy jihatdan muvofiqligini asoslash;

- faoliyatining kutilayotgan moliyaviy natijalarini, birinchi galda, sotuv hajmlari sarmoyadan olinadigan daromadlar, foydani hisoblab koʻrish;

- tanlab olingan strategiyani amalga oshirish uchun kerakli mablagʻ manbalarini, yaʼni moliyaviy resurslarni jamlash usullarini belgilash;

- mazkur rejani amalga oshira oladigan xodimlarni tanlab olish.

Rejaning har bir bandini boshqa bandlar bilan mahkam bogʻlangan holda olib yechish mumkin xolos. Biznes-rejaning asosiy markazi moliyaviy resurslarni jamlashdir.

Kompaniya sarmoyasini koʻpaytirib borishning muhim vositasi ayni shu biznes-rejadir.

Bu rejani tuzish jarayoni boshlangan ishning hamma tafsilotlarini sinchiklab tahlil qilib chiqishga beradi. Biznes- reja boʻlgʻusi sheriklar bilan muzokaralar olib borilayotganda biznes taklif uchun boʻlib xizmat qiladi, u firmaning asosiy xodimlarini ishga taklif etishda katta rol oʻynaydi.

Biznes-reja firmaning ichki xujjati boʻlibgina qolmay, balki undan investorlar va kreditorlarni taklif qilishda ham foydalanish mumkin. Investorlar tavakkal qilib sarmoya berishdan avval loyihaning sinchiklab ishlab chiqilganligiga ishonch hosil qilishlari va uning samarali ekanligidan xabardor boʻlishlari kerak.

Investorlar tavakkal qilib pullarni ishga solishdan avval ularning pulini oluvchi korxonalar rahbarlari oʻz maqsadlarini har tomonlama oʻylaganligiga, nima qilish kerakligini ravshan tasavvur qilishlariga, qanday yoʻl tutishligi va nimaga erishmoqligiga yetarlicha ishonch hosil qilish kabilar kiradi.

Investorlarning ko'piligi investitsiya qilishdan avval biznes - rejani talab qiladilar va odatda, usiz tadbirkor bilan hatto gaplashib ham o'tirmaydilar.

Demak, biznes - reja potensial investor tanishmoqchi bo'lgan korxonaga haqidagi dastlabki ma'lumot bo'lib, agar reja ishonchli bo'lmasa va investorni jalb qilmasa, shartnoma haqida gap ham bo'lishi mumkin emas. Shuni esda tutish lozimki, bizdagi yagona imkoniyat bu birinchi uchrashuvdayoq ijobiy taassurot qoldirishdadir!

Boshqacha qilib aytganda biznes - reja quyidagilarni amalga oshirish

- korxonamizning kelajagini aniqlab beradi;
- korxonaning ekspluatatsion xarakteristikalarini , ya'ni mavjud ishlab chiqarish quvvatlarini, ishlab chiqarilgan mahsulot va ko'rsatiladigan xizmat turlarini, xom ashyo va materiallarni olish mumkin bo'lgan manbalarni , bozorni va sotish strategiyasini bayon qilib beradi va hokazo;
- korxonaning boshqarish tuzilmasini ko'rsatadi;
- korxonani qanday sarmoyalashni batafsil ko'rsatib beradi;
- potensial investorlar va kreditorlarga yo'naltiruvchi vosita bo'lib xizmat qiladi;

Umuman aytganda, biznes-reja loyihaning muvaffaqiyat darajasini belgilab beruvchi ko'rsatkich hisoblanadi.

Biznes rejani tayyorlash va undan foydalanish.

Biznes-rejani menedjer, tadbirkor, firma, firmalar guruhi, konsalting tashkiloti tayyorlashi mumkin. Menedjerda yangi mahsulot tayyorlashni o'zlashtirib olish, yangi xil xizmat ko'rsatish fikri paydo bo'lgan bo'lsa yoki u o'z konsepsiyasini mustaqil ravishda amalga oshirishga ahd qilgan bo'lsa u o'z biznes-rejasini yaratadi.

Yirik firma rivojlanishining strategiyasini ishlab chiqish uchun kengaytirilgan biznes-reja tuziladi. Biznes-rejani tayyorlash bosqichidayoq

ko'pincha sherik chiqib qoladi . Barqaror vaziyatda faoliyat ko'rsatib kelayotgan va etarlicha barqaror bozor uchun mahsulot ishlab chiqarayotgan firmalar doim ishlab chiqarish harajatlarini kamaytirish yo'llarini izlaydilar. Lekin bunday firmalarning hammasi ishlab chiqarilayotgan o'z mahsulotlari yoki xizmatlarini zamonaviylashtirish chora-tadbirlarini doimo ko'zda tutadilar. Doim tavakkal qilib mahsulot chiqaradigan firmalar avvalo yangi turdagi mahsulotlarni o'zlashtirish, yangi turdagi buyumlarni ishlab chiqarishga o'tish ustida muntazam ish olib boradilar va hokazo. Firma yangi o'zlashtirilgan mahsulotlarni ishlab chiqarishni anchagina oshirishni mo'ljallagan bo'lsa-yu, yoki bularni ishlab chiqarish uchun yetarli quvvatga ega bo'lmasa, u yo yangi quvvatlarni yuzaga keltirish uchun sarmoyalarni jalb qilish yo'lidan borishi yoki ishning bir qismini bajarib beradigan sheriklarni qidirib topish yo'lga o'tishi mumkin. Ikkinchi yo'l, odatda, vazifalarni tezroq hal qilishga imkon beradi va kamroq mablag'larni talab etadi. Bu holda bo'lg'usi ishlab chiqarishga qo'yiladigan talablar endi biznes-rejani ishlab chiqish bosqichidayoq tayin bo'lib qoladi.

Biznes-rejani yaratishda unda ishtirok etadigan konsepsiya mualliflaridan tashqari kredit bozorining xususiyatlarini, qaerda bo'sh sarmoyalar borligini, mazkur biznesning tavakkal talab xatarli tomonlarini biladigan moliya xodimlari ham faollik bilan qatnashadilar. Biznes-rejani ishlab chiqadigan mutaxassislar guruhining asosini iqtisodchilar, statistlar, sistemachilar tashkil etadi.

Biznes-rejada vaziyatning firma ichida ham, undan tashqarida ham kelajakda qanday bo'lishi ifoda etiladi. Biznes-reja mulkka aksionerlar egalik qiladigan sharoitda va ma'lum darajada, shirkatlar tuzishda qanday yo'l titishni bilib olish uchun firma rahbariyatiga zarur bo'ladi. Ayni shu biznes-reja yordamida firma rahbariyati foydaning qanday qismini jamg'armani ko'paytirib berish uchun qoldirish, qanday qismini dividendlar shaklida

aksionerlar o'rtasida taqsimlanish kerakligi xususida qaror qabul qiladi. Biznes-rejadan firmalarning tashkiliy-ishlab chiqarish strukturasi takomillashtirishda ham foydalaniladi.

Biznes-rejadan yangi aksionerlar, kreditorlar, mablag' beruvchi homiylar va boshqalarni qidirib topishda hammadan ko'p foydalaniladi. Mavjud firmalar aksiyalarini sotib olib va ular tashkiliy-ishlab chiqarish strukturasi yaratib, ishni kengaytirishni mo'ljallayotgan yirik korxonalar va firmalarga biznes-reja yordam beradi.

Ko'pgina investorlar mazmuni bir yoki ikki betda bayon etilgan loyihaning muhit xususiyatlarini va afzalliklarini bilib olishga imkon beradigan biznes-rejani o'qib chiqishi yoqtiradilar. Mazmuni qisqa va unda qilib bayon etish juda qiyin. Bu ishni reja boshidayoq ishlab chiqarib, alohida urg'u beriladigan va qisqacha mazmun bayoniga kiritiladigan asosi tadbirlar ravshan bo'lib qolgan mahaldagina mohirona uddalash mumkin. Qisqacha bayon etilgan mazmun dastlabki material bo'lib, bo'lg'usi investorning shunga qarab fikr yuritishini nazarda tutish kerak.

Biznes-rejaning qisqacha bayon etilgan mazmunidan keyin odatda firma to'g'risidagi ma'lumotlar keltiriladi, bularda kompaniyani boshqarish uchun kerakli va investorlarni qiziqtiradigan tafsilotlar unda bayon etiladi. Ana shunday materialning quyidagi asosiy bo'limlarini ajratish mumkin:

1. Firmaning tashkil topishi:

-firma tashkil topgan va kengaytirilgan vaqt (firmaning qachon, qaerda va kim tomonidan ro'yxatga olingani, qaerda joylashgani);

-firmaning tashkiliy-huquqiy shakli ;

-firma sarmoyasining strukturasi (chiqarishga ruxsat etilgan aksiyalarning soni, chiqarilgan va mumolada bo'lgan aksiyalarning soni, ularning nominal qiymati va birja bahosi);

-firmaning hisob raqami ochilgan asosiy bank;

- firma rahbariyati - raisi , bosh direktori;
- firmaning buxgalteri ;
- firmaning yuristi ;
- asosiy menedjerlari, ularning malakasi, ma'lumoti, ish staji ;

2. Firmaning tashkiliy strukturasi ya'ni tuzilishi, bunda asosiy tashkiliy chiqarish va boshqaruv bo'linmalari ko'rsatiladi.

3. Firma imidji, ya'ni xaridorlarning firma to'g'risidagi fikri. Bu bo'limda quyidagi savollarga javob berilgan bo'lishi zarur :

- Mazkur firma qanday mahsuloti bilan nom chiqargan;
- Bu firma o'ziga o'xshagan boshqa firmalardan nimasi bilan farq qiladi;
- Firma tovarini kimlar sotib oladi yoki uning xizmatidan kimlar foydalanadi;

- Firmaning tovar belgisi qaerlarda ma'lum;
- Doimiy mijozlari kimlar va qancha ;
- Firma tovari yoki xizmatlarining ilgarilama xarakati qanaqa ;

4. Firma faoliyati sharoitlarining tahlili biznes-reja birinchi bo'limining muhim qismidir.

Firma faoliyatining sharoitlari ikki katta qismga bo'linadi: tashqi va ichki sharoitlar.

Tashqi sharoitlarga firma aytarli ta'sir ko'rsata olmaydi , yoki ularni nazarda tutishi kerak bo'ladi. Bu sharoitlar iste'molchilar xohish-istaklari va didlarining, bozor talablarining o'zgarib turishini, ishchi kuchi bor yo'qligini, moddiy resurslar manbalarini, buyum (mahsulot, xizmat) ning hayot sikli, ishlab chiqarish sikli, soliqqa tortish tahlili, baholar ustidan nazorat va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Ichki omillar jumlasiga quyidagilar kiradi: ishlatilayotgan texnologiyalar, asbob-uskunalarining xarakteristikasi, tovar (mahsulot, xizmatlar) sifatini va ishlab chiqarish xarajatlarini aniqlash usullari:

Biznes-rejaning tahliliy qismi uning eng ijodiy bo'limlaridan biridir. Firma bir necha yildan beri ishlab kelayotgan bo'lsa, tahlilda realizatsiya qilingan mahsulot hajmi va foyda miqdori so'ngi moliya yillari davomida qay tariqa o'zgarayotganini ko'rsatishi kerak. Bundan tashqari sanoat istiqbollari mahsulot hajmi bilan assortimentini kengaytirish imkoniyatlari to'g'risida qisqacha aytib o'tish foydali bo'lishi mumkin. Firmaning o'zidagi texnologiyaning afzalligi yoki uning yo'qligi, shuningdek, bozorda raqobatga bardosh berish imkonini ochadigan savdo usul-amallari ko'rsatib o'tadi.

Xulosa qismida qancha hajmda mablag' ajratilishi mo'ljallanayotganini qisqacha bayon qilib, ajratiladigan mablag'lar sarmoyaning o'sib borishiga yordam beradigan bo'lishi uchun firmalar nimalar qilmoqchi ekanligini aytib o'tishi zarur.

XULOSA

Xulosa qilib shuni aytish mumkinki, iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida tadbirkorlik subyektlari faoliyatini rivojlantirish muhim ahamiyat kasb etadi. Yoshlar tadbirkorligini kompleks rivojlantirish va yoshlarni tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanishga faol jalb qilish bo‘yicha joylarda maqsadli dasturlar amalga oshirilmayapti hamda zarur infratuzilma yaratilmagan, bu esa yangi ish o‘rinlari yaratishning eng muhim sharti hisoblanadi.

Yoshlar tadbirkorligini har tomonlama qo‘llab-quvvatlash, yoshlarni biznes bilan shug‘ullanishga faol jalb qilish uchun shart-sharoitlar yaratish, ish o‘rinlari yaratish va yoshlar bandligini ta‘minlash maqsadida, shuningdek, 2017-2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo‘nalishi bo‘yicha Harakatlar strategiyasining vazifalariga muvofiq:

Aynan katta mablag‘ talab etmaydigan va resurslarning o‘rish tezligini kafolatlovchi tadbirkorlik subyektlari, iqtisodiyotdagi qayta tuzilishlar bilan bog‘liq bo‘lgan muammolarni nisbatan tez va ortiqcha sarf-harajatsiz yechishga, ichki bozorni moliyaviy resurslar chegaralangan sharoitda ham iste‘mol mollari bilan to‘ldirishga, jamiyatda o‘rta sinf mulkdorlar qatlamini shakllanishiga, turli ijtimoiy guruhlar daromadlari nomutanosibligini silliqlab turuvchi iqtisodiy jihatdan faol bo‘lgan aholi ulushini o‘stirishga, nisbatan kam mablag‘ sarflab, yangi ish o‘rinlarini qisqa vaqt ichida yaratishga, innovatsion texnologiyalarni ishlab chiqib, amaliyotga joriy etishga, bozorda sog‘lom raqobat muhitini shakllantirishga, iqtisodiyotning turli sektorlari o‘rtasidagi o‘zaro aloqani mustahkamlashga, eng asosiysi esa mamlakat yalpi ichki mahsulotining o‘rishida rivojlangan mamlakatlar tajribasiga tayangan holda ta‘kidlash lozimki, yoshlar tadbirkorlik klasterlari va kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari muhim va asosiy manbadir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. O‘zbekiston Respublikasining 2016 yil 14 sentyabrdagi "Yoshlarga oid davlat siyosati to‘g‘risida"gi O‘RQ-406 Qonuni.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 5 iyuldagi “Yoshlarga oid davlat siyosati samaradorligini oshirish va O‘zbekiston yoshlar ittifoqi faoliyatini qo‘llab-quvvatlash to‘g‘risida”gi 5106-sonli farmoni.
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 27 iyundagi “Yoshlar-kelajagimiz Davlat dasturi to‘g‘risida”gi PF-5466-sonli farmoni.
4. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2017 yil 16 oktyabrdagi “Yoshlar tadbirkorlik klasterlarini tashkil etishga doir tashkiliy chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi 834-son [qarori](#).
5. Mirziyoyev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O‘zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. – T.: “O‘zbekiston”, 2016.
6. Mirziyoyev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta’minlash – yurt taraqqiyoti va xalq farovonligi garovi. – T.: “O‘zbekiston”, 2017.
7. Ro‘zieva D.I., Toshev F.Z. Tadbirkorlik asoslari. Ma`ruzalar matni. Buxoro, 2007
8. G‘afurov U., Sharipov Q. Tadbirkorlik asoslari. 11-sinf darslik.
9. <http://www.istedod.uz>
10. <http://www.edunet.uz>
11. <http://www.school.edu.ru>
12. <http://www.E-kutubxona.uz>

MUNDARIJA

Kirish.....	3
Yoshlarning tadbirkorlik klasteri	6
Tadbirkorlikda yoshlarga berilayotgan imtiyozlar.....	10
Tadbirkorlik faoliyatida biznes-reja tuzish.....	13
Xulosa.....	23
Adabiyotlar.....	25

KUSHANOVA DILFUZA UBAYDULLAEVNA

**YOSHLAR TADBIRKORLIK KLASTERINI TASHKIL ETISH
BO‘YICHA USLUBIY TAVSIYA**

Texnik muharrir *Abdullayev F.*

Terishga berildi: 10.01.2021 y.
Bosishga ruxsat berildi: 13.01.2021 y
Ofset bosma qog‘ozi. Qog‘oz bichimi 60x84 ^{1/16}.
«Cambria» garniturasini. Ofset bosma usuli.
1,5 bosma taboq Adadi: 50 nusxa. Buyurtma № 69/20

Samarqand viloyati Samarqand viloyat xalq ta’limi xodimlarini qayta
tayyorlash va ularning malakasini oshirish hududiy markazi
bosmaxonasida chop etildi.

Samarqand shahar, Obidinov ko‘chasi 7-uy.