

Biznes Asoslari

8e



DLABAY

BURROW

KLEINDL

Biznes asoslari, 8-nashr

Les Dlabay, James Burrow, Brad
Kleindl

Mualliflar haqida

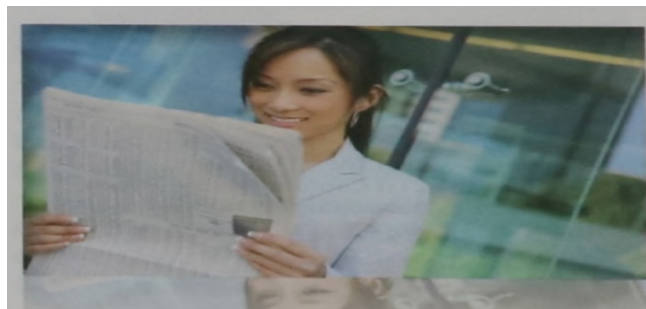
Les R. Dlabay, Ed.D., Illinoisdagi Lake Forest kollejining Iqtisod va Biznes kafedrasida biznes yo'nalishi bo'yicha professor. U o'rta va umumiy o'rta ta'lim maktablarda, universitet, o'qituvchilarni tayyorlash maktablarida, va kattalarga ta'lim berish muassasalarida 30 dan ortiq biznes kurslaridan dars bergan. Dr. Dlabay jamoa loyixalari va soxaga oid tadqiqot faoliyatlarini qamrab olgan interaktiv o'qitish strategiyalariga asoslangan 300 dan ortiq o'qituvchi amaliy ishlari va seminarlarni taqdim etdi. Uning "hobbiylari" donli maxsulotlar qadoqlanadigan paketlarni yig'ish, (100 dan ortiq davlatlardan) va 200 dan ortiq davlatlardan keladigan banknotalarni o'z ichiga oladi; Ulardan global biznesning iqtisodiy, madaniy va siyosiy jihatlarini o'rgatishda foydalaniladi. Talabalarga iqtisodiy muassasalarda biznes bilan shug'ullanishni o'rgatish uchun, Professor Dlabay dunyo ocharchiligi, qashshoqligi, mikro-moliya, va makro biznesni rivojlantirishga asoslangan sinf darsliklaridan keng ko'lamda foydalanadi.

James L. Burrow, Ph.D., marketing va inson resurlarini rivoslantirish soxasida fundamental bilim-ko'nikmaga ega hisoblanadi. Uning doimiy hamkasabarlari biznesmenlar va boshqa biznes tashkilotlari bo'lib, marketing va trening manbasi sifatida internetni qamrab olgan ishlab chiqarishni rivojlantirish soxasi bo'yicha maslahatchi bo'lib ishlaydi. U yaqinda 15 yildan beri bitiruvchilar bilan shug'ullanish va rivojlantirish programmasi tashkilotchisi sifatida ishlab kelayotgan Shimoliy Carolina Davlat Universitetidan pensiyaga chiqdi. Dr. Burrow marketing va marketingni o'qitishda Shimoliy Iowa va Nebraska universitetlaridan ilmiy darajalarni qo'lga kiritgan.

Brad A. Kleindi, Ph.D., Missurining Kansas shahridagi Park universiteti biznes fakulteti dekani. Avval u Missuri Shimoliy Davlat Universiteti qoshidagi Robert W. Plaster nomidagi biznesni boshqarish kollejida marketing bo'yicha professor va dekan bo'lib ishlagan. U 6 ta kitob, 60 dan ortiq maqola va konferensiya hujjatlari muallifi bo'lgan. Dr. Kleindl 2007 yili Austriyada va 2003 yili Janubiy Afrikada ikki marta Fulbright nomli ilmiy almashuv programmasida boshqaruvchi bo'lib ishlagan. Shuningdek, u iste'molchi munosabatlari, marketing tadqiqotlari va marketing asoslaridan dars bergan. AQSH, Yevropa, Afrika, va Osiyo bo'ylab konferensiya va sanoat uchrashuvlarida internet marketing va xalqaro marketing masalalari ko'rib chiqildi.

Mundarija

Dars 1



Global iqtisodiy muhitda biznes 2

Biznes ko'rinishi: Rivojlanayotgan davlatlar uchun ichimlik suvlari 3

Bob 1

Iqtisodiy qarorlar va tizimlar 4

Korporativ iqtisodda faoliyatni yo'lga qo'yish 5

1-1 Ehtiyoj va istaklarni qondirish 6

1-2 Iqtisodiy tanlovlar 12

1-3 Iqtisodiy tizimlar 17

1-4 Talab va taklif 23

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Heifer international 27

21-asrda Biznes tushunchasi:
Internetda Mikro to'lovlar 10

Real hayot diqqat markazida 6,12,17

Ma'lumot uchun 9,18

Bir martalik reja 14

Oxirgi zakladka 14

21-asr mahoratlari: axborot savodxonligi 16

Webda ishlash 31

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni FBLA:
Amerika biznes loyixasi 31

Jamoa bo'lib ishlash 7,15,20,25

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 7,8,11,13,15,18,21,22,25,26

Darsni baxolash 11,15,22,26

Bob 1 Baxolash 28

Bob 2

Iqtisodiy faoliyat 32

Biznesni rivojlantirishda karyerani rejalashtirish 33

2-1 Iqtisodiy faoliyatni o'lchash 34

2-2 Iqtisodiy sharoitlarni o'zgarishi 38

2-3 Biznes faoliyatining boshqa ko'rinishlari 44

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi:
CleanTech 45

Ekuadorda biznes bilan shug'ullanish 43

Real hayot diqqat markazida 34,38,44

Ma'lumot uchun 37,40

Bir martalik reja 44

Oxirgi zakladka 39

Etika masalasi: etnik taxlil ko'rsatmalari 39

Webda ishlash 51

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni DECA:
tez xizmat ko'rsatuvchi restoran boshqaruvida
voqealar ketma-ketligini amalga oshirish 51

Jamoa bo'lib ishlash 35,42,46

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 35,37,4,41,42,45,46,47

Darsni baxolash 37,42,47

Bob 2 Baxolash 48



Digital Vision/Getty Images



PhotoDisc/Getty Images

Bob 3

Global iqtisodiyotda biznes 52

Xalqaro biznesda karyerani rejalashtirish 53

3-1 Xalqaro biznes asoslari 54

3-2 Global bozor 60

3-3 Xalqaro biznes tashkilotlari 65

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Ocharchilik joyi 69

21-asrda Biznes tushunchasi: Rivojlanayotgan mamlakatlar iqtisodiyotida mobil telefonning moliyaviy xizmatlari 63

Real hayot diqqat markazida 54,60,65

Ma'lumot uchun 59,67

Bir martalik reja 55

Oxirgi zakladka 68

Etika masalasi: poraxo'rlik va sovg'a berish 57

Webda ishlash 73

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni FBLA:
Amerika biznes loyixasi 31

Jamoa bo'lib ishlash 57,61,66

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 56, 57, 59, 61, 63, 64, 66, 67, 68

Darsni baxolash 59,64,68

Bob 3 Baxolash 70

Bob 4

Biznes va hukumatning ijtimoiy javobgarligi 74

Hukumatda karyerani rejalashtirish 75

4-1 Ijtimoiy javobgarlik va biznes etikasi 76

4-2 Hukumatning himoya harakatlari 82

4-3 Hukumat boshqaruvi va yordami 87

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi:

Elektron hukumatni kengaytirish
90

Vetnamda biznes bilan shug'ullanish 86

Real hayot diqqat markazida 76,82,87

Ma'lumot uchun 83

Bir martalik reja 77,80,90

Oxirgi zakladka 88

Etika masalasi: Aloqa va hamkorlik 81

Webda ishlash 95

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni BPA:
Tayyorlangan nutq natijasi

Jamoa bo'lib ishlash 79,84,88

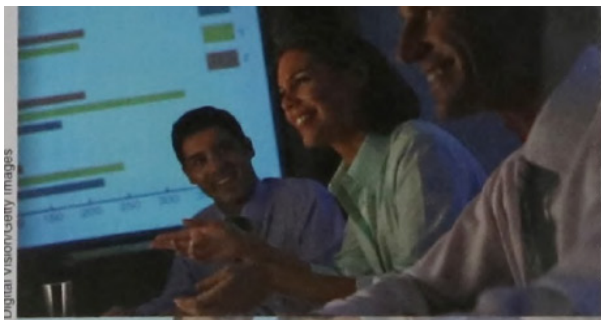
Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 78, 80, 83, 84, 85, 88, 89, 91

Darsni baxolash 80,85,91

Bob 4 Baxolash 92

Dars 2



Biznesni tashkillashtirish va boshqarish 96
Bob 5

Biznesni tashkillashtirish 98

Umumiy boshqaruvda ishni rejalashtirish 99

5-1 AQSH iqtisodiyotida biznes 100

5-2 Biznesga egalik qilish shakllari 106

5-3 Biznesning tashkiliy tuzilmasi 113

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Elektr tanqisligi 117

21-asrda Biznes tushunchasi: Keng ko'lamda buyurtmachilar talabini qondirish 103

Real hayot diqqat markazida 100,106,113

Ma'lumot uchun 109,114

Bir martalik reja 106

Oxirgi zakladka 101

21-asr mahoratlari: Tanqidiy fikrlash va muammoni hal qilish 112

Webda ishlash 121

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni BPA: Kichik biznes boshqaruvida jamoaviy musobaqalar 121

Jamoa bo'lib ishlash 103,108,116

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 101,104,105,107, 110, 111,115,116

Darsni baxolash 105,111,116

Bob 5 Baxolash 118

Bob 6

Tadbirkorlik va kichik biznesni boshqarish 122

Konsaltingda ishni rejalashtirish 123

6-1 Tadbirkor bo'lish 124

6-2 Kichik biznes asoslari 130

6-3 Kichik biznesni boshlash 136

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi: Global ijtimoiy vazifa 140

Real hayot diqqat markazida 124,130,136

Ma'lumot uchun 131,140

Bir martalik reja 124,136

Oxirgi zakladka 125

21-asr mahoratlari: Axborot, Aloqa, va Texnologiya savodxonligi 135

Webda ishlash 145

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni FBLA: Ishchi stolda nashr qilish xolati 145

Jamoa bo'lib ishlash 128,133,137

Real hayot diqqat markazida 76,82,87

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 127,129,132,133,134,138,141

Darsni baxolash 129,134,141

Bob 6 Baxolash 142



Bob 7

Boshqaruv va Yetakchilik qilish 146

Boshqaruv faoliyatni rejalashtirish 147

7-1 Boshqaruv vazifalari va ko'rinishlari 148

7-2 Yetakchilik qilish 154

7-3 Etik boshqaruv 65

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi: Ish joylarida yordamchi texnologiya 157

Janubiy Afrikada biznes bilan shug'ullanish 153

Real hayot diqqat markazida 148,154,161

Ma'lumot uchun 150

Bir martalik reja 155,163

Oxirgi zakladka 162

Etika masalasi: Ish o'rinlariga nima bo'ldi 164

Webda ishlash 169

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni FBLA: Sayoxat va turizm jamoasi qaror qabul qilishi 169

Jamoa bo'lib ishlash 149,157,164

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 149, 151, 152, 156, 159, 160, 163, 165

Darsni baxolash 152,160,165

Bob 8

Inson resurslari, Madaniyat, va Xilma-xillik 170

Inson resurslarida faoliyatni rejalashtirish

8-1 Inson resurslari asoslari 171

8-2 Inson resurlarini boshqarish 172

8-3 Tashkiliy madaniyat va ishchi kuchi xilma-xilligi 185

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Kofe va vijdon

21-asrda Biznes tushunchasi: 188

Real hayot diqqat markazida 172,178,185

Ma'lumot uchun 182,186

Bir martalik reja 175,187

Oxirgi zakladka 188

Webda ishlash 197

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni DECA: Xalqaro Biznes Reja 197

Jamoa bo'lib ishlash 174,181,190

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 175, 177, 181, 182, 184, 189, 192

Darsni baxolash 177, 184, 192

Bob 8 Baxolash 194



Bob 9 Baxolash 166

Karyerani rejalashtirish va rivojlantirish 198

Ish bilan taminlashni yo'lga qo'yish 199

9-1 Ish faoliyati imkoniyatlari 200

9-2 Ish faoliyatingizni yo'lga qo'yish 206

9-3 Ishga kirishga ariza berish 213

9-4 Ishga ega bo'lish 219

Dars 3

Biznes operatsiyalari va texnologiyasi 228

Biznes ko'rinishi:

Vositalar

BOB 10

Marketing 230

Marketingda faoliyatni yo'lga qo'yish 231

10-1 Marketing Asoslari 232

10-2 Samarali maxsulotlar va xizmatlarni rivojlantirish 239

10-3 Maxsulotlarga narx belgilash va taqsimlash 244

10-4 Reklamani rejalashtirish 249

Jamoa bo'lib ishlash 203,207,217,221

Baxolash va qayta korib chiqish

Nazorat punkti 201, 203, 204, 208, 209, 211, 216, 217,218, 221, 223

Darsni baxolash 204,211,218,223

Bob 9 Baxolash 224

21-asr mahoratlari: Egiluvchanlik va moslashuvchanlik 255

Webda ishlash 259

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni DECA:Reklama kompaniyasi 259

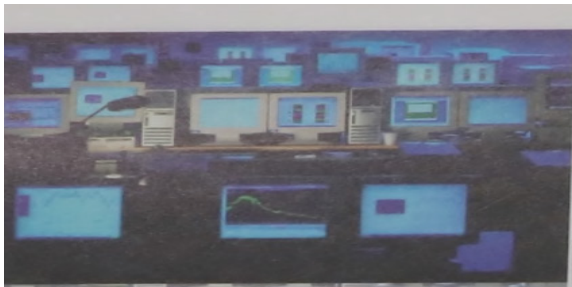
Jamoa bo'lib ishlash 233, 242, 247, 250

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 235, 236, 238, 240, 242, 243, 246, 248, 251, 254

Darsni baxolash 238, 243, 248, 254

Bob 10 Baxolash 256



Bob 11

Biznes va Texnologiya 260

Axborot texnologiyasida boshqaruv faoliyatni rejalashtirish 262

11-1 Kompyuter tizimlari 18

11-2 Biznesga texnologiyani tatbiq etish 270

11-3 Boshqa texnologiya masalalari 276

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Yashil Amerika 281

Misrda biznes bilan shug'ullanish 269

Real hayot diqqat markazida 262, 270, 276

Ma'lumot uchun 265,273

Bir martalik reja 263,275

Oxirgi zakladka 278

Webda ishlash 285

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni DECA: Internet Marketingni rejalashtirish 285

Jamoa bo'lib ishlash 267, 272, 280

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 264, 267, 268, 272, 273, 275, 277, 278, 280

Darsni baxolash 268, 275, 280

Bob 11 Baxolash 282

Bob 12

Moliyaviy boshqaruv 287

Buxgalteriya faoliyatni rejalashtirish

12-1 Moliyaviy rejalashtirish 288

12-2 Moliyaviy xisobotlar va bayonnomalar 294

12-3 Ishchilar ish xaqini boshqarish 185

12-4 Moliyaviy qarorlarni qabul qilish 305

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi: Naqd pulmi yoki nachisleniya? 290

21-asrda Biznes tushunchasi: Qancha pul kerak bo'ladi? 307

Ispaniyada biznes bilan shug'ullanish 309

Real hayot diqqat markazida 288, 294, 299, 306

Ma'lumot uchun 291,300

Bir martalik reja 295, 305

Oxirgi zakladka 307

Etika masalasi: Ishchi samaradorligi haqida ma'lumotni aniqlash 300

21-asr mahoratlari: Samaradorlik va mas'uliyat 304

Webda ishlash 313

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni BPA: Tadbirkorlik natijasi 313

Jamoa bo'lib ishlash 292, 294, 302, 308

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 289, 292, 293, 296, 298, 301, 302, 306, 308

Darsni baxolash 293, 298, 303, 308

Bob 12 Baxolash 310



Bob 13

Ishlab chiqarish va biznes faoliyatlari	314
Sanoat muxandisligida ishni rejalashtirish	315
13-1 Ishlab chiqarish turlari	316
13-2 Ishlab chiqarishni rejalashtirish	321
13-3 Biznes faoliyatlarini rejalashtirish va boshqarish	327

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Ta'sir etuvchi loyixalar	335
21-asrda Biznes tushunchasi: Philips HomeLab	323
Real hayot diqqat markazida	316, 321, 327
Ma'lumot uchun	319,330
Bir martalik reja	323
Oxirgi zakladka	324
Webda ishlash	339
G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni DECA: Sotish va sotib olishda jamoaviy qaror qabul qilish natijasi	339
Jamoa bo'lib ishlash	318, 322, 333

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti	317, 320, 324, 326, 331, 334
Darsni baxolash	320, 326, 334
Bob 13 Baxolash	336

Dars 4

Xodimni moliyaviy boshqarish	364
Biznes ko'rinishi: dunyo bo'ylab pullik xizmatlar	365

Bob 14

Riskni boshqarish	340
Riskni taxlil qilishda ishni rejalashtirish	341
14-1 Risk boshqaruvini umumiy ko'rib chiqish	342
14-2 Sug'urtaviy risklar	348
14-3 Sug'urta qilib bo'lmaydigan risklar	353

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi: Bizneslar ko'ngilsizliklarni oldini oladi	355
Kosta Rikada biznes bilan shug'ullanish	359
Real hayot diqqat markazida	342, 348, 353
Ma'lumot uchun	344, 354
Bir martalik reja	348
Oxirgi zakladka	351
21-asr mahoratlari: Tashabbus va o'zini boshqarish	347
Webda ishlash	363
G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni DECA: Bir nechta chakana savdo bilan shug'ullanishni asosiy roli	363
Jamoa bo'lib ishlash	346, 349, 35

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti	343, 346, 350, 352, 356, 358
Darsni baxolash	346, 352, 358
Bob 14 Baxolash	360



Bob 15

Global iqtisodiyotda iste'molchilar 366

Iste'molchiga xizmat ko'rsatishda ishni rejalashtirish 367

15-1 Ishlab chiqarish turlari 316

15-2 Iste'molchi huquqlari va vazifalari 376

15-3 Iste'molchi xarakatini ximoya qilish 383

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Iste'molchilar birlashmasi 382

21-asrda Biznes tushunchasi: Elektronik paketlar yorlig'i 371

Real hayot diqqat markazida 368, 376, 383

Ma'lumot uchun 379, 38

Bir martalik reja 373

Oxirgi zakladka 369

Etika masalasi: Iste'molchilar fribgarliklari 378

Webda ishlash 391

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni BPA: Global marketing jamoasi 391

Jamoa bo'lib ishlash 374, 378, 386

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 370, 374, 375, 377, 380, 381, 384, 385, 387

Darsni baxolash 375, 381, 387

Bob 15 Baxolash 388

Bob 16

Pulni boshqarish va moliyaviy rejalashtirish 399

Moliyaviy rejalashtirishda ishni rejalashtirish 393

16-1 Xodimning moliyaviy bayonotlari 394

16-2 byudjetlashtirish usullari 399

16-3 Hayotingizdagi soliqlar 405

16-4 Sizning moliyaviy istiqbolingiz 413

Vositalar

Nigeriyada biznes bilan shug'ullanish 398

Real hayot diqqat markazida 394, 399, 405, 413

Ma'lumot uchun 395, 401, 408

Bir martalik reja 400, 413

Oxirgi zakladka 416

21-asr mahoratlari: Ijtimoiy va qiyosiy madaniy tajribalar 419

Webda ishlash 423

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni BPA: Jamoasi bo'lib taqdimotni boshqarish 423

Jamoa bo'lib ishlash 396, 404, 410, 415

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 395, 396, 397, 399, 402, 404, 406, 410, 412, 415, 417, 418

Darsni baxolash 397, 404, 412, 418

Bob 16 Baxolash 420



Bob 17

Bank va moliyaviy xizmatlar 424

Bankda faoliyatini rejalashtirish 425

17-1 Banklar va boshqa moliyaviy muassasalar 426

17-2 Moliyaviy xizmatlar va E-banking 432

17-3 Ckeklar va to'lov usullari 439

Vositalar

Biznesni rivojlantirish guruhi: Mikro-moliya 438

21-asrda Biznes tushunchasi: Biometrik banking 433

Real hayot diqqat markazida 426, 432, 439

Ma'lumot uchun 437, 447

Bir martalik reja 426

Oxirgi zakladka 436

Webda ishlash 451

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni

BPA: Yakka tartibda taqdimotni boshqarish 451

Jamoa bo'lib ishlash 427, 433, 442

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 428, 430, 431, 434, 435, 437, 441, 443, 446, 447

Darsni baxolash 431, 437, 447

Bob 17 Baxolash 448

Bob 18

Iste'mol krediti 452

Iste'mol kreditida faoliyatni rejalashtirish 453

18-1 Kredit asoslari 454

18-2 Kredit qiymati 461

18-3 Kredit uchun ariza va xujjatlar 466

18-4 Kredit huquqlarini ximoya qilish 474

Vositalar

21-asrda Biznes tushunchasi: Kollej o'quvchilariga kredit kartalarni berish 457

21-asrda Biznes tushunchasi: Ma'lumotlar bazasi, shaxsiy xavfsizlik, boshqani shaxsidan foydalanish 459

Meksikada biznes bilan shug'ullanish 473

Real hayot diqqat markazida 454, 461, 466, 474

Ma'lumot uchun 455, 469

Bir martalik reja 456, 463

Oxirgi zakladka 464

Etika masalasi: kredit beradigan muassasalar, maosh evaziga olinadigan kreditlar, kredit ko'lamini tushishi 476

21-asr mahoratlari: Yetakchilik va mas'uliyat 479

Webda ishlash 483

G'alabaga olib keluvchi ustun tomoni FBLA: tayyorlanmagan holda nutq so'zlash 483

Jamoa bo'lib ishlash 458, 465, 470, 477

Baxolash va qayta ko'rib chiqish

Nazorat punkti 458, 459, 460, 464, 465, 468, 470, 472, 475, 477, 478

Darsni baxolash 460, 465, 472, 478

Bob 18 Baxolash 480



Bob 19

Jamg'armalar va investitsiya strategiyalari 484

19-1 Jamg'armalar va investitsiyani rejalashtirish 486

19-2 Qimmatli qog'ozlarga investitsiyalar 492

19-3 Obligatsiya va jamg'arma fondlari 497

19-4 Ko'chmas mulk investitsiyalari 501

19-5 Boshqa investitsiyalar 507

Bob 20

Sug'urta 514

20-1 Transport sug'urtasi 515

20-2 Mol-mulk sug'urtasi 522

20-3 Hayot sug'urtasi 529

20-4 Sog'liq sug'urtasi 535

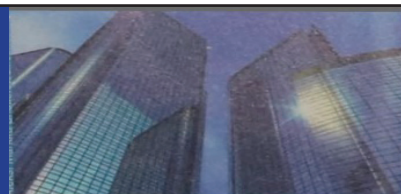
Bob 1

Global iqtisodiy muhitda biznes



- 1 Iqtisodiy qarorlar va tizimlar
- 2 Iqtisodiy faoliyat
- 3 Global iqtisodiyotda biznes
- 4 Biznes va hukumatning ijtimoiy javobgarligi

Biznes ko'rinishi



AQSh iqtisodi dunyo odamlariga hasadgo'y. Sizda va ko'pgina Amerikaliklarda eng so'ngi mahsulot yoki xizmatlardan foydalanish imkoniyati bor. Ko'pgina oilalarda ularni yaxshi hayot bilan taminlab turuvchi mahsulot va xizmatni sotib olish manbalari mavjud. Ha, Amerika iqtisodi vaqti o'tishi bilan tushib borayapti, odamlar ish topishi qiyinlashmoqda, biznesning sinishi va hatto muvofaqiyatsizlikka uchrashi mumkin va hukumat jamoat xizmatlaridagi insonlar talabi uchun soliqlarni oshiradi. Lekin yildan yilga, Amerika iqtisodi boshqa davlatlarda uchramaydigan qulaylik va imkoniyatlarni odamlarga taqdim etishning o'sishi davom etmoqda.

Bu bobda siz Amerika iqtisod tizimini o'rganib chiqasiz, u boshqa iqtisodlar bilan qanday taqqoslanadi va iqtisodiy qarorlar qanday yaratiladi. Qo'shma Shtatlar xalqaro iqtisodni yo'lga qo'yadi va bu dunyo iqtisodiy qarorlar orqali butun dunyoga o'z ta'sirini ko'rsatadi. Amerika kompaniyalari tomonidan qabul qilingan qarorlar istalgan davlat va shuningdek fuqarolariga ta'sir etadi. Kompaniyalar, istemolchilar va hukumat iqtisodiy qarorlarning samarali, adolatli va jismoniy shaxslar va muhitning yaxshilanishiga hissa qo'shishga ma'suldir.

Mamlakat rivojida ichimliklar

Vitingo apelsin ta'mini beruvchi ichimlik nafaqat tetiklikni ta'minlaydi, balki sog'liqqa ham foyda. Koka-kola kompaniyasi dunyodagi qashshoq hududlar uchun mikro nutriyenlarni mustahkamlaydigan, past narxni ta'minlaydigan, sog'lom, yangi ichimlik yaratdi. Vitingo bolalar o'rtasida iqtisodiyotirivojlanayotgan mamlakatlarda uchraydigan temir yetishmovchiligi animiyasi, vitamin A yetishmovchiligiga asoslangan ko'zi ojizlik va boshqa sog'liqqa oid muammolar miqdorini kamaytirishga yordam beradigan vitamin va minerallardan tashkil topgan.

Koka-kola har bir mamlakat iqtisodiy muhitiga mos holda o'z mahsulotlarini sotish yo'llarini izlaydi.

Hindistonda kompaniya qashshoqlik yuqori bo'lgan hududlardagi hind oilalari daromadlarini oshirish va bo'sh ish o'rinlarini yaratish maqsadida 30ta o'z-o'ziga yordam beruvchi guruhlar bilan hamkorlik qiladilar. Bunday qo'shma guruhlar ta'lim oluvchi oilalarning va ovqatlanishini yaxshilash va Vitingo sotishga, mahsulot yetkazib berishga javobgardirlar. Maqsad qashshoqlikni kamaytirish va mamlakat aholisi sog'ligini yaxshilash. Bu Koka-kola kompaniyasini ijtimoiy javobgarligini ko'rsatish yo'li bilan birga kompaniya mahsulotlarini oshirish va ko'plab boshqa mamlakatlarga o'z mahsulotini olib kirish yo'li hamdir.

Bob 1

Iqtisodiy qarorlar va tizimlar



1-1 Xohish va ehtiyojlarni qondirish

1-2 Iqtisodiy tanlovlar

1-3 Iqtisodiy tizimlar

1-4 Talab va taklif

KORPORATIV IQTISODIYOTDA

KARYERANI REJALASHTIRISH

Iqtisodchi biznes dunyosida muhim ro'l o'ynaydi. Ulardan ko'pincha oldindan ko'ra bilish so'raladi. Ular iqtisodiy o'zgarish kelishini oldindan aytib berishga harakat qilishadi. Bu juda muhim vazifa, biznes va hukumat rasmiylari va hatto iste'molchilar bu bashoratni iqtisodiy qaror qabul qilishda ishlatadilar va bu kelgusi iqtisodiyotga o'z ta'sirini ko'rsatadi. Ko'pgina iqtisotchilar davlat ishlarida, biznesda va biznes tashkilotlarida yoki kollej va universitetlarda o'qituvchi va professor bo'lib ishlaydilar.

Iqtisodchilar tashkilotlarda biznesda yuz berishi mumkin bo'lgan o'zgarishlar bozor hajmini, sotishdagi o'zgarishlarni va narxlarni oldindan aytib berish uchun ishlaydi. Ular raqobatchilarning o'sishi va bozor taqsimotini tahlil qiladi va o'zlarining kompaniyasiga g'oyani (rejani) qandayligini tavsiya qiladi. Bugungi kunda, iqtisodchilar xalqaro iqtisodiyot va o'zlarining kompaniyalari ishlab turgan yoki kengaytirilishi rejalashtirilgan davlat iqtisodiy holatiga e'tiborini qaratmoqda.

O'zaro bog'liq ish terminlari

- Kotib
- Tovar brokkeri
- Narx belgilovchi
- Iqtisodiy jurnalis
- Iqtisodiy o'qituvchi yoki professor
- Bashorat qiluvchi yordamchi
- Mablag'ni analiz qiluvchi
- Hajm miqdorini analiz qiluvchi

Korporativ iqtisodiyotda

kasb qulayliklarini tahlil qilish

Umumiy iqtisodda ish faoliyati haqida ko'proq o'rganishni xohlasangiz kutubxona va internet manbalaridan foydalaning. Yuqoridagi qutidan kasb sarlavhalaridan bittasini tanlang va quyidagi savollarga javob bering.

1. Ishdagi eng kam pedagogik talabni aniqlang. Boshqa o'rganish yoki o'qitish olg'a yurish uchun kerakligini tushuntiring.

Korporativ iqtisodchilar nima ish qilishadi?

Piyer Latrob har kuni ertalab o'zining ofisiga boradigan yo'lida. Xuddi birlashgan analitikdek, u ertalabki korsatmalarni tayyorlashga yordam berayapti. U Yevropa iqtisodiy ko'rsatkichlarini o'zgarishlarni kuzatishga masul. Shahar boshidan yo'lovchi poyezdlarini asosiy sarmoya bozorlari haqidagi ma'lumotlarni internet orqali tekshirib turadi. Keyin Yevropa iqtisodiga ta'sir ko'rsatadigan xalqaro yangi xizmatlarni asosiy savdolarini tekshiradi.

U ofisga yetib kelishi bilan diagrammalarini va qaydlanni jamoa bilan ichrashuvdan oldin yangilab chiqadi. Uning ish kuni odatda soat 2 gacha davom etadi, lekin u iqtisodiy ma'lumotlarni hatto uning dam olish vaqtida ham tekshirib turishi mumkin.

Siz nima deb o'ylaysiz?

Piyerning kun tartibi va faoliyatidagi sizga yoqqan va yoqmagan jihatlari qaysi? Piyer va uning jamoasi uchun jamoaviy uchrashuvga ertalab qisqacha tayyorganlikda nimalar sodir bo'ldi deb o'ylaysiz?

1-1 Ehtiyoj va xohishlar qondirish



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

1 Ehtiyoj va Xohishlarning farqini tushuntiring

2 Mahsulot va xizmatlarni farqlash

3 Iqtisodiy manba turlarini tasvirlash

Ehtiyojlar 6
Xohishlar 7
Tovarlar 7
Xizmatlar 7
Iqtisodiy resurslar 9

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Gina va Jerman electron doʻkonlardan yaqindagina chiqqan ixcham raqamli mediya player qarab yurgandi. Unda 250GB li super xotira foydalanuvchiga filmlar, rasmlarni olib yurishga va musiqalarni barchasi kichik bir qurilmada saqladi.

Navbatda turar ekan, Jerman aytdi, "Agar player narxi 400\$ bo'lsa, bilmadim. Meni eshitishimcha, eskiroq modelini 150\$ga olishing mumkin".

Jina javob berdi, "Bilaman, lekin sen video va filmlarni yangi modelda keng ekranda ko'ra olasan."

Jerman atrofqa qaradi va aytdi: "Bunday qurilmalarning ko'pi, agar bir necha oy kutsang narxi tushib ketadi. U menga aynan xozir kerakligiga amin emasman."

Jermanning qarori har birimizga tez-tez duch keladi. Siz ajoyib yangi mahsulolarning reklamasini ko'rasiz, lekin ular sizga kerak emas va hammasiga egalik qila olmaysiz ham. Siz qaysini sotib olish kerakligi va qancha to'lash qanday aniqlardingiz?

Maqsad 1

Ehtiyoj va Xohishlar

Ehtiyoj va Xohishlarning farqini tushuntiring

Qiyin kunlar o'tayapti, siz o'zingizda bo'lishni hohlagan mahsulot va xizmat ko'rmayapsiz. Siz ularni savdo, oziq-ovqat do'konida va maktabda ko'rasiz. Do'kon rastalari va televideniya reklamalari, radio va internet sizga hamma yangi narsalar kerakligiga ishonirishga harakat qiladilar. Agar sizga hammasi kerak bo'lsa nimani sotib olish haqida qanday qoroga kelasiz?

Ehtiyoj muhim

Siz nima xarid qilishni yoki umuman xarid qilishga ehtiyojningiz bor yoki yo'qligi to'g'risida qanday qilib qaror qabul qilasiz? Istaklar bu yashash uchun talab qilingan narsalar. Hamмага ovqat, suv, toza havo, kiyim va

boshpana kerak. Bugungi iqtisoddagi boshqa ehtiyojlar yaxshi ta'lim, yaxshi ish va xavfsizlikdir. Ko'pgina odamlar maktab va ishga qatnash uchun transportga ehtiyoj sezadilar. Sog'lig'i yomon insonlarga sog'liqni saqash va meditsina kerak.



Istaklar hayotimizga sifat qo`shadi.

Istak bu sizning hayotingizga qulaylik va laz-
zat qo`shadi. Siz balki brend shimlar va so`ngi
mobil texnologiyalarsiz yashay olmayman
deb o`ylaysiz, lekin siz yashay olasiz va ko`p-
chilik insonlar ham. Kichkina uy zaruriy javon-
ni ta'minlaydi, lekin insonlar katta uy va hovlini
xohlashadi. Jamoat transportlari ko`p shaharlar-
da mavjud, lekin so`ngi modeldagi qimmatbaho
mashina haydovchiga omadli ko`rinishni tamin-
lab beradi. Qaysi xizmat va mahsulotlardan ehti-
yoj, qaysilaridan esa xohish qoniqishini aniqlash
har doim ham oson emas. Siz yashayotgan
mamlakat, oilanganing iqtisodiy ko`rsatgichi
va hayot tarzi va siz qilayotgan ish sizga biror
narsaning kerak yoki kerak emasligini aniqlash-
ga yozdam beradi. Ko`pgina narsalar kerakligi
uchun sotib olinadi. Ular sizning hayotingizni
qulay va osonroq qiladi.

Ehtiyoj va hohishlar cheksiz

Sizning ehtiyoj va xohishlaringiz xech qachon
tugamaydi. Siz faqat o`zingizning tasavvuringiz-
da va qaysidir kompaniyalar tomonidan sotuvga
taklif etilgan mahsulotlar bilan chegaralangan-
siz. Yangi moda sizning mavjud narsalaringiz
talabga javob bermasligiga ishontiradi. Bir marta
sotib olish boshqasini sotib olishga sabab bo`la-
di. Siz so`ngi madeldagi video o`yin playeri-
ni sotib oldingiz va hozir sizga yangi o`yinlar
to`plami kerak. Yangi oyoq kiyimlari xaridingiz-
siz, o`ta mos aksessuar xohlashingizni anglatadi.
Sizning xohishlaringiz yana va yana davom eti-
shi mumkin va ular kundan-kun o`zgarib boradi.
Siz o`ylagan mahsulot siz ikki hafta o`sha narsa-
siz yashay olmaysiz, hozir unchalik muhim tuyil-
maydi va o`rnini yangi hohish egallaydi. Har bir
insonning cheksiz hohishlari bor, lekin bu istak-
lar har bir insonning istaklari bir xil emas.

Tekshiruv uchun savol ✓

Ehtiyoj va xohish orasidagi asosiy farq
nimada?

Maqsad 2

Mahsulot va xizmatlar farqlash

Mahsulot va Xizmatlar

Sotib olish va mahsulot, xizmatlarni
istemol qilishingiz sizning
ehtiyojingiz va istaklaringiz
siz qoniqasiz. Mahsulot bu siz
ko`radiga va tegishingiz mumkin
bo`lgan narsalar. Ular ehtiyoj va
istaklaringizni qondirish uchun sotib
olishingiz mumkin bo`lgan narsalar.
Xizmatlar bu qoniqishni taminlovchi
faoliyat, ular ishlab chiqiladi va
bir vaqtning o`zida boshqalar
tomonidan istemol qilinadi. Siz sotib
olgan va foydalangan xizmatlar
sizning ehtiyoj va istaklaringizni
qanoatlantiradi, lekin boshqacha
narsalar, bizneslar siz istemol
qilishni hohlagan vaqtingizda sizga
xizmatlarni taminlab beradi.





Kompaniyalar va istemolchilar uchun mahsulot va xizmatlar

Mahsulot va xizmatlar yakka iste'molchilar tomonidan xarid qilinganidek, kompaniyalar tomonidan ham xarid qilinadi. Ba'zi mahsulot va xizmatlar kompaniyalar yoki istemolchilarning foydalanishi uchun yagona hisoblanadi. Boshqalari bir xil lekin turli ehtiyoj va istaklarni keltirib chiqaradi. Unda elektr energiyasini ta'minlash bino va uskunalar xavfsizligi va hisobotlarning soliqlar fayllarini saqlovchi hisobchilar ma'lumotlari bo'lishi kerak. Biznes uchun po'lat, plastik, gazolin va boshqarish maqsadida kompyuter kerak bo'ladi.

Istemolchilar mebel, televizorlar, mobil telefonlar, va kitoblar sotib oladi. Ular restoranlarda ovqatlanishadi, sayohatlarga chiqishadi va o'zlarining mashinalarini xizmat va ta'mirlash uchun dillerga olib borishadi. Kompaniyalar mahsulot va xizmatlarni biznes va iste'molchilarni ehtiyoj va istaklarini qondirish uchun taqdim etadilar.

AQSH iqtisodi

Qo'shma shtatlar dunyodagi eng katta mahsulot va xizmatlar ishlab chiqaruvchi davlat. U Xitoy va Yaponiya davlatlarini ishlab chiqarishini qo'shganidan ikki baravar ko'proq mahsulot ishlab chiqaradi. Shu bilan birga Qo'shma shtatlar dunyodagi eng katta istemolchi. Masalan, Qo'shma shtatlar neft istemoli bo'yicha birin-

chi o'rinda turadi. 2009-yilda u kuniga deyarli 20 million barel neftni ishlatgan, bu to'rt davlat Xitoy, Yaponiya, Rossiya va Hindiston birlashtirgandagi istemolidan ko'proq. Amerika yigirmanchi asrda mahsulotlarni istemol qilish va xizmat qilishning har tomonlama o'sishi bo'yicha va iqtisodga asoslangan qishloq xo'jaligidan sanoatlashgan iqtisodiyotga o'tilishi natijasida yuqori daromadga va iste'molchilar uchun tovar va xizmatlarning turlari ko'paydi. Ko'p pul bilan sarflashning ko'p yo'llari bor va istemolchilar xarajatlari o'sadi.

Istemolchilarning xarajatlarini o'sishi mamlakatning bo'sh ish o'rni ko'payishiga va odatiy hayot tarzining o'sishiga olib keladi. Biroq, mamlakatdagi istemolning o'sishi, istemolchilar uchun yangi qiyinchiliklarni keltirib chiqaradi. Ko'pgina mahsulot va xizmatlarning foydalanishga tayyorligi, tez-tez mahsulotning reklama qilinishi, istemolchilarni narsalarni sotib olishga qiziqtirish kerak emas. Ehtiyotkorlik bilan sotib olish insonlar o'zlarining asosiy ehtiyojlarini aniqlashlari, bir qancha istaklarini va qondirishlari kelajak uchun pul tejashlari investitsiyani amalga oshirish imkonini beradi. Istemolning o'sishi mamlakatga ham muommolar tug'diradi. Ifloslanishni boshqarish, tabiiy resurslarni saqlash, va behuda sarflashni boshqarish hammasi korxonalarni o'sishiga olib keladi. Qo'shimcha qilib aytganda dunyoning eng katta mahsulot va xizmat ishlab chiqaruvchisi bo'lish qo'shma shtatlarni boshqa sohada ham yetakchi qiladi – Amerikaliklar istalgan bir boshqa davlat yashovchilaridan ko'p chiqindi chiqaradi.

Tekshiruv uchun savol ✓

Odamlar o'zlarining ehtiyoj va Xohishlarini qanday qondiradi?

Iqtisodiy resurslar

Siz qanday mahsulot va xizmatlarga ehtiyoj sezasizva ishlab chiqarilishini xohlaysiz? Shaxslar qisqa muddatda yaratgan ko'pgina mahsulot va xizmatlarni ko'p yillar ilgari-gidek odamlar iste'mol qiladilar. Kampani-

yalar mahsulot va xizmatlari uchun iqtisodiy resurslarni sarflaydilar. Iqtisodiy resurslar bu mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqarish uchun foydalaniladigan narsalar.

Iqtisodiy resurslar ishlab chiqarish omili deb ham ataladi. Uch toifadagi iqtisodiy resurslar mavjud: tabiiy, insoniy va capital resurslar. Kompaniyalar va shaxslar mahsulot va xizmatlar ishlab chiqarishda zaruriy iqtisodiy resurslarni xarid qilishlari mumkin.

Tabiiy resurslar

Xomashyolarni tabiat tomonidan ta'minlab berilishi Tabiiy resurslar deyiladi. Yer neft, minerallar va nutrienlar o'simlik va daraxtlar o'sishida, hayvonlarni boqishda kerak bo'ladi. Daryolar, ko'llar, va okeanlar ham ovqat ham suvning manbasi hisoblanadi. Biz nafas oladigan havo bizni o'rab turgan atmosferadan olinadi. Siz foydalananayotgan barcha mahsulotlar bir yoki bir nechta tabiiy resurslardan tashkil topgan bo'ladi.

Sabzavotli sho'rvani oddiygina misol qilib olaylik. Uni tayyorlashda qanday tabiiy resurslardan foydalanamiz? Sabzavodlar va ziravorlar boy firma yerlaridan olingan manbalardan foydalaniladi. Suv yomg'ir suvlaridan to'ldirilgan quduq yoki suv omboridan keladi. Alyuminiy yerdan qazib olinadi va bir qancha moddalar aralashtirilib konteyner ishlab chiqariladi.

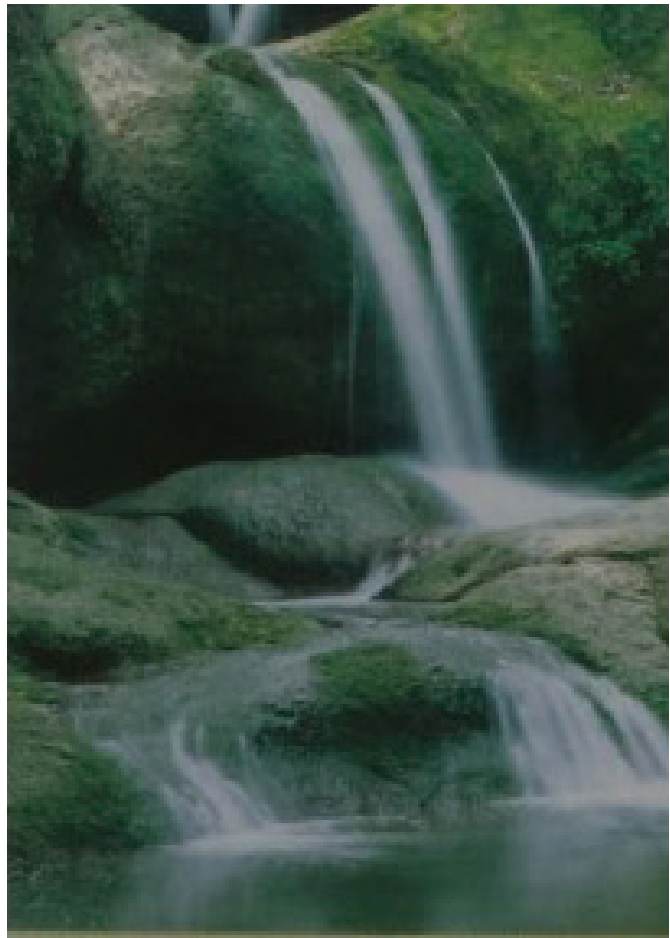
Dunyo bo'ylab tabiiy resurslarning ko'pligi qaramay, ko'pgina hududlarda ularning ta'minlashi chegaralangan. Istemolning o'sishi juda ko'p tabiiy resurslarning mavjudligi, atrof muhitga zarar yetkazadi. Saqlash va Qaytadan ishlab chiqarish amaliyotlari samaraliroq mahsulot dizayni saqlashda yordam beradi.

Inson resurslari

Mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqaruvchi odamlar inson resurslari deyiladi. Sabzavot sho'rvani misol qilib olaylik, bu mahsulotni tayyorlashga talab etilgan ishlarni bajarish uchun ko'pgina odamlar kerak bo'ladi. Fermalar uy hayvonlari va o'simliklarni yetishtiradi. Zavod ishchilari va menejerlar injinerlar tomonidan tuzilgan jihozlarni ishlatadi va boshqa kompaniyalar ishchilari tomonidan ovqat tayyorlash jarayoni ishlab chiqiladi. Yuk mash-

inalari haydovchilari, savdogarlar, reklama agentligi ishchilari va supermarket ishchilari istemolchilar haridi uchun mavjud bo'lgan sho'rvani tayyorlashda ishtirok etadi.

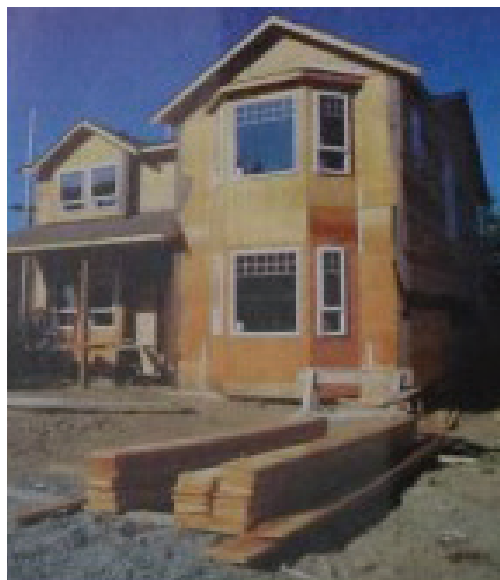
Inson resurslarining yana bir turi tadbirkor hisoblanadi. Tadbirkor yangi mahsulot va xizmat yaratish uchun resurslardan foydalanib tavakkal qiladi ijodkorliksiz va ishonchsiz tadbirkor samarali biznesni rivojlantira olmaydi. Ularda tovar va xizmatlarga cheklangan imkoniyat va kamgina yollanma ishchilar ishlatish imkoniyati bo'ladi.



Kapital resurslar

Insonlar tabiiy resurslarni mahsulotga aylantirish uchun uskuna va jihozlardan foydalanishi kerak. Mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqarishda foydalangan mahsulot va pullar capital resurslar deyiladi. Kapital resurslar binolar, jihozlar va ta'minlovchi narsalarni qamrab oladi. Ular zavod qurish transportlarni sotib olish yoki ijaraga olish, ishchilar maoshi, ishlab chiqarilishi talab qilinayotgan mahsulot - tovar va xizmarlar uchun kerak bo'ladigan pulni ham qamrab oladi.

Ba'zi odamlar kompaniyalarga pul kiritadilar va kompaniyani tashkillashtirish uchun zaruriy mablag'ga ega bo'ladilar. U shaxslar foydadan pul olishni ko'zlaydilar.



XXI asrda biznesga nazar

Internet ishga tushganidagi das-
tlabki yillarda foydalanuvchilar
internetni hamma uchun tekis
deb o'ylashgan edi. Vaqt o'tishi
bilan, Internet foydalanuvchilari
ko'pgina saytlarning ichidagi
narsalardan foydalanishga bo'lgan
to'siqlarga yoki a'zolik
uchun oylik va yillik to'lovlarga
ko'nikishni boshlashdi. Bugun,
iste'molchilar sifati va onlayn
tarkibi turlicha, mahsulot va xi-
zmatlar turlari uchun mablag'
to'lashga ko'proq tayyordirlar,
sababi, ular internetdan sotib
olmagan taqdirlarida ham ular
boshqa joylardan - musiqa,
kino, video o'yinlar, chiptalar va
jurnallar sotib olishi kerak. Ush-
bu jarayon sabab raqamli kont-
tent ishi 2009-yilda 36 milliard
dollar topishga sabab bo'ldi va u
bugun ham tezkorlik bilan o'sib
bormoqda.

2008-yilda 1.4 milliard
qo'shiqlar internet orqali sotib
olingan. Bu hayratlanarli raqa-
mlarning namoyon bo'lishi bi-
lan bir vaqtda, onlayn, raqam-
li tarkib orasidagi asosiy farq

eng past narxdagi mahsulot
va xizmatlarni sotish va ularni
yuqori baholash bilan bog'liq.
Odamlar onlayn o'yin, musiqa-
ni ko'chirib olish, yangi kliplar-
ni ko'rish yoki sport hodisala-
rini internetdan olishlari uchun
oz miqdorda to'lashlari mum-
kin, lekin shu bilan birga ular
oson va qulay to'lash usulini
xohlaydilar. Kompaniyalar sa-
marali va daromadli yo'l orqali
kichik rag'batlantirish to'lovla-
rini to'play olsalar, shu mahsu-
lotlarni hamyonbop qilib ishlab
chiqaradilar.

Mikroto'lovlar bu kredit kar-
ta yoki boshqa elektron to'lov
usuli orqali to'lanadigan kichik
arzon narxdagi onlayn to'lovlar
usulidir. Ko'p mikroto'lovlar 5
dollardan kam va har bir bitim
bir necha sent bo'lishi mumkin.
To'lovni tanlash huquqi chega-
ralangani uchun, mikroto'lovlar
barcha onlayn tarkibdagi so-
tib oluvchilar uchun hozirda 3
foizni tashkil qiladi.
Yangi kompaniyalar sanoat gi-
gantlaridek mikroto'lovlar mu-

ommolarini hal qilish yo'llarni
izlashadi. Birinchi mikroto'lov
kompaniyalaridan biri Pep-
percoin internet tijoratchilariga
katta bitimlarni ko'rib chiqish
uchun birlashishga ruxsat be-
radi, shunday ayrim to'lovlar-
ni amalga oshirish uchun vaqt
va pul talab qilinadi. Mikro-
soft Point tizimi bilan birgalik-
da, istemolchilar rivojlantirish
va yaxshilaydigan jihatini Xbox
Live Marketplacedan o'yinlarni
ulash, yangi o'yin arkadalari va
hatto HD filmlar va television
shoularni kochirib olish uchun
sotib olishadi.

Tanqidiy fikrlang.

1. Nima uchun hozir kam pul
to'lashga tayyor ko'pgina iste-
molchilar onlayn content narx-
lari haqidagi fikrlarini o'zgarti-
rishdi?

2. Mikroto'lovlarni tadqiq qil-
ish va yagona usulni topish,
bunday kichik to'lovlarni qabul
qilish va ishlab chiqish uchun
kompaniyalar tomonidan foyda-
laniladi.

Bazi odamlar o'zlarining bilim va qobiliyatlarini ish kuchi sifatida korxonalariga sotish orqali daromad oladilar. Bu muhim biznes jarayonlaridagi maxsus qobiliyat va bilimlar odatiy yoki kam talab etiladigan bilim va qobiliyatlardan ko'ra ko'proq daromad keltiradi.

Resurslar cheklangan.

Barcha iqtisodiy resurs cheklangan ta'minotga ega. Ko'p resurslar bir qancha turli mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqarishda foydalanish mumkin. Agar resurslardan bir turdagi mahsulot ishlab chiqarish uchun foydalanilsa, ular boshqa narsalarni ishlab chiqarish uchun yaroqli bo'lmaydi. Jismoniy shaxslar, korxonalar va hatto davlatlar iqtisodiy resurslardan foydalanish va ularga ega-lik qilish uchun kurashishadi. Talab yuqori bo'lgan yoki ta'minoti cheklangan resurslarning bahosi baland bo'ladi, chunki tabiiy resurslar miqdori cheklangan, ishlab chiqarishi mumkin bo'lgan tovar va xizmatlar ta'minoti uchun ham cheklov bo'ladi.

Tekshirib ko'ring ✓

Iqtisodiy resurslarning 3 turi qaysilar?
resurslarning har bir turiga misol keltiring.



1-1 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. To'g'ri yoki noto'g'ri. Talablarni va xohishlarni qondiradigan mahsulotlar va xizmatlarni aniqlash oson emas.

2. Quyidagilardan qaysi birini iqtisodchi talab deb tasniflaydi?

a. Gul tashuvchi yuk avtomobillari uchun yoqilg'i

b. kollej darajasi

c. televizor ekrani

d. qo'shimcha pul toppish uchun qo'shimcha ish

3. Tabiiy resursga misol - bu

a. quyosh nuri

b. kompyuter dasturchisi

c. baliq ovlash uchun to'r

d. pul

Akademik aloqalar o'rnatish

4. **Iqtisodiyot.** Uch turdagi iqtisodiy resursni yozing. Biror mahsulotni tanlang va uni ishlab chiqarish uchun barcha turdagi iqtisodiy resurslardan qancha talab qilinishi va ishlatilishini tasvirlang.

Izoh: dars vaqtida sabzavotli sho'rvani misol qilib oling.

5. **Insho.** Biznes nashrlar va gazetalardan cheksiz xohish hamda istaklar va chegaralangan resursklar haqida maqola toping. Darsdagi kalit tushunchalarni o'z ichiga olgan maqolaning 2ta paragraf xulosasini yozing.

1-2 Iqtisodiy tanlovlar



Maqsadlar

1. Iqtisodiy muammolar asosini tushuntirish
2. Qaror qabul qilish jarayonini bosqichlarini tushuntirish

Kalit sozlar

Cheklanganlik 12
Iqtisodiy qaror qabul qilish 13
Tanlov 13
Imkoniyatlar narxi 13

Real hayotga nazar

Tom telefonni ko'tarishi bilan oq Jacques aytdi "Tom men konsertga 2ta bilet yutib oldim va seni men bilan konsertga borishingni xohlardim. Konsert ertaga soat 8 da shuning uchun biz 5. 30da jo'nab ketishimiz kerak.

"Oh yo'q" dedi tom. Ertaga otamning tug'ilgan kuni oilam birga ovqatlanish uchun meni kutishyapti.

Tom haqiqatda konsertga borishni hohlagandi ammo u oila a'zolarini ko'nglini og'ritishni hohlamadi. Siz Tomning bu mushkul vaziyatidagi muammoni hal qilish uchun qandey maslahat bergan bo'lar edingiz?

Asosiy iqtisodiy muammo

Xaridor va korxonalar cheklanmagan xohish va ehtiyojlarga ega. Vaholanki, iqtisodiy resurslar cheklangan. Iqtisodiy resurslarning chegaralanganligi va chegaralanmagan xohish ehtiyojlarning mavjudligi bu asosiy iqtisodiy muammo deb ataladi. Siz sotib olishni xohlagan bir qancha mahsulotga qurbingiz yetadi, lekin ularning hammasi uchun yetarli mablag'ga ega bo'lmaysiz.

Sohangizda siz aniq mashg'ulotlarga yoki faoliyatlardan tashqari operatsiyalarga duch kelasiz, chunki operatsion harajatlar yillik byudjetingizga qaraganda tezroq o'sadi. Korxonalar ko'proq mahsulot ishlab chiqarish uchun kengaytirilishi mumkin, lekin kattaroq bino uchun yetarli miqdorda yer maydoniga ega bo'lmaydi. Mamlakat aholisini salomatligini yea'rlicha ta'minlab berolmasligi mumkin, chunki u yetarlicha shifokor yoki shifoxonalarga ega emas.

Asosiy iqtisodiy muammolar cheklanganlik yuzaga keladi. Cheklanganlik – bu ehtiyojlarni qondirish uchun yetarlicha resursga ega bo'lmashdir. Cheklanganlik hammaga ta'sir qiladi, lekin ba'zilar boshqalardan ko'proq ta'sir qiladi. Daromadi chegaralangan inson-

lar o'z mablag'laridan asosiy ehtiyojlarini qondirish uchun eng qulay mablag' sarflash yo'lini tanlashga majbur dirlar. Kam tabiiy resurslarga yoki qashshoq ta'lim tizimiga ega bo'lgan davlatlar o'z aholisi uchun yetarli mahsulotlar va xizmatlar taklif qila olmaydi.

Agar yo'llar, ko'priklar va temiryo'llar yaxshi ta'minlanmagan bo'lsa, odamlar boshqa yerlarda turli-xil mahsulot va xizmatlarni qo'lga kiritishmaydi.



Tanlovlar

Har bir shaxs cheklanganlikka asoslangan holda iqtisodiy qaror qabul qilishi kerak. Yakka shaxslar va oilalar o'z daromadlarini xohlaydigan va talab qiladigan narsalari o'rtasida qanday taqsimlashni belgilashi kerak. Shahar, davlat va milliy hokimiyatlar yig'ilgan soliqlar hisobidan fuqarolarga ularning talablarini qondiruvchi xizmatlar ko'rsatish muammosini hal qilishi kerak. Har bir holatda kimdir murakkab bo'lgan tanlovni amalga oshirishiga to'g'ri kelyapti. Cheklanganlik sizni muqobillar orasidan biri uchun tanlov yoki qaror qilishga majbur etadi. Siz qaysi muqobil eng yaxshi ekanligi haqida qaror qabul qilasiz? Siz odatda eng ko'p yoqtirgan yoki qurbingiz yetadigan narsalarni tanlaysiz. Tasovvur qiling, yarim ish kunlik ishdan 75 dollar topasiz. Agar siz topgan pulingizni yangi oyoq kiyim sotib olish uchun sarflasangiz, shanba kuni kechqurun do'stlaringiz bilan kino ko'rish va pizza yeyish uchun yetarli pulingiz qolmaydi. Resurslar yoki pulingiz miqdorining cheklanganligi sababli bir vaqtda barchasi uchun qurbingiz yetmaydi. Siz tanlashga majbursiz – oyoq kiyim, kino yoki pizza – qaysi birini siz ko'proq xohlaysiz. Siz bu ikki tanlovni qay biri ko'proq sizni qoniqtirishini qanday aniqlaysiz.

Mantiqiy jarayonga ergashish sizga yaxshiroq qaror qabul qilishga yordam beradi. Bu yo'l ko'pchilik qarorlarni qabul qilish uchun isbotlangan yo'l, lekin bu ko'proq muhim iqtisodiy qarorlar qabul qilishda foydali. Iqtisodiy qaror qabul qilish bu – qaysi talab istaklaringizning qoniqtirilishini belgilash hisoblanadi. Siz jarayonni bir marta o'rganib olsangiz, qaror qabul qilishingiz osonlashadi va yaxshiroq tanlovlar qilishingizga olib boradi.

???????

Ko'plab tanlovlaringiz ko'plab muqobillarni o'rganib chiqishingiz natijasi hisoblanadi. Biror muqobil haqida qaror qabul qilsangiz boshqa tanlashingiz mumkin bo'lgan muqobildan voz kechgan bo'lasiz. Bir muqobildan voz kechib, ikkinchisini tanlasangiz siz muqobil tanlov qilgan bo'lasiz. Siz oyoq

Siz hohlagan va sizga kerak bo'lgan narsalarni olishingiz uchun sizda daromad manbai bo'lishi kerak, va siz bunda pullaringiz eng foydali narsa xarid qilish uchun ketayotganligini diqqat bilan kuzatishingiz kerak. Pastda ko'rsatilgan web sahifaga kiring va ishora bo'yicha 1- bobni bosing. Sizning foyda va xarajatlaringizni muvozanatda ushlab turish har doim ham oson emasligini ko'rsatib turuvchi qisqa o'yindi o'ynash uchun faol silkani bosing. Goxida kutilmagan voqealar yoki yomon qarorlar sizning maqsadingizga erishingizga to'sqinlik qiladi. Bu o'yin qaror va tanlovlar haqida o'ylashga qanday ta'sir ko'rsatadi.

kiyim sotib ololmaysiz, chunki pulingizni do'stlaringiz bilan kino va pitsaga sarflashga qaror qilgan bo'lasiz.

Qaror qabul qilish jarayoni sizga tanlovlar orasidan eng yaxshisini va eng ko'p natija beradiganini tanlashga yordam beradi. Iqtisodchilar sizga eng qulay narxdagi tanlovlarni ko'rib chiqqan holda muqobillarni baholashni tafsiya etishadi. Qulay narxlar - bu siz tanlay olmagan kiyingi eng yaxshi muqobil qiymatidir. Qaror qabul qilishda nimadandir vos kechish bu sizning tanlovingizning bir qismi hisoblanadi. Siz biror narsani tanlashdan oladigan foydangiz kiyngi eng yaxshi tanlovdan oladigan foydangizdan kattaroq bo'lishi kerak.

Korxonalar pullarini biror bir qaror uchun qanday sarf qilishdan oldin ular barcha eng qulay narxlardagi qarorlarni ehtiyotkorlik bilan hisob-kitob qilib chiqishadi. Agar ular pullaridan bini qurish uchun yer sotib olishga foydalanishsa qanday tanlovdan vos kechishlariga to'g'ri keladi? Agar ular pullarini tezroq va ishonchliroq yangi jihoz uchun sarflashda, bundan kattaroq foyda bo'lishi shartmi? Bunda korxonalar bino qurish uchun sarflaydigan pulning bir qismigagina yangi jihozga ega bo'lishi mumkin.

Maqsad 2

Qaror qabul qilish jarayonini bosqichlarini tushuntirish

Qaror qabul qilish jarayoni

Siz tezkor tanlov tanlashda hissiyotlardan farqli o'laroq chuqur o'ylan-gan jarayonlarga asoslansangiz, yaxshiroq qaror qabul qilishga muvaffaq bo'lasiz.

Samarali qaror qabul qilish jarayoni 6 bosqichdan iborat. Kitobning boshqa bo'limlarini ko'radigan bo'lsangiz 1-1 jadvalda ko'rsatilgan ishni bajarishin-gizni so'rashadi. Siz undan kundalik qaror qabul qilishda ham foydalan-ishingiz mumkin. Korxonalar va shaxslar bu jarayondan cheklangan resurslarning kamchiligini tekshirishda foydal-aniladi.

Muammoni aniqlash

Har bir qaror uchun qoniqtiradigan yechim qabul qilishda muammoni ochiq-oydin aniqlash muhim. Agar sizda 3ta fandan tayyorlanish uchun 2 soat vaqtingiz bo'lsa, cheklangan vaqt miqdorini qanda taqsimlash sizning muammoyingiz hisoblanadi.

Tanlovlarni aniqlash

Ko'plab muqobillarga ega tanlovga duch kelishingiz oddi hol. Oldinroq biz 75\$ dan qanday eng yaxshi foy-dalanish masalasiga to'xtalgan edik. Bunda pulni oyoq kiyimga yoki piz-zaga va kinoga sarflashdan boshqa variantlar ham mavjud, ehtimol siz uni odatiy kunlik xarajatlaringizga sarflashingiz mumkin yoki uni kollej uchun yig'ib qo'yishingiz mumkin. Aslini olganda, 75\$ ni sarflash yoki yig'ishning ko'plab usullari bor. Qaror qabul qilishda barcha muqobillarni aniqlash va tanishib chiqish muhim.

Har bir tanlovning afzallik yoki kam-chiliklarini baholash

Siz tanlovlar va ularga tegishli bo'lgan afzallik va kamchiliklarni yozib qo'yishni foydali deb bilasiz. Agar siz oyoq kiyim sotib olsangiz siz uni

Qaror qabul qilish jarayoni

1. Muammoni aniqlash
2. Tanlovlarni topish
3. Tanlovni foydali va zararli tomonlarini hisoblash
4. Eng yaxshi yo'lni tanlash
5. Tanlov imkoniyati
6. Qarorni qayta ko'rib chiqish

uzoq vaqt kiyishingiz mumkin. Bu do'st-laringiz bilan kino va pitsani laz-zatidan vos kechishingiz kerakligini bildiradi. Agar siz pulingizni yig'ib qo'yishni tan-lasangiz, qiyinroq, kattaroq narsaga sar-flashingiz mumkin. Siz va do'stlaringiz hafta oxiridagi vaqtingizni birga o'tkazish uchun arzonroq usulni topishar.

Eng yaxshi muqobilni tanlash

Siz uchun ayni vaqtda eng yaxshi bo'la-di deb ishongan tanlovni tanlang. Garchi siz dastlabki 3 bosqichdan yaxshi o'tgan bo'lsangizda, bu ko'pincha qiyin bosqich hisoblanadi. Tanlovning hozir va kelgusi-dagi mosligi mavjudligini biling. Imkoni-yat bahosi qaroringizga ta'sir qilishini yodda saqlang.

Tanlovingizga ko'ra harakat qiling

Dastlab siz eng yaxshi qaror deb o'yla-ganingizni tanladingiz, endi tanlagan tan-lovingizga ko'ra harakatlaning. Agar siz pulingizni do'stlaringiz bilan birga kino va pitsaga sarflashga qaror qabul qilgan bo'lsangiz, boring va zavqlaning. Qarshi qaror qabul qilgan qarorlaringiz haqida o'ylanmaslikka harakat qiling. Tanlovni qayta o'ylash yoki qilgan qarordan af-suslanish bu sizning kiyngi qarorlaringiz-ga salbiy ta'sir o'tkazishi mumkin. Hayot tanlovlarga to'la. Nima qilishingizni farqi yo'q. Barcha muqobillarni diqqat bilan o'rganib chiqsangiz ham afsuslanadigan vaqtlar bo'ladi. So'ngi bosqich sizga bun-day vaziyatlarni hal qilishda yordam be-radi.

Qarorni qayta ko'rib chiqish

Sizda qaroringiz natijasini tekshirib ko'rish imkoni bo'lsa, siz tanlovingizni qayta ko'rib chiqishingiz muhimdir. Qaroringizdan lazzatlanishni 1-10 lik masshtabda qandaq o'lchashingiz mumkin? Bu masshtabda nima yomonu nima yaxshi? Agar siz buni yana bir bor bajarish imkoniga ga bo'lsangiz buni yana bajargan bo'larmidingiz? Hozir bilganlaringizdan xulosa qilib, yaxshiroq muqobil bor edi deb o'ylaysizmi? Siz aniqlamagan jihatlari bor bo'lganmi? Qarorni qayta ko'rib chiqqaningizdan ko'ra qaror qabul qilish bosqichlaridan qanchalik yaxshi o'tdingiz? Bu bosqich qaroringiz haqida o'ylab ko'rishga va undan nimadir o'rganishga imkon beradi. Keyingi safar o'xshash qarorga duch kelsangiz, o'rganganlaringizga ko'ra tanlovni amalga oshirish yoki boshqacha qaror qabul qilish qulayroq bo'ladi.

Bazi qarorlar tez qabul qilinishiga to'g'ri keladi bazilarida yetarli ma'lumot mavjud bo'lmaydi. Lekin har ikkala vaziyatda ham qaror qabul qilish jarayoni sizga aqilli qaror qabul qilishga yordam beradi.

Jamoa bo'lib ishlash

Siz va ba'zi do'stlaringiz 30.000 dollar narxdagi rolik uchish maydonchasi qurish maqsadida shahar kengash a'zolaridan so'rash uchun ular bilan ko'rishmoqchisiz. Ular sizdan o'smirlar uchun boshqa qulay narxlardagi dam olish joylariga aniqlik kiritishingizni so'raydi. Chunki jamoa shahar uchun 2 ta boshqa muqobil narsalarni teng deb hisoblaydi va siz qanday qilib har biringiz qulay narxini belgilaganligingizni muhokama qiladi.

Tekshirib ko'ring ✓

Qaror qabul qilsih jarayonidagi 6ta bosqich qaysilar

1-2 Tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni belgilang.

1. To'g'ri yoki noto'g'ri. Asosiy iqtisodiy muammo shundaki, iste'molchilar tanlashi mumkin bo'lgan mahsulot va xizmatlar juda ko'p.

2. Qaror qabul qilish jarayonidan foydalanish siz uchun yaxshi agar ...

a. Siz qiladigan tanlovingizni allaqachon bilsangiz.

b. Bir necha yaxshi muqobillarga ega qarorga duch kelsangiz.

c. Yakka shaxsdan ko'ra guruh bo'lib qaror qabul qilsangiz.

d. Tanlovlaringizdan hech biriga yetarli pulingiz bo'lmasa.

3. Jonda yarim stavkali ishga ketguncha 2 soat vaqti bor. U matematika imtihoni va uxlab olish o'rtasida qaror qabul qilyapti. Jon uxlab olishni tanlasa, uning qarorining muqobil qiymati ...

a. Uning dam olishi.

b. Uning matematika imtihonida to'plagan natijasi.

c. Yarim stavkali ishdan maosh.

d. Yuqoridagilarning barchasi.

4. Qaror qabul qilish jarayoninig birinchi bosqichi o'z ichiga oladi:

a. Muammoni aniqlash

b. Maqsad qo'yish

c. Imkoniyatlarni aniqlash

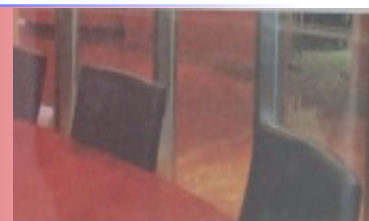
d. Muqobil baholash

Akademik aloqlarni o'rnatish

5. **Insho.** Yaqinda qilgan qaroringiz haqida bir varaqli insho yozing. Qaror qabul qilish bosqichlaridan qanday foydalanganingiz yoki foydalanmaganligingizni tasvirlang. Qaroringiz natijasini muhokama qiling.

6. **Iqtisodiyot.** Korxonada tomonidan qabul qilingan qaror haqidagi maqolani toping va o'qing. Unda qaroringiz muqobil qiymati qanday bo'ladi deb o'ylashingizni tasvirlang.

XXI asr mahoratlari



Axborot savodxonligi

Sizning qobiliyatlaringiz siz to'plagan barcha tajribalardan ko'ra ko'proq. Maqsad businessni yoki o'z natijalarinigizni yaxshilashdan iborat. Siz qarorni to'g'ri axborotlarga asoslanib qilishingiz kerak. Izlanish qobiliyati qaror qabul qilishni yaxshilash uchun kerak.

Tadqiqot bu tizimlashtirish, fakt va tamoyillarini ob'ektiv o'rganish.

Tadqiqot jarayoni muammo yoki savol bilan boshlanadi, natijasi mumkin bo'lgan javob bilan uzoq muddatli izlanishga asos bo'la oladi.

Quyida tadqiqotni amalga oshirish bosqichlari keltirilgan.

Savol tuzing. Muammoingiz nima yoki qanday masalani yechishga harakat qilayapsiz? Imkon qadar savol o'ziga hos va muhim shaxsiy yoki biznes masalasiga aloqador bo'lishi kerak.

Savolga oid bo'lgan ma'lumotlarni yig'ing va qayta ko'rib chiqing. Avvalo boshqalar bu muammoni o'rganib chiqqanmi yoki natijalardan xabardor bo'lganligini tekshiring. Bu bosqich kitoblar, jurnalar va hujjatlarni o'z ichiga olgan diqqat bilan qidiruv ma'lumotini o'z ichiga oladi.

Fikrni factdan ajratish. Samarali tadqiqot obektiv manbaga asoslanadi. Boshqalarni fikri savolga e'tiborni qaratish uchun qiziqarli fikrlar bilan ta'minlangan bo'lishi mumkin, lekin sizning savolingizga javob sifatida olib bo'lmaydi. Ma'lumotlar manbalari ishonarli va taqdim etilgan ma'lumotlar faktga asoslanganligini tekshiring.

Gipotezani taklif qilish. Gipoteza bu sizning o'rgangan savolingizga javobni oldindan ko'ra bilish. Gipoteza siz to'plagan ma'lumotlar, jumladan ma'lumotlaringiz, tajriba va qarashlarga asoslanadi.

Manbalarni yig'ib gipotezani tekshirish.

Izlanuvchilar diqqat bilan savol va gipotezani oldindan belgilab qo'yadi. Umumiy metodlar manbani yig'ish uchun kuzatuvlar qilish yoki tajribalar o'tkazishdan iborat bo'ladi.

Ma'lumotlarni tahlil qilish.

Manbalar yig'ilgandan keyin ular tashkil-



lashtiriladi va statistik jarayonlarni o'z ichiga olgan holda tahlil qilinadi. Yaxshi bajarilgan izlanish gipotezani tasdiqlash yoki inkor qilishga asos bo'la oladi.

Natijalar xaqida ma'lumot berish.

Muhimi shundaki, tadqiqotchilar hujjatlarni yig'ishadi va o'zlarining natijalarini taqdim qiladi. Ma'ruza qilish ham boshqalarga tushunib olishiga imkon yaratadi. Shuningdek bu siz tadqiqotni amalga oshirganingizda maqsadli yondoshganingizni ko'rsatadi.

Tadqiqotni amaliyotga tadbiiq etish.

Siz savolga javob olish yoki muommoni hal qilish uchun o'z tadqiqot jarayonni olib borgansiz. Siz o'rganganlaringizni hayotga tadbiiq qilishingiz kerak va siz o'rgangan narsa ahamiyatga ega ekanligini tekshirib ko'rishingiz kerak. Natijalar qanday bo'lishiga qaramay siz tadqiqot amalga oshirishni davom ettirasiz va boshqalarni tadqiqotini o'rganib chiqasiz. Bular sizga kelgusida to'g'ri qaror chiqarishingda va erkinlik, ishonch kabi qobiliyatlaringizda yordam beradi.

Tanqidiy fikrlang.

1. Siz nima uchun o'z sayi harakatlaringizni faktlarga asosan emas balki fikrlarga asosan amalga oshirishni oldini olishni harakat qilishingiz kerak.

2. Nima deb o'ylaysiz, yangi ma'lumotlarni to'plash o'rniga bor ma'lumotni to'plash va uni ko'rib chiqish orqali ba'zi savollarga javob bersa bo'ladimi? Nega?

1-3 Iqtisodiy tizimlar



Maqsadlar	Kalit so'zlar	Real hayotga nazar
1 Uchta iqtisodiy masalani aniqlash	Iqtisodiy tizim 19	Jiang Liang Xitoy yangi kun rezidenti, lekin u Yangtze qizlog'ida fermerlik sohasida katta bo'lish qanday bo'lishni biladi.
2 Asosiy iqtisodiy tarmoq ko'rinishlarini aniqlash	Nazorat iqtisodiyoti 19 Bozor iqtisodiyoti 19 An'anaviy iqtisodiyot 20 Aralash iqtisodiyot 20	"Fermerlar haliyam asrlar davomida foydalanib kelgan asboblardan foydalanib yer bilan ishlaydi, hokimiyat esa nima ekishlari mumkin-u nima mumkin emasligini aytib turadi" - tushuntiradi Liang hamkasblariga.
3 Qoshma Shtatlar iqtisodiy tizimini tushuntirish	Kapitalizm 21	Herlinda so'radi "oilangdagilar sening Gangkonda yashashing va ko'p millatli kompaniyada ishlashing haqida nima deb o'ylaydi?" Liang kuladi va javob beradi. "Ota-onam kompaniyamiz nechta kompyuter ishlab chiqarish va sotuv narxini belgilanishini aytganimda hayratlangandi. Liang 2ta bir-biridan juda farq qiladigan iqtisodiy tizimni tajribadan o'tkazgan qaysi iqtisodiy tizim sizga ko'proq tanish?"

Uch iqtisodiy masala

Dunyodagi har bir mamlakat asosiy iqtisodiy muammo bilan shug'ullanish kerak. Hech bir davlat cheklanmagan resurslarga ega emas va har bir mamlakatda oziq-ovqat, boshpana, ta'lim va sog'liqni saqlash uchun muhim asosiy ehtiyojlarga ega fuqarolar bor.

Foydali resurslar ehtiyoj va xoxishlarni qondirishda qanday foydalanilishini aniqlash uchun, har bir mamlakat 3 iqtisodiy masalalarga javob berishi kerak.

1. Nima mahsulot va xizmatlar ishlab chiqarish kerak?
2. Qanday mahsulot va xizmatlar ishlab chiqarish kerak?
3. Ishlab chiqarilgan mahsulot va xizmatlar bilan qanday ehtiyoj va xohishlarni qondirish kerak?

Bu savollarga qay tarzda javob berilishi shu mamlakatda qanday iqtisodiy tizim mavjud ekanligini ko'rsatadi.

Nima ishlab chiqarish kerak?

Har bir inson turli xil hunar va qobiliyatlarga ega bo'lgani kabi har bir mamlakat ham turli turdagi va miqdordagi resurslarga ega. Ba'zilar tuproqqa boy va muntazam yomg'irli bo'lib ular katta ovqat zahirasi bilan ta'minlaydi. Yana boshqalarida esa cho'l mintaqasi yoki dehqonchilikni qiyinlashtiruvchi sovuq va uzoq qish hukm sura-





di. Ba'zi mamlakatlar ko'p neft, ko'mir va boshqa energiya resurslari zahiralari ega bo'lgan bir paytda, ayrim mamlakatlar faqatgina cheklangan zahiraga ega.

Mamlakatning nima ishlab chiqara olishini aniqlashda, undagi mavjud resurslar muhim ahamiyat kasb etadi. Mamlakat boshqa mamlakatlardagi o'ziga kerak bo'lgan resurslarni qo'lga kiritish uchun o'zining ba'zi resurslarini o'sha mamlakatlar bilan ayrboshlaydi.

Hozirgi kunda mamlakatlar mahsulotlarning turi va miqdori bilan, hamda ular o'zlarining muhim xoxish va ehtiyojlarini belgilashida farq qiladi. Bir mamlakat yo'llar va ko'priklar qursa, boshqa mamlakat esa turli xil iste'mol tavarlarini ishlab chiqarishni ko'zlashi mumkin. Ba'zi iqtisodchilar qishloq xo'jaligini rivojlantirishni ko'zlasa, boshqalari har harbiy sohasini quradi. Ba'zi millatlarda namunali kollejlilar va universitetlar bo'lsa, qolganlarida esa faqatgina maktablar va ko'p tajribasiz ishchilar bor.

Resurslardan qanday foydalanish va nima ishlab chiqarish hech qachon oson qaror bo'lmagan. Agar mamlakat bir sohaga yoki bir guruh odamlarga juda ko'p

resurslarni sarflasa, boshqa ehtiyojlarni qondirish uchun resurs yetmaydi.

Agar ko'p resurslardan istemol tovarlarini ishlatish uchun foydalanilsa, mamlakatning yo'llar, energiya va suv tizimlari infrastrukturasiga yetarlicha e'tibor berilmay qolishi mumkin.

Qanday ishlab chiqarish

Mamlakatlar talab etiladigan mahsulotlarni ishlab chiqarish uchun resurslarni qanday eng yaxshi yo'l bilan ishlashini belgilashi kerak. Korxonalar rivojlanishi bilan, qishloq xo'jaligi va tog' ishi kabi an'anaviy ishchi kuchidan foydalanib amalga oshiriladigan ishlar endilikda samaraliroq bo'lgan asbob-uskunalaridan foydalanib amalga oshirilmoqda.

Ishchi tanqisligi AQSHni o'zgartirdi. Bugunning murakkab iqtisodiyoti malakali mutaxassislarini iqtisodiyot menedjerlarini kompyuter mutaxassislarini va boshqa yuqori darajadagi mutaxassislarini talab qilmoqda.

Har bir mamlakat resurslarni ishlatish to'g'risida qaror qabul qiladi.

Qanday talab va ehtiyojlar qondiriladi

Qanday talab yoki ehtiyojni qondirish, kam yoki ko'p pulni tejab qolish sizga bog'liq bo'ladi. Pulingiz qanchalik ko'p bo'lsa, shuncha ko'p talabni qondirishingiz mumkin.

Tekshirib ko'ring ✓

Odamlar o'z ehtiyojlarini qanday qoniqtiradilar?

Maqsad 2

Asosiy iqtisodiy tar-
moq ko'rishlarini
aniqlash

Iqtisodiyot tizimlarining turlari

Iqtisodiyot tizimi deganda har bir mamlakat o'zi uchun 3 iqtisodiy masalaga javob olish uchun tutadigan yo'l tushuniladi. Mamlakatlar xar xil yo'llar bilan qaror chiqarar ekan, bu yerda xam 3 asosiy tizimi bor.

Hukmron iqtisodiyot

Hukmron iqtisodiyotda iqtisodiy resurslarning barchasi davlat tomonidan boshqariladi va egalik qilinadi. Bu yerda davlatning o'zi nima ishlab chiqarishi qanday ishlab chiqarish kerakligini o'zi hal qiladi va resurslarni davlatning o'zi qancha ishlatish kerakligini belgilab beradi.

Hukmron iqtisodiyotda mamlakat eng rivojlangan harbiy sohaga ega bo'lishi yoki jahon darajasida ta'lim sifatiga ega bo'lishi mumkin. Ular resurslarni yangi texnologiyalar yoki kam ta'minlangan oilalar uchun uy qurib taqsimlab berishi mumkin. Bu iqtisodiy tizim odamlar bajaradigan ishni olishi mumkin bo'lgan ta'lim hamda qayerda va qanday yashashini aniqlaydi.

Bozor iqtisodiyoti

Bu iqtisodiy tizimida resurslar shu mamlakatning axolisi tomonidan boshqariladi va egalik qilinadi. 3 asosiy iqtisodiy masalaga aholining o'zlari javob beradilar. Bozor bu tovar va xizmatlar almashinadigan joy. U supermarket, biznes idorasi, hattoki buyum bozorlarini o'z ichiga oladi

Istemolchi va ishlab chiqaruvchining

o'zlari o'zlarining qiziqishlariga qarab qaror chiqaradilar. ishlab chiqaruvchilar qanday maxsulot yoki servis ko'rsatilishini o'zlari chiqargan qarorga qarab yo'l tutadilar. Agar ular taklif qilayotgan mahsulot istemolchi xoxlaganidek bo'lsa ular foydaga kiradilar va ularning o'zlari ushbu 3 savolga javob berishadi.



**GURUH
BOLIB
ISHLANG**

Sizning guruhingiz iqtisodiy tizimni tanlagan yangi mamlakat fuqarolari. Siz axoliga eng yuksak foyda keltiradigan iqtisodni o'rnatmoqchimisiz? Uchta iqtisodiy masalani hal qilish uchun mamlakat haqida qanday ma'lumotga ega bo'lishingiz kerak?

An'anaviy iqtisodiyot

Murakkab iqtisodiyot tizimi tashkil topmasdan oldin, an'anaviy va odatga asoslangan oddiy iqtisodiyot tizimi amal qilgan. Bu tizim an'anaviy iqtisodiyotda tovar va xizmatlar ular avval ishlab chiqarilganidek ishlab chiqariladi. Bu iqtisodiy tizim hali yaxshi rivo-



lanmagan va jahon darajasiga chiqa olmagan mamlakatlar tomonidan qo'llaniladi. Bu mamlakatda 3 iqtisodiy savolga an'ananing o'zi javob qaytaradi. Tovarlar ishlab chiqarish yo'li avloddan avlodga o'tib keladigan usulda amalga oshiriladi. Bolalarga ajdodlari tomonidan foydalanilgan ishlab chiqarish usullari o'rgatiladi. Ular ishlatilishi mumkin bo'lgan tabiiy resurslardan va jamiyatda o'zlashtirilishi mumkin bo'lgan asbob-uskunalardan foydalanadilar. Ular ko'proq o'zlari ishlab chiqaradigan narsalarni iste'mol qiladilar va o'zlariga yaqin davlatlar bilan savdo-sotiq qiladilar. An'anaviy iqtisodiyot insonlarning oziq-ovqat, ki-yim-kechak va boshpana kabi asosiy talablarni qondirishga asoslanadi.

Aralash iqtisodiyot tizimi

Ko'p mamlaklar o'zlariga aynan shu yo'lni tanlaydilar. Ya'ni bunda Hukmron iqtisodiyot va bozor iqtisodiyotining elementlari bo'ladi. Oldingi sovet tuzumiga qaraydigan bo'lsak 15 mamlakat 1990 – yilning boshlarida mustaqil bo'lib ajralib chiqdilar. Sovet tuzumi 70 yildan ko'proq vaqt davomida hukmron iqtisodiyot ostida ish yuritdi. Bunda sovet sovet tuzumi mamlakatlarga reja asosida resurslarni taqsimlab berar edi. Bu esa tanlo'v va ta'minotning chegaralanishiga olib keldi. Istemolchilar non yoki bolg'a kabi asosiy mahsulotlarni topishni qiyin deb hisoblardi

Maqsad 3

Qoshma Shtatlar iqtisodiy tizimini tushuntiring

O'tgan 10 yil davomida bir necha sharqiy Yevropa mamlakatlari hukmron iqtisodiyotini qo'lladi va bir necha mamlakatlar shunday iqtisodiy yutuqga erishishdiki natijada Yevropa Ittifoqiga qo'shilish imkoniyatini qo'lga kiritishdi. 1.3 milliard Xitoy fuqorolari mamlakatning xukmron iqtisodiyotiga bo'y sunadi va davlatning o'zi resurslarni nazorat qiladi. Xitoy iqtisodiyoti iqtisodiy qarorlarning shakillanishi uchun bozor tizimining elementlarini oz ichiga oladi. Mamlakatning barcha xududlari ayniqsa okean bilan chegaradosh sharqiy shaxarlar alohida tanlov huquqiga asoslangan istemolchilarning iqtisodiyotining o'sishidan mamnunlar. Xitoy jahon darajasida tovar va xizmat ko'rsatish bo'yicha yetakchi bo'lib bormoqda. Mamlakatning rivojlanib borayotgan talim tizimi o'zlari xohlayotgan xizmatlar va maxsulotlar uchun pul ishlab topayotgan ko'plab qobiliyatli kadrlarni tayyorlaydi. Mamlakatning rivojlangan ta'lim tizimi namunali mutaxassislarni yetishtirib kelmoqda. Ko'p mamlakatlar an'anaviy iqtisodiyotini ham rivojlantiradilar. Ananaviy iqtisodiyot tizimidagi kop mamlakatlar rivojlangani sari ular aralash iqtisodiy tizimiga moslashib borishadi. Mamlakat esa maktab, kasalxona, yo'l qurilishi va boshqa sohalarda resurslarni o'zi belgilab beradi. Insonlar qanchalik yaxshi ma'lumotga ega bo'lsa, shuncha yaxshi ish o'rin va maosh bilan ta'minlanadilar va ularda istagan mahsulotni sotib olishga imkoniyat bo'ladi. Ko'p ishlab chiqaruvchilar tovarlarni chet elga sotish yoki o'sha yerning o'zida ishlab chiqarishni ma'qul ko'radilar.

AQSHning iqtisodiyot tizimi

Taasurol bilan tanishtirilganidan keyin, siz uning iqtisodiy tizimi qaysi tizimga mansub ekanini aniqlay olasizmi? Chunki bu tizimda iste'molchi va ishlab chiqaruvchining o'zi nima ishlab chiqar-

ish yoki iste'mol qilishni ularning o'zlari tanlaydilar.

AQSHning iqtisodiyot tizimi bozor iqtisodiyot tizimiga eng yaxshi misol bo'la oladi.

AQSHning yana bir iqtisodiy tizimining nomi bu "kapitalizm".

"Kapitalizm" bu – shaxsiy mulk va resurslar shaxslarning o'zlari tomonidan nazorat qilinadi.

Shaxslar istagandek maxsulot ishlab chiqaradilar o'zlaridagi mavjud resurlariga qarab iste'molchilarida ham maxsulot tanlash bo'yicha tanlov erkinligi bo'ladi. Ushbu iqtisodiy erkinlik ozini AQSH iqtisodiyoti bilan bogliq bolgan atamalarga yetaklaydi. Masalan: "erkin ishlab chiqarish yoki shaxsiy ishlab chiqarish". Istemolchilarning tanlovlari va qarorlari AQSH iqtisodiyotning rivojlanish uchun juda muhim.

AQSHning iqtisodiyot tizimi 4 tamoyilga bog'liqdir shaxsiy mulk, erkin tanlov, foyda va raqobat.

Shaxsiy mulk – shaxsiy mulk degani bu siz o'zingizdagi resurslarga egalik qilasiz. AQSH iqtisodiyoti tizimi 4ta muhim tamoyilga asoslangan. Ular quydagilar: xususiy mulk, tanlash erkinligi, foyda va raqobat.

Xususiy mulk

AQSHda siz istagan narsangizga egalik qilishingiz yoki u bilan nima qilmoqchi ekanligiz to'g'risida o'zingiz qaror qabul qilasiz faqat qonunlariga rioya qilgan xolda. Siz biron nimani kashf qilsangiz, boshqa birov bu g'oyani o'zlashtirishidan himoyalangan bo'lasiz.

Tanlov erkinligi

Bu tushuncha siz iqtisodiy qarorlarni o'zingiz chiqarasiz. Biznes egalari qayerda biznes qilishni o'zlari xal qiladilar, qayerda sotish va qanday boshqarish va xokazolar. Iste'molchilar esa qayerdan xarid qilish, nima sotib olish va nimaga pul ishlatishni o'zlari xal qiladilar. Faqat, qachonki istemolchilarning qarorlari boshqalarga ziyon yetkazgan holda tanlash huquqida cheklolvar boladi.

Tekshiruv uchun savol ✓

3 ta iqtisodiy tizim o'rtasidagi farqni ayting.

Foyda

Ishlab chiqaruvchilar o'zlarining resurlarini foyda olish uchun xavfqa qoyadilar. Foyda deganda sotuvdan qolgan pulni xarajatdan ayirib tashlangandan keyin qolgan pulga aytiladi. Foyda kafolatlanmagani uchun investorlar tikkan pulini yoqotishi mumkin. Foyda qilish uchun ishlab chiqaruvchilar rejasini sinchiklab o'rganib chiqadilar.

Raqobat

Ishlab chiqaruvchilar o'zlarining tovarlarini sotishda raqobatlashadilar. Bunda iste'molchilarda yetarli tanlov bo'ladi va o'zlari ishlatadigan va qondira oladigan va ishonadigan maxsulotni iste'molchining o'zi biladi. Ishlab chiqaruvchilar o'zlarining maxsulotlarini yaxshilashga va narxni nazorat qilishga urunadilar. Agar iste'molchiga bu tovar yoqmasa boshqa ishlab chiqaruvchidan qidiradilar. Raqobat maxsulotni yaxshil anishiga narxni past darajada ushlab turishga va hizmat sifati oshishiga yordam beradi.

1-3 Tahlil

Muxim tushunchalar

to'g'ri javobni aniqlang.

1. Quyidagilardan qaysi biri iqtisodiy ishlab chiqarishga kiradi ?

- a. Kartoshka o'rniga boshqni kopaytirish
- b. Odamlarning ma'lum ishlarni bajarishlarini talab qilish
- c. Ehtiyoj maxsulotlarini kamroq va ishlab chiqarish ashyolarini ko'proq ishlab chiqarish
- d. Tabiat boyliklarini boshqa davlatlarga sotish

2. Qaysi iqtisodiy tizimda davlat roli katta ?

- a. Aralash
- b. Ananaviy
- c. Bozor
- d. Guruh

3. Erkin ishlab chiqarishda tavakkal qilish va investorlarning ko'plab sarmoya kiritishining sababi bu.....

- a. Foyda olasiz
- b. Mijoz qoniqishni xoxlaydi
- c. Yangi maxsulotni tarqating
- d. Davlat talablariga javob bering

Akademik aloqalar qiling

4. Tadqiqot qilish 10 davlatdan bittasini tanlang mamlakatni tadqiqot qiling, shu kundagi iqtisodiy tizimini o'rganib xisobot yozing. O'tgan 100 yil ichida uning iqtisodiy tizimi xaqida ma'lumotingizga qo'shing

Botsvana	Gon Kong
Chili	Qozogiston
Kosta Rika	Latviya
Germaniya	Singapur
Gretsiya	Zimbabve

Yozish

Oddiy maktab o'quvchisi xayotini ifodalavchi jurnal tuting. O'rnidan turgandan to o'rniga yetguncha bo'lgan xodisalarni, ovqat, kiyim, maktabga qatnashi faoliyatlarini ikkinchi jurnalga ananaviy iqtisodiy xayot bn yashovchining yoshi kunini yozing. Jurnallardagi solishtring va qaysi tipdagi iqtisodiy xayot kundalik xayotni qamraydi.

1-4 Talab va taklif



Maqsadlar

1. Talab va taklifni ogʻzaki va grafiklar yordamida tushuntiring
2. Talab va taklif maqsulotlar va xizmatlar narxiga qanday tasir etadi.

Kalit soʻzlar

- Istemolchi 23
Ishlab chiqaruvchilar 23
Talab 24
Taklif 24
Bozor narxi 26

Real hayotga nazar tashlang

Djodi va Denis ikkalasi italiya ovqatlarini hush koʻrishadi. Ular yashaydigan shaxarda ikkita italyan restarani bor restaran italiya va mamma's pizzeriya. Deni va jodi ikkalasi ham mablagʻlari cheklangan. Ular pullarini qanday sarflashni oʻylaydilar. "mamma's pizzeriya" restorani mazali ovqatlari bilan mashxur. va xizmat korsatishi bilan mashxur. Italiya restsrani cheklangan menyuga ega boʻlib, pitsa pasta salat va sendvichlari bor. Odatda bu restaranda odam koʻp boʻladi va xizmat koʻrsatish sekin. Mamma's pizzeriya shaxardagi eng mashxur pitsa bilan mashxur boʻlgani uchun Italiya restaranidan narxlari baland. Agar biz Jodi va Denis bilan ovqatlangani borsak qaysi restoranni tanlaymiz.

Bozor iqtisodiyotida ishtirok etish

Bozor iqtisodiyotida sotuvchi va isteʼmolchilar bozor sharoyitini qaror qabul qiladilar. Sotib olish qarorini isteʼmolchidan, ishlab chiqaruvchidan yoki mamlakat tomonidan qaror qabul qiladi. Isteʼmolchi bu tovar yoki xizmatni sotib oluvchi shaxs. Isteʼmolchilarni shaxsiy qarorlari beqiyos oʻringa ega bozor iqtisodiyotida isteʼmolchilar kimdan sotib olish qayerdan nima sotib olish va qanday narxda kabi sovolarda oʻzlari javob topadilar.

Omadli ishlab chiqaruvchilar istak va xoxishlarini xisobga olishlari kerak. Ishlab chiqaruvchi bu tashkilotlar yaʼni isteʼmolchining ehtiyoj va talablarini oʻrganadilar. Ishlab chiqaruvchilar oʻzlarining resurslarini foyda olish uchun biron narsaga yoʻnaldiradilar foyda olish uchun. Ular qanday mahsulot va xizmatlar bozorda xaridor-gir, qanday ehtiyojlar ularni qanoatlantiradi va ozlari xoxlagan narxni belgilashlar uchun bozorni organishadi. Iqtisodiyot shunday narsaki bunda hamma ozini xar xil xohish istagini kiritgani uchun ulkan va betaraf tizimdir. Har bir istemolchi nimani, qayerdan qanday sotib olishni ozi belgilaganda xar-bir ishlab chiqaruvchi nimani ishlab chiqarish va qanday narx

belgilashni qaror qilganligi tufayli bu tizimning qanday ishlashini tushunish biroz murakkab boladi. Tizim talab va taklif iqtisodiy tomiyillarga asoslangan holatda juda ajoyib ishlaydi.

Maqsad 1

Talab va taklifni ogʻzaki va grafiklar yordamida tushuntiring

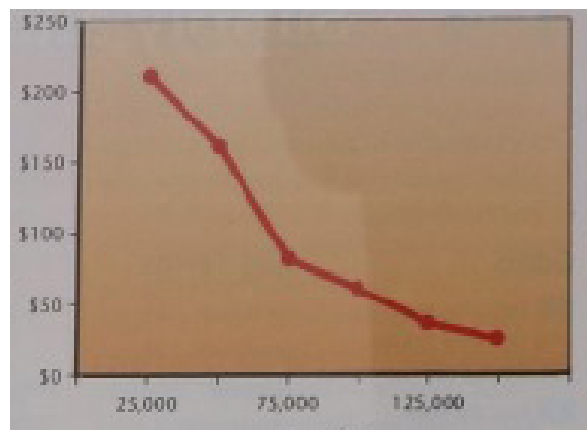


Iste'molchilarning talabini belgilash.

Qachonki iste'molchilar nima xarid qilishni tanlasalar, ular mahsulotga bo'lgan talabni aniqlaydilar. Talab – bu mahsulot yoki xizmatga bo'lgan miqdor. Ya'ni iste'molchilar to'lashga tayyor bo'lgan sonning miqdori. Biznes ham talab chizig'iga tobe boladi. Masalan shaxringizda yangi restoran ochildi ammo xizmat korsatish sekin,ovqatning sifat past,shovqin darajasi yuqori bo'lsa uyerda iste'molchilar ovqatlanishni davom ettiradilarmi?Buning ehtimoli kam.Farza qiling yangi restoran ochildi ovqati va shuningdek ajoyib va tez xizmat. Bu restoran tez orada mijozlar bilan gavjum bo'ladi.

Ishlab chiqaruvchining taklifi.

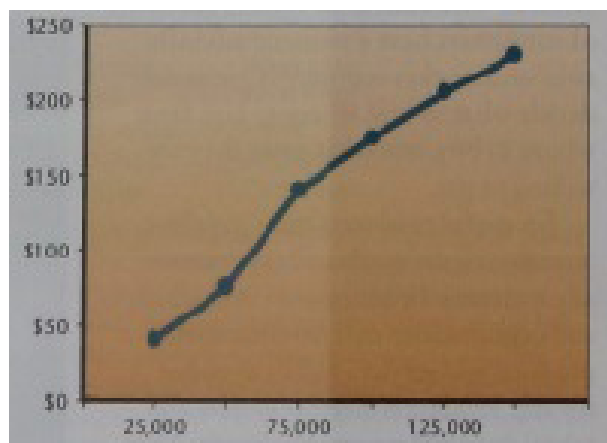
Iste'molchining xoxish – istaklarini tushunib olish mahsulotning qancha miqdorda va qanday mahsulot ishlab chiqarishni aniqlashga yordam beradi. Taklif bu mahsulot yoki xizmatning yetkazib beradigan miqdori. Agar iste'molchi mashhur yo'lni tanlasa bu ta'minotchiga foydaga kirishiga asos bo'ladi. Biznes esa bu talabni qondirishga urinadi. Biroq bu yerda katta miqdorda taklif bo'lib, kichik miqdorda talab bo'lsa, bu biznes davom etmasligi ehtimoli bor.



Grafik bilan tasvirlsh

Talab va taklif quyidagi jadvaldan ko'rib olish mumkin. Talab chizig'i narx va mahsulot bilan bo'lgan bog'liqlikni ko'rsatmoqda. Narx pasaysa, istemolchilarning soni ko'payadi va shu mahsulotni sotib olishga qurbi yetadi.

Xuddi shuningdek, Taklif chizig'i ham narx va mahsulot miqdoridagi nisbiylikni ko'rsatadi. Narx qanchalik katta bo'lsa taklif ham shunchalik kata bo'ladi. Ma'lum bir bozordagi har hil dizaynli jinsilarga bo'lgan talablar 1-2 chizmada ko'rsatilgan.



Narxni aniqlash

Nima sababdan Phoenix, Arizona mexmonxona narxlar yozdagi narxdan qishdagi narxga nisbatan arzon. Nimaga fermadan sotib olingan narxlar bozordagisidan arzon? Narxlar talab va taklif o'rtasidagi bo'g'liqlikdan va omillar sabab o'zgarib turadi.

Talabga ta'sir etuvchi omillar

Agar istemolchilar biror bir maxsulotga talabni oshirsalar o'z – o'zidan narx xam oshadi. Ko'p chilik odamlar Ta'tillarni yozdagiga nisbatan qishda o'tkazadilar, chunki ko'pchilik odamlar qishda ta'tilga jo'naydilar. Yoz mavsumida mehmonxonaga kam odam tashrif buyurganda talab darajasi taklif darajasidan past bo'ladi, shuning uchun narx xam oshadi. Qachonki iste'molchilar o'zlarining talablari qondiradigan bir nechta mahsulotlarni ko'rganda o'sha maxsulotlar uchun bo'lgan talab yuqori bo'lmaydi. Iste'molchilar bir maxsulotga bo'lgan talabni ikkinchi bir maxsulotning narxi pastroq bo'lsa shunisiga o'zgartirishga moyil bo'ladilar. Istemolchilar o'zlari xohlagan tovarni topa olmasalar boshqa bir o'rnini bosuvchi tovarni tanlaydilar xattoki narxi baland bo'lishiga qaramay. Chunki ularda boshqa tovarni tanlash imkoniyati bo'lmaydi.

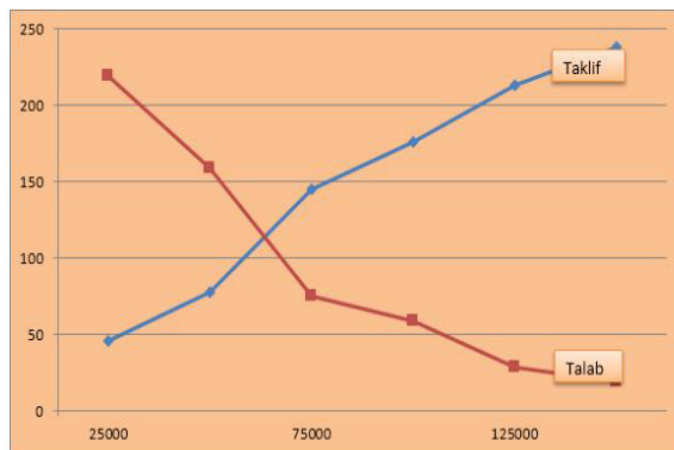
Taklifni o'zgartiruvchi omillar

Maxsulotning ta'minoti xam narxga ta'sir o'tkazadi. Chunki taklif ortib ketsa, ishlab chiqaruvchilar o'zlarining maxsulotlari pastroq narx evaziga bo'lsa xam sotishga urinadilar. Raqobatchilar bu bir xil istemolchilari bo'lgan ishlab chiqaruvchilardir. Agar raqobatchilar ohsa, taklif xam oshadi. Ishlab chiqaruvchilarga narxni oshirish oson bo'lmay qoladi. Raqobat kamaysa iste'molchilarni boshqa tanlovlari bo'lmaydi. Agar sen bir shaharchada yashasang va u yerda bir supermarket bo'lsa, o'z – o'zidan u yerdagi narx baland bo'ladi, chunki u yerda raqobat yo'q. Maxsulotlarning narxlari yangi texnologiyalarga bog'liq bo'lgan holda narxlar yuqori bo'ladi chunki yangi mahsulotlarni ishlab chiqarayotgan kompaniyalarda doimiy raqobat bo'ladi. Ba'zida tabiiy kulfatlar yoki boshqa tabiiy xodisalar taklifga ta'sir o'tkazadi. Maslan gaz, suv va yoqilg'i maxsulotlari uzib qo'yilsa, narx ko'tariladi. Shuning uchun biznes vakillari taklifni chegalashga urinadilar qachonki o'sha yerda o'rnini bosuvchi boshqa maxsulot bo'lmasa.

Bozor narxini aniqlash

Talab, taklif va raqobat bozor narxini aniqlaydi. Bozor narxi degani bu talab va taklif kesishgan joyfga aytiladi. Buni 1 – 4 jadvalda ko'rish mumkin. Jadvalga qarang bu yerda talab va taklif o'zaro kesishgan. Kesishgan nuqta 65000 da va bu iste'molchilar soni demak shuncha odam shu maxsulotni taxminan 110\$ narxda sotib olishga tayyordirlar.

Dizaynli jinsilarning bozor narxi



Tekshiruv uchun savol ✓

Xilma xillikning ijtimoiy, shaxsiy va tashkiliy foydali jihatlarini aniqlang

1-4 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. To'g'ri yoki noto'g'ri. Yakka tartibdagilar va tashkilotlar ikkalasi ham ishlab chiqaruvchi bo'la oladi.

2. To'g'ri yoki noto'g'ri. Taklif – iste'molchi biror ma'lum narxda sotib olishni hojlagan mahsulotning miqdori.

3. Raqobat o'sgan sari narxlar

a) har doimgidek o'sadi.

b) odatda ta'sir qilmaydi.

c) odatda kamayadi .

d) buni oldini olishda raqobatga bog'liqligi yo'q.

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

4. Jadvalda ifodalangan istemolchilar talabidagi mahsulotning har bir mumkin bo'lgan sotuvlarni matematik hisoblang .

Narx	Talab qilingan miqdor
20.00\$	8,500
22.50\$	7,800
25.00\$	6,200
27.50\$	5,900
30.00\$	4,300

5. Insho. Yangi restoran ochilayotganda narx belgilashdagi talab va taklifning ahamiyati haqida maqola yoki onlayn blogda maqola yozing.

Biznes jamiyatni yaxshilamoqda

Xalqaro Heifer

Ocharchilik va mulkdorchilik tugashi bilan, bu shunday orzu ediki buni hech kim uddalay olmas edi. Biroq 1944 yildan Xalqaro Heiferda shunday orzu bor edi. Yakka-yu yagona dastur jamiyatga oziq ovqat manbalarini berish edi faqat ta'minlashdan ko'ra, tashkilot 115dan ortiq mamlakatlarda millionlab oilalarga yetib bordi. Dan Vest Ispaniya urushi vaqtida o'rta g'arblik fermer bo'lgan. Cheklangan ta'minot bilan uning o'zi kimlarni oziq ovqat bilan ta'minlash va kimlarga yo'q degan savolga o'zi hal qilgan. Fermer sifatida, janob Vest shuni angladiki agar odamlar chorva mol, ekish jihozlari va fermer kasbini o'rganishda biror bir turtki yordam bo'lganida edi, ular o'zlarini va oilalarni butun umr davomida ovqat bilan taminlashga imkoniyat bo'lardi.

Mr. Vest AQSHga qaytdi va yengillashtirish uchun Heifer tuzdi. U boshqa fermerlardan hech bo'lmasa bitta sigir ehson qilishlarini so'ragan. Dan 1 – marta Puerto Ricoga 17 ta g'unajinni keltirdi va ularni nochor oilalarga kasal bolalarga va hech qachon sut ichib ko'rmanlarga tarqartdi. Nimaga



aynan g'unajjinlar? Chunki ular yosh sigirlarni tug'ib berar edi. G'unajjin olgan oilalar esa sigiri tug'ganidan keyin boshqa oilalarga sovg'a sifatida berar edilar. 65 yildan beri Xalqaro Heifer dunyo bo'ylab yangi loyiha bo'yicha ishlamoqda. Ularning vazifasi jamiyat bilan ishlash bo'lib kelmoqda va ocharchilikni oldini olish ustida ishlamoqdalar. Ular dunyoni ahillikda va birga tinch yashashiga va boshqalarning o'zlari topgan, erishgan mulklarini boshqalar bilan bo'lishishga undamoqdalar. Hozirgi kunda minglab oilalar tovuqlar, echkilar, quyonlar va sigirlar ehson qilishni davom ettirishmoqda. Yana boshqalar chorva sotib olish uchun va sarmoya kiritish uchun pul bilan yordam beradilar. Ko'plab odamlar qishloq joylariga borib hayvonlarni qo'lga o'rgatib, sog'lom

o'sishi va ko'payishiga yordam berib o'z xissalarini qo'shishadi. Hozirgi xalqaro Heifer jamiyatining so'ngi loyihalari quydagilar:

*5ta mahalliy veteranlar cho'ponlar bilan ishlab, hayvonlarni o'rgatishga Mongoliyaga yuborish va ushbu molboqarlar 500ta oilalar bn birga ishlaydi.

*140ta sut beradigan sigirlarni 1999-yildagi Kosovodagi 100ta urush qurbonlari bo'lgan oilalarga tarqatish.

Tanqidiy fikrlang

1. Qanday qilib ushbu dunyoviy ocharchilik muammosini yechishga bo'lgan yondashuv boshqa oziq-ovqat, sut, kiyim-kechak va dori-darmon tarqatadigan yo'llardan qanday qilib farq etadi.

2. Internetdan dunyoda ocharchilikni kamaytirish ustida ishlayotgan tashkilotlarni aniqlang.

1-1 Zarurat va xohishlarni qoniqtirish

- Yashashimiz uchun kerakli narsalar zarurat deb ataladi.
- Hayotimizga qulaylik va rohat qo'shadigan narsalar xohish deb ataladi.
- Tovarlar ko'rishimiz va ushlab olishimiz mumkin bo'lgan narsa va predmetlardir. Xizmat ko'rsatish boshqalarni ta'minlash bilan bir vaqtda o'zimiz ham ta'minlanadigan faoliyat turidir.
- Iqtisodiy resurslar mahsulot va xizmatlar uchun foydalaniladi. Iqtisodiy resurslar, shuningdek, ishlab chiqarish vositasi hisoblanadi. 3 xil iqtisodiy resurslar mavjud bo'lib bular quyidagilar: tabiiy resurslar, inson resurslari va pul resurslari.

1-2 Iqtisodiy tanlovlar

- Qachonki biror narsaga erishish uchun biror narsadan voz kechsangiz bu ayirboshlashdir. Narxdagi ustunlik tanlovning qiyomatidir.
- Qaror chiqarishda 6 ta bosqich bor: muammoni aniqlash, tanlovni aniqlash, har bir tanlovni baholash, eng yaxshisini tanlash, tanlovni bajarish va qarorni ko'rib chiqish.

1-3 Iqtisodiy sistemalar

- Har bir iqtisod 3 ta iqtisodiy savolga javob berishi kerak: Qanaqa tovarlar va xizmatlar ishlab chiqariladi? Tovarlar va xizmatlar qanday ishlab chiqariladi? Qanday zarurat

Biznes aloqlarni o'rnating

1. Ham ehtiyoj ham xohish bo'ladigan xizmatni aniqlang. Har biriga qachon istak xohish bo'ladigan xollar uchun misol kel-tiring.
2. O'zingiz bilgan biror-bir biznesni tanlang. 3 xil iqtisodiy resurslarning har biriga mos keladigan biznesdagi ishlab chiqarish omillarini tasvirlang.

va xohishlar ishlab chiqarilgan tovarlar va xizmatlar bilan qoniqish xohish hosil qiladi?

- Ushbu 3 ta savolga millatning javob berish rejasi uning iqtisod tizimi hisoblanadi. Oddiy iqtisodda ko'plab resurslar hukumat tomonidan boshqariladi. Bozor iqtisodida esa odamlar tomonidan boshqariladi. An'anaviy iqtisodda tovar va xizmatlar doimgidek ishlab chiqariladi. Aralash iqtisodiy va bozor iqtisodining elementlaridan iborat bo'ladi.
- Kapitalizm bu resurslarga hukumatga qaraganda ko'plab ma'lum bir shaxslarining egalik qilishidir. AQSH iqtisodi shaxsiy mulkchilik prinsiplari, erkin tanlov foyda va raqobatga asoslangan.

1-4 Talab va taklif

- Bozor iqtisodida xaridorlar va sotuvchilar iqtisodiy qarorlar qilish uchun bozordan foydalanishadi. Talab bu tovar yoki xizmatni sotib olish istagi demakdir. Taklif bu talab qilinayotgan talab yoki xizmat bilan ta'minlashdir.
- Agar xaridorlarda aynan bir tovar yoki xizmat talab bo'lsa uning narxi ko'tariladi. Agar tanlov imkoniyati ko'p bo'lsa, tovar narxini oshirish qiyin. Bozor narxi bu mahsulot yoki xizmat uchun talab va taklifning teng bo'lgan nuqtasi.

3. Tabiiy resurs, xizmat, mahsulotning yetishmovchiligi haqida jurnal yoki gazetani toping. Ushbu maqolada ishlab chiqaruvchi va iste'molchiga mahsulot tanqisligini ta'sirini aniqlab xulosa yozing.

4. Yaqin kelajakda qilishingiz aniq bo'lgan muhim qarorni aniqlang, masalan, Koreyera tanlash yoki kattaroq savdo qilish.

5. Quydagilarni har biri uchun mumkin bo'lgan imkoniyat narxini aniqlang.
 - a. atletik jamosi uchun chiqib ko'rish
 - b. qisman bandlik
 - c. muhim imtihonga tayarlanish
 - d. eski mashina sotib olish uchun pul yig'ish
6. Milliy iqtisodi, bozor iqtisodi va davlat iqtisodi uchun berilgan javoblarni taqqoslab jadval tuzing.
7. Tanlash erkinligining iste'molchilar

O'z biznes tilingizni rivojlantiring

Keltirilgan ma'no mazmunlarni ro'yhatdagi so'zlar bilan solishtiring.

11. Qoniqtiradigan xoxish va ehtiyojlarni tanlash jarayoni
12. Sotuv uchun tayyor bo'ladigan belgilanadigan xizmatlar va mahsulotni alohida yoki guruh bo'lib amalga oshirish.
13. 3 ta iqtisodiy savolga mamlakatning javob berish usuli
14. Xizmatlar va tovarlarni ishlab chiqarishda tayyor narsalar.
15. Yashash uchun kerak bo'ladigan narsalar.
16. Har bir ehtiyojni qoniqtirishda resurslarining yetishmovchiligi.
17. Mahsulot yoki servis miqdori bizneschilar taminlay oladigan
18. Tovarlardan va xizmatlardan foydalanadigan , va sotadigan odam
19. Hukumat tomonidan nazorat qilinadigan va egalik qilinadigan iqtisodiy resurslar.
20. Siz ko'ra oladigan va tegina oladigan narsalar.
21. Hukumatga qaraganda egalik qilish huquqi yakka shaxslarda bo'lishi.
22. Doimo ravishda ishlab chiqarish usulida yaratiladigan mahsulot va xizmatlar iqtisodiyoti
23. Bozor iqtisodiyoti va buyruqbozlik iqtisodiyotlar birlashgan iqtisodiyot
24. Iste'molchilar tomonidan sotib olinishi mumkin bo'lgan tovar xizmatlar soni.
25. Talab va taklifning o'zaro teng bo'lgan nuqtasi.
26. Sizinig hayotingizga rohat va qulaylik

uchun mahsulotlar va xizmatlarning yaroqliligi va haridorliligiga ta'sirini tushuntiring.

8. Siz xususiy biznes Amerika iqtisodiyotini yaxshi tasvirlaydigan atama deb o'ylaysizmi?
9. Iste'molchilar tomonidan doimiy harid qilinadigan mahsulotni aniqlang.
10. Maxsulot uchun taklif va talab tasvirini aks ettiradigan grafik chizing.

bag'ishlaydigan narsalar.

27. Iste'mol qilingan mahsulotlar bilan kishilarning qoniqtira olishi
28. Biror nimaga ega bo'lish uchun nimadandir voz kechish
29. Siz tanlay olmagan keying alterntiv qiymatlar.
30. Mamlakat odamlari tomonlari nazorat qilinadigan va egalik qilinadigan resurslar iqtisodiyoti.

Kalit so'zlar

- a. Kapitalizm
- b. Rejali iqtisodiyoti
- c. Iste'molchi
- d. Talab
- e. Iqtisodiy qaror qabul qilish
- f. Iqtisodiy resurslar
- g. Iqtisodiy system
- h. Tovarlarni
- i. Bozor iqtisodiyoti
- j. Bozor narxi
- k. Aralash iqtisodiyot
- l. Ehtiyojlar
- m. Imkoniyatlar qiymati
- n. Ishlab chiqaruvchi
- o. Taqchillik
- p. Xizmatlar
- q. Taklif
- r. Ayirboshlash
- s. Milliy iqtisodiyot
- t. Istaklar

Akademik bog'lanishlar

31. Izlanish. Juda katta tanlov va juda kam tanlov bor bo'lgan mahsulotni aniqlang. Internet, gazeta yoki shaxsiy do'konlardan foydalanib 3 ta kompaniyaning mahsulotining narxini aniqlang. To'plagan ma'lumotlarni ko'rsatish uchun jadval tayyorlang. Ma'lumotlaringizga qanchalik ishonasiz?

32. Aloqa. Sizning jamoangiz eski fuqorodan 100 akr. yerni sovg'a sifatida qabul qildi. Jamoangiz shahar konsulligini bu yerda park qurishga undayapti. Boshqalar bu yerni yangi kichik biznes uchun hudud bo'lishi afzal ko'rmoqda. Shahar konsulligiga ushbu ikkita tanlovdan har birining narx jihatdan ustunliklarini ko'rsatib bergan hisobot tayyorlang.

33. Matematika. Quyidagi jadval ish soatini turli davlatdagi 3 ta shaharda ishchining mahsulotni xarid qilish uchun yetarli pul ishlab topishini ko'rsatadi. Quyidagi savollarga javob berishda ma'lumotlardan foydalaning:

a) Birinchi shahardagi ishchi 3-shahardagi ishchiga qaraganda 4 kishilik oilaga yetarli 4 haftalik ovqat sotib olish yetarli pul ishlashi uchun qancha ko'p ishlashi kerak?

b) Katta ekranli TV sotib olish uchun har bir shahardagi ishchi qancha 8 soatlik ish kuni ishlashi kerak?

c) Ushbu ro'yxatdagi mahsulotlarni barchasini sotib olish uchun har bir shahardagi ishchi umumiy hisobda qancha ishlashi kerak?

	1-shahar	2-shahar	3-shahar
1 ta spagetti	17.0 minut	29.0 minut	56.0 minut
Katta ekranli TV	65.0 soat	132.0 soat	701.0 soat
1 ta tishpasta	16.0 minut	13.0 minut	27.0 minut
Shahar aftobus haqi	7.0 minut	11.0 minut	3.0 minut
1 juft oyoq kiyim	8.0 soat	7.0 soat	25.0 soat
4 kishiga 1 haftalik oziq-ovqat	18.6 soat	24.7 soat	53.5 soat

1 ta spagetti 17.0 minut 29.0 minut 56.0 minut
 Katta ekranli TV 65.0 soat 132.0 soat 701.0 soat
 1 ta tishpasta 16.0 minut 13.0 minut 27.0 minut
 Shahar aftobus haqi 7.0 minut 11.0 minut 3.0 minut
 1 juft oyoq kiyim 8.0 soat 7.0 soat 25.0 soat
 4 kishiga 1 haftalik oziq-ovqat 18.6 soat 24.7 soat 53.5 soat

Qaror qabul qilish strategiyalari:

34. Zamonaviy texnologiya va jihozlardan foydalanadigan davlatlar qo'l mehnatdan foydalanadigan davlatlarga qaraganda ozgina odam bilan ko'proq mahsulot ishlab chiqarishi mumkin. Quyidagi savollarga javob bering:

a) An'anaviy iqtisodda qancha odam bozor iqtisodiga qaraganda qishloq xo'jaligi bilan ko'proq band?

b) Qaysi tizimning firma ishchisi mahsuldor?

c) Har bir firmadan ishchilar ko'proq mahsuldor?

An'anaviy iqtisod Bozor iqtisodi
 Qishloq xo'jaligi ishchilari 34 350 000 4 380 000

Ovqat bilan ta'minlaydigan ishchilar 7 49

Maktab va jamoani bog'lash

Mahalliy do'kon va maxsus do'kon menejerlaridan mahsulotlarga narx belgilash uchun talab va taklif haqida ko'proq bilish uchun intervyu oling. Talab katta bo'lgan biznesda katta tortishuv bo'lgan va bozor narxini ko'targan narsalarga misol toping. Guruhingizdagi talabalarga talab, taklif va narx haqida nimalar o'rganganingizni tasvirlab berish uchun hisobot tayyorlang.

Internet davri.

	An'anaviy iqtisod	Bozor iqtisodi
Qishloq xo'jaligi ishchilari	34 350 000	4 380 000
Ovqat bilan ta'minlaydigan ishchilar	7	49

AQSH hukumati beznesmenlarga foydali bo'lgan AQSH iqtisodi haqida ma'lumotlarni

To'playdilar va nashr qiladi. AQSH aholisini ro'yxatdan o'tkazuvchi Byuroning web saytida AQSH ning iqtisodiyotidagi muhim o'zgarishlar va iqtisodiy ko'rsatkichlarni berib boradi Census Byurosining saytiga kiring va iqtisodiy ko'rsatkichlar sahifasiga kirib bog'laning .Iqtisodiy ko'rsatkichlaridan birini tanlang va o'tgan 10yil davomida bu korsatkich qanchalik o'zgarганиni tahlil qiling.

Amerikaliklarga oid beznes loyiha

Amerika tashkilotlari tizimi tadbirkorlarni riskni bo'yniga olgan holda biznes boshlashni qo'llab quvvatlaydi. Iste'molchilar Amerika tashkilotlat tizimida muhim rol o'ynaydilar chunki ularning mahsulot va xizmatlarga bo'lgan talabi muvaffaqiyatli yetaklaydi. Biznesdagi muvaffaqiyatli biznes faoliyatiga ta'sir ko'rsatadi. Uch kishili jamoangizdan Amerika biznes tizimi haqida hukumatni roli, tadbirkorlarning ahamiyati, xaridorlarning qudratini tushuntirib beruvchi o'rta maktab o'quvchilari uchun taqdimotni yaratish talab qilindi. Sizning taqdimotingiz haqiqiy biznes namunasini o'z ichiga olishi kerak, va erkin biznes tizimining asosiy elementlarini tasvirlashi va muhim shartlarni ko'rsatishi kerak. Jamoangiz Amerika biznes tizimida o'rta talim maktab o'quvchilari nimani o'rganishlari kerakligini ko'rsatib beradigan taqdimotingiz asoslangan nazorat savolini shakllantirishga mas'uldir. Ko'rsatmalarni isboti uchun siz biznes hisobotini yaratasiz. Foydali grafikadan foydalanish va dizaynga ijodkor bilan yondashishi maqsadga muvofiq. Hisobot o'rta ta'lim maktab o'quvchilariga asosiy tushunchalarni o'rgatishda sizning strategiyangiz va Amerika biznes tizimi haqidagi tushunarli taqdimot bo'lishi kerak. Hisobot quyidagi qismlarni o'z ichiga olishi kerak:

- Loyixa maqsadi
- Biznes ehtiyojlarining ma'lum namunasini aniqlash uchun tadqiqot
- Loyixa tavsifi
- Loyixani o'ziga xosligi

Tanqidiy o'ylang

1. O'zingiz topgan iqtisodiy ma'lumotlarni ko'rsatish uchun jadval tayyorlang. Grafik yoki diagrammalar tayyorlash uchun jadvaldagi ma'lumotlardan foydalaning

2. Ega bo'lgan ma'lumotlaringizga ta'rif yozing . Tanlangan iqtisodiy ko'rsatkichingiz insonlarga US iqtisodiyotini tushunishda qanchalik yordam beradi. Shuningdek ko'rsatkich tadbirkorlikda yoki fuqoralarga qanday holatlarda foydalanishini tushuntiring.

- Baxolash va natijalar

Hisobotingizni hajmi uni qisqa, tushunarli va mantiqiy taqdimotga, ijodkorlikga, grammatikadan to'g'ri foydalanishga, talaffuz va muvofiq biznes usuliga qarab baxolanadi. Ishni bajarishdagi baxolanadigan ko'rsatkichlar

- Amerika biznes tizimi haqidagi asosiy tushunchalarni tushunib oling

- O'rta ta'lim maktab o'quvchilari uchun samarali taqdimotlarni amalga oshiring

- Amerika biznes tizimi haqida nazorat topshirig'dan foydalanish orqali tekshiriladigan natijalarga alohida e'tibor qarating

- O'rta ta'lim maktab o'quvchilarining Amerika biznes tizimi haqidagi tushunchasini kengaytiring.

Ish bajarishdagi ko'rsatkichlar haqida qo'shimcha batafsil ma'lumot uchun FBLA websaytiga kiring.

Tanqidiy o'ylash

1. Yosh amerikaliklar uchun Amerika biznes tizimini tushunish uchun muhim?

2. O'rta ta'lim maktab o'quvchilarini e'tiborini tortdigan taqdimot berish davomida foydalanish uchun ikkita strategiya ro'yhatini tuzing.

3. O'rta ta'lim maktab o'quvchilari Amerika biznes tizimi haqida tushunishi kerak bo'lgan 5 ta tushuncha ro'yhatini tuzing.

4. Amerika biznes tizimi haqida tushunchani kuchaytirish uchun ishlatiladigan FBLA azolari va o'rta ta'lim maktab o'quvchilari ortasidagi birgalikdagi loyixani tasvirlang.

Bo‘lim

2

Iqtisodiy faoliyat



2-1 Iqtisodiy faoliyatni o‘lchash

2-2 Iqtisodiy iqlimning o‘zgarishi

2-3 Tadbirkorlik faoliyatning o‘lchov birliklari

Karyerani biznesni rivojlantirishda rejalashtirish.

Dunyo bo'ylab millionlab insonlar talablarini oziq-ovqat, suv, sog'liqni saqlash, ta'lim va iqtisodiy xizmatlar bilan ta'minlash biznes va iqtisodiy rivojlanish sohasida faoliyat yuritishning asosi hisoblanadi. Bu sohadagi karyera turli ishlash imkoniyatlarini o'z ichiga oladi – ba'zilar honadonga yaqin, ba'zilar esa uzoq. Agar siz qiziqishga va yetarlicha

Kasbga oid so'zlar

- Iqtisodchi
- Yuk tashish muhandisi
- Shahar va mahalliy rejalashtiruvchi
- Tekshiruv tadqiqotchisi
- Statistik
- Budjet tahlilchisi
- Inkassator

malakaga ega bo'lsangiz, siz tashkilot boshqaruvchisi, davlat tadqiqot direktori, soha bo'yicha malaka oshirish konsultanti bo'lishingiz mumkin. Bu kasblarning har biri iqtisodiy rivojlanishga o'z hissasini qo'shadi.

Sizning turli biznesga oid mavzularni o'qishingiz bilan, iqtisodiy faoliyatga tegihli bilimlaringiz ken-

gayib boradi. Ko'plab biznesni rivojlantirish pozitsiyalari hukumat, texnologiya, tadqiqot, muhandislik, sog'liqni saqlash, oziq-ovqat, marketing va moliyaviy rejalashtirish sohaslarida faoliyat yuritishga bog'liq bo'ladi.

Dunyodagi har bir mamlakat iqtisodiy rivojlanishni yanada kuchaytirish uchun qilingan sa'y harakatlardan foyda ko'rishi va o'zining fuqarolarining yashash sharoitlarini yaxshilashi mumkin. Sizning iqtisodiyotni rivojlantirish sohasidagi karyerani egallash to'g'risidagi qaroringiz kelajakda yashash hududingiz va butun dunyo bo'ylab odamlarning kichik biznes oid tashabbuslarni rejalashtirish, boshlash va amalga oshirishga yordam beruvchi faoliyatlarda qatnashishga imkon beradi.

Karyera imkoniyatlarini biznesni rivojlantirishida tahlil qilish

Biznes va iqtisodiyotning rivojlanish sohasidagi karyeralar haqida ko'proq bilish uchun kutubxona va internet resurslaridan foydalaning. Yuqorida keltirilgan kasblarning birini tanlang va quyidagi savollarga javob bering.

1. Bu sohadagi karyeralari uchun bandlik istiqbollari qanday?
2. Bu sizni qiziqtiradigan karyerami? Siz bu karyeraga o'zingizni tayyorlashingiz uchun xozir nima qila olasiz?

Biznes sohasi maslahatchisi sifatida ishlash qanday?

Quyosh tog'lar ortidan ko'tarilishi bilan, yuzlab fermerlar allaqachon tayyor holda bo'lishadi. Ularning maqsadi o'zining oilasining asosiy ehtiyojini qondirish uchun daromadni ko'paytirish maqsadida yetarlicha hosilni yig'ib olishdir. Ular ajdodlaridan o'rganagan an'anaviy usullardan foydalanadilar.

Yaqin qishloqlarning birida xalqaro tashkilot mahalliy aholining bir qismiga qoramol va ferma jihozlariga egalik qilishda yordam ko'rsatdi. Bu narsalar odamlarga kunlik hosilini ikki- uch barobar ko'paytirishga yordam berdi.

Ko'plab davlat va xususiy agentliklar odamlarga mehnat unumdorligini oshirish uchun yordam berish uchun faoliyat yuritishadi. Yangi undirish usullari, mashina va boshqa qishloq xo'jalik texnikalaridan foydalanish oilalarni ozuqa, uy-joy, kiyim-kechak, maktab to'lovlari va sog'liqni saqlash uchun yanada ko'proq pul bilan ta'minlay oladi.

Bu rivojlanishlarni moliyalashtirish odatda mavhum bo'ladi. Pul xususiy investorlar yoki davlat grantlari va qarzlardan kelishi mumkin. Yaqin yillarda ko'plab tashkilotlar qashshoq odamlarga o'z biznesini boshlashi va kengaytirishi uchun mikrozyomlar berishni boshlashdi.

Sizchi? Biznesni rivojlantirish sohasining qaysi jihatlarini sizni qiziqtiradi?

2-1 Iqtisodiy faoliyatni o'lchash



Maqsadlar

1. Yalpi ichki mahsulotni aniqlash
2. Iste'molchilar sarflar uchun iqtisodiy ko'rsatkichlarni aniqlash
3. Ishchi kuchining iqtisodiy birligini aniqlash

Yalpi ichki mahsulot

- (YIM) 34
- YIM axoli jon boshiga 35
- Ishsizlik ko'rsatkichi 36
- Samaradorlik 36
- Shaxsiy foyda 37
- Chakana tovar aylanishi 37

Real hayotga nazar tashlang

O'lchov xarakteristikasini biz xayotning ko'p jabhalarida ishlatamiz. Misol uchun, yaqinda bo'lib o'tgan basketbol o'yinida Rosa Rivera Middletown o'rta maktabi o'quvchisi 19 ochko ishladi, 8 marta aldanchi o'tish va 7 marta assistentlik qildi. O'sha kundan keyin, maktabning maxsus guruhi musobaqada qatnashishdi va 88.3 ko'rsatkichni ko'rsatishdi. O'rtacha natijalar bilan solishtirganda, bu yaxshi ko'rsatkich edi. Endi sizga kelsak, So'ngi 10 yil ichida siz qanchalik o'sdingiz? Siz aytishingiz mumkin: "Men 10 yoshga ulg'aydim". Yoki "Men 50 fundga og'irlashdim". Yoki "Men hozirda 10C razmeridagi kiyim kiyaman" deb. Shaxsiy o'sishni o'lchashda turli xil usullardan foydalansa bo'ladi. Va shunga analog sifatida, tadbirkorlik va iqtisodiy faoliyat ham rivojlanishning ko'rsatkichi sifatida ko'rsatiladi.

Yalpi Ichki Mahsulot (YIM)

Iqtisodiy o'sishmaxsulot ishlab chiqarishda va Iqtisodiy tizimidagi xizmatlarning barqarorlikning mustahkamligiga bog'liq. O'zingizning shaxsiy o'sishingizni o'lchashning turli xil yo'llari bo'lgani kabi, Iqtisodiy o'sishni o'lchashda ham turli xil usullar qo'llanilishi mumkin. Iqtisodiyotning holatini aniqlashning bunday usullaridan biri, ishlab chiqarish natijalarini yilma-yil taqqoslab borishdir. Hukumatlar

ishlab chiqaruvchilardan axborot yig'ishadi va Milliy ishlab chiqarishni hisoblashadi. Eng ko'p qo'llaniladigan o'lchovdan biri yalpi ichki mahsulotni o'lchashdir. **Yalpi ichki mahsulot** yoki **YIM**– bu 1 yil davomida mamlakatdagi barcha ishlab chiqarilgan mahsulotlar yoki ko'rsatilgan xizmat turlari yig'indisi. 2-1 jadvalda yaqin yildagi turli mamlakatlarning YaIM ko'rsatkichi hisobi keltirilgan.

Maqsad 1

Yalpi ichki mahsulotni aniqlash

Ba'zi bir mamlakatlarning YIM ko'rsatkichlari

Mamlakat	Jami YIM(\$)	YIM aholi jon boshiga(\$)	Mamlakat	Jami YIM(\$)	YIM aholi jon boshiga
AQSH	14.3 trln	46.400	Kanada	1.3 trln	38.400
Xitoy	8.8 trln	6.600	Polsha	690.1 mlrd	17.900
Yaponiya	4.1 trln	32.600	Saudi Arabiston	585.5 mlrd	20.400
Germaniya	2.8 trln	34.100	JAR	495.1 mlrd	10.100
Hindiston	3.6 trln	3.100	Nigeriya	357.2 mlrd	2.400
Braziliya	2.0 trln	10.200	Viyetnam	258.1 mlrd	2.900
Meksika	1.5 trln	13.500	Boliviya	45.1 mlrd	4.600

Manba :CIA World Factbook

Jamoa bo'lib ishlang

Davlatning YIMi o'zida mamlakatning iqtisodiy ishlab chiqarish haqida ma'lumotlarni jam etadi. Millatning iqtisodiy rivojlanishini hisoblayotganda jamoa bo'lib faqatgina YIM natijalaridan foydalangan holda to'siqlar ro'yxatini tuzing. Iqtisodiy o'sishning qaysi taraflari mamlakatning YIM da o'z aksini topmasligi mumkin?

YIM omillari

YIM o'z ichiga iqtisodiy faoliyatining asosiy 4ta kategoriyasini o'z ichiga oladi

1. Oziq ovqat kiyim kechak uy joy va boshqalar uchun iste'mol chiqar sarflari.
2. Bino jihozlar va intervatorlar uchun tashkilotlar sarfi
3. Ishchi kuchi va taklif maxsulotlar va xizmatlarning harid qilish uchun

hukumat sarfi

4. Mamlakatning eksporti uning importidan ham bo'lgan holat

Bazi maxsulotlar va xizmatlar hisoblanmaydi. Misol uchun YIM o'zingiz uchun ishingizning qiymati yani maysazoringizni kaltalashitingiz bular YIM ning tarkibiga kiritilmaydi

Agarsiz bu xizmat uchun ishchi yo'llarasangiz yoki sayohat stolchasi sotib olsangiz bu YIM tarkibida hisoblanadi. Faqatgina nihoyasiga yetgan tovarlar misol uchun mashinalar ular YIM tarkibida hisoblanadi.

Ishlab chiqarishda foydalaniladigan xom-ashyo mahsulotlar misol uchun po'lat va gazlamalar YIM tarkibida hisoblanmaydi.

Agar xom-ashyo va materiallar hisobga olinganda ular yana ikki marta hisoblanishiga to'g'ri keladi .agar YIM yildan yilga o'sayotgan bo'lsa bu iqtisodiyotning o'sayotganidan darak beradi.

YALPI ICHKI MAHSULOTNI HISOBLASH			
Mamlakat	Kanada	AQSH	XITOIY
Myadon(km kv)	9,984,670	9,826,675	9,596,961
Aholi	33,212,696	303,824,640	1,330,044,544
YIM	1,285,000,000,000	14,260,000,000,000	8,789,000,000,000
YIM aholi jon boshi hisobida	38,690	46,935	6,608

Figure 2-2 Ushbu jadval sizga YIM aholi jon boshiga ni hisoblashda qanday yordam berdi?

Maqsad 2 Mexnatning iqtisodiy o`l- chov-birliklarini aniqlash

Mexnat faoliyati

Ishchilar mamlakat iqtisodiyotiga turli ko`rinishlarda o`z hisslarini qo`shadilar. Birinchidan ularning mexnat faoliyati kerakli mahsulot va xizmat turlarini yaratadi. Bundan tashqari, ularning ish haqlari turli xil narsalarda talabni qondirish uchun sarflanadi.

Bandlik

Hozirgi kunda, AQSH da 155 milliondan ortiq insonlar ish bilan taminlangan. Bu Ishchi kuchining a`zolari mingdan ortiq kasblarda faoliyat yuritishadi. Ular minglab maxsulotlar va xizmatlar ishlab chiqarishadi. Ishchi kuchi 16 yoshdan kata bo`lgan mexnat qilayotgan va ish izlayotganlardan tashkil topgan. Talabalar, nafaqaxo`rlar va boshqa mexnat qila olmaydigan yoki mexnat qilishni hohlamaydiganlar Ishchi kuchi sifatida qaralmaydi.

Iqtisodiy statistik muammolardan biri bu Ishsizlik ko`rsatkichi. Ishsizlik ko`rsatkichi bu ishlash qobiliyatiga ega bo`lgan lekin ishlamaydigan odamlar qismi. Agar insonlar ishlashni hohlab va ish izlab ammo ish topa olishmasa ularni "ishsizlar" deb hisoblanadi. Ishsizlik ko`rsatkichi yildan yilga mamlakatning turli xil sohalarga ko`ra farqlanadi. Ishsizlikning asosiy sababi turli xil ishchilar tomonidan yaratilgan maxsulot va xizmat

turiga bo`lgan ehtiyojning kamayishini kengaytirishdir. Misol uchun, agar insonlar Qanchalik kam avtobusda harakatlansa, avtobus kompaniyalari shunchalik kam avtobus ishchilariga muxtoj bo`lishadi.

Samaradorlik

Iqtisodiy o`rta o`rta sishning asosiy manbalaridan biri bu har bir ishchining ishlab chiqarish qobiliyati (samaradorlik) ni rivojlantirishdir. Samaradorlik bu Sarflangan xarajatga (ishchilarga o`xshab) bog`liq holda, ishlab chiqarilgan maxsulot miqdori. Kapital resurslarini (texnika va texnologiya) ishchilar malakasini va boshqaruv qobiliyatlarini rivojlantirish ishlab chiqarish ko`proq natijaga erishishga olib keladi.

Vaqt o`tishi bilan, mexnat samaradorligining ko`rsatkichi ko`tarilishi yoki pasayishi mumkin. Samaradorlikning oshishi yillar davomida yuzaga kelishi tashkil etishi mumkin, rivojlanishning miqdori odatda kichikroq bo`ladi. Ba`zi vaqtlari samaradorlik pasayishi mumkin. Agar ish haqqining miqdori ishlab chiqarishning o`rta o`rta sish miqdoridan tezroq oshsa, maxsulotni ishlab chiqarish narxi va tan narxi oshadi. Ishchilar ko`proq pul topishiga qaramasdan, narxlarning o`rta o`rta sishi sababli o`zlarining turmush tarzini yaxshilay olishmaydi. Shu sababli, Ishchilarning samaradorligini oshirish uchun ularni ruhlantirishga qaratilgan e`tibor juda kattadir. Shu yo`l orqali, ishchilar millatning yashash tarzini yaxshilash va o`zlarining shaxsiy hayotini rivojlantirishga hissa qo`shishadi.

Ko`proq xizmat turlari va maxsulot

ishlab chiqarish qobiliyati ish kunlaridagi ish soatlarining qisqarishiga imkon beradi. 1890-yillarda ishchining o`rtacha ish soati haftasiga 60 soat bo`lgan. Hozirda ko`pchilik zavod va shartnoma asosidagi ishlardagi ish soatlari 40 soatdan ham kamga qisqartirilgan. Shu bilan birga ba`zi odamlar haftasiga 40 soatdan ko`p ishlash pozitsiyasida qolishni qaror qilishgan.



Boshqa mamlakatlar sanoati kabi AQSH da ham ishchilarning ish vaqti kamayib, ishlab chiqarish samaradorligi va ish haqqi boshqa vaqtdagiga nisbatan oshgan. Texnologiya va samarali ishlash usullari sababli vaqtning kamayishiga qaramasdan ishlab chiqarish salohiyati oshgan.

Tekshirib ko'ring!

Qanday qilib samaradorlikni oshirish mumkin?

Haridor harajatlari

Siz ishlab topayotgan va sarf qilayotgan pul iqtisodiy rivojlanishning asosiy sabablaridan biridir.

Shaxsiy foyda

Har kuni, insonlar ishlab chiqarishdagi ishtiroki uchun pul olishadi. Shaxsiy foyda oylik ish haqqi va daromadning investitsiyadan foyda va hukumat to'lovlarining shaxslarga to'lanishi ko'rinishida bo'ladi. Bu fondlarqondirishi lozim bo'lgan maxsulot va xizmatlarni sotib olishda asos bo'lib hizmat qiladi.

Siz uchun ma'lumot

2-1 Baholash

Asosiy tushunchalar

Tog'ri javoblarni tanlang

1. Quyidagilardan qaysi birlari YIM takibida hisoblanmaydi.?

- a. boshqa mamlakatlarga eksport
- b. huumatdan kompyuterlar sotib olish
- c. sotib olingan avtomobillar
- d. oilangiz uchun tayyorlangan tushlik

2. Samaradorlik natijasida o'sib boradi.

- a. yuqori soliqlar
- b. ishlab chiqarish texnologiyasini kengaytirish
- c. o'qitish dasturlarini kamaytirish
- d. past darajadagi foiz stavkalari

Dunyodagi ko'pchilik davlatlarida ishchi kuchi yaxshi himoyalangan. Qashshoq iqtisodiy iqlim kunlik harajatlarni qoplash uchun oilalarning barcha a'zolarini fermalarda yoki zavodlarda ishlashni talab etadi.

Tovar aylanishi

Oylik ma'lumotarga asoslanib AQSH Savdo departamenti oylik Tovar aylanishini yoki haridorlarning uzoq va uzoq bo'lmagan muddatli maxsulotlar va xizmatlarini haridlarini hisoblaydi. Ushbu oylik tovar aylanish ko'rsatkichlari iqtisodiyotdagi umumiy iste'molchilarning harajatlari ko'rsatib beradi. Eng asosiysi oylik Tovar aylanishining o'sishi odatda iqtisodiy o'sishga olib keladi. Kimning ichki Tovar aylanishining asosiy buyumlari sifatida o'z ichiga avtomobillar, qurilish materiallar, mebellar, benzin, va kiyim-kechaklarni oladi va ularni restorantlardan, bozor rashtalridan, ovqat do'konlaridan va aptekalardan harid qilishadi.

Tekshirib ko'ring!

Shaxsiy daromadning asosiy manbalari nimalardan iborat?

3. Tovar aylanishi o'z ichiga oladi

- a. yig'ilgan soliqlar
- b. yangi qurilmalar sotib oluvchi kompaniyalar
- c. biznesda qarzdorlik
- d. talabalar tomonidan sotib olingan maktab harajatlari

Akademik qo'llanmalar

4. 2-1 rasmda ma'lumotlardan foydalanish usulidan foydalanib, o'zingiz tanlagan 5 davlatning YIM va YIm aholi jon boshiga nisbatini taqqoslab jadval tuzing.

5. Tasavvur sa'nati. Darsda keltirilgan 1 yoki undan ko'proq g'oyani tasvirlash uchun kollaj yoki rasmlar guruhini yarat-ing.

2-2 Iqtisodiy Iqlimning o'zgarishi

Maqsadlar	Kalit Iboralar	Haqiqiy xayotga nazar
1. Biznes faoliyati siklining 4 bosqichini o'rganish	Biznes faoliyati sikli 38 Rivojlanish 38	Siz 5 yil oldingi bilimizga qaraganda hozirda ilmingiz ko'proqmi? Siz 10 yil avvalgiga nisbatan sport bilan shug'ullanish qobiliyatingiz yaxshiroqmi? Sizing mahorat va qobiliyatingiz oshgan sari, oilangizga bo'lgan bo'g'liqlik kamayadi va siz kelajagingizni rejalashtirishni boshlaysiz. Siz pul vatopish uni tejash haqida havotirlana boshlaysiz. Siz o'qishingizni davom ettirish uchun rejalarangizga sizning darajangizqanday ta'sir ko'rsatishi haqida o'ylay boshlaysiz. Hayotingizdagi turli ko'plab omillar boshdan oxirigacha o'zgaradi. Sizing darajangiz, o'zlashtirish mahoratingiz va mashg'ulotlardagi natijalarangizga asoslangan bo'ladi. Sizing depozitingining hajmi, pul tomish, tejash va sarflashga asoslangan bo'ladi. Iqtisodiyot uchun o'zgarish bu to'g'ri y'oldir. O'sish va kamayishlar tadbirkorlikda tez-tez bo'lib turadi. Iqtisodiy iqlim rivojlansa, Mamlakatdagi sharoit ham rivojlanadi. Taqqoslash uchun, iqtisodiy tendensiyaning pasayishi, hairdo va ishchilar uchun qiyinchiliklarni keltirib chiqaradi.
2. Inflyatsiya va deflyatsiyaning sabablari	Kamayish 39	
3. Foiz miqdorining muhimligini aniqlash	Dipressiya 39 Qaytarish 40 Inflyatsiya 40 Narx indeksi diflatsiya	

Maqsad 1

Biznes faoliyati siklining
4 bosqichini o'rganish

Biznes faoliyatli sikli.

Iqtisodiy va biznes faoliyati sikl bo'yicha harakatlanishga intiladi. Barcha millatlar tajribasida si-nalغانidek iqtisodiyotda yaxshi va yomon davrlar bo'lib turadi. Yaxshi hamki, vaqt o'tishi bilan, yomon iqlim yo'qolib, yaxshi iqlim qaytadi.

AQSH ning tarixidagi iqtisodiy o'zgarishlarga e'tibor beradigan bo'lsak, yaxshi kunlardan keyin yomon kunlar va undan keyin yaxwi kunlar o'zgarishini ko'ramiz. Ushbu iqtisodiyotning bir iqlimdan boshqa iqlimga o'zgarish va yana qaytishini biz biznes faoliyati siklideb ataymiz.

Biznes faoliyati sikli bu YIM ning o'sish va kamayishlarning takrorlanishidir. Biznis faoliyati sikllarining 4 asosiy iboralari bor: rivojlanish, pasayish, depressiya va qayta tiklanish.

Rivojlanish

Biznes faoliyati siklining eng yuqori nuqtalaridagi faloyatni reivojlanish deyiladi. Rivojlanish bu vaqt oralig'i bo'lib, bu oraliqda kimki ishlashni xohlasa ishlaydi, biznes esa maxsulotlarni va xizmatlarni ishlab chiqarish eng yuqori darajada, ish haqi esa yaxshi, va YIM ning o'sishi esa tezlashgan bo'ladi.

Maxsulot va xizmatlarga bo'lgan talab oshgan. Bu vaqt oralig'ida odatda biznes faoliyati yuqori nuqtalarni egallayotgan bo'ladi. Rivojlanish ham doim davom etmaydi. Iqtisodiyot sekin sovuy boshlaydi va faloyiat sekinlashadi.



Pasayish

Iqtisodiyot sekinlashayotganda, biznes faoliyati siklining bu fazasi pasayish deb ataladi. Pasayish bu ma'lum bir vaqt oralig'i bo'lib, bu oraliqda ehtiyojlar kamayadi, ishsizlik oshib boradi, YIM ning o'sishi esa kalendar yilining 2 va undan ortiq kvaratallarida sekinlashadi. Bu bosqich juda ham jiddiy yoki uzoq vaqt davom etmasligi mumkin, lekin bu biznes faoliyatidagi ishchilar uchun qiyinchilik belgisidir. Misol uchun, agar insonlar kamroq mashina sotib olishadigan bo'lsa, batareya, balon va boshqa qismlarni ishlab chiqaruvchi ishchilar ishdan ketishadi. Bu holat biznes faoliyatida turg'unlik effekti deyiladi.

Vaqt o'tishi bilan, ishlab chiqarish iqtisodiyotning barcha sohalarida kuchsizlanadi, keying chorakgacha umumiy mahsulot ishlab chiqarish pasayadi. Ba'zi pasayishlar uzoq vaqt davom etadi, chunki ishlab chiqarishda kam faktorlari foydalaniladi va umumiy ehtiyojlar kamayadi

Internetdan ma'lumot.

Mexnat statistika Byurosiiqtisodiy faoliyatlarning turlari haqida ma'lumot beradi. Web-saytga murojaat quyida ko'rsatilgan va 2-Bo'limga o'tish uchun uni bosing. Quyidagi mavzulardan birini tanlang :Inflyatsiya, Ishsizlik, yoki samaradorlik. Olingan ma'lumotlarni ushbu iqtisodiy statistika kadaqo'llang. Qisqacha umulashgan ma'lumotnoma tayyorlang, va Sizning jamiyatingizdagi haridorlar va bizneslarga ushbu ma'lumotlarning ta'sirini tasvirlab bering.

www.cengage.com/school/genbus/pob

Dipressiya

Agar pasayish chuqurlashib butun iqtisodiyotni o'ziga qamrab olsa, millat uchinchi faza, dipressiyaga duch keladi. Dipressiya bu, uzoq vaqt davom etuvchi ishsizlik, xaridlar miqdorining kamayishi, va tashkilotlarning yopilishi.

Etik savol

Etik analiz yo'nalishlari

Ko'pchilik tadbirkorlik qarorlari turli xil yo'llar orqali qabul qilinadi. Ba'zi mamlakatlarda, odamlar ishlayotgan kompaniyalarida oilalar a'zolarini

boshqalarga qaraganda ishga joylashadi. Boshqa joylarda, to'lovlar va sovg'alar biznesni boshlashdan oldin olinishi kutiladi.

Shu va boshqa vaziyatlar axloqiy muammolarni keltirib chiqaradi. Etikalarni bu to'g'rilik va noto'g'rilik prinsiplari bo'lib shaxsiy va biznes qarorlarni qabul qilishga yo'naltiriladi. Biznes faoliyatidagi etikalarni muhokama qilayotganda ushbu 3 aniqlashtirish savollari qo'yiladi:

1. Faoliyat qonuniymi ?

Qonunlar Mamlakatlar va shtatlarda turlicha bo'ladi. Ko'pchilik kompaniyalar xalqaro qarorlarni o'zlarining davlatlaridagi qonunlarga asoslanga holda qabul qilishadi. Muammo paydo bo'ladigan bo'lsa, menedjerlar boshqa sabablarni, professional standartlar va faoliyatning jamiyatga ta'sirini nazarda tutishadi.

2. Faoliyat mutaxassislik va kompaniya standartlariga zid emasmi?

Tez-tez chegaradan chiquvchi mutaxassislik yoki kompaniya standartlari qonun tomonidan ko'rilib chiqiladi. Bu esa ikkala taraf kompaniya va jamiyatning qiziqishlarini olgan holda qaror qabul qilish kafolatini beradi.

3. Kim faoliyat tomonidan harakatga keladi va qanday qilib?

Qarorlar qonuniy va professional yoki kompaniya standartlari ko'rinishida bo'lishi mumkin. Qaror qabul qiluvchilar ishchilar, haridorlar, raqobatchilar, va tashqi muhit o'sishidagi o'zgarishlarini e'tiborga olishlari kerak.

Tanqidiy fikrlash

1. Etik qarorlarni talab qiladigan, ishchilar va xaridorlar tomonidan yuz keladigan vaziyatlarga namunalar keltiring.
2. Agar Etik ko'rsatmalar mavjud bo'lmaganida biznes faoliyatining rivojlanishini tasvirlab bering.
3. Yangiliklarda namoyish etilgan etik vaziyatlarini o'rganing. Qanday qilib bu vaziyatlar ishchilar, sinvestorlar, va boshqakarga ta'sir ko'rsatadi.

Siz uchun axborot(fyi)

1980va 1990-yillar oarlig`ida Janubiy Amerika mamlakatalaridan ba`zilari yillik hisobda juda katta miqdorda bo`lgan 300-400 foizlik inflyatsiyaga uchragan.Bu esa Giperinflyatsiya nomi bilan mashhur.1985-yilda Bolivia yillik hisobda 12000 foiz miqdorida inlfyatsiya kuzatilgan.Oxirgi marta bunga o`xshash ko`rsatkich, Afrikada Zimbabveda yillik hisobida 230 million foizli inlfyatsiya bo`lib o`tgan.



YIM dipressiya vaqtida juda kata tezlik bilan pasayadi.Baxtimizga, bizning iqtisodiyot 65 yildan buyon dipressiyaga uchramagan.1930-1940 yillar AQSH tarixida Buyuk Dipressiya nomi bilan iz qoldirgan.Tahminan AQSH ning 25% ishchi kuchi ishsiz qolgan.Ko`pchilik insonlar o`zlarining kundaliq muxtojlarini qondira olishmagan.

Qayta tikanish

Iqtisodiy pasayish butun umr davom etmaydi.Biznes faoliyati siklining yoqimli fazasi qayta tiklanish boshlanadi.**Qayta tiklanish** fazasida ishsizlik kamayadi,maxsulot va xizmatlarga bo`lgan talab ortadi va YIM yana o`sisni boshlaydi.

Odamlar ishlay boshlashadi. Xaridorlar kelajaklariga va o`zlariga ishonishib yana sotib olishni boshlashadi. Qayta tiklanish tez yoki sekin bo`lishi mumkin. Agar u davom etsa, xalq ham gulab-yashnaydi.

Nazorat nuqtasi

Biznes siklining 4 bosqichlari qaysilar?

2-Maqсад :Inflyatsiya va deflyatsiyaning sabalari
Harid buyumlarining narxlari.

i

Siz biror marta olayotgan buyumingizning o`l-

chovi kichrayganu, narxi esa o`sha-o`sha bo`lgan vaziyatni kuzatganmisiz?Siz yangi texnologik maxsulotlarni oldingisiga qaraganda unchalik qimmat bo`lmagan narxda sotib olganmisiz?Bularning barchasi sizning milliy pul birligida sotib olish quvvatining o`zgarishi natijasidir.

Inflyatsiya

Ko`pchilik mamlakatalar to`qnash keladigan muammolarning biri bu inflyatsiyadir.Inflyatsiya bu umumiy narxlar darajasining oshishidir. Inflyatsiya davrida sotib olish quvvati pasayadi. Agar narxlar o`tgan yil hisobida 5%ga oshgan bo`lsa, 100\$ narxdagi buyumlarni endi bu yil 105\$ narxda sotib olishingiz mumkin bo`ladi. Bu esa xizmatlar va mahsulotlarni sotib olish uchun ko`proq pul talab etadi.

Inflyatsiya asosan o`zgarmas miqdordagi oylik oladigan insonlarga sezirarli ta`sir etadi.

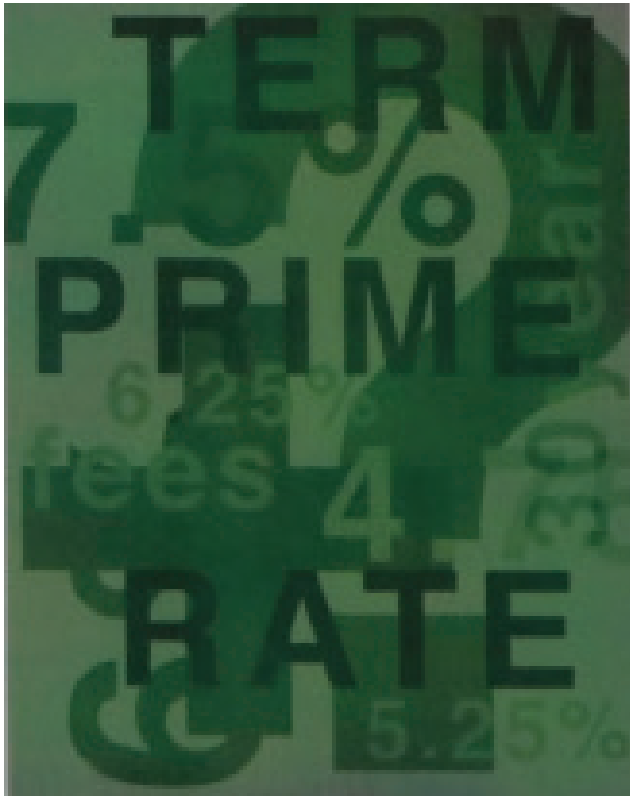
Inflyatsiya sababli, nafaqadagi odamlar vakimning maoshi o`zgarmaydigan bo`lsa oldingiga nisbatan kamroq maxsulot yoki xizmatlar bilan cheklanishga to`g`ri keladi.

Inflyatsiya sabablari

Inflyatsiyaning bir turi, tovar yoki xizmatga bo`lgan talab miqdori taklif miqdoriga nisbatan yuqori bo`lganda namoyon bo`ladi.Katta miqdordagi olingan qarz yoki ishlab topilgan pul miqdori cheklangan tovarlarga sarflanganda, narxlar oshadi.

Oylik maosh(Ishchi kuchi uchun to`lanadigan pul miqdor)ining oshishiga qaramasdan,maxsulot va tovarlar narxi odatda shunchalik tez o`sadiki, natijada faqat maosh hisobidan xaridlar qiladigan ishchi hech qachon ehtiyojlarini to`liq qoplay olshmaydi. Ko`pchilik insonlar inflyatsiyani zararli deb o`ylashadi. Xaridorlar sotib olayotgan buyumlariga qimmatroq narxda to`lov qilishlariga to`g`ri keladi. Shu sababli, ishchilar o`zlarining odatiy turmush tarzini saqlab qolish uchun ko`proq pul topishlariga to`g`ri keladi. Ishlab chiqaruvchilar o`zlari sotayotgan xizmat va maxsulotlarni qimmatroq narxlashlari mumkin.Agar ish-haqqi narxlarga nisbatan tezroq osha boshlasa, biznesmenlar kamroq ishchilarni yollashga to`g`ri keladi va ishsizlik o`sa boshlaydi.

Inflyatsiyani o'lash



Inflyatsiya tez-tez o'zgarib turadi. 1950-yillar oxiri va 1960-yillar boshi oralig'ida AQSH-dainflyatsiyaning ko'rsatkichi yiliga 1-3%ni tashkil etgan. 1970-1980 yillar oralig'ida aholining o'rtacha turmush tarzi 10-12%ga yillik ko'rsatkichda oshdi. O'rtacha inflyatsiya (yiliga 2-3% miqdorida) iqtisodiy o'sish sababchisi bo'lishi mumkin. O'rta inflyatsiya vaqtida ish-haqqi maxsulot yoki xizmat narxiga qaraganda sekinroq oshadi. Maxsulot savdosidagi narxlar ishchi kuchining narxi bilan bog'liq holda o'sadi. Ishlab chiqaruvchilar foydaning oshishi hisobiga, ko'proq maxsulot ishlab chiqarishadi va ko'proq ishchilarni yollay boshlashadi. Yangi yollangan ishchilar sarfni oshiradi va iqtisodiyotdagi yalpi talab oshadi.

AQSH da, inflyatsiyaning eng ko'p uchraydigan o'lchov birligi sifatida Iste'molchi Narxi Ko'rsatkichi (INK) deb olinadi. Yashash narxi bu o'lchov miqdori bo'lib, u mazkur yildagi yashash narxini undan oldingi yildagi yashash narxi bilan solishtirish natijasida aniqlanadi. Narxi ko'rsatkichining turli xil ko'rinishlari mavjud.

Inflyatsiya ko'rsatkichi aldamchi bo'lishi mumkin, chunki yashash narxi ko'rsatkichi bir

guruh tanlangan birliklarga asoslangan bo'ladi. Ko'pchilik insonlar ko'rsatkich hisob-kitobidan foydalangan holda tahmin qilishgan narsalarni sotib ololmaymiz degan noto'g'ri fikrda bo'lishadi. Yashash uchun kerakli birliklar (oziq-ovqat, gaz, sog'liqni saqlash) narxlari muhim bo'lmagan maxsulotlarga nisbatan tez oshishi mumkin, bu xolatni tushish ehtimoli bor. Yuqorida keltirilgan inflyatsiya natijalari haridorlar tomonidan Yashash narxining oshish hisoblaridan pastroqdir.

Deflyatsiya

Inflyatsiyaga teskari tushuncha Deflyatsiyadir. Deflyatsiya umumiy narx ko'rsatkichining pasayishidir. Bu holat odatda narxlarning tushib ketishi va dipressiya vaqtida namoyon bo'ladi. Maxsulot narxlari patsroq, lekin insonlarda esa ularni sotib olish uchun yetarlicha pul yo'q.

Muhim deflyatsiya 1930 yillardagi Eng Yuqori Depressiya davomida AQSH da kuzatilgan. Misol uchun, 1929 – 1933 yillar oralig'ida narxlar tahminan 25%ga pasaydi. Deflyatsiya ma'lum bir maxsulotlar uchun ta'sir qilishi mumkin. So'ngi yillarda, texnologiyalar rivojlangani sari, kompyuter va boshqa elektron quurilmalarning narxi pasaydi.

Inflyatsiyaning asosiy sabablari nimalardan iborat?

Foiz stavkasi

Oddiy qilib aytganda, foiz stavkalari pulning narxini ifodalaydi. Huddi boshqa narsalar kabi pulning ham narxi mavjuddir. Biznes faoliyatida foiz stavkasining ahamiyati juda katta.

Qarz olgan kompaniya va mamlakatlar foiz stavkasi tomonidan zarar ko'rishi mumkin. Yuqoriroq foiz stavkalari ko'proq biznes xarajatlarini anglatadi.

Haridor sifatida sizga ham foiz stavkasi ta'sir ko'rsatadi. Siz investor yoki jamg'armachi sifatida oladigan foiz miqdori (foйда) joriy foiz stavkalarida o'z aksini topadi. Shunigdek haridorlar ham qarz olishadi. Past kredit ko'rsatkichli insonlar yuqori ko'rsatkichlilarga nisbatan yuqori kredit foizlarini to'lashadi.

**GURUH
BO'LIB
ISHLANG**

Foiz stavkalari iqtisodiyotimizning ko'pchilik jabhalariga ta'sir ko'rsatadi. Jamoa bo'lib "Foiz stavkalarining 7 turini" o'rganib chiqing. Undan keyin, bizning iqtisodiyotimizda kimlar ushbu foiz stavkalari turlari tomonida ko'proq ta'sir ko'rsatilishi haqida ma'lumotnoma yozing.

Foiz stavkalari turlari

Foiz stavkalarining ko'p turlari har bir iqtisodiyotda mavjuddir. Ushbu stavkalar turli muhitlarda turli narxlarni ifodalaydi. Foiz stavkalarining ba'zi birlari quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- Bazis stavkasi – bu banklar tomonidan eng yaxshi xaridorlar – katta korporatsiyalar uchun taklif qilinadi.
- Hisob stavkasi – Fideral Rezerv Bankidan mablag' olgani uchun moliyaviy muassasalardan olinadigan foiz stavka.
- G'aznachilik chiqargan veksel stavkasi – AQSH hukumati obligatsiyalari bo'lib qisqa muddat (13 hafta) dagi foiz stavkasi.

- Uzoq muddatli stavka (treasury bond) – AQSH hukumati obligatsiyasi bo'lib uzoq muddat (30 yilgacha) lik foiz miqdori.

- Ipoteka stavkasi – Yangi uy olish uchun olinadigan kredit foizi.

- Korporatsiyalar stavkasi – AQSH-dagi yirik korporatsiyalar uchun beriladigan kredit foizi.

- Depozit sertifikat stavkasi – Byudjet institutlaridagi muddatli depozitlar uchun foiz miqdori.

Foiz stavkalarini o'zgarishi

Har kuni pulning narxi turli sabablarga ko'ra o'zgarib turadi. Pulga bo'lgan talab va taklif foiz stavkalariga ta'sir o'tkazuvchi asosiy omil hisoblanadi. Depositga qo'yiladigan pul miqdori oshgan sari, foiz stavkalari tushib boradi. Ko'proq mablag'lar mavjudligi bunga sabab bo'ladi. Xaridorlar, biznesmenlar, va hukumat olgan qarz oshib borsa, foiz stavkasi ham oshib boradi.

2-2 TAHLIL

Tekshirib ko'ring ✓
Foiz stavkalari bizning iqtisodiyotimizdagi biznes faoliyatlariga qanday ta'sir ko'rsatadi?

Kalit so'zlar

Eng to'g'ri javobni tanlang.

1. Rost yoki yolg'on. Deflatsiya sotib olish qobiliyatining pasayishiga olib keladi.
2. Rost yoki yolg'on. Xaridorlar qarzi miqdorini oshirishsa, foiz stavkalari kamayadi.
3. Ishsizlik eng yuqori bo'lgan biznes siklining davri qaysi?
 - a. Pasayish
 - b. Qayta tiklanish
 - c. Rivojlanish
 - d. Dipressiya

Akademik aloqalar o'rnatish

4. **Geografiya.** Boshqa mamlakatlardagi biznes faoliyati sikllari haqida ma'lumotlarni yig'ing. Ushbu mamlakatlar iqtisodiy faoliyatlarda bir xil o'zgarishlarga duch kelishadimi?
5. **Tarix.** Giper inflatsiya haqida ma'lumot yig'ing. Boshqa mamlakatlarda yuqori inflatsiyaga nima sabab bo'ladi? Ushbu muammolarni yechishda qanday chora-tadbirlar qo'llaniladi?
6. **Matematika.** Vaqt o'tishi bilan foiz stavkalari o'sadi va pasayadi. Agar Jamg'arma hisobidan to'lanadigan stavka 4.6% bo'lgan bo'lsa va hozirda 2,8% ni tashkil etsa, ushbu vaqt oralig'idagi foiz stavkasi necha foizga o'zgaradi?

Ekvadorda biznes yuritish

Ekvadordagi savdogarlar va do'kondorlar sizning haridingiz uchun AQSH dollarlarni olishdan juda xursand, ammo sizning valyutangiz Amerikada uchraydigan 25,10,5 va 1 sentlardan iborat bo'lmashligi mumkin.

Ekvadorda AQSH dollari 2000 yilda kirib kelganiga qaramasdan, milliy valyuta birligi ham joriy qilingan. Muomalada ikkala Ekvador va AQSH valyutalari qo'llaniladi.

1990-yil oxirlarida Ekvador ko'plab iqtisodiy qiyinchiliklarga boshdan o'tkazdi, inflyatsiyaning yuqori ko'rsatkichlari, qashshoqlikning rivojlanishi, va milliy valyuta Sukrening narxi tushib ketishi (o'zining oldingi narxiga). Ushbu muommolarni hal qilish uchun AQSH dollarini mamlakatda joriy qilindi. Dollarlashtirish mamlakatda inflyatsiyani nazorat qilish va investorlar uchun qulayroq imkoniyatlarni yaratishga yordam beradi.

Agar siz Ekvadorda biznes bilan shug'ullanmoqchi bo'lsangiz, biznes faoliyatlar uchun milliy kiyinishingizga to'g'ri keladi. Siz boshqalar bilan qo'l siltashib ko'rishishingiz lozim. Agar siz biznes hamkorlaringizni yaqindan tanisangiz, quchoqlashib ko'rishish odatiydir; ayollar esa ikkala yanoqqa havo bo'salarini jo'natishlari mumkin.

Biznes uchrashuvlar iltifotlar almashinuvi bilan boshlanadi.

Ekvadorda oilaning muhimligi mana shunday uchrashuvlarda o'z aksini topadi. Suxbatda siyosiy mavzular va Peru davlati bilan a'loqalar to'g'risida suhbatlashmang.

Siz uchrashuvga vaqtda borishingiz kerak, lekin uning vaqtida boshlanishini kutmasangiz ham bo'ladi. Ijtimoiy yig'ilishlarga aytilgan vaqtdan 30 daqiqa kechikib borishingiz mumkin. Obed odatda 1 va 2 soatlar orasida bo'lib o'tadi. Tushlikka chaqirilganlarni hisob olib, tungi 11 da ovqatlanishga tayyorlaning.

Maxsulot yoki xizmatlarni sotish uchun mahalliy agent juda zarurdir. Ushbu vakil Ekvador hukumati bilan biznesni tashkillashtirishda muhim rol o'ynaydi. Mahalliy huquqshunos bilan ishlash mamlakatning qonun tizimlaridagi harakatni osonlashtiradi.

Tanqidiy o'ylang.

1. Mamlakatda AQSH dollarini rasmiy valyuta sifatida ishlatayotgan davlatning qanday foydali va kamchilik taraflari bor?
2. Ekvadordagi xaridorlar siz bilgan boshqa xaridorlardan nimasi bilan farq qiladi?
3. Ekvadordagi biznes faoliyat va iqtisodiy sharoitlar haqida internetdan yoki kutubxonalardan qo'shimcha ma'lumotlar yig'ing.



2-3 Biznes faoliyatining boshqa o'lechlari



Maqsadlar Kalit so'zlar: Haqiqiy hayotga nazar tashlash

	Kapital loyiha	44
1 Iqtisodiy o'sishni rivojlantiruvchi investitsiya faoliyatini muhokama qilish	Zahira	45
	A'loqa	45
	Budjet ortiqchaligi	46
	Budjet kamchiligi	46
	Milliy qarz	46
2 Hukumat, biznes, va xaridorning qarzdorlik faoliyatini tushuntirib berish		
3 Iqtisodiy o'sishning kelajakdagi muammolarini tasvirlash		

“Eddi, ana u yangi oyoq kiyimimi?” – so’radi Fritz
 “Ha” – javob berdi Eddi, “Senga yoqdimi?”

“Ha juda ham, ammo men seni yangi mashina sotib olish uchun zahira yig’ayabsan deb o’ylagandim”

Agar siz pulingiz borini sarflayversangiz, kelajakda mashina sotib olishga yetarlicha pulingiz bo’lishini kutmasangiz ham bo’laveradi. Bugungi tejamkorligingiz kelajakdagi haridlarni amalga oshirishda yordam beradi. Oddiy qilib aytganda, tejash va investitsiyalar mamlakat iqtisodiyoti o’sishining asosidir. Hukumatlar, bizneslar va haridorlar kelajaklari uchun tejashlari va investitsiyalar qilishlari lozim.

Aholining ehtiyojlarini qondiradigan xizmatlarni taqdim etish uchun hukumat o’z fondiga ega bo’lishi kerak. Kelajakda foyda olish uchun kompaniyalar kerakli qurilma va boshqa foydali manbalarga ega bo’lishi kerak. Boshqa shaxslar esa hozirgi harajatlardan va kelajakdagi iqtisodiy havfsizlik o’rtasidagi muvozanatni saqlashlari kerak.

INVESTITSIYA FAOLIYATLARI

Kelajakda foyda olish uchun investitsiya kiritish turli xil usullar orqali amalga oshiriladi. Sizing maktabda o’tkazgan vaqtingiz sizning kelajakka kiritgan investitsiyangizdir. Kompaniyalar binolar va qurilmalarni sotib olganda, ular kompaniya kelajagiga investitsiya kiritayotgan hisoblanadi.

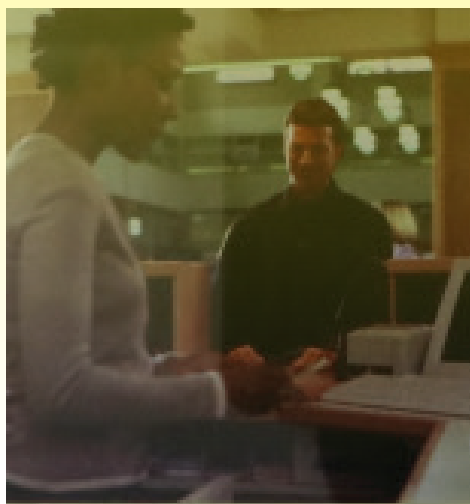
Umumiy xarajatlar biznes tashkiloti tomonidan uzoq muddat davomida ishlatiladigan birlik uchun sarflangan pul hisoblanadi. Kapital loyihalar biznes tashkilotlari tomonidan qilingan xarajatlarni (yer, binolar, uskunalar va yangi maxsulotlar uchun) o’z ichiga oladi. Kapital loyihalarga pul asosan 3 manbadan keladi: shaxsiy zahiralardan, aksiya investitsiyalari va obligatsiyalar.

Shaxsiy zahiralalar

Investitsiya fondlarining muhim qismi shaxsiy zahiralardir. Kompaniyalar sizning bankga yoki boshqa moliyaviy muassasalarga qo’yan omonatingizni ishlatadi. ochishda pullarni ishlatishadi. Bu fondlar

yangi maxsulotlar yaratish yoki qimmat qurilmalarni sotib olishga ishlatiladi. Buning evaziga, pul qo’yanlarga qo’yan omonatiga qarab foiz to’lanadi.

Davlatning zahira ko’rsatkichi iqtisodiy o’sish uchun asosiy omil hisoblanadi. So’ngi yillarda, AQSH da xususiy zahira ko’rsatkichi biroz pasaygan, odatda 1% dan pastki ko’rsatkichda. Bu kelajakda iqtisodiy muammolarga olib kelishi mumkin.



Maqsad 1

Iqtisodiy o'sishni rivojlantiruvchi investitsiya faoliyatini muhokama qilish

Fond birjasi

Korporatsiyalar biznes tashkilotlarining asosiy turi sanaladi. Ko'pchilik odamlar investitsiya kiritishi orqali korporatsiya egalariga aylanishadi. Aktsiya korporatsiyaga egalik qilish huquqini beradi. Aktsiyaga egalik qilish odatda aktsiyaонерlik kapitali deb atashadi. Bu so'zning ma'nosi "Xususiy" deganidir. Aktsiya ulushlarining qiymatiga ko'p omillar ta'sir ko'rsatadi. Ya'ni, talab va taklif asosiy ta'sir ko'rsatuvchi omillar hisoblanadi. Agar kompaniyaning daromadi yuqori bo'lsa, ko'pchilik insonlar uning aksiyalarini sotib olishga harakat qilishadi. Bu esa narxning oshishiga olib keladi.

Obligatsiyalar bozori

Yana bir investitsion faoliyat o'z ichiga obligatsiyalar sotuvini oladi. Obligatsiya kompaniya uchun beriladigan qarz

sifatida akslanadi. Agar siz kompaniya yoki davlatning obligatsiyasini sotib olsangiz, siz kreditor bo'lasiz. Bu degani siz tashkilotga qarz bergansiz. Buning evaziga, Obligatsiya egalarigaga pullari ishlatilgani uchun foiz miqdorlari to'lanadi.

Tekshirib ko'ring! : Kapital loyihalarning bir nechtasini nomini keltiring.

Tekshirib ko'ring ✓
3 ta asosiy rasmiy to'siqlar qaysilar?

QARZ OLISH

"Hozir ol, keyinroq to'la" – iborasi dunyodagi ko'pchilik iqtisodiyotlarda namoyon bo'ladi. Hukumatlar, biznes tashkilotlari, va haridorlar tomonidan olingan qarzlarning iqtisodiyotga sezilarli ta'sir ko'rsatadi.

Maqsad 2

Hukumat, biznes, va xaridorning qarzдорlik faoliyatini tushuntirib berish



XXI asrda **Biznessga nazar**

Ekologik xavfsiz texnologiya: Energiyaning muqobillari va Ekologik xavfsiz maxsulotlar.

Ekologik xavfsiz texnologiya (EXBT) iborasi ekologik xavfsiz bo'lgan turli xil mahsulotlar va xizmatlarga nisbatan ishlatiladi. Shuningdek u investorlar, tadbirkorlar, xizmat bilan ta'minlovchilar o'rtasida ekologik xavfsiz maxsulotlarni rivojlantiruvchi tashkilotning nomini bir qismi hamdir.

Ekologik xavfsiz biznes tarmog'i (EXBT) atrof muhitga zarar keltirmaydigan innovatsiyalarni rivojlantirish uchun axborot, onlayn xizmatlar, va ta'lim jarayonlarining tarmog'i bilan ta'minlaydi. Guruh harakatining eng asosiy maqsadi foyda keltiradigan va atrof-muhitga zarar keltirmaydigan biznes faoliyatlarining muvozanatini

saqlashdir. Ekologik xavfsiz texnologiya shunchaki ijtimoiy javobgar bo'lishga qiziqmaydi. U shuningdek moliyaviy muvaffaqiyatga erish uchun nima kerakligini ham tushunib oladi. Ekologik xavfsiz texnologiya – turli toza va ekologik xavfsiz texnologiyalarning rivojlanishi va ularga investitsiya kiritishni rag'batlantirish va ommalashtirishga harakat qiladi. Ekologik xavfsiz texnologiya kompaniyasi tarmog'iga kiruvchi kompaniyalar kichik narxlarda loyihalashtirilgan katta assortimentdagi tovarlar, xizmatlar bilan shug'ullanadi. Shu bilan birga, usbu biznes faoliyatlari hayot sifatini yaxshilash maqsadida ekologik muammolarni kamaytiradi yoki umuman ularga chek qo'yadi.

kompaniyalar va investorlar uchun birdek muammo shuki, "Ekologik

xavfsiz texnologiya" nomi EXBT standartlariga to'g'ri keladigan maxsulot va xizmatlar uchun ishlatiladi.

Ko'pchilik tashkilotlar investorlarni o'zlarining mahsulotlarini "Ekologik toza mahsulot deya" jalb etishsada, lekin ularning maxsulotlari atrof muhitga foyda keltirmaydi.

Tanqidiy fikrlang

1. Qanday qilib xaridorlar, bizneslar va iqtisodiyot ekologik toza faoliyatdan foyda oladi?
2. Ekologik toza mahsulot ishlab chiqaruvchi kompaniyalar bilan qanday muammolar bog'liq?
3. Internetdan yoki kutubxonalardan Ekologik toza mahsulot yoki xizmatlar to'g'risida ma'lumotlar yig'ing.

GURUH BO'LIB ISHLANG

Aholi uchun iqtisodiy va ijtimoiy faoliyatda qatnashish muhim rol hisoblanadi. Jamoa bilan ishlagan holda, e'tibor qaratish kerak bo'lgan mavzuni tanlang. Hukumat, biznes tashkilotlari va iste'molchilar bu masalani yechish uchun amalga oshiradigan say-xarakterlar ro'yxatini tayyorlang.

Hukumat Qarzi

Insonlar mahalliy hukumat, shahar yoki uyushmalardan xizmatlarni kutishadi. Ushbu xizmatlarning ma'lum pul summasini talab etadi. Odatda, hukumat turli-xil loyihalarni moliyalashtirayotganda qarz oladi. Qarz olish orqali yangi maktablar, jamoat uylari, mashina yo'llari va parklarni quriladi.

Hukumat to'plagan jamgarmasidan kamroq sarflasa, byudjet profositi yuzaga keladi. Agar profositi mavjud bo'lsa, hukumat soliqlarni kamaytirishi va turli yo'nalishlarga ajratiladigan pul miqdorini oshirishi mumkin.

Va aksincha, hukumat keragidan ortiqcha sarflab qilsa, byudjet tanqisligi yuzaga keladi. Vaqt o'tgan sari tanqisliklar shakllanib boradi. Federal hukumat to'laydigan umumiy qarz miqdori milliy qarz deb ataladi.

Biznes qarzdorlik

Ssuda, obligatsiyalar va ipoteka kreditlari biznesmenlar tomonidan qarz olishning umumiy usullari hisoblanadi. Ko'pchilik katta va kichik kompaniyalar vaqti-vaqti bilan qarzlarni olib turishadi.

Maqsad 3

Iqtisodiy o'sishning kelajakdagi muammolarini tasvirlash



Qarzlardan samarali foydalanish kompaniyalar uchun foydali bo'lishi mumkin. Boshqalarning fondlaridan foydalanish sotuv va foydani kengaytirishga yordam beradi.

Kreditdan foydalanish qulay bo'lishi mumkin. Ba'zi vaqtlari noto'g'ri qarorlar qabul qilinganda, qarzdorlik muammoga aylanadi. Qarzlardan noto'g'ri foydalanish natijasida kompaniya biznes faoliyatini to'xtatishiga to'g'ri kelishi mumkin.

Iste'mol krediti qarzdorligi

Insonlar haridlarini amalga oshirish uchun kredit kartalar, ipoteka kreditlari, avtomobil kreditlaridan foydalanishadi. Kreditlardan foydalanish qulay bo'lishi mumkin. Shunga qaramasdan, kreditdan ortiqcha foydalanish shaxslar va oilalar uchun qiyinchiliklarni keltirib chiqarishi mumkin.

Kreditdan ehtiyotkorona foydalanish iqtisodiy o'sish uchun muhim ahamiyat kasb etadi. Farqlash uchun, ahmoqona olingan qarz sudlashuv va boshqa muammolarga olib kelishi mumkin.

Tekshirib ko'ring ✓
3 ta asosiy rasmiy to'siqlar qaysilar?

IQTISODIY MUAMMOLAR VA ZAMONAVIY BOZORLARGA MOSLASHISH

Rivojlangan iqtisodiy ishlab chiqarish iqtisodiy kengayish tufayli iste'molchilarning daromadlari va sotib olish quvvati o'sib borayotgan rivojlanayotgan bozorlarda namoyon bo'lyapti. Ko'proq ish o'rinlari va ishchilarning ko'proq maoshi olishi orqali, turmish tarzi yaxshilanadi.

Lekin ko'pchilik mamlakatlar iqtisodiy rivojlanishga kerak bo'lgan texnologiya, ta'lim va biznes tizimlarda kamchiliklarga ega. Hozirgi kunda, biznes tashkilotlari va boshqa tashkilotlar iqtisodiyoti kuchsiz davlatlarga yordam berib kelishmoqda. Treninqlar, texnologiyalar, qarzlarni va boshqa yordamlar bilan ta'minlash orqali, ochlik, kasalliklar, toza suv muammolari va qashshoqlik muammolariga innovativ yechimlar rivojlantirilyapti.

Turli bozor ehtiyojlariga moslashish uchun kompaniyalar iste'molchilarning tanlovidan xabardor bo'lishi kerak. Biznes faoliyatining istiqbolida madaniyat, iqtisodiy muhit va siyosiy vaziyatlardan habardor bo'lish muhim ahamiyat kasb etadi. Hech kim kelajakda iqtisodiy vaziyat qanday bo'lishini aniq bilmaydi. Mamlakatdagi turmush tarzini saqlab qolish yoki rivojlantirish va ishsizlikni oldini olish uchun hukumat, biznes tashkilotlari, ishchilar va xaridorlar qilayotgan xarakatlariga e'tibor qaratishlari kerak. Ushbu hamkorlik yangi ish o'rinlarini yaratish va odamlarning ehtiyoj va xoxishlarini qondirishga yordam beradi.



Tekshirib ko'ring ✓

Kelajakda mamlakatlar qanday iqtisodiy muammolarga duch keladi?

2-3 TAHLIL

Kalit so'zlar

Eng to'g'ri javobni tanlang.

1. Aksiya ...ni bildiradi:

a. Hukumat tomonidan harajatlarning kamayishi

b. Kompaniyada egalik qilish

c. Kapital loyihani moliyalashtirish uchun qarz olish

d. Oshirilgan hukumat soliqlari

2. Quyidagilardan qaysi biri hukumatda budjet profitsitiga sabab bo'ladi?

a. Xarajatlarni oshirish

b. Xarajatlarni kamaytirish

c. Qarzlarni oshirish

d. Soliqlarning pasayishi

3. Rivojlanayotgan bozorlarda, xaridor daromadlari va harid quvvati ...

a. kamayadi

b. o'zgarib turadi

c. oshadi

d. muvozanatda turadi

Akademik aloqalar o'rnating

4. **Iqtisod.** Soliqlar keraklidir. Ular hukumat xizmatlarini kerakli pul miqdori bilan taminlaydi. Soliqlarning qanday turlari sizning fikringizcha jamiyat uchun eng yaxshidir?

5. **Ijtimoiy tekshiruvlar.** Kelajakda boshqa mamlakatarning iqtisodiy muammolari AQSHnikidan qanday farq qiladi?

2 BO'LIM tahlili

Biznes izohlari

2-1 Iqtisodiy faoliyatni baholash

Yalpi ichki mahsulot (YaIM) mamlakatda bir yil davomida ishlab chiqarilgan barcha tayyor maxsulotlar va xizmatlarning umumiy bozor qiymati. Yalpi ichki mahsulotni umumiy aholi soniga bo'lish orqali bir jon boshiga YaIM ning qancha ulushi to'g'ri kelishi aniqlanadi.

Mehnatning turli xil iqtisodiy o'lchovlari mavjud. Iqtisodiyotning ishchi kuchi o'z ichiga barcha 16 yoshdan yuqori bo'lgan hozirda ishlayotgan yoki ish izlayotganlarni oladi. Ishsizlik darajasi ishchi kuchidagi ishlayotgan odamlarning bir qismidir. Odamlar ishsiz hisoblanadi qachonki ular ish izlashayotgan va ishlashgaxoxishi bor lekin ish topa olmayotgan bo'lsa. Unumdorlik bu har bir ishchiga ishlab chiqarilgan mahsulotdan to'g'ri kelgan ulushi. Istemolchi sarf harajatlarning turli xil iqtisodiy ko'rsatkichlari bor. Shaxslarning daromadi ish haqi, maosh investitsiya kiritishdan keladigan daromad va davlatni o'z fuqarolariga beradigan turli to'lovlaridan iborat. Chakana savdo istemolchi tomonidan sotib olingan uzoq va qisqa muddatli mahsulotlar sotuvi hisoblanadi.

2-2 Iqtisodiy sharoitlarning o'zgarishi

Iqtisodiyotning yaxshi xolatdan yomonga o'zgarishivaavvalgi xolatiga qaytib kelishi biznes davri deb ataladi. Biznes davri(sikl)da 4 ta bosqich mavjud: rivojlanish, pasayish, inqiroz va qayta tiklanish.

Inflyatsiya narx darajalarining umumiy o'sishi hi-

soblanadi. Qachonki mahsulotlar va xizmatlarga bo'lgan talab takliflarga qaraganda yuqori bo'lsa inflyatsiya sodir bo'ladi. Deflatsiya narx darajalarining pasayishidir. Qachonki mahsulotlarning narxi past bo'lsayu, lekin odamlarda ularni sotib olish uchun kam pul bo'lsa, deflatsiya xolati kuzatiladi.

Foiz ko'rsatkichlari pulning qiymatini ifodalaydi. Pulga bo'lgan talab va taklif foiz ko'rsatkichlariga ta'sir ko'rsatadi.

2-3 Biznes faoliyatining boshqa o'lchovlari

Iqtisodiy o'sishni ta'minlaydigan investitsion faoliyatlar shaxsiy jamg'arma, korporatsiyaning ulushiga ega bo'lish uchun sotib olinayotgan aktiya va biznes tashkilotlari va davlat tomonidan chiqarilgan obligatsiyalarni sotib olishni o'z ichiga oladi.

Xukumatlar, biznes tashkilotlariva istemolchilar odatda turli xil xaridlarni moliyalashtirish uchun qarz oladi. Ehtiyotkorona qarz olishi iqtisodiy o'sish uchun muhimdir. Bir tomondan, axmoqona qarz olish boshqa muammolargava qonuniy harakatga sabab bo'lishi mumkin.

Iqtisodiy o'sishning ko'p qismi endi rivojlanib borayotgan mamlakatlarning bozorlarida sodir bo'lishi mumkin, mana shu mamlakatlarda mukammallashtirilgan texnologiya, ta'lim va biznes tizimini talab qilinadi. Turli xil iqtisodiy muammolar, jumladan, ochlik, kasallik, ichishga yaroqsiz suv, hamda kambag'allikni oldini olish uchun bir necha say-xarakatlar amalga oshiriladi.

Kichik biznesni bog'lash tushunchalari

1. YaIM davlat iqtisodiyotining eng yaxshi o'lchov birligi. Bu fikrga qo'shilishingiz yoki qo'shilmaligingizni tushuntiring.

2. A davlatning YaIMsi 400,000 dollar. B davlatning YaIMsi 800,000 dollar. Bu degani B davlatning YaIMsini jon boshiga to'g'ri keladigan ulushi A davlatnikidan ikki marta ko'pmi? Tushuntiring.

3. Mamlakatda mahsulot va xizmatlarni ko'proq ishlab chiqishga o'z hissasini qo'shadigan 3 ta omilni nomini

keltiring. Nima uchun bu omillar ishlab chiqarish samaradorligini oshirishini tushuntiring.

4. Ish samaradorligining o'sishi davlatning bo'sh vaqtiga qanday ta'sir qiladi? Ish samaradorligini o'sishi karyera imkoniyatlariga qanday ta'sir o'tkazishi mumkin?

5. Tasavvur qiling, bir nechta avtomobil va temirni qyta ishlovchi zavodlar yopilsa. Minglab ishchilar qisqa vaqt ichida ishlarini yo'qotishadi. Agar davlat o'zining iqtisodiy xolatidan qoniqsa, bu xolat yana qanday biznes davriga o'zgarishi mumkin? Yuz berishi mumkin bo'lgan boshqa xolatlarni tasvirlang.

6. Chakana savdo bu iste'molchilar tomonidan sotib olingan uzoq va qisqa muddatli maxsulot va xizmatlarning o'lchov birligi.

7. Biznes faoliyatining har bir siklida biznes tashkilotlari va hukumat qanday xarakatlarni amalga oshiradi?

8. Nima uchun inflatsiyaning yuqori ko'rsatkichi iqtisodiyot uchun xavfli

O'z biznes tilingizni rivojlantiring

Ro'yxati keltirilgan terminlarni o'z tarifi bilan moslashtirib chiqing.

11. Umumiy narx darajasida pasayish.

12. Iqtisodiyotning bir sharoitdan boshqa sharoitga harakatlanishi va avvalgi xolatiga qaytishi.

13. Biznes tashkilotlari tomonidan birliklarga, jumladan yer, bino va jihozlarga qilingan xarajat.

14. Bir yil mobaynida mamlakat miqyosida ishlab chiqarilgan barcha tayyor maxsulot va xizmatlarning umumiy qiymati.

15. Xukumat yig'ib olgan puliga nisbatan kamroq sarflaydi.

16. Yuqori ishsizlik davrida baholangan bosqich, kam istemolchi sotuvlari va biznes muvaffaqiyatsizliklari.

17. Tashkilot qarzini ifodalaydi.

18. Maosh va ish haqi shuningdek, investitsiyadan tushgan daromad va xukumatning shaxslarga qilgan to'lovlari.

19. Mamlakat butun aholisiga taqsimlangan YaIM.

20. Bir birlik yani bir ishchiga to'g'ri keladigan ishlab chiqarish hajmi.

21. Ishsizlik pasayishi sodir bo'ladigan , mahsulotlarga va xizmatlarga talab o'sadigan va YaIM o'sishni boshlaydigan davr.

22. Umumiy narx darajasining o'sishi.

23. Korporatsiyada mulkdorlikni ifodalaydi.

24. Xukumat yig'ib olgan puliga nisbatan ko'proq sarflaydi.

25. Ishchi kuchidagi ishlamayotgan odamlar qismi.

26. Istemolchi tomonidan sotib olingan uzoq va qisqa muddatli mahsulotlar sotuvi.

27. Ishsizlik darajasi past, biznes tashkilotlari

hisoblanadi?

9. Bu bobda muhokama qilingan ko'rsatkichlardan tashqari biznes va iqtisodiy faoliyatlarni baxolashda qo'llaniladigan boshqa axborot birliklari qaysilar?

10. Kelajakda oldini olinishi kerak bo'lgan iqtisodiy muammolar qaysilar?

ko'p mahsulotlar va xizmatlari ishlab chiqaradigan va ish haqi yaxshi darajada bo'lgan davr.

28. Oldingi yildagi narxlar bilan hozirgi narxlarni qiyoslovchi ko'rsatkich.

29. Talab, ishlab chiqarish va YaIM o'sishi pasayadi hamda ishsizlik darajasi oshishni boshlaydigan davr.

30. Federal hukumatdan olingan qarzning umumiy miqdori.

Kalit so'zlar

- a. Obligatsiya
- b. Budget tanqisligi
- c. Budget qoldig'i
- d. Biznes davri
- e. Kapital loyiha
- f. Deflatsiya
- g. Depressiya
- h. Bir odam boshiga YaIM
- i. Yalpi ichki mahsulot
- j. Inflyatsiya
- k. Milliy qarz
- l. Shaxsiy daromad
- m. Narx indeks raqami
- n. Unumdorlik
- o. Rivojlanish
- p. Pasayish
- q. Qayta tiklanish
- r. Chakana savdo
- s. Aktsiya
- t. Ishsizlik darajasi

Akademik aloqalarni o'rnatish

31. Texnologiya kompyuterlar va boshqa texnologiyalarning mamlakat YAIMsiga ta'sir etadigan usullarini tasvirlang.

32. Geografiya 5 ta mamlakatni tanlang. Har bir mamlakat uchun iqtisodiy ma'lumotlarni ko'rsatuvchi xarita yarating. Mamlakatlar o'rtasidagi farqlarni tushuntirib bering.

33. Ilm-fan Texnologiya ishlab chiqarish samaradorligini o'sishida asosiy vosita hisoblanadi. Kompyuterlar yoki boshqa texnologiyalardan foydalanish ishchilar samaradorligini oshirishda qanday yordam berishi haqida plakat yoki taqdimot tayyorlang.

34. Madaniyat Mamlakatlarda madaniyat qanday qilib samaradorlikni oshirishga yordam beradi? Samaradorlikni oshiruvchi yoki uni cheklovchi madaniy va siyosiy ta'sirlarni tasvirlab bering.

35. Matematika. Samaradorlik 2001-yil hisobida har bir ishchi uchun 21 birlikni tashkil etgan. Samaradorlik 2001 – 2006 yillar oralig'ida 20% ga oshgan. 2006 yil hisobiga samaradorlik qanchaga teng? Agar o'sishning qiymati saqlangan bo'lsa, 2011 yilda ko'rsatkich qanday bo'ladi? 2016-yildachi?

36. Matematika. Ishchilar har bir ko'rsatkich uchun

\$0.30 miqdorida to'lanadi. Yuqoridagi savollarda berilgan samaradorlik ko'rsatkichlaridan foydalanilgan holda 2006-yilda ishchilar soatiga qancha ishlab topishganini aniqlang. Agar ularning qiymati 2011-yilda \$0.35 ga va 2016-yilda \$0.40 ga oshgan bo'lsa, shu yillarda ishchilar soatiga qancha pul topishadi?

37. Tarix So'ngi 200 yil ichida Aqshdagi Biznes faoliyati siklini turli bosqichlari haqida ma'lumot izlang. Iqtisodiyotning o'sishi va pasiyishi grafigini yasang. Ushbu izlanishlardan qanday xulosaga keldingiz?

38. A'loqa. Hukumat, biznes, va haridorlarning qarz olishlari sabablarini va agar ushbu guruhlarning har biri ularni oqilona ishlatishmasa kelib chiqadigan muammolar haqida visual taqdimot tayyorlang.

39. Iqtisodiyot. Kompaniyalar misolida ularning fondini oshirish maqsadida olingan qarzlarni ishlatilishini tahlil qiling. Har tomonlama eng samarali xolatlarni tasvirlang.

40. A'loqa. 42-betdan 2 ta foiz stavkalarini tanlang. So'ngi 4 yoki 5 yil ichidagi stavkalarni internetdan izlang va grafik ma'lumotnoma tuzing. Ushbu stavkalarda o'zgarish sabablarini tushuntirib bering.

Qaror qabul qilish strategiyasi

YaIM ni aniqlashda, faqatgina tayyor maxsulot va xizmatlarni xisobga olinadi. Bu esa ba'zi bir ko'rsatkichlarni qaytadan sanashni oldini oladi. Misol uchun, Temir rudasi qazib oladigan kompaniya temir rudasini ishlab chiqaruvchi kompaniyaga rudalarni sotadi. Bu firmalar esa o'z navbatida Avtosanoatdagi avtomobil ishlab chiqaruvchi kompaniyaga temir homashyosini sotadi. Temir rudasi, temir homashyosiga aylantiriladi, temir esa oxirgi mahsulot avtomashinaga aylantiriladi bu esa so'ngi maxsulot – bir marta hisoblanadi. Quyidagi mamlakatimizda ishlab chiqariladigan maxsulot va xizmat turlarini ehtiyotkorlik bilan o'qing va savollarga javob bering.

a. Elektron duhovka, odatda sovga sifatida sotib olinadi.

b. Hukumat idoralariga o'rnatilgan telefon xizmatlari

c. plastik kuzovalr, kemalar yasovchi kompaniyalarga sotiladi

d. Uy hayvonlaringiz uchun gigienik xizmatlar.

e. Qog'oz, gazetalar chiqaruvchi kompaniyalarga sotiladi

f. Shahar hukumati tomonidan sotib olinadigan kompyuter

g. Sizning oilangiz uchun mo'ljallangan kompyuter

h. Ovqat tayyorlovchi firma tomonidan sotib olingan Brokoli.

41. Sanab o'tilganlardan qaysilari YaIM tarkibiga qo'shilishi va maxsulot sifatida ro'yxatga olinishi kerak? Javobingizga sabablarni keltiring.

42. Sanab o'tilganlardan qaysilari YaIM tarkibiga qo'shilishi va xizmat sifatida ro'yxatga olinishi kerak? Javobingizga sabablarni keltiring.

Maktab va Aholini birlashtirish

Har xil ishda ishlovchi ikki yoki uch insonni aniqlashtiring. Ulardan yillar davomida ishlarida bo'lib o'tgan o'zgarishlar haqida so'rang. Ushbu o'zgarishlardan qaysilari samaradorlikning oshishiga sababchi

bo'ladi? Samaradorlikni oshiruvchi boshqa sabalar ham bormi? Izlanishlaringizni umulashtiruvchi qisqacha ma'lumotnoma tayyorlang.

Web ishlanma

Bloglar izohlar, yangiliklar, va kuzatishlarni o'z ichiga oladi. Bu onlayn jurnallar boshqa kishilar bilan tajribalar va ma'lumotlarni bog'laydi. Bloglar har bir biznes mavzuda mavjuddir. Blogda joylashtirilgan ma'lumot Soliq Fondidagi iqtisodchidan tortib ishsiz haridorgacha bo'lgan insonlar foydalanishi mumkin. Blogdagi ma'lumotlarga ishonishdan oldin extiyotkor bo'lishi kerak. Doim ma'lumotlarni boshqa manbalardagilari bilan taqqoslab turing.

Tanqidiy fikrlang

1. Joriy iqtisodiy holatga bog'liq bo'lgan blogni toping. So'ngi habarlardan ba'zilarini keltiring.
2. Blogdagi ma'lumot mos bo'lishiga ishonch hosil qilish uchun qanday amallarni bajarishingiz kerak?
3. Oddiygina uni sahifalamasdan, siz blogga jonatmoqchi bo'lgan fikrlaringizni yozing.

Tezkor-xizmat Restoran boshqaruvi Rol-o'yini jarayoni ketma-ketligi

DECA ketma ketligi jarayoni ishtirokchilarni biznesning roli o'yini uchun harakatlar rejasini rivojlantirishga da'vat etadi. Sizga ro'l o'yiniga bog'liq bo'lgan ko'rsatkichlar holatini o'z ichiga olgan yechimni topish uchun 10 daqiqa beriladi. Qatnashuvchilarga o'zlarining harakat rejasini hakamga tushuntirib berishlari uchun 5 daqiqa beriladi. Harakatlar rejasini haqida tug'ilgan savollarga javob berish uchun hakamda qo'shimcha 2 daqiqa vaqt bo'ladi.

Pearlning kichik restorani besh yildan beri biznes faoliyatida bo'lib kelmoqda. U aholisi 5000 ming ta bo'lgan jamiyatning asosiy yo'l yoqasida joylashgan. Restoran iqtisodiyot yuqori darajada o'sgan davrda qurilgan va faoliyatning dastlabki 5 yilligida biznes asta sekin rivojlangan. Hozirgi iqtisodiy pasayish biznes muhitini tubdan o'zgartirib yubordi. Ishsizlik 12% ga oshgan, Pearl uchun daromad o'tgan yilgiga nisbatan 25%ga kamaygan. Menyudagi mahsulotlar narxi o'rtacha \$3.5 dan \$8.5gacha oshib ketgan; restoran naqd pullari va mahalliy cheklarni to'lov uchun qabul qiladi. Pearl mahalliy gazetada reklama berdi va og'izdan-og'izga o'tuvchi reklamadan foydalandi. Oshxonada ertalab soat 7 dan kechgi 9gacha faoliyat yuritadi. Siz esa pasayish davrida Pearlning biznesini rivojlantirish uchun maslahatchi sifatida yollandingiz. Siz

restoranning joylashuvi, menyudagi taomlar, mahsulotlari, faoliyat vaqti va reklamalarni e'tiborga olgan holda marketing strategiyasini tuzib berish talab etiladi. Sizning rejangiz barcha ko'rsatkichlarni o'z ichiga olishi kerak.

Bajarish ko'rsatkichini baholash

- Biznesdagi pasayishning iqtisodiy ta'sirini tasvirlang.
- Haridorlarning sotib olishdagi xulq-atvorini tushuntiring
- Kompaniyaning yagona bo'lgan sotuv yo'lini aniqlang
- Maxsulotlarning imkoniyatlarini aniqlang.
- Lavozimning oshishining turlarini tushuntiring

Bajarish ko'rsatkichlari haqida ko'proq ma'lumot olish uchun DECA ning saytiga tashrif buyuring.

Tanqidiy fikrlash.

1. Pasayish haridorlarning sotib olish hulq-atvoriga qanday ta'sir etadi?
2. Aholi soni bilan birgalikda Pearlning joylashuvi biznesini rivojlantirishda qanday yordam beradi?
3. Hozirgi pasayish vaqtida qanday targ'ibot faoliyati uning restoraniga ko'p haridorlarni olib keladi?
4. Biznesni rivojlantirish uchun Pearlga qanday reklama strategiyalarini o'rganishi kerak?

3 Global iqtisodiyotda BO'LIM biznes



3-1 Xalqaro biznes asoslari

3-2 Xalqaro savdo markazlar

3-3 Xalqaro biznes tashkilotlari

Xalqaro biznesda kasbni rejalashtirish

Global biznes faoliyatlari ko'plab ish bilan ta'minlash imkoniyatlarini yaratadi. Kasblar to'g'ridan to'g'ri tashqi savdo, xorijiy distributorlik markazlari bilan bitimlar tuzish, kemalardagi tashishlarni tartibga solish va Amerikadan horij spesifikatsiyalariga yuboriladigan mahsulot o'zgarishini rejalashtirish kabilarni o'z ichiga oladi. Bu vazifalarni amalga oshirishda xalqaro biznes mahorati juda muhim ahamiyat kasb etadigan bir

Aloqador kasblar

- * Bojxona inspektori;
- * Tarjimon;
- * Global xaridlar manajeri;
- * Yuk tashish inspektori;
- * Xalqaro marketolog;
- * Xalqaro marketing menejeri;
- * Export va importni muvofiqlashtiruvchi

paytda, ularga ishdagi mavqe ta'sir etmasligi mumkin chunki ishchida ko'pincha export va import bilan bog'liq bo'lmagan vazifalari bo'ladi. Yetkazib berish bo'yicha boshqaruvchilar masalan, ikkala dengizorti begona va mamlakat ichidagi kemada jo'natishlar kema boshqaruvchilari o'rtasidagi bitimni o'z ichiga oladi. AQSHni

taqiqlangan import va exportdan himoyalash maqsadida Qo'shma Shtat bojxona xizmati agentlari dengizdan o'tuvchi xorijiy va mahalliy kemalar, shaxslar va mahsulotlarni tekshiruvdan o'tkazadi.

XALQARO BIZNESDA ISH FAOLIYATI IMKONIYATLARI TAHLILI

Xalqaro biznesdagi ish faoliyati haqida ko'proq ma'lumot o'rganmoqchi bo'lsangiz kutubxonalar va Internet resurslaridan foydalaning. Yuqoridagi qutida keltirilgan kasb unvonlaridan birini tanlang va quyidagi savollarga javob bering.

1. Bu sohadagi daromad potensialini qanday ifodalaysiz?
2. Bu ish faoliyati sizni qiziqtiradimi? Shu ish faoliyatidan siz o'rgana oladigan bir necha narsalarni ifodalang?

... Yuk jo'natuvchi bo'lib ishlash nimaga qiyoslanadi?

“Ma'zur tutasiz, sizning barcha kerakli hujjatlaringiz tayyor bo'lmagunicha, yuklaringiz Gong Kong portida ushlab turiladi”.

Yuqoridagilar hech bir ekportchi eshitishni xohlamaydigan so'zlardir. Bu kabi holatlarga yo'liqmaslik uchun eksportchilar o'zlarining tovarlarini dunyo bo'ylab olib o'tish uchun yuk tashish kompaniyalariga murojaat etishadi.

Yuk tashish kompaniyalari tovarlarni boshqa mamlakatdagi iste'molchilarga yetkazib berishga ixtisoslashgan bo'ladi. Bu kabi global vositachilar, bundan tashqari, kompaniyalarga boshqa xizmatlarini yetkazib berishga ham yordam beradi. Eksport ko'lami eksport yo'riqnomalari, turli xildagi jo'natish metodlari hamda harid jaratonlarini o'z ichiga oladi.

Ko'plab yuk jo'natuvchilar xalqaro kompaniyalarga tovarlari boshqa mamlakatga kirganida tekshirishdan o'tishda ko'maklashuvchi harid brokerlari sifatida ham faoliyat yuritadi. Harid brokerlari kerakli bo'lgan hujjatlarni tayyorlaydi hamda talab qilingan to'lovlarni to'langanligiga ishonch hosil qiladi.

Sizchi?

Kelajakda qiziqishingiz bo'lishi mumkin bo'lgan xalqaro biznesning bir qancha jihatlarini qaysilari?

3-1 Xalqaro biznes asoslari



Maqsadlar

1. Import va Eksport harakatlarini ta'riflang.
2. Savdo-sotiq muvozanati va oylik maosh muvozanatini solishtiring
3. Muomaladagi valyuta qadr qimmattiga salbiy ta'sir qiluvchi omillarni ro'yxatini tuzing.

Kalit so'zlar

Importlar 55
Eksportlar 55
Savdo-sotiq muvozanati 56
To'lov muvozanati 57
Almashirish koeffitsienti 58

Real hayotga nazar

Siz va Oila a'zolaringizga nonushta uchun nimalar bor edi? Balki kofe, non va to'ralgan bananlar? Agar Braziliya bilan Kofe uchun, Gonduras bilan banan uchun savdo aloqalari bo'lmaganida sizning dasturxoningizda bugun faqat non bo'lar edi. Dasturxoningizdagi Shakar Balki Filippindan keltirilgandir. Hattoki tonggi gazetangiz ham Kanaadan keltirilgan qog'ozlarda chop ettirilgan bo'lishi mumkin. Uyinigizni nazardan o'tkazar ekansiz boshqa davlatlarda tayyorlangan ko'p mahsulotlarni uchratishingiz mumkin. Misol uchun Yaponiyada Yoki Kareyada ishlab chiqarilgan Televizor, Tayvanda Yoki Xitoyda ishlab chiqarilgan audioplayer, Filippin Yoki Gondurasda ishlab chiqarilgan kiyim-kechaklar, Gongkongda yoki Malayziyada tayyorlangan oshxona jihozlari, Braziliyada Yoki Kolumbiyada tayyorlangan kakaolar bolishi mumkin. Xonangizni ko'zdan kechiring. Boshqa davlatlarda tayyorlangan mahsulotlarni aniqlay olasizmi?

Xalqlar o'rtasidagi savdo-sotiq

Ko'plab biznes faoliyatlari o'zining mamlakati chegaralari ichida amalga oshiriladi. Mamlakat ichidagi biznes bu o'sha mamlakat bo'ylab tovarlarni sotib olish va sotish va xizmat ko'rsatish. Jarayonlarini amalga oshirishdir. Xalqaro biznes milliy chegaralardan tashqaridagi, kemada yetkazib berish, tovarlarni sotish va xizmatlar bilan bo'liq harakatlarini anglatadi. Xalqaro biznes ko'pincha tashqi yoki jahon bozori atamalarini bilan yuritiladi. Tashqi savdoni barcha joydan topish mumkin.

AQSHda ko'plab tabiiy resurslar, tajribali liberal kuchlar, zamonaviy ishlab chiqarish imkoniyatlari bor bo'lishiga

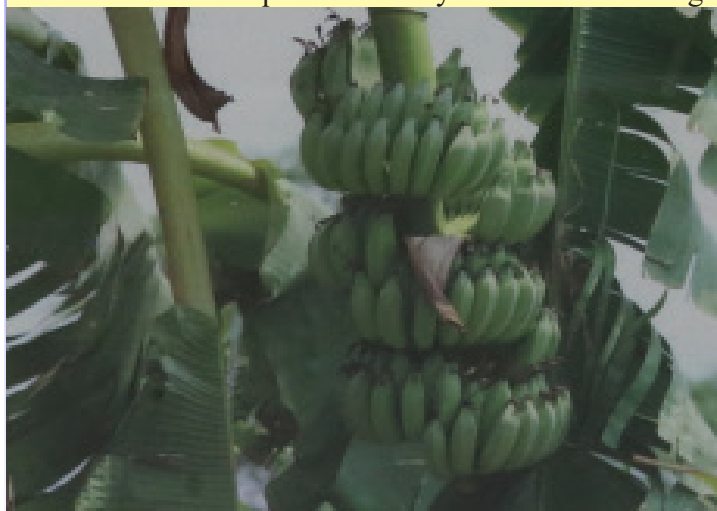
qaramasdan, Amerika kompaniyalari va iste'molchilari ko'p narsalarga ega bo'lish maqsadida AQSH chegaralari ortiga borishmoqda.. AQSH 180 dan ortiq mamlakatlar bilan savdo sotiq aloqalarini olib bormoqda.

Avvallari iqtisodiyot milliy chegaralar doirasida nazarda tutilgan. Hozirda xalqaro savdo hajmi oshib borayotganligi sababli, bu chegaralar belgilangan iqtisodiyotda uzoq vaqt kuchga ega bo'lmaydi.. Mamlakatlar o'rtasida bog'liqlik bo'lgani kabi ularning iqtisodiyoti ham shunday. Butun dunyo bo'ylab iste'molchilar tovarlar va xizmatlarga ega bo'lish ilinjida kelishadi.

Absolut ustunlik

Ikki iqtisodiy prinsiplar turli mamlakatlardagi kompaniyalarning sotish va sotib olish jarayonlarini belgilaydi. Qachonki mamlakat boshqa davlatlarga qaraganda kamroq narxlarda mahsulot ishlab chiqarsa yoki xizmat ko'rsata olsa, absolut ustunlik mavjud bo'la oladi. Bu mamlakatdagi tabiiy boyliklar yoki xomashyolarning ko'pligi natijasida yuzaga kelishi mumkin. Masalan, ba'zi janubiy Amerika mamlakatlarida kofe yetishtirishda va arab mamlakatlarida yoqilg'i ishlab chiqarishda ularning absolut ustunliklari mavjud.

Taqqoslama ustunlik



Biror bir mamlakat bir hududdan ko'proq joyda absolut ustunlikka ega bo'lishi mumkin. Agar shunday bo'lsa, u o'z iqtisodiy boyligini qanday maksimallashtirishi bo'yicha qaror qabul qilishi shart. Bir mamlakat birdaniga ikkala komputer va kiyim kechaklarni boshqa mamlakatlarga qaraganda yaxshiroq ishlab chiqarishi mumkin. Komputerlar uchun jahon bozori kiyim-kechaklarnikiga qaraganda kuchliroq bo'lishi mumkin. Bu shuni anglatadiki, mamlakat uchun komputerlar ishlab chiqargan yaxshiroq, ammo kiyim-kechaklarni boshqa mamlakatlardan sotib olishga to'g'ri kelgan bo'lar edi. Taqqoslama ustunlik bu mamlakatning mahsulot ishlab chiqarish va ko'proq samarali xizmat ko'rsatishdagi vaziyati hisoblanadi.

Import qilish

Importlar boshqa davlatlardan sotib olingan buyumlar hisoblanadi. Siz Amerikada bananlar, kofe, kakaolar, ziravorlar, choy, ipak va oddiy rezinalar kabi umumiy ta'minotlar importlar hisoblanishini bilasizmi? Amerika Qo'shma Shtatlari boshqa mamlakatlardan baliq va ishlov berilmagan yoqilg'ining yarimini sotib oladi. SHuningdek gilamlar, shakar, charm qo'lqoplar, idish tovoqlar va tikish mashinalari ta'minotining 20 dan 50 foizigachasini import miqdori tashkil etadi, Amerika qalay, xrom, marganes, nikel, mis, rux, va boshqa metallarni bir necha tovarlarni ishlab chiqarish uchun import qilishi kerak. Tashqi savdosiz siz sotib oladigan ko'plab narsalar qimmatroq bo'lgan bo'lardi yoki umuman mavjud bo'lmas edi. Boshqa mamlakatlar ba'zi mahsulotlarni arzon

Hayotingiz davomida sizga yordam bera oladigan tug'ma qobiliyatingiz yoki iste'dodingiz bor maxsus sohani aniqlab oling. Savdo-sotiq va ishlab chiqarishda iste'dod va qobiliyat mutlaqo yoki solishtirma afzalliklarini tushuntirib bering.

narxlarda ishlab chiqaradi, chunki ularda zaruriy xomashyolar yoki arzon ishchi kuchi bor. Agar ular mahsulot sifati o'sha mamlakatda ishlab chiqarilgan mahsulotdan yaxshiroq ekanligini bilib qilishsa iste'molchilar begona mahsulotni qimmat bo'lishiga qaramasdan sotib olishadi. Ular shunchaki boshqa davlatda chiqarilgan mahsulotdan zavqlanishadi. Fransuz atirlari, norvegiya sviterlari, shved soatlari shular jumlasidandir.

Eksport qilish

Boshqa mamlakatlarga sotilgan mahsulot yoki xizmatlar eksportlar deb ataladi. Importlar sizga foydali bo'lsa, eksport boshqa mamlakatdagi iste'molchilar uchun foydali. Dunyo bo'ylab ishchilar AQSHda ishlab chiqarilgan texnikalardan foydalanishadi. Ular AQSH qishloq xo'jaligi mahsulotlaridan tayyorlangan ovqatlar oziqlanishadi va AQSHda ishlab chiqarilgan kimyoviy moddalar, mineral og'itlar, dori-darmonlar va plastmassalaridan foydalanadilar. Chet mamlakatlari fuqarolari AQSH kinolarini yoqtirishadi. Ular shuningdek CNN va ESPN kanallarini tomosha qilishadi. AQSH kompaniyalari tomonidan nashr qilingan kitoblar, gazetalar va jurnallarni o'qishadi. Amerika tomonidan eksport qilingan mahsulotlar va xizmatlar juda ko'p ish o'rinlarini yaratadi. Qo'shma Shtatlardagi har 6 ta kasbdan bittasi xalqaro biznesi bilan aloqador.

3-1 rasm bu import amaliyotlarining yo'qligi AQSH iqtisodiyotiga qanday ta'sir qiladi?

Tanlangan xom-ashyolar uchun AQSH import statistikasi.

Nikel	33%	67%
Xrom	55%	45%
Kumush	60%	40%
Qalayi	79%	21%
Kobalt	81%	19%
Alyuminiy	100%	
Marganes	100%	

Dunyo bo'ylab ishchilar AQSHda ishlab chiqarilgan texnikalardan foydalanishadi. Ular AQSH qishloq xo'jalik mahsulotlari bilan oziqlanishadi va AQSHda ishlab chiqarilgan kimyoviy moddalar, mineral og'itlar, dori-darmonlar va plastmassalardan foydalanadilar. Chet mamlakatlari

AQSHning yirik savdo hamkorlarining savdo muvozanatlari (milliardda)			
Davlatlar	Eksport qilingan mahsulotlar	Import qilingan mahsulotlar	AQSH savdo muvozanati
Barcha davlatlar	1056.9	1558.1	-501.2
1. Kanada	204.7	224.9	-20.2
2. Xitoy	69.6	296.4	-226.8
3. Meksika	129.0	176.5	-47.5
4. Yaponiya	51.2	95.9	-44.7
5. Germaniya	43.3	71.3	-28.0
6. Birlashgan Qirollik	45.7	47.5	-1.8
7. Janubiy Koreya	28.6	39.2	-10.6
8. Fransiya	26.5	34.0	-7.5
9. Niderlandiya	32.3	16.1	16.2

2-maqсад: To'lov va savdo balansini taqqoslang.

AQSH kinolarini yoqtirishadi. Ular shuningdek CNN va ESPN kanallarini tomosha qilishadi. AQSH kompaniyalari tomonidan nashr qilingan kitob, gazeta va jurnallarni o'qishadi. Har 6 ta ish o'rnidan bittasi Qo'shma Shtatlar xalqaro biznesi bilan aloqador.

yaviy muammolar paydo bo'lishini bilishadi. Odamlar muvozanatdagi daromad sarfidan tashvishlanishadi. Iste'molchilar daromadlariga nisbatan ko'proq narsa sotib olishganda, ular qarzdorga aylanishadi. SHU bilan birga, Qachonki mamlakat noto'g'ri savdo sotiqlik balansini olib borsa, u boshqalariga pul mablag'lari qarz bo'ladi. Davlatning boshqa davlatlarga ma'lum miqdordagi qarzi tashqi qarzlari hisoblanadi.

Savdo aloqalarini baholash

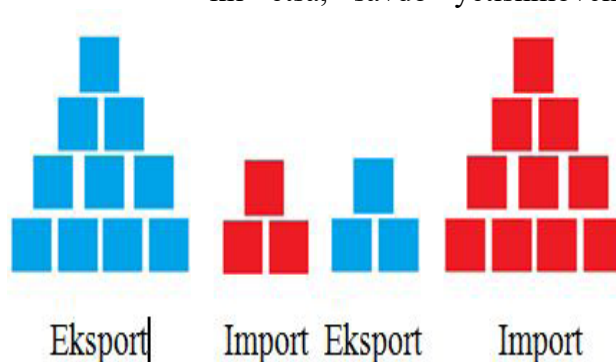
Tekshirib ko'ring!

Import eksportdan nimasi bilan farq qiladi?

Odamlarning ishlashining asosiy sababi narsalar sotib olish uchun pul ishlab topishdir. Birinchi navbatda ular maosh uchun o'zlarining ishchi kuchlarini sotishadi. Keyin maoshlarining muhim qismini mahsulot va xizmatlar uchun sarflaydilar. Insonlar odatda o'zlarining foyda va sarflarini muvozanatda ushlab turishga harakat qiladilar. Odamlar agar ular daromadlariga nisbatan ko'proq pul sarflab qo'yishsa, o'zlarida moli-

Savdo balansini

Mamlakatning umumiy eksport va importlari o'rtasidagi farq savdo muvozanati deyiladi. Agar mamlakat eksporti uning importidan ko'proq bo'lsa, bu savdo ortiqchaligi hisoblanadi. Bu savdo-sotiq vaziyati ijobiy hisoblanadi. Agar eksportga qaraganda import ko'proqni tashkil etsa, savdo yetishmovchiligi



hosil bo'ladi va bu savdo vaziyati salbiy hisoblanadi. Davlatda bir mamlakat bilan savdo ortiqchaligi bo'lsa, boshqasi bilan savdo yetishmovchiligi paydo bo'lishi mumkin. Shuning uchun ham mamlakat o'zining xalqaro savdosini muvozanatda saqlashga harakat qiladi.

To'lovlar muvozanati

Qo'shimcha qilib aytganda Mahsulot va xizmatlarni eksport va import qilish, boshqa turdagi ayirboshlashlarni amalga oshirish turli millatlar o'rtasida amalga oshirilishi mumkin. Pul investitsiya va turizm orqali bir mamlakatdan boshqasiga o'tadi. Bir mamlakat fuqarosi, boshqa mamlakat korparatsiyasiga investitsiya kiritishi mumkin. Biznes boshqa bir mamlakatdagi firmaga investitsiya kiritadi. Bir hukumat boshqasiga moliyaviy yoki harbiy ko'mak berishi mumkin. Banklar xorijiy banklarga deposit mablag'larini qo'yish imkoniyatiga ega.

Turistlar sayohat qilayotganlarida o'z davlatlaridan, tashrif buyurayotgan davlatlariga pul mablag'larini qo'yishadi. Ba'zi

Guruh bo'lib ishlang

Davlatlar to'lov borasida maqbul muvozanat bo'lishiga harakat qilishadi. Muayyan bir millat boshqa mamlakatlar bilan o'zining milliy aloqalarini rivojlantirish uchun amalga oshirishi mumkin bo'lgan tadbirlar ro'yxatini tuzing.

mamlakatlar o'z fuqarolari sayohatga ketayotgan paytlarida mamlakatdan olib chiqib keta oladigan pul mablag'lari miqdorini cheklagan.

Davlatga kirib kelayotgan va chiqib ketayotgan pul miqdorlari o'rtasidagi farq to'lovlar muvozanati hisoblanadi. Qachonki xalq to'lovni bajarishdan ko'ra bir yilda ko'proq pul qabul qilsa, o'shanda qulay va yaxshi to'lov balansi sodir bo'ladi. Yomon to'lovlar balansi noqulay hisoblanadi. Natijada mamlakat mablag' olib kirishdan ko'ra ko'proq pulini tashqi savdoga sarflaydi.

Tekshirib ko'ring

Savdo balansi to'lov balansidan nimasi bilan farq qiladi?

Etika masalasi

Poraxo'rlik va sovg'alar berish

Amerika Qo'shma Shtatlarida hukumat rasmiylariga yoki maqbul kelishuvlar, masalan yaxshi daromad keltiruvchi shartnomalar uchun boshqa biznes kishilariga pora berish etikaga zid hisoblanadi. Aslini olganda, odamlar amerikalik yoki boshqa mamlakat fuqarosi bo'lishiga qaramasdan, bu holat qonunga zid hisoblanadi. 1977-yildagi Chet Mamlakatlar Biznes Amaliyotidagi Poraxo'rlik Akti Amerikaliklar tomonidan chet el rasmiylariga, kompaniya yoki xususiy tadbirkorlariga pora berishni qonunga zid deb ta'kidlagan. Ba'zi hollarda shunday holatlarga yo'l qo'ymaslik Qo'shma Shtatlar bizneslarini raqobatchilikdagi noqulayliklarga qo'yishi mumkin. Ba'zi boshqa mamlakatlarda bir qancha turdagi pora berish va olish holatlari oddiy, hattoki kutiladigan holat hisoblanadi. Ko'plab mamlakatlar poraxo'rlikning iqtisodiy jarayonga qanchalik zarar ekanligini anglab yetgani sari, bu kabi holatlar yakuniga yetyapti.

Poraxo'rlik jarayonlarini qonun taqiqlash oson bo'lgan bir vaqtda, poraning, ko'rsatilgan xizmatga minnatdorchilik ramzi sifatida berilgan sovg'aning

nima ekanligini aniqlash va izohlash qiyinroq. Amerika Qo'shma Shtatlari va Kanadada biznes hamkorlar o'rtasida sovg'a ulashish juda chegaralangan hamda kam sodir bo'ladi. Boshqa madaniyat ko'rinishlarida bu oddiy holat va deyarli muvofiq jarayon hisoblanadi. Ko'plab tashkilotlarning shu kabi pul munosabatlari hamda sovg'a ulashish kabi qonun-qoidalar mavjud. Bu siyosatni yuritish ancha murakkab, chunki bu masala juda subyektiv hisoblanadi. Tushlikka taklif qilish odatda xizmat ko'rsatuvchining munosabatiga ta'sir ko'rsatadi, garchi bu holat sezilmas darajada bo'lishi ham mumkin.

Tanqidiy fikrlang

1. AQSH tadbirkorlari rasmiylari o'z hududida biznes qilgani uchun pora kutadigan sharoitda vaziyatni qay tarzda nazorat qilishlari mumkin?
2. Tasavvur qiling siz sanoat korxonasi ishlaysiz. Biznesini kengaytirishga urinayotgan plastik ta'minotchilari sizga high-techning murakkab materiallaridan yasalgan golf to'plarining qutisini jo'natdi. Bu vaziyatda siz nima qilgan bo'lardingiz?

Maqsad 3
Global valyuta
qiymatiga
ta'sir qiluvchi
faktorlar
ro'yxatini
tuzing

Xalqaro Valyuta

Xalqaro savdo bilan shug'ullanuvchi biznes tashkilotlar tomonidan duch kelingan muammo bu dunyo bo'ylab foydalanilgan turli xildagi valyutalardir. xa bir millat o'zining bank tizimi va pul birligiga ega. misol uchun Rossiya rubldan foydalanadi, Yevropa birlashmasi euro, Braziliya real, Hindiston rupi va Saudia Arabistoni riyal dan foydalanadi.



Valyuta ayirboshlash ko'rsatkichlari

Bir pul birligini ikkinchisiga ayirboshlash jarayoni Chet-el valyuta ayirboshlash turli valyutalarni sotish va sotib olish bilan shug'ullanuvchi banklarni o'z ichiga olgan valyuta bozorida sodir bo'ladi. Ko'pchilik katta banklar biznes tashkilotlar va iste'molchilarni valyuta xizmatlari bilan ta'minlaydi. Ayirboshlash ko'rsatkichi bir mamlakatdagi valyuta qiymatini ikkinchi mamlakatdagi valyuta birligiga solishtirish natijasida yuzaga kelgan valyuta qiymati. Talab va taklif valyuta qiymatiga ta'sir qiladi. Bugungi sanadagi turli valyutalarning taxminiy qiymatlari AQSH dollariga ko'ra 3-4 rasmda berilgan.

Sayohatchilar va biznesmenlar bir davlardan ikkinchi davlatga borishganida valyutalarni almashtirib olishlari kerak. Boshqa davlatdagi sayohatchilar valyuta ayirboshlash idorasiga borishlari va o'zlari xohlagan mahalliy valyuta qiy-

matini sotib olishlari mumkin. Ular qabul qiladigan mahalliy valyuta miqdori bir vaqtda ikki valyuta qiymatiga bog'liq bo'ladi. Hozirgi kundagi ko'rsatkichlar valyuta ayirboshlash idoralariga yuboriladi. Valyuta ayirboshlash joyi dunyo bo'ylab o'zgarib turishiga qaramay, ayirboshlash idoralarini umuman olganda aeroport, poezd stansiyalari, mehmonhonalari va mahalliy banklardan topish mumkin. Ayirboshlash idoralari operatorlari xizmatlari uchun ma'lum miqdorda xizmati uchun pul oladi.

Valyuta qiymatlariga ta'sir qiluvchi omillar

Davlatlar o'rtasidagi valyuta almashish baholariga 3ta asosiy omillar ta'sir qiladi: davlatning to'lovlar

Valyutalarningso'nggiqiymatlari

Davlatlar	Valyuta	Dollardagi o'lchovi	Dollardagi qiymati
Britaniya	funt sterling	0.66 funt	1.52
Braziliya	real	1.73 real	0.577
Kanada	dollar	0.98 dollar	1.01
Yevropa Ittifoqi	yevro	0.76 yevro	1.32
Yaponiya	iena	94.6 iena	0.0106
Saudiya Arabistoni	riyal	3.75 riyal	0.27
Janubiy Afrika	rend	7.43 rend	0.135
Janubiy Koreya	von	1117.67 von	0.0009
Venesuela	bolivar	4300.00 bolivar	0.000232528

muvozanati, iqtisodiy holati va siyosiy turg'unlik.

To'lov muvozanati. Qachonki davlatning to'lov muvozanati ijobiy bo'lsa, uning valyuta qiymati odatda o'suvchi yoki o'zgaras bo'ladi. Davlatning mahsulotlari va valyutasiga bo'lgan o'sib borayotgan talab bu holatga sabab bo'ladi. Agar mamlakat to'lov muvozanati salbiy bo'lsa, odatda uning valyuta qiymati pasayadi.

To'lov balansi. Qachonki davlatning to'lov muvozanati ijobiy bo'lsa, uning valyuta qiymati odatda o'suvchi yoki o'zgaras bo'ladi. Bunga mamlakatning mahsuloti va valyutasiga nisbatan o'sgan talab sabab bo'ladi.

Agar mamlakat to'lov muvozanati salbiy bo'lsa, odatda uning valyuta qiymati pasayadi.

Iqtisodiy vaziyatlar. Qachonki narxlar oshsa va davlatning sotib olish imkoniyati kamaysa, uning valyutasiga bo'lgan talab yo'qoladi. Inflatsiya valyutaning sotib olish imkoniyatini kamaytiradi. Masalan, Braziliyadagi yuqori inflyatsiya realga bo'lgan talabni tushurib yuborgan edi. Foiz ko'rsatkichlari bu kimningdur pulidan foydalanish qiy-

matidir. Bu ko'rsatkichlar davlatning valyuta qiymatiga ta'sir ko'rsatadi. Yuqori foiz ko'rsatkichlari odatda pastroq iste'molchi talabini keltirib chiqaradi. Ko'pincha bu holat davlatning valyutasiga bo'lgan talabning kamashiga olib keladi. Buning natijasida uning qiymati kamayadi.

Siyosiy turg'unlik. Kompaniyalar va yakka tadbirkorlar boshqa davlatda biznes qilayotganlarida tavakkaldan qochishga harakat qilishadi. Agar to'satdan hukumat boshqaruvi o'zgarib qolsa, bu tashqi biznes uchun yomon vaziyatni paydo qilishi mumkin. Bunda kompaniya o'zining binosi, jihozlari yoki banklardagi pullarini yo'qotishi mumkin. Shuningdek, siyosiy o'zgarish yangi qonunlar ishlab chiqilganda ham yuzaga kelishi mumkin. Bu qonunlar chet el biznes tashkilotlari uchun oldingi qonunlar asosida erkin tarzda biznes faoliyatini yurishganidek o'z faoliyatlarini yuritish imkoniyatini bermaydi. Davlatdagi o'zgaruvchanlik biznesmenlarning valyutadagi ishonchini kamayishiga olib keladi.

Tekshirib ko'ring ✓

Davlatning valyuta qiymatiga qanday omillar ta'sir ko'rsatadi?

3-1 TAHLIL

Kalit so'zlar

Eng to'g'ri javobni tanlang.

1. Quyidagilardan qaysi biri xalqaro biznes faoliyatiga misol bo'la oladi?

- a. Hindistonda ishlab chiqarilgan jihozlardan foydalanuvchi LOWA dagi fermer
- b. Janubiy qarolinadagi chet el ishlab chiqaruvchisini ifodalovchi sotuv bo'yicha xodimlar guruhi.
- c. Osiyo taomlarini taklif qiluvchi chiqagodagi restoran.
- d. Mahalliy ustalar tomonidan ishlab chiqarilgan hunarmandchilik mahsulotlarini Oregon dagi joylashgan chakana savdo bilan shug'ullanuvchi do'kon.

2. Davlatning importi eksporga nisbatan ko'p bo'lsa, savdoda ... bo'ladi.

- a. Profesit
- b. Difitsit
- c. Almashish
- d. Muvozanat

3. Davlatning valyuta qiymati nimaning natijasida kamayishi mumkin

- a. Yuqori inflyatsiya
- b. Past foiz stavkalari
- c. Savdo profisiti
- d. To'lovlarning ijobiy muvozanati

Akademik aloqalar o'rnating

4. **Madaniyat.** Biznes ilmi muhim bo'lganda, ko'pincha chet el bozorlaridan ma'daniy xabardor bo'lish undanda muhimroqdir. Boshqa davlatda yashagan yoki tashrif buyurgan shaxsdan o'sha davlatdagi biznes faoliyatlariga ra'sir ko'rsatuvchi ma'daniy omillar haqida intervyu oling.

5. **Texnologiya.** Qanday qilib internet va boshqa texnologiya xalqaro savdoni va global biznes faoliyatlarini kengaytirishga yordam berishini tushuntiring?

3-2 GLOBAL SAVDO MARKAZ



Maqsadlar

1. Xalqaro biznes muhiti tarkiblarini
2. Rasmiy savdo to'siqlariga misollar topish
3. Xalqaro savdoni rag'batlantirish uchun qilinadigan harakatlarni tushuntirish

Kalit so'zlar

Infratuzilma 62
Tijorat to'siqlari 62
Kvota 62
Tarif 62
Ta'qiq 63

Real hayotga nazar

"Qara, bu ko'ylak Salvadora ishlab chiqarilgan." Ross kiyim osgichni tokcha orqasiga qo'yganini ma'lum qilar ekan. "Men Amerika Qo'shma SHTatlarida ishlab chiqarilgan ko'ylakni xohlayman." Kalinda uni ushlab: Salvadora ishlab chiqarilgan ko'ylakning nimasi yomon? deb so'radi.

"Bilmadim, ammo boshqa mamlakat mahsulotiga pul berishdan ko'ra, agar o'zimizda chiqarilgan mahsulotni sotib olsak yaxshi emasmi?"

"Haqiqatdan ham, boshqa mamlakat bilan savdo sotiq amallarini bajarish biz uchun foydali bo'lishi mumkin. "Agar biz Salvador mahsulotlarini sotib olsak, bu mamlakat iqtisodiyotiga yordam beradi va bu Salvadorliklarni Amerika tomonidan ko'rsatiladigan xizmatlar va mahsulotlarni sotib olish jarayonlarini ro'yobga chiqaradi. Ross ko'ylakni oldi va "u holda men bunisini sotib olaman" dedi.

Maqsad 1

Xalqaro biznes muhiti komponentlarini tasvirlang

XALQARO BIZNES MUHIT

Boshqa mamlakatda biznes boshlash, insonlar va joylar orasida mavjud bo'lgan kelishmovchiliklarni chuqur o'rganishni talab qiladi. 3 chi va 5 chi raqamlarda ko'rsatilganidek, Korxonalar 4 ta asosiy sabablarni ko'rib chiqishi kerak: geografiya, ma'daniy ta'sirlar, iqtisodiy rivojlanish, siyosiy va qonuniy tashvishlar.

GEOGRAFIYA

Manzil, iqlim, relyef, dengiz portlari va mamlakatning tabiiy resurslari biznes faoliyatiga ta'sir ko'rsatadi. Juda issiq havo o'stirilishi mumkin bo'lgan ekinlarning turlarini cheklay oladi. Ko'p daryolar va okean, dengiz portlarida chet el savdosi uchun kema mahsulotlari osonroq sotiladi. Mamlakatning cheklangan tabiiy resurslari, importlar bilan o'zaro chambarchas bog'liq.

MA'DANIY TA'SIRLAR

Ba'zi jamiyatlarda, quchoqlashib ko'rshish biznesga mos bo'lgan salomlashish hisoblanadi. Boshqa uyushmalarda esa qol berib korishish urf bo'lgan. Bu farqlilik ma'daniy farqni aks ettiradi.

Madaniyat bu xulq-atvor, urf-odat va jamiyat qiymati sifatida qabul qilingan. Xalq madaniyati biznesda o'z

kuchli ta'siriga ega. Meksikada, ko'p korxonalar shu mobaynida odamlar o'z kechki ovqatlaridan va kechki dam olishlaridan zavqlanishlari uchun kunning qoq ortasida an'ana sifatida yopiladi. (dam olish vaqti)

Xalqaro biznesga ta'sir ko'rsatadigan asosiy ma'daniy va ijtimoiy omillar: til, din, qadr-qimmat, urf-odat va ijtimoiy munosabatlar hisoblanadi. Bu munosabatlar, oilalar, kasaba uyushmalari va boshqa tashkilotlar o'rtasidagi o'zaro bog'liqlikni o'z ichiga oladi.

IQTISODIY RIVOJLANISH

Mamlakatlar va fuqarolar ehtiyojlar va talablarni qondirish uchun foydalaniladigan resurslarning cheklanganligi muommosiga duch keladi. Ozingizning vaqtingiz, pulingiz va quvvatingizdan foydalana olish borasida davomiy ravishda qarorlar qabul qiling. Xuddi shunday, har bir mamlakat ham o'zining yerlari, tabiiy resurslari, ishchilari va insonlarning ehtiyojini eng samarali qodira oladigan mol-mulkidan foydalanish rejasini tuzadi.

Ba'zi davlatlarda, baland binolarda kompyuter aloqasini boshqarish maqsadida odamlar yuqori tezlikda harakatlanuvchi poezdlarda sayohat qilishadi.

Boshqa mamlakatlarda odamlar o'z qishlog'idagi odamlarga kiyim tikish dastgohini boshqarish uchun somon kulbada hayot kechiradi. Yashash va ishlash sharoitidagi farqlar iqtisodiy rivojlanish darajasini aks ettiradi. Mamlakatning iqtisodiy rivojlanish darajasiga ta'sir qiluvchi asosiy omillar:

Savodxonlik darajasi

Odatda mamlakatlar o'z fuqarolarini yaxshiroq ta'lim tizimi bilan ko'proq va yaxshiroq maxsulot va xizmatlar bilan ta'minlaydi.

Texnologiya

Avtomatlashtirilgan maxsulotlar, taqsimlashlar va aloqa tizimlari kompaniyalarga maxsulotlarni ishlab chiqarishni va yetkazib berishni, xizmat ko'rsatishni tezlatish imkonini beradi. Qishloq xo'jaligi ko'p jalb qilinmagan, iqtisodiyot fuqarolarni katta hajm va yuqori sifatli maxsulot bilan ta'minlash uchun yetarli ishlab chiqarishga ega emas.

Sanoati rivojlangan mamlakatlarda xalqaro savdoni qo'llab-quvvatlaydigan yana bir omil infratuzilmasi hisoblanadi. Infratuzilma transport, aloqa, tuman va millat muhandislik tizimlarini anglatadi. Misol uchun Germaniyani oladigan bo'lsak, u samarali temir yo'l tizimi, avtomobil yo'llari, shuningdek, kompyuterlari bilan, zaif infratuzilmali boshqa mamlakatlarga nisbatan xalqaro biznes uchun yaxshi tayyorgarlikka ega ekanligini ko'ramiz.

Siyosiy va huquqiy masalalar

Har kuni siz biznesingizda hukumat ta'sirini ko'rishingiz mumkin. Hukumat reklama va shartnomalarni adolatli ijro etishga javob beradi. Ular oziq-ovqat va farmatsevtika idoralari xavfsizligini tekshiradi va talab qiladi. Amerika Qo'shma Shtatlarida odamlar o'z ish faoli-

GURUH BO'LIB ISHLANG

Xalqaro biznes muhiti bilimi barcha global mashg'ulotlar uchun ahamiyatlidir. Jamoa bo'lib quyidagi kategoriyalarning har biri uchun moddalar ro'yxatini tuzing: geografiya, madaniy ta'sirlar, iqtisodiy rivojlanish, siyosiy masalalar. Kompaniya chet mamlakatda ish yuritayotganda bu omillar qanchalik ta'sirga ega ekanligini tushuntiring.

yatlarida ko'proq erkinliklarga egadir. Bu barcha mamlakatlarda mavjud. Ko'p joylarda, iste'molchilar va operatorlar orasida faoliyat cheklangan. Xalqaro biznes faoliyatiga ta'sir ko'rsatuvchi eng odatiy, siyosiy va huquqiy omillar hukumat turlari, barqarorligini o'z ichiga oladi va hukumat tadbirkorlarni himoyalaydi.

Tekshirib ko'ring ✓

Xalqaro biznes muhitining 4 asosiy elementlarini ayting

Geografik faktorlar:

- * joylashuv o'rni
- * iqlim
- * relyef
- * suv yo'llari
- * tabiiy resurslar

Iqtisodiy faktorlar:

- * texnologiya
- * ta'lim
- * inflyatsiya
- * almashish koeffitsienti
- * infrastruktura

Xalqaro biznes muhiti

Madaniy faktorlar:

- * til
- * oila
- * din
- * odatlar
- * an'analar
- * taomlar

Siyosiy va qonuniy faktorlar:

- * hokimiyat tizimi
- * siyosiy stabillik
- * savdo baryerlari
- * biznes nazorati

Maqsad 2
Rasmiy savdo
to'siqlarini
aniqlang

XALQARO SAVDO TO'SIQLARI

Hukumat ta'sirlari erkin savdoni cheklovchi savdo to'siqlarini yaratishi muhim. Undat siyosiy harakatlar ommaviy savdo to'siqlari hisoblanadi. 3 odatiy savdo to'siqlari, kvotalar, bojxona to'lovlari va to'siqlari hisoblanadi. Madaniyat, a'nanalar va mamlakat dini odatiy savdo to'siqlarini yaratishi mumkin. Bu vaziyatlar odatiy hukumat harakatlariga bog'liq emas, lekin ular savdoni cheklay oladi.

Kvotalar

Xalqaro savdoni tartibga solish uchun davlatlar berilgan muddat ichida export yoki import qilishi mumkin bo'lgan maxsulot hajmini cheklab qo'yadi. Bu cheklab qo'yish kvota hisoblanadi. Kvotalar ko'p sabablarga ko'ra o'rnatilishi mumkin. Neft export qiluvchi mamlakatlar

taminot pasayishi tufayli tabiiy neft-kvotasini qo'yishi mumkin va narx turg'un darajada qoladi. Kvotalar mamlakat himoyasida norozilikni bildirish uchun boshqa mamlakatlardan importni tashkil qilishi mumkin. Shuningdek davlat tomonidan o'z sanoatini juda ko'p xorijiy aloqalardan himoyalash uchun ham kvotalar o'rnatilishi mumkin. Bu boshlanishi uchun himoyalash kerak bo'lgan ilk sanoatlarni muhofaza qilish uchun xalq tomonidan qilinishi mumkin. O'tmishda AQSH hukumati shakar, qoramol, sutmaxsulotlari va to'qimachilik uchun kvotalar belgilagan.

To'lovlar

Davlatning xalqaro savdoni nazorat qilish uchun foydalanadigan yana bir usuli bu bojxona to'lovlaridir. Bojxona to'lovi hukumatning ma'lum bir import maxsulotlariga yuklanadigan soliq turi hisoblanadi.

Faraz qiling siz chet el velosipedini xarid qilishni istaysiz. Ishlab chiqaruvchi uni 140\$ ga baholaydi, lekin u import qilinganda hukumat velosipedga 20% stavkasini (28\$) qo'shadi. Shunday qilib siz velosiped uchun transport xarajatlari bilan 168\$ to'lashingiz kerak. Ko'tarilgan narx sizning AQShda ishlab chiqarilgan arzonroq velosipedni xarid qilishga qaror qilishingizga sabab bo'lishi mumkin. Ba'zi bojxona to'lovlari velosiped misolida ko'rsatilgan maxsulotlar foydaning ahamiyatiga muhim rol o'ynaganda har bir fund, gallon uchun belgilanadi. Bojxona to'lovi import maxsulot uchun narxni oshiradi. Yuqori bojxona to'lovi maxsulotga talabni pasaytirish va import hajmini kamaytirish uchun qo'yiladi. Ko'p odamlar bojxona to'lovlari AQSh tovarlarini xorijiy raqobatdan himoyalash uchun kerak deb o'ylashadi.



Embargo (Taqiqlar)

Agar hukumat istasa, u butunlay mahsulot eksporti yoki importini to'xtatishi mumkin. Bu taqiq embargo deyiladi. Hukumatlar ko'p sabablarga ko'ra embargo o'rnatishi mumkin. Ular har qanday kvota yoki bojxona to'lovi oqimida xalqaro raqobatdan o'z sanoatini himoya qilish mumkin. Hukumat asosan xalq himoyasiga zarur bo'lgan kerakli mahsulotlarni dushman guruh yoki xalqlardan yengilishini oldini olishni istaydi. Hukumat ba'zan xalq noroziligini yoki boshqa mamlakat siyosatini bildirish uchun taqiq joriy etadi.

Tekshirib ko'ring ✓
3 ta asosiy rasmiy to'siqlar qaysilar?

XALQARO SAVDOGA KO'MAKLASHISH

Hukumatning muayyan xatti-harakatlari xalqaro biznes rishtalarini targ'ib etishi mumkin. Hukumat eksportni iqtisodiy farovonlik ish o'rinlarini yaratish va rag'batlantirish uchun samarali yo'l deb biladi. Xalqaro savdoni targ'ib qilish umumiy sa'y-harakatlari bilan erkin savdo zonasga, erkin savdo shartnomalariga va umumiy bozorlarga kiradi.

Erkin savdo hududlari

Xalqaro biznesni rivojlantirishni targ'ib qilish maqsadida, hukumatlar ko'pincha o'z mamlakatlarida erkin savdo zonalarini yaratadilar. Erkin savdo zonasi mahsulotlar import qilinishi va sotilishi, keyinchalik ishlab chiqarilishda ishlatilishi mumkin bo'lgan hududda tashkil etiladi. Erkin savdo zonasi odatda suv yoki aeroport atrofida joylashadi. Import qiluvchi mahsulot zonani tark etayotganda to'lovlarni amalga oshiradi.

Maqsad 3

**Xalqaro savdoga
jalb qiluvchi
harakatlarni
ko'rsating**



XXI asrda **Biznessga nazar**

Rivojlanayotgan mamlakatlarda mobil moliyaviy xizmatlar

Afrikaning ko'plab qishloq joylarda, mobil telefonlar yo'l fermer-ERS biznes o'zgaruvchanligi va iqtisodiy rivojlanish yaxshilanmoqda. Senegal Keniya uchun, mobil telefonlar omonat hisob, joriy hisob va kreditlar va moliyaviy xizmatlardan foydalanish imkonini beradi. Ushbu xizmatlar, ayniqsa banklar kamdan-kam bo'ladigan, qishloq joylarda kerak. Fermerlar chorvachilik, qishloq xo'jaligi texnikasi, urug'lik ekinlar uchun, shuningdek, boshqa ish xarajatlarini to'lash uchun mobil telefonlardan foydalanishi mumkin. Grameen banki va xalqaro

imkoniyat tashkilotlari Osiyo va Afrika fermerlarga, xizmat qilishi uchun mobil bank xizmatlarini yaratgan. Iste'molchilar o'z telefonlaridan buxgalteriya hisobini hisob varaqasi to'lovlarini debit kartalari bilan yo'lovlarni tekshirish uchun foydalanadi va kichik kreditlarga ega bo'ladilar. Bu kreditlar odatda jamoa biznesini boshlash uchun ishlatiladi. Ba'zi hollarda banklar odamlarga oziq-ovqat do'koni, kafe ochishda yoki to'qimachilik biznesini boshlashda yordam berishi uchun telefonlarni ijaraga berishadi. Telefonlar ijara mablag'laridan xodimlarga va boshqa xarajatlarga to'lov qilish uchun imkon beradi. Muvaffaqiyatga erishgan fermer va tadbir-

korlar oilalarini oziq-ovqat toza suv, meditsina xizmati va ta'lim bilan ta'minlash uchun pul bilan ta'minlaydigan ish o'rinlari joriy qiladi.

Tanqidiy fikrlang

1. Kambag'al va qishloq joylarda odamlar uchun mobil telefon bank xizmatlarning qanday afzalliklari bor?
2. Rivojlanayotgan mamlakatlarda mobil banking xizmatlari haqida batafsil ma'lumot topish uchun internetdan foydalaning.



Erkin tijorat shartnomasi

Ko'plab mamlakatlar, boshqa mamlakatlar bilan erkin savdo shartnomalarni tuzadilar. Erkin savdo shartnomasiga ko'ra a'zo davlatlar o'rtasida import soliqlari, sotuvga qo'yiladigan cheklovlar majburiyatlarni olishga rozi bo'ladilar. Bu a'zolar o'rtasida savdo ortishiga olib keladi. Misol uchun, Amerika Qo'shma Shtatlari, Kanada, Meksika, va 1994 yilda Shimoliy Amerika erkin savdo shartnomasi (NAFTA) ni amalga oshirishni boshlagan.

Ushbu shartnoma uch mamlakat orasida tovarlarning tariflariga chekm qo'yadi va tovarlar harakatini osonlashtiradi osonlashtiradi. NAFTA ishtirokchi davlatda iqtisodiy asoslarini kengaytirish uchun yaratilgan.

Umumiy bozorlar

Umumiy bozorlarda, a'zolari tarif va boshqa savdo to'siqlarsiz harakatlanadilar. Ular kompaniyalarga a'zo davlatlarga erkin investitsiya qilishga ruxsat beradi. Ishchilarga chegaralar bo'ylab erkin harakat qilish uchun imkon beradi. Umumiy bozorlar iqtisodiy jamiyat deb ham ataladi. Umumiy bozorlar a'zolari a'zo bo'lmagan davlatlarga import qilish bo'yicha bir xil majburiyatlariga ega. Umumiy bozorlarga misol Yevropa Ittifoqi (YI) va Lotin Amerikasi integratsiya assotsatsiyasi (NAFTA) ni o'z ichiga oladi. Bundan maqsad a'zo millatlar o'rtasida savdoni kengaytirish va mintaqaviy iqtisodiy integratsiya rag'batlantirishdan iborat

Tekshirib ko'ring ✓
Xalqaro savdoga jalb etilishi uchun qanday chora-tadbirlar o'tkazilishi mumkin?

3-2 TAHLIL

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi jovobni aniqlang

1. To'g'ri yoki noto'g'ri infratuzilma mamlakatning iqtisodiy rivojlanishiga ta'sir qiluvchi muhim omil.
2. To'g'ri yoki noto'g'ri. Norasmiy savdo to'siqlari hukumat harakati natijasida paydo bo'ladi.
3. Din xalqaro biznes muhitiningelementi hisoblanadi.
 - a. Geografik
 - b. Iqtisodiy
 - c. Madaniyat
 - d. Siyosiy
4. Xalqaro savdo faoliyatini yo'lga qo'yimoqchi bo'lgan davlat ko'proqdan foydalaniladi.
 - a. Ta'rif
 - b. Umumiy bozorga
 - c. Ta'qiq
 - d. Kvota

Akademik aloqalar o'rnatish

5. Qonun AQSHdan farq qiladigan xorijiy davlatlar haqida ma'lumot olish uchun internetdan foydalaniladi.
6. Geografiya Kutubxona manbalari ya'ni internetdan foydalanib, turli xil geografik mintaqalar xaritasi nusxasini oling. Sizing xaritangizda relyef, iqlim va suv yo'llari xalqaro savdo faoliyatiga qanday ta'sir ko'rsatadi. Topgan ma'lumotlaringizga bir-ikki daqiqalik xulosa bering.
7. Tarix YI yoki LAIA kabi asosiy bozorlar tarix haqida izlanishlar qiling. Jamiyat o'z a'zo millatlariga ta'minlab beruvchi xavfni tasvirlab bering.

3-3 Xalqaro biznes tashkilotlari



Maqsadlar: Kalit tushunchalar Real hayotga nazar

1. Multimilliy tashkilotlar faoliyatini muhokama qilish
2. Oddiy xalqaro biznesga kirish usullarini tushuntirish
3. Xalqaro savdo tashkilotlari va agentliklari faoliyatlarini tushuntirish

Multimilliy tashkilot (MMT) 65
qo'shma korxonona 67

Lavozimga tayinlanganiga 6 oy bo'lgan Kory hamkasblari oldiga kelib o'tirdi va so'radi: "Italiya qanday bo'lgan?"

"Men haqiqatan ham qattiq ishladim, lekin Italiya madaniyatini o'rganishga va ba'zi italyan taomlaridan yeyishga vaqt topdim. Boshqa mamlakatda yashash va ishlash yaxshi malaka vazifasini o'tadi va men yana bu ishni takrorlayman. Har qanday holatda ham tan olishim kerakki, men uyda ekanligimdan xursandman"- deb Dankin javob berdi va naychani ichimligiga soldi.

"Siz nimani juda sog'indingiz?"

Dankin ichimligini qo'lga oldi va shunday dedi: " Amerika salqin ichimliklari. Ular menga o'z brendimni topishimni osonlashtirdi, lekin ular bir xil emas edi.

Ko'p millatli kompaniyalar

Ko'p millatli kompaniya bir nechta davlatlarda biznes bilan shug'ullanadigan tashkilotdir. Ko'p millatli kompaniyalar odatda o'z mamlakatida ikkita kompaniyadan va bir yoki undan ortiq boshqa mamlakatlarda esa alohida bo'lingan kompaniyalardan tashkil topadi. Bu kompaniya biznesda o'z faoliyatini olib boradigan mamlakatda "mezbon davlat" deb nomlanadi.

Ko'p millatli kompaniyalar strategiyalari

Ko'p millatli korporatsiyalar global yoki ko'p millatli strategiyadan foydalanadi.

Global strategiya butun dunyo bo'ylab bir xil mahsulot va marketing strategiyasidan foydalanadi. Bir xil mahsulot dunyo bo'ylab har tomonlama jiddiy yo'sinda sotiladi. Bunga misol qilib siz bilgan "Koka-kola"ni olishimiz mumkin.

Ko'p millatli strategiya har bir davlat bozori ni turlicha to'yintiradi. Firmalar savdo-sotiqqa mos keladigan mahsulotlarni va marketing strategiyalarini rivojlantiradi. Ko'p restoranlar ko'p millatli strategiya bo'yicha xizmat ko'rsatishadi. Masalan, ular mahalliy aholi xohishiga qarab o'zlarining menyularini o'zgartirishganda mana shu strategiyadan foydalanishadi.

Ko'p millatli kompaniyalar yutuqlari

Ko'pgina yutuqlar xalqaro biznes bilan bog'liqdir. Iste'molchilarda yaroqli bo'lgan katta hajmda tovarlar mavjud. Odatda, bu mahsulotlarning narxlarini uy sharoitida tayyorlangan mahsulotlarga qaraganda pastroq bo'ladi. Karyera imkoniyatlari kompaniyaning turli xil davlatlarda biznes bilan shug'ullanishini kengaytiradi.

Global biznes faoliyatlarini tushunish, muloqot va turli xil millatlar orasida o'zaro hurmatning rivojlanishi uchun asos bo'ladi. Biznesdagi hamkorlar odatda iqtisodiy munosabatlarda do'stona aloqalarni saqlab qolishga harakat qiladilar.

Maqsad 1

Multimilliy tashkilotlar faoliyatini muhokama qilish



Ko'p millatli kompaniyalarning kamchiliklari

Ko'p millatli kompaniyalar o'zga mamlakatda muhim iqtisodiy kuch bo'lishi mumkin. Bu davlatning ishchilari ko'p millatli kompaniyalarga o'zlarining ishlari yuzasidan bog'liq bo'lishadi. Iste'molchilar tovar va xizmatlar uchun bu kompaniyalarga muhtoj bo'lishadi. Ko'p millatli kompaniyalar davlatning siyosiy kuchiga ta'sir qilishi yoki uni boshqarishi mumkin.

Global bozorga kirish usullari

Kompaniyalar boshqa davlatlarga kengaygan sari, bir necha usullarni o'zlari uchun kashf qilishadi.

Litsenziya berish

Ba'zi kompaniyalar boshqa davlatlarda mahsulot ishlab chiqarishni xohlashadi. Xorijiy kompaniyalar ularga o'zlarining shaxsiy protseduralaridan foydalanishga ruxsat berishadi.

Litsenziya berish ma'lum bir noaniq mol-mulkdan (ishlab chiqarish jarayoni, tijorat belgisi, brend nomi) tog'ri foydalanib sotish uchun ruxsat berishdir.

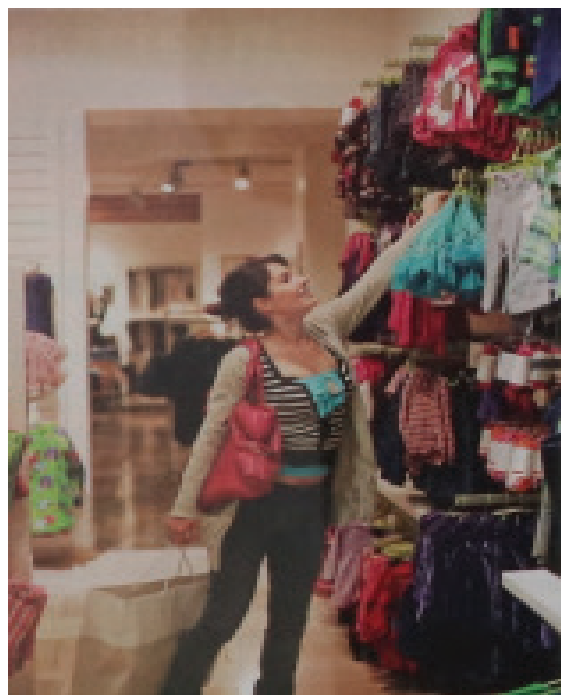
Gerber kompaniyasi Yaponiyada chaqaloqlar uchun litsenziyalangan oziq-ovqat mahsulotlarini sotishni boshladi.

Tekshirib ko'ring ✓
Multimilliy kompaniyalar tomonidan foydalaniladigan ikki strategiya turlari qaysilar?

GURUH BO'LIB ISHLANG

Xalqaro biznes muvaffaqiyatini ko'pincha oshiradigan kompaniya boshqa mamlakatda mahalliy biznes sherigi bilan ishlaydi. Boshqa mamlakatlarda sotilishi mumkin bo'lgan bir kompaniya yoki mahsulotni tanlang. Boshqa mamlakatlarda

bir hamkor sifatida ko'rish mumkin bo'lgan kompaniyalar turlarini aniqlang. Keyin murojaat qilish mumkin bo'lgan axborot manbalarini aniqlang, potensial hamkorlar bilan biznes qilishga mos aloqalarni o'rnatish uchun ishonch xosil qiling.



Televizordan foydalanish yoki sport komandalarning kiyimlaridagi belgilari, jaketlar, daftarlar, yuklar va boshqa narsalar albatta litsenziya shartnomasini talab qiladi. Litsenziyada biroz moliyaviy investitsiya ham mavjud, shuning uchun potensial moliyaviy o'zgarish odatda past bo'ladi. Shuningdek, kompaniyaning xavf-xatari ham past bo'ladi.

Franchayzing (Saylash huquqi)

Boshqa davlatlarga kengaytirishning yana bir boshqa usuli saylash huquqidir. Saylash muayyan yo'ldagi biznes jarayoni yoki kompaniya nomidan foydalanish uchun to'g'ri yo'l hisoblanadi. Tashkilotlar boshqa davlatlarda o'zaro do'stona biznes aloqalarini yo'lga qo'yish uchun shartnoma tuzadilar.

Franchayzing erishadigan korxonalar biznesning turli tizimlariga moslashadi. Iste'mol mahsulotlari va reklama xabarlarini kabi marketing elementlari ma'daniy sezuvchanlik va qonuniy talablarga rioya qilishi kerak.

Franchayzing va litsenziya o'z ichiga jarayondan va nomdan foydalanishni amalga oshiradigan to'lovni oladi. Litsenziya odatda ishlab chiqarish jarayonlarini qamrab oladi. Franchayzing esa asosan mahsulot yoki xizmatlarni sotishni qamrab oladi. Franchayzing kelishuvlari tez tayyorlanadigan ovqat korxonalarini bilan mashxur. McDonald's, Burger King, Wendy's, KFC, and Pizza Hut kabi korxonalar o'z mahsulotlarini chet elda ham ko'paytirish uchun franchayzing ishlatishgan.

Qo'shma korxonalar

Biznesdagi hamkorlik bu o'ziga tegishli bo'lgan barcha qismlarni foyda bilan ta'minlay oladi. Hamkorlikda boshlangan biznes faoliyat bu dunyoviy hamkorlikning bir turidir. Hamkorlikdagi biznes faoliyat bu biznes loyihani taqsimlab oluvchi 2 yoki undan ko'proq kompaniyalar o'rtasidagi kelishuvdir.

Bu biznes faoliyatning asosiy foydasi tabiiy materiallarni, yuk-tashish qulayliklari, boshqaruv sohalari, yoki ishlab chiqarish imkoniyatlaridan iboratdir.

Hamkorlikning bu turiga aloqador bo'lgan munosabatlar foydalarni bo'lishishni o'z ichiga oladi va ko'p nazorat talab qilmaydi chunki bir qancha kompaniyalar jalb qilingan.

Bu dastur o'zining ishlab chiqarishi bilan mashxurdir. Yaponiya va AQSH avtomobil zavodlariga tegishli bo'lgan qo'shma korxonalar keng tarqalgandir. Misol uchun, Ford motor kompaniyasi Mazda motor korporatsiyasi bilan qo'shma korxonaga kirgan edi. Ford kompaniyasi Mazda o'zining birqancha mashinalari uchun ishlab chiqargan qismlaridan foydalangandi. Mazda Ford yuk mashinalari uchun yig'ish zavodlarini tashkil qildi.

Xalqaro savdo tashkilotlari

Biznes hamkorlik bu ikki yoki undan ortiq kompaniyaning birgalikda ishlashidir. Bunday kelishuvlar ishlab chiqarishda juda ko'p uchraydi. Yaponiya va Amerikaning avtomobil ishlab chiqarishdagi biznes hamkorligi buning yaqqol misolidir. Masalan Ford Motor Company va Mazdaning biznes hamkorligini ko'rishimiz mumkin.

Xalqaro savdo tashkilotlari

Xalqaro biznes faoliyati murakkab bo'ladi. Natijada, bir nechta kompaniyalarga xalqaro savdo qilish uchun tashkilotlar yaratiladi.

Jahon Savdo Tashkiloti

Cereal Partners Worliwide (CPW) Lotin Amerika Yevropa, Yaqin Sharq va dunyoning boshqa hududlarida don mahsulotlari sotish uchun General Mills va Nestle o'rtasidagi qo'shma korxonalar General Mills Cherrios, Lucky Charms va Trix kabi ommabop mahsulotlarni sherigiga olib keladi. Dunyo bo'ylab ancha mashhur Nestle aniq taqsimlash tizimiga ega va xorijiy mamlakatlarda mashhur brenddir.

Jahon Savdo Tashkiloti 1995 yilda savdoni dunyo bo'ylab yoyish maqsadida tashkil etilgan. Unga 150 dan ortiq davlat a'zo, Jahon Savdo Tashkiloti savdo baxslarini va bepul savdo kelishuvlarini tashkillashtiradi. Jahon Savdo Tashkilotining boshqa maqsadlari quyidagilardan iborat:

- Bepul savdoga ta'sir etadigan qiymatlarni pasaytirish.
- Import hissasini yo'qotish
- Banklar, ishonchli kompaniyalar va boshqa moliyaviy tashkilotlarga ta'sir qiladigan to'siqlarni kamaytirish
- Qashshoq davlatlarga iqtisodiy ko'mak berish

Xalqaro Pul Jamg'armasi

Xalqaro pul jamg'armasi 1946 yilda tashkil etilgan. Xalqaro pul jamg'armasi 150 dan ortiq mamlakatlarning bir-biri bilan iqtisodiy aloqalar o'rnatishga ko'maklashadi.

U dunyo savdosi va almashinish darajasini qo'llab quvvatlaydi.

3-Maqсад

Xalqaro savdo tashkilotlari va agentliklari faoliyatlarini tushuntirish

Tekshirib ko'ring ✓

Litsenziyalash franchayzingdan qanday farqlanadi?

Internet faoliyat

Amerika savdo vazirligi va boshqa federal agentliklari eksportga jalb qilingan kompaniyalarga katta yordam beradi. Quyida berilgan veb saytga kirin va 3-bo'lim bilan aloqa o'rnat-ing. Ushbu veb saytdagi turli informatsion aloqalarni ko'ring. Bu ma'lumot eksportni yangi boshlayotgan yoki kengaytirayotgan kompaniyalarga axamiyatli ekanini tasvirlang.

Xalqaro pul jamg'armasi tashkil etili-shidan avval mamlakat rasmiy tender qiymatini xorijiy iste'molchilarni jalb qilgan holda tez-tez o'zgartirishi mumkin edi. Boshqa mamlakatlar biznesini yo'qotayotgan bir paytda, ular savdo cheklashishlarini o'rnatishlari yoki xorijiy valyutalar qiymatini pas-aytirishlari mumkin edi. Agar bir xalq boshqa xalqlardan ustunlik qilish-ga harakat qilsa, savdo urushi bo'lishi mumkin. Jahon Banki, Xalqaro Tikla-nish va Taraqqiyot Banki Jahon Banki deb ataladi. U 1944 yilda ikkinchi jahon urushidan keyin,tiklanish uchun ko'mak berish maqsadida barpo etilgan. Hozir-

da, bankning funksiyasi past darajada rivojlanayotgan davlatlarga iqtisodiy ko'mak berishdan iborat. Bu fond-lar aloqa tizimi,axborot almashinish va texnikaning kuchayishiga hissa qo'shadi.

Jahon Bankiga 180 dan ortiq a'zo dav-lat bo'lib,u asosan ikki qismdan ibo-rat: Xalqaro Taraqqiyot Tashkiloti va Xalqaro Moliya Uyushmasi. Xalqaro Taraqqiyot Tashkiloti davlatlarning rivojlanishi uchun kreditlar beradi. Xalqaro moliya uyushmasi resurslari cheklangan xalqlarga xususiyl tadbir-korlikni rivojlantirishga yordam be-rish uchun kapital va texnika bilan ta'minlaydi. Xalqaro moliya uyushma-si xalqaro va mahalliy kompaniyalar o'rtasidagi qo'shma korxonalar-ga rivojlanayotgan xalqlarga investitsiya kiritishda yordam beradi.

Tekshirib ko'ring ✓

Xalqaro pul jamg'armasi davlatlarga qanday yordam beradi?

3-3 TAHLIL

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang

1. Kompaniya o'zining firma belgisini boshqa davlatlarda ishlatish xuquqini sotishni re-jalashtiryapti. Bu.....ning misoli
 - a. qo'shma korxon
 - b. savdo-sotiq kelishuvi
 - c. imtiyozlar
 - d. litsenziyali kelishuv
2. Erkin savdoni ta'minlovchi Xalqaro tashkilot
 - a. VTO
 - b. Birlashgan millatlar tashkiloti
 - c. Xalqaro valyuta fondi
 - d. Xalqaro bank

Akademik aloqalar o'rnating

3. **Iqtisodiyot.** Boshqa kompaniyalar belgilari ostida sotilayotgan o'yinchoqlar, sport tovarlari do'koni yoki internet saytiga kiring. Litsenziyali kelishuv ko'rsatadigan ma'lumotni sanab o'ting
4. **Kommunikatsiya.** Xalqaro valyuta fondi yoki Dunyo bankini maqsadlarini ifodalovchi omma-bop taqdimot(fotografiya, emblema yoki dasturiy ta'munitdan foydalanib) yarating.
5. **O'qish .** Maqolani o'qing va asosiy g'oyani ifodalovchi rezyume yozing. O'zingizga kerakli sitatani manbangizga yozing .

Jamiyatni rivojlantiradigan biznes

“Hunger” sayti

AQSh da har kuni 1000 ton-nadan ortiq iste'molga yaroqli oziq-ovqat mahsulotlari tashlab yuboriladi. Boshqa yerda bo'lsa millionlab odamlar och qolmoqdalar. Dunyo bo'ylab kuniga 20000 dan ortiq odam ochlikka bog'liq sabablar tufayli halok bo'lmoqdalar. Ammo qanday bir kishi bu muammoni hal qilishi mumkin?

Tim Kunin va Greg Hesterberg “Hunger” sayti bilan birgalikda bu holatni muhokama qilishga qaror qilishdi.

Har kuni o'rtacha 200 ming kishi bu veb-saytga tashrif buyuradi. Kunin va Hesterberg 1999-yilning iyunida “Hunger” saytini yaratishdi. Bu sayt internet ta'sirini turli ijtimoiy muammolarga yo'naltiradi. Ochlikni bartaraf etish, bolalar sog'ligini saqlash va savodxonlikni rivojlantirish kabi masalalar ko'riladi. Bu boshlangandan keyin 600 mln dan ortiq tashrif buyuruvchilar 700 mln dan ortiq asosiy oziq-ovqatlar bilan to'ldirilgan idishlarni butun dunyo bo'ylab ochlikdan aziyat chekayotganlarga yuborishdi. Sayt homiylari Mercy Corps, Feeding Amerika va boshqa tashkilotlar tomonidan muhojirlarga taqsimlab berilgan asosiy oziq-ovqatlar uchun pul to'laydilar. “Hunger” sayti tashrif buyuruvchilar “Click Here to Give button” tugmasini bosganda, turli homiy tashkilotlarning reklamalarini ko'rishlari mum-



kin. Reklamalardan keladigan pullar hayriyaga yo'naltiriladi. Fond tashkilotlar o'rtasida 70 dan ortiq mamlakatda ochlarga yordam berish uchun taqsimlanadi. Ularning tarkibiga Afrika, Osiyo, Sharqiy Yevropa, Lotin Amerika va Shimoliy Amerika mamlakatlari kiradi. Jamiyat faollari bo'lgan Tim va Greg bu online foydani dunyo bo'ylab ochlikni tugatishga sarflashga ahd qilishgan

“Hunger” sayti homiylikdan turli xil yo'llarda foyda ko'rishadi. Birinchidan, ular bilimli, katta foyda topadigan va ularning tovar va xizmatlariga ulkan qiziqish bildiradigan iste'molchilarga ega bo'lishadi. Shuningdek, “Hunger” saytidagi reklamalar xayrixohlikni oshiradi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatdiki, katta yoshdagilarning $\frac{3}{4}$ qismi ularni tashvishlantiradigan ijtimoiy muammoga bog'liq bolgan mahsulotlarni sotib olishni xohlaydilar. Ularning yarmidan ko'pi hayriya mahsulotlari uchun yuqoriroq narxlar-da to'lashga rozilar.

Tanqidiy fikrlang:

1. Aholining habardorligini oshiruvchi va bugungu kunda jamiyatda uchraydigan muammolarni yechishga urinuvchi boshqa bir veb-sayt yarating. Veb-sayt, muammo va maqsadlar haqida qisqacha tushuntirish bering. Fikrlaringiz omadga erishish omillarini qamrab olsin.
2. Siz uchun qiziq bo'lgan ijtimoiy muammoni izohlang va holat yuzasidan habardorlikni oshiruvchi va yechimga olib oruvchi veb-sayt yarating.

3-bo'lim tahlili

Biznes qaydlar

3-1. Xalqaro biznes asoslari

- Ichki bisnes bu mamlakat ichida tovar va mahsulotlarni ishlab chiqarish, sotib olish va sotishdir. Xalqaro biznes dunyo miqyosida tovar va xizmatlarni yaratish, tashish va sotish maqsadida olib boriladigan biznes faoliyatdir.
- Mamlakat boshqalarga qaraganda pastroq narxlarda tovar va mahsulotlarni ishlab chiqarish imkoniga ega bo'lganda mutloq ustunlikka erishadi. Agar mamlakat samaraliroq bo'lgan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishga ixtisoslashsa, unda solishtirma ustunlikka erishgan hisoblanadi.
- Import bu boshqa mamlakatdan sotib olingan mahsulotlar. Eksport bu boshqa mamlakatlarga sotilgan tovar va mahsulotlardir. Millatlar iste'molchilari uchun tovar va xizmatlarning turini ko'paytirish maqsadida ularning ikkalasi bilan biznes olib boradi.
- Savdo balansi bu mamlakat importi va eksporti o'rtasidagi farq. Davlatning boshqa mamlakatlarga umumiy to'lovlari va ulardan keladigan umumiy daromadi o'rtasidagi farqqa to'lovlar balansi deyiladi.
- Valyuta kursi bu bir mamlakat pul birligining qiymati boshqa mamlakat pul birligi bilan solishtirgandagi ko'rsatkichidir.
- Global pulbirliklarining qiymatiga 3 ta asosiy ta'sir bor: to'lovlar balansi, iqtisodiy sharoit va siyosiy barqarorlik.

Biznes tushunchalarni bog'lang

1. Mamlakat eksport va importiga ta'sir ko'rsatuvchi muayyan ustunlikni tasvirlang.
2. Jamiyat yoki xalqning to'li mustaqil bo'lishi nima uchun qiyinligini tushuntiring.
3. Qanday qilib xalqaro biznes hamkorligi ko'p mamlakatlardagi odamlar uchun yaxshining yaxshiroq standarti bo'ladi.
4. AQSHda xorijiy kompaniyada ish yuritish uchun qanday munosabat va xatti-harakatlar qiyinchilik tug'diradi.

3-2. Butunjahon bozori

- Xalqaro biznes muhiti 4 ta asosiy tarkibiy qismdan iborat: geografiya, madaniy ta'sirlar, iqtisodiy rivojlanish, siyosiy va qonuniy aloqalar
- Xalqaro savdoning 3 ta qonuniy to'siqlari: kvotalar, tariflar va embargolar.
Kvota – bu berilgan vaqt mobaynida eksport yoki import mahsulotlari miqdoriga qo'yiladigan chegara.
Bojxona to'lovi – muayyan import qilingan mahsulotga qo'yiladigan soliq.
Embargo - taqiq mahsulotning importi va eksportini butunlay to'xtatish.
- Xalqaro savdoni rag'batlantirish maqsadida ochiq savdo zonalarini, ochiq savdo sharnomalari va umumiy bozorlar tuziladi.

3-3. Xalqaro biznes tashkilotlari

- Ko'p millatli kompaniyalar ko'plab mamlakatlarda biznes faoliyatni yuritadilar va ular biznesni jahon miqyosida olib borish imkoniga egalar.
- Butunjahon biznesi uchun ishlatiladigan asosiy metodlar: litsenziyalash, imtiyozlash va qo'shma korxonalar.
- Butunjahon Savdo Tashkiloti dunyo bo'ylab savdoni qo'llab quvvatlash uchun tashkil etilgan.
Xalqaro valyuta fondi xalqaro savdo tizimi va ayirboshlash ko'rsatkichini bir maromda saqlagan holda qo'llab quvvatlashga yordam beradi.
Jahon Banki rivojlanayotgan mamlakatlarni iqtisodiy yordam bilan ta'minlaydi.

5. Quyidagilardan odatiy va noodatiy savdo to'siqlarini misollarini ajrating.
 - a. qonun yakshanba kuni do'konlar yopilishiga muhtoj.
 - b. ma'lum oziq-ovqatlarni yemaslik haqidagi fikrlar
 - c. kitoblar savdosidagi maxsus soliq
 - d. oziq-ovqatlarni qadoqlashdagi berilgan foydali ma'lumotlar
 - e. oila a'zolarini bir tashkilotda ishlash uchun yollash

6. Xalqaro biznes bilan shug'ullanuvchi qo'shma korxonaga foyda bo'ladigan kompaniya vaziyatlari xususida aytib bering.
7. Mamlakat ba'zan uning yangi va rivojlanayotgan sanoatini himoya qilish uchun yuqori narxlardan foydalanadi. Qo'shma shtatlardagi yoki boshqa davlatlardagi yangi va rivojlanayotgan sanoatlarga 2 ta misol keltiring. Nima deb o'ylaysiz bunday turdagi sanoatlar yuqori narx qo'yish orqali himoya qilinishi kerak deb o'ylaysizmi? Agar shunday bo'lsa qancha vaqt ular himoya qilinishi kerak?

Biznes tilingizni rivojlantiring

Ta'riflari bilan birga atamalar ro'yxatini tuzing.

9. Boshqa mamlakatda sotilgan tovar va xizmatlar .
10. Berilgan vaqt ichida import va eksport qilinishi mumkin bolgan maxsulot miqdori bo'yicha chegara.
11. Hukumatning erkin savdodagi cheklolarni kamaytirishi.
12. Bir necha mamlakatlarda biznes olib boruvchi tashkilot.
13. Bir mamlakat pul qiymati boshqa mamlakat pulida aks etadi.
14. Tovarlar va xizmatlar boshqa mamlakatdan sotib olinadi.
15. Ma'lum bir maxsulot yoki xizmatni eksport yoki import qilinishini to'xtatish.
16. Turli mamlakatlardan 2 yoki undan ortiq kompaniyalar o'rtasida biznes loyixani baxam ko'rish uchun kelishuv o'rnatish.
17. Mamlakatning umumiy eksport va import maxsulotlari orasidagi farq.
18. Ma'lum import maxsulotlari uchun hukumat undiradigan soliq.
19. Biror davlatning boshqa davlatlarga to'laydigan to'lovlari va boshqa davlatlardan olinadigan to'lovlar o'rtasidagi farq.
20. Millatning yekazib berish, aloqa va foyda tizimi

Asosiy atamalar

- a. to'lovlar balansi
- b. savdo balansi
- c. embargo
- d. kurs
- e. eksportlar
- f. importlar
- g. infratuzilma
- h. qo'shma korxonona
- i. ko'pmillatli kompaniya
- j. kvota
- k. narx

Akademik aloqalar o'rnatish

21. **Geografiya.** Turli mamlakatlarda ko'p millatli kompaniyalarning geografik joylashuviga misollar keltiring. Usha kompaniya faoliyatida ishlaydigan boshqa xalqli va kompaniyaning joylashgan o'rnini ko'rsatuvchi xarita tuzing.

22. **Iqtisodiyot.** Iqtisodiyot birlashmasi (oddiy bozor) ga ta'luqli saytlarga murojaat qiling. Ushbu tashkilotning bir qancha faoliyatini tasvirlovchi va aloqador mamlakatlar ruyxatini tuzing.

23. **Tarix.** Boshqa mamlakatlar foydalanib kelayotgan pul sistemasi tarixi haqida izlanish olib borong. Biror mamlakatda boshqa bir mamlakatning pul birligidan foydalanishga misollar keltiring.

24. **Musiqqa.** Ko'p holatlarda musiqa mamlakatning tarixi, madaniyati va dinini aks etadi. O'tmish va bugungi madaniyatni aks ettiruvchi boshqa xalqlar musiqasiga misollar toping. Usha mamlakatga musiqaning qanday farqlovchi ko'rinishlari bor.

25. **Matematika.** Boshqa mamlakatlarga mos eksport jarayonlarini amalga oshirish uchun AQSH fabrikalari metrlar sistemasida o'lchanadigan mahsulotlar ishlab chiqarish kerak. Misol uchun agar ishlab chiqaruvchi bo'yoq eksport qilishni xoxlasa u ehtimol litrlik bankalarda ham eksport qilishi mumkin qachonki bu mam-

lakat gallonda sotilsa. Ro'yxat qilingan birliklardan qaysilari metr sistemasidan foydalangan holda mamlakatga eksport qilish uchun o'lchamlari o'zgartiriladi.

- kir yuvish kukinining kvarta idishi
- 50 yardli mato
- avtomobil motori kub dyumda o'lchanishi
- 12 dyum chizg'ich
- ko'lami funtda o'lchanadigan hammom.

26. **Texnologiya.** Elektron jadvaldan foydalangan holda AQSH dollari qiymatining 3 mamlakat bilan solishtirishda o'zgarib borishini ko'rsatuvchi jadval va grafik yarating.

27. **Matematika.** 3 4 raqamlardagi ma'lumotdan foydalanib, quyidagi qiymatlar orqali AQSH dollari sotib olishi mumkinligini belgilang.

- Yaponiyada, 1,200 yena
- Kanadada, 5 Kanada dollar
- Saudiya Arabistonida, 150 riyal

28. **Karyerani rejalashtirish.** Boshqa biron –bir mamlakatdagi ko'p millatli kompaniyaning ishga kirish uchun topshirayotgan arizalarida duch kelgan tasodifiy qonuniy kelishuvlar haqida tekshiruv o'tkazing.

Qaror qabul qilish strategiyalari

Tasavvur qiling siz xitoyliklarga sotish uchun elektr jihozlari ishlab chiqarishga mo'ljallangan o'z biznesingizni yo'lga qo'ydingiz.

29. Xitoy bozorlarida biznesni yuritishda siz

Jamiyat va maktab orasidagi bog'lanish

Yashash joyingizdagi chakana savdo bilan shug'ullanuvchi do'konlardan biriga kiring va o'zingiz xoxlagan 10 ta kiyim tanlang. Kiyimning zarar ko'rmaganligiga ishonch hosil qilib, har bir kiyimga oid axborotlarni to'plang: kiyimning tashqi tuzilishiga, gazlamasining tarkibiga hamda ishlab chiqarilgan joyiga alohida e'tibor bering. To'plangan ma'lumotlaringizdan foydalanib yakuniy xulosalar bering.

duch keladigan qanday qiyinchiliklar mavjud?

30. Kompaniyangizda amalga oshiriladigan qanday chora tadbirlar sizning omad imkoniyatingizni ko'tarishga yordam beradi?

Quyidagi savollarni o'rganing hamda o'z tekshiruvlaringizni tahlil qiling

1. Qaysi davlat sizning ro'yxatingizda eng ko'p qayt etilgan?

2. Bir xil geografik hududdagi ko'plab mamlakatlar mavjudmi?

3. Ushbu mamlakatlar o'xshashligi nimada?

4. Kiyim ishlab chiqarishda ushbu mamlakatlar o'z ichiga olgan iqtisodiy imkoniyatlari nimalar deb o'ylaysiz?

Veb tahlil

200 dan ortiq mamlakatlarda sotib kelinayotgan coca cola bugungi kunda dunyodagi eng tanilgan brend nomlardan biridir. Kompaniyaning veb-saytiga tashrif buyurish orqali siz kompaniya o'z maxsulotlarini qanday qilib dunyo miqyosidagi turli madaniy farqlarga muvofiqlashtirishi haqida to'liq ma'lumotga ega bo'lishingiz mumkin.

Tanqidiy fikrlang

1. Veb-sayt aynan bir mamlakatning madaniyati haqidagi ma'lumotlarni o'z ichiga olgan. Coca cola savdosini aynan o'sha mamlakatda yo'lga qo'yish

uchun o'rganilishi kerak bo'lgan bu mamlakatning urf-odatlar, i madaniyati haqida paragraf yozing.

2. Endi boshqa bir mashxur kompaniyaning veb-saytiga tashrif buyuring.

Amerika maxsulotlari va joylashtirilgan ma'lumotlar uning xalqaro operatsiyalari xususidadir. Kompaniyaning dunyo bo'ylab turli millatli xaridorlarning farqli jixatlari va bunga kompaniyaning munosabatini xulosalovchi paragraf tuzing. O'z ishingizni bir necha rasmlar bilan bezating.

Favqulodda biznes muammolari

Har kuni insonlar qo'shma shtatlarda ish topish ilinjida Meksika orqali Aqsh ning chegaralarini kesib o'tmoqdalar. Ba'zilar qonuniy kirib keladilar, ba'zilar esa noqonuniy yo'llar bilan kiradilar. Qo'shma shtatlarda noqonuniy immigrantlar tashvishi muammosi kundan-kunga oshib bormoqda. Ushbu xavotir markazida ish joylari uchun bo'ladigan raqobat, terrorism va noqonuniy dorilar savdosi kabilar turadi. Bundan tashqari immigrantlar uchun bilim olish hamda tibbiy xizmatlarining adolatsiz ravishda balandligi bilan bog'liq muammolar ham mavjud.

Ba'zi davlat va shaxarlarga noqonuniy muxojirlar kirishi ta'sirida noqonuniy ishchilarning kirishini nazorat qiluvchi va joriy aholining huquqlarini tekshirishga yordam bo'lishi uchun qonunlar taklif etilyapti. Bu masala bo'yicha har 2 tomonning immigratsiya bilan bog'liq davlat qonunlariga rozi yoki qarshi ekanligiga bog'liq davlat qonunlariga ko'ra tadqiqot o'tkazishni talab etadi.

Har bir jamoaning 2 yoki 3 a'zolari ushbu masala yuzasidan o'z pozitsiyalarini qo'llashi uchun faktlar to'plab tadqiqot o'tkazishi kerak. Jamoalarga tayyor yozma materiallar yoki 8.5-11 qog'oz yoki note kartalarga tayyorlab olib kelishlariga ruxsat etiladi. Jamoaning har bir ishtirokchisiga tayyorlash va taqdimot paytida foydalanish uchun 4 ga 6 indeks karta beriladi. Taqdimot paytidan 15 daqiqa oldin

jamoalarning salbiy yoki muqobil hujjatlarini aniqlash uchun jalb qilinadi.

Jamoalarning tayyorgarlik maromi uchun 15 daqiqa kerak bo'ladi. Har bir taqdimot 5 daqiqadan ortiq davom etishi mumkin emas.

Har biro og'zaki taqdimot paytida sudyalor 5 daqiqa savol-javob o'tkazishi mumkin, bu paytda taqdimotchilar o'z muqobil yoki salbiy dalillarini himoya qilishga tayyor bo'lishi kerak.

Ishlash ko'rsatkichlari quyidagicha baholanadi

- To'plangan ma'lumotlarni ovoz chiqarib namoyish etish
- Aniq va mantiqiy tartibda ishni taqdim etish
- Quyi dagicha baxolanasiz
- Og'zaki raqdimotingizni taqdim etish
- Taqdimotingizni mantiqiy asoslash

Ishlash ko'rsatkichlari haqida batafsil ma'lumot olish uchun FBLA veb-saytiga o'ting.

Tanqidiy fikrlang

1. Mexiko noqonuniy ishchilarining Aqsh uchun qanday foydasi bor?
2. Aslida ham amerikaliklar Mexiko noqonuniy ishchilaridan ish o'rinlarini olib qo'yadimi?

www.fbla-pbl.org

4 Korxonalar va hukumatning BO'LIM ijtimoiy mas'uliyati



4-1 Ijtimoiy mas'uliyat va biznes madaniyati

4-2 Hukumatning himoya faoliyati

4-3 Hukumat nazorati va yordami

Hukumatda ishlashni rejalashtirish

Hisobchilar, jurnalistlar, restoran nazoratchilari va boshqaruvchilar jamiyatdagi ish qulayligiga ega bo'lganlarning o'zginasi hisoblanadi. Federativ, hukumat va mahaliy agentliklar 18 milliondan ortiq odamlarni ish bilan ta'minlaydi. Ko'rib turganingizdek, hukumat U.S iqtisodiyotidagi ko'plab ish o'rinlarini yaratib beruvchi hisoblanadi. Taxminan federative ishchilarning 60 foizi boshqaruvchilik, tadbirkorlik, moliyaviy va professional o'rinlarda faoliyat olib borishadi. Ko'pgina tadbirkorlik, boshqaruv va hukumat ishlari bir-biriga o'xshash faoliyatni talab qilsada ba'zi hukumat ishlari maxsus, murakkab faoliyatni talab etadi. Oziq – ovqat maxsulotlari nazoratchilari va mahaliy yerlarni himoyalovchi tashkilotlar o'z hududlariga bog'liq bo'lgan ham nazariy ham amaliy tajribaga zaruriyat sezishyapdi. Bir necha federative agentliklardagi ish o'rinlarini oshib borishi boshqa federative bo'limlardagi

Bog'liq kasb voqealari

- Savdo agentligi
- Ilmiy suhbat
- To'g'rilangan ofitser
- Shaharga oid kotib
- Ishtimoiy ishchi
- O't o'chiruvchi

o'sishdagi sekinlashish va kamayishni o'rnini qoplaydi. Shtatlar va mahaliy Hukumatlarda hizmat ko'rsatishga talab o'sib borishiga qaramasdan, ish o'rinlarini yaratilishiga iqtisodiyot o'z ta'sirini ko'rsatadi.

Hukumatdagi kasb imkoniyatlarini tahlil qiling...

Hukumatdagi kasb imkoniyatlari haqida ko'plab ma'lumotlarni o'rganish uchun internet resurslari va kutubxonalaridan foydalaning. Yuqoridagi kasblar jadvalidan birini tanlang va quyidagi savollarga javob bering :

1. Kasbingiz tabiatini qanday tasvirlagan bo'lardingiz. Odatiy ish kuningizda sodir bo'lishi mumkin bo'lgan hodisalarga na'munalar yozing.
2. Bu kasb sizni qiziqtiradimi? Sizning maqsadlaringiz va qiziqishlaringizga mos keladigan kasb karyeresiga misollar yozing.

Hukumat ishchisi sifatida ishlash nimaga o'xshaydi ?

Katlen mahaliy maktabda ishlaydi, ammo uning kasbi butun yil davomida davom etadi. U tumanda hisobchi asistent bo'lib ishlaydi. U tumandagi soliqlarni, to'lov cheklarini yig'ilishiga javobgar hisoblanadi. U cheklarning to'g'riligiga, to'lovlarni o'z vaqtida amalga oshirilganligiga ishonch hosil qilishi kerak.

Katlen natijalarni kiritish, yozma ma'lumot yaratish va prezentatsiya qilish uchun kompyuterlardan foydalanadi. U o'zining hisobchilik qobiliyatidan maxsus omillarda va shuningdek pul ishlashda foydalanadi.

Yuqori maosh yaxshi bo'lishiga qaramasdan Katlen maktab uchun ishlayotgani qoniqtiradi va tanlagan kasbidan xursand.

Siz nima deysiz? Sizni qiziqtirishi mumkin bo'lgan ba'zi davlat kasblari nima? Bu kasblarda ishlashingizga ta'sir qiladigan davlat yoki shahar–ning moliyaviy ahvoli qanday?

4-1

Ijtimoiy mas'uliyat va biznes madaniyati

Maqsadlar:

- 1) Ijtimoiy mas'uliyat muammolarini tasvirlash
- 2) Ijtimoiy mas'uliyatning bahosi va foydasini aniqlash
- 3) Madaniyat kodeksining maqsadlarini aniqlash

Kalit tushunchalar

- ijtimoiy mas'uliyat 76
qayta yangilanmaydigan resurs 76
etika 79
biznes etikasi 79
etika kodeksi 79

Real hayotga nazar

Jo Ann Keck biznes talabalari tinglovchilariga shunday "Maxsus oshxonalarda, biz ijtimoiy javobgarlikni jiddiy ravishda qabul qilamiz" dedi. Ish egasi sifatida bu mening biznesim, jamiyatim, ishchilarim va bir odam sifatida o'zim uchun foydali." va u davom etdi.

Keyinroq Jo Annga o'z nutqida aytdi, "Kompaniya jamiyat yumushlarini faollashtirish va turli xil tashkilotlardagi ko'ngillilar uchun ishchilarni ruhlantiradi. Ba'zi vaziyatlarda, kompaniya ish vaqti mobaynida ko'ngillilar uchun pul to'laydi. Agar ularning kompaniyalari jamiyat hayotiga faol tarzda o'z hissasini qo'shsa, ishchilarning o'z ishidan qoniqish ehtimolligi yuqori bo'ladi.

Maqsad 1

Ijtimoiy mas'uliyat muammolarini tasvirlash

Ijtimoiy javobgarlik mas'alalari

Ijtimoiy mas'uliyat biror korxonaning jamiyat farovonligiga xissasini nazarda tutadi. Kompaniyaning masuliyatini hisobga olib, biznes va ko'plab guruhlarining qiziqishlarini qamrab olishi kerak. Ijtimoiy masuliyat biznesini kengaytirilgan ko'rinishi, ijtimoiy tashvishlarga ko'proq e'tibor qaratadi. Bu o'z ichiga atrof

muhit himoyasi, fizik jihatdan tanlangan va qari odamlarning ish bilan taminlanishi hamda sog'lom va xafsiz ish o'rinlarini yaratilishini oladi.

Atrof muhit muhofazasi

Asrash - noyob tabiiy resurslarni saqlashdir. Bu ko'p kompaniyalarning maqsadi. Masalan, daraxtlarni istemol qiladigan yog'och kompaniyalarida qayta o'rmonlashtirish loyihalari bor. Bazi tabiiy resurslarni o'rnini to'ldirib bo'lmaydi. Qayta yangilab bo'lmaydigan resurslar shundayki, ularni ishlatib bo'lgandan so'ng qayta o'rnini to'ldirib bo'lmaydi. Misollar gaz, neft, va mineralla, mis va temir rudasidir. Ifloslanish inson harakatlari mahsulida sodir bo'ladi. Bazi ishlab chiqarish usullari ko'llarning daryolarning va havoning ifloslanishiga sabab bo'ladi. Ijtimoiy



masuliyatli ish ifloslanishga sabab bo'ladigan harakatlarni o'zgartirishga va vaziyatni rivojlantirishga harakat qiladi. Masalan injinerlar ifloslanishni kamaytiradigan yangi asboblarni loyihalashtiradilar.

Fedetal hukumat suv va havo sifatleri uchun o'lchanadigan standartlarni o'rnatdi.

ISH JOYLARDAGI FARQLAR

Korxonalarda kundan kunga ayollarning, etnik guruhlarning va jismoniy zaif hamda yoshi katta ishchilarning roli sezilarli bo'lib bormoqda. Korxonaning ishchi kuchi jamiyatdagi guruhlarga ta'sir etishi kerak. Bu guruhlar a'zolari bilim olish tayyorlash, kasbga ega bo'lish va kasbiy rivojlanish uchun bir xil imkoniyatga ega bo'lishi kerak. Korxonalar duch kelayotgan asosiy muommolardan biri jamiyatdagi turli ma'daniyatga ega ishchi kuchini qanday qilib boshqarishni o'rganishdir.

Boshqa muommo ayollarga qo'yiladigan ishga joylashish chegaralari hisoblanadi. Misol uchun, ayol kishi kerakli jismoniy xususiyatlarga ega bo'lmasa, korxonani ishga ololmaydi. Harakati va boshqa federal va mahalliy qonuniy hujjatlar imkoniyati cheklangan shaxslarni joy bilan taminlashda kata ro'l uynaydi. Inshotlarda nogironlar aravachasi uchun yetarli imkoniyat bo'lishi shart. Eshitish va kurish qobiliyati cheklanganlar ish bilan taminlanishi boshqa qonunlar xodimlarni ishga yollashda yosh bo'yicha ajratishni taqiqlaydi. Ishga yollashda yosh diskriminantsiyasi to'g'risidagi qaror ishga oluvchilarni ishga yollash, lavozimni oshirish yoki ishdan bo'shatishda xodimning yoshini asos qilib olishni ta'qiqlaydi.

MEHNAT XAVFSIZLIGI

Kelajagingiz uchun ta'sir ko'rsatuvchi 5 ta ijtimoiy va ekologik masala ro'yhatini tuzing. Bu masalalarni qanday tushunasiz? U hayotingiz davomida oldingizga qo'ygan maqsadlaringizga qanday ta'sir ko'rsatishini tushuntirib bering.

Ish joyining xavfsiz bo'lishi barcha xodimlar uchun juda muhim. Ular falokatga sabab bo'lishi mumkin bo'lgan risklardan holi joyda ishlashlari mumkin bo'lishi kerak.

Ish muhitidan va boshqa xatarlardan butunlay himoyalangan bo'lish kerak. Jismoniy xavfdan qutilish uchun ishchilar kutilmagan xodisalarni qanday boshqarishni bilishi kerak. Xavfsizlik bundan rashqari qanday qilib ehtiyotkorlik bilan ishlash va favqulodda xolatlarda nima qilish kerakligini o'rgatishni ham o'z ichiga oladi. Xavfsizlik huquqlarini ta'minlash, ishchilarni himoya qilish uchun ko'plab ishchilar turli xil dasturlarni amaliyotga joriy etadilar. Federal va shtat hukumatlari ham xavfsizligini ta'minlash uchun qonunlar yaratadilar. Xavfsizlik standartlari osha, ya'ni ishdagi xavfsizlik va sog'liqni boshqarish agentligi tomonidan joriy qilinadi va tartibga solinadi.



ISHCHI SOGLIGI

Sog'lom ish kuchi samarali ishchi kuchi hisoblanadi. Fizik soglom bolgan ishchilar qimmatli mulk. Bugungi kunda korxonalar ishchi kuchi sog'ligiga bog'liq bo'lgan bir qancha ishlarni olib bormoqdalar. Bu dasturlar orasida chekishni tashlash, diyeta qilish haqida takliflar bor. Ishchi sifatida umumiy sog'lom holatingiz ham himoyalaniishi kerak. Xodimning sog'lomligiga bog'liq masalalar ishchi kuchi shartnomalari va korxonalar siyosiy ko'rsatmalarga kiritiladi. Bu masalalar ishlash sharoitlari bo'lib, xodimning ish paytidagi sog'lig'i va xavfsizligini o'z ichiga oladi. Ko'plar kompaniyalar sog'liqni yaxshilash uchun dasturlar taklif qiladi. Sog'lom turmush kechirish haqidagi seminarlar bunga misol bo'ladi. Ba'zi kompaniyalar va sport jamoalari homiylik qiladilar va ishchilarni hamishtirok etishga undaydi. Sog'lom turmush kechirish haqidagi seminarlar bunga misol bo'ladi.

IJTIMOY MAS'ULIYATNI BAHOLASH

Ijtimoiy mas'uliyat holatlari muhokamaga sabab bo'ladi. Bu ijtimoiy mas'uliyat faoliyatlari quy-

Maqsad 2

Ijtimoiy mas'uliyat foydasi va xarajatlarini aniqlash



Tekshirib ko'ring ✓

Korxonalar diqqatini talab etadigan ijtimoiy mas'uliyat sohalari qaysilar?

idagilarni o'z ichiga oladi:

- Jamiyatdagi guruhlar uchun adolatlilik bo'lish;
- Kompaniya imijini yaxshilash;
- Hukmat holatlari uchun muhtojlikni kamaytirish;
- Dunyo bo'ylab jamoaviy hayotni yaxshilash

XARAJATLAR

Korxonalar ijtimoiy mas'uliyatli bo'lgan ishlarni amalga oshirayotganida e'tiborga olinadigan narxlar mavjud. Pul zararlantirilmaydigan va xavfsiz jihozlarga, riskni kamaytiruvchi binoga, yaxshi va qayta tiklash dasturlariga sarflanishi kerak. Korxonalar faoliyat yuritishi uchun foyda qilishi kerak. Agar korxonalar foyda qilmasa, u yopiladi va ishchilar o'rinlarini yo'qotadi. Biznesda yaxshi foyda qilish uchun ijtimoiy dasturlar mos darajada bo'lishi kerak.

Tekshirib ko'ring ✓

Ijtimoiy mas'uliyatning asosiy foydalari qaysilar?

Biznes etikalari

Ijtimoiy korxonalar etika-ga mos korxonalar faoliyatlarini olib boradilar. Etika haqlik yoki xulq-atvor tamoyillaridir. Biznes etikalari korxonalar va uning ishchilari o'zini qanday tutishi kerakligi haqidagi qoidalariga bo'ysunishni o'z ichiga oladi. Etikaga zid xatti-harakat ularga halaqit beradi. Biznes etikasiga amal qilishda etika kodi korxonalariga ishchining xulq-atvorini aniqlashga yordam beradi.

Etika kodi

Etika kodi xizmatchilar va a'zolarning tashkillashtirilgan harakatlarda rahbarlik qilish uchun o'rnatiladi. Etika kodi adres nomlari, masalan biznes ma'lumotining ishonchligi bo'lishi mumkin. Birinchilikda tashkil etilgan etika qoidalari kompaniya ichida ishchilarni boshqara olishi kerak. Kod unutilmaydigan tarzda muddatlar-da va so'zdan iborat bo'lishi kerak. Etika kodlari biznesda qaror qabul qilishda muammoli vaziyatga sabab bo'lmasligi kerak. Pastda etik muammoli vaziyatlarga misollar ko'ramiz.

- Agar hukumat ishchilarga sovg'alar berishga to'g'ri kelsa, korxonalar mamlakatdagi daromadli bozorga kirishi kerakmi?

- Kompaniya mashhur mahsulotda asosiy nuqsonni aniqlaganidan so'ng ham uni sotishda davom etishi kerakmi? Etikaga amal qilish ko'rsatmalari

Etikaga amal qilishni yuqori menejment belgilab beradi. Kuchli

axloqiy xarakterga ega va etikaga mos biznes qarorlarini qabul qiluvchi boshqaruvchilar korxonalar uchun etik standartlarni o'rnatadilar.

Bundan tashqari etikaga amal qilishni rag'batlantirish uchun turli dasturlar ham o'tkazadilar. Bu dasturlar xodimning vijdonliligini va to'g'riso'zligini rag'batlantirish uchun tashkil etilgan. Ishchilarga yana ish vaqtida etikaga mos qaror qabul qilish ham o'rgatiladi. Etikaga amal qilishda quyidagi ko'rsatmalarga amal qilishingiz kerak.

1. Harakat qonuniymi
2. Harakatlarni kasbiy va kompaniya standartlarini buzadimi?
3. Bu harakat kimga va qanday ta'sir qiladi?

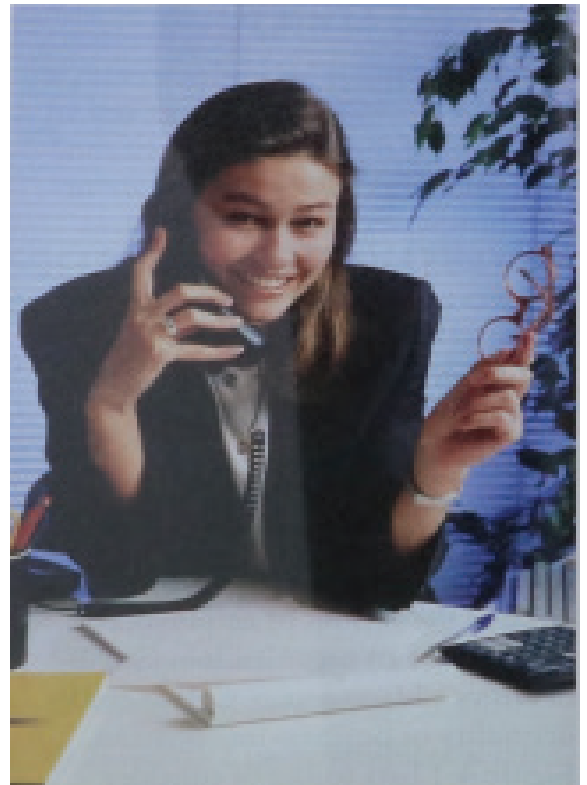
3-Maqsad

Etika kodi maqsadini tushuntirish

Etika qoidalarini yozish uchun ko'rsatma
1. Qoida maqsadini aniqlash.
2. Qoidani ehtiyojlar va tashkilot qiymatiga bog'lash.
3. Qoidani yozishda kompaniyaning barcha darajadagi ishchilarini ko'rib chiqish.
4. Tashkilotning hamma a'zolari rioya qilishi kutiladigan qoida yoki tamoyillarni aniqlash.
5. Qoida qanday amal qilishi kerakligi haqidagi ma'lumotni o'z ichiga olishi.
6. Qoida qanday amalga oshishi va qayerda nashr etilishi yoki jo'natilishini aniqlash.
7. Qanday va qachon qayta ko'rib chiqilishini aniqlash.

Sizning o'z shaxsiy etika qoidalarinigiz bormi? Hattoki siz bu haqida hech qachon o'ylab ko'rmagan bo'lsangiz ham, sizni hayotingizni boshqaradigan qonuniyatlar mavjud. Shaxsiy etikangiz uchun vaqt sarflang va uni yozib boring! Sizning etikangiz oldingizga qo'ygan maqsadlaringizga qanday ta'sir etishini tushuntiring.

Umumiy etik qaror qabul qilish qarashlar ziddiyatligini o'z ichiga oladi. Bu kompaniya yoki shaxs noqonuniy foyda olganda o'z aksini topadi. Bunga qoshimcha qilib, kasb madaniyati, ko'plab ishchilar, hisobchilar va injenerlar kabilar, professional birlashma asos solgan kasb madaniyatiga bo'y sunishlari zarur.



Tekshirib ko'ring ✓

Ijtimoiy mas'uliyatning asosiy foydalari qaysilar?

4-1 TAHLIL

Asosiy tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang

1. Qayta tiklanmaydigan resursga misol bu...

- a) Quyosh energiyasi.
- b) Oltin
- c) Xo'jalik maxsulotlari
- d) Kutubxona kitobi

2. Amerika nogironlar harakati talab qiladi

- a) Nogironlarni tayyorlashni ta'minlash
- b) Jismonan ishga yaroqsiz ishchilarga yordam berish yo'llarini topishi
- c) Ma'lum miqdorda maxsus ehtiyojlarga ega bo'lgan odamlarni ishga olishi
- d) Ishlab chiqariladigan mahsulotlarni maxsus talabga ega iste'molchilarga yetkazish

3. Etika kodeksiga tuziladi

- a) Davlat nazoratiga javob berishga
- b) Kompaniyaning operativ xarajatlarini kamaytirishga
- c) To'g'ri ish bajarish uchun umumiy qonun-qoidalar bilan ta'minlashga
- d) Ishchi samaradorligini yaxshilashga

Akademik aloqalarni o'rnatish

4. **Ilm-fan.** Maxsulot va xizmatlarni ishlab chiqarishda ishlatiladigan nabiyy resurslar va xo'jalik maxsulotlari ro'yxatini tuzing. Bu resurslardan samarali foydalanishni yaxshilashda qanday xatti-xarakatlarni amalga oshirish kerak?

5. **Texnologiya.** Etika kodeksi namunasini joyini aniqlash uchun internetdan foydalaning. Etika kodeksining tashkilotga keltitadigan foydali tomonlarini tasvirlab bering.

XXI asr mahoratlari

Aloqa qilish va hamkorlikda ishlash

Jamoa bo'lib ishlash

Har kuni minglab xodimlar jamoa bo'lib qarorlar qabul qiladilar va tadbirkorlik faoliyatlarini olib boradilar. Jamoa bo'lib ishlash ko'pchilik xodimlar tomonidan ish faoliyatida eng muhim mahorat talab etadigan yo'nalish hisoblanadi. Jamoa bo'lib ishlash mahorati yolg'iz ishlash mahoratidan yuqoriroq belgilanadi. Sinfda yoki ish faoliyatida jamoa bo'lib ishlaganda quyidagilarga e'tibor qarating

Jamoa loyihasining birinchi bosqichida sodir bo'lishi



mumkin bo'lgan kichik muammolarga tayyor bo'ling. Fikrlar o'rtasida farqlar yuzaga chiqadi. Boshqalarning shaxsiyati, xulq-atvori va harakatlariga moslashing.

- Loyiha maqsadlari qo'llanmalari, davr bilan hamnafas bo'lish, o'rin, kun tartibi, muammolarni yechimini topish va boshqa jarayonlarga moslashing.

- Yetakchi va boshqa lavozimdagilarni aniqlab oling. Ba'zi jamoa a'zolari ilovalar va kerakli materiallarni saqlaydilar. Boshqalari esa izlanishlar olib boradilar yoki prezentatsiya uchun ko'rgazmalar tayyorlashadi.

- Qaror qabul qilish usullarini aniqlab oling. Odatda bu jamoa a'zolari tomonidan turli masala va qarama-qarshi qarashlarni muhokama qilgandan so'ng kelishuvga asosan belgilanadi.

- Maqsadlaringizda qat'iy turing. Turli muammo va kelishmovchiliklar sizni chalg'itishiga yo'l qo'ymang. "Biz, bizga, bizniki" deyish orqali jamoa muhitini shakllantiring. "Men, menga, mening, meniki kabi so'zlarni ishlatishdan qoching.

- Boshqalar bilan xushmuomala bo'ling.

Fikrlar o'rtasidagi farq, shaxsiyat va qarorlarni hurmat qiling.

Jamoa bo'lib ishlash hayotingiz davomida duch keladigan holatlardan biri hisoblanadi. Bu tajribalar qiziqarli va samarali bo'lishi mumkin. Samarali faoliyat yurituvchi jamoa vakillari o'z ishlariga mas'ul bo'la oladilar va erishgan yutuqlaridan faxrlanadilar. Ba'zi jamoa loyihalari barbod bo'lishi ham mumkin. Bunday hollarda ijobiy munosabatlarni saqlab qolish muhim. Eng yaxshi bilim va qimmatli tajribalar turli fikrlar o'rtasidagi qarama-qarshiliklar va qarashlarning farqlari natijasida paydo bo'ladi.

Tanqidiy fikrlang

1. Jamoa bo'lib ishlashdagi nimalar sizga yoqadi? Jamoa bo'lib ishlashdagi sizga yoqmaydigan taraffar bormi? Ularni tasvirlang.

2. Jamoa bo'lib ishlaganda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammolarni tasvirlang. Bu muammo qanday yechilishi mumkinligini tushuntiring.

4-2

Hukumatning himoya faoliyati

Maqsadlar:

1. Hukumatning roli va darajalarini aniqlash.
2. Tadbirkorlikda hukumatning himoyalash va qonun tizimining o'rnini tushuntirish.
3. Intellektual mulk turlarini tushuntirish.

Kalit so'zlar

- Shartnoma 83
Patent 84
Mualliflik huquqi 85
Savdo belgisi 85

Real hayotga nazar

Brenda Hiam ishga borib keladigan yo'lining yomonlashayotganidan tashvishlanayotgan edi. U bu yo'l xavfli bo'lib bo'rayotgani, kimningdir nazoratni yo'qotishiga sabab bo'lishidan xavotirda edi.

U xavfli yo'l haqida xabar berish uchun hukumat idorasi bilan bog'lanmoqchi edi. U qo'shnisi Kevindan yo'lga qaysi hukumat idorasi: shahar, davlat, shtat yoki federal yo'l bo'linmasi mas'ul ekanini so'radi.

“O'ylashimcha, biz davlat yo'l idorasiga murojaat qilishimiz va so'rashimiz lozim” javob qildi Kevin. “Davlat yo'l idorasi bu hududdagi yo'llar haqida ma'lumotlarni saqlaydi”.

“Keling qo'ng'iroq qilamiz” dedi Brenda. “Agar ular yordam bera olishmasa, davlat komissarlariga murojaat qilamiz”.

1-Maqsad

Hukumat roli va darajalarini aniqlash

Jamiyatda hukumat

Hukumat barcha iqtisodiy tizimlarda o'z o'rniga ega. Sizning fuqaro va saylovchi sifatidagi fikringiz hukumat qarorlari va harakatlarida ta'sirga ega. Xususiyl korxonalarda hukumatning roli boshqa iqtisodiy tizimlarga qaraganda kamroq. Lekin baribir muhim hisoblanadi. Hukumatning roli yangi saylangan mansabdor shaxslar kelishi bilan o'zgarib turadi.

Hukumatning roli

Jamiyat duch kelayotgan muammolar o'zgarar ekan, hukumat ham o'zgarishga majbur. Hukumatning bir necha asosiy vazifalari mavjud.

Hukumat asosan quyidagi sohalarda ish olib boradi:

- Jamiyat a'zolariga xizmatlar ko'rsatish
- Fuqarolar, iste'molchilar, korxonalar va ishchilarni himoya qilish
- Daromadni nazorat qilish va raqobatni qo'llab-quvvatlash
- Korxonalarni axborot bilan ta'minlash va yordam berish
- Tovar va xizmatlarni sotib olish

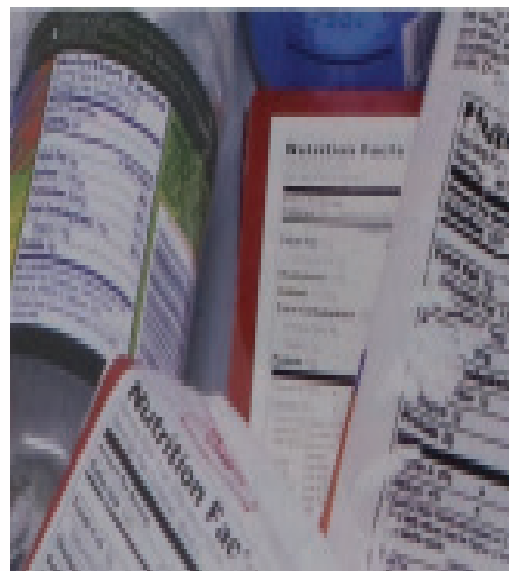
- Ommaviy ishchilarni yollash

- Daromadni oshirish

Bu barcha vazifalar korxonaning kengayishida, iste'molchi talablari va iqtisodiyotdagi iqtisodiy o'sishda o'zining bevosita va bilvosita ta'siriga ega.

Hukumat darajalari

Federal hukumatning asosiy maqsadi ikki yoki ko'proq shtat yoki davlatlar faoliyatini nazorat qilishdan iborat.



Odatda konstitutsiya federal hukumatga chet el va shtatlararo tijoratni nazorat qilish huquqini beradi.

Shtatlararo tijorat birdan ortiq shtat korxonalarini o'rtasidagi biznesni ifodalaydi. Federal hukumat bir necha shtatlarga yuk tashiydigan yuk tashish kompaniyalarining faoliyatini tartibga soladi.

Shtat hukumati o'zining chegarasi doirasidagi korxonalar faoliyatini tartibga soladi. Shtatlararo tijorat faqatgina bitta shtat ichidagi korxonalar faoliyatini nazarda tutadi. Bir shtat chegarasi doirasida yuk tashiydigan kompaniyalar ishi federal hukumat emas, aynan o'sha shtat tomonidan tartibga solinadi.

Barcha shtatlarda mahalliy hukumat uchun qonun ishlab chiqilgan. Mahalliy hukumat jamiyat tartibi uchun zarur bo'lgan politsiya va yong'indan saqlash xizmatini taqdim etadi.

Tekshirib ko'ring ✓

Hukumatning uch darajasi qaysilar?

Hukumatning himoyalash faoliyatlari

Hukumat turli yo'llar bilan fuqarolarning huquqlarini himoya qiladi. Fuqarolar politsiya va yong'in xavfsizligi xizmati yordamida himoya qilinadi. Qurolli kuchlar milliy himoyani ta'minlaydi. Milliy xavfsizlik federal hukumatning bosh muommosi.

Ishchilar himoyasi

Xavfsiz ish muhitini tashkil etish uchun qonunlar qabul qilingan. Ishchi sifatida xavfsiz mehnat sharoitida ishlash huquqiga egasiz. Binolar, asbob-uskunalar



Maqsad 2

Tadbirkorlikda faoliyatida hukumatning himoyalash va qonun tizimi o'rnini tushuntiring

va kimyoviy moddalar uchun xavfsizlik standartlari davlat agentliklari tomonidan belgilanadi. Hukumat inspeksiyasi va boshqaruvi ish hududlarining ish faoliyati bilan bog'liq bo'lgan hodisalarni kamaytirishga yordam beradi. Ko'plab hukumat boshqaruvi ishchilarning asosiy inson huquqlarini himoya qilish talabi natijasida kelib chiqqan. Misol uchun, siz naslingiz, diningiz, jinsingiz yoki yoshingiz tufayli ishga olinmasligingiz mumkin emas. Kimnidir ishga tayinlash ish talablari, tayyorgarlik va tajribaga asosan amalga oshiriladi. Bid'at va noto'g'ri fikr ishga olish haqidagi qarorga ta'sir etmasligi zarur.

Shartnoma tuzish

Shartnomalar hukumat himoyasining yana bir ko'rinishidir. Shartnoma Tovar yoki xizmatlarni qiymati teng bo'lgan narsa, odatda pulga almashish to'g'risidagi kelishuv. Bu tadbirkorlikning asosiy qismi hisoblanadi. Shartnoma yozilishi yoki yozilmasligi mumkin. Shartnoma joriy qilinishi uchun ba'zi elementlarni o'z ichiga olishi kerak. 4-2 jadvalda barcha joriy etilishi mumkin bo'lgan shartnomalarning muhim tushunchalari keltirilgan.

Shartnomani imzolashdan avval uni o'qib chiqish va tushunish muhim. Sud tizimi shartnoma imzolashdagi e'tiborsizligingizdan himoya qilmaydi.

Kontrakt asoslari	
Yaroqli, amalga oshadigan shartnomalar o'z ichiga quyidagilarni kerak.	
Kelishuv	Taklif berilishi kerak va qabul amalga oshirilishi kerak.
Vakolatli tomonlar	Shartnomada qatnashadiganlar huquqiy va aqliy sog'lom bo'lishi kerak.
Ko'rib chiqish	Biror o'lchanadigan qiymat qatnashgan partiyalar tomonidan almashinishi kerak.
Qonuniylik	Shartnoma qonuniy sotilishi mumkin bo'lgan maxsulot yoki xizmatga bo'ladi, shuningdek kelishuvda hech qanday firibgarlik yoki aqliy qatnashmaydi.

4-2 jadval

Maqsad 3

Intellectual mulk turlarini tushuntirish.

Bu to'rt element – kelishuv, bilimdon guruhlar, e'tibor va qonuniylik ko'plab qonuniy tortishuvlarning asosi hisoblanadi. Shaxslar o'rtasidagi qadriyatlar xilma-xilligi qonuniy tortishuvlarga sabab bo'lishi mumkin. Shartnomalarga misol qilib, turar joy ijarasi uchun ijara shartnomasi, kredit kartochka shartnomasi va davlatning davriy xarid hujjatlarini olish mumkin.

Davlat tomonidan shartnomalar tasdiqlanishi mijozlarga ham, korxonalariga ham ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Agar siz mashinangizni 65\$ ga tamirlashga rozi bo'lsangiz, biznes firmasi shu qiymatdagi kelishilgan ishni bajarishi kerak. Siz bajarilgan ish uchun to'lovni ish yakunlangach to'laysiz. Agar ish to'g'ri bajarilmagan bo'lsa yoki pulni to'lay olmasangiz, ish to'g'ri bajarilishi yoki sizni to'lashga majbur qilish uchun qonuniy chora ko'riladi.

Qonuniy tizim

Qonun tizimisiz vijdotsiz, mijozlar yoki korxonalar egalari keli Kundalik bi-

Guruh bo'lib ishleng

Intellectual mulk mavhum mol-mulk ham deyiladi. Guruh bo'lib kompaniyalar va notijorat tashkilotlarning turli xil patentlar, mualliflik huquqlari, va savdo markalari ro'yxatini tuzing. Bu mulk tashkilot rivojiga qanday ta'sir ko'rsatishini tushuntiring. Nima uchun intellectual mulk himoyasi muhim?

znes faoliyati judayam qiyin jarayon.

Qonuniy tizim qonunlar va hukumat nazoratini joriy etadi.

Qonun tizimini harakatlan-tiradigan asosiy omil ikkita bo'lib, bular: jinoiy va fuqarolik holatlari.

Jinoiy holat jinoyat qonunlarini buzish natijasida yuzaga keladi. Korxonalar mijozlar va ishchilarga qarshi harakat qilganlarida jinoiy javobgarlikka tortilishlari mumkin. Agar korxonalar jinoyat qilsa yoki qonunni buzsa, bu jinoiy holatda aybdor deb topiladi.

Fuqarolik holatlari biror kishi sudga aybdorga qarshi ish ko'rishi haqida ariza berganda paydo bo'ladi. Korxonalar shartnomani buzganliklari, mas'uliyatni bajarmaganligi, biror shaxs harakatiga halaqit ber-

Tekshirib ko'ring ✓

Shartnomaning asosiy elementlari qaysilar?

ganligi, mualliflik huquqi, savdo belgisi va patentlardan ruhsatsiz foydalangani uchun sudlanishlari ham, sudga berishlari ham mumkin.

Etikaga zid bo'lgan xulq atvor bir vaqtning o'zida yo jinoyat qonunlarini, yo hukumat nazoratini buzishi mumkin. Korxonalar ziyon keltiruvchi tovarlarga, noqulay mehnat sharoitiga yoki soliq to'lashdagi kechikishlarga mas'ul bo'ladi.

Intellectual mulk himoyasi

Intellectual mulk mavhum tushuncha bo'lib, fizik xususiyatlarga ega emas – inson uni ushlay olmaydi. Intellectual mulk o'z ichiga patentlar, mualliflik huquqi va savdo belgilari ni oladi.

Patentlar

Shaxs yoki kompaniya yangi mahsulot yaratganida, bu mah-

sulot uchun patent olishi kerak bo'ladi. Patent iste'molchiga 20 yil davomida shu mahsulotni yaratish, undan foydalanish yoki sotish uchun yagona huquqni beradi. Televizordan efini yozib olishga mo'ljallangan yozuv dastur turini yaratmoqchi bo'lgan kompaniya bu jarayon uchun patent olishi kerak. Bu jarayonda foydalanilayotgan audio (video) yozuvlarni sotishda yoki yaratishda boshqa kompaniyalarga to'sqinlik qiladi.

Mualliflik huquqlari

Mualliflik huquqi yozuvchilar, kompozitorlar va rassomlarning ijodiy ishlarini himoya qiladi. Mualliflik huquqi himoyasi huquqni olgan shaxsning hayotining oxirigacha davom etadi. U shaxsning o'limidan keyin 70 yilgacha ham uzaytiriladi. Mualliflik huquqi axborotlari ko'p kitoblarning old qismida ko'rsatiladi. Mualliflik huquqi © belgisi bilan aniqlanadi.



larni o'ylab ko'ringchi?

Savdo belgilari

Savdo belgisi maxsus kompaniya yoki mahsulotlarga bog'langan so'z, harf yoki belgidir. Firmalar hukumat orqali kompaniya nomlari, jamoa belgilari va yorliq dizaynlarini ro'yhatdan o'tkazadi. Savdo belgisi juda qimmatbaho bo'la oladi. Ko'p dunyo bo'ylab mashhur firmalar logo nomli belgi bilan ko'rsatiladi. Siz tez-tez ko'radigan logo

Tekshirib ko'ring ✓
Intellectual mulkning 3 turi qaysilar?

4-2 TAHLIL

Tayanch tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang

1. To'g'ri yoki noto'g'ri. Boshqa davlatlar bilan xalqaro savdo aloqalarini o'rnatish davlat va mahalliy hokimiyatlarining majburiyati hisoblanadi.
2. To'g'ri yoki noto'g'ri. Og'zaki tuzilgan shartnoma qonuniy kuchga ega bo'ladi.
3. Yong'in va politsiya himoyasi ... ning asosiy majburiyati hisoblanadi.
 - a. Mahalliy hokimiyat
 - b. Davlat hokimiyati
 - c. Federal hokimiyat
 - d. Hokimiyatning barcha darajalari
4. Bastakorning musiqachilik huquqlarini himoya qiladi
 - a. Patent
 - b. Savdo belgisi
 - c. Mualliflik huquqi
 - d. shartnoma

Akademik aloqalar o'rnatish

5. **Matematika.** A shahar har oyda jamoaviy xizmatlar ko'rsatishga \$186 000 sarflaydi. Bundan 46 % yong'in va politsiya xizmatiga sarflanadi.
 - a. Yong'in va politsiya xizmatlariga qancha sarflanadi?
 - b. Bir yilda yong'in va politsiya xizmatlariga qancha sarflanadi?
6. **Matematika.** 90000 kishi ishlaydigan shaharda 18 000 odam ommaviy ishchi hisoblanadi. Bu ishchilardan 6000 federal hukumat, 8000 davlat va 4000 shahar ishchilari hisoblanadi.
 - a. Ommaviy ishchilar jami ishchilarning necha foizini tashkil etadi?
 - b. Jami ommaviy ishchilarning necha foizini federal hukumat ishchilari tashkil etadi?
7. **Qonun.** Shartnoma tuzish vaqtida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammolar ro'yxatini tuzing.

Vetnamda biznes yuritish

Bir qarasangiz sokin qishloqlarda hayvonlar aravalarni tortib yurganini ko'rasiz. Bir qarasangiz 10 ta Viytnam oilasidan 7 tasi foydalanadigan, ularning asosiy transport vositasi bo'lgan mototsikllar bilan tirband ko'chalarni ko'rasiz.

Vetnam an'anaviy ishlab chiqarish usullari va zamonaviy biznes faoliyatlari aralashgan, qarama – qarshiliklar mamlakatidir. Millat uzoq o'n yillik kapitalizmni rivojlantirish davridan buyon rivojlanmoqda. Hattoki Vetnam xalqi yangi zamonaviy bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida ham an'alarini va oilaviy qarindoshliklarini judayam e'zozlashgan. Bir nechta avlodlar bir xil uylarda birga yashashgan. Yosh bolalar oilaning Yoshi katta a'zolarini hattoki aka, opalarini ham judayam hurmat qilishgan. Vetnamning biznes holati bir guruhdan ko'proq kapitalistik biznesga o'tish kabi tez rivojlangan. Vetnam qoidalarini va boshqaruvni birlashtirishga harakat qilgan buni esa World Trade Organization (WTO) va AQSh Vetnam Bilateral Trade Agreement (BTA) bajargan. Bu esa o'z navbatida hukumatni kuchaytirgan ya'ni savdo-sotiq qonunlari kuchaytirilgan muammolar kamaygan.

Vetnamda biznes uchrashuv boshlanish arafasida

biznes kartalari paydo bo'lgan. Kartalar namoyish qilinishi va 2ta qo'lda ham qabul qilinishi kerak bo'lgan. Agar sizning kartangiz 2ta Ingliz va Vetnam tilida bo'lsa bu Vetnamliklarda hurmat belgisi hisoblangan. Yoshingiz Vetnamliklardan katta yoki kichikligi qaralgan bu esa aniq manzilni topishga yordam beradi. Biznes taomi choy va biroz g'ayrioddiy ovqatdan iborat. Siz yana ko'rshapalak go'shti, grill, it yoki ilon go'shtidan va yana boshqa ko'plab dengiz mahsulotlaridan iste'mol qilishingiz mumkin. Sizga taklif etilgan barcha taomlardan ta'tib ko'rsangiz rohatlanasiz. Suhbatlashib biznes muzokaralar olib borishingiz mumkin. Kun tartibidagi rejalarni tez bajarishdan ehtiyot bo'ling chunki bu hurmatsizlik hisoblanadi. Sekin ovozda imo ishoralardan foydalaning. Uy egasiga oyoq kiyimiz tagini ko'rsatmang.

Tanqidiy fikrlang

1. Vetnamning biznes faoliyatiga qanday madaniy omillar ta'sir ko'rsatadi.
2. Vetnamdagi biznes faoliyati boshqa davlatlardan nimasi bilan farq qiladi.
3. Vetnam iqtisodiyoti va biznes faoliyati haqida qo'shimcha ma'lumotlarni kutubxonalardan va Internetdan qidiring.



4-3

Hukumat nazorati va ko'magi



Maqsadlar:

1. Hukumatning korxonalarini nazorat qilish faoliyatini tushuntirish

2. Hukumat korxonalarini qo'llab-quvvatlash uchun qiladigan ishlarni muhokama qiling

3. Hukumat qanday qilib pulni ko'paytirishini tushuntiring

Kalit so'zlar

jamoaviy ishlash 87
monopoliya 88
ishonchga zid
qonunlar 88

Real hayotga nazar

Daryoni oldida joylashgan Skaybord bog'I shaharning eng mashhur joylaridan biridir. Kent Valingning xabar qilishicha haddan tashqari ortiq foydalanilayotgani uchun sakrash joylari, yo'laklari eskirib qolibdi. Kent bu haqida dadasiga aytdi va so'radi: "Nega hukumat Skaybordning ahvolini yaxshilash uchun biroz pul sarflamaydi". Uning dadasi javob berdi: "Hukumatning moliyaviylashtirishi kerak bo'lgan joylar ko'p. Balki Skaybord eng asosiysimasdir. Balki park odamlar foydalanayotgani uchun ulardan pul olishi kerakdir.

Yoki sizning soliqlaringizni ko'tarishi kerakdir"- dedi Kent kulib.

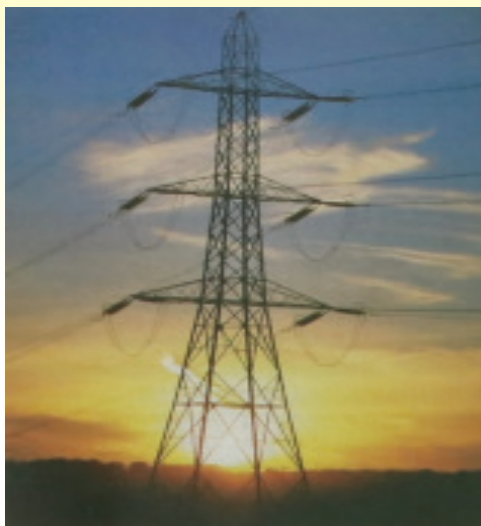
Tartibga solish faoliyatlari

Qo'shma shtatlarda biznes faoliyati erkin bozor tizimi yoki xususiy korxonalar sifatida tuzilgan. Xususiy tashkilotlari ishlab chiqarish omillariga egalik qiladi. Ko'proq foyda olish maqsadida ishlab chiqarishning samarali yo'llarini tanlashadi. Mahsulot xulosasi va narxi davlat tomonidan belgilanmaydi, lekin iqtisodiy holatini o'zgarishi ostida harakatlanayotgan iste'molchilar va bizneslar tomonidan belgilanadi. Davlat biznes faoliyatining ba'zi hududlarida ishtirok etadi. Bu adolatsiz biznes faoliyatidan saqlash va kommunal tartibga solishni o'z ichiga oladi.

Kommunal tartibga solish

Siz foydalanadiga ko'plab maxsulotlar va xizmatlar xususiy korxonalaridan keladi. Bu biznes faoliyatlari ko'p hollarda hukumat qarorlaridan erkin bo'ladi. Jamoat kommunali xizmatlarni yetkazib beruvchi va barcha insonlarga hayotda zarur narsalarni ishlab chiqaruvchi tashkilot. Bu elektr energiya, suv va mahalliy telefon xizmatlarini yetkazib beruvchi korxonalarini o'z ichiga oladi. Jamoat kommunali umumiy xizmat ko'rsatish uchun tanlanadi. Agar sizning mamlakatingizda 6ta

turli hil elektr energiya korxonalarini bo'lganida, har birining o'zining shaxsiy maydoni, liniyasi, va qiymatbaho uskunalarini bo'lar edi. Siz oladigan xizmatlar qiymatroq, samarali va kamroq bo'lishi mumkin bo'lar edi. Qo'shimcha ustunlar tabiatni ko'rim-siz qiladi. Ko'pgina maishiy xususiy egalik qilganda hukumat ularni yaqindan nazorat qiladi. Elektr, suv yoki tabiiy gaz kabi birliklari hukumat agentligi tomonidan maqullangan koefitsientda xizmat haqi talab qilishi kerak. So'ngi yillarda narlarni qayta tashkillashtirish to'g'risida raqobatga asoslangan yo'nalish mavjud edi.



1-Maqsad

Hukumatning korxonalarini nazorat qilish faoliyatini tushuntirish

GURUH BO'LIB ISHLANG

Kompaniyalar raqobatni kamaytirib iste'molchilarga kamroq tanlov qoldirish uchun chora- tadbir ko'ra olishadi. Adolatsiz raqobatni yuzaga keltiradigan birorta reklama, narxlash va brand kabi chora tadbirlarni tasvirlab bering.

Noqonuniy biznesni oldini olish yo'llari

Ko'pchilik biznesmenlar adolatli va mehribon, Ko'pchiliklari o'zing raqobatchilarini yaxshi tomonlarini olishga harakat qiladi. Hukumat adolatli raqobatni yo'lga qo'yishga harakat qiladi. Agar kompaniya bir xil maxsulot uchun turli odamlarga har hil narxlar-da to'latsa bu adolatsiz biznes bo'ladi. Agar bir biznes boshqa bizneslar qobul qilgan narxlarga qaraganda sifatli va arzon maxsulot taklif qilsa demak unda ustunlik bo'ladi. Bunday harakat adolatsiz raqobatda natija brrishi mumkin.

Qachonki biznes maxsulot va xizmat uchun bozorni nazorat qilsa u monopoliya hisoblanadi. Agar istemolchilar hizmatlar va mahsulotlardagi adolatli narxlarga ishonsa bu siz uchun foydali. Boshqa monopoliyalar iqtisodiyoy

2-Maqsad

Hukumat korxonalarini qo'llab-quvvatlash uchun qiladigan ishlarni muhokama qiling

Bir qancha agentliklar orqali Qo'shma shtatlar federal hukumati fuqarolarga yordam berish uchun vebsayt yaratdi. Pastda ko'rsatilgan vebsaytni qarang va chapter 4 uchun bog'lanish tugmasini bosing. Bu vebsayt Amtraktdan boshlab zooparklargacha bo'lgan hamma narsa haqida informatsiya beradi. Sizni qiziqtirgan mavzuni tanlang.

Mavzu bo'yicha xabarlarini qo'lga kiriting va iste'molchi va biznesmenlar tomonidan bu informatsiyani qanday ishlatish mumkinligi haqida qisqacha xulosa yozing.

uchun yaxshi bo'lmasligi mumkin, Agar sizning shahringizdagi bitta kompaniya barcha oziq ovqat magazinlariga egalik qilsa istemolchilar adolatli narxlar bilan taminlamasligi mumkin biznes baland narxlarni qo'yishi va sifatsiz maxsulotlarni sotishi mumkin. Qachonki raqobat bo'lsa arzon va sifatli maxsulotlarni istemolchilar olishi mumkin. Hukumat monopoliyadan qochish uchun raqobatni rivojlantirishga harakat qilishi kerak. Har bir noqonuniy harakat raqobatni va istemolchilarni yo'qotishga sabab bo'ladi.

Hukumat korxonalar qo'llab-quvvatlaydi

Hukumat qimmatli ma'lumotlarni yig'ish va ularni qayta ishlashda biznesga yordam beradi. Hukumat tomonida berilgan ma'lumotlar rejalashtirishga yordam beradi. Kirmlar, narxlar, ishchilar va biznes haqidagi ma'lumotlar biznesmenlarning talov imkoniyatlarini kengaytiradi. Masalan aholini ro'yxatga olish ma'lumotlari qayerda ko'pchilik xaridorlari potentsiallarini qabul qilishga yordam beradi.

Tekshirib ko'ring ✓

Hukumat korxonani nazorat qilish uchun nimalar qiladi?

Ishchi sinf statistika Byurosi qishloq xo'jaligi Deportamaenti va Tijorat deportamenti va bir necha hukumat agentliklari ma'lumotlar bilan taminlaydi. Federal hukumat kichik biznes ma'muriyati yordamida xususiy bank kreditlari taqdim etish orqali yangi biznes faoliyatlarini boshlashga yordam beradi.

Fermerlar va boshqalar zilzila suv toshqini yoki shunga o'xshash tabiiy ofatlar paytida miloyaviy yordam olishi mumkin. Uy va xo'jalik inshootlarini tarnoda tamonidan buzulganda fuqora kam foizli hukumat kreditlari olish huquqiga ega Bu davlat dasturlari jamiyatni bir xil moliyaviy sharoitlarda ushlab turish uchun tuzilgan.

Davlat tovar va xizmatlar xarid qiladi

Davlat har kuni tovar va xizmatlar uchun juda ko'p miqdorda xarajat qiladi. Butun mamalakat, davlat, mahalliy hokimiyat organlari xarajatlari AQSH da ishlab chiqariladigan tovar va xizmatlarning taxminan 20% ini tashkil qiladi. Hukumat harbiy samalyotdan tortib bino-inshoatlargacha juda ko'p narsaga pul sarflaydi. Bu jihatdan, davlat kuchli iqtisodiy kuch hisoblanadi. Ko'p iqtisodiy sohalarning faoliyat ko'rsatishida davlatning roli yuqoridir. Misol uchun, davlat maktablar yoki yo'llar qurishda ushbu sohaga ko'p pul ajratadi.

Hukumat ishchilarni ish bilan taminlaydi

AQSH iqtisodiyotida ishchilarni ish bilan taminlaydigan eng yirik ish beruvchi hisoblanadi. Ishchilarning 16% ijama ishchilaridir. Ko'chilik odamlar davlat ishchilari deganda sanitariya ishchilarini politsiyani yoki o't o'chiruvchilarni davlat xizmatchilari deb o'ylashadi. Ammo hukumat faqat yuqoridagi sohalarga emas, balki xususiy sektorga ham xizmatchilarni yollaydi. Huquqshunoslar, o'qituvchilar, axborot tahlilchilari va hokozolar davlat tomanidan yollangan ishchilardir. Ishchi xizmatchilar soni so'ngi yillarda sekinlik bilan o'sishiga, bazi agentliklarda chetlatishlar yoki tugatishlarga urinishga qaramay – hukumat yoki ish o'rinlari bilan ta'minlashda davom etmoqda.

Tekshirib ko'ring ✓

Hukumat korxonalarini qanday qilib qo'llab-quvvatlaydi?



Hukumat pulni ko'paytiradi

Hukumat ishchilarga oylik to'lash va fond operatsiyalari orqali pul massasini oshiradi. Hukumat daromadlari yillik daromad deb ataladi. Hukumat qarz olish yo'li bilan yoki soliqlardan pul ishlab topadi. Hukumat boshqa yo'llar bilan ham yillik daromadini oshirish imkoniyatiga ega. Misol uchun yo'l qoidalari buzilishi uchun jarimalar undiradi. Soliqlar va litsenziyalar berish budjet daromadining asosiy qismi. Bazi bir faoliyat turlarini yuritish uchun litsenziyalar beradi. Misol uchun, sug'urta yoki ko'chmas mulk agentliklari davlatga muntazam soliq to'lab boradi. Shuningdek, hukumat haydovchilar litsenziyasi va baliqchilik uchun pul to'lashni talab qiladi.

3-Maqсад

Hukumat qanday qilib pulni ko'paytirishini tushuntiring

Bugungi kunda va kelajakda siz va korxonalar uchun hukumat xizmatlari roli haqida o'ylab ko'ring. Bu hukumat xizmatlari va umumiy soliqlar sizning kelgusi uchun belgilagan maqsadlaringizga qanday ta'sir qilishini tushuntiring. Yana hukumat dasturlari va xarajatlari maqsadlaringizga erishishingizda qanday ta'sir etishi mumkinligini tushuntiring

Soliqlar

Hukumat ko'rsatadigan xizmatlarini moliyalashtirish uchun soliq siyosatini joriy etadi. Soliqlar oylik maoshlari, mol-mulk qiymati va tovar yoki xizmatlarning sotuv narxiga qarab undiriladi. Sizning daromadningiz shaxs sifatida daromad solig'i obyektini hisoblanadi. Daromad solig'i

shaxsning daromadi miqdoriga ko'ra undiriladi. Jismoniy shaxslarning daromad solig'i davlat daromadining asosiy manbaini tashkil qiladi. Yuridik shaxslar foyda solig'i ham davlat daromadining ma'lum qismini tashkil qiladi. Yuridik shaxs foyda solig'i korxonaga foydasiga ko'ra undiriladi. Mahalliy hokimiyatlar daromadining katta qismi mol-mulk solig'i hisobiga tashkil etiladi. Bu soliq bino va yer maydonlarining qiymatiga asoslanadi. Mol-mulk solig'ining katta qismi maktablar va politsiya va jamiyat bog'larini tashkil etish kabi yo'nalishlarda sarflanadi. Korxonalar ham mol-mulk solig'ini to'laydilar.

Biror narsani sotib olish narxi sotuv soliqlari tomonidan oshiriladi.



XXI asrda biznesga nazar

Elektron hukumatni kengaytirish

Xukumatning boshqaruv operatsiyalarida kompyuterlar katta rol o'ynaydi. Internetdan foydalanuvchi katta yoshli insonlarning 80% ohirgi 12 oy ichida xukumat veb sahifasida bo'lganlar. Xukumat idorasiga biror bir shaklni olish, litsenziyaga ariza berish, to'lovlarni amalga oshirish uchun borishdan ko'ra ushbu ishlarni odamlar onlayn tarzda bajarishni ma'qul ko'rishmoqda.

Dunyo bo'ylab elektron boshqaruv xizmatlarini rivojlantirishni o'rganishda Birlashgan millatlar Tashkiloti quyidagi 5 bosqichni belgilaydi:

Rivojlantirish rasmiy onlayn boshqaruv mavjudligi o'rnatilgan

Kengaytirilgan- bir qator veb saytlar. Saytlar qiziqarliroq va foydaliroq bo'ldi.

Interfaol(interaktiv)foydalanuvchilar turli hujjat shakllarini, elektron rasmiy boshqaruvni yuklab olishlari va internet orqali uzaro faoliyat olib borishlari mumkin.

Ishbilarmon foydalanuvchilar o'zaro harakatlarni amalga oshirishlari va turli

hizmatlar uchun to'lovlarni amalga oshirishlari mumkin.

Bog'langan rivojlanish orqali uning fuqarolarining ehtiyojlariga javoblar ichki ma'lumotlarni qayta ishlovini amalga olishirish ofislari orkali amalga oshiriladi.

AQSH hukumati barcha ma'lumotlarga kiruvchi onlayn portalga ega va xizmatlar onlayn tarzda taklif qilinadi. usa.govportali 10 000 dan ortiq federal, davlat va mahalliy veb saytlarga ega. Sayt har oyda 4 milliondan ortiq xitlarni qabul qiladi. Erishuvga asoslangan komyuterlar, mobil telefon ilovalariga qo'shimcha qilib hozirgi kunda aloqaning boshqa yo'llari ochilmoqda.

Federal hukumat har yili 80 milliard AQSH dollaridan ziyod mablag'ni informatsion xizmatlar uchun sarflaydi. Hukumat xizmatlarini harakati biliga 1 milliard AQSH dollaridan ziyod mablag'ni saqlaydi.

Elektron boshqaruvni kengaytirishda 2 asosiy to'siq uchraydi. Eng muhimi hokimiyat qaydlariga olingan va fuqarolar tomonidan topshirilgan shaxsiy

informatsiyalarning mahfiyligi va sir tutilishidir. Bu ma'lumot soliq qaydlari va haydovchilik guvohnomasi, va ijtimoiy xavfsizlik raqamlari (sug'urta) kabi shaxsiy ma'lumotlarni o'z ichiga oladi. Ikkinchi to'siq texnologiyalarga teng bo'lmagan kirish. Mitnglab fuqarolarda xavfsiz yuqori tezlik internet ulanishi yo'q. Boshqalari esa onlayn boshqaruv xizmatlaridan foydalanish haqida bilim va komyuter savodxonligiga ega emas.

Tanqidiy fikrlang.

1. O'zingizning mahalliy va davlat boshqaruvi tomonidan ta'minlanadigan boshqaruv xizmatlari veb saytlarini qidiring va aniqlang. Siz tashrif buyurgan veb saytlarda qay darajada rivojlanish namoyish etilgan?

2. Boshqaruv organlari mahfiylik va xavfsizlik to'siqlarini qisqartirish uchun va fuqarolar elektron boshqaruv xizmatlaridan foydalanishlari uchun nimalarni qila oladilar?

Buyumlarni sotib olish narxlari ularga qo'yilgan sotuv solig'i natijasida oshadi. Sotuv solig'i sotuvchi tomonidan yig'ladigan tovarlar va xizmatlar ustidagi davlat va mahalliy soliqlardir. Agar kras-ka bankasini 15\$ sotib olsangiz va davlat solig'i 6% bo'lsa, sotuvchi 15.90\$ oladi. Keiyn o'sha 90 sentni sotuvchi davlatga to'laydi. Siz soliq to'lovchilardan biri bo'lasiz.

Soliq to'lash fuqarolar va biz-nesmenlarning burchidir. Siz soliqlarni to'lashingiz kerak, lekin o'zingizni ulushingizdan ortig'ini emas. Soliq qonunlari va normalari soliq to'lashdagi adolatlilikni tartibga solish uchun ishlab chiqilgan. Muayyan soliq yoki soliq normasi hamisha bahslashishga mavzu bo'lib kelgan. Ishbilarmonlar, jamoatchilik noto'g'ri tushunchaga ega bo'lishsada hukumatning barcha qatlamlariga ko'plab soliq to'laydilar.

Qarz olish

Soliqlar va boshqa manbalardan bo'lgan hokimiyat tushumi ta'minlanadigan xizmatlarni qoplash uchun etarli bo'lmasligi mumkin. Qarz olish hokimi-

yatning boshqa faoliyat turidir. Hokimiyat yangi sud binosi yoki majlis binosini qurmoqchi bo'lganida qarz olish orqali fondlar ko'tariladi.

Obligatsiyalar (qimmatli qog'ozlar) sotish orqali hokimiyat pul qarz oladi. Agar siz obligatsiyani sotib olsangiz xokimiyatga xizmatlar fondini ko'paytirishga yordam berayotgan bo'lasiz. Banklar, sug'urta kompaniyalari, va moliya tashkilotlari xokimiyatga obligatsiyalarni katta miqdorda sotishga ko'maklashadi.

Qarzga pul olish orqali xokimiyat debitor ga aylanadi va uning qarzida sizning mafaatingiz bo'ladi. AQSH hukumati tomonida topshirilgan obligatsiyalar federal xukumatning "obligatsiyalarni barcha daromadlar bilan ta'minlash" tomonidan qaytariladi. Federeal hukumat tomonidan tarqatilgan obligatsiyalar eng xavfsizlari deb topilgan.

Tekshirib ko'ring ✓

Soliqdan tushgan tushum va hukumatdan qarz olish o'rtasidagi farq nima?

4-3 TAHLIL

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang

1. Monopoliyaga qarshi qonunlar nima maqsadda tuzilgan?
 - A. Kommunal xizmatlari uchun to'lovlarni qisqartirishga
 - B. Soliqlarni kamaytirishga
 - S. Yangi ish o'rinlari yaratishga
 - D. Raqobatni shakllantirishga
2. (N) ---- davlat va mahalliy boshqaruv organlari uchun umumiy daromad manbaidir
 - A. Savdo
 - B. Import
 - S. Xadya
 - D. Ishsizlik
3. To'g'ri yoki xato. Monopoliya xaridorlar uchun hech qanday foyda keltirmaydi.

Akademik aloqalar o'rnatish

4. **Tarix.** Turli monopoliyaga qarshi qonunlarni qidiruvini amalga oshiring. Bu qonunlarning yaratilishi nimalar sabab bo'lgan?
5. **Aloqa.** Odamlar orasida xukumat daromadini oshirish uchun qaysi soliq turi eng mos keladigani ekani aniqlash maqsadida so'rovnoma o'tkazing. So'rovnoma natijasida olganlaringizni jadvalga joylashtiring.
6. **Iqtisodiyot.** Ishbilarmonlik yoki tadbirkorlik faoliyatida ijobiy va salbiy ta'sir ko'rsatuvchi pul tushumini ko'tarishga bo'lgan xukumat faoliyatini tasvirlang.

4- BOB TAHLIL

Biznes qaydlari

4-1. Ijtimoiy javobgarlik va biznes etikasi

• Ijtimoiy javobgar tadbirkorlik turlari o'zlarining faoliyatlari haqida qayg'uradilar. Ular o'zlari yashab turgan joyni yaxshilashga yordam beradilar. Ijtimoiy javobgarlik atrof muhit himoyasi, ish joylari turli xilligi, ishdagi xavfsizlik va ishchining salomatligi bilan o'zaro bog'liqdir.

• Ijtimoiy javobgarlikning afzalliklari ijtimoiy guruhlar uchun kengaytirilgan qonuniylik, kattalashtirilgan kompaniya tasviri, xukumat faoliyatiga bo'lgan qisqartirilgan ehtiyoj va yaxshilangan yashash sifatini o'z ichiga oladi. Ijtimoiy javobgarlikning bahosi to'siqlarni olib tashlash, salomatlik va rehabilitatsiya dasturalari va kompaniyalar homiyligi bilan amalga oshiriladiga ijtimoiy loyihalar uchun renovatsiyalar yaratishga xavfsiz uskunalar uchun ishlatilishi kerak bo'lgan pullardir. Ushbu xarajatlar tadbirkorlikning gullab yashnashi uchun ketadigan foydalar bilan bir muvozanatga keltirilishi kerak.

• Tadbirkorlik etnigi uchun kod tashkilotning ichidagi qo'llanmadir.

4-2. Hukumatning Xavfsizlik Faoliyatlari

• Hukumatning boshlang'ich roli jamiyatni xizmatlar bilan ta'minlash, fuqaro muhofazasi, haridorlar, tadbirkorlar va ishchilar muhofazasi, ommaviy foydalilikni tartibga solish va raqobatni

rag'batlantirish; informatsiyani ta'minlash va tadbirkorlikka ko'maklashish; tovarlar va xizmatlar sotuvi; ommaviy ishchilarni yollash va damromadni oshirish.

• Hukumat fuqarolarni politsiya, yong'indan himoya qilish xizmatlari orqali himoya qiladi, istem'molchilar va tadbirkorlarni shartnomalrni kuchga kiritish va intellektual mulk huquqlar orqali, ishchilarni esa xavfsiz ish sharoitlarini talab qiluvchi qonunlar orqali himoya qiladi.

• Intellektual huquqning uch turi mavjud: patentlar, mualliflik huquqi va savdo markalari.

4-3 . Davlat Tartibga Solishi va Ko'magi

• Boshqaruv organlari kommunal xizmatlar boshqarishni tartibga soladi va adolatsiz tadbirkorlik amaliyotlarini oldini oladi.

• Hukumat keng miqyosida tovarlar va xizmatlarni sotib oladi va ishchilarni ish bilan ta'minlaydi. Hukumat shuningdek qimmatli ma'lumotlarni yig'ib tadbirkorlik faoliyatini boshlash va tabiiy ofatlardan talofat ko'rganlarga yordam berish uchun katta miqdorda ssudalar ajratadi.

• Hukumat soliqlar va qarz olish orqali kerakli fondlarni oshiradi.

Tadbirkorlik tushunchalarini bog'lang

1. Siz kundalik turmushda foydalanigan tabiiy resurslar nima? Bu resurslarning qaysilarini himoya qilish kerak? Shaxs sifatida yangilanmagan resurslardan foydalanishni oldini olish uchun nimalar qila olasiz?

2. Xavfsizlik insonlarda ular biror narsalarini qo'yayotgan joylarida va o'zlarining bizneslarini boshqarishda ehtiyotkorlik dir. Siz va boshqalar ish joylarini xavfsizlantirish uchun qila oladigan ishlarini sanab bering.

3. "diskriminatsiya" tushunchasi siz uchun qanday ma'noni anglatadi. Ish joylarida qanday diskriminatsiya turlaridan xabardorsiz?

4. Nima uchun ish beruvchilar ishchilarning salomatliklarini tiklashlarida mablag' ajratishni istashadi deb o'ylaysiz? Bunda kompaniya qanday foyda ko'rishi mimkinligini aniq ko'rsatib o'ting.

5. Siz uz jamiyatingizda xizmat qiladigan kommunal xizmatlarning utrlarini sanab chiqing. Ular qanday xizmatlarni ta'minlaydi? Nima deb o'ylaysiz aga ushbu xizmatlar bir nechta raqobatlashuvchi kompaniyalar tomonidan ta'minlanishi yaxshimi? Javobingizni tushuntiring.

6. Hukumat tomonidan ta'minlanadigshan xizmatlarning ro'yhati berilgan. Har bir punkt uchun federal, davlat yoki mahalliy boshqaruv organidan qaysi biri ko'proq javobgar ekanini ayting. (ba'zi xizmatlar bir nechta xokimiyat organlari tomonidan taqdim etilishi mumkin).

A. Yong'in xavfsizligi

B. Ta'lim

S. Parklar va hordiq chiqarish

D. Suv ta'minoti

E. Shaharlararo magistrallar

- F. Kam ta'minlangan oilalarga yordam
 G. Chiqindi va ahlatlarni tozalash
 X. Jamoat avtobuslari
 I. Politsiya himoyasi
 J. Jamoat kutubxonalari
 K. Ko'chalarni ta'mirlash
 K. Milliy mudofaa
7. odamlar har kuni yozma va og'zaki shartnomalar tuzadilar.
- A. Iste'molchi va ishbilarmon orasida, ikki ishbi-larmon orasida, ishchi va tadbirkor orasida bo'ladi-gan shartnomalarga misollar keltiring.
 - B. SHartnomalarni kuchga kiritish uchun xukumat qanday xizmatlarni ta'minlaydi?
8. "Xokimiyat bizning eng katta tadbirkorimiz" mavzusida ikki talaba baxslashayapti. Ulardan biri ba'zi xukumat faoliyatlari xususiy tadbirkorlik bi-

lan bevosita raqobatlashadi deb ishonadi. Uning fikricha xokimiyat o'sha tadbirkor faoliyatini chek-lab yoki cheklamasligi uchun buni xokimiyat amal-ga oshirishi kerak. Briyanning fikricha xokimiyat tadbirkordan ko'ra yaxshiroq va kam harajatlarda amalga oshira oladigan ishi bilan shug'ullanishi kerak. Siz nima deb o'ylaysiz? Ham hokimiyat ham xususiy tadbirkorlar tomonidan amalga oshiriladi-gan xizmat turlariga misollar keltiring.

9. Nima uchun xokimiyat obligatsiyalar orqa-li daromadini oshiradi va daromadni soliqlar orqali oshirish imkoni bo'lgan vaqtda qanday manfaatlar-ni talab qiladi deb o'ylaysiz?

BIZNES TILINGIZNI RIVOJLANTIRING

Berilgan ta'riflarni terminlar bilan solishtiring.

10. Boshqaruv qoidalarini yoki etikasi prinsiplari
11. Jamiyatning sharoitini yaxshilanishiga hissa qo'shadigan biznes majburiyati.
12. Tadbirkorlar va ularning ishchilari qanday o'zlarini tutishlari kerakligi haqidagi qoidalar.
13. O'rnini hech narsa bosmaydigan gaz, ko'mir, mis yoki temir kuporosi .
14. Tashkilotning ishchilari yoki a'zolarining faoliyatlari uchun qo'llanma bo'lgan qoidalar kelishuvi.
15. Hayotiy ahamiyatga ega bo'lgan xizmat yoki mahsulot bilan ta'minlovchi tadbirkorlik; hukumat boshqaruvi tomo-nidan belgilangan xizmat (mahsulot) uchun to'lanadigan narx.
16. Monopoliya va adolatsizlikni oldini olish, raqobatbardoshlikni rag'batlantiruvchi qo-nunlar.
17. Mualliflar, shoirlar va rassomlar huquqlarini himoyalash.
18. Xizmatlar va tovarlarni biror qimmatli narsaga ayrboshlash kelishuvi.
19. 20 yillik muddatichida biror narsani yaratish, foydalanish va sotish huquqi berilgan shaxs.
20. Kompaniyaning yoki muayyan mahsulotni bildiruvchi so'z, xarf yoki belgi (timsol)
21. Biror xizmat turini yuritishda yoki mahsulot ishlab chiqarishda to'liqligicha bozorni qo'lga olgan biznes turi.

Kalit so'zlar

- A. Monopoliyaga qarshi qonunlar
- b. biznes etnigi
- s. Etnik kodi
- d. shartnomalar
- e. Mualliflik huquqi
- f. Etnik
- g. Monopoliya
- x. Yangilanmagan rusurslar
- i. Patent
- j. kommunal xizmatlar
- k. Ijtimoiy javobgarlik
- l. Savdo belgisi

Akademik aloqalar o'rnatish

22. **Aloqa:** Turli xil odamlardan "chigal vaziyat" nima ekanligini va unga misollar keltirishni so'rang. 2 ta yoki 3 tadan iborat qisqacha malumot tayyorlang.

23. **Hisob-kitob qilish:** Johnson ishlab chiqarish kompaniyasining yillik budjet operatsiyalari \$750.000. Har yilda u quyidagicha xarj qiladi: ifloslanishni nazoratiga \$37.500; ijtimoiy loyihalarga hadya qilish \$22.500; ishchi sog'lig'i hamda sport programmalariga \$7.500.

a) Yillik budjetning qancha qismi ijtimoiy mas'uliyatli harakatlarga ajratiladi (ifloslanishga qarshi, ijtimoiy proektlarga, sog'lom bo'lishga hamda sportga)? Umumiy xarajat qancha?

b) Agarda keyingi yilda 15 % o'sish bo'lsa, har bir xarajat kategoriyasi uchun budjetning qancha qismi bo'lishi kerak? Umumiy xarajat qancha?

24. **Texnologiya :** Tushuntiring qanaqa yangi texnologiya taqdim etilyapti. Intellektual mulk huquqlarini himoya qilish uchun.

25. **Ko'zga ko'ringan san'at:** AQSHning ichki va tashqi qismidan kompaniyalarning brendlari va savdo markalarini qidiring. Dunyoning ko'p mamlakatlari uchun ham foydali bo'ladigan savdo belgisi yoki marka nomini loyihalashtiring

26. **Madaniyat :** Har xil hokimiyatning tizimlariga tadqiqot olib boring. Tushuntiring tarix va madaniyat qanaqa ta'sir etadi biznes qoidalariga har xil davlatlarda.

27. **Fan:** Mahsulotning ruxsatnomasi (patenti) ustida tadqiqot olib boring. Yaratuvchining yillik patenti moliyalashtirilganligini aniqlashtiring, hamda mahsulot funksiyalariga aniqlik kiriting. To'plagan ma'lumotlariz asosida qisqacha xabar tayyorlang.

28. **Mehnat faoliyatini rejalashtirish:** Kasb holati bilan bog'liq holda murojaat qilinganda taqdim yordam berish mumkin bo'lgan qonuniy chegaralashlarga aniqlik kiriting.

Qaror qabul qilish strategiyalari

Centerville shahar markaziga yangi sport kompleksi qurishni xoxlaydi. Kompleksni narxi \$250.000. Ikkita moliyaviy maqsad bor.

Taklif A Muammo \$ 250.000 qiymatli aksiyalarni 4% li qiymatdaligi. Shahar 15 yil davomida har 3 yilda \$10.000 dan pul to'laydi. Ja'mi foiz \$150.000 bo'ladi. Qarzga olingan qiymat (\$250.000) 15 yil ichida to'lanishi kerak. Har yilgi foiz undan foydalanuvchi kishilardan undirish va kutilayotgan davlat obligatsiyasi ham shu summadan to'lab boriladi. Qurilishni shu ondan

boshlashadi.

Taklif B Shahar sotuv miqdorining $\frac{1}{4}$ qismini soliqlar tashkil qiladi. Yillik foyda 5 yil ichida oshirilishi kerak ammo Senterville'da yashovchilarda to'lovlar to'lishga imkon yoq. Qurilish bir necha yilga kechiktirildi.

29. Bu ikkita takliflarning afzalliklari hamda zararlari nimada?

30. Sizga qaysi taklif maqul bo'ldi va nega?

Maktab va jamiyatning bog'liqligi

Katta kompaniya yoki tashkilotga tegishli biznesiga ega bo'lgan rahbar bilan suhbatlashing. Mahsulotlarni loyihalashtirish odamlarni ishga yollash harakatlari, boshqa biznes qarorlarini tayyorlashlar haqida ma'lumotlarni oling. So'rang ulardan qanaqa axloq qoidalari ta'sir

qilishi haqida ularning kunlik hayot tarziga yoki boshqalarnikiga. Javoblarga asoslangan holda qisqacha odob-axloq qoidalari yarating qaysikim menejer va ishchilar tomonidan qarorlar qabul qilishda yo'l ko'rsatishda foydalansa bo'ladigan.

Veb ishlama

Global isish muhim mavzu hisoblanadi. Shuni aniqlik dunyo isib bormoqda . O'tga 12-yilning 11-yili eng issiq bo'lgan. Isish yaxshi hujjatlashtirilgan bo'lsada unig sabablari haqida bhs mavjut. U tabiiy aylanmaning qismi bo'la oladimi? Yoki u inson harakatlari tufaylimi? Inson harakati natijasida deb o'ylaydigan olimlar, tabiatshunoslar, siyosatchilar muammo karbonat gazini qizdiruvchilarni topadiganlar.

Tanqidiy fikrlang

1. Global isishni o'rganishda internetdan foydalaning va muammoga oid turli xil qarashlarni oling. Quydagi kategoriyalar har qaysi biri mavjud bo'lgan web sahifaga kiring hukumat agentligi, atrof muhitni

qo'llab quvvatlovchi organizatsiyalar kata hajimda ishlab chiqaruvchilar va energiya kompaniyalari qisqacha xabarda global isishga qarshi kurashish uchun g'oyalar berilgan sahifani toping .

2. Harakatlar va strategiyalarni aniqlash uchun internetdan foydalaning qaysiki holatlar, hukumatlar va shaxslar issiqxona gazlarini chegarada saqlay oladigan , topgan malumotlaringizni stolga yozing.

3. 3 ta harakat yoki strategiyani tanlang qaysi issiqxona gazlari miqdorini pasaytirishda yordam bera oladigan va ular ish mashg'ulotlariga qanday ta'sir ko'rsatishi haqida xabar yozing.

Tayyorlangan nutq jarayoni

Dunyoning ko'p kompaniyalarda ishchilar ish kunining asosiy qismi telefon qo'ng'iroqlariga javob berish elektiron savdo , xabar jo'natish (e-mail) bilan o'tkazadi. Bugungi texnologiyalar shaxsi o'sishni o'ylashga undaydi . biznes liderlaridan ishchilarning ishlash tizimini yuzaga keltirish talab etiladi.

Siz ish joyidagi hurmat va etiketkaga undaydigan strategiyalarni taklef etadigan nutq tayorlang . Sizing nutqingizda ish vaqtidagi etiketkani va xizmatni rivojlantirishga urg'u berishingiz kerak. Siz ishda atakalikga o'stirayotgan rejani nomoyon qilish uchun 3 yoki 5 minutga egasiz . Bu taqdemotda avdio va ko'rinishlardan foydalanish mumkin.

Faoliyatning baholanishi:

- Ish joyida xulq-atvor etikasini aniqlash
- Ishchilarning ish joyida ishonchi va umumdorligi munosabatlarini tushuntirish.
- Ish joylarda etik xulq-atvorlarni yaxshilash strategiyasini tasvirlash
- Ish joyida etik standartlar qanday

amalga oshirilishi va kuzatishni tushuntirish

• Ish muhitida talab qilinadigan va mukofotlanadigan etik ahloqni tasvirlash
Siz quydagilar bo'yicha baholanasiz:

- Mavzuga oid bilim
- Taqdimot tashkil etish
- Tovush sifati ishonchliligi va ko'z ravshanligi
- Biznes strategiyasi taqdimoti

Tanqidiy fikrlang

1. Nimaga bizneslarda ishchilar uchun standart va qoidalar bo'lishi kerak ?
2. Nimaga ish joyida ko'p axloqiy muommolar texnologiyaga bog'liq?
3. Qanday qilib biznes ishchilar sadoqatini o'stira oladi?
4. Ish joyida unumdorlikni kamayishiga nima sabab bo'ladi?
5. Ish joyida axloqsizlik qilganlar uchun nima qilinishi kerak?

www.bpa.org

Bo'lim

2

Biznesni tashkillashtirish va boshqarish



- 5 Biznesni tashkillashtirish
- 6 Tadbirkorlik va kichik biznesni boshqarish
- 7 Boshqaruv va yetakchilik qilish
- 8 Inson resurslari, madaniyat, va xilma-xillik
- 9 Faoliyatni rejalashtirish va rivojlantirish

BIZNES QARASH



Ishlab chiqarishni amalga oshiruvchi 3 faktor mavjud: iqtisodiy resurslar, tabiiy resurslar va inson resurslari.

Bu bo'limning har bir qismida biznesni tashkil etish va bajarishni aks etuvchi bir qancha ko'rinishlari mavjud. Ba'zi bizneslarga tadbirkorlik faoliyatini boshlash; boshqalari bo'lsa kata korparatsiyalardir. Ba'zi kichik bizneslar bir qancha ishchilarni boshqaradi; boshqalari bo'lsa yo'zlab ishchilarni yollashi mumkin. Umumiy holatda bizneslar cheklangan inson resurslaridan oqilona foydalanish bilan bog'liq jarayondir.

Quyidan yuqoriga hukmronlikka erishish.

1960 yilning oxirlarida, ikki do'stning dasturlar yozish bilan shug'ullanuvchi hobbisi bore di. 1975 yilda birinchi shaxsiy kompyuter uchun Basic dasturlash tilini, Altair 8800, ni yaratishdi. Tadbirkorlar, Bill Gates va Paul Allen, hamkorlari bilan unga Micro-Soft deya nom berishdi. Bu ishdagi 1 yilgi daromad \$16,000 bo'ldi.

1980 yilda IBM kompyuter kompaniyasi yangi shaxsiy kompyuter ishlab chiqdi va unga operatsion sistemani kerak edi. Ular microsoft's MS-DOS ni tanlashdi. Microsoft Dos sifatida tanilish shaxsiy kompyuterlar ishlab chiqaruvchilar uchun standart vazifasini bajaradi.

1986 yilda, Microsoft Redmond, Washingtonga ko'chib ketdi. Kompaniya xodimlari uchun 40 akrlik kompas qurib berdi. Binolar x naqshidagi shaklda dizayn qilinib ishchi ofislari oynadan bo'lishiga ruxsat berardi. Asosiy maqsad Microsoft ishchilari o'tirib o'ylashlari zaminida madaniyatni rivojlantirish edi. Microsoft o'ta aqilli kishilarni yashirishga harakat qilardi va ularga keyin uylash uchun erkinlik berardi va mahsulotlar-

ni rivojlantirardi. 1995 yilgacha, Microsoftning daromadlari \$6 milliartga yetdi va 17000 dan ko'pro ishchilarga ega edi.

Ehtimol Microsoftning eng kata maqsadi qanday qilib butun dunyo o'rgimchak turi Microsoft dasturiy mahsulotlar hukmronligini o'rnini egallamoqchiligini chamalash bo'lgandir. Microsoft ishchilari bosh ofislarda uxlash uchun Palatka solardi va ularda ishni samarasini oshirish imkoniyatini kata bo'lardi. 58 miliartdan oshgan edi va ishchilari 90,000 ga yetkan edi. Bugun, bazi odamlar fikricha Microsoft juda kata va kam miqdorda tadbirkorlik subyekti bo'ldi. Microsoft o'ziga yaqin kelgan bir qancha raqobatdoshlariga ega bo'ldi lekin ular hali dastlabki yulda. Bitta 2 do'st tomonidan tuzilgan, Larry Page va Serget Brin. Bu kompaniya Google deb nomlanadi.

Tanqidiy fikrlang.

Tushuntiring nima sababdan Microsoftning vaqt davri bo'yicha o'sishi uning qanday tashkillashtirilganligiga va qanday qilib u ishchilarning boshqarishiga ta'sir ko'rsatdi.

Bob 5

BIZNESNI TASHKILLASHTIRISH



5-1 AQSH iqtisodiyotida biznes

5-2 Biznesga egalik qilish shakllari

5-3 Biznes uchun tashkiliy tuzilish

Korporativ boshqaruv

Dunyoning eng ulkan korporatsiyalaridan birini cho'qqiga olib chiqish biznesda xuddi tushga o'xshaydi. Korporatsiya boshqaruvchisi yiliga bir qancha million dollarlab maosh va mukofot pullarini topishi mumkin, bir qancha ishchi guruhiga ega ofisga ega bo'ladi, tashkilot samolyotida dunyo bo'ylab sayohat qiladi va kompaniya muvaffaqiyatiga tasir ko'rsatuvchi kundalik qarorlarni qabul qiladi. Tashkilot boshqaruvchisi shuningdek uzoq vaqt ishlaydi va xaridorlar, ishchilar, direktorlar kengashi va sarmoyadorlarning umidlarini yuzaga chiqaradi. Ular ko'p foyda va imtiyozni qabul qilganda, ularning muvaffaqiyati yoki mag'lubiyatini o'z qarori yoki qobiliyatidan ko'ra ko'proq iqtisodiy holat, hukumat boshqaruvi va xomashyo bozoridagi holat belgilab beradi. Korporatsiya maqsadlari va dasturlari bosh boshqaruvchi tomonidan o'rnatiladi. Boshqaruvchilar asosan buyruqlar ijrosini

Kasbga oid so'zlar
Asosiy ijro etuvchi boshlig'i
Asosiy operatsion boshliq
Prezident

ini kuzatadi, ishning sifatini ko'rib chiqadi va dastur ishlab chiqib joriy qiladi. Ular tashkilot boshqaruvchilari

va ishchilariga ishni taqsimlab beradilar. Ular kompaniya ishi uchun eng ishonchli va birinchi javobgar shaxs ekanliklarini biladilar.

Korporativ boshqaruvda ish faoliyati imkoniyatlarini tahlil qilish

Korporativ boshqaruvdagi karyeralar haqida ko'proq axborot olish uchun internet resurslari va kutubxonadan foydalaning. Yuqoridagi katakchada ko'rsatilgan mansablardan birini tanlang va quyidagi savollarga javob bering.

1. Ushbu sohadagi kasb uchun ish muhitini qanday tasvirlagan bo'lardingiz?
2. Bu faoliyatdagi sizni qiziqtiradigan narsa? Bu faoliyatda o'z talantingiz, qobiliyatingiz va imkoniyatlaringizdan qanday foydalangan bo'lardingiz?

Korporatsiya boshqaruvchisi sifatida qanday ishlanadi? Korporatsiya boshqaruvchisining ish jadvali ko'p kunlarni o'z ichiga oladi. U hukumat a'zolari va boshqa kompaniya boshliqlari bilan yig'ilishga qatnashishdan oldin bir soatlik o'qish bilan boshlanishi mumkin. Konferensiyada ko'rsatilgan kompaniyaning moliyaviy dasturini ko'rib chiqish uchun rahbariyat jamoalari bilan tushlik. 2 soat telefon-da senator bilan telekommunikatsiya qonuni haqida, Inson huquqlari bo'yicha president o'rinbosari bilan mehnat shartnomasi muzokaralari haqida va Yaponiyadagi ishlab chiqaruvchilar bilan mo'ljallangan tavakkalchilik darajasi haqida gaplashishga sarflanadi. Gimnastika mashg'uloti va tezkor kechki ovqat bilan dam olishdan so'ng Braziliyaga yangi ishlab chiqarish imkoniyatlari bilan tanishish uchun uchadi. Parvoz hisobotlarni o'qish, yozishmalarni to'ldirish va Braziliya iqtisodiyoti haqidagi qisqa videoni ko'rishga sarflanadi.

Sizchi? Korporatsiya boshqaruvchisi bo'lish uchun qanday tayyorlangan bo'lar edingiz? Bu ish yuqori maosh va foyda keltirishiga ishonasizmi?

5-1 Amerika Qo'shma Shtatlari iqtisodiyotida biznes



Maqsadlar Kalit so'zlar: Haqiqiy hayotga nazar tashlash

- 1 AQSHda ish bilan bandlik ko'rsatkichining o'zgarish xolatiga tavsif berish
- 2 AQSH iqtisodiyotida biznesni roli qandayligini muhokama qilish
- 3 Biznesning 3 ta asosiy turiga tavsif berish

kontingent

ishchi 101

vositachilar 105

xizmat ko'rsatiladigan

biznes 105

Sami Rehm raqamli fotosuratni yoqtiradi. O'tgan yili u o'zining hobbisini professional fotografiya biznesiga o'zgartirdi. U raqamli tasvirlarni yaratishda rasmni tahrir qiladigan programmadan foydalanadi. Sami biznesni kengaytirishga qiziqib qoldi. Rasmlarni gazeta, jurnal, reklama agentliklari va boshqa biznes tashkilotlariga sotishga yordam beradigan do'sti bor edi. Bu ishni amalga oshirishda do'stini hamkor sifatida yoki oddiy ishchi sifatida qatnashishiga Samini ishonchi komil emas edi. Biznesni kengaytirish uchun, yangi jihozlar sotib olinish va sotuv broshurasini rivojlantirish kerak. Sami onasiga ko'glida borini aytdi, "Men fotografiya biznesini juda yoqtirman. Agar hamkorim bilan sherikchikda ishlashimga to'g'ri kelganda, bu biznesni shu qadar yoqtirgan bo'larmidim? Yangi jihozlarni sotib olishga o'zimni qurbim yetarmikin-a?"

Maqsad 1

AQSHda ish bilan bandlik ko'rsatkichining o'zgarish xolatiga tavsif berish

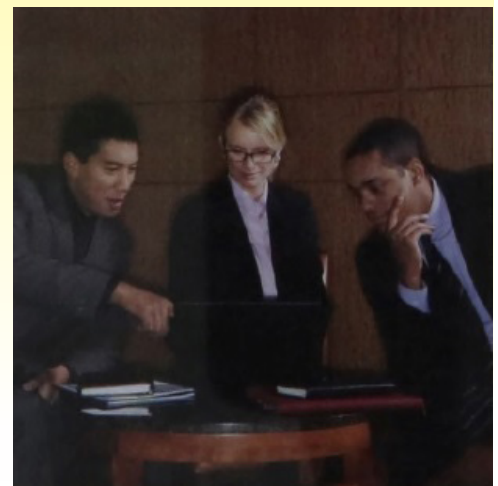
AQSHning o'zgarib borayotgan mehnat bozori

Biznes 21-asrning birinchi o'n yilligida umumiy ish bilan bandlik ko'rsatkichida o'sish va kamayish davri kuza-tildi. Bu o'zgarishning ma'lum qismi ishlab chiqarish va qishloq xo'jaligida-gi an'anaviy nuqtai nazardan zarur bo'lgan ishlardan xizmat ko'rsatishga asoslangan ishlarga o'zgarib borayot-gan karyeralarga bog'liq. Ishni kamay-ib ketish davri iqtisodiy inqiroz tufayli yuzaga keldi.

Ish bilan bandlik haqida ma'lumotlar

9/11/2001 yilgi terroristik xarakatlardan so'ng, iqtisodiy inqiroz 2003 yil mobaynida bir nechta ishlarni yo'qolishiga olib keldi. 2003 yildan 2008 yilga qadar ish bilan bandlik ko'rsatkichi 6% ga oshdi. 2008 yilda, 138 millionta odam

dehqonchilikga asoslanmagan ish bilan shugullanayotgan edi. 2009 yilgi iqtisodiy inqiroz 775 ming dan ortiq ishni yo'qolishiga sabab bo'ldi. 1946 va 1964 yillar oralig'ida tug'ulganlarni birinchi guruhi pensiya yoshi 65 ga o'zgarganligi sababli, 2011 yil katta ko'lamdagi pensiyaga chiqish xarakati boshlanib ketdi. Pensiyaga



chiqish davom davom etishiga qaramay, 2020 yili AQSH ishchilarining pensiya yoshi 50 dan oshgan bo'ldi. Bu vaqtda, yosh ishchilarning sonini oshishi 25 yilda birinchi marta bo'ladigan umumiy ishchi kuchiga nisbatan 20-30 yoshli ishchi guruhi sonini tezroq o'sishiga olib keladi. Boshqa yuqori ish bandligi o'sish ko'rsatkichlariga ega bolgan guruhlar Osiyo-Amerika, Afrika-Amerika va Lotin -Amerika ishchilaridir. Hozirgi paytda, oq tanli lotin bo'lmagan ishchilar ishchi kuchining 68 % ni tashkil etadi. Bu raqam 2018 yilgacha 64 foizga kamayadi. Oxirgi 50 yilda, ishga yollashdagi eng katta o'sish ayollarga to'g'ri keldi. 1960 yillar boshida 35 % ayol uyidan tashqari ishlar edi. 2000 yilga kelib ishlovchi ayollar 2 baravar oshdi. 2018 yilgacha AQShda jami ish o'rinlarining deyarli yarmi (47 foizi) ayollar tomonidan egallanadi.

Ishchilarga bosim o'tkazish

Bir vaqtlar texnologiyalar odamlarning kamroq ishlashiga imkoniyat beradi deb o'ylashardi. Bu voqea sodir bo'lgani yo'q. iqtisodiy stress kompaniyalar tomonidan yollanadigan odamlar sonining kamayishiga olib keldi. Kompaniyalar ishlab chiqarishni osonlashtirdi va narxni pasaytiruvchi protseduralarni joriy qildi. Kompaniyalar ishchilarni qo'shimcha ish bajarish va qo'shimcha ishlash uchun yollaydilar. Ko'pchilik to'liq ish kunlari yarim kunlik ish kunlariga almashtirildi. Maosh qiymati kamaydi. Ko'pchilik odamlar iqtisodiy talablarini qondirish uchun ikkinchi ishni izlay boshladilar.

So'nggi tadqiqotlarga ko'ra har 10 ta ota-onadan 7 tasi farzandlar bilan yetarli vaqt o'tkazmaymiz deb hisoblashadi. Shu bilan birga bolalar ota-onalarining kasblarini o'zgartirishlarini, ko'proq mas'uliyat olishini, ish qobiliyatlarini oshirish uchun qo'shimcha ta'lim olishini va ish hamda oilaviy hayotni muvozanatda saqlash uchun muhim qarorlar qabul qilayotganini ko'rishadi. Bu tajribalar keying avlodning ish va oila to'g'risidagi qarorlarini shakllantirishga yordam beradi.

Iqtisodiy bosim tasodifiy ishchilar natijasida ham paydo bo'ldi. Tasodifiy ishchi - bu uzoq muddat ishlash uchun yarim kunlik yoki to'liq ish kunilik shartnomaga ega bo'lmagan odamdir. AQShdagi umumiy ishchi kuchining deyarli 5% (6 millionga ya-

AQSH Mehnat Statistika Byurosi davlat miqyosidagi ishchi kuchi holati haqida batafsil ma'lumotni yig'adi va hisobotga berishga tayyorlaydi. Pstda ko'rsatilgan web-saytga kiring va Bob 5 silkasiga bosing. Iqtisodiy va ish bilan ta'minlashga qaratilgan loyihalarni joylashtiring. Sizning yoshingiz va irqingizdagi odamlar va siz ishlashga qiziqayotgan muassasa uchun ish ta'minotini qanday o'zgarishini loyixalashtirilganini ko'rsatuvchi jadvallarni aniqlang va o'rganib chiqing. Keyinchalik sizga ta'lim olishda va karyera qarorlarini qabul qilishda yordam beruvchi ma'lumotdan qanday foydalana olasiz?

WWW.cengage.com/school/genbus/pob

Tekshiruv uchun savol ✓

Bir necha o'n kunlikda AQSh ishchi kuchining eng ko'p qismini tashkil qiladigan bir necha guruhlar ro'yxatini tuzing.

qin odam)ini tasodifiy ishchilar tashkil etadi. Ba'zilarining tahmin qilishicha, 10 yil ichida bu ko'rsatkich ikki baravar oshadi. Ba'zi odamlar tasodifiy ishga joylashadilar, sababi ular doimiy ish topolmaydilar. Ba'zilar u taklif qiladigan moslashuvchanlik sabab tasodifiy ishlarini tanlaydilar.

BIZNES VA IQTISODIYOT

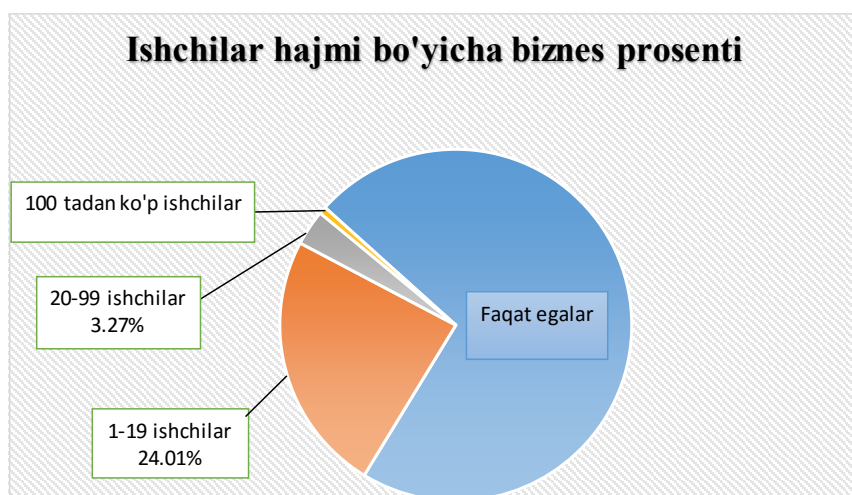
Korxonalar siz har kuni ishlatadigan Tovar va xizmatlarni ishlab chiqaradi. Ular korxonalar shu bilan birga yakka shaxslar tomonidan foydalaniladigan Tovar va xizmatlarni o'z ichiga oladi. 2009 yilda dunyo bo'yicha 70 trillion \$ dan ko'p qiymatga ega bo'lgan Tovar va xizmatlar ishlab chiqarildi. Bundan 20% AQSh hissasiga to'g'ri keladi. Bu Tovar va xizmatlarni 25 mln ga yaqin to'liq va yarim ish kunili korxonalar ishlab chiqaradi.

AQSh korxonalarining o'lchami

Ko'pchilik AQSh korxonalari kichik korxonalaridir. Eng katta qismi, 19,5 mlnga yaqin korxonalarda egasidan boshqa ishchi yo'q. 6,5 mln ga yaqin kompaniyalar 20 tadan kam ishchi yollaydi. Faqatgina 886000 odam 20-100 ta odam yollaydi. 182 000 ga yaqin AQSh korxonalarini yuz yoki ko'proq ishchi yollaydi. Bu katta kompaniyalardan 890 tasi 10 000 dan ortiq odam yollaydi.

Maqsad 2

Keyingi 10 yilda AQSH umumiy ishchi kuchining soni sifatida o'suvchi guruhlar ro'yhatini tuzing.



Agar biror hududda katta korxonalar ochilsa, shu hududda uni qo'llab-quvvatlash uchun yana boshqa korxonalar ham joylashadi. Kichik korxonalar rezidentlar va boshqa korxonalarining talablarini qondirish uchun tashkil etilishi mumkin. Omadli korxonalar o'zi joylashgan hududda ko'proq ishchi kuchi yaratish, ko'proq daromad olish va iqtisodiyotni rivojlantirishga hissa qo'shadi.

Korxonalarining roli

Korxonalar AQSh iqtisodiyotida bir necha hal qiluvchi rolni o'ynaydi. Korxonalarining eng muhim vazifasi iste'molchilar, hukumat va boshqa korxonalar tomonidan talab qilinadigan mahsulotlarni ishlab chiqarish va taqsimlashdan iborat. Korxonalar siz har kuni foydalanadigan kiyim-kechak, kino, musiqa, oziq-ovqat va boshqa narsalarni ishlab chiqaradi.

Korxonalar ko'plab odamlarni ish bilan ta'minlaydi. Ishchilar maoshlaridan To'var va xizmatlarni sotib olishda foydalaniladi. Korxonalar tomonidan olingan foyda mulkdor va investorlarga dividend to'lash uchun ishlatiladi. Ko'p korxonalar federal, shtat va hukumat soliqlarini to'laydilar. Hukumat bu pulni toza suv, yaxshi saqlangan ko'chalar, politsiya va yong'in xavfsizligi, kasalxonalar va maktablar kabi xizmatlar uchun sarf qiladi.

Jamiyatga ta'sir ko'rsatish

Korxonalar o'zi faoliyat olib boradigan jamiyatga muhim ta'sir ko'rsatadi. Yangi korxonalar ochilsa, u ishchilarga maosh to'laydi. Bu korxonalar yana shu hududdagi korxonalardan To'var va xizmatlar sotib oladi. Bu pul avval bu jamiyatda mavjud emasdi. Natijada ishchilar va korxonalar o'zlariga kerakli bo'lgan narsalarni sotib olishga ko'proq pul sarflaydi.

Sarflangan pul jamiyatda ishchilarga bo'lgan talabning ortishiga sabab bo'ladi. Ular o'rin-joy, avtomobil, oziq-ovqat va o'yin kulguga ehtiyoj sezadilar. Ular jamiyatga talab qilingan ijtimoiy xizmatlarini ko'rsatgani uchun soliq to'laydi.

Biznes faoliyatlari

Korxonalar katta yoki kichik, oddiy va murakkab bo'lishi mumkin. Korxonalar faqatgina bitta jamiyatda faoliyat olib borishi mumkin. Bu korxonalar millatlar va dunyo bo'ylab ko'plab o'rin-joylarga ega bo'lishi mumkin. Garchi korxonalar ko'plab tur va o'lchamga ega bo'lsa-da, barcha firmalar 6 ta asosiy faoliyatni amalga oshiradi.

Fikrlarni yaratish. Korxonalar yangi fikrdan boshlanadi. Kimdir yangi mahsulot yoki xizmat yoki biznes jarayonini amalga oshirishning yangi usuli haqida fikrga ega bo'lishi kerak. Korxonalar muvaffaqiyatga erishish uchun yangi fikrlarni yaxshilash va rivojlantirishda davom etishi kerak. Korxonalar o'xshash to'var va mahsulot sota digan boshqa firmalar bilan raqobatlash bo'lishi kerak. Ko'p kompaniyalarda yangi mahsulot, xizmat va operativ fikrni topish uchun to'liq ish kunida ishlaydigan tadqiqot bo'limlari mavjud.

Kapitalni ko'paytirish. Korxonalarda faoliyat olib borish uchun moliyaviy resurslar mavjud bo'ladi. Ular bu moliyaviy resurslardan binolar va asbob-uskunalar sotib olish, ishchilarni yollash va qayta tayyorlash va kundalik biznes amaliyotlarini amalga oshirish uchun foydalanishadi. Ko'p korxonalarini tashkil qilish uchun katta miqdordagi kapital kerak bo'ladi. Ba'zi kapitalni mulkdor kiritadi. Ko'pchiligi moliyaviy institutlar yoki investorlardan qarz sifatida olinadi. Korxonalar rivojlangani va kengaygani sari ko'proq kapital talab qiladi. Kapitalning bir qismi qayta investitsiya qilingan foyda bo'ladi.

Korxonalar faoliyatini davom ettirish uchun yetarli mablag'ga ega bo'lish uchun banklar va qo'shimcha investorlar bilan ishlashni davom ettirishga to'g'ri keladi.

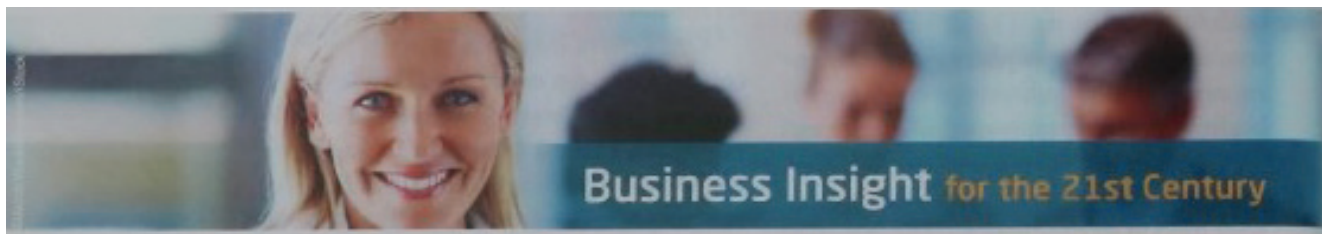
Personalni ishga yollash va qayta tayyorlash. Korxonalar inson resurslari kerak. Hattoki mulkdordan boshqa ishchisi bo'lmagan korxonalar ham rivojlangani sari yarim kunlik va to'liq ish kunlik ishlarni qo'shimcha tashkil etadi. Korxonalar yangi xodimni ishga yollash va ishchilarni tayyorlash protseduralarini amalga oshiradi. Ular ish haqi, foyda va ishga yollaganlik uchun soliq to'laydi. Yangi ishchilar ishlarini to'g'ri bajarishlari uchun o'qitiladi. Qo'shimcha o'qitish jarayonlar o'zgarganida, yangi vazifa qo'shilganida yoki yangi texnologiya olib kelinganida kerak bo'ladi.

Tovar va xizmatlarni sotib olish. Barcha korxo-

**GURUH
BO'LIB
ISHLANG**

Agar siz biznesga ega bo'lsangiz, siz moliyaviy muassasalardan kredit olgan holdami yoki biznesingizni ma'lum qismini investorlarga taqdim etgan holdami o'z kapitalingizni kengaytirasiz?, jamoa bo'lib, kapitalni oshirishning har bir usulini ustun tomonlari va kamchiliklarining ro'yhatini tuzing.

nalar Tovar va xizmatlarni sotib oladilar. Korxonalar bu sarflarning ko'pchiligini o'zlarining faoliyatlarida foydalanadilar. Qolganlari qayta sotiladi. Avtomobil ishlab chiqaruvchilari yangi mashinaning romi va tanasini yasash uchun po'lat, alyumin va plastic sotib olishlari kerak. Ular yana mahsulotga o'rnatiladigan ballonlar, batareyalar, havo qopchalari va havo almashtirgichlarni ham sotib oladilar.



Ommaviy iste'molchilarni jalb qilish

Avtomobillar 1900 yillarda ommaviy ishlab chiqarila boshlaganida, Genri Ford mijozlarga "Agar u qora rang bo'lsa, xohlagan rangdagi mashinangizni sotib olishingiz mumkin" der edi.

O'sha vaqtdan buyon, korxonalar mijozlarning aniq talab va ehtiyojlarini qondirish uchun narsalar ishlab chiqarishga urinib kelmoqda. Hozirgi kunda, millionlab mijozga ega bo'lgan kompaniyalar har bir shaxs uchun loyihalashtirilgan mahsulotlar ishlab chiqaryapti. Ommaviy iste'molchilarni jalb qilish ommaviy bozor narxida aynan biror shaxsga mo'ljallangan mahsulotlarni ishlab chiqarishdir.

Agar siz musiqa yuklab olayotgan va maxsus ijro ro'yxatini yaratayotgan bo'lsangiz, ommaviy iste'molchilarni jalb qilish nimaligini bilsangiz kerak. 10 – 15 ta musiqa bo'lgan CD

o'rniga siz faqatgina o'zingiz xohlagan musiqalarni yuklab olasiz.

Ko'plab mahsulotlarda ommaviy iste'molchilarni jalb qilish uchun potensial mavjud bo'ladi. Kosmetika yuz toni va turiga mos tushishi uchun aralashtirilishi mumkin. Moliyaviy xizmat ko'rsatish kompaniyalari shaxsning daromadi, Yoshi va oilaviy ahvoriga mos kompyuterlashtirilgan investisiya maslahatlarini beradi.

ommaviy iste'molchilarni jalb qilish mijozlar va korxonalariga foyda keltiradi. Mijoz o'ziga mo'ljallangan mahsulotni sotib oladi va kompaniya mijozga kerak bo'lgan mahsulotni ishlab chiqaradi. Dell Computer faqatgina buyurtma bo'yicha shaxsiy kompyuterlar yaratadi. Bu yondashuv inventar bahosini kamaytirib, foyda miqdorini ko'payishiga olib keladi. Ko'plab avtomatlashgan kom-

paniyalar onlayn ravishda mashinani loyihalashga imkon beradi. Siz buni shuncha-ki qiziqish uchun yoki sotib olishingiz uchun qilishingiz mumkin. Sababi avtomatlashgan ishlab chiqarish yuqori mexanizatsiyalashgan, chiziqlar sizning xohishlaringizga ko'ra transportingizni loyihalashtirishi mumkin. Genri Ford siz qora emas boshqa rangni tanlaganingizdan hayratlangan bo'lishi mumkin edi.

Tanqidiy fikrlang

1. Boshqa iste'molchiga moslashtirilgan Tovar yoki xizmatlarga misol ko'rsatuvchi veb-sayt yoki mahalliy korxonani toping. Texnologiya bu holatni qanday amalga oshiradi?

2. Jamiyatingizda iste'molchiga mo'ljallangan Tovar yoki xizmatni onlayn taklif qilishni tasvirlang.

Vositachi mijozlarga sotish uchun mahsulotlar assortimentini sotib oladi. U korxonani yuritish uchun yana display jihozi, kompyuterlar va tozalash uskunasi sotib olishi kerak. Korxonalar boshqa korxonalardan bir qator xizmatlarni sotib oladi. Bu reklama, huquq va hisobchilik xizmatlari, maysazorga qarash va binoga egalik qilish, himoya kabilarni o'z ichiga oladi.

Tovar va xizmatlar marketing

Marketing korxonani mijozlari xohlagan Tovar va xizmatlar bilan ta'minlashga qaratilgan faoliyatni bildiradi. Marketingsiz eng yaxshi Tovar va xizmat ham sotilmasligi mumkin. Korxonalar marketing faoliyatini tushunishi va amalga oshirishi kerak. Ular o'xshash mahsulot va xizmatlarni taklif qiladigan raqobatchi korxonalar ichidan tanlaydigan mijozlarni qoniqtirishi kerak.

Korxonani qaydlarini saqlash

Barcha korxonalarda qaydlarni saqlash tizimining biror turi bo'lishi kerak. Mulkdorlar va menejerlar ish olib borishlari va qaror qabul qilishlari uchun qaydlar zarur bo'ladi. Iste'molchilarga buyurtma va to'lovlar haqida axborot kerak bo'ladi. Korxonalar qaydlarni saqlashlari va axborot berilishi hukumat tomonidan talab etiladi.

Bugungi kunda qaydlarni saqlashni osonlashtiruvchi va tartibga soluvchi texnologiya mavjud. Kompyuter texnologiyalari yordamida korxonani egalari va ishchilari biznes amaliyotini tushunish va muammoni yechish uchun zarur axborotni osonlik bilan olishlari mumkin.

Tekshiruv uchun savol ✓

Korxonalar tomonidan olib boriladigan 6 ta asosiy faoliyat qaysilar?

Maqsad 3

Biznesning 3 ta asosiy turiga tavsif berish

KORXONA TURLARI

Siz, oilangiz va do'stlaringiz xohlagan va kerak bo'lgan narsalarni sotib olish uchun turli korxonalardan foydalanadi. Siz boshqa korxonalarni bilasiz lekin hech qachon ulardan foydalanmaysiz. Boshqalari haqida umuman bilmaysiz ham. 3 ta asosiy kategoriyalar mavjud – ishlab chiqaruvchilar, vositachilar va xizmat ko'rsatuvchi korxonalar.

Ishlab chiqaruvchilar

Ishlab chiqaruvchilar yakka shaxslar va boshqa korxonalar tomonidan foydalaniladigan mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqaradi. Ular boshqalarga kerakli mahsulotlarni ishlab chiqarish uchun resurslardan foydalanishga mas'uldirlar. Biror yo'nalishda foydalanish yoki boshqa mahsulotni rivojlantirish uchun tabiatdan resurs oladigan korxonalar ekstraktorlardir. Ekstraktorlar yog' chiqaradi, neft qaziydi yoki yog'och kesadi. Fermerlar yerni sug'oradi va tabiiy resurlardan don yetishtirish va iste'mol uchun zaxirani ko'paytirishda foydalanadi. ishlab chiqaruvchilar boshqa ishlab chiqaruvchilardan xom ashyo oladi va ulardan mahsulot yaratadi. Ular mahsulotlarini iste'molchilar va boshqa korxonalariga sotadilar.

Biznes faoliyati ishlab chiqaruvchilardan boshlanadi. Quruvchi uy, fabrika yoki ofis binosini qurish uchun yog'och, sement, shag'al, gilam va bo'yoq oladi. Bo'tqa ishlab chiqaruvchilar bug'doy va suli, shaker va quritilgan mevalar shu bilan birga karton, kley va qayta ishlash uchun siyoh va sevimli nonushta uchun o'ram sotib oladi.



Vositachilar

Vositachilar ishlab chiqaruvchilar Tovar va xizmatlarini iste'molchi va boshqa korxonalariga sotishni o'z ichiga oluvchi tadbirkorlikdir. Vositachilarning asosiy turlari chakana va ulgurji savdo bilan shug'ullanuvchilardir. Boshqa ko'plab korxonalar mahsulot hamda xizmatlarni taqsimlash va sotishni o'z ichiga oluvchi bir necha faoliyatni birlashtiradi. Ixtisoslashtirilgan vositachilik transportatsiya kompaniyalari, reklama agentliklari, savdo markazlari, savdo ofislari va ma'lumotni qayta ishlash markazlarini o'z ichiga oladi.

Xizmat ko'rsatuvchi korxonalar

Ba'zi korxonalar mahsulot ishlab chiqar-Ko'pchilik korxonalar mahsulot ishlab chiqarmaydi. Ular mavhum bo'lgan moddiylikka ega bo'lmagan nimalarnidir taklif qiladi. Xizmat ko'rsatish korxonasi mijozlar talab qilgan faoliyatlarni amalga oshiradi. U savdo uchun mahsulot taklif qilmaydi. Xizmat ko'rsatish korxonalariga stomatologlar, psixologlar, va huquqshunoslar shu bilan birga uy hayvonlariga qarovchilar, bo'yoqchi-

lar va mebel ko'chirib beruvchilar kiradi. Xizmat ko'rsatish korxonalarining yangi turiga internet servis provayderlar, veb dizaynerlar va onlayn sayohat agentliklari kiradi. Korxonalar ham mijozlardek xizmatlardan foydalanadilar. Korxonalar Afrikadagi yangi mijoz bilan savdo qilish uchun xalqaro savdo mutaxassisi bilan bog'lanishi kerak. Kommunikatsiya firmasi katta telemarketing korxonasi uchun yangi telefon tizimini loyihalashtirishi va o'rnatishi mumkin.

Xizmat ko'rsatish iqtisodiyotning eng rivojlanayotgan qismi hisoblanadi. AQSHdagi 60% ishchi xizmat ko'rsatish sohasida faoliyat olib boradi. Siz kam haq to'lanadigan va kam bilim talab qiladigan xizmat ko'rsatish haqida eshitgan bo'lsangizda, ko'plab yangi korxonalar yuqori darajada ta'lim olgan xodimlarni talab qiladigan professional va texnik xizmatlarni taklif qilmoqda.

Tekshiruv uchun savol ✓

Quyida kichik biznesning formal ta'rifi berilgan. Qaysi 4 ta'rif kichik biznesni tasvirlashda asosiy vosita bo'la oladi?

5-1 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. Eng ko'p ishchisiga ega bo'lgan AQSH kompaniyalari nechta ishchini ishga yo'llaydi?
 - a. 100 dan ortiq
 - b. 50 va 100 o'rtasida
 - c. 10 va 20 o'rtasida
 - d. Biznes egasidan tashqari ishchiga ega bo'lmaydi.
2. Keltirilganlardan qaysi biri omalashgan biznes faoliyatlaridan biri emas?
 - a. Tovar va xizmatlar ishlab chiqarish
 - b. Ishga yo'llash xodimlar malakasini oshirish
 - c. Mahsulot va xizmatlarni sotish
 - d. Biznes hisobotlarini tayyorlash
3. Kichik biznes bilan shug'ullanuvchi buga misol bo'ladi.
 - a. ekstraktor
 - b. ishlab chiqaruvchi
 - c. vositachi
 - d. xizmat ko'rsatadigan biznes

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

4. Matematika. Agar AQSHda ishlayotgan shaxslarni 42 %i 1946-1964-yillarda tug'ilgan shaxslar bo'lsa, 2008-yilda nechta shaxs ishlayotgan edi? Agar bu davrda tug'ilgan odamlarning 15 %i 10 yil ichida pensiyaga chiqsa, 2008-yildagi ish o'rni bo'yicha nechta ish o'rniga to'g'ri keladi? Hisoblashlarni amalga oshirishda ish berish haqidagi ma'lumotlardan foydalaning.

5. Visual mahoratlar. Ishlab chiqarish va marketingda biznesning barcha turini o'z ichiga oladigan mahsulotni tanlang. Mahsulotni sotish va uni yuqori darajada ishlab chiqarishdagi biznesning roli va biznesni ko'rsatuvchi tasvirni chizing. Tasviringizga sarlavha qo'ying va tarkibiy qismlarga ajrating.

5-2 Biznesga egalik qilish shakllari



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

- 1 Biznesni boshqarishni asosiy 3 ta turlarini haqida tushunish
- 2 Biznes boshqarishning har bir uygʻun turlarini tushunish
- 3 Boshqa ixtisoslashtirilgan biznes turlarini tan olish

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Jaden qidirib topgandi oʻzining moliyaviy veb saytidan APPL belgisini, qachonki u tekshirayotganda APPLE dagi aksiyadorlik listini. U tugʻilgan vaqtida uning bosi qoldirgandi unga Apple dagi 5 ulushini. Boshida to aksiyadorlik bozori haqida oʻrganmaguncha u bularga qiziqmagandi. Ammo hozirda u texnologiya kompaniyasi—ning rahbari hisoblanadi. Uning boshqarishda tutgan oʻrni kompaniyaning erishganlarini anglatadi. Toʻgʻri aksiyadorlik qiymatlari koʻtarildi, tushdi, ammo hozir eng yuqori choʻqqisiga yetgan u boshlagan biznesi.

Maqsad 1

Biznesni boshqarishni asosiy 3 ta turlarini haqida tushunish

KORXONAGA EGALIK QILISH

Koʻpchilik odamlar korxonaga egalik qilishni xohlashini aytadi. Nazoratda boʻlish, qarorlar qabul qilish va foyda olish maqsadida investitsiya kiritish katta kuch talab qiladi va hayajonli. Minglab odamlar korxonaga egalidir. Ularda mavjud nazorat, qanday qilib qarorlar qabul qilish, korxonaga uchun pul resurslari va foydani nazorat qilish hamma korxonaga egasi uchun bir xil emas. Mulkchilik shakli korxonaning barcha aspektlariga taʼsir qiladi.

Korxonaga mulkchiligining 3 asosiy shakli mavjud – mulkka egalik, sherikchilik va korporat-

siya. Bundan tashqari mulkchilikning koʻlab ixtisoslashgan turlari ham mavjud.



Xususiy mulk egalari daromad soligʻiga qoʻshimcha ravishda oʻz-oʻzini ish bilan taʼminlagani uchun ham soliq toʻlashi shart.

Bu soliqlar Sogʻliqni saqlash hamda Jamiyat havfsizligiga hissa boʻlib qoʻshiladi.

Boshqa biznes vakillari tomonidan ishga olingan shaxslar oʻzlarining daromadidan kelib chiqib va oddiy ishchilar talab qilingan tolovning yarmini toʻlab oʻz hissalarini qoshishadi.

Mulkchilik shakli bo'yicha A.Q.SH biznes taqsimoti				
Mulkchilik shakli	Beznesmenlar soni (2005)	Umumiy daromad	Barcha biznesmenlar (foizda)	Umumiy daromad (foizda)
SHaxsiy mulkchilik	22.075.000	1.276.000 000	71.53 %	4.06 %
Jamoa mulkchilik	5.6141.000	26.075.000 000	15.53 %	82.82 %
Sheriklik mulkchilik	2.947.000	4.190.000 000	5.65 %	13.12 %
Umumiy mulkchilik	30.863.000	31.473.000 000	1.2	100.00 %

Mulkka egalik

Mulkka egalik bir shaxs egalik qiladigan va boshqaradigan korxonadir. Bu boshlash va tugatish eng oson bo'lgan biznes shaklidir.

Ko'pchilik mulkchilikning mulkka egalik shaklini yoqtirishadi. Bu ularga barcha biznes qarorlarini nazorat qilishga imkon beradi. Mulk egasi korxonaga tushadigan barcha foydani o'ziga oladi. Bu foyda qanday ishlatilishini mulk egasi hal qiladi. Mulk egasi yana korxonaning barcha qarzlariga javobgar. Korxonaga tugatilsa ham, mulk egasi kreditorlardan qocha olmaydi. Mulk egasiga tegishli har qanday pul va boshqa boyliklar, ular korxonaga tomonidan ishlatiladimi yo'qmi, korxonaga qarzlarini to'lash uchun so'raladi.

Sherikchilik

Sherikchilik bu ikki yoki undan ortiq kishilar tomonidan boshqariladigan korxonadir. Sherikchilik bir necha jihatlari bilan mulkka egalik qilishga o'xshab ketadi. Tashkil qilish ancha oson. Mulk egalari asosiy biznes qarorlari va funksiyalariga mas'uldirlar. Sheriklar shartnomaga ko'ra investitsiya va foydani taqsimlaydilar.

Korporatsiya

Korporatsiya davlat tomonidan yaratilgan hujjatlar bilan shakllantiriladigan alohida qonuniy tashkilot. Unga bir yoki undan ortiq aksionerlar egalik qiladi va direktorlar kengashi tomonidan boshqariladi. Ko'p korporatsiyalarda aksiyadan tushumga qarab investitsiya

qiladigan bir necha egalari bo'ladi. Korporatsiya mulkka egalik qilish va sherikchilikka qaraganda ancha murakkab shakl. Ular ko'plab qonuniy talablarga javob berishi kerak. Barcha mulkdorlarda ham biznes funksiyalari haqida aniq shartnoma yo'q. ular direktorlar kengashi tasdiqlamasda foyda olmaydilar. Korporatsiyalar aksionerlarning daromad olishini ular investitsiya qilgan pul miqdoriga ko'ra belgilaydi.

Ko'pchilik AQSh korxonalari mulkka egalik qilish shaklida tashkil etiladi. 5-2 jadvalda ko'rsatilganidek, mulkka egalik qilish eng kam qismni tashkil qiladi.

Korxonaga mulkchilik shaklini tanlash

Yangi korxonaga tashkil etilayotganda

Tekshiruv uchun savol ✓

Korxonaga egaligining asosiy 3 farqini ayting

mulkdor korxonaning mulkchilik shaklini diqqat bilan aniqlashi lozim. Mavjud korxonaning mulkchilik shaklini o'zgartirish mumkin bo'lsada, boshidanoq buni belgilab olish yaxshiroq bo'ladi.

Maqsad 2

Biznes boshqarishning har bir uyg'un turlarini tushunish

Mulkka egalik qilishni tanlash

Ko'pchilik korxonalar mulkka egalik qilish sifatida ish boshlaydi. Bu nomda yagona mulkdor boshqarguncha bo'ladi. Ko'pchilik odamlarning korxonani ochishiga sabab ular erkinlikni yo'qotirib, boshqalarga emas, o'ziga ishlashni xush ko'rishida bo'ladi. Ular ko'rxona bo'yicha nazoratni to'liq o'zlariga olishga harakat qiladilar. Ko'pchilik yangi korxonalar egalari mulkchilik shakllari haqida ko'p bilimga ega bo'lmaydilar va korxonani iloji boricha osonlik bilan tashkil qilishga harakat qiladilar. Ba'zi odamlar korxonani hobbi sifatida tashkil qiladilar va yarim kunlik asosda faoliyat yuritadilar. Ular korxonani yillar o'tganidan so'ng kengaytirishlari mumkin va korxonani tashkil etilishi mumkin bo'lgan boshqa usullar haqida kam o'ylaydilar.

Mulkka egalik qilish shaklini tashkil etish oson. Siz shunchaki korxonani kabi sotish va sotib olishni boshlasangiz bo'ldi. Sizga hatto korxonani nomi ham kerak bo'lmaydi. Siz hech qanday hukumat litsenziyasi va ruhsatnomasiga ega bo'lishingiz talab etilmaydi. Siz daromad va xarajatlarni hisoblab borishingiz va korxonani foydasidan soliq to'lashingiz kerak bo'ladi. Agar operativ biznes bir necha yillar davomida sizning doimiy ishingiz bo'lsa, siz korxonani uchun nom tanlaganingiz yaxshi. Siz bu nomni mahalliy, shtat va federal hukumatlardan ro'yxatdan o'tkazishingiz kerak.

Mulkka egalik qilish shakli mulkdorga soliq imtiyozlarini beradi. Barcha daromaddan soliq sizning shaxsiy daromadingizning bir qismi sifatida undiriladi. Ko'plab korxonalar xarajatlari daromadni kamaytirishga olib kelishi mumkin. Bu mulkka egalik qilishning eng muhim kamchiligi hisoblanadi. Qonun ko'zi bilan qarasaq, mulkdor korxonadek gap. Korxonaning barcha qarzlari mas'uliyati mulkdor zimmasida bo'ladi. Shu bilan birga, korxonaning inqirozga yuz tutishi, mulkdorning barcha narsasini yo'qotishiga sabab bo'ladi.

To'liq mustaqillikni xohlaydigan

odamlar davlatning zarracha nazorati ostida bo'lishni ham istamay, barcha korxonalar qarorlarini o'zlari nazorat qilishni xohlaydilar va barcha biznes riskini o'z zimmasiga oladilar, mulkchilikning mulkka egalik qilish shakli samarali shakl hisoblanadi. Korxonani kengaytirish istagida bo'lgan, nazorat va qaror qabul qilish jarayonining ko'pchilik o'rtasida hal qilinishini afzal ko'rgan va investitsiya qilingan pulning himoyalashini xohlaganlar uchun boshqa mulkchilik shakllari yaxshiroq.

Sherikchilikni tanlash

Sherikchilik mulkka egalik qilishga qaraganda, biroz murakkab va rasmiy shakl hisoblanadi. Ko'plab shtatlarda sherikchilik ikki yoki undan ortiq kishilarning og'zaki roziligi asosida shakllantiriladi. Yozma sherikchilik shartnomasini tuzish yaxshiroq. Sherikchilik shartnomasi barcha mulkdorlar o'rtasida imzolangan shartnomadir.



Bu odatda, korxonani nomi, investitsiyalar va boshqa sheriklarning hissalarini aniqlaydi. Shartnoma foyda va zarar sheriklar o'rtasida qanday taqsimlanishini ifodalaydi. Ko'plab shtatlar korxonani nomi bilan birga sheriklar nomini ham ro'yxatdan o'tkazishni talab qiladi. Sherikchilikning afzalligi shundaki, ikki yoki undan ortiq odam korxonani tashkil etish uchun investitsiyaga hissa qo'shishlari, shu bilan birga korxonani yuritishni ekspertiza qilishlari mumkin. Shu bilan birga sheriklar boshqa sheriklari qabul qiladigan qarorlarga mas'uldirlar. Hech bir sherikning mol-mulki himoyalangan. Agar korxonani falokatga uchrasa, har bir shaxs o'z investitsiyasidan ko'proq mablag' yo'qotishi mumkin. Agar sherik korxonadan ketishni xohlasa yoki vafot etsa, sherikchilik odatda tugatiladi.

Sherikchilik fikrlarini boshqalar bilan bo'lishuvchi odamlar uchun yaxshi mulkchilik shaklidir. Ular korxonani boshqarish va investitsiya qilishda hamkorlik qilishni xohlaydilar. Bu birga yaxshi ishlaydigan va korxonaning risk va mukofotlarini bo'lishishni xohlovchilar uchun eng yaxshi shakl hisoblanadi.

Korporatsiyani tanlash

Ko'pchilik odamlar katta korxonalar kabi korporatsiyalarni tanlaydilar. Bu katta korxonalar uchun eng ommabop shakl hisoblanadi. Shu bilan birga yangi va kichik korxonalar uchun ham ommalashib bormoqda. Korporatsiyalar haqida ko'plab qonunlar yaratilgan va mulkka egalik qilish va sherikchilikka qaraganda tashkil etilishi qiyinroq. Ular mulkdorlarga ko'plab imkoniyatlar ham yaratadi.

Korporatsiyalar hukumat tomonidan "yakka shaxs" deb qaraladi. Ular joylashgan shtat qonunlariga bo'ysunishlari kerak. Korporatsiyani tashkil qilish uchun

Xususiy mulk egalari daromad solig'iga qo'shimcha ravishda o'z-o'zini ish bilan ta'minlagani uchun ham soliq to'lashi shart. Bu soliqlar Sogliqni saqlash hamda Jamiyat havfsizligiga hissa bo'lib qo'shiladi.

Boshqa biznes vakillari tomonidan ishga olingan shaxslar o'zlarining daromadidan kelib chiqib va oddiy ishchilar talab qilingan tolovning yarmini to'lab o'z hissalarini qoshishadi.

hukumat idorasi bilan korporatsiya tashkil qilish shartnomasini imzolashingiz kerak. Korporatsiya tashkil qilish shartnomalari qonuniy yozilgan, mulkchilik shakli, faoliyat jarayonlari va korxonani sharoitlarini ko'rsatuvchi hujjat. Har bir shtatda ko'rsatilishi kerak bo'lgan ma'lumotlar mavjud. Hukumat odatda, to'ldirilishi kerak bo'lgan shaklni beradi. Korxonani korporatsiya amaliyotlarini bajarish uchun corporate bylaws ni yaratishi kerak. U direktorlar kengashini nomlashi, asosiy siyosatni olib boruvchi va korxonaning moliyaviy qarorlarini qabul qiluvchi odamni belgilashi kerak. Korporatsiya yana mijozlarga aksiya va kelgusida qancha aksiya chiqarilishi to'g'risidagi axborotlarni chiqaradi.

Garchi korporatsiya tashkil qilish uchun qiyin shakl va ko'plab hukumat qarorlariga mavzu bo'lsada, mulkdorlarga ko'plab afzalliklar yaratadi. Mulkdorning mas'ulligi u investitsiya qiladigan mablag'ga mos bo'ladi. Korxonaning qarzlari ahamiyatga ega emas. Odamlar korxonaga investitsiya kiritishi va kundalik boshqaruv va faoliyatda ishtirok etmay foyda olishi mumkin. Korxonani osonlik bilan kengaytirilishi va aksiyalar sotuviga ko'ra mulkchilik shakli o'zgartirilishi mumkin.

Hamkorlikdagi mulkchilikning kamchiligi shundaki, qaror qabul qilish jarayoni menejerlar, direktorlar kengashi va aksionerlar o'rtasida bo'ladi.

Korporatsiyalarga hukumatlar tomonidan yakka shaxs sifatida qaralganligi sababli, ular tushgan daromadlaridan soliq to'laydilar. Investorlar ham korxonadagi faoliyatidan olgan daromadlaridan soliq to'laydilar.

Tekshirib ko'ring ✓

Qaysi mulkchilik shakli eng murakkab va tashkil etilishi qiyin hisoblanadi?

MULKCHILIKNING BOSHQA SHAKLLARI

Ko'pchilik korxonalar yuqorida aytib o'tilgan uch asosiy shaklda tuziladi. Mulchilikning boshqa shakllari ham mavjud. Ba'zilar sherikchilik va korporatsiyaning maxsuslashtirilgan shakllaridir. Boshqalari esa butunlay birlashgan shakllardir.

Maxsuslashtirilgan sherikchilik va korporatsiyalar

Asosiy sherikchilikda barcha sheriklar mulkdorlikda va korxonada operatsiyalarida ishtirok etadilar. Cheklangan mas'uliyatli sherikchilik ba'zi investorlarning o'zlari kiritgan investitsiyalardan ko'proq mablag' yo'qotmasligini bildiradi, lekin ular korxonaning kundalik boshqaruvida ishtirok eta olmaydi. Sherikchilikning bu shakli tashkil qilish uchun qiyin va qimmat shakl hisoblanadi. Qo'shma korxonada ikki yoki undan ortiq korxonalarning cheklangan vaqtida va maxsus loyiha ustida ishlash uchun tashkil etiladigan korxonalar birlashmasidir. Bu sherikchilik turidir. Ko'plab kichik korxonalarning birlashgan shakli S korporatsiya deyiladi. S korporatsiya korporatsiyaning cheklangan mas'uliyatini taklif qiladi. Barcha daromad investitsiya va individual soliq to'lovlarga ko'ra barcha

mulkdorlarga taqsimlanadi. Yangi mulkchilik shakli bu cheklangan mas'uliyatli kompaniya (ChMK) dir. Bu sherikchilik va korporatsiyaning eng yaxshi xususiyatlarini o'z ichiga oladi. Cheklangan mas'uliyatli kompaniya mulkdorlarning himoyasini ta'minlaydi. Uning korporatsiyaga qaraganda oddiyroq tashkil etish va faoliyat ko'rsatish talablari tartibi mavjud. Hech qanday korporatsiya tashkil qilish bo'yicha ko'rsatmalar yoki qonunosti hujjatlari kerak emas.

Notijorat korporatsiya jamiyatga foyda keltiruvchi faoliyatlar bilan shug'ullanish uchun yig'ilgan odamlar guruhidir. Ular ta'lim, sog'liqni saqlash, hayriya yoki san'at sohasida faoliyat olib boradilar. Notijorat korporatsiyalar soliqlardan ozod etiladi. Ular grantlar va shaxslar hamda korxonalaridan hayr-ehson yig'ib fond tashkil qilishlari mumkin. Boshqa korporatsiyalar kabi ular ham korporatsiya tuzishlari shart. Hukumat ularning maqsadlari va faoliyatlarini ma'qullashi kerak.

Kooperativlar va franchayzlar

Ba'zida kishilar guruhi ularga kerakli bo'lgan tovarlar va xizmatlar bilan ta'minlash uchun kooperativ tashkil qiladilar. Kooperativga a'zolar tomonidan egalik qilinadi, talablarini qondiradi va qiziqishlarga ko'rsa boshqariladi. A'zolar o'zlari xohlaydigan tovar va xizmatlarni sotib olishlari mumkin bo'lishi uchun iste'molchi kooperatsiyasini tuzadilar.

Maqsad 3

Boshqa ixtisoslashtirilgan biznes turlarini tan olish



Birlashmalar va imtiyozlar

Bazan bir guruh odamlar tashkillashtiradi birlashmani, taminlash uchun kerak bo'lgan tovar va xizmatlarni. Birlashma o'zining a'zolariga tegishli bo'ladi va ular uchun xizmat qiladi shu bilan birga ularning qiziqishlari orqali boshqariladi. A'zolar tuzadilar istemol birlashmalarini tovarlar va xizmatlarni arzonroq sotib olish maqsadida boshqa yakka turdagi guruhlardan ko'ra.

Biznes kooperativi o'zining a'zolari tomonidan ishlab chiqailgan mahsulotlar uchun bozor tashkil qiladi va ular uchun kerak bo'lgan mahsulotlarni harid qiladi. Ko'plab kichik biznes vakillari bozordagi narx borasida yakka tadbirkorlardan ko'proq ustunlikga ega.

Franchiz bu- o'rnatilgan yo'nalishlarda savdo qilish xuquqini kafolatlaydigan hujjat. O'zining xususiy mahsulotiga va ximatiga ega bo'lgan shuningdek boshqa biznes tashkilotlariga huquqlarini

taqdim qiluvchi kompaniya franchayischi deb ataladi. Biznisni yuritishda kerak bo'ladigan huquqlarni sotadigan kompaniya franchisee deb ataladi. Franchise bu shunday yo'лки mavjud bo'lgan iqtisodiy mahsulotlarning nomini saqlagan holda ularga qo'shimcha investitsiya kiritishdir. Franchisee biznesning har kungi operatsiyalarini birday ketishini ta'minlaydi va foydalarni qabul qiladi. U franchiserda qilgan operatsiyalni bajarishda yoradamini qaytarish maqsadida unda foiz qismida to'lov to'laydi. Bir qancha mashhur va malakali franchizlarga Jiffy Lube, 21 asr haqiqiy ofislari, Merry Boxes, Wild Birds unlimited, Merry Maids, Dunkin Donuts, MAACO Collison Repair va Auto Painting, va New York NY Fresh Deli lar kiradi.

Tekshirib ko'ring ✓

Korxonaga egalik qilishning qanday yana boshqa iqtisoslashuvlar yullari mavjud?

5-2 tahlili

Kalit tushunchalar:

Eng maqul javoblarni belgilang

1. Ma'lum bir shahsga qarorlarni qabul qilish huquqini beruvchi egalik shakli qaysi?

- a. muldorlik
- b. sheriklik
- c. korporatsiya
- d. franchiz

2. To'g'ri yoki nato'g'ri Xamma investorlar biznesga doir muhokamalarda teng huquqqa egadirlar.

3. Kompaniya boshqaruvidagi yo'nalishlar va qarorlarni qabul qiluvchi shahslar bu-

- a. investorlar
- b. direktorlar hayati
- c. menejerlar
- d. raxbarlar

4. Korporatsiya va hamkorlikni yaxshi taraflarini o'zida aks ettirgan egalik shakli bu-

- a. franchiz
- b. foyda olmaydigan korporatsiya
- c. kooperativ
- d. masu'lyati cheklangan jamiyat

Akademik aloqalarni yo'lga qo'yish

5. Kommunikatsiya . Mahalliy hunarmandlarni ishlarini sotuvchi do'kon ochishni xox-lagan ikki do'st sizdan uch hil egalik shaklining yaxshi va yomon taraflarini so'rashdi. Yaxshi va yomon jihatlar jad-valini tuzing. Shuningdek u o'z ichiga sizning do'stingizga yordam beradigan maslaxatlarni ham o'z ichiga olsin.

6. Izlanish. Internetdan xozirgi rivojlangan franchiz imkoniyatlaridan biri haqida ma'lumot ol-ing.

Franchizni, mahsulot yoki xizmatni, investitsiyalash shartlarini va franchiz bo'lishning yaxshi taraflarini o'z ichiga olgan jadval tuzing.

7. O'qing. Oddiy yoki maxsus kooperativ haqidagi maqolani toping. Uni o'qing va o'z fikrlaringizni yozing. Xuddi siz boshqa internet foydalanuvchilari ko'rishlari uchun javob yozdayotgandek bo'ling. Maqola uchun to'g'ri formatdagi sitita tuzing. Ehtimoldagi resurslarga chop etilgan va online tarzdagi gazeta va jurnallar bo'lishi mumkin. Shuningdek siz haqiqiy mazmun beradigan online resurslar haqida ham o'ylab ko'rishingiz kerak.

XXI asr ko'nikmalari

Tanqidiy fikrlash va muammolarni hal qilish “Fond ustunlarini” larni tushunish

JADVAL KO'RINISHIDAGI XAM-ASHYOLAR

52WK HI-LO	SYM	DIV	VOL	YLD	PE	HI-LO	YOPIQ	NET CHG
28-13	LZD	1.1	228	4.58	10.53	25-21.5	24	0.5

Fond ustunlarini tushunib o'qiy olish muhim hayotiy qobiliyat sanaladi. Shaxsiy birjaga ega bo'lgan va birjadan xom – ashyo sotib olishga qiziqadigan shaxslar birja ustunlarini o'qiy olishlari muhimdir. U har kungi vaqt davri mobaynida birjadagi axvol haqida ma'lumot bilan ta'minlaydi. Birja ustunlarini bilish orqali, investorlar kompaniya o'z iqtisodiy faoliyatini qanday bajarayotganini bilish imkoniyatiga ega bo'ladi. Ular shu ma'lumotlarga asosan u kompaniyaga investitsiya ajratishni, qo'shimcha mahsulot sotib olishni yoki sotishni va pulini boshqa investitsiyaga yo'naltirishga qaror qabul qila olasi.

Birja haqidagi ma'lumotlar har kungi gazetalarda o'z ifodasini topadi. Shu ningdek internetda ham bo'lishi mumkin. Ular barcha asosiy Fond birjalaridagi jamoat birja savdolarini faoliyati haqida ma'lumot beradi. Ustunlar biroz farqli tarzda tashkillashtirilishi mumkin, lekin yuqoridagi berilgan ustunlar qatori bir xil ma'lumotlarni beradi. Hafta kunlari davomida, butun xafta uchun ko'plab gazetalar birja haqida axborot beradi.

52 WK HI-LO o'tkan yili (52 xafta) sotilgan mahsulotlar bo'yicha eng past va eng yuqori narxlaridir Misol, eng yuqori narx \$28 va eng past \$13 edi.

SYM bu kompaniyaning ramzi yoki xom – ashyo sotadigan firmaning qisqartirilgan nomidir. Bu belgi bazida xuddi kompaniyaning “yurak”i sifatida qaraladi. Bu qo'qima ramz LZD misolida bo'lishi mumkin.

DIV kompaniya boshqaruv kengashiga maqul bo'lgan, to'lanishi lozim bo'lgan aksiyalar qiymatlarini ifodalovchi, dividendlarni aks ettiradi. Jadval shuni ko'rsatadiki har bir kishiga eng ko'p to'langan dividend - \$1,10 ekan. Dividentlar kompaniyaning qay ahvolda ekanligini ifodalaydi. Ular qo'shgan investitsiyalari orqali kompaniya qo'lga kiritgan foydadan qabul qiladigan aksionerlar deyiladi.

VOL jadvaldagi sanalarda qilingan savdolarning aksiya (100 ta ichida) hajmini ko'rsatadi. 22,800 aksiyalar LZD tomonidan savdo qilingan. Bu hajm kompaniyaning aksiyalariga talabning o'zgarishi haqida ma'lumot beradi.

YLD to'langan dividendning hosilini ya'ni natijasini taxminan ifodalaydi. Bu ko'rilgan dividend kompaniyaga ajratilgan barcha kapitalning qaytish foizini ko'rsatadi. Bu narsa osonlik bilan kompaniyaning sifatini boshqa turli xil birja narxlar bilan taqqoslash imkonini beradi. Bu hosil birja narxlarini hozirgi dividend narxiga bo'lish orqali keltirilib chiqariladi.

Divident/Price = \$1,10 / \$24,00 = 4, 58 % hosil

PE bu har bir aksiya narxining usha aksiya qo'lga kiritgan daromadga solishtirma nisbatidir. Bu narsa narx / daromad nisbatta bo'ladi. Bu sarmoyani bo'lish orqali har bir investor hozirgi daromadning \$1 uchun qancha miqdorda to'lamoqchiligini ifodalaydi. Proporsiya narxni har bir ulushga (EPS) to'g'ri keladigan daromadga nisbati orqali hisoblanadi. Quyidagi misolda, LZD birjasi hozirgi daromadning 10 miqdoriga qaraganda ko'proq miqdorda sotayapti.

Narx / Eps = \$24.00 / \$2.28 = 10.53 PE

HI – LO bu ustun ma'lumotlarini yig'ish davomida qilingan barcha savdolar bo'yicha eng yuqori va eng past narxlarni ifodalaydi. Quyidagi misolda, yuqori narx \$25.00 va quyi narx \$23.50 bo'lgan

Close bu savdo kuni vaqti qilingan eng so'ngi narxdagi savdodir. Misolimizda, \$24.00 close narxdir yoki yakuniy deyiladi.

NET CHG bu oldingi kun bilan hozirgi kunning close (yakuniy) narxlari orasidagi farqdir. Deylik to'r narxining o'zgarishi \$0.5 qilib belgilangan sababi oldingi birja narxlarida bu \$23.50 bo'lgan.

Tanqidiy fikrlang

1. Nima deb uylaysiz birja ustunlaridagi qaysi ma'lumotlar birja bilan savdo qiluvchi uchun eng muhim ma'lumot sanaladi? Va qaysi biri ahamiyati jihatidan kamroq sanaladi?

2. Qanday qilib birja ustunlaridagi ma'lumotlar birja savdolari narxlari bilan taqqoslashda yordam beradi?

5-3 Biznesning tashkiliy tuzilmasi



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

- 1 Samarali tashkillashtirishni rejalashtirishning muhim asosini tushunish
- 2 Biznesning muqobil tashkiliy tuzilmalarini taqqoslash
- maxsus bayonot 113
maqsad 113
siyosat 114
ish usullari 114
tashkiliy qism 115

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Mery Joning kompaniyasi baʼzi ishchilariga telekommunikatsiyalashda ishlashga davlat ruxsat berganini tasdiqladi. Bu usuldagi ishchilar uyidan ishlay oladi va ularning ishida foydalanishga kompyuter va boshqa texnologiyalar bilan taʼminlandi. Mery Jo bu gʻoyaga qiziqdi lekin qoniqmasa shikoyat qilish kerak. U agar ofisga kelmasa va muntazam jadvalni saqlamasam uning har kungi ishi rejimidan chiqib ketishidan qoʻrqardi. U texnologiyalardan foydalanib menejerlarga xulosalar berish va yuristlar bilan aloqa qilish ancha qiyinchiliklar keltirish mumkinligi haqida qaygʻurardi. Mery Jo agar odamlar ishda uni koʻrmasa ishning samaradorligiga taʼsirini koʻrib chiqib hayratda qoldi.

BIZNESNI SAMARALI TASHKILLASHTIRISHNI REJALASHTIRISH

Muvaffaqiyatli biznesni yaratish oson emas. Koʻp yangi firmalar dastlabki bir necha yilda muvaffaqiyatsizlikka uchraydi. Kamdan-kam firmalar shaxsiy hayoti uchun muvaffaqiyatlarini saqlab qoladi. Muvaffaqiyatli firmalarga yaxshi mahsulot va xizmatlardan koʻprogʻi kerak. Malakali menejerlar, yaxshi tayyorlangan ishchilar, talabga javobga beradigan manbalar, va samarali ish usullari biznes muvaffaqiyatiga hissa qoʻshadi. Biznes odamlarni ishni puxta bajarishga yordam berish uchun yaxshi tashkil etilgan boʻlishi kerak. Samarali biznes tashkillashtiriladigan ishning qisqacha bayonoti va aniq maqsad bilan boshlanadi.

Yoʻnalishni belgilash

Biznes uchun yoʻnalish maxsus bayonotlardan olinadi. Maxsus bayonot qisqa, biznesning vujudga kelish sababi va undan koʻzlangan maqsad yozilgan qisqacha bayonot.



Maqsad 1

Samarali tashkillashtirishni rejalashtirishning muhim asosini tushunish

Sizning guruhingiz yil kitobi-ni reklama qilib sotish uchun ma'sul.

Uch hafta ichida 50ta tayyor reklamani sotishga tayyorlash uchun kerak bo'ladigan vazifalarni guruh bo'lib ishleng

Bu maqsadga erishish uchun amalga oshiriladigan ishni tasvirlang

Maqsadlar nimalarga erishish kerakligini va biznes qachon samarali cho'qillarga ega bo'lishini aniqlash uchun ishlariladi. Misol qilib avtomobil ishlab chiqaruvchi tashkilotni maqsadi "sifatli birinchi darajali marka va klientlarni qoniqtirish" Nihoyat, biznes tashkilotni tashkil etish siyosatini o'rnatib beradi. Siyosatlar Kelishilgn qarorlarni qabul qilishda yoriqnoma rolini o'ynaydi. Jarayon qilinishi kerak bo'lgan ishlar yo'riqnomasi. Samarali siyosat va jarayon boshqaruv va tashkilot ishchilarini taminlaydi.

Funksional tashkiliy tuzilma

Ko'pchilik bizneslarda funksiyonal tashkilot strukturalaridan foydalaniladi. Bu turdagi tashkilotlarda ish asosiy biznes funksiyasi musol uchun ishlab chiqarish amallar marketing va inson manbalari orqaliy tashkillashtiriladi. Ushbu aytilgan funksiyalarga ta'luqliy bo'lgan hamma insonlarning ishi bir-galikda ishlanadi. Ular menegerlarga

ushbu funksiyaga kim javobgar ekanligi to'g'risida habar beradi.ushbu funksional tashkilotning musbat tomonlari odamlarga oz darajasi bilan bir hil bo'lgan insoga ishlash imkonini beradi. Buning salbiy tomonlari esa inson oz-ining aniq bir funksiyasiga e'tiborlanib qoladi aslida inson umumiy biznesga e'tibor berishi lozim deb hisoblanadi.

Tez tez insonlar bitta funksiya bilan ishlasa boshqa biznesdagi insonlar bilan muloqot kamayadi.



Buyruq jamlanmasi

Tashkil qiluvchi asosiy prinsiplar buyruqlar jamlanmasini ta'minlash.

Buyruq jamlanmasi biznesga aloqador xodimlar uchun aniq hisobot birlashmasini anglatadi. Agar xodimlar o'rtasida tushunmovchilik va yuzaki aloqa bo'lsa, nima qilish yoki biron joyga so'rab borish juda qiyin bo'ladi. Har bir lavozim uchun kim boshliq va qanday qaror qabul qilayotganligi inson bilishlari shart.

Nazorat davomiyligi: Oxirgi tashkillashtirish prinsiplari bu nazorat davomiyligidir. Nazorat davomiyligi bu ma'lum vazifaga birlashtirilgan ish beruvchilar va menejerlardan sonidir. Menejeridan arziyas ko'mak olayotgan bir qancha ishchilar samarali xizmat qila olmaydi. Shu asnoda kam sonli ishchilar bilan ishlayotgan menejer o'z xodimlariga haddan tashqari nazorat ta'minlashi mumkin. Tashkilotlar ishchilardan ishalashi uchun nazorat va erkinlik o'rtasidagi balansni barqaror ekanligiga ishonch hosil qilishi kerak.

Nazorat davomiyligi tajribali ishchilar-

Tekshirib ko'ring ✓

Qaysi turdagi boshqarish biznesi tashkillashtirish uchun eng chigal va qiyin ?

ga tajribasiz va yangilariga qaraganda foydali bo'lishi mumkin. Eslatma: vazifa bayonoti va maqsad o'rtasidagi farq nima?

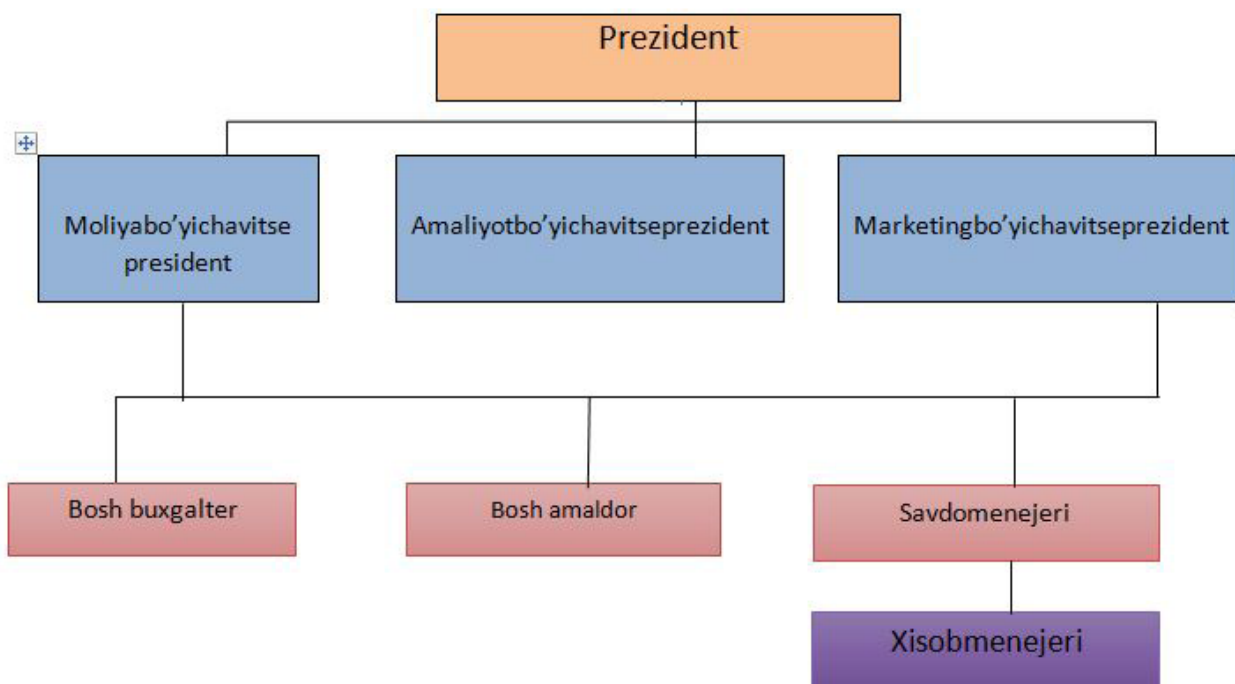
Tashkiliy tuzilma turlari

Agar faqatgina bir inson biznes bilan shug'ullanganida tashkiliy tuzilmaga ehtiyoj kam bo'lar edi. Bir ishchi barcha ishga javobgar bo'lar edi. Agar ko'p ishchilar ishga yollansa, ular qaysi ishni kim qilishi va kim boshqalar ustidan nazoratga ega bo'lishi haqidagi shartnoma zarur bo'ladi. Tashkiliy harita bu diagramma bo'lib, tashkilotni tuzilmasini, ish shaklini va turini, bu shakllar orasidagi bog'lanishni ko'rsatadi. Siz oddiy tashkiliy tuzilmani quyidagi rasmda ko'rishingiz mumkin.

Maqsad 2

Biznesning muqobil tashkiliy tuzilmalarini taqqoslash

BEZNESNING TASHKILY TUZULMASI



GURUH BO'LIB ISHLANG Sizing guruhingiz yil kitobi-ni reklama qilib sotish uchun ma'sul. Uch hafta ichida 50ta tayyor reklamani sotishga tayyorlash uchun kerak bo'ladigan vazifalarni guruh bo'lib ishlang. Bu maqsadga erishish uchun amalga oshiriladigan ishni tasvirlang

Funksional tashkiliy tuzilma

Ko'pchilik bizneslarda funksiyonal tashkilot strukturalaridan foydalaniladi. Bu turdagi tashkilotlarda ish asosiy biznes funksiyasi musol uchun ishlab chiqarish amallar marketing va inson manbalari orqaliy tashkillashtiriladi. Ushbu aytilgan funksiyalarga ta'luqliy bo'lgan hamma insonlarning ishi bir-galikda ishlanadi. Ular menegerlarga

ushbu funksiyaga kim javobgar ekanligi to'g'risida habar beradi.ushbu funk-siyonal tashkilotning musbat tomon-lari odamlarga oz darajasi bilan bir hil bo'lgan insoga ishlash imkonini beradi. Buning salbiytomonlari esa inson o'z-ining aniq bir funksiyasiga e'tiborlanib qoladi aslida inson umumiy biznesga e'tibor berishi lozim deb hisoblanadi.

Tez tez insonlar bitta funksiya bilan ishlasa boshqa biznesdagi insonlar bilan muloqot kamayadi.

Matriks Tashkilot strukturasi

Funksional strukturaning kamchiliklarini yingish maqsadida yangi tashkilot strukturasi, matriks tashkiloti shakllandi.Matriks tashkiloti struktur-asida, ish aniq bir loyixalar, mahsulotlar yoki iste'molchilar guruhi atrofida ish olib boradi.Tur-li – xil nas nasabdan kelgan odamlar tayinlanadi sababi ularning tajriba va bilimidan iste'molchilarga xizmat ko'rsatishda yoki loyixalashda foy-dalaniladi.Bu kelishuv vaqtinchalik yoki uzoq muddatga tayinlanishi mumkin.

Matriks tashkilot ishchilarga qiziqarli va ularni old-inga harakat qildiruvchi ko'ch ham bo'lishi mum-kin.Ular turli– xil odamlar bilan ishlashadi.Ularning fikrlari aniq loyixaga yoki muammoga qaratiladi. Shunga qaramasdan, bu tushunmovchiliklarga yoki samarasiz ish faoliyatiga olib borishi mumkin agar-da tajribalisiz rahbar boshliq bo'lsa.

Tekshirib ko'ring✓

Funksional tashkilot strukturasiidan foydalanib qanday muammolarni yechish mumkin?

5-3 tahlili

Kalit tushunchalar

1. To'g'ri yoki noto'g'ri.Biror biznesni qanday boshqarishligi uning siyosiy va faoliyati yuzasidan kelib chiqadi.
2. Ma'lum bir ishni bajarish burchi
 - a. Javobgarlik
 - b. Vakolat
 - c. Javobgarlik
 - d. Hurmat qilish
3. Quyidagilardan qaysilari tashkilotninig xaritasida ko'rsatilmaydi?
 - a. Tashkilot strukturasi
 - b. Ish aloqalari
 - c. Ish turlari
 - d. Ishlar klassifikatsiyasi

Akademik aloqalarni o'rnatish

4. Texnologiya. 5 biznesni bajarish bayonoti bo'yicha misollarni yig'ish uchun internetdan foydalaning.Har bir bajarish bayonoti kompaniyani boshqarishda uning maqsadlariga qay tarzda foyda keltiradiganligiga baho bering
5. Tanqidiy fikrlash, Ko'plab maktablar funksional tashkilot strukturasiidan foydalangan holda tashkil etiladi.O'qituvchilar Inglis, matematika, ilmiy va bi-znis kabi bo'limlarga bo'linadi.Biror maktab qanday qilib Matriks strukturasiidan foydalangan holda tashkil qilinishi mumkin? Sizing maktabingizda matriks strukturasiini tasvirlash uchun tashkilot xaritasini tuzing.Ushbu tizim maktabga joriy qilinganda uning maktabga qanday foydali va foydasiz jihatlari-ni tasvirlab bering.

Jamiyatni rivojlantiradigan biznes

Joylarda elektr tarmog'i

Dunyo aholisining 25% dan ortiq aholisida hanuz elektr tarmog'i muammosi mavjud. Elektr energiyasiz suv nosolarini yaratish uskunalari, sovutgichlar vayaxshi hayotga imkoniyat bo'lmaydi. Elektr energiyasini tushinib yetish bu go'zal hayot demakdir.

Fabio Rosa 22 yoshidayoq agro soha bo'yicha Brazilyada yetakchilardan biri bo'lgan. O'sha davrlarda odamlar o'z chorva mollarini tashlab Palmera shahriga boshladilar, chunki elektr energiyasiz hayot kechirish juda qiyin edi. Shundan so'ng Fabio da misli ko'rilmagan g'oya tug'ildi. U arzon harajat evaziga katta hajmdagi oziq ovqat ta'minotiga erishish mumkun edi va odamlar yana o'z vatanlariga qaytar edi.

Fabio oyiga 11\$ evaziga fermerlar kerasin, shamalar, va batareyalar sotib olishini bilar edi va bu xarajat quyosh energiya-



si uchun sarflansa ham shuncha bo'lar edi. U ma'lum bir hududlarni quyosh energiyasi jihozlari bilan taminladi. Bu tizim 6-7 soat yorug'lik asboblarini va bir necha soat suv nasoslarini ishlatib berar edi. Rosa keyinchalik chorva mollari va agro maxsulotlarini har xil hayvonlardan hi-moya qilish uchun elektr toki bilan ishlaydigan qalqonlarni yaratdi.

Bu vaqt davomida Vil-yam Kamvamba isimli insonda ham ajoyib g'oya paydo bo'ldi. U 14 yoshdayoq shamol

tegirmonlarini yasashni maqsad qilib qoygan edi. 2002 yilda Vil-yam maktabni tashlab ketishga majbur bo'ldi, lekin u o'qishda va izlanishdan to'xtamaydi. U metal qoldiqlari, traktr parchalaridan shamol tegirmoni yasaydi. Uning birinchi ixtirosi 4 ta lampani yoritishga kifoya qilar edi. Uning keying ixtirosi o'zini yer maydonini suv bilan ta'minlay oladigan quyoshdan energiya oladigan suv nasosi yaratdi.

5 BO'LIM tahlili

Biznes izohlari

5-1. AQSH iqtisodiyotida biznes

1. AQSH ishchilar holatida o'zgarishlar bo'lmoqda. Turg'unliklar kamroq ishsizlik natijasini ko'rsatdi. Ishchilar sinfi hozirda eskirmoqda, lekin bu narsa yirik miqdorda xuddi chaqaloqlar is'tefoga chiqishining o'zgarishini boshlab beradi. Kamchilik bo'lgan guruhlar yirik bo'lgan ish ko'chlarini hosila qiladi.

2. Bizneslar AQSH iqtisodiyotida bir muncha muhim rollarni o'ynaydi. Ular hukumatga, is'temolchilarga va biznesmenlarga kerak bo'lgan mahsulotlarni ishlab chiqaradi va taqsimlaydi. Ular millionlab kishilarni ish bilan ta'minlaydi. Ular investorlarga va xo'jayinlarga badal to'lashadi. Ular davlat, federal va mahalliy hukumatga soliq to'lashadi.

3. Bizneschilarning 3 ta muhim kategoriyasi: ishlab chiqarish, vositachilik va xizmat ko'rsatish sohalaridir. Ishlab chiqaruvchilar shaxslar, bisnischilar tomonidan foydalaniladigan mahsulotlarni ishlab chiqaradi. Vositachilar xizmatlarni va mahsulotlarni sotadilar. Xizmat ko'rsatish biznesi uning iste'molchilari tomonidan iste'mol qilinadigan faoliyatga taluqli ishlarni bajaradi.

4. O'zi alohida qaror qilishni va ishlashni xoxlovchi odamlarga, muhim ishga tayinlashishlarini xoxlashmaydi va biznesda risk bilan ishlashni xoxlashadi. Mulkka egalik qilish bu xo'jayinlikning muhim bir formasidir. Biznis g'oyalarini hamkorlikda amalga oshirish odamlar uchun yaxshidir,

bu bilan ular boshqarishda va investitsiyada ham bir biriga ko'maklashadi va biznis risk natijalarini esa o'rtada taqsimlashadi. Hamkorlikni tashkil qilish bir muncha murakkaroqdir va ko'proq boshqaruvga ega bo'lish asosiy narsadir. Investirlarning masuliyati investetsiya qilingan qiymatga qarab cheklanadi va ular har kungi boshqaruvga aralashmasdan investitsiya qilisha olishadi.

5. Mulkka egalik qilishning bir muncha shakllari mavjud, ular: masuliyati cheklangan hamkorlik, qo'shma korxonalar, S korporatsiya, masuliyati cheklangan kompaniya, notijorat korporatsiyalar, hamkorli va franchizelar bunga misol bo'ladi.

5-2. Biznes egolik turlari.

1. Ko'plab bizneslar mulkka egalik qilish, sherikchilik va hamkorlikda tashkil etiladi. Mulkka egalik qilish biznesi faqat bir kishi tomonidan amalga oshiriladigan biznesdir. Sherikchilik tarzidagi boshqaruv shundan iboratki bunda korxonalar 2 va undan ortiq kishi tomonidan boshqariladi. Hamkorlik yuzasidan tashkil etilgan biznes faoliyatida bir yoki undan ko'proq aksiyalar egalari tomonidan va direktorlar kengashi tomonidan boshqariladigan biznes faoliyatidir.

5-3. biznesning tashkiliy strukturasi.

1. Malakali biznesmenlar natija beradigan strukturali boshqaruv sistemasiga ega bo'lishadi. Bayonot vazifasi, maqsadlar, siyosat va ishni bajarish strukturasi ularga yul ko'rsatib boradi.

Kichik biznesni bog'lash tushunchalari

1. Qanday tezlik bilan o'sayotkan ishchilar imkoniyatlarini bilasiz? Qanday kasb turlari son jixatdan kamayib bormoqda. Nima o'ylaysiz kelajakda qaysi kasbga talab oshishi va tushishi mumkin?

2. Nima sababdan ko'pchilik biznes turlari xo'jayinlardan boshqa ishchi qabul qilmaydi. Sizingcha bunday biznes egalari butun daromadini usha biznisdan topishadimi? Nima sababdan yoki sabab yo'qlig?

3. 5 -1 darslarda biznes turlaridan 3 tasi bilan sizning jamiyatingizdagi bisnischilar bilan tasniflang. Sizingcha sizning jamiyatingizda ko'roq

ishlab chiqaruvchi, taqsimlovchi yoki xizmat ko'rsatish mavjudmi? Javobingizni tasdiqlab bering.

4. O'zingizning shaxsiy biznisingiz boshlashni va unga o'zingiz raxbar bo'lishni xoxlaysizmi? Nimaga va nima uchun bo'lmas ekan? Agarda siz turli xil risklarga va foydali qismlarga duch kelganingizdan boshlagan ishingizdan afsuslanar edingizmi?

5. Julia o'zining shaxsiy biznesiga o'zi xo'jayinlik qilishni xolashini bildirdi. Agarda u biznisini yo'lga qo'ysa, bu yakka tartibda boshqaruv shakli bo'ardi, hamkorlik va sherikchikka qaraganda. Julia ga boshqa egalik shakllari haqida ham o'ylab ko'rinishi tushuntirib bering. Uziga – uzi xo'jayin bo'lishi mumkinmi va yakka tartibdagi boshqaruv formasidan foydalanmaslik kachi? Haqqi bormi?

6. Xududingizdagi bir qancha notijorat korparatsiyarni ko'rsatish uchun biznes boshqaruvini qo'llang. Har biri qanday mahalliy xizmat bilan ta'minlangan? Nima deb o'ylaysiz nima sababdab har biri mahalliy xususiylashga nisbatan?

7. Samarali strukturali tashkilotlar mahsulotlarning va xizmatlarning sifati qatori biznesda muhim rol o'ynaydi. Bunday qarashga siz qo'shilasizmi yoki yuqmi? Sizning fikringizga qarshi bo'lgan talabi bilan bu haqda muhokama qiling.

8. Siz jamiyatingizda o'ylarini tark eta olmaydiga qari kishilar uchun Shopping ximatini boshlamoqchisiz. Sizning biznes maqsadlaringizni aniq ko'rsatib beradigan xulosaviy bayonnoma yozing.

9. Qanday qilib funksional strukturali tashkilotdan foydalanib tuzilgan biznes uchun tashkilotning xaritaviy ko'rinishi matriks strukturali tashkilotidan farq qilishi mumkin? Nima sababdab siz tashkilotning xartisini o'rganish bilan, biznes haqida siz nimadan o'rgana olishingiz kerak bo'ladi?

Biznes tilingizni rivojlantiring

10. 2 yoki undan ortiq shaxslar tomonidan boshqariladigan va shartnoma imzolangan biznes turi.

11. biznesning mavjudligini ko'rsatuvchi va uning faoliyati haqida Qisqa, maxsus yozilgan bayonot

12. Uzoq vaqtli ishchilik ko'rsatuvchi xo'jjat uchun ochiq- oydin yoki aniq aytilmagan shartnomaga ega bo'lmagan kishi.

13. Bajariladigan ishlarning tartibi.

14. Biznesni biror nimaga erishganliklarini ko'rsatuvchi ma'lum bir bayonet.

15. Biznesni boshqaradigan va boshqarish huquqini beradigan rasmiy hujjat turi .

16. Iste'molchilarga va boshqa biznismenlarga sotadigan xizmatlar va taovarlilar bilan faoliyat ko'rsatadigan biznes turi.

17. Bir yoki bir qancha aksionerlarga va direktorlar kengashi tomonidan boshqariladigan va davlat tomonidan to'liqligicha tasdiqlangan qonuniy shakl.

18. Mahsulotni sotishga va biznesni boshqarishga, xizmat ko'rsatishga huquq beradigan yozma shartnoma .

19. Sotish uchun taklif qilinmasdan iste'molchilar tomonidan iste'mol qilinadigan faoliyatni boshqaruvchi biznes.

20. Yakka bir kishi tomonidan boshqariladigan biznes.

21. Yozma imzolangan shartnoma ya'ni shu qonunlarga bo'ysunadi barcha kishi.

22. Ischilar qaror qabul qilishdagi foydalaniladigan umumiy qonunlar.

23. Tashkilotni sinflarga va bu ajratilgan sinflar orasidagi ajratib ko'rsatadigan diagramma nomi.

Kalit so'zlar

- a. Maqola
- b. Yo'llanma
- c. Birlashma
- d. Franchise
- e. Maqsad
- f. Dallol
- g. Vazifa
- h. Tashkiliy jadval
- i. Sherikchilik
- j. Sherikchilik shartnomasi
- k. Yakka tartibdagi
- l. Siyosat
- m. Amaliyot
- n. Xizmat ko'rsatuvchi biznes

Akademik aloqalarni o'rnating!

24. Matematika. Qo'shimcha ish bilan ta'minlash va biznes soliq rejasini oshirish maqsadida Yorktovn shahrining kengash azosi shahar chetida biznes tashkiloti ochibdi. Besh yildan so'ng ikkita ishlab chiqaruvchini jalb qilibdi va to'rtta tashkilot korxonaga yordamiga ega bo'libdi. Barcha oltita korxonaning umumiy mol-mulk qiymati \$ 15,825,500 edi. Kompaniya mok – mulk solig'i sifatida har yili har \$1000 uchun \$0.78 to'ladi. Qo'shimchasiga o'rtacha oyligi \$36,000 qilib 328 ishchini ish bilan ta'minladi. Har bir kishi yiliga daromadining 1% ni daromad solig'i sifatida to'lashdi.

a. shaxar biznis sifatida ochgan parkidan umumiy qiymatda qancha soliq yig'ib olgan?

b. Qo'shimchasiga soliq dollorlaridan tashqari boshqa qanday biznes tashkilotlardan foyda olish mumkin?

25. Texnologiya. Keyingi ma'lumotlar to'plamidan birini diagramma yoki grafik ko'rsatgichini yaratish uchun elكتروn jadval va grafik programmadan foydalaning: (a) Dunyodagi beshta eng yirik ish beruvchi korxonalar va har birida ish-

Qaror qabul qilishdagi strategiya

Sonya Varfolomey gazon maysa qirqish xizmatini boshlabdi. U o'zi istagan daromad olish uchun xizmat haqqi so'ramasdi. U \$ 20 olganida uning raqo-batchilari \$ 15 gazon uchun olishardi, lekin u katta ish qilgan. Biroq, yangi mijozlar qo'shimcha \$ 5 to'lashni xohlashmasdi.

Dusti Eduardo Gvadalup, bir do'sti, birga ishlashni taklif qildi. U shoxlarni kesishda yaxshi edi va gazonni yaxshilash uchun g'oyalarga ega edi. Agar ular bizneslarini birlashtirishganda tengi yo'q xizmat ko'r-

Maktab va birlashmani birlashtirish

O'zingizni birlashmangizni dallol yoki moliya maslahatchisidan tanlov jarayoni va zapas ko'rsatgichlari haqida intervyu oling. Insonlar qanday qaror

chilar soni. (b) Ishchilarning yoshidan kelib chiqib Q.SH ning hamkorlari. (c) yillik soliq daromadiga qarab Q.SH ning o'rtacha korxonaga soni.

26. Aloqa. Sizing maktabingizda DESA bob maktab ta'minoti, maktabga aloqador libos va talab predmetlarini maktabdan oldin va keyin sotish uchun ochish rejalashtirilmogda. Biznes uchun e'lon tayorlang. Aniq bir natijaga erishishni tasvirolovchi bitta maqsadni yozib oling. Xaridorlar tomonidan sotib olingan mahsulotlarni qaytarib olish bo'yicha siyosiy bayonnoma yozing.

27. Ilm fan. Ishlab chiqarishda foydalanish uchun AQSH da qazib olingan tabiiy resurslardan beshta turini aniqlang. Har biri uchun, tabiiy resurslarga boy bo'lgan yetakchi mamlakatni belgilang va tabiiy resurslar kerakligi uchun zarur bo'lgan muhim mahsulotlarni ajratib oling.

28. Ommaviy xizmat. Ko'p jamoalarda ta'limga yordam beradigan va foyda olmaydigan tashkilotlar bor. Sizing maktabingizda yordam beradigan bir yoki ortiq tashkilotni toping. Agar shunday bo'lsa, tashkilot raxbari bilan aloqada bo'ling. Tashkilot qanaday tuzilganini aniqlang, agar joriy etuvchi shartnomasi va ustavi bo'lsa, bu omadningiz. Maktabingizdagi o'quvchilar o'z istaglari bilan korxonaga qanday yordam bera olishlarini o'rganing.

satisfardi. Ular ikkalalari uchun ham yaxshi daromad olib keladigan narx qo'yishlari mumkin edi. Yuqorida aytib o'tilgan bosqichlar bilan tumanlardan uy qidirishlari mumkin edi.

29. Eduard va Sonya birgalikda taklif qiladigan xizmat qanday bo'lar edi? Ular qanday boshqa xizmatlarni qo'shishsa bo'lar edi?

30. Nima uchun ular o'rtacha daromad darajasiga ko'ra yuqori maqsad qo'yishgan?

31. Sonya o'z biznesi bilan shugullanishi kerakmi yoki Eduardni hamkasb sifatida ishga olishi kerakmi? Siz boshqa qanday xususiy korxonani xuquqiy shaklini taklif qilardindiz?

qabul qilishi, qanday zapasni sotib olishi va aksionerlar zapas ishini qanday borayotganini qanday mumkinligini professionaldan ma'lumot berishini so'rang. Vositachi yoki maslahatchidan yosh investorlar uchun biror-bir tavsiyalar bor yo'qligini so'rang.

Web tahlil

Amerika hukumati kichik biznes boshqaruvi (KBB) orqali kichik biznesni qo'llab quvvatlaydi.

SBA web saytiga u haqida ko'p ma'lumot olish uchun tashrif buyuring. Kichik bizneslarning egalik shakllari haqidagi ma'lumotni ko'rib chiqing yoki qidiring. Har bir shakl yoki egalikning avzallik va kamchiliklari haqida o'ziganingizga ishonch hosil qiling.

Tanqidiy fikrlash

1. Daftaringizdagi ma'lumot va KBB web saytning aniqlash va egalik qilish shakliga ta'sir o'tkazuvchi omillar ro'yxatini tuzish.
2. Egalik qilish yoki mulkdorlikni tanlashdan foyda berishi mumkin bo'lgan biznes misollar keltirib. Keltirilgan quidagi egalik shakllariga misollar keltirib: Hamkorlik va Korporatsiya.
3. Tepada keltirilgan sizning misollaringizga asoslangan, tanlangan egalik shaklini avzallik va kamchiliklarini tasvirovchi kichkina senariy yozing. Tanlangan egalik shakli avzalliklari biznes rejalarida qanday foydalanilishi va kamchiliklari qanday bartaraf etilishini tasvirlang.

Kompyuterlar yordamida chop etish jarayoni

Biznesni boshlash molyaviy investitsiya va riskni o'z ichiga qamrab oladi. Har bir odam biznes eng yaxshi egalik shaklini o'zi ochmoqchi bo'lgan biznes turidan tanlashi kerak. Sizning jamoangiz restoranlarda ishlayotganda tezkor-xizmat va to'liq-xizmat bilimlariga ega bo'lishi kerak. Jamoa azolari kollej darajasiga, mehmondo'stlikni ko'rsata olish va oshpazlik san'atiga ega bo'lishi kerak. Aholisi 75000 kishidan iborat bo'lgan rivojlanayotgan shaharda Italian restoranini ochishdan sizning jamoangiz juda hayratlangan. Bugunki kunda jamiyat fransuzlari bilan birikkan ikkita Italian restorani mavjud. Jamoangiz yagona egalik, hamkorlik, korporatsiya va frunchize sifatida restoraning boshqaruviga bog'liq bo'lgan ustun tomonlarini tasvirlashi kerak. Keyin jamoangiz siz hohlagan restoran uchun eng yaxshi egalik shaklini tanlaydi va qaror qabul qilishingiz uchun asosiy sababni tushuntirishadi. Kichik biznes jamoa shakli o'z ichiga 90 minutli test va 10 minutli og'zaki prezentatsiya sudyalari bilan 5 daqiqalik savol javobni o'z ichiga oladi. Jamoa ikkita dan to'rttasi jarayonni o'qitishni ko'rsatib beradi. Jamoangiz prezentatsiya uchun laptop, notabook, yoki stol kompyuteridan foydalanishi mumkin.

Namoyish indikatorlarini hisobga olish

- Grafika, matn yaratish, joylashish tartibi, - Baholash, korsatish, izohlash va ma'lumotlar bazasi bilan bog'lanish.
- Jamoa bilan biznes yechimlarini muzokara qilish.
- Guruh prezentatsiyasida fikrlar keltirish va og'zaki muloqot qilish.
- Biznes egalik shakllari tushunchasini qabul qilish.
- Sizning jamoangiz quidagilar uchun baholani.
- So'ralgan topshiriqlarda jamoa azolarining masuliyatlari tengligi.
- Biznesni o'rnatishdagi kerakli mashg'ulotlar fuksiyalarini ko'rsatish.
- Biznes boshqaruvi/egalik konsepsiyalari haqida ish bilimlarini namoyish etish.
- Muammolarni hal qilish va qaror qabul qilish mashg'ulotlarini tanqidiy fikrlashni ko'rsatib berish.
- Baholash ko'rsatkichlari haqidagi ko'piroq ma'lumotlar uchun, BPA web saytiga kiring.

Tanqidiy fikrlash

1. Hamkorlik restoranini ishlashini tanlash uchun qanday avzalliklar taklif qilindi?
2. Biznes turidan frenchys restoranini ishlashini tanlash uchun qanday avzalliklar taklif qilindi?
3. Biznes turini tanlashda nima uchun soliq xujjatlari inobatga olinadi.

Bob 6

TADBIRKORLIK VA KICHIK BIZNESNI BOSHQARISH



6-1 Tadbirkor bo'lish

6-2 Kichik biznes asoslari

6-3 Kichik biznesni boshlash

Maslahat olishda karyerani rejalashtirish

Biznes muammolar yoki katta o'zgarishlar bilan duch kelganda. Ular tez-tez maslahat va yordam so'rash uchun maslahatchiga yuzlanishadi. Maslahatchilar, uzoq muddatli xodimlar emas. Maslahatchilar mustaqil o'zini-o'zi ish bilan taminlashlari mumkin yoki ular katta biznes maslahatchilarini mutaxassislar xodimlarini bir qismi bo'lishlari mumkin. Katta kompaniyalar tez-tez mijoz bilan ishlash uchun ekspertlar guruhini tashkil etadi.

maslahatchilar BAE emas, balki uning xodimlari o'rtasida va dolzarb muammolarni tez hal qilish uchun qiyin bo'ladi. Maslahatchilar, shuningdek, ilmiy tadqiqotlar o'tkazishadi va ular kompaniyalarni muammolariga yordam berishadi. Maslahatchilar, ko'pincha yozilgan hisobotlarni va qaror qabul qiluvchi shaxslar maslahat rejalarini tayyorlash, va kompaniyani qayta tashkil topishiga taklif beradi va uning sa'y-harakatlarini yo'naltiradi.

Aloqador kasb turlari

- Biznes analizlari
- Boshqaruv maslahatchi
- Dizayn maslahatchisi
- Sifat nazorati maslahatchisi
- Xavfsizlik nazoratchisi
- Sinov bo'yicha nazoratchi

Ishga qabul qilish imkoniyatlarini tahlili ... Maslahatchi

Maslahatchining martabasi haqida ko'proq bilib olish uchun onlayn kutubxona resurslaridan foydalaning. Quyidagi savollarga javob berib, yuqorida sanab o'tilgan o'rinlardan birini tanlang.

1. ish uchun minimal ta'lim talablarni aniqlang. Mustahkamlash uchun kerak bo'lgan boshqa shaxslarning tasvirlab bering.
2. Bu ish faoliyatida sizni qiziqtirgan narsa? Hozir siz o'zingizni bu ish faoliyatiga tayyorlash uchun nima qila olasiz?

Bu qanday ish..... Konsultantlik?

Gerrard Erin kichik-Sberbank xavfsizlik biznes maslahatchi bo'lib ishlaydi. Kichik biznes banki o'z xizmatlarini mustahkamlashga intiladi, kichik biznes mijozlari uni qo'llab-quvvatlashadi.

Erin bir darajada buxgalteriya faoliyatini 5 yil ishlagan va 5 yil davomida o'z hisob xizmat faoliyatini yo'lga qo'ygandir jamiyatda uning buxgalteriya ekspertiza va obro'si bor, qiziqarli imkoniyat bo'lardi deb qaror qildi, chunki bank, kichik biznes maslahatchi sifatida ishlaydi. Erin gul do'koni ochishni rejalashtirmoqda DEVN PERRAULT, bilan uchrashdi DEVN biznes rejasini taqdim etdi va moliyaviy rejasi to'liq emas ekan. DEVN ma'lumot to'plash va biznes moliyaviy ehtiyojlarini to'liq rivojlantirish uchun oldinga intilmogda,

Siz nima deb o'ylaysiz? Maslahatchi va kichik buxgalter sifatida Erinning ishiga qanday ishonasiz?

6-1 Tadbirkor bo'lish



Maqsadlar Kalit so'zlar:

- 1 Omadli tadbirkorlar xususiyatlarini aniqlang
- 2 Iqtisodiyotda tadbirkorlik muhimligini bilib oling
- 3 Tadbirkorlikning imkoniyatlari va risklarini tasvirlang

Tadbirkor 124
Tadbirkorlik 124
Tavakkal qilingan mablag' 127
Inovasiya 128
Yuksalish 128

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Jereli Frank Phase 4 Fitness Center da olti yildan buyon aerobik instruktoriga bo'lib ishlab kelmoqda. U o'z ishini yoqtiradi, chunki har doim faol va kuchli bo'lgan. Yuqori maktabdan beri u sog'lom, mahalliy o'smirlar ta'lim markazidan oziqlanishi, birinchi sabab bo'lgan. U aerobika va yoga kurslarini tamomlagan. U bo'sh vaqtda o'zining o'zining do'stlari uchun ba u ishlaydigan fitness markazining a'zolari uchun fitness dasturlarini rivojlantirgan.

Jereli o'zining shaxsiy fitness markazini boshlashi haqida jiddiy bosh qotirmoqda. U insonlarni uylariga va ofislariga borib, ularga rejalarida yordam berishni hohlaydi va asosiysi fitness jadvali va ishdan tashqari yarim soatdan bir soatgacha taklif qiladi. U allaqachon aloqa o'rnatib bo'lgan. Jereli yolg'iz, oilasiz va qarzi yo'q. U \$ 15,000 dan ziyod dollorlarni o'z bank hisob raqamiga saqlab qolishga qodir.

Jereli boshqa minglab tadbirkorlarni plani bilan oldinga yurshni hal qilmoqda. Yangi biznesning boshliqalari o'z korxonalari uchun ko'p vaqt va xususiy, moddiy manbalar bilan tavakkal qilishga ham tayyorlar. Ular muvaffaqiyatli biznes va aqilli daromadga ishonishadi.

Maqsad 1

Omadi tadbirkorlar xususiyatlarini aniqlang

Tadbirkor xususiyatlari

Tadbirkor - daromad olish uchun ishning tavakkal qiluvchi inson. Xususiy biznesingizni boshlashdagi bir necha omillar.

O'zingizni shaxsiy boshlig'ingizga va yaxshi rejaga ega bo'lishiga ishonch bo'lish kerak. Alohida qobiliyat va istidodga ega bo'lish va yaxshi g'oyalar bilan ko'tarilmoq ham muxim. Hozirgi vaqtda taklif qilinayotgan lekin ta-

lab qilinishi mumkin, biroq bu xizmat yoki Tovar haqida o'ylay olasizmi?

Sizda taklif qilgan boshqalarnikidan ko'ra sifatliroq Tovar yoki xizmat bormi?

Shaxsiy biznesingizni boshlash uchun ba'zi bir o'zgacha qobiliyatga egamisiz?

Agar u sizda bo'lsa, biznes korxonangiz uchun asos bo'la oladi. Xususiy kichik biznes orqali tadbirkorlik uchun yaxshi sharoitlar bor.

Tadbirkorlik- tashkilotni boshlash, boshqarish va biznesni ma'suliyatlarini o'ziga olish yosh tadbirkorlar uchun real xayotdan namunalar:

Hayot-Davr rejasi

Sizga omadli tadbirkor bo'lishingizga yordam beradigan qanday shaxsiy xususiyatlarga egasiz?

Omadi tadbirkor bo'lish uchun qanday xususiyatlarni yuksaltirish lozim? Sizning kelajakdagi maqsadingiz uchun bu xususiyatlar qanday ta'sir qilishini tasvirlab bering.

Omadi biznes boshqaruvchisi bo'lish uchun qanday shaxsiy xislatlariga egasiz? Bu kasbni rivojlantirish uchun qanday qobiliyatlarga ega bo'lish kerak? Kelajakdagi ushbu maqsadlaringiz uchun foydali jihatlarni tasvirlang.



Biznes muammolar yoki katta o'zgarishlar bilan duch kelganda. Ular tez-tez maslahat va yordam so`rash uchun maslahatchiga yuzlanishadi. Maslahatchilar, uzoq muddatli xodimlar emas. Maslahatchilar mustaqil o'zini-o'zi ish bilan taminlashlari mumkin yoki ular katta biznes maslahatchilarini mutaxassislar xodimlarini bir qismi bo'lishlari mumkin. Katta kompaniyalar tez-tez mijoz bilan ishlash uchun ekspertlar guruhini tashkil etadi.

maslahatchilar BAE emas, balki uning xodimlari o'rtasida va dolzarb muammolarni tez hal qilish uchun qiyin bo'ladi. Maslahatchilar, shuningdek, ilmiy tadqiqotlar o'tkazishadi va ular kompaniyalarni muammolariga yordam berishadi. Maslahatchilar, ko'pincha yozilgan hisobotlarni va qaror qabul qiluvchi shaxslar maslahat rejalarini tayyorlash, va kompaniyani qayta tashkil topishiga taklif beradi va uning sa'y-harakatlarini yo`naltiradi.



Maxsulot tezda xit darajasiga aylandi. Ayni vaqtda kompaniya Makin Bacon patnislarni Kmart, Walmart, Target, va Le Gourmet Chef orqali sotmoqda. Bu tadbirkorlarning tajribasi yaratuvchanlik g'oyasiga ega va har yil bu g'oyalarni biznes qilib ochayotgan yoshlarga o'rnak bo'lib kelmoqda. Xamma g'oya xam omadli ishlarga olib kelmaydi, lekin xamma uzining imkoniyatlaridan kelib chiqqan xolda g'oyasi foydali biznesga aylanishiga ishonishadi.

Bu nimadan iborat?

Biznesi bor yoki boshqarib kelayotganlar xammasi xam tadbirkorlar emas. Tadbirkor uzida noodatiy imkoniyatlari va shaxsiy xarakteristikalariga ega bo'lishi kerak, yangi g'oya ishlab chiqarish uchun maxsulotga yoki xizmatga. Insonda xamda uziga bo'lgan ishonch bo'lishi kerak va qobiliyati g'oyasini biznesga aylantirishi uchun.

Tadbirkorlar xar xil yoshdagi kategoriyalardan va xar xil etnik gruppalardan chiqadi. Ular o'zlaridan ikki xil pol gruppasini tashkil qiladilar, xar xil

miqdorda va turli xil ta'lim bo'yicha. Ko'pgina tadbirkorlar o'zlarining birinchi biznesini balog'at yoshida ega bo'ladilar. Boshqalar nafaqaga chiqquncha xam birinchi qadamni tashlashmaydi. Ko'pgina biznes egalari erkak jinsdagilar, lekin yosh tadbirkorlar tengroq erkak va ayol o'rtasida.

Biznes operatsiya va boshqaruvi xaqida taassurotga ega bo'lish muxim. Bu tushuncha xar doim xam kolledjdagi ta'limdan kelavermaydi. Odamlar biznesni olib borishni ko'pgina munosabatlarda o'rganishadi. Ular biznesda ishlashlari mumkin yoki malakali biznes egasiga maslaxat uchun tashrif buyurishlari mumkin. Ular o'zlari o'qishlari va o'rganishlari mumkin yakka xolda va maktablarda .

Shaxsiy xususiyatlar bor qaysilarki omadli tadbirkorlar bo'lishda xisoblanadi, 6-1 rasimda kursatilganidek. Kupgina odamlarda bu xususiyatlar bor bulgan payitda ba'zi odamlarda yoq. Agar sizda tadbirkor bulishga xoxish bo'lsa, siz bu xususiyatlarni rivojlantirishda ishlashiz mumkin.

Tekshiruv uchun savol ✓

Tadbirkorlik faoliyatida muvaffaqiyatga erishish uchun qanday shaxsiy xarakterga ega bo'lishi kerak?

TADBIRKORCHILIK VA IQTISODIYOT

Tadbirkorlik AQSH iqtisodiyotining asosiy qismi hisoblanadi. Deyarli xar o'ninchi amerikalik 18-64 yoshdagilar tadbirkorlikning ba'zi turlarida qatnashadilar. Xar yili 625.000 mingdan ko'proq korxonalar ochilmoqda. Tadbirkorlik xamda riskga ega. Ko'plab singari kichik bizneslar xar yili ishlarini boshlaydilar.

Bandlik

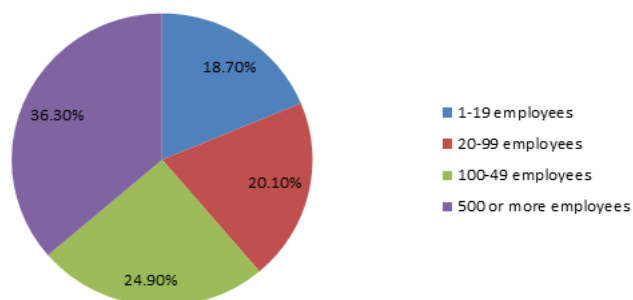
Kichik korxonalar yangi ish o'rinlariga javobgardirlar. 6-2 rasimda ko'rishimiz mumkin, firmaning 1990-2005 yillar oralig'idagi bandligini 60 % ko'proq qorxonada 500 dan ortiq yangi xodimlar joyi yaratildi.

Moliyalashtirish

Ko'pgina yangi korxonalar \$10.000 yoki karoq pul bilan boshlanadi. YUqori texnik firmalar ko'proq imkoniyatga ega tashqi moliya olishga. Umummilliy kuzatuvlar ko'rsatadiki, 75 % boshlang'ich kapital tadbirkorning tejashidan, bank kreditlari xamda kredit karta qarzdorligidan kelib chiqadi. Moliyalashtirish yana oiladan, korxonaning sheriklaridan keladi. 1/10 amerikalik biznesga investitsiya kiritishadi qachonki ular yaxshi bilishsa korxonani. Oila yoki sheriklardan olingan ko'mak pul riskli darajasi yuqori, tadbirkorlar va investorlar uchun xam. Agar biznes omadsizlikka uchrasa to unda zarar umumiy hisoblanadi.

Boshqa yangi korxonalar uchun pul manbai bo'lib korxonaga kapitali hisoblanadi. Venchurniy mablag' katta investorlar tomonidan taqdim qilinadi yangi maxsulot va korxonalarini moliyalashtirish uchun, qaysilarki tushumli bo'lishiga yaxshi imkoniyatlar yaratadi. 1990 -yillar oxirida ko'pgina venchur mablag'ga ega korxonalar tashkil topa boshlagan.

Bandlik o'sishi 1990-2005



Ular xar yili \$100 mlrdan ko'p yangi korxonalarini yetkazib berishadi. Bu mablag'larni oluvchi korxonalarining ko'pi e-kommersiya va yuqori texnik startaplardir. Qachonki bu korxonalarining ko'pi uxshamaganda venchur kapital xajmi \$16 mlrdgacham qisqargan, 2009 yilda 2400 dan ko'p korxonalar venchur kapitalni xar yili olib kelishmoqda. Bu o'z navbatida, ko'pgina odamlarning yangi korxonalarini imkoniyatli investitsiyalar bilan ta'minlanishiga olib keladi. Yangi korxonalar uchun boshqa moliyalash ma'nbalari bo'lip, bank kreditlari, moliyaviy tashkilotlar va kredit korxonalar uchun beriladi, qaysilarki maxsulot va xizmatlarni yangi biznes uchun sotishadi.

Ishlab chiqarish

YANGI va kichkina korxonalar katta xajimdagi maxsulot va xizmatlarni ishlab chiqarmoqdalar iqtisodiyot uchun. Korxonaga yakka egasi bilan xodimlarisiz xar yili \$770 mlrd sotiladi. Kichik korxonalar AQSH ning YALpi Ichki Maxsulotining yarmidan ortig'ini javobgarligini olib kelishmoqda. Ularning bo'yniga innovatsiyalarning yarmidan ko'prog'i ya'ni maxsulot va xizmatlarning yangi ishlab chiqarilganlari to'g'ri kelmoqda.

Maqsad 2

Mahsulot va xizmatlar farqlash

Tekshiruv uchun savol ✓

Tadbirkorlar yangi bizneslarida ishlatadigan moliyaviy resurslari nima?

Maqsad 3

Tadbirkorlik
risklari va
imkoniyatlarini
tasvirlash

IMKONIYATLAR VA RISKLAR

Jerelyn Frank o'zining shaxsiy fitnes-biznesini ochmoqchi bo'lganida u imkoniyatlari va risklari haqida o'ylashi kerak edi. Doimiy ishni va doimiy maoshni tashash bu qiyin tanlov. Foydasi shundaki, siz o'zingiz biznesingiz ustidan nazorat olib borasiz. U o'zining shaxsiy qoniqishini qabul qilishi mumkin, agar uning g'oyasi daromadli korxonada rivojlanayotgan bo'lsa.

Yangi Biznes Imkoniyatlari

Amerikaning iqtisodi yakka tadbirkorlarning innovatsion faoliyatiga va biznesning yangi yo'nalishlariga asoslangan. Shaxslar riskni olib, yangi biznes boshlashga qodirdilar. Ular o'zlarining maxsulot va xizmatlarini sotib foyda olish boshqa kompaniyalar bilan raqobatlasha oladilar. Xaridorlar ishlarini qondirish uchun har doim yangi va yaxshiroq tanlovlarni qidiradilar, o'zlarining ehtiyojlarini va xox Ko'pgina imkoniyatlar tadbirkorlar uchun ochiq. Imkoniyatlar yangi yoki yaxshilangan maxsulot yoki xizmatlardan boshlanadi. Innovatsiya va ixtiro yoki ijod, mutlaqo yangi xisoblanadi. Yaxshilanih ko'rib chiqilgan o'zgartirilgan xisoblanadi, qaysiki maxsulot va xizmatning yoki jarayonning foydaliligi xisoblanadi.

Ixtirochilar ko'pincha innovatsiyalarni rivojlantirishadi. Bu ixtirolar yangi biznesning asosi bo'lishi mumkin. Ixtirochi bularni boshqa kompaniyada rivojlantirishi va sotishga sotishi mumkin. Misol uchun yaxshi tanish bo'lgan innovatsiyalar, Apple, shaxsiy kompyuter, Steven Jobs va Stephen Wozniak tomonidan yaratilgan va post-on Arthur Fry va Spencer Silver tomonidan ixtiro qilingan. So'ngi omadli bo'lishi mumkin bo'lgan ixtirolardan birlari, suniy



kichkina yurak, kompyuterning virtual klavishalari va optik kamufliyajning tizimi, qaysiki kiyib yurgan odamlarni yo'q bo'lib qolishini amalga oshiradi.

Ixtirolarga biznes uchun asos bo'ladigan qo'shimcha qilib, ixtirochilar yangi xizmatlarni yaratishmoqda. Frederick Smith umumjaxon tez va samarali paketlarni jo'natishni taxmin qilgan edi. FedEx buning natijasi. Mary Kay cosmetics dunyo bo'yicha 1.8 mlndan ortiq ishbilarmon ayollarga yordam berdi. Qachonki ichki foyda boshqa yordam bermaganida, individual soliqlar deklaratsiyasi tekin bo'lganida, ikki aka-uka Henry va Richard Bloch, N&R Kompaniyasini yaratishdi. Ular aloxida soliq to'lovchi odamlarni sa'marali soliqqa tayyorgarchilikni o'rgatishar edi.

Xamma imkoniyatlar xam tadbirkorlikning ixtiro va innvatsiyalaridan chiqavermaydi. Ko'plari yaxshilangan konstruksiyadan keladi, samarali muolajalardan, yoki sifatiga yaxshi e'tibordan. Tadbirkorlar muammolarni ijodiy xal qilishadi. Bu xususiyatlar yaxshilangan maxsulot va xizmatlarga olib keladi.

Risklar bilan tanishish

Ko'pgina taniqli tadbirkorlar va ularning korxonalari yaxshi tanilgan.

Boshqalarni yangi biznes boshlash haqida o'ylashi uchun ruhlantirishadi. Yangi omadli biznes boshlash onson ish emas. Ko'p yangi korxonalar omadga qaraganda omadsizlikka ko'p uchraydi. Yangi biznes o'z egasidan boshqalar ko'proq energiya va vaqt talab etadi. Milliy mustaqil biznes tashkiloti xabariga ko'ra xamma yangi korxonalarining uchdan biri foydali, taxminan uchdan biri foyda keltirmaydi lekin ishlab kelmoqda, qolgan uchi pulini yoqotib kelmoqda. 10 yil davomida 50 foizdan ko'proq korxonalar tugatilindi. Asosiy sabablar kamligi korxonalar yopilishi

1. Kapitalning yetarli darajada yoqlig'i
2. Past sotiluvchanligi
3. Kutilgandan ko'proq xarajatlar
4. Raqobatbardosh bosim
5. O'sip kelayotgan biznesni bosh-

qarishga tayyor emaslik

6. Jarayonlar ko'p vaqt talab qiladi, egasi amalga oshirishiga qaraganda. Tadbirkorlar ko'pgina risklardan xabardor bo'lishlari kerak, qaysilarga ular to'qnash kelishlari mumkinligiga qarab unga tayyorgarchilik ko'rishlari kerak. Ko'pgina tadbirkorlar riskni o'z qo'llariga olishni xohlaydilar. Ular qattiq mehnat qiladilar bizneslarini omadli qilish uchun. Bunga-cham ko'pgina tadbirkorlar allaqachon ko'rishdi o'zlarining bizneslari omadsizlikka uchraganini, omadli kompaniya o'stirishdan oldin.

Tekshiruv uchun savol ✓

Tadbirkorlik imkoniyatlari qayerdan boshlanadi

6-1 tahlili

Kalit tushunchalar:

1. Biznesga egalik qiluvchi yoki boshqaruvchi har kim tadbirkordir .
2. Quyidagilarning qaysi biri Amerika-da tadbirkorlikning xususiyati emas ?
 - a. taxminan 3% 18- 64 yosh oralig'ida-gi odamlar tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanadi
 - b. taxminan 625000 biznes har yili yaratiladi
 - c. 20 kishilik biznesdan taxminan 25% ish o'sadi
 - d. 5ta Amerikalikdan 1 tasi o'zlari yaxshi biladigan odamlarni biznesiga sarmoya kiritishadi
3. Pul katta investorlar tomonidan yangi maxsulot va korxonalariga moliyalashtiriladi, korxonalariga katta foyda keltiradi
 - a. qarz
 - b. kredit
 - c. venchur kapital
 - d. boshlang'ich moliyalashtirish

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

4. **Matematika** Ronaldo Jakarta ishlab chiqarish firmasini ochyapti. U yangi USB flesh-kartalar mobil telefon xotiralari va sifrovoy kameralar turini ishlab chiqarmoqchi. Unda bir qancha moliyalashtirish kanallari bor o'zining biznesini boshlashi uchun. Bu manbalar shaxsiy jamg'armasi, \$56.500; oila va do'stlaridan qarz, \$38.000; venchur kapital investitsiya, \$128.000; bank krediti, \$22.500. Umumiy kapital xajmini aniqlang, u jamg'ardi va xar bir manbadan foizini xisoblash. Dumaloq diagrammani tayyorlang, qaysiki barja javoblarni ko'rsatsin.

5. **Tarix** O'tgan 50 yil ichida rivojlangan muxim ixtirolar va innovatsiyalarni aniqlash uchun internetdan foydalanilgan. Beshni tanlang agar siz biznesda yuqori natijalarga erishgan bo'sez. Endi beshni tanlang agar jamiyatni yaxshilanishi muxim bo'lgan bo'sa. Kichkina xisobot topshirin, qaysindaki siz qisqagina ta'rif bering xar bir innovatsiyaga, siz tanlagan tanlovingizga.

6-2 Kichik biznes asoslari



Maqsadlar **Kalit soʻzlar:** **Haqiqiy hayotga nazar tashlash**

Kichik biznes 130

Kichik biznes

boshqaruvi

SBA 134

- 1 Kichik biznesning muhim xususiyatlarini aniqlash
- 2 Kichik biznes raqobat afzalligi
- 3 Koʻp kichik biznes subyektlari duch keladigan muammolarni aniqlash

Kechki ovqat paytida, Jasmin uning «biznes tamoyillari kursi»da nima sodir boʻlganini oilasiga hayajon bilan aytib berdi. Kursda kichik biznes imkoniyatlari haqida fikrlar almashishdi. Jasmin, nima xoxlashini oʻzi bilar edi.

Yasmin bobosi dedi: «Bilasanmi? Men yoshligimda, qariyb 10 yil davomida kichik biznes bilan shugullandim. Maktabni bitirib, sen kabi biznes boshlash haqida oʻylardim, va kichik bir roʻzgʻor buyumlari doʻkoniga ishlash uchun bordim. Men oʻz doʻkonimni ochish uchun yetarli pul yigʻishni istardim. Yaxshiyamki, sakkiz yildan soʻng, u nafaqaga chiqishga qaror qildi. Men bir necha yildan soʻng, undan shu doʻkonni sotib olishim haqida u bilan garov oʻynagan edik.»

Biznesingizga nima boʻldi? «Jasmin soʻradi.

«Kichik biznes egasi boʻlish yaxshi, lekin bu bir qiyin hayot», deb tushuntirdi uning bobosi. «Katta doʻkon ochish kabi, mijozlar toʻplash ham juda qiyin edi. Va men biznesimni sotishga qaror qildim. Men sen uchun xursandman albatta, lekin maqsadga erishish oson kechmasligini bilishingni xoxlayman.»

Maqsad 1

Kichik biznesning muhim xususiyatlarini aniqlash

KICHIK BIZNES MULKI

Biznes koʻpincha juda katta korporatsiya sifatida tushuniladi. Ushbu kompaniyalar, dunyoning barcha mamlakatlaridan minglab odamlarni ishga olishadi. Bu bizneslarning haqiqiy koʻrinishi emas. Bundan tashqari koʻpincha Qoʻshma Shtatlardagi eng katta bizneslarning foizini kichik biznes tashkil qiladi. Kichik bizneslar barcha xususiy sektor xodimlarining 60 foizidan ortigʻini ish bilan taʼminlaydi. «Siz kichik biznes taʼrifining federal hukumat tomonidan foydalanilayotganligidan hayron boʻlishingiz mumkin. Kichik biznes maʼmuriyatining maʼlumotiga koʻra, kichik biznes 500ga yaqin hodimlarga ega mustaqil biznes hisoblanadi. Kichik bi-

znes aniqlashni foydalanish. Bu standartdan foydalanib, taxminan 26 million AQSh biznes korxonalarining 99,9 foizini kichik korxonalar tashkil etadi.

Kichik biznesning oʻziga xos bayoni quyidagilarni oʻz ichiga oladi.

- egasi odatda menedjerlar.
- Bir yoki undan ortiq joylarda faoliyat koʻrsatadi.
- Bunda odatda kichik bozor xizmat qiladi.

Bu uning sohasida hukmron emas.

Koʻp odamlar 500 xodimli biznesni kichik deb bilmaydilar. Agar siz 100 xodimdan kamroq standartdan foydalansangiz ham, 25 million biznes turi shu asosda ish yuritadi. Deyarli 19,5 million bizneslarning egasidan boshqa xodimi yoʻq. Oʻsha bizneslarning koʻpchiligi oʻz uyida turib yarim stavka bilan ish yuritadi. Yigirma ikki million biznes turi kemlsrda sayohatga chiqishgan. Kichik biznesni qanday aniqlashingizdan qatʼiy nazar, bugungi kunda ular juda koʻp sonni tashkil qilishmoqda.

Kichik biznes va bandlik

O'rtacha, barcha kichik bizneslar 60-80foizli ish o'rinlari yaratish uchun mas'uldirlar.

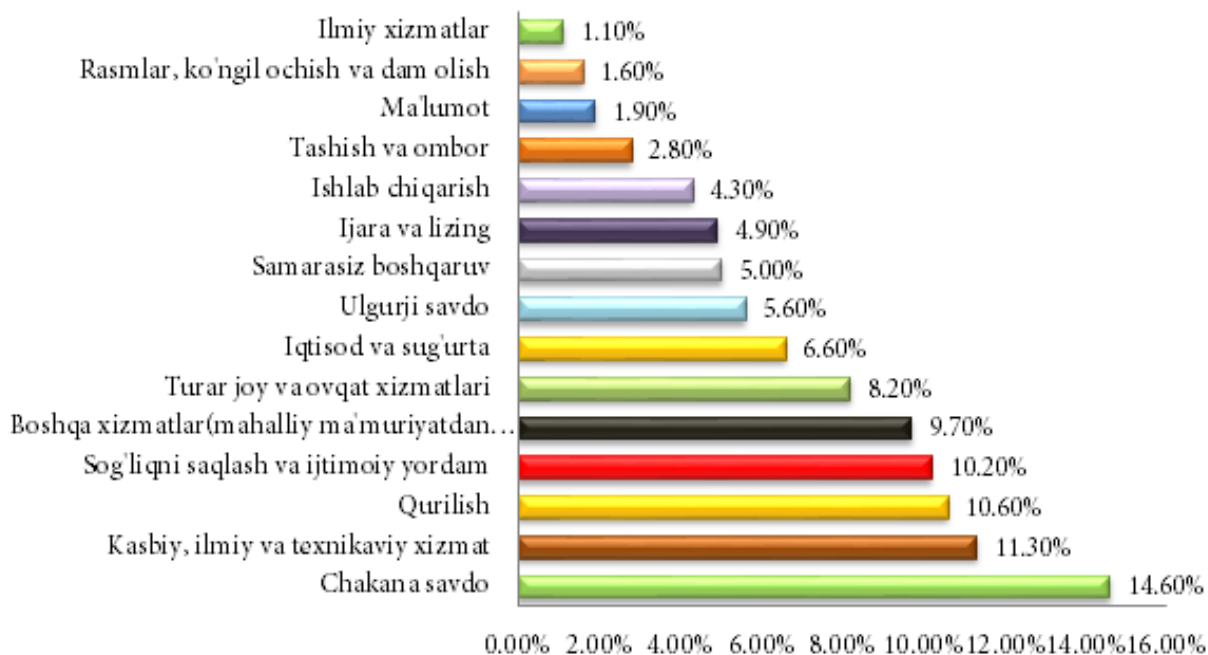
6-3rasmlarda kichik biznesning bazi odatiy turlari ko'rsatiladi. Shu bilan birga katta sonli xizmat bizneslarining borligi ham ajablanarli emas. Juda ko'p kichik biznes xizmatlari texnologik hamda professionaldir. Ko'pchilik qurilish kompaniyalari kichik biznes sub'ektlari sifatida faoliyat ko'rsatmoqda.

Kichik biznes egalari Internet ularning kompaniyalariga ijobiy ta'sir qilayotganini ta'kidlashmoqda. Yaqinda o'tkazilgan so'rov natijalariga ko'ra, 51 foiz tadbirkorlar, internet ularning daromadlarini oshirishda ko'maklashayotganligini ta'kidlashsa, 49 foizi esa ularning operatsion xarajatlarini kamaytirayotganligini ta'kidlashmoqda.

Egalik xilma-xilligi

Ayollar kichik bizneslarning to'rtidan biriga egalik. Kichik bizneslarning 17 foizdan ortiqrog'ini Afro-Amerika, Osiyo-Amerika yoki Lotin Amerikaliklar egalik qilishmoqda. Ish egalarining aksariyati 35 yoshli, lekin deyarli 14 foizi 35 yoshgacha bo'lganlardir. Bugungi kunda, deyarli barcha odamlar, kamida o'rta maxsus diplomi borlar kichik bizneslar ochishmoqda. Deyarli 64 foizi, ayrim kollejlarni tamom qilganlar. Barcha kichik bizneslarning teng yarmi uy sharoitida qilinsa bo'ladigan bizneslardir. Ko'p bizneslar vaqtinchalik korxonalar yoki xizmat bizneslaridir, chunki, egalari ular bu turdagi biznesni boshlash uchun o'rtacha \$ 5000 yoki kamroq zarur deb bilishadi. Binolar, asbob-uskunalar va xizmat turlari bilan bog'liq to'liq stavka biznes uchun boshlang'ich kapital \$ 100,000dan ortiq bo'lishi talab qilinishi mumkin.

Umumiy turdagi kichik biznesni barcha turdagi foiz ulushi



Maqsad 2

**Kichik
biznes
raqobat
afzalligini
aniqlash**

Nazorat nuqtasi

Quyida kichik biznesning formal ta'rif berilgan. Qaysi 4 ta'rif kichik biznesni tasvirlashda asosiy vosita bo'la oladi?

KICHIK BIZNES AFZALLIKLARI

Siz maysa o'rish, bir necha yaqin do'stlariz uchun uyingizda mazali ovqat qilish, model poyezdlar uchun maxsus vitr qurish, yoki uy kompyutingizni qurilmasini ta'mirlash, bo'yicha yordam so'rab qayerga murojaat qilardingiz? Ushbu xizmatlar bo'yicha biron bir kompaniya topishingiz dargumon masala bo'lishi aniq.

Mijozlar ehtiyojlarini qondirish

Kichik biznes iqtisodiyotida muhim rol o'ynaydi. Zarur mahsulot va xizmatlar soni kichik yoki talablar yirik korxonalar foyda qilish uchun ham ular tez-tez mijozlar uchun xizmat qiladi. Va bu iste'molchining aniq ehtiyojini qondirishda katta bizneslarga qaraganda, kichik bizneslar uchun ancha oson bo'ladi. Katta biznes ko'proq resurslarga ega bo'lsa-da, samarali faoliyat uchun mahsulot, xizmat va mijozlarning ehtiyojini qondirish haqida o'ylash kerak. Bu vazifa injiq mijozlar ehtiyojlarini qondirish uchun qilinadi. Kichik biznes ko'pincha katta biznesning quyi operatsion xarajatlariga mos kelmaydi. Ular mijozlar e'tiborini qaratish uchun raqobat qilishi mumkin. Kichik biznes kamroq mijozlarga xizmat qiladi va odatda katta biznesga ko'ra o'sha mijozlar bilan tez-tez muloqotda bo'ladi. Ular ko'proq mijozlar bilan yaqin bo'lishga harakat qilishadi. Ular yoki o'z mahsulotlarini tarqatish va xizmat qilish uchun boshqa korxonalar-bilarmonlariga kam bog'liq bo'ladi. Yirik korxonalar ko'pincha iste'molga tayanib ma'lumot to'plash uchun tadqiqot qilishadi. Kichik biznes esa odatda ular kabi va o'z mijozlari yoqtirgan va yoqtirmagan narsalar haqida to'g'ridan-to'g'ri ma'lumot olishadi.

Kutilmagan xizmatlar taqdim etish

Kichik biznes mijozlar uchun kutilmagan xizmatlarni taqdim qilish uchun xizmat qiladi. Ular to'ylarni rejalashtirishi yoki uyingiz uchun buyurtma bergan tovush tizimi loyihalashtirishi mumkin. Bunday turdagi xizmatlarni taqdim etish orqali biznes vakillari buyurtmachida qiziqish ortishini ta'minlashadi. Ular ehtiyojlarini aniqlash va muqobil muhokamalar uchun vaqt sarflashadi. Ular mijozni qondirish xizmatlarini rejalashtirish va yetkazib berishda o'z tajribaga egalar. Yirik korxonalar esa har bir mijoz uchun ko'p vaqt sarflashni noto'g'ri deb biladilar. Mijozlar bilan ishlaydigan har bir xodim zarur xizmatni loyihalashtirish uchun yetarli tajribaga ega bo'lmasligi mumkin. Katta bizneslar ham aniq foyda ko'radi, qachonki ko'p sonli xaridorlar standart mahsulot sotib olishsa va past narx va tez yetkazib berishni afzal deb bilishsa. Kichik bizneslar foyda ko'rishadi, qachonki xaridorlar o'zlari yoqtirgan mahsulot yoki xizmat uchun bir oz ko'proq to'lashga tayyor bo'lganda, va kutilmagan ehtiyoj va individual ahamiyat xoxlashganda.



Kichik kompaniyalar daromad olishlarining afzallik tomoni shundaki, agar iste'molchilarning o'ziga xos ehtiyojlari bo'lsa, individual e'tiborni istaydilar va buning uchun ko'proq mablag' to'plashga tayyor bo'ladilar. «Agar mijoz sifatida qarasangiz, qanday biznesni afzal ko'ringiz?» deb savol berilganda, mijozlarning ko'pchiligi shubxasiz kichik biznes deb javob berishdi.

Nazorat nuqtasi

Qanday qilib kichik korxonalar katta korxonalar bilan muvaffaqiyatli raqobatlasha oladi?

UMUMIY KICHIK BIZNES MUAMMOLARI

Barcha kichik kompaniyalar ham muvaffaqiyatli bo'lmaydi. Aslini olganda ularning muvaffaqiyatsizlik darajasi katta bizneslarnikidan balandroq bo'ladi. Ko'p muvaffaqiyatsizliklar xarajatlarini to'lay olmasligidan kelib chiqadi. Keyin esa biznesni yopishga majbur bo'ladi. Ba'zi kompaniyalar sekin biznesdan chiqishadi, agar xo'jayini biznesni yaxshi davom ettira olmasa. Lag-anbardorlar ham uzoq soat va qattiq mehnat qilib charchashi mumkin.

Muvaffaqiyatsizlik sabablari

Quyidagilar kichik biznesning eng keng tarqalgan muvaffaqiyatsizlik sabablari:

- 1 Yetarli hisobotlarning yo'qligi
- 2 Etarli start-up puliga ega emasligi
- 3 Boshqarish tajribasi yo'qligi

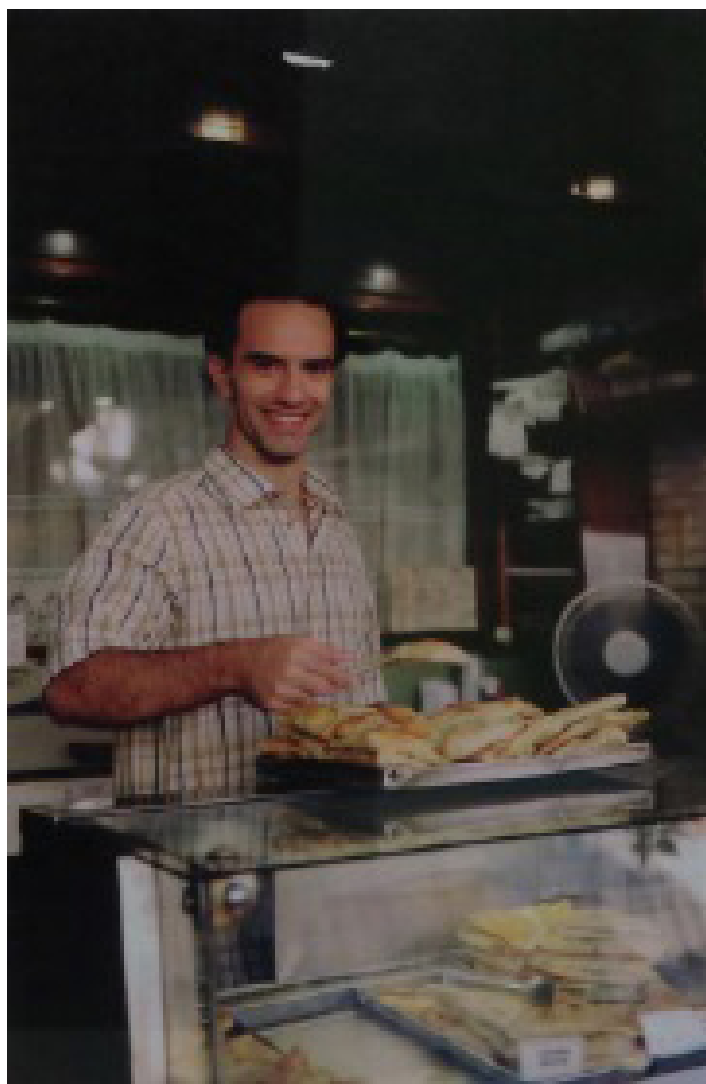
- 4 Biznes tulari bilan tajribaga ega emasligi
- 5 Xarajatlarni nazorat qila olmasligi
- 6 Korxonaga uchun noqulay manzil tanlaganligi
- 7 Mijozlarga kredit taklif qilish boshqaruvi yo'qligi

Kichik biznes yordam

To'g'ri yordam turlari bilan, kichik kompaniyalar yuqoridagi muvaffaqiyatsizlik sabablarini bartaraf qila oladilar. Kichik kompaniya egalari ko'pgina manbalardan yordam olishlari mumkin.

Maqsad 2

Karyera haqidagi ma'lumotlarning asosiy manbalarini aniqlash





Kichik biznes egalari bir qator manbalardan yordam olishingiz mumkin. Universitetlar va kollejlar fakultetlari a'zolari ko'pincha boshlang'ich yoki o'z biznesini boshlayotgan odamlarga maslahat berishi va qo'llab-quvvatlashi mumkin. Savdo palatalaridagi mahalliy biznes guruh a'zolari, boshqalarga biznes bo'yicha barcha muammolarini hal qilishda

yaqindan yordam berishadi. Kichik tadbirkorlik ma'muriyati (SBA) kichik biznes egalaringizning o'z biznes rejalarini ishlab chiqish va ularni kompaniyalar uchun moliyalashtirish va boshqa qo'llab-quvvatlashda yordam beradigan bir davlat muassasasidir. SBA va uning xizmatlari haqida ma'lumotlarni www.sba.gov ga tashrif buyurib olishingiz mumkin. SBA ma'lumot, nashrlar, maslahat va qo'llab-quvvatlashning ko'plab boshqa shakllarini, taklif etadi. SBA Service Corps of Retired Executives (Score)ga homiylik qiladi. SCORE a'zolari yangi biznes egalaringizga o'z maslahatini va xizmatlarini beminnat beradigan mahalliy nafaqaga chiqqan ishbiarmonlardir.

6-2 tahlili

Nazorat savollari:

To'g'ri javobni aniqlang.

1. Kichik biznes ma'muriyati biznesni kichik deb hisoblaydi, agar _____ dan kam xodim ishga olinsa?

- a. 5
- b. 20
- c. 100
- d. 500

2. Raqobat afzalligi shundaki, Kichik bizneslar yirik biznesga ega bo'lishi mumkin, agar...

- a. xarajatlar kam bo'lsa.
- b. ko'proq iste'mol tadqiqotlari o'tkazilsa
- c. narxlar bo'lsa.
- d. mijozning noyob ehtiyojlariga e'tibor berilsa?

3. Quyidagilardan qaysi biri kichik biznes muvaffaqiyatsizligi sabablaridan biri emas? a.

- a. Kambag'al mijozlarga kredit ajratish
- b. Xo'jayinining yetarli tajribaga ega emasligi
- c. Noqulay ish manzili
- d. Ish bajaradigan xodimlarning yetarli emasligi

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

4. **Texnologiya.** eBay ko'p kichik biznes sub'ektlarining uyiga aylandi. Minglab kichik biznes egalari, eBay tomonidan taqdim etilgan onlayn kimoshdi xizmatlaridan foydalangan holda o'z mahsulotlarini sotib ajoyib daromadga ega bo'lmoqdalar. eBay veb-sahifasiga tashrif buyuring va uch yo'llarni aniqlang, shu tariqa kichik bizneslar o'z faoliyatingizni qo'llab-quvvatlash uchun veb-saytdan foydalanishingiz mumkin.

5. **Aloqa.** Kamida uch yil davomida o'z biznesida faoliyat ko'rsatayotgan kichik biznes egalari intervyusi. Muvaffaqiyatlarga erishgan va har xil muammolarga duch kelgan omillarni aniqlash. Sizing intervyungizga asoslangan audio yoki video taqdimot tayyorlash.

6. **Tadqiqot.** Yaqinda kichik bizneslardan mahsulot yoki xizmatlarni sotib olgan 10 kishining intervyusi. Ulardan nega yirik biznesdan emas, balki kichik biznesdan xarid qilganliklarining uch asosiy sababini sanab berishlarini so'rang. So'rov natijalarini o'zingizniki bilan solishtirib va topganlaringizni bir jadval yoki grafik ko'rinishida belgilang.

XXI asr ko'nikmalari

Axborot, Aloqa, va Texnologiya savodxonligi Texnologiya savodxonligi

Texnologiya bilan yozish

Bugungi kun texnologiyasi yozma aloqada juda tez axborot almashishini imkon beradi. Yozma muloqotning an'anaviy shakllari, shu jumladan harflar, hisobotlar va broshyuralar o'zgargani yo'q. Biroq internet orqali yozib bo'lingan xabarlar qabul qiluvchiga bir necha minutda yetkazib beriladi. An'anaviy yozma aloqaning ko'p turlari norasmiy aloqadan foydalanish bilan, shu jumladan e-pochta, sms va boshqa yangi ommaviy axborot vositalari bilan almashtirildi. Texnologiyaning bevosita o'zgarishi va norasmiy xabarlar bilan yodashilishi ko'pincha yomon aloqa va tushunmovchiliklarga olib keladi. Agar yozma muloqot uchun texnologiyadan foydalanganingizda, bir necha asosiy qoidalarni unutmang: qabul qiluvchilar siz uchun muxim va siz samarali aloqa tizimini xoxlaysiz.

Eslatmalar ko'rsatadi

1. O'z auditoriyangizni biling. Bir shaxs yoki bir kichik guruh odamlar uchun eslatma yo'naltiring. Kimga ma'lumot kerak? Ular nima bilishi kerak?
2. Ma'lum bir mavzu to'plang. Mavzu tomoshabinlar uchun muhim ahamiyatga ega ekanligiga ishonch hosil qiling. Xususan, eslatma mavzusini aniqlash uchun boshqa mavzular bilan chalkashtirib yubormang.
3. Ehtiyotkorlik bilan so'zlarni tanlang. Tildan foydalanish tashkilot uchun to'g'ri kelishi va tomoshabinlar uchun tushunarli bo'lishi kerak. Aniq, ochiq-oydin, va xolisona bo'ling
4. Kuchli boshlang. Birinchi gapingizga e'tibor qarating. O'quvchi diqqatini jalb eting va mavzuga qarating.
5. Faqat zarur ma'lumotlarni taqdim eting. Eslatmani qisqa qiling, bir varoqdan ko'p bo'lmasin bir necha daqiqada o'qib bo'ladigan bo'lsin. Tugatishdan oldin, axborot to'liqligiga ishonch hosil qiling.
6. Samarali tugating. Har qanday zarur xatti-harakatni aniqlang va axborot ahamiyatini ta'kidlang.

Elektron xabar yozish

1. Faqat ma'lumot kerak bo'lgan odamlarga yuborish. "Barcha uchun javob" dan emas, yoki ommaviy e-mail ro'yxatidan foydalanish. Ko'proq shaxsiy va maxsus xabarlar uchun e-maildan foydalanish.
2. Muayyan mavzu liniyasdan foydalaning. Odamlar ko'p e-mail olishadi. Agar ular aniq mavzuni aniqlashsa, bimalol o'qib tahlil qila olishadi.
3. Kontekst bilan ta'minlang. Agar e-pochtadan javob bersangiz, javob berayotgan ma'lumotlaringizni qisqacha aniqlab oling. Xabarlaringizni o'qiyotgan odam tushunishi uchun zarur bo'lgan ma'lumotlarni taqdim eting.
4. Texnologiyaga bog'lanib qolmang. Ma'lumotni ahamiyatini susaytiruvchi har xil smayllar, stikerlar va salbiy tekstlardan qoching.
5. Xabarni qisqa qiling. E-mail bir daqiqa ichida o'qilgan bo'lishi kerak. Agar xabar uzun bo'lsa, turli shakllarda yuborishingiz mumkin.
6. Shoshqaloqlik bilan yozmang. Shoshqaloqlik bilan yozsangiz, yuborgan xabaringiz o'z ta'sirini yo'qotishi mumkin. Xabar qabul qiluvchiga xabaringiz qanday ta'sir ko'rsatganini kuzating.
7. Norasmiy bo'lganda ham, samarali yozuv malakalaridan foydalaning. Xabarni to'liq, aniq va paragraflariga e'tibor berib yozing, va imlo xatolaringizni tekshiring
8. Yozishda e-maildan foydalaning. Yozuvlaringizni hatto o'chirdim deb o'ylasangiz ham, ular E-mail serverlari tomonidan saqlanib qolinadi. Agar sizga eslatma yozuvi kerak bo'lsa e-mail dan foydalaning.

Tanqidiy fikrlang

1. Qachon e-mail o'rniga xat jo'natishingiz kerak?
2. Aloqa turlaridan foydalanganingizda, eng ko'p sodir bo'ladigan aloqa muammolari qaysilar?

6-3 Kichik biznesni boshlash



Maqsadlar Kalit soʻzlar: Haqiqiy hayotga nazar tashlash

- Biznes reja 138
Biznes boshlashdagi moliyalashtirish 139
Qisqa muddatli moliyalashtirish 140
Uzoq muddatli moliyalashtirish 140
- 1 Biznesni boshlashda hisobga olinadigan asosiy omillarni aniqlash
 - 2 Biznes reja elementlarini tasvirlang
 - 3 Kichik biznesni moliyalashtirishning manbalari turlarini aniqlash

Quinn beysbol karta hobbisini biznesga oʻzgartirdi. Unda beysbol kartalarini sotadigan va sotib oladigan kichkina univermagi bor edi. Quinn oʻz biznesini bankdan ozroq qarzi va kollejda ishlayotganida jamgʻarib qoʻygan puli bilan boshladi. Biznes muttasil oʻsib bordi va Quinn xar yilning boshida aniq shakllangan budjetini tayyorladi. Quinn pullarini reklama va univermagini yaxshilashga sarfladi. Bu yil ham u oʻtgan 4 yildan beri foydalangan byujetlashtirish jarayonidan foydalandi. Oʻtgan yil natijasiga asoslanib, u savdo-sotiq 8 foizga oʻsganini aniqladi. Xattoki oʻsib brogan xarajatlar bilan ham, byudjet keyingi ajoyib foyda miqdorini loyixalashirdi.

Yilning birinchi 2 oyi yaxshi oʻtdi. Keyin iqtisod beqarorlashdi va xaridorlar xarajatlarini kamaytirdi. Quinning savdosi yamonlashgan bir paytda xarajatlar ham oʻsishda davom etdi. Quinn ishlari yaxshi ketayotgan bir paytda, beshinchi yili nima uchun unda muammolar paydo boʻlganini bilish uchun budjetni oʻrgandi.

Maqsad 1

Biznesni boshlashda hisobga olinadigan asosiy omillarni aniqlash

BIZNES QAROR

Koʻp shaxslar oʻzlarini biznes faoliyatlarini boshlash haqida oʻylashadi. Lekin ularni juda kamchiligi bizneslarini boshlashadi. Biznesni boshlash uchun kerak boʻlgan proseduralar biznes faoliyati muvaffaqiyatli boʻlishini belgilaydi. Bu jarayon gʻoya bilan boshlanib, bu gʻoya ish berishini aniqlash uchun bir qancha maʼlumotlarni diqqat bilan oʻrganib chiqish jarayoni bilan yakun topadi.

Gʻoya bilan birga tajriba

Biznes gʻoyalari bir necha manbalar asosida yuzaga keladi. Hobbilar, qiziqishlar, va biznes harakatlari insonlar uchun yangi biznes faoliyatni boshlashga gʻoyalarni beradi. Kitoblar va jurnallar mavjud franchayzinglarni oʻz ichiga olgan biznes imkoniyatlarini taqdim etadi. Kamchilik odamlar biznes jarayonida ish tajribasiga ega boʻlmay turib biznes faoliyatini boshlash toʻgʻrisida fikr yuritishlari kerak. Biznes operatsiyalaridagi bir necha

yillik amaliyot sizni biznes egasining biznesdagi roli qanday boʻlishi kerakligiga tayyorlaydi. Shaxslarni boshqarish uchun qarorlar va imkoniyatlarga masʼul boʻlish bu oʻsha tajribaning asosiy qismi hisoblanadi.

Mos joy va vaqt

Biznes gʻoyasini amaliyotga tatbiq etish bu biznes faoliyati boshlash uchun toʻgʻri joy topish demakdir. Koʻp chakana savdo bilan shugʻullanuvchi biznes tashkilotlariga yaxshi isteʼmolchilarning qatnovi kerak. Agar biznes tasahkilotini toppish oson boʻlmasa yoki boorish uchun bir necha vaqt talab qilsa, isteʼmolchilar yoʻqotiladi. Ulgurji savdo bilan shugʻullanuvchiga boshqa biznes tashkilotiga qayta sotiladigan maxsulotlarni ishlab chiqaruvchisi bilan toʻgʻridan toʻgʻri aloqa qilish ikmoniyati kerak. Ishlab chiqarish joyini ishlab chiqarishda kerak boʻladigan xom-ashyolar turadigan joyga yaqin joylashtirish kerak. Transport tizimi tayyor maxsulotlarni tarqatish uchun qulay va oson boʻlishi kerak. Bu jarayonni oʻz vaqtida bajarish biznes boshlashda asosiy omillardan biri. Koʻpchilik muvaffaqiyatli biznes faoliyatlari maʼlum bir maxsulot yoki xizmatga talab yuqori boʻlganda boshlanadi.

JAMOAVIY YO'L TUTISH

Ko'p yakka tadbirkorlar mustaqil ravishda bizneslarini ochadilar. Chunki, tadbirkorlar boshqalar tanlagan yo'lni tanlashni xohlamaydilar. Biznesni yakka tartibda, boshqalar yordamisiz boshqarish qiyindir. O'sish uchun hattoki eng kichik biznesga ham ishchilar kerak. Jamoada ishlab bilishiga qarab ishchilarni sinchiklab tanlamoq darakor. Ishchilar guruhini tanlash biznes boshlashdagi eng muhim qarordir. Ishchilardan farqli o'laroq biznes egalari ma'lum bir soha egalariga muhtoj buladilar. Bularga huquqshunoslar, bankirlar va hisobchilar kiradi. Agar iloji bo'lsa yangi biznes egasiga kichik biznesga ixtisoslangan ishchilarni tanlashi kerak bo'ladi.

TAYYORGARLIK VA IZLANISH

Tayyorgarlik – biznes boshlashdagi eng muhim qadamlardan biridir. tayyorlanish o'z ichiga biznes haqida muhim qarorlarni qabul qilish uchun kerak bo'ladigan yetarli ma'lumotlarni oladi. Biznesni boshlashdan oldin vaqtni ketqazishni oldini olish va ma'lumotlarni o'rganib chiqish ortiqcha vaqtni saqlaydi va keyinchalik yuzaga keladigan muammolarni oldini oladi.

Ma'lumot xaridor, raqobatchi muhim bajariladigan ishlar davlat tomonidan boshqaruv va boshqalarga extiyoj sezadi. Ma'lumotni kutubxona,

GURUH BO'LIB ISHLANG

Siz vesoliped, rolik, samakat, elektrik samakatlarni soatlab ijaraga beruvchi va odamlar rohatlanishi uchun xizmat qiluvchi kichik biznes ochmoqchisi. Guruh sifatida uchta biznes ochish imkoniyati bor bo'lgan joylarni tanlang va biznes uchun eng maqulini tanlang. Joylarni solishtiruvchi va farqlovchi taqdimot tayyorlang. Taqdimottingizda xarita, rasmlar va chizmalardan foydalaning.

kolej, universitet va bnoshqa kichik biznes markazlardan toppish mumkin. Ba'zi vaqtlarda biznes egalari ko'proq ma'lumot to'plash uchun uzoq muddatli tadqiqotlar amalga oshiriladi.

Ma'lumot qaror to'g'ri qabul qilinganligiga ishonch hosil qilishda yordam beradi.



Nazorat nuqtasi

Quyida kichik biznesning formal ta'rif berilgan. Qaysi 4 ta'rif kichik biznesni tasvirlashda asosiy vosita bo'la oladi?

Maqsad 2

Biznes reja elementlarini tasvirlang

BIZNES REJANI RIVOJLANTIRISH

Qachonki omadli va omadsiz biznes taqqoslanganda bir omil eng muhim farq bo'ladi. Omadli biznes egalari biznes rejani rivojlantirishadi va unga rioya qilishadi. Ko'pincha omadsiz biznes egalari biznes reja bo'lmaydi.

Biznes reja nima?

Biznes reja-biznes rejaning yozma shakli bo'lib, u qanday g'oya bajarishini va barcha asosiy biznes harakatlarini o'z ichiga oladi. Biznes reja yaratishning kaliti kompaniyaning umumiy tavsifi, egalarning malakasi, mahsulot yoki xizmat tavsiflari, bozor tahlili (talab, iste'molchi va raqobat) va moliyaviy reja. Biznes rejalar bir yil davomida rivojlantiriladi va

keyingi yil amalga tatbiq qilinadi. Agar biznes egasi yangi biznes moliyasi bo'yicha boshqalar yordamiga muhtoj bo'lsa, biznes reja talab qilinadi.

6-4 rasmda segmentning biznes rejasi ajratib ko'rsatilgan

Hattoki yordamga muhtojlik bo'lmasa ham, biznes reja rivojlantirilishi kerak. Biznes rejaning borligi egasining muhim harakatlar, ularga ketadigan vaqt hajmi, ularning narxi haqida o'ylashga majbur qiladi. Bu jarayon yuzaga chiqishi mumkin bo'lgan muammolarni aniqlashi mumkin. Shuningdek reja biznesning bir yo'ldan ketishiga qo'llanma sifatida xizmat qiladi.

Biznes rejani rivojlantirish qadamlari.

Biznes reja egasi biznes rejani rivojlantirishga mas'uldir. Biznes rejaning eng ommabop foydasi qarz beruvchilar va investorlarni tavakkal qilib moliyalashtirishga ko'ndirishdir. Mukammal reja g'oya tashiydi va u egasidan o'z tushunchalarini tahlil qilishni, biznes harakatlari (ishlab chiqarish, marketing, moliya) haqida qarorlar qabul qilishni talab qiladi.

Ba'zilar reja yozish uchun kimnidir yollaydi. Boshqalar esa bankdan yoki Kichik Biznes Ma'muriyatining mahalliy bo'limidan yordam oladi. Hattoki boshqalar biznes rejani rivojlantirsa ham boshliq barcha ma'lumotlar bilan tanish bo'lishi va reja bo'yicha muhim qarorlarni qabul qilishi kerak.

Biznes rejani rivojlantirishdagi birinchi qadam ma'lumotlarni to'plash va qayta ko'rib chiqishdir. Agar imkoni bo'lsa, boshliq boshqa biznes rejalarini ko'rib chiqishi, o'xshash bizneslarning moliyaviy holatini, shuningdek raqobatchilar potensialini o'rganishi kerak.

Biznes reja elementlari

Biznes tavsifi

- Biznes g'oya
- muhim mahsulotlar va xizmatlar
- egalik qilish strukturasi
- kuchlar faiflik
- qisqa va uzoq muddatli rejalar

Istemolchi analizlari

- Istemolchi analizlari
- joylashuv raqam va istemolchilar resurslari
- savdo bashorati

Boshqaruv rejasi

- kompaniya organizatsiyasi
- muhim boshqaruv tavsifi
- kerakli resurslar tavsifi
- inson resurslari rejaları

Marketing reja

- muhim marketing faoliyati tavsifi
- kerakli resurslar tavsifi
- marketing faoliyati katoligi

Iqtisodiy rejalar

- yangi biznes narxlari
- qisqa va uzoq muddatda iqtisodiy zaruriyatlar
- iqtisodiyotning manbalari
- budjet va iqtisodiy bayonotlar



Keyingi qadamda rahbar muqobil strategiyani rivojlantirishi kerak. Ishlab chiqarish uchun muqobil rejalar, marketing, ishchi jamoasi va moliyaga xos muqobil rejalar o`rganish va tanishib chiqish kerak. Rahbar muqobillaridan eng saralarini tanlay olishi kerak.

So`nggi qadamda, biznes rejaning har bir qismi yozib bolinishi kerak. Reja biznesni tavsiflovchi bir qancha qismlarga bo`linadi. Bu qismlar korxonaning asosiy qonuniy shakllarini va asosiy mahsulot va xizmatlarni o`z ichiga oladi. Boshqa qismlar esa raqobat, ehtimoliy mijozlar, operatsiyalar, marketing va moliyani ko`rsatadi. Reja tugallanishidan oldin, boshliqda rejani qayta ko`rib chiqish uchun biznes ekspertlar bo`lishi va ularning kamchilik

Nazorat nuqtasi

Biznes rejasida "strategik muqobillar" qaysilar?

va yutuqlar haqidagi maslahatlarini kiritish kerak.

KICHIK BIZNES MOLIYASI

Mahsulot yoki xizmat ko`rsatuvchi yangi biznesda u foyda berguncha pul tugab qolishi mumkin. Yangi biznesda foyda olish uchun bir qancha yillarni talab qiladi. Talabga javob beradigan moliyani topish biznesni boshlash va davom ettirishning kalitidir.

Maqsad 3

Kichik biznesni moliyalashtirishning manbalari turlarini aniqlash

Bankerlar va qarz beruvchilar qarz berishlaridan oldin, yozilgan biznes rejani korib chiqishni xoxlashadi. Agar shaxs rostdan ham biznesni tushungan va biznesda omadi bor bolsa, biznes reja qarz beruvchining imkoniyatini aniqlashda yordam beradi

Bu bino, jihozlar, inventarlar(mahsulotlar yoki qo'lbola xomashyo materiallar), ta'minot, litsenziya va shu kabilarni o'z ichiga oladi.

2. Qisqa davrli moliyalashtirish bu biznesning ayni paytda olib borilayotgan jarayonlari uchun to'lanishi zarur bo'lgan mablag'dir. Bu moliyalashtirish turi bir yil-u bir-ikki oydan kamroq bo'lgan muddat ichida amalga oshiriladi.

3. Uzoq muddatli moliyalashtirish bu biznesning ko'p yillarga mo'ljallangan asosiy manbalari uchun zarur bo'lgan mablag' (yer maydoni, bin ova jiho-

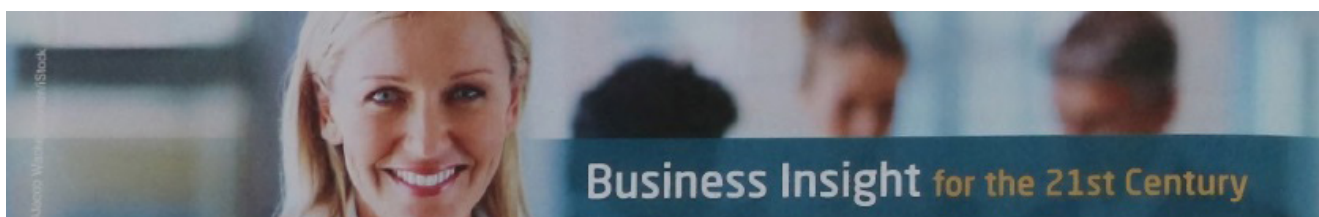
zlar). Bu resurslar kata miqdordagi mablag'ni talab qiladi va uzoq yillar davomida to'lab boriladi.

Moliya manbalari

Kerakli pulni topish biznes boshlashning eng qiyin qismi bo'lsa kerak. Yangi biznesni boshlash va amalga oshirish uchun talab qilinadigan pul odatda biznesmen o'zlashtirgan va qarzga olingan mablag'lardan keladi. Ozlashtirilgan pul manbasi unga egalik qilish tuzilmasiga bog'liq. Mulkdorlikda bir shaxs pul bilan ta'minlab beradi. Hamkorlikda ko'pincha har bir sherikdan biznesga o'z hissasini qo'shish talab qilinadi. Korporatsiya hissadorlar tomonidan moliyalashtiriladi va egalik qilinadi.

Global ijtimoiy javobgarlik

Ko'p yevropaliklar o'zlarining shaxsiy va atrof muhitlarining sog'lomligi haqida qayg'urishadi. Bu tashvish asosan Yevropa aholisining o'ta zichligiga asoslangan. Bu yerda har kvadrat milga AQSH dagiga qaraganda 3.6 marta ko'proq odam to'g'ri keladi. Yevropadagi bunday ulkan zichlik isrofgar-



Global ijtimoiy javobgarlik

Ko'p yevropaliklar o'zlarining shaxsiy va atrof muhitlarining sog'lomligi haqida qayg'urishadi. Bu tashvish asosan Yevropa aholisining o'ta zichligiga asoslangan. Bu yerda har kvadrat milga AQSH dagiga qaraganda 3.6 marta ko'proq odam to'g'ri keladi. Yevropadagi bunday ulkan zichlik isrofgarchilik, havoning sifati va toza suv kabi tabiiy resurslarning qiymati haqida havotirlarga olib keladi.

AQSH da asos solingan va Yevropada ham amalga os-

hirilayotgan bazi bizneslar YeI davlatlari va iste'molchilari bilan munosabat olib borish uchun qattiq ishlamoqdalar. McDonald's ijtimoiy ishonchli kompaniya sifatida namoyon bo'lishni xohlaydi va atrof muhitda jarayonlari ta'siri va mahsulotlarining ozuqaviy qiymati borasida izlanishlar olib boradi va o'z dasturlarini rivojlantirmoqda. Yevropa bo'ylab, McDonald's oziq ovqat idishlari va o'ramlariga mahsuloti haqidagi ma'lumotlarni bosib chiqa-

rmoqda. Bu shuni anglatadiki, xaridorlar ozuqaning kaloriyasi, tarkibidagi yog' haqida ma'lumotni ko'ra oladilar. McDonald's janubiy Angliyada yog'ni pishirishda biodizeldan foydalanishni yo'lga qo'yish borasida tashabbus ko'rsatishni boshlab yubordi. Bu yonilg'idan kompaniyaning eltib berish transportida foydalaniladi. Bu dastur yog'ning oqib isrof bo'lishi va benzinning chiqimini oldini oladi.

chilik, havoning sifati va toza suv kabi tabiiy resurslarning qiymati haqida havotirlarga olib keladi. AQSH da asos solingan va Yevropada ham amalga oshirilayotgan bazi bizneslar YeI davlatlari va iste'molchilari bilan munosabat olib borish uchun qattiq ishlamoqdalar. McDonald's ijtimoiy ishonchli kompaniya sifatida namoyon bo'lishni xohlaydi va atrof muhitda jarayonlari ta'siri va mahsulotlarining ozuqaviy qiymati borasida izlanishlar olib boradi va o'z dasturlarini rivojlantirmoqda. Yevropa bo'ylab, McDonald's oziq ovqat idishlari va o'ramlariga mahsuloti haqidagi ma'lumotlarni bosib chiqarmoqda. Bu shuni anglatadiki, xaridorlar ozuqaning kaloriyasi, tarkibidagi yog' haqida ma'lumotni ko'ra oladilar. McDonald's janubiy Angliyada yog'ni pishirishda biodizeldan foydalanishni yo'lga qo'yish borasida tashabbus ko'rsatishni boshlab yubordi. Bu yonilg'idan kompaniyaning eltib berish transportida foydalaniladi. Bu dastur yog'ning oqib isrof bo'lishi va benzinning chiqimini oldini oladi.



Tekshiruv uchun savol ✓

Biznes egasi kapitali bilan birga kichik biznesni moliyalashtirishning yana qanday manbalari bor?

6-3 tahlili

Nazorat savollari:

1. Har bir tadbirkorlik.....dan boshlanadi.
 - a. boshlang'ich mablag' bilan ta'minlash;
 - b. eng so'ngi mablag' bilan ta'minlash;
 - c. uzoq muddatli mablag' bilan ta'minlash;
 - d. kredit;
2. To'g'ri yoki Noto'g'ri. Ko'plab kichik biznes rahbarlari guruhning a'zosi bo'lishni yoqtirishadi.
3. To'g'ri yoki Noto'g'ri. Biznes reja yozilmasligi kerak, chunki tadbirkorlar rejadagi ma'lumotdan to'liq habardor.
4. Biznesdagi muhim manbalar (ya'ni zarur bo'lgan yer, bin ova uskunalar) uzoq muddatga olinadigan pul bu...?
 - a. boshlang'ich pul
 - b. qisqa muddatli pul
 - c. uzoq muddatli pul
 - d. kredit

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

5. **Texnologiya.** Internetdan biznes reja ucun malumot bor joyni aniqlang. 6-4 jadval bilan siz topgan bo'limni taqqoslang. Ikkala manbani ishlatgan holda yakuniy ma'lumotni tuzing. Kichik tadbirkorlik uchun bu bo'limlar muhimligini bildiruvchi 2 gapdan iborat bo'lgan axborot yozib qo'yin.

6. **Matematika.** Gwen Osterhaus va Portia Juarez "bog' kofesi" kafesini ochish uchun sherikchilikni tashkil qilishdi. Grew 23000\$ va Portiya 31000\$ mablag' sariflandi. Ular kichik biznes boshqarmasidan 180500\$ lik kredit olishdi. Ba'zi uskunalarini sotgan Bean Machine Kompanyasidan esa 9000\$ qarzlari bor. Sherikchilik uchun yaroqli bo'lgan boshlang'ich mablag'ni taminlovchi jami miqdorni hisoblang. Har bir manbada ko'rsatilgan jami moliyalashtirish foizlari keltirilgan diagrammasini tuzin. Mulkdor moliyalashtirishning qancha qismini ta'minlaydi va qancha miqdorda qarz oladi?

6 BO'LIM tahlili

Biznes izohlari

6-1 Korxonada boshqaruvchisi bo'lish

• Omadli boshqaruvchida o'ziga xo'jayin bo'lishning haqiqiy istagi bo'ladi. Ular yangi g'oyalarni yaratishda mahorat va qobiliyatidan foydalanadi, keyin biznes uchun boshlang'ich yaxshi planni rivojlantirishadi. Tadbirkorlar barcha yoshdagilardan, diniy, buddaviy guruxlardan va ikkala jinsdagilardan ularning bilim darajasiga qarab kelib chiqadi.

• Korxonada faoliyati boshqaruvchisi bo'lib faoliyati AQSH iqtisodiyoti bo'lagining kaliti. Yangi bir biznesni boshlashga muhtoj bo'lgan shaxs o'zidan, oilasidan, do'stidan yoki qo'shma korxonadan olishi mumkin. Pul bilan taminlanadigan boshqa resurslar bankdan boshqa moliyaviy joydan qarz olishi mumkin. AQSH korxonalar taxminan har yili davlat yalpi ichki mahsulotning yarimiga yangi yaratilgan mahsulotlar va rivojlantirilgan xizmatlarga javobgar. Korxonada ochish imkoniyati o'z ichiga yangilik, yaratish yaxshilangan mahsulot va xizmatlar, yuqori samarali loyiha ko'pgina foydali jarayonlarni o'z ichiga oladi, ko'proq etiborni sifatiga qaratiladi. Tavakkal quydagilardan kelib chiqadi mablag' kamligi, sotuv pastligi, kutilgandan xarajat ko'pligi, raqobat bosimi korxonada egasining biznesni o'sayotgan

Kichik biznesni bog'lash tushunchalari

1. Siz o'zingizning qiziqishingiz, maxoratizdan kelib chiqib yangi biznesning asosi bo'lishi mumkin bo'lgan mahsulot va xizmatlarni aytin?

Nima uchun siz korxonada boshqaruvchisi bo'lishga qiziqqanligingiz yoki qiziqmaganligingizni bir nechta sababini aytin?

Maxsus muvaffaqiyatlaringiz, qobiliyatlaringiz va qiziqishlaringizdan kelib chiqqan holda yangi biznesga qanday yangi mahsulot yoki xizmatlar asos bo'la oldi?

2. Siz nima deb o'ylaysiz nega kichik korxonalar

vaziyatga tayyor emasligi, vaziyatlarning boshqaruvchisi tayyor bo'lagidan ko'p vaqt talab qilishi.

6-2 Kichik biznes asoslari

Kichik biznesda korxonada egasi odatda faoliyatni bir yoki juda kam joylarda boshqaradi.

6-3 Kichik biznesni boshlash

• Omadli biznesga olib boruvchi kuchli fakir tajriba, to'g'ri vaqt va joy, jamoa yaqinligiga tayyorgarlik va taqiqotlar.

• Yozilgan biznes planni rejalashtirish korxonada egasi muhim faoliyat haqida o'ylashi kerak, qancha vaqt zarurligi va ularning narxini ham hisobga olishi lozim. Shuningdek biznes plan biznesni hayot yo'lida saqlashga xizmat qilishi kerak. Yetarli mablag'ga ega bo'lish biznesni boshlashda muhim rol o'ynaydi.

• Moliyaning uch xil turdagi boshlang'ich mablag' bilan taminlash va eng so'ngi mablag' bilan taminlash va uzoq muddatli mablag' bilan taminlash kabi turlarini inobatga oladi. Yangi biznesni boshlash va boshqarishda odatda korxonada egasi ta'minlagan va qarzga olingan mablag' evaziga amalgam oshiriladi.

onalar katta taniqli korxonalardan ko'ra ko'proq iqtisodiyotga yangi ish imkoniyatini yaratadilar?

3. Qanday kuch yosh korxonada boshqaruvchilarni omadga olib borishi haqida tasvirlangan 6-1 darsdagi tushinchalarga yordam beradi?

Siz ularning mahsulot va xizmatlardagi fikri yoki ularning xarakati muhim deb o'ylaysizmi?

4. Internet kichik korxonalar xususyatini qanday o'zgartiradi?

Siz internet kichik biznesni katta biznes bilan raqobatbardosh qila oladi deb o'ylaysizmi? Nega?

5. Fred kichik biznes boshlashni o'yladi va maslahat olgani sizning oldingizga keldi. 6-2 darsdan foydalanib kichik biznes muvaffaqiyatsiz bo'lish sababini keltirgan holda unga biznesi omadliroq bo'lishi uchun qanday maslahat berardingiz?

6. Ko'pchilik jamoalarda chakana savdolar tezda muvaffaqiyatsizlikka uchraydi. Ular boshqa biznes ortidan yurishadi va shuning uchun muvaffaqiyatsizlikka uchrashadi. Odamlar biznesning omadsizligini sababi joy yomonligida deb bilishadi. Kompaniyalarning muvaffaqiyatsizlikka uchrashida joy eng muhim sababmi? Nima deb o'ylaysiz? Nega yangi bir biznes qurilishi

Biznes tilingizni rivojlantiring

10. Kichik biznes boshqaruvchilariga biznes rejani rivojlantirish va mablag' bilan ta'minlashda yordam beradigan hokimiyat agentligi.

11. Yirik daromadga ega bo'lish imkoniyati yangi mahsulot va kompaniyalar moliyalashtirilishi yirik investorlar tomonidan pul bilan ta'minlanadi.

12. Biznesda ketayotgan faoliyatlarni moliyalashtirish uchun talab qilinadigan pul.

13. Yangi bizni ochishga ma'lim bir qiymatdagi pul kerak bo'ladi.

14. Kashfiyot yoki yangiliklar

15. Foyda olish uchun biznes boshlashda tavakkal qiladigan shaxs.

16. Biznes g'oya va uni qanday qilib amalga oshirish yo'llari tasvirlangan ta'rif

17. Biznesning muhim resurslari

18. 500 dan kamroq ishchiga ega bo'lgan mustaqil biznes.

19. Mahsulot, xizmat yoki jarayonlarning unumdorligini oshirishga mo'ljallangan o'zgarish.

20. Biznesni boshlash, tashkil qilish va boshqarish jarayoni.

avvalgi muvaffaqiyatsiz joyga tanlanadi?

7. Kichik biznes boshqaruvchisiga yordam bera oladigan eng muhim 3 xil odam turini ayting. O'zingizning adolatli tanlovingizni ayting.

8. Agar siz bankda biznes rejaga mablag' ajratuvchi bo'lsangiz mablag' berish yoki bermaslikka qaror qabul qilishdan oldin biznes rejaning nimalariga e'tibor qilgan bo'lardingiz?

9. Yangi biznes boshqaruvchisi biznes rejani yozishdan oldin tajribali mutaxassisni yollashning foydali va foydali bo'lmagan tomonlari nima?

Kalit so'zlar

- a. biznes reja
- b. Korxonada boshqaruvchisi
- c. Korxonada boshqaruvi
- d. Yaxshilash
- e. Yangilik yaratish
- f. Uzoq muddatli mablag' berish
- g. Qisqa muddatli mablag' berish
- h. kichik biznes
- i. kichik biznes hukumati
- j. biznesni boshlash
- k. Venture kapital

Akademik aloqalarni o'rnating!

21. **Aloqa.** Kopchilik biznes egalari o'zlarining birinchi biznes ishlarini yaqin do'sti yoki oila azolarining moliyaviy yordami orqali boshlashadi. Tasavvur qilaylik siz internetda kichik saytlar ijtimoiy kichik guruhlar, tarmoqli kompaniyalarni past narxdan baland narxga ko'taruvchi biznes boshladingiz. Tasavvur qiling sizda shaxsiy 2500\$ bor va sizga 5000\$ bo'lish uchun qoshimcha investitsiya kerak. Siz yaqin do'stlaringiz va oila a'zolaringizni sizga 500\$ dan investitsiya kiritishlari uchun brashuralar tayyorlab qiziqтира oldingiz! Siz ularni kiritgan investitsiyalaridan qanday daromad topishlarini korsatib bera olishingiz kerak!

22. **Davlat.** Davlat va boshqa davlat tashkilotlari kichik biznes egalari katta e'tibor berib ularga yordam berishadi. Kichik biznes uchun hukumat tomonidan maxsus ishlab chiqarilgan agentliklardan foydalanish uchun internetdan foydalaning va sizning kichik bi-

Qaror qabul qilish strategiyalari

David Obolski Kichik Biznes Boshqaruvida jamoat kollegiya dasturini to'ldiradi. U o'zining gul biznesiga ega bolishni xohlagan edi. U maktab va kollej vaqtida Flower-o-Bunda uchun ishlagandi. Qo'shimchasiga u o'zining biznes boshlanishida deyarli \$20,000 ni saqlab qo'ygan edi. Biroq, u shuni bilardiki, gul do'koni ochish uchun \$20,000 dan ko'proq pul kerak bo'lar edi. U biznes boshlash uchun yana shuncha pulga muhtoj edi. David biznes boshlashi uchun uchta yo'lni o'rganib

Aloqadagi maktab va jamiyat

Kichik biznes va katta bizneschilar bilan xaridor sifatida ularning tajribasi haqida jamiyatingizda kamida 10 ta odamni ko'rib chiqing. Ulardan ular kichik bi-

znes xizmatlaringiz uchun maxsus agentliklarni qidiring. Har bir agentliklar uchun uch tomonlama shartnoma tayyorlang, shartnomada sizning biznes g'oyangiz qanday xizmatlar qila olishini ko'rsatib bering

23. **Iqtisod.** AQSH aholishunoslik byurosi xar bir davlat xar bir okrugidagi biznes va tadbirkorlik faoliyati miqdori bo'yicha ma'lumotlar berib turadi. Bularning barchasi AQSH aholishunoslik saytining "Biznes loyixalar" majmuida bor. O'zingiz yashayotgan davlat va okrugni tanlang, biznesning nomeri va sanani tanlang hamda 1 dan 4 tagacha ishchi kuchini tanlang. U yerda 5 ta eng yirik tashkilotlar, 5 ta ishlab chiqarish va 5 ta ishchi kuchini o'zlariga mos ishlab chiqarishga joylashtiring

24. **Texnologiya.** Internetdan tadbirkorlarning yoshi va ularning bizneslarini topishingiz mumkin. Ma'lumotlar majmuiga kirib programma orqali yosh tadbirkorlar va ularning bizneslari to'g'risida foiz korsatkichli ma'lumot oling. va bu ma'lumotlardan foydalanib umumiy ko'rsatgichlar tasvirlangan grafik tuzing

chiqdi.

a. U qo'shimcha pulni ta'minlashga hamroh topa olardi.

b. U Flower-a-Bunda egasi 7 yildan keyin nafaqaga chiqquncha kutib tura olardi va uning jamg'argan pullari bilan bu biznesni sotib olardi.

c. U \$20,000 lik investitsiyasi sotib ola olardi. Biroq, David investitsiya egasiga har yili umumiy sotuvning 6%ini to'lashi shart edi.

25. David uchun biznesga ega bo'lishning bu turlarining yaxshi va yomon tomonlari qaysi?

26. agar siz David bo'lsangiz, qaysi tanlovni qilardiz? Nimaga?

zneslardan nima sotib olishiga sabablar va katta biznesdan sotib olishni afzal ko'rgan sabablarni tasvirlashni so'rang. Keyin ulardan har birining yomon taraflarini so'rang. Jadval yoki yozma hisobot tarzidan mulohazalarinigizni xulosalang.

Web tahlil

Internet eng yaxshi kichik biznes platformasi hisoblanadi. Internet sotuvchilar va individual iste'molchilarga eng past narxlarda ishlashga imkon beradi. Ko'pchilik kichik biznes subyektlari, shu jumladan uyda faoliyat olib boruvchi tadbirkorlar o'z mahsulotlarini sotish uchun Amazon.com va eBay portallaridan foydalanadilar. Bu portaldan foydalanuvchi biznes subyektlari o'z veb-saytlari yoki elektron tijorat tizimlarini tashkil etishlari shart bo'lmaydi.

Tanqidiy fikrlash

1. Internetdan o'zingizga ma'qul keladigan sotuvchini (mahsulotiga bo'lgan talab oz miqdorda bo'lsin) topish uchun foydalaning. Ular savdo portallari (Amazon.com yoki eBay kabi)dan foydalanadimi yoki o'zlarining veb-saytlariga egami aniqlang.
2. O'zingiz sotishni xohlagan mahsulotni aniqlang. Savdo portallari orqali sotish yaxshiroqmi yoki xususiy vebni shakllantirishmi aniqlash uchun qisqacha biznes reja tuzing.

Kompyuterlar yordamida chop etish jarayoni

Siz va sherigingiz kompyuterdan ma'lumotlarni chop etish dasturidan foydalangan holda biznes nashrini yaratish, loyihagini tuzish va ishlab chiqarish uchun ishga yo'llandingiz. Sizda tadbirkorlik, kichik biznes boshqaruvi, vaqt boshqaruvi, professional tizim va muvaffaqiyatli tadbirkorlikka qaratilgan axborotnoma tuzishingiz uchun 2 soat vaqtingiz bor. Sizning ma'lumotlaringiz tadbirkorlar, talabalar biznesi faollari va jamiyat faollaridan iborat tinglovchilarga taqdim etilishi kutilmoqda. Sizning ma'lumotlaringiz yangi va sohaga oid bo'lishi kerak. Ma'lumotingiz muvaffaqiyatli tadbirkorlar uchun asosli axborotlarni o'z ichiga olishi kerak. Sizning guruh 2 ta kompyuter, skanner va clip art dan foydalanishi mumkin. Boshqa uskunalar ishlatilishi mumkin emas. Tayyor bo'lgan mahsulot oq va qora yoki boshqa ranglardagi oddiy qog'ozda taqdim etilishi kerak. So'zlar va lug'atlardan ilova materiallari sifatida foydalanish mumkin. Musobaqaning ikkinchi qismi sizning kompyuterlar yordamida ma'lumot chop etish haqidagi bilimlaringizni aniqlashga qaratilgan testni o'z ichiga oladi. Testdan jamg'arilgan ball yakuniy

balning 15 foizini tashkil etadi.

Namoyish indikatorlarini hisobga olish

- Grafika, matn yaratish, joylashish tartibi, ijodkorlik va ma'lumotlar chop etishdagi belgilangan font va tiplarni tushuning.
 - Tadbirkorlik va unga bog'liq konsepsiyalar to'g'risida axborotnoma yaratib.
 - Ko'rinishidan bir-biriga mos tushadigan grafika va joylashish tartibini birlashtiring.
 - To'g'ri punktuatsiya, grammatika va gap tuzilishidan foydalaning.
 - Omma oldida ijodkorligingizni namoyish qiling.
- Namoyish indikatorlari haqidagi batafsil ma'lumot uchun FBLA veb saytiga tashrif buyuring.

Tanqidiy fikrlash

1. Zo'r nashr qanday xarakterlar bilan ifodalanadi?
2. Nashrni nimalar o'quvchiga yoqadigan qiladi?
3. Nashrni ishlab chiqayotganda kim bo'lib harakat qilish kerak?
4. Axborotnomadagi o'quvchini chalg'itishi mumkin bo'lgan ikki narsani misol keltiring.

Bob

7

Boshqaruv va yetakchilik qilish



7-1 Boshqaruv vazifalari va ko'rinishlari

7-2 Yetakchilik qilish

7-3 Etik boshqaruv

Ish faoliyatini rejalashtirish

MENEJMENT

Siz o'z ish faoliyatingizni qiziqish va qobiliyatingizga qarab tanlaysiz. Buxgalteriya, savdo, hamshiralik yoki biotibbiyinjenering kabi maxsus sohalarga jalb qilingan, diqqatini qaratgan odamlar menejer bo'lishga xohishi bo'lishi ham bo'lmasligi ham mumkin. Shunday bo'lsada, ko'pchilik o'z ish faoliyatini bir kun kelib menejer bo'lish maqsadi bilan boshlaydi. Ular bu imkoniyatni katta qarorlar qabul qilish va yuksalishga asosiy maqsad sifatida ko'rishadi.

Menejerlar kompaniya muvaffaqiyati kaliti hisoblanadi. Menejment imkoniyatlari barcha kompaniyalar va biznesning barcha bo'limlarida mavjud.

Ish bilan bog'liq kasblar

- Mamuriyat
- Yordamchi boshqaruvchi
- Kordinator
- Korxon boshlig'i
- Loyiha boshlig'i
- Nazoratchi

Agar siz moliya, marketing, axborot boshqaruvi, injenering yoki inson resurslariga qiziqsangiz, siz menejer bo'la olasiz.

Siz birinchi qadamni guruh faoli bo'lish bilan tashlashingiz mumkin. Shunda siz bir necha yillik tajribadan so'ng nazoratchi yoki yordamchi menejer lavozimi uchun harakat qilishingiz mumkin. Qo'shimcha

tajriba va ehtimol qo'shimcha ma'lumot bilan o'rta yoki yuqori darajali menejer bo'lishingiz mumkin. Lavozimingiz oshishi menejment majburiyatlarini qanchalik yaxshi bajarishingiz va biznes rivojiga qo'shgan hissangizga bog'liq bo'ladi.

Ish faoliyati imkoniyatlari tahlili... Menejment

Menejmentdagi ish faoliyati to'g'risida ko'proq o'rganish uchun kutubxona va internet resurslaridan foydalaning. Yuqorida keltirilgan kasb nomlaridan birini tanlang va quyidagi savollarga javob bering.

1. Bu sohadagi ish faoliyati uchun ishga joylashish istiqboli qanday?
2. Bu sizni qiziqtirgan ish faoliyatimi? Siz bu ish faoliyati haqida ko'proq bilish uchun qilishingiz mumkin bo'lgan ishlarni ayting.

Nazoratchi bo'lib ishlash qanday bo'ladi?

Garchi Frank Emprex Corporation tarmog'idagi nazoratchilik ishidan qoniqsada, bugungi kun u uchun qiyinroq bo'lishi kutilyapti. Bugun ertalab Frank 3 ta asosiy va 1 ta o'rindosh ish o'rnini to'ldirish uchun 9 kishi bilan suhbatlashishi kerak. Tush vaqtida guruhi bilan uchrashib qo'shimcha ish vaqti va byudjetlar to'g'risida gaplashishi kerak.

Frank ishchi guruhiga kelasi oydagi rejani bajarish uchun haftasiga kamida 10 soat ko'p ishlashlari kerakligini aytishi zarur. Guruhning ba'zi a'zolari qo'shimcha pul topish imkoniyati tug'ilganidan xursand bo'lishadi, ba'zilari esa bo'sh vaqtlarini yo'qotishlaridan shikoyat qiladi.

U yana guruhi bilan byudjet haqida gaplashishi ham kerak. U byudjet bo'yicha hech qanday vakolatga ega emas, lekin uning menejeri xarajatlarni kamaytirish yo'llarini topishga yordam berishini so'ragan.

Nihoyat, Frank unchalik yoqtirmaydigan majburiyati – bir ishchini ishdan bo'shatishi kerak. Bir yangi ishchi o'z majburiyatlarini yakunlayolmadi shu sababli ishdan bo'shatilishi zarur. Frank bu ishchi bilan soat 3 da bo'ladigan uchrashuvda ishtirok etishi kerak.

Sizchi? Frankningishining eng yaxshi va yomon tomonlari nimada deb o'ylaysiz?

7-1 Menejmentning funksiyalari va usullari



Maqsadlar

- 1 Menejmentning 5 ta funksiyasini aniqlash
- 2 Korxonada va tashkilotlarda menejment darajalarini tasvirlash
- 3 Menejmentning 2 uslublarini qanday va qachon qo'llanilishini muhokama qilish

Kalit so'zlar:

- Menejment 148
- Rejalashtirish 148
- Tashkil qilish 148
- Shtat tashkil qilish 149
- Amalga oshirish 149
- Nazorat qilish 149
- Menejment uslubi 151

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Siz menejmentdagi ish faoliyati haqida o'ylaganmisiz? Siz menejerlar ishiga o'xshash ish qilganingizni va bu sohada tajribangiz bor deb o'ylaysizmi? Siz vaqtingiz va pulingizni boshqarasiz. Siz guruh yoki tashkilotning yetakchisi bo'lishingiz mumkin. Ehtimol guruhingiz faoliyatida rahbar o'rnini egallagandirsiz. Yetakchi sifatida ehtimol mas'uliyatni o'z bo'yingizga olgandirsiz, kimgadir yo'nalish bergandirsiz va muammoni hal qilgandirsiz.

Biznesni boshqarish bilan birdek bo'lmasligi bilan birga, bu ishlar sizga menejerlik ishi qanday bo'lishi haqidagi tasavvurlarni beradi. O'ylab ko'ring, bu million dollarlik byudjetga mas'uliyatlik, yuzlab odamlarning ishini boshqarish yoki biznesning bir nechta bo'limlarini o'z ichiga oluvchi loyihaning belgilangan muddatda bajarilishini nazorat qilishga o'xshaydi.

Sizda menejerga kerak bo'ladigan xususiyatlar bor deb o'ylaysizmi? Siz ishingizni hal qiliuvchi deb bilan birga ajoyib deb ham ayta olasizmi? Agar xohlasangiz, ayni vaqtda menejmentlik faoliyatini boshlash uchun nima qila olasiz?

Maqsad 1

Menejmentning 5 funksiyasini aniqlash

Menejrlarning roli va faoliyati

Menejerlar korxonada yoki tashkilotning rivojlanishi yoki inqiroziga mas'ul hisoblanadi. Korxonada maqsadlariga erishsa, menejerlar hurmat qozonishadi va mukofotlanadilar. Maqsadga erishilmasa, maqsadga erishilguncha bunga mas'ul bo'lib qoladilar. Korxonani boshqarishning tavakkalchiligi va mukofotlanishini tajribada sinab ko'rishni xohlagan odamlar menejerlar bo'lishi mumkin.

Menejer kim?

Menejment – bu odamlar va boshqa resurslardan samarali foydalangan holda tashkilotning maqsadlariga erishish jarayoni. Menejerlar korxonalaridagi iharakatlarni amalga oshiradilar. Yangi korxonada uchun fikrlar yaraadigan tadbirkor menejer hisoblanadi. Xalqaro bozorga

chiqish uchun muhim qarorlar qabul qiladigan, ko'plab million dollarlik korxonaning boshqaruvchisi ham menejerdir. Kichik sondagi ishchilar guruhiga nazoratchilik qiladiganlar ham, yuzlab odamlarga boshchilik qiladigan vitse-prezidentlar ham menejerlar.

Menejerlar nima qilishadi?

Har bir menejerning maxsus kasbiy majburiyatlari bo'ladi, lekin barcha menejerlar tashkilot turi va o'lchamidan qat'iy nazar o'xshash ish faoliyati bilan shug'ullanadi. Menejerlar ishi beshta funksiyadan tashkil topadi: rejalashtirish, tashkillashtirish, ishga yollash, amalga oshirish va nazorat qilish.

- Rejalashtirish o'z ichiga axborotni tahlil qilish, maqsadlarni shakllantirish va qilinishi kerak bo'lgan ishlar haqida qarorlar qabul qilishni o'z ichiga oladi.
- Tashkil qilish qo'yilgan maqsadlarga erishish uchun kerak bo'lgan ish va resurslarni aniqlash va tartibga solishni bildiradi.

- Staffing (shtatlash) korxonaga uchun ishlaydigan odamlarni ishga yollash, tayyorlash va bo'sh ish o'rinlarini to'ldirish bilan bog'liq barcha ishlarni o'z ichiga oladi.
 - Amalga oshirish odamlarni tashkilotning rejalashtirilgan ishlarini bajarishga yo'naltiradigan va natijaga erishtiradigan kuch.
 - Nazorat qilish korxonaga qaysi sohalarga oid maqsadlar qo'ygani, bu maqsadlarga rejalashtirishning qaysi bosqichida erishish kerakligini anglatadi.
- Katta korxonaga va tashkilotlarda ko'plab menejerlar bo'ladi. Maxsus menejment funksiyalariga mas'ullik har bir menejer uchun alohida tayinlanadi. Ba'zida, korxonaning katta yoki kichikligiga qarab bir necha menejerlar bir funktsiya doirasidagi mas'uliyatga ega bo'lishlari mumkin. Agar korxonaga birdan ortiq odamga tegishli bo'lsa, menejment funksiyalari korxonaga egalarining qiziqishlari va imkoniyatlariga ko'ra ular o'rtasida taqsimlanadi. Kichik korxonalarda, korxonaga egasi barcha

menejment funksiyalariga o'zi mas'ul bo'ladi. Korxonaga rivojlangani sari, boshqa ishchilar menejerlik lavozimiga ko'tarilishadi. Ular bir yoki bir nechta menejerlik funksiyalarini bajarishga tayinlanishadi.

Korxonani yoki hatto korxonaning bir qismini boshqarish ham murakkab jarayon bo'lishi mumkin. Menejerlar qarorlar qabul qilishi, muammolarni hal qilishi, raqobatga bardosh bera olishi va yangi strategiyalarni yaratishi zarur. Ko'p hollarda bir menejment funksiyasini bajarish uchun qabul qilingan qaror boshqa funktsiyalarga ham ta'sir ko'rsatadi. Har bir menejmerning sa'y-harakatlari boshqalarning ishiga ta'sir ko'rsatadi. Samarali ishlovchi menejerlar ishchilarini yaxshi ishlashlari uchun ruhlantirish beradi. Ular yana korxonaning pul va boshqa resurklaridan oqilona foydalanadilar. Muvaffaqiyatli korxonalarda menejmentning barcha funktsiyalarini yaxshi bajaruvchi menejeri bo'lishi kerak.



Nazorat nuqtasi

Menejmentning besh funktsiyasi qaysilar?

Menejmentning darajalari

Agar korxonaga kichik bo'lmasa, korxonaning rivoji uchun mas'ul bir necha menejerlar bo'ladi. Har bir menejer menejmentning har bir funktsiyalariga o'z bo'lsada vaqt ajratadi va odamlar hamda ishi oldida vakolatga ega bo'ladi. Barcha menejerlar ham menejerlik funktsiyalariga bir xilda vaqt va e'tibor qaratmaydi. Ko'pchilik tashkilotlarda menejerlarning uch darajasi mavjud – boshqaruvchilar, o'rtacha menejerlar va nazoratchi.

Maqsad 2

Korxonaga va tashkilotlarda menejment darajalarini tasvirlash

Yetakchi korxonalar haqida gap ketganda, menejmentda ayollar shishadek sust bo'lishadi. Rivojlanish bo'lishiga qaramay, katta korporatsiyalarda erkaklar o'zlarida menejmentning hisobsiz sondagi kalitlarini ushlab turadilar. 2000 – yilgi ma'lumotlarga qaraganda, bor yo'g'I 4 ta ayol 500 ta boy kompaniyalarda rahbarlik qilishgan. 2009 – yilgacha bu raqam 15 tagacha yetgan. Hozir ayollar ko'plab boshqaruvchilik faoliyatlarini olib bormoqdalar. Shu sababli kelgusida yuqori lavozimlarni egallashlari uchun imkoniyat bor.

Top menejment

Boshqaruvchilar butun bir korxonaning yo'nalishi va rivojlanishiga mas'ul yuqori darajadagi menejerlardir. Ular ishni tashkil etadilar, faoliyati hamda natijalarni monitor qiladilar. Ular uzoq muddatli reja va yo'nalish tuzadilar. Ular korxonaning foyda keltirishi va rivojlanishiga mas'ul bo'ladilar. Boshqaruvchilik kasbi o'z ichiga bosh boshqaruvchi mas'ul shaxs, president, bosh ijro etuvchi mas'ul shaxs va vitse-prezidentlarni o'z ichiga oladi. Ular iqtisodiyot va raqobatni o'rganadilar. Ular barcha muhim korxonalar qarorlari va sarflarni ma'qullaydilar. Boshqaruvchilar boshqa menejerlar va ishchilar ichiga mas'ul bo'ladilar.

O'rta menejment

O'rta darajadagi menejerlar korxonalar operatsiyalarining ma'lum qismiga mas'ul bo'lgan mutaxassislardir. O'rta darajadagi menejerlarga marketing menejeri, axborot texnologiyalari menejeri, mijozlarga xizmat ko'rsatish bo'yicha menejer, amaliyotlar menejeri va inson resurslari menejerini misol qilib keltirishimiz mumkin. O'rta darajadagi menejerlar korxonalar biznes rejasi bilan u boshqaruvchilar tomonidan tasdiqlangan paytda ishlaydi va o'zlarining bo'limlariga tegishli maxsus rejalarni ishlab chiqadilar. Ular o'z ishlarini boshqa menejerlar ishlarini bilan uyg'unlashtirishlari kerak. Ular ko'p vaqtini tashkillashtirish, shtatlashtirish va funksiyalarni amalga oshirishga sarflashadi.

Nazoratchilar (Rahbarlar)

Nazoratchilar (rahbarlar) korxonalar birinchi darajali menejment vakillaridir. Ular kichik guruhlarining kundalik ishlariga mas'uldirlar. Ular ishchilarga ishlarini re-

jalashtirish va faoliyati hamda natijalarini monitoring qilishda yordamlashadi. Ular kerakli resurslarning mavjudligi va ulardan oqilona foydalanishga astoydil harakat qiladilar. Nazoratchilar (rahbarlar) ishchilarining miqdorini baholashi va shu sohada paydo bo'ladigan muammolarni hal qilishda yordam beradi. Nazoratchilar (rahbarlar) ko'p vaqtini boshqaruvchi va o'rta darajadagi menejerlarning rejalarni hayotga tadbiq qilishga sarflaydi. Ular faoliyatlaridan tashqari menejerlikka oid bo'lmagan majburiyatlarga ham ega bo'lishlari mumkin.

Menejer bo'lmagan shaxslarning boshqarishi

Menejer bo'lmagan ishchilar ham menejment funksiyalariga o'xshash ishlarini bajarishlari mumkin. Ishchilar ishlarini rejalashtiradilar va tashkil qiladilar. Ular yangi ishchilarni yollash va tayyorlashda ishtirok etishlari mumkin. Ular yangi ishchilarning ishlarini baholaydilar. Shunday bo'lsa-da, menejerlar boshqalar ishi uchun mas'ul bo'ladilar va ishchilar oldida ma'lum vakolatga ega bo'ladilar. Mas'uliyat va vakolatga ega bo'lmasa, bu ishchining ishi menejment hisoblanmaydi.

Ba'zi tajribali ishchilardan guruhda yetakchi bo'lishi so'raladi. Ular yangi loyihani boshqarishlari yoki yangi xodim ishini nazorat qilishlari mumkin.

Ko'p korxonalar xodimlarini ishchi guruhlarga ajratadilar. Bu guruhlar o'z ishlarini uchun mas'uliyat va vakolatlarga ega bo'ladilar. Guruh rejalari tuzish, ishni qanday amalga oshirish va guruh a'zolari o'rtasida taqsimlashni hal qiladi. Guruh maqsadlarni belgilash va byudjetga foyda keltirishga mas'ul bo'ladi. Ishchi guruhlar menejerga hisobot beradi va kerak bo'lganda yordam so'raydi.

Guruh yetakchilari va ishchilar guruhlari cheklangan menejment faoliyatini amalga oshiradilar. Ikkala holat ham ishchilar uchun menejerlik qobiliyatini shakllantirishlari uchun samarali tajriba hisoblanadi. Ular menejerlarga kerak bo'lgan qobiliyatni rivojlantirishga yordam beradi va menejerlik faoliyatiga bo'lgan qiziqishni oshiradi.

Nazorat nuqtasi

Menejmentning 3 darajasi o'rtasidagi farqlar nimada?

Menejment uslublari

Odamlar guruhini boshqarish qiyin ish bo'lishi mumkin. Menejerlar turli xil sharoit, shaxsiyat tajribaga ega bo'lgan odamlar bilan ishlashiga to'g'ri keladi. Atletika jamoasi yoki musiqa guruhi a'zosi bo'lganmisiz? Agar bo'lgan bo'lsangiz, dastlab jamoa yoki guruhdagi iqtidorlarni birgalikda yaxshi ishlashlarini ta'minlash qanchalik qiyin bo'lganini eslasangiz kerak.

Menejerlar ishlarini menejment uslublari asoslangan turli yo'llar bilan bajaradilar. Menejment uslublari menejerlar ishlaydigan va ishchilarni jalb qiladigan yo'llardir. Menejerlar tomonidan menejmentning 2 uslubi: taktik menejment va strategik menejmentdan foydalanadilar.

Ba'zida menejment uslubi boshqariladigan ishchilar xarakteridan kelib chiqib tanlanadi. -Boshqa vaqtlarda tanlov bajariladigan ishga asoslanadi. 7-1 jadval qaysi holatda qaysi uslub samaraliroq bo'lishi



ko'rsatib beradi. Tajribali va samarali ishlaydigan menejerlar o'zlarining menejment uslublari o'zgartirishlari mumkin. Bu bajariladigan ishning shoshilinchligiga va ishchilardagi menejerga bo'lgan ishonchga bog'liq.

Taktik menejment. Ba'zida menejerlar inqirozga duch keladilar. Bu paytda ular guruh qanday qilib vazifani bajarishni hal qilishlari uchun vaqt yo'q deb o'ylashadi. Boshqa holatlarda menejer yangi ishchilar guruhi bilan yoki tajribasiz xodimlar bilan ishlashi mumkin. Bu holatlarda menejer taktik uslubdan foydalanishi kerak. Taktik menejment bu menejer ko'proq yo'naltiruvchi va nazorat qiluvchi bo'ladigan uslubdir.

Maqsad 3

Menejmentning 2 uslublari qanday va qachon qo'llanilishini muhokama qilish

Boshqaruv usulini tanlash	
Menejer o'ziga xos usullardan foydalanish kerak	Menejer strategik boshqaruv usullarida foydalanish kerak
<ul style="list-style-type: none">Menejer o'ziga xos usullardan foydalanishi kerak	<ul style="list-style-type: none">Menejer strategik boshqaruv usullaridan foydalanish kerak
<ul style="list-style-type: none">To'liq va yarim stavkali ishchilar bilan ishlash	<ul style="list-style-type: none">Ishchilar mahorati va tajribali bo'lishi
<ul style="list-style-type: none">Yangi vazifasi uchun motivatsiyasi kam bolgan ishchilar bilan ishlash	<ul style="list-style-type: none">Ish yangi tanlovlarsiz jadval asosida bo'lishi
<ul style="list-style-type: none">O'g'ir vaqtdagi bosimlarda ishlash	<ul style="list-style-type: none">Ishchilar qilayotgan ishidan mamnun bo'lishi
<ul style="list-style-type: none">Yangi vazifalarni belgilash	<ul style="list-style-type: none">Menejer guruh aloqalarini rivojlantirish

7-1 jadval

Nima uchun tez bajarilishi zarur bo'lgan yangi topshiriqni kimgadir topshirishda taktik menejmentdan foydalanish to'g'ri bo'ladi?

Menejer asosiy qarorlarni qabul qiladi va ish yaxshi bajarilayotganiga ishonch hosil qilish uchun xodimlar ishlayotgan vaqtda ular bilan yaqin aloqada bo'ladi.

Strategik menejment. Guruh ishchilari tajribali bo'lishsa va birgalikda yaxshi ishlashsa, menejer yo'naltiruvchi va nazorat qiluvchi bo'lishi shart emas. Agar guruh a'zolarida qaror qabul qilish jarayonida ishtirok etish uchun vaqt yetarli bo'lsa, ba'zan guruh a'zolari bu jarayonga jalb qilishlarini xohlashadi. Bular strategik menejmentdan foydalanishga misol bo'ladi. Strategik menejment bu shunday uslubki, bunda menejerlar ko'proq hamkorlikda ishlashadi va xodimlarni qaror qabul qilishga jalb qiladi. Strategik uslubdan foydalangan menejer xodimlaridan to'la nazoratsiz ishlashlarini va muhim qarorlar qabul qilishda fikrlarini bildirishlarini kutadi.

Aralash menejment. Agar ishchi xodim bo'lganingizda qaysi uslubni Afzal ko'rgan bo'lardingiz? Agar menejer

bo'lganingizda qaysi uslubdan foydalangan bo'lardingiz? Bu ikki savolga hamma birdek javob bermaydi. O'tmishda ko'pchilik menejerlar menejmentning taktik uslubidan foydalanish kerak deb bilishgan. Ular ishni bajarilishiga ishonch hosil qilish uchun yo'naltiruvchi va nazorat qiluvchi bo'lish kerak deb ishonishgan. Ba'zi xodimlar menejerlari ularga ishonmayotganini bilgach umidsizlikka tushishgan. Ba'zi xodimlar menejerlari har har kuni yangi qaror chiqarishini xohlashgan. Yana ba'zilar esa nazoratsiz ish olib borish uchun hali yetarli tajribaga ega bo'lmaydi. Natijada menejerlar ikkala uslubdan ham foydalanishga tayyor bo'ladilar. Taktik va strategik menejmentdan birgalikda foydalanish aralash menejment deyiladi.

7-1 tahlili

Tekshiruv uchun savol ✓

Taktik boshqaruv strategik boshqaruvdan qanday farqlanadi?

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. To'g'ri yoki noto'g'ri. Yangi korxonaga ochmoqchi bo'layotgan tadbirkor menejer hisoblanmaydi.

2. Quyidagilarning qaysi biri menejmentning besh funksiyasidan biri emas?

- Rejalashtirish
- Amalga oshirish
- Ishlab chiqarish
- Nazorat qilish

3. Qaysi menejment darajasida ko'p vaqt rejalashtirish va nazorat qilish faoliyatiga sarflanadi?

- Yuqori menejment
- O'rta menejment
- Rahbarlar
- Guruh menejment

4. To'g'ri yoki noto'g'ri, Samarali faoliyat yuritadigan menejerlar taktik menejmentdan emas, strategik menejmentdan foydalanishlari kerak.

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

5. **Izlanishlar.** Katta korporatsiya boshqaruvchisi yoki tadbirkor to'g'risida axborot yig'ish uchun internet yoki kutubxonadan foydalaning. Menejning shaxsiy ish faoliyatini bugungi kundagi lavozimigacha yoritib beruvchi hisobot yozing. Boshqaruvchining korxonaga yurituvdagi muhim burchlarini aniqlang.

6. **Ish faoliyatlari.** Yuqori menejment, o'rta menejment va nazoratchilik lavozimlari ro'yxatini aniqlash uchun ish o'rinlari haqidagi veb saytdan foydalaning. Har bir lavozimda xodim bajarishi kerak bo'ladigan vazifalarni ko'rsatuvchi jadval tuzing. Bu vazifalarni besh menejment funksiyalari bo'yicha tasniflang.

7. **Tanqidiy fikrlang.** Tasavvur qiling siz DECA bo'limi uchun pul ko'paytirish maqsadida basketbol o'yinida contest olib borayotgan talabalar guruhini boshqaryapsiz. Taktik menejment va strategik menejmentga mos keladigan holatlar ro'yxatini tuzing. Bu holatlarni boshqa talabalar bilan muhokama qiling va ular sizning fikrga qo'shiladimi yo'qmi biling.

Janubiy Afrikada **biznes yuritish**

1994 – yilda Janubiy Afrika demokratiyaga yetib kelganini nishonladi. Apartaiddan bir necha o'n kun o'tgach, dominant oqlardan qora va oq bo'lmagan boshqalarni ajratgan hukumatda saylash huquqi barcha fuqarolarga kengaytirildi. Bugungi kunda bu davlatga iqtisodiy rivojlanish modeli sifatida qaralyapti va bozorlar paydo bo'lyapti.

Janubiy afrika samarali yuk tashish tizimini ishab chiqdi va mamlakat miqyosida rivojlangan mobil aloqa texnologiyalarini joriy qildi. Shunga qaramay, davriy elektr, suv va oqava infrastrukturasi mamlakatning ba'zi qismlarida xizmat ko'ratayotganligi ko'pchilik aholi uchun qiyinchilik tug'dirmoqda.

Mo'l-ko'l tabiiy resurslar va rivojlanayotgan hukumati bilan Janubiy Afrika xorijiy investitsiya va savdo uchun muhim joy hisoblanadi. Har qanday holatda ham hukumat asosiy xizmatlarni kengaytirish, ta'limni rivojlantirish va barcha fuqarolarga ko'plab ish yaratishga urinmoqda. Mamlakat aholisining deyarli yarmi nochor ahvolda yashaydi va 20 foizi ishsiz. Ishsizlikdagi tengsizlik, biznes boshqaruvi va biznesga egalikni hal qilish uchun qora iqtisodiy vakolat dasturini joriy qildi.

Janubiy afrikada ikkita iqtisodiyot mavjud. Asosiy iqtisodiyot molliya va ishlab chiqarishni o'z ichiga oluvchi katta xalqaro

biznes bilan ustunlik qiladi. Ikkinchi iqtisodiyot Janubiy Afrikaning o'rta va quyi daromadlarini keltiradigan kichik savdogarlar tomonidan foydalaniladigan naqd pul iqtisodiyotidir.

Janubiy afrikada ko'plab madaniyatlarni ifodalovchi 11 ta til mavjud. Biznesda ingliz tilidan keng foydalaniladi. Munosabatlar vaqt o'tishi bilan shaxsiy axborotlarni o'z ichiga oluvchi suhbatlar olib borish natijasida vujudga keladi.

Hamkorlik tushligi ko'pincha o'zaro do'stona va birga baham ko'riladigan uchrashuv hisoblanadi. Taomlarda ko'pgina mahalliy Yevropaviy va mamlakatning madaniy merosi aks etgan Osiyo madaniyati o'z ta'sirini ko'rsatadi. Bredie - bu sabzavotlar va qo'y go'shtidan tayyorlanadigan an'anaviy qaynatma sho'rva.

Tanqidiy fikrlang

1. Nima Janubiy Afrikani xorijiy sarmoyadorlar uchun o'ziga jalb etuvchi hududga aylantiradi?
2. Ichki bir-biridan farqlanuvchi iqtisod qanday qilib biznesga o'z ta'sirini ko'rsatishi mumkin?
3. Janubiy Afrikadagi tarix va iqtisodiy faoliyat haqida qo'shimcha ma'lumotga ega bo'lish uchun kutubxona va internet manbalaridan foydalaning.





Maqsadlar Kalit soʻzlar

- 1 Yetakchilarga qoʻyiladigan talablar va samarali faoliyat olib boruvchi yetakchi uchun kerak boʻlgan xarakteristikalarini aniqlang
- 2 Menejer va yetakchilarga zarur inson munosabatlari talablarini aniqlang
- 3 Yetakchilik faktorining 4 turini oʻrganing

- Yetakchilik 155
 Inson munosabatlari 156
 Faktor 154
 Norasmiy faktor 160
 Rasmiy faktor 160

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Yetakchilikni taqdirlovchi biznes maslahatchilik qoʻmitasi beriladigan mukofot uchun mos tushadigan nomzodlarni aniqlash maqsadida uchrashuv belgiladi.

Jenis birinchi taklifni berdi: “Biz oʻtgan yilda eng koʻp foyda olgan korxonani aniqlashimiz va bu korxonalarining yuqori darajadagi menejrlari mukofotlanishlari zarur”.

“Mening oʻylashimcha, korxonada foyda olishida menejerlar emas, yetakchilarning hissasi katta. Yaxshi yetakchilikni isbotlaydigan boshqa jihatlari ham bor” taklif qildi Franklin.

“Biz faqat top menejerlarga mukofot beramiz deb chegaralamosligimiz kerak. Ishchilar bilan ishlaydigan boshqa menejerlar ham korxonada muvaffaqiyati uchun top menejerlardek masʼul” – taʼkidladi Jek.

Felisi soʻradi: “Mukofot menejerga berilishi shartmi? Axir tashkilotning yetakchiligini undagi ishchilarning harakati belgilaydiku”.

Jenis stol atrofiga qaradi va dedi “Biror qarorga kelishdan avval yetakchilik nimaligini aniqlab olishimiz kerak”.

Maqsad 1

Yetakchilarga qoʻyiladigan talablar va samarali faoliyat olib boruvchi yetakchi uchun kerak boʻlgan xarakteristikalarini aniqlang

Yetakchilik nima?

Korxonada ishining bajarilishi va foyda olishi uchun koʻplab resurlardan foydalanadi. Bu resurslar oʻz ichiga binolar, asbob-uskunalar, pul, xomashyo, taʼminot va odamlarni oladi. Resurslarni, shu jumladan inson resurslarini boshqarish korxonada muvaffaqiyati uchun muhim hisoblanadi. Baʼzi menejerlar boshqa resurslardan oqilona foydalana olmaydilar. Sababi xodimlar shunchalik muhimki, insonlarni samarali boshqara oladigan menejerlarga talab katta.

Yetakchilikka boʻlgan talab

Inson resurslarini samarali boshqarish haqidagi fikrlar yaqin yillarda oʻzgardi. Oʻtmishda ishchilarga qiladigan ishi haqida maʼlumot bermay, menejning oʻzi qaror qabul qilishi mumkin edi. Xodimlar ularga nima-

ni buyurishsa, shuni qilar edi. Garchi ishchilar ularga buyurilgan ishlarni qilishlari mumkin boʻlgan boʻlsa-da, ular ishini bajarishga unchalik yaxshi harakat qilishmasdi. Baʼzi korxonalar shunday ishchilarni ishlatishga qurbi yetmasdi. Ishga yollash, tayyorlash va toʻlash narxlarini odatda korxonada xarajatlarining katta qismini tashkil qiladi.



Korxonada rivojiga qo'shishi kerak bo'lgan hissasini bilmagan xodimlar yaxshi ish-lamasliklari mumkin. Ular talab qilingan ish miqdorini bajarolmaydilar. Boshqa o'z ishidan qoniqmagan xodimlar boshqa ish qidirishlari mumkin. Kompaniyalar bu turdagi muammolarni hal qilish uchun ko'p pul sarflaydi. Bugungi kunda menejerlar buyruq berishdan ko'ra ko'proq ish bajarishadi. Ulardan korxonada talablarini aniqlash bilan birga, xodimlar talablarini aniqlashlari ham talab etiladi. Menejerlar samarali ishlaydigan yetakchi bo'lishlari kerak.

Yetakchilik - bu yakka shaxslar va guruhlarini muhim maqsadlarga erishish uchun motivatsiyalash qobiliyatidir. Agar menejerlar yakka shaxslar va guruhlarini maqsadga erishishlari uchun birlashtira olsa, bu menejer samarali faoliyat olib boradigan yetakchi hisoblanadi.

Yetakchilik xususiyatlari

Yetakchi bo'lish xodimlar bilan samimiy bo'lishdan ko'proq narsani bildiradi. Bunda turli xarakter, talab va qiziqishlarga ega odamlar bilan kelishish va korxonada talab qiladigan ishlarni bajarishga to'g'ri keladi.

O'zingizdagi yetakchilik qobiliyatlarini aniqlang va bholang. Yetakchilik qobiliyatlaringizni ko'rsatadigan bajargan ishlaringiz va faoliyatlaringiz ro'yxatini tuzing. Yetakchilik qobiliyatlaringiz kelajakda qo'ygan maqsadlaringizga erishishingizga qanday ta'sir qilishini tushuntiring. Maktab va jamiyatingizdagi sizga kelgusi maqsadlaringizga erishishingizga ko'maklashuvchi yetakchilik o'rinlarini aniqlang.

Samarali faoliyat olib boruvchi menejer xususiyatlari 7-2 jadvalda keltirilgan. "Yetakchilik insonda tug'ma bo'ladi" degan fikrni eshitgandirsiz. Ko'pchilik yetakchilar aytishicha, ular har doim ham muvaffaqiyat uchun zarur bo'lgan xususiyatlarga ega bo'lmas ekan. Shu sababli ular bu xususiyatlarni rivojlantirish uchun yillab harakat qiladilar.

Yetakchilik xususiyatlarini rivojlantirish ko'pchilik uchun qiyin bo'lishi mumkin. Siz uyatchan bo'lishingiz va yetakchi o'rnini egallashingiz qiyin bo'lishi mumkin. Qaror qabul qilishdan ko'ra uni muvaffaqiyatli amalga oshirishni Afzal ko'rarsiz. Sizga boshqa talabalar tabiatan yetakchidek yoki yetakchilik xususiyatlari shakllanib bo'lgandek ko'rinishi mumkin. Aslini olganda esa...

Samarali yetakchilikning omillari	
Omillar	Tavsifi
Tushunish	Birga ishlaydigan kishilarning ehtiyoj va tuyg'ularini hurmat qilish.
Mulohazalilik	Biror ishni so'ralmasdan oldin bajarishga bo'ladigan xohish-istak.
Eshita olish	Fikrlarni hurmat qilish.
Qaror chiqara olish	Etiyotkorlik bilan qarorlar chiqarish.
Xolislik	Qaror chiqarishdan oldin barcha narsalarni hisobga olish.
Ishonch	Qarorlarni ishonchli qabul qilish va natijalar uchun mas'uliyatni bo'yniga olish.
Barqarorlik	Ta'sirchan va o'zgaruvchan bo'lmaslik.
Hamkorlik	Boshqalar bilan yaxshi ishlash, ularning salohiyati bilan tanishish va samarali guruh aloqalarini o'stirishga yordam berish.
Halollik	Qarorlar chiqarishda va boshqalar bilan munosabatda mehribon va samimiy bo'lish.
Mardlik	Tavakkal qilish va noodatiy qarorlar chiqarishdan qo'rqmaslik.
Aloqa qilish	Samarali eshita olish, gapira olish va yoza olish.
Zukkolik	Barcha kerakli bilim va malakaning yetariligi.

Yetakchi bo'lishga tayyorgarlik

Yetakchi bo'lish uchun menejer bo'lish shart emas. Yetakchilik qobiliyatini rivojlantirish uchun inson menejer lavozimiga o'tishini kutishibemalik bo'ladi. Quyida bir necha yo'llar orqali inson o'zida yetakchilik qobiliyatini shakllantirishi mumkin:

Yetakchilikni o'rganish. Ba'zi kitoblardan orqali yetakchilikni o'rganish mumkin va yetakchilik qobiliyatini individualga yetakchibo'lish asoslarini o'rganishda va to'liq tushunib yetishida ast qotadi. Bundan tashqari, tashkil etilgan bir necha kurslarga borish orqali ham yetakchilik qobiliyatini shakllantirish mumkin.

Tashkilotlarga faol qatnashish. Klublar jamoalar va tashkilotlar yetakchilarga muhtoj va yetakchilik mahoratini shakllantirish uchun turli xil imkoniyatlarini taklif qilishadi.

Yetakchilikni ish jarayonida amalda qo'llash. Misol sifatida yarim-kunlik ishda ishlash, inson o'zida iste'molchilarga yordam berish orqali ish vazifalarini bajarish, tashabbuskorlikni olgan holda muammolarni bartaraf etish va ishonarlilik va vijdonan ishlarni yuritishni namoyish etish orqali o'zida yetakchilik qobiliyatini rivojlantirish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Yetakchilarni kuzatish. Har kuni turli jamoalar va o'qish muassasalarida yetakchilik o'rniga ega bo'lgan shaxslarni kuzatish mumkin. Shuningdek, turli maqolalar orqali hukumat va tadbirkorlik shaxslaridan yetakchilik o'rniga to'g'ri keladiganlarni ko'rish va o'qish mumkin.

Maqsad 2

Korxonada va tashkilotlarda menejment darajalarini tasvirlash



Murabbiy bilan ishlash. Aka-opalari, ishonarli kishilari, o'qituvchilari yoki murabbiylari, shuningdek, ishdagi boshqaruvchilari individualning yetakchilik qobiliyatini shakllantirishda yordam berishi mumkin va uning yetuklikka erishishi uchun bir necha yo'nalishlarni taklif qilishi mumkin bo'ladi.

O'zini o'zi tahlil qilish va fikr mulohaza yuritish. Shaxs o'zi uchun yetakchilik xarakterlarini ko'rsatish uchun imkoniyat izlashi talab etiladi. Natijalarni taqriz qilish orqali individual o'zining kuchli tomonlari va rivojlantirish talab etilayotgan tomonlarini aniqlash maqsadga muvofiq bo'ladi. O'zidan boshqalarning fikr mulohazalarini tahlil qilish va eshita bilish.

Nazorat nuqtasi

Boshqaruvchilik qobiliyati rivojlantirishning bir necha yo'llarini ayting.

INSON MUNOSABATLARI MUHIMLILIGI

Menejerlar va yetakchilar boshqa insonlar bilan yaxshi ishlay olishini bilishi kerak. Aksariyat menejerlar o'zlarining asosiy vaqtlarida insonlar bilan yuzma yuz kelish bilan o'tkazadi. Ular ish davomida iste'molchilar boshqa biznes vakillari, ishchilar va o'zi ishlayotgan korxonada yoki tashkilotning boshqa bir menejerlari bilan ishlashga to'g'ri keladi. Boshqa shaxslar bilan uzoq vaqt davomida muloqotda bo'lib hamkorlikni saqlab qolish qobiliyati menejning muvaffaqiyatli yoki muvaffaqiyatsiz ekanligidan dalolat beradi. Insonlar munosabatlari va insonlarning bir-biri bilan aloqa qilish vositasidir.

Inson munosabatlari qobiliyati

Muvaffaqiyatli menejerlar va yetakchilar barcha ishlaydigan mijozlar bilan uzoq muddat davom etadigan munosabat o'rnatishi kerak. Bundan tashqari, qo'shimchasiga, ular o'zlarining ishchilarida samarali inson munosabatlari qobiliyatini rivojlantirishga yordam berishi kerak. Yetakchilar va menejerga zarur bo'lgan muhim shaxslarni qobiliyatlariga personallarni tushunish, jamoani shakllantirish, o'z kuchini baholay bilish, va ishga qoniqishni rivojlantirish kiradi.

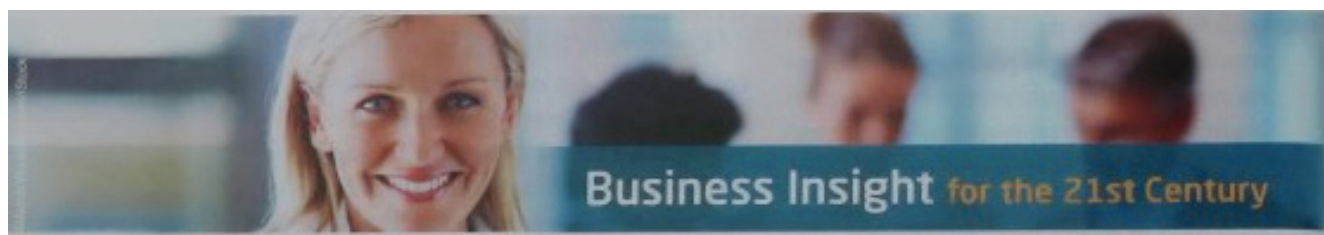
O'zini o'zi tushunish. Yetakchilar individuallarni undan nima kutishini bilishi uchun avvalambor o'zining kuchli va zaif tomonlarini bilishi talab etiladi. Menejerlar har doim ham ishlarini o'zlari hohlagandek va hamma rozi bo'ladigon qarorlar qabul qila olmaydilar. O'z o'zini tushuna bilish mustahkamlashga erishish uchun, inson boshqa bir shaxs bilan yaxshi uzoq davom etadigan aloqa o'rnatishi lozim bo'ladi. Albatta, doimo harakatda bo'lish kerak insonlar bilan guruhlarda individual ishlash va muloqot qilishga. Qarorlar qabul qilish muhim bosqichlaridan biri hisoblanadi. Shaxs qilgan qarorlari muvaffaqiyatli yoki aksincha bo'lganlarini o'rganishi orqali o'zining qaror qabul qilish qobiliyatini rivojlantirishi mumkin bo'ladi.

O'zgalarni tushunish. Yetakchilar o'zlari ishlaydigan jihatlari ko'pligini ishlash davomida anglab boradi. Bu o'xshashliklar-

GURUH BO'LIB ISHLANG

Muvaffaqiyatli yetakchilik uchun muhim xususiyatlardan biri bu yetakchi o'zi uchun eng muhim 5 inson munosabatlari qobiliyatlarini ketma-ket muhimlikda ro'yhat qila olishidir. Shuningdek bu ro'yhatni o'z qo'lidagi ishchilar bilan taqqoslay olishi. Bu Taqqoslash orqali jamoa a'zolari o'rtasida inson munosabatlari qobiliyatini qay darajada shakllanganligini aniqlash imkoniyatini beradi.

ni aniqlash kelajakda bir jamoa bo'lib ishlashga yordam beradi. O'zgacha bo'lish ham fikrdan yiroq emas. Agar barcha maqsadga erishish uchun fikr mulohazalari bir xil bo'lsa rivojlanishda ast qotadi. Muvaffaqiyatli yetakchi o'z qo'li ostidagi barcha ishchilarni qobiliyatini va kuchli va kuchsiz tomonlarini biladi.



Ishchi joylardan ko'maklashuvchi texnologiyalar

Ruhiy kuchsiz kishilar ishchi va shaxsiy funksiyalarni bajarish jarayonida maxsus muommalarga duch keladi. Bugungi kunda yordamchi texnologiyalar ilgari imkonsiz va bajarilishi qiyin bo'lgan masalalarni hal qilishda qo'l kelmoqda.

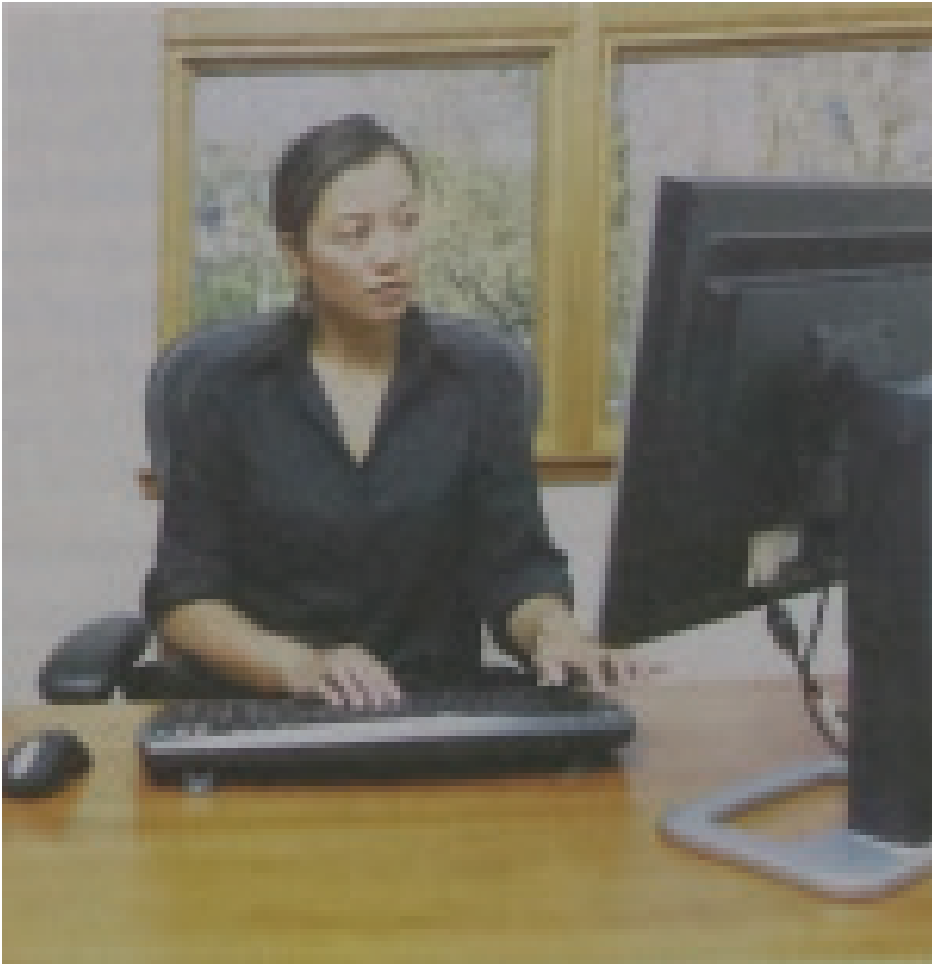
Ko'maklashuvchi texnologiyalar bu shunday o'zida o'zgarishlar yoki maxsus dizaynga ega jixozki ruhiy qobiliyatsiz shaxslarni qobiliyatini rivojlantirish, yaxshilash va ayni holda saqlab turish imkoniyati-

ni o'zida mujassam etgan. Turli tashkilot kompaniyalar qobiliyati past ishchilari uchun o'zida ko'makchi texnologiyalarini borligi bilan foyda ko'rishi mumkin bo'ladi. Bu kabi texnologiyalar ishchilarning samarali ishlashiga yordam beradi. Kompyuter sanoatida mujassamlashgan arizalarning rivojlantirilishi oqibatida nuqsonga ega kishilar kompyuterdan foydalanish imkoniyatiga ega bo'lib kelishmoqda. Misol tariqasida ko'zi ojiz shaxslar uchun,

shunday dasturlar mavjudki, ular o'zidan audio signal hosil qilgan holda manitordagi kursor joylashishi, menyular va windows holati haqida ma'lumot beradi.

Tanqidiy yondoshuv

1. Kompaniyalar nogiron kishilarga ko'maklashuvchi texnologiyalar joriy qilishi bilan qanday qanday foyda ko'radi?
2. Ko'maklashuvchi texnologiyalarning boshqa afzallik tomonlari qanday?



Yetakchi har bir ishchiga individual yordam bera olmaydi, ammo biznesni rivojlantirish uchun yagona g'oyada ishlashga jalb qilishi mumkin.

Muloqot. Biznes yuritishning asosini muloqot tashkil etadi. Menejerlar muvaffaqiyatli aloqa qilish imkoniyatlariga ega bo'lishi kerak. Aloqa qilishni bir necha klassifiktsiya qilish yo'li bilan o'rganish maqsadga muvofiq bo'ladi:

Rasmiy va norasmiy. Rasmiy muloqot, axborot almanishuvi rejalari, iste'molchilar va tashkilotlar tomondan oldindan tashkillastirilganligi tushuniladi. Norasmiy muloqot

ham o'xshash foydalaniladi, biroz farqi axborot almashinuvining korxonalar tomonidan oldindan belgilab olmasliklari tushuniladi.

Ichki va tashqi muloqot. Ichki muloqot korxonada ichidagi guruhlar, xodimlar va menejerlar o'rtasidagi muloqot hisoblanadi. Tashqi aloqa esa korxonaning xodimlar va boshqa tashkilot xodimlari o'rtasidagi aloqa hisobladi.

Vertikal va gorizontal. Vertikal aloqa bu yuqoridan pastga bo'ladi, ya'ni yuqori lavozimdagi menejer va ishchi xodimlar o'rtasidagi muloqot. Gorizontal muloqot esa korxonaning bir xil mansabdagi ishchi xodimlar o'rtasidagi muloqot.

Og'zaki va yozma. Og'zaki muloqot o'zaro suhbatlashish davomida hosil bo'ladi, yozma muloqot esa rasmiy xatlar, eslatmalar va texnologiyalar orqali jo'natilgan grafiklardir.

Nazorat nuqtasi

Nima sababdan menejer va yetakchilar samarali inson munosabatlarini olib borish mahoratiga ega bo'lishlari kerak?

ODAMLARGA TA'SIR QILISH

Harakatlarnig qanday bajarilishi va qarorlarning uzoq vaqtda qabul qilinishiga qarshilik ko'rsatuvchi guruh a'zosi bo'lganmisiz? Guruh yaxshi ishlamagan holda guruh yetakchisi nima qilishi qiziq. Ba'zi guruh yetakchilari guruh a'zolari-dan shikoyat qiladilar. Boshqalari huruh bilan ishlashni qo'yib, barcha ishni o'zlari bajaradilar. Bularning hech biri guruh samaradorligiga javob bermaydi. Samarali faoliyat olib boruvchi yetakchilar jamoa a'zolari va boshqalarga ijobiy ta'sir ko'rsata olishi kerak. Shaxsga ta'sir etish boshqalar harakatiga ta'sir etish imkoniyatini beradi.

Ta'sir turlari

Ytakchilar foydalanishi mumkin bo'lgan bir necha ta'sir turlari mavjud.

Lavozim bo'yicha ta'sir- yetakchilar o'z lavozimlaridan fiydalangan holda ishchilar bajaradigan ishlarni taqsimashdan iborat. Agar yetakchi xodimlar o'rtasida obro'- e'tiborga ega bo'lsa xodimlar yetakchining iltimoslarini bajarishga majburdek his qiladilar.

Mukofotlash ta'siri- bu menejer-ning mukofot berish yoki berishdan bosh tortish qobiliyati natijasuda kelib chiqadi. Mukofotlar oylik maosh yoki ish qdaromadlaridan pul ko'rinishida bo'ladi. Mukofotlar pul emas hurmat ko'rdsatish va maqtov ko'rinishida ham bo'lishi mumkin. Mukofotlash odatda ijobiy bo'ladi, lekin xodimlarni maqtash o'rniga ulardan ishdan tashqari ishlashni talab qilish ko'rinishida ham bo'ladi.

Bilim va tajriba ta'siri. Gyuruh a'zolari yetakchining ma'lum sohadagi bilim va tajribasini tan olganda va hurmat qilganda paydo bo'ladi. Misol uchun tajribasiz gu-

ruh a'zolari k mijozlarga narsa sotganida ularga ko'p yillik tajribaga ega menejer yo'l ko'rsatadi. Shaxs ta'siri guruh a'zolaridagi yetakchiga bo'lgan ishonch va hurmatdan paydo bo'ladi. Agar guruh yetakchisini yoqtirsa va u haqda ijobiy fikrda bo'lsa, guruh a'zolari yetakchisini qo'llab-quvvatlaydilar.

Yetakchilar har doim ham ijobiy ta'sir etmaydilar. Ta'sir uzoq vaqt mobaynida samarasiz bo'lishi ham mumkin. Agar guruh menejerini yoqtirmasa va bilimli deb bilmasa bu holda menejer lavozimidan foydalanishi va mukofot ta'siridan foydalanishiga to'g'ri keladi. Faqatgina menejer bo'lganingiz uchun xodimlarga aytganingizni qildirishni davomm ettirish oson emas. Bunday holda xodimlar ishlarini mukofot olish yoki jazolanmaslik uchun bajaradilar. Ko'p yetakchilar guruhning hurmatiga va yordamiga erishish uchun bilim va shaxs ta'sirini rivijlantirishga harakat qilmoqda.

Rasmiy va norasmiy ta'sir

Guruh maqsadiga erishish uchun shaxs qanday ta'sir etishi mumkin? Guruhga rasmiy va norasmiy ta'sir etishi mumkin. Bu shaxsning tashkilot ichidagi o'rniga bog'liq. Menejerlar rasmiy ta'sir ko'rsatadilar. Boshqalar korxonadagi o'rni emas shaxsiy xususiyatlaridan kelib chiqib norasmiy ta'sir ko'rsatishi mumkin.



Maqsad 3

Yetakchilik faktorining 4 turini o'rganing

O'qituvchingiz biror loyiha berganda va guruh a'zolari birinchi marta birgalikda qilishganda nima bo'ladi. Odatda bir yoki ikki kishi paydo bo'lib yetakchi sifatida yordam berish uchun norasmiy ta'sirlardan foydalanib guruh yo'naltiriladi va yo'lga qo'yiladi.

Norasmiy ta'sir imkoniyati korxonaning rasmiy tuzilishidan ko'ra yetakchining shaxsiy xarakteri ustun. Talabalar kengashi a'zolarining birinchi martadagi yig'ilishida boshqa holatlar ham hisobga olinadi. Ma'sul shaxsning saylovi uchun bu so'rov qonunga ko'ra mavjud. Kishiga rasmiy tarzda ovoz beriladi.

Rasmiy tasir imkoniyati korxonaning ichki rasmiy tuzilishi yetakchining pozitsiyasida asoslanadi. Tez-tez korxonalarda

bir vaqtning o'zida ham rasmiy ham norasmiy ta'sirlar amalga oshiriladi. Kimdir menejer bo'ladi va rasmiy ta'sir ko'rsatadi. Xizmat e'tiborga olinishi va natijaviy bo'lishi mumkin guruhda kimdir norasmiy ta'sir ko'rsatganda. Guruh natijaviy ishlab masligi mumkin agar rasmiy va norasmiy ta'sirlar o'rtasida to'qnashuv bo'lsa. Kimnidir ta'sir ko'rsatishini tushunish uchun guruh a'zolari qaror qilishda qiyinchilikka uchraydi. Amaldagi rahbarlar foyda uchun norasmiy ta'sirni tan olishadi va norasmiy rahbarlar bilan yaqindan ishlashadi ularning nizolarini oldini olishdi.

Tekshiruv uchun savol ✓

Rasmiy va norasmiy tasirlar o'rtasida qanday farq bor?

7-2 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. Yakka shaxs va guruhlarini muhim maqsadlarni amalga oshirish uchun ruhlantiruvchi qobiliyat?

- ta'sir ko'rsatish
- imkoniyat
- tashkillashtirish
- rahbarlik

2. O'rganishlardan isbotlangan nimaki taasurolot qoldiradigan rahbarlar tug'iladi va yaratilmaydi. Bu to'g'rimi?

3. Yo'lni u boshidan bu boshigacha odamlar bir-biri bilan birga bo'lishsin.

- insoniy aloqalar
- ta'sir ko'rsatish
- boshqaruv uslub
- aloqalar

4. Rahbar bo'lmagan lekin guruh diqqat markazida va tashkiliy ishlarni ham qila oladigan inson...

- taktik boshqaruv
- strategik boshqaruv
- rasmiy ta'sir ko'rsatish
- norasmiy ta'sir ko'rsatish

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

5. **TEXNOLOGIYA.** Virtual jamoalar va guruhlar yuzma-yuz muloqat va uchrashuvga qaraganda internetdan foydalangan holda loyihani tugatishadi. Haqiqiy jamoalar to'liq internetda izlashadi. Tayyorlangan hisobotni tasvirlaydi virtual jamoalar tomonidan to'ldirilgan (tugallangan) biznes loyihani. Jamoa a'zolariga va loyiha tuzuvchilarga qanday qilib texnologiya yordam berganligini muhokama qilish.

6. **ALOQA.** Agar siz yangi ishchilarni boshliq bo'lsangiz ishingizni bajarishda qiyinchiliklar bo'ladi. Yangi ishchilar istar-istamas tajribali ishchilarning savollarini so'rashlari mumkin bo'lishini bilasiz. Siz ruhlantiring ishchilaringiz qachonki bir-birlariga yordam berishni so'raganda. Siz yangi ishchilar bilan uchrashishni xohlaysiz vaziyatni muxokama qilish uchun va xohlaysiz natijada muxokama aniq va yaxshi bajarilishini. Muhokamani ahamiyati boshqa talabalar samarali og'zaki aloqa tizimidan foydalanishi.

7. **MATEMATIKA.** So'rovnomalardan birida kompaniya ishchilaridan so'raldi boshqaruvchisi qaysi usuldan ko'proq foydalanadi. 700 kishi shubday deb javob berdi :Lavozim sifatida 305ta javob, mukofot sifatida 80ta javob, mutaxassis sifatida 120ta javob, shaxs sifatida 195ta javob. Boshqaruvchilarning ta'sir ko'rsatishidan foydalanishi foizi haqida diagramma tuzildi.

7-3 Etik menejment



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

1 Etik menejmentga boʻlgan talablarni aniq-
lash

2 Etik xulq-atvorning rivojlanishida yetakchilarning oʻrnini aniqlash

Etik biznes

amaliyotlari 162

Tub qadriyatlar 163

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Nadiya: “Taʼminotchilarning biridan pora olganligi uchun ishdan haydalgan odamlar haqida eshitganmisiz?” deb mashina toʻxtash joyiga ketayotganda hamkasblaridan soʻradi

“Ha, men futbol oʻyinlari, konsertlar va sayohatlariga chiptalar va hatto naqd pul olganlarni ham eshitganman. Hayronman ular bu ishni qilayotganda nimani oʻylashadi” qoʻshimcha qildi Gilbert.

“Ishchilarni nima qilishi aniq – 25 \$ dan qimmat boʻlmagan sovgʻa. Ish oʻrni 25 baksdan qimmat ekanligi hamмага ayon” taʼkidladi Sandrine.

“Ishchilardan olishlari notoʻgʻri, lekin bu ishni qilayotgan taʼminotchilarchi?” – soʻradi Nadiya.

Boshqaruvchilar, ishchilar va isteʼmolchilarni oʻz ichiga olgan ishchilar oʻz ishlarini vijdonan va odob-axloq qoidalariga amal qilgan holda bajaradilar. Lekin baxtga qarshi “Qoidalar biz uchun emas” deydigan odamlar ham bor. Bunday odamlarga misol qilib oʻz mahsulotlarining samaradorligini boʻrttirib koʻrsatadigan tadbirkorlar va rezyumelarini “pardoz”lab keluvchi ish qidiruvchilar misol boʻladi. Yana bunday odamlar ish vaqtida oʻz ishini bajarib oʻtiradigan ishchilar va birovlarining mehnatidan foydalanib oʻzim bajardim deydigan talablarni ham oʻz ichiga oladi.

Etik xulq-atvorning ahamiyati

Siz internetdan maʼlumot olib, huddi oʻzingiznikiday oʻqituvchilarga topshirganmisiz? Testda yuqori baho olish uchun gʻirromlik qilganmisiz? Ishchilar oʻzlarini kasalga solib, ish kunini ishda yoki ofisda emas, uyda oʻtkazishi, korxonaga mablagʻlarini bekorga sarflashi yaxshi deb oʻylaysizmi? Menejer pulni tejash yoki ishlab chiqarishni tezlashtirish maqsadida xodimlarni aldashi yoki noqulay mehnat sharoitlariga koʻz yumishi kerak deb oʻylaysizmi?

Bu barcha holatlar shaxsiy hayot va biznesda duch kelishingiz mumkin boʻlgan axloqiy holatlarni tasvirlaydi. Axloqiylik va tartibsizlik tushunchalarini hamma ham birday tushunavermaydi. Korxonaga va korxonaga xodimlari uchun mumkin boʻlgan va mumkin boʻlmagan xatti-harakatlarni aniqlab olish muhim.



Maqsad 1

Etik menejmentga boʻlgan talablarni aniqlash

Har bir shaxs va tashkilot o'zi bajar- gan ishlari va qabul qilgan qarorlariga yarasha obro'-e'tiborga erishadilar. Isho- nish mumkin bo'lmagan odamlar va qonun doirasida ish ko'rmaydigan kom- paniyalarni aniqlash mumkin. Agar biror shaxs yoki kompaniya obro' e'tiborga erishsa, ba'zilariga ishonishmaydi, ba'zi- lari bilan esa birga ishlash istagi tug'ila- di. Bir marta obro'ni yo'qotgach, qayta tiklash qiyin bo'ladi. Tashkilot uchun qu- lay sharoitni tashkil qilish va joriy etish hamda ishchilar uchun axloqiy biznes qoidalarini yaratish muhim.

Etik xulq-atvor nima?

Etika bu har bir shaxs yoki guruhni boshqaruvchi qoidalar majmuidir. Etik bi- znes amaliyotlariga korxonaga bo'lagi va korxonaga ta'siri bo'lgan har bir shaxs amal qilishi majbur bo'lgan qoidalar va standartlar kiradi. Etik xulq-atvor faqat- gina kompaniya boshqaruvchilari va me- nejerlarning mas'uliyatlarigina emas. U ishchilardan qaror qabul qilishda va ish- lashda ham talab qilinadi.

Etik xulq-atvor ikki qismdan iborat: alo- hida shaxslar va guruhlarining qarorlari va harakatlari hamda bu harakat nati- jalari.

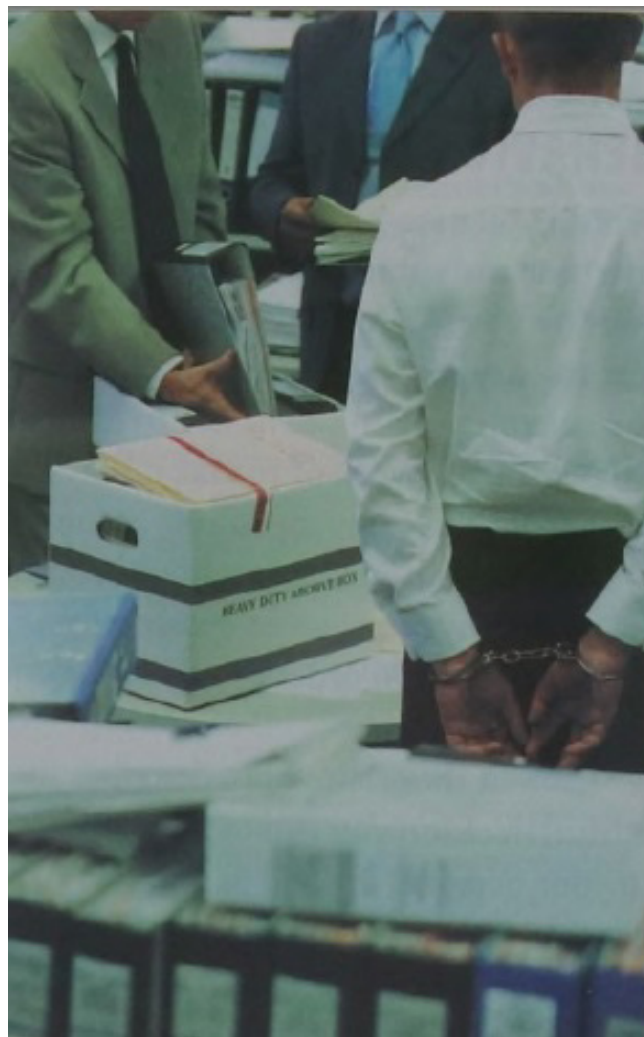
Etik xulq-atvor bir necha standartlarga to'g'ri keladi:

- Etik xulq-atvor doim qonun doirasida bo'ladi.
- Kompaniya qadriyatlari va siyosati bi- lan uyg'un
- Bunda kimgadir foyda bo'lishi uchun kimgadir ziyon yetkazilmaydi.
- Agarda ular ommaga e'lon qilinsa, kompaniyani noqulay ahvolga solmaydi.

Etik menejment

Korxonaga rivojiga asosan menejerlar mas'uldirlar. Korxonaga rivoji yoki inqiro- zi faqatgina savdo, foyda yoki zararni

ko'rsatuvchi moliyaviy ko'rsatkichlar bi- langina baholanmaydi. Ular yana korxo- na harakatlari va faoliyatlari bilan ham aniqlanadi. Korxonaga harakatlari qonuniymi, to'g'ri va odob-axloq qoidalariga mos keladimi? Korxonaga faoliyati o'zi joy- lashgan jamiyat va mamlakat rivojiga hissa qo'shadimi? Resurslardan odam- lar va tabiatga ta'sirini hisobga olgan holda samarali foydalanilyaptimi? Bar- cha savollarga "ha" deb javob berish uchun menejerlar ishchilarning qarorlari va harakatlari vijdonan ekanligi, mas'uli- yat bilan yondashilganligi va odob-axloq qoidalarga mos kelishiga ishonch hosil qilishlari kerak.



Barcha etik bo'lmagan faoliyatlar noqonuniymi? Javobingizni tushuntiring.

Nazorat nuqtasi

Etik xulq-atvorning 2 bo'lagi qaysilar?

Yetakchilar o'rtasida etik xulq-atvorning rivojlanishi

Ko'pchilik odamlar faqatgina to'g'ri bo'lgan ishlarni qilishni xohlashadi. Vaqt kam yoki muhim muammolarga duch kelishsa, axloq qoidalariga zid harakatlarni boshlaydilar. Bu noaxloqiy xatti-harakatlar korxonada biznesiga va mijozlar hamda jamiyat bilan bo'lgan munosabatlar yomonlashishiga olib keladi. Yetakchilar odob-axloq qoidalariga zid xatti-harakatlarni oldini olish uchun harakat qilishlari kerak.

Tashkilotni tayyorlash

Agar ishchilar odob-axloqni muhim deb o'ylamasa, xato qaror qabul qilib qo'yishlari mumkin. Korxonaning kundalik atmosferasi odob-axloq muhim yoki muhim emasligini ko'rsatib beradi. Agar ishchilar menejerlarning kimgadir yon bosganini, ishchilarning noto'g'ri xatti-harakatlari va noqonuniy faoliyatni ma'qullayotganini ko'rsa, odob-axloq qoidalarini muhim emas degan fikrga keladilar. Boshqa tomondan qarasa, menejerlar shunday sharoit yaratishi mumkinki, bunda ishchilar odob-axloq qoidalariga amal qilish zarurligini biladilar. Ishchilar odob-axloq qoidalarini doirasidagi qarorlari qo'llab-quvvatlanishini bilishlari kerak. Yetakchilar yana shuni yo'lga qo'yishlari kerakki, bunda ishchilar noaxloqiy xatti-harakatlar taqiqlanganini, kimda kim bunday harakatlarni qilsa jazolanishini bilishlari kerak. Menejerlar etik tabiatni tashkil qilishi uchun bir nechta bosqichdan o'tadilar.

Ko'p tashkilotlarda shu yo'nalishdagi vazifalar belgilab qo'yiladi. Bu vazifalar korxonada mavjud sabablarni va nimalarni amalga oshirish kerakligini tasvirlaydi. Odob-axloq qoidalarini kompaniyaning bir bo'lagiga aylantirish uchun ko'p korxonalar tub qadriyatlar ro'yxatini ishlab chiqadilar. Tub qadriyatlar kompaniyadagi qarorlar va harakatlarni boshqaruvchi tamoyillardir.

7-3 jadval

Korxonada uchun qanday qadriyatlar muhim deb o'ylaysiz?

O'zingiz qadrlaydigan xususiyatlar ro'yxatini tuzing. O'zingizni quyidagi hollarda qanday tutishingizni ifodalaydigan bir yoki bir nechta so'zlarni yozing: (1) oila a'zolarini bilan munosabat, (2) tengqurlar bilan ko'ngilxushlik qilish, (3) jamiyatni rivojlantirish, (4) ish faoliyatini boshlashga tayyorgarlik.

7-3 jadvalda Rite Aid Corporation ning tub qadriyatlarini ko'rsatilgan. Qadriyatlarini belgilovchi standartlar mavjud emas. Ko'pchilik kompaniyalar 7-3 jadvaldagiga o'xshashlaridan foydalanadilar. Ba'zi kompaniyalar esa o'z qadriyatlarini rostgo'ylik, yetakchilik, qizg'inlik, kamtarlik va ishonch kabi so'zlar bilan ifodalaydilar. Ko'pchilik hollarda ishchilar to'g'ri tushunishlari uchun xatti-harakatlar mazmuni bilan ko'rsatib beriladi. Rejalashtirish jarayonining bir qismi sifatida, menejerlar odob-axloqqa urg'u beradigan qadriyatlarini rivojlantirish uchun ishlashlari kerak.

Shtatlashtirish funksiyasi odob-axloq qoidalariga urg'u berishga boshqa imkoniyatlarni ham beradi. Yangi ishchi yollanayotganda kompaniyaning etik xulq-atvor qoidalariga bo'lgan ishonchi ko'rinib turishi kerak.

Rite Aid Corporation ning tub qadriyatlarini:
Iste'molchilarning mamnunligi
Hamkorlarni qo'llab-quvvatlash
Jamoaviy g'alaba
Individuallikni qadrlash va ishonish
Harakat va natijalarni hisoblash
Barcha ishlarda rostgo'ylik
Hamkorlarning muhimligi
Qo'shnilariga g'amxo'rlik

Maqsad 2

Etik xulq-atvorning rivojlanishida yetakchilarning o'rnini aniqlash

**GURUH
BO'LIB
ISHLANG**

Guruhingiz a'zolari bilan maktabingiz uchun 4 yoki 5 ta tub qoidalarni yaratib bering. Bu qoidalar talabalar, o'qituvchilar, administratorlar va boshqa xodimlarining harakatlarini tartibga solishda muhim bo'lsin. Agarda maktabingizda qoidalar bor bo'lsa, guruhingiz yaratgan qoidalarni ular bilan solishtiring.

Ishga kirishdan avval bo'ladigan suhbatlarda nomzodlar odob-axloq haqida savol-javob qilinishlari va muayyan holatlarda qanday tutishlarini tasvirlab berishlari kerak. Xodimlarni tayyorlashda korxonada etik qoidalari ham o'qitilishi kerak.

Etika masalasi

Ishlar bilan nima sodir bo'lgan?

Ko'plab muhim korxonalar qarorlarining ijobiy va salbiy natijalari bo'ladi. Ko'plab korxonalar xalqaro outsourcing jalb qilish AQSH iqtisodiyoti uchun ham ijobiy, ham salbiy natijalar olib kelishi mumkin. Xalqaro outsourcing bu AQSHga boshqa davlatlardan ishchi kuchini olib kelishdir. Xalqaro biznes va yangi savdo qoidalari amaliyotga tadbiq etilayotgan bir vaqtda outsourcing korxonalariga foyda olib kelishi mumkin. AQSH korxonalari o'z ishlarini kengaytirishni, shu bilan bir vaqtda korxonada xarajatlarni kamaytirishni xohlaydi. Ish haqi AQSH nikidan past bo'lgan mamlakatlardan ishchi kuchini olib kelish past narx evaziga katta daromad olib kelish imkonini beradi.

Outsourcingning yomon tarafi shundaki, AQSH fuqarolari o'z ishlaridan bo'shatiladi. Forrest-

er Research Inc. ning ta'kidlashicha 1.6 mln ga yaqin ish joylari outsourcingga jalb qilingan va 2015 – yilgacha bu son 3.3 millionga yetadi. Berilayotgan ish o'rinlari barcha sohalar: ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish, hi-tech kompyuterlar va ma'lumotlarni boshqarish va h.k.ni qamrab oladi. Ba'zi mulohazalarga ko'ra outsourcing boshqa muammolarni ham keltirib chiqaradi. Korxonalar AQSH fuqarolariga ko'rsatgan talabchanlikni chet el fuqarolariga qo'llamaydi. Ular o'z korxonalaridan pastroq standartlar o'rnatadilar va shu bilan birga sharoitlar ham unchalik yaxshi darajada bo'lmaydi. Outsourcing tarafdorlari ishchi kuchining boshqa mamlakatga siljishi shu mamlakatdagi hayot darajasini rivojlanishiga olib keladi va AQSH mahsulotlari kirib kelishi osonlashadi.

Qarshi fikr bildiradiganlar esa raqobat bo'lmasa, ba'zi mamlakatlar rivojlanib, ba'zi mamlakatlar qoloqligicha qolishini aytishadi. AQSH fuqarolarining yaxshi pul to'lanadigan ishlarini yo'qotishi ko'plab korxonalariga foyda olib kelishi mumkin, lekin bu ishchilar tomonidan bildiriladigan noroziliklarga sabab bo'lmoqda.

Tanqidiy yondoshuv

1. AQSHda korxonalar outsourcingdan keladigan daromadlar va ish kuchi yo'qotishlarini qanday muvozanatga keltirishi mumkin?

2. AQSH hukumati ish o'rinlarini himoya qilish uchun nimadir qilishi kerakmi, agar bu xalqaro savdo va daromad qilish uchun muhim bo'lsa ham? Nima uchun ha yoki yo'q, tushuntiring.

Korxonaning kundalik faoliyatida menejerlar va rahbarlar odob-axloq qoidalari alohida e'tibor berishlari zarur. Ular xodimlarni noaxloqiy xatti-harakatlar qilmaslikka undashlari va muammoni sodir bo'lishidan avval oldini olishga urinishlari lozim. Har bir ishchi muammoning etik yechimini topishga jalb qilinishlari shart. Yana ishchilar odob-axloq qoidalari zid bo'lgan harakatlar haqida yuqori bo'limga xabar berishlari kerak.

Etik xulq-atvor xodimlar rivojlanishi va lavozimi ko'tarilishining bir qismi hisoblanishi kerak. Menejerlar va rahbarlar yuqori axloqiy xususiyatlarga ega bo'lgan ishchilarni taqdirlashlari kerak.

Etik xatti –harakatlarni shakllantirish

Tashkilotlarda etik hatti-xarakatlarning ahamiyatini takidlashning eng muhim yo'li bu yetakchilarning doimiy etik harakat qilishidir. Agar ishchilar kompaniya yo'riqnomasini o'qishsayu ammo boshqaruvchilarning bu yo'riqnomalarga amal qilishmayotganini ko'rishsa, bundan etika muhim emasligini tushinishadi.

Boshqa tomondan olib qaraganda agar ishchilar boshqaruvchining etik qoidalar asosida harakat qilayotganlarini ko'rishsa, ularni etik harakat qilishlari uchun ruhlantirgan ham bo'lishadi.

Agar boshqaruvchilar har bir ishchiga hurmat ko'rsatsa, bu korxonada hammaning o'z o'rnini borligini ko'rsatadi. Agar boshqaruvchi qattiq qo'llik bilan noqonuniy yoki kompaniya obro'siga



ga zarar yetkazadigan qarorni, hattoki, u foyda keltiradigan bo'lsa, rad etsa, ishchilar etik hatti-xarakatlar tashkilotda muhim ahamiyatga egaligini bilib olishadi.

Tekshiruv uchun savol ✓

Tashkilotning tub qadriyatlari nimalar?

7-3 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. Quyidagilardan qaysi bir etik axloq standartlari emas?

- Qonuniylik
- Kimdir foyda olishi uchun kimdir zarar ko'rmasligi kerak
- Korxonaga raqobat uchun imkoniyat berishi kerak emas
- Korxonaga obro'sini tushirmasligi kerak

2. To'g'ri yoki noto'g'ri. Menejerlar korxonada axloq qoidalariga ko'ra ish olib borilishiga mas'ul

3. Korxonaga qarorlarini va harakatlarni tartibga soluvchi tamoyillar bu ...

- Vazifalar ro'yxati
- Biznes reja
- Etik xulq-atvor
- Tub qadriyatlar (qoidalar)

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

4. **Yozish.** Korxonaning noaxloqiy yoki noqonuniy faoliyati haqida hisobot tuzish uchun internetdan foydalaning. Korxonada ichi va tashqarisidagi insonlarga hamda korxonaga obro'siga ta'sirini ko'rsatib beruvchi ma'lumotlar yig'ing. O'rgangan narsalaringiz haqida hisobot yozing.

5. **Muhokama qilish.** Ikkita muhokama guruhini shakllantiring. Yuqoridagi fikrning afzalliklari va kamchiliklarini tushuntiring: "Menejerlar har bir ishchining o'zini tutishiga mas'ul".

7 BO'LIM tahlili

Biznes izohlari

7-1 Boshqaruv vazifalari va ko'rinishlari

Menejrlarning ishlari 5 funktsiya natijasida yuzaga kelishi mumkin: rejalashtirish, tashkil etish, shtatni to'ldirish, amalga oshirish va nazorat qilish. Har bir menejer ham ushbu funktsiyalarga bir xil tarzda etibor bermaydi.

Ko'plab tashkilotlarning menejerlik bo'yicha 2 darajasi mavjud. Ichro etuvchilar ya'ni darajasi bo'yicha eng yuqori bo'lib butun jarayonning faoliyati uchun javobgar hisoblanadi. O'rtameyona menejerlar bular kompaniya operatsiyalarining ma'lum bir qismlariga javobgar hisoblanadi. Rahbarlar ya'ni menejmentlik darajasi bo'yicha birinchi hisoblanib u ham kompaniya va kompaniyaning kichik guruhli ishchilarining kunlik faoliyati uchun ham javobgar hisoblanadi.

Har qanday menejer tajribasiz, qiziqishsiz yoki qaror qabul qilishga kelganda noqulaylik his etadigan ishchilar bilan ishlaganda taktikali menejmentdan foydalanishi mumkin. Shuningdek taktikali menejment tig'iz vaqtda yangi muam-molarning aniqlashda han muhim tanlov bo'lishi mumkin. Har qanday menejer tajribali, doimo ravishda yangi maqsadli ishlar bo'lganda, o'zini ishidan rohatlanadigan ishchilar, menejer jamoaviy aloqalarni rivojlantirishni xoxlasa yoki ishchilarning o'zlari bajaradigan ishlar natijasi uchun javobgar bo'lishni xoxlashi va malakali ishchilar bilan ishlaganda strategik menejmentdan foydalanishi zarur.

7-2 Yetakchilik qilish

Rahbar kelib chiqishidan turli xil bo'lgan, turli shaxslarni birga ishlashga ergashtiradi va bi-

Biznes konsepsiyalari bilan aloqa qilish

1. Yangi biznes faoliyatini boshlashda tadbirkorlik faoliyati eplash olish qobiliyati bilan katta korporatsiyani boshqarishda bir-biriga o'xshashmi yoki farqi bormi? Kompaniyalari muvafaqiyat darajasiga erishish uchun ikkala menejerlar uchun eng muhim bolgan menejerlik qobiliyati nima?

2. Yuqorida qayd etilgan 5 ta menejment funktsiyalini o'zida mujassam etagan biron bir menejmentlik faoliyatini tasvirlab bering.

znesda kerak bo'ladigan ishlarni bajaradi. Yaxshi rahbarning o'ziga xos xislatlari: tushunarligi, mulohazali, ishonchli, to'g'ri qaroro qabul qilish qobiliyati, obyektivniy, dadil, barqaror, hamkorlik, vijdonli, dalda bo'ladigan, aloqa va intelgent kabi xislatlarga ega boladi.

Rahbarlar va menejerlar ega bo'lishi kerak bo'lgan Inson aloqaviy qobilatining eng muhimlari o'zini tushunish, boshqalarni tushunish, aloqa qilishni, jamoaviy muhitni yaratish va kasbga nisbatan qoniqishni rivojlantirish.

Boshqara olish bu rahbar tanlagan yul asisida boshqalarni muammoni hal qilishga undash qobiliyatidir. Tag'dirlash ta'siri rahbarning mukofot berish yoki beramasligi natijasidir. O'ta ta'sirlik qachonki guruh azolari rahbarning bilim va tajribasini payqaganda o'sadi. Bu ta'sirlarni belgilash bu jamoa azolarning rahbarga nisbatan ishinch va hurmatlari natijasida aniqlanadi.

7-3 Etik boshqaruv

Agarda yakka shaxs yoki guruh bo'lib axloqsiz qarashlarni rivojlantiradigan bulsa, boshqalar ularga ishonishmaydi va ishlashni xoxlamaydi. Tashkilot uchun biznes uchun muhim bo'lgan fikriy qarashlarni rivojlantirish va qabul qilsa bo'ladigan munosabatlatni va qabul qilib bo'lmas munosabatlarni bilish zarur. Ishchilar atmosferasini yaxshi holatda saqlashigan menejerlar javobgar bo'ladi. Menejerlar axloqit munosabatlarni ko'rasatishda o'zlarining holatlari bilan amalga oshiradi.

3. Kompaniyalar kadrlar bo'limini qisqartirgani ishchilarga ko'proq masuliyat tushishi natijasida ularda zaiflik kuzatilyapti. Sizning fikringizcha biznesni o'zgartirishda qanday yaxshi va yomon jihatlari mavjud? Qanday qobiliyatlar talab etiladi agarda bir qancha o'rta miyona menejerlar qolgan bo'lsa?

4. Siz agarda biror bir menejerga ishlaganigizda unda qanday menejment qobiliyatlari mavjud bo'lishini xoxlar edingiz? Nimaga? Nima qilishga majbur bo'lasiz samarali ishlash uchun menejeringiz boshqa bir usuldan foydalangan bo'lsa.

5. Siz juda ham muhim bo'lgan ishni tugatish maqsadida guruhga rahbar qilib tayinlandingiz. Ishchilarning bir jamoa bo'lib ishlashini ta'minlash maqsadida sizning birinchi qiladigan ishlaringiz qanday bo'ladi?

6. 7 – 2 raqamidagi Rahbarlik xarakteristikalar ro'yxatini qaytadan ko'rib chiqing. Ulardan qay 3 tasi menejerlar uchun o'ta muhim va qaysi 3 tasi juda ham muhim emas? Tanlovingizni asoslab bering. Tanlovingizni qolgan talabalar bilan taqqoslang.

7. O'zingizni tushunganingizni ko'rsatish uchun, sizning insoniy aloqalaringiz kuchliligiga ishonasizmi? Sizning hozirgi zaif nuqtangiz nima? Siz boshqa shaxslar bilan muammoni iliq

holda hal qilgan bir qancha misollar keltiring.

8. Maktabingizda yoki boshqa tashkilotda yuqoridagi 4 holat bo'yicha ta'sir qilish holatini tasvirlash bo'yicha biron bir insonni ko'rsating. Tashkilot ishini bajarish bo'yicha har bir insonning ta'sirini misollar sifatida keltiring.

9. Sizningcha har bir insonning hayotdagi axloqiy munosabatlari biznesdagi munosabatlari bilan bir xil bo'ladimi? Nima sababdan shunday yoki shunday emas?

10. Ishchi sifatida quyidagi shaxslarning axloq buzarlklarini ko'rganingizda nima qilgan bo'lar edingiz? Hamkorlik ishchisi, iste'molchi, raqobatchi, kompaniyangizni bosh ma'muriyati?

Biznes tilingizni rivojlantiring

Izohlarni to'g'ri belgilab chiqing.

11. Tashkilotning rasmiy boshqaruvida bo'lgan rahbarning faoliyatiga asoslangan kuch.

12. Kompaniyada holatlar va qarorlarni boshqaruvida asosiy prinsiplar.

13. Tashkilotning rejalashtirilgan ishini bajarish uchun odamlarni boshqarishdagi say harakat

14. Biror bir biznisdagi ishchilarning kompensatsiyasini, tayyorlanishini qo'lga kiritish bilan bog'liq bo'lgan barcha faoliyatlar.

15. Biror odamga boshqa odamlarni harakatini boshqarish bo'yicha huquq bermish.

16. Biznesning ajralmas qismi bo'lgan, hamma tomonidan bajariladigan va biznes tomonidan har qanday kishiga ta'sir qiladigan standart hatti-harakatlar bilan taminlash.

17. Tashkilotning maqsadlarini bajarish mobaynida foyda keltiradigan kishilardan va resurslardan foydalanish.

18. Odamlarning boshqalar bilan murosa-ga kirishish yo'li.

19. Muhim maqsadlarni bajarishda har bir shaxsga va jamoaga motivatsiya berish qobiliyati.

20. Biznisning rejalashtirilgan har bir pog'onasida ishning qay darajadiligini aniqlash.

21. Qilinishi zarur bo'lgan qarorlarni amal-ga oshirish, maqsadlarni belgilash va axborotlarni tahlil qilish.

22. Ish beruvchilarni qamrab oluvchi menejerlar ish yo'li.

23. O'rnatilgan maqsadlarga erishish uchun zarur bo'ladigan resurslar va ishlarni belgilash va kelishish.

24. Biror tashkilotning rasmiy strukturasi-ga qarab emas, balki rahbarning insoniy xarakter-iskalarining natijasiga qarab xulosa chiqarish

Kalit so'zlar

- a. **Nazorat qilish**
- b. **Muhim qiymat**
- c. **Axloqiy biznes faoliyat**
- d. **Rasmiy ta'sir**
- e. **Inson aloqalari**
- f. **Bajarish**
- g. **Ta'sir**
- h. **No'rasmiy ta'sir**
- i. **Rahbarlik**
- j. **Menejment**
- k. **Menejment usuli**
- l. **Tashkil etish**
- m. **Rejalashtirish**
- n. **Shtatni to'ldirish**

Akademik aloqalarni o'rnating!

25. **Nutq.** Menejerlar biznesdagi axloqiy munosabatlarni muhimlik ahamiyatini kuchaytirishga javobgardirlar . Siz yuqori axloqiy biznesga ega bo'lgan korxonona boshlig'isiz . Yangi yollangan ishchilar uchun 2-daqiqalik nutq tayyorlang. Bu nutq korxonaning erishgan yuqori darajali axloqiy obro'yining anglab yetishga qaratilsin va ularni qiladigan barcha ishlariga axloqiy jihatdan yondashishi uchun ruhlantiring.

26. **Shaxsiy rivojlanish.** Samarali rahbarlarning xarakteristikalarini 7-2 dagi qismda ko'rsatilgan. 3 ustunli jadval tayyorlang. Birinchi ustunda, shakldagi xarakteristikalar ro'yxatini tuzing, o'rtadagi ustunda siz qilgan ishlar (hobbiyngiz, ish, proyektlar) ya'ni har bir rahbar xususiyatlariga dalillar keltirilsin . So'ngi qatorida, rahbarlik qarashlarini rivojlanishi sifatida keyingi 2

yil ichida amalga oshiradigan ishlaringizni yozing.

27. **Iqtisodiyot.** Ba'zi odamlarning fikricha axloqiy munosabat va kompaniyaning foyda olishi bir-biriga bog'liq emas . Internetdan foydalanib axloqiy va foyda orasidagi aloqalar bo'yicha izlanishlar olib boring. Topilgan yangilillar bo'yicha 1 betli hisobot tayyorlang. Hisobotda kompaniyaning axloqiy qarashlari uning foydasiga ta'siri bor yoki yo'qligini ko'rsating.

28. **Matematika.** Menejmentning 3 darajasi menejmentning 5 ta funksiyalarini o'rganishga turli miqdorda vaqt sarflashadi. Bir kompaniya menejerlari hafta davomida har bir funksiyaga sarflangan vaqtning o'rtacha qiymati quyidagi jadvalda keltirilgan. Barcha darajalarda har bir funksiya uchun sarflanadigan vaqtning umumiy qiymatini hisoblang. Jadvalni ishchilarning haftalik ishari mobaynida har bir funksiya uchun sarflanadigan vaqtning umumiy qiymati bilan to'ldiring.

Boshqaruv funksiyalariga bag'ishlangan o'rtacha haftalik soatlar			
	Rahbarlar	O'rta boshqaruvchilar	Nazoratchilar
Rejalashtirish	22	10	5
Tashkillashtirish	6	12	8
Ishchilarni guruhlashtirish	2	7	3
Bajarish	4	14	20
Nazorat qilish	18	7	6

Strategik qarorlarni amalga oshirish

Valencia Price o'zi 11 yildan beri ishlab kelayotgan Roxbury ishlab chiqarish kompaniyasining nazoratchisi bo'ldi. U tez- tez ishchilarning kompaniya nazoratchi ularning fikrlari bilan hech qanday qiziqmasligi bo'yicha shikoyatlarini eshitadi. Natijada, Valensiya o'zining pozitsion holatidan qochishi muhimligini his qildi , rahbarlik strategiyasi usulidan foydalanishga harakat qildi. Nazoratchi sifatida birinchi ish kunida, Valensiya ishchilardan ishni qay darajada rivojlantirishni muhokama qilishlarini so'radi. U ishchilar bilan ishlayotgan Mannyni boshqa ishchilar hurmat qilishlarini bilardi. Valensiya Mannyni muhokamalarni boshqarishini so'radi. Chunki ishchilar u bizlarga ta'sir o'tkazishga harakat qilayapti deb o'ylashlarini xohla-

O'qish joylari jamoa bilan aloqa qilish

Sizning jamiyatingizda samarali biznes boshqaruvchisi uchun yetarlicha ko'plab imkoniyatlar mavjud. 7 -2 shaklda ko'rsatilgan rahbarlik xarakteristikalaridan o'zingiz xohlagan

mas edi. Bir oydan so'ng, Valensiya ishchilar uning yakka o'zi qaror qabul qila olmasligiga ishonishi va ko'p vaqtini majlislarda sarflashi haqidagi xabarlarini eshita boshladi. Xattoki ko'pchilik Manny nazoratchi bo'lishini taklif qilishdi. Ishchilar agar Valensiya Mannyni o'zining uchrashuvlarini boshqarishini so'raydigan bo'lsa, u o'zining nazoratchilik qobilyatlariga ishonmasa ham bo'ladi deb fikr bildirishdi.

29. Nazoratchi sifatida Valensiya ko'rsatgan samarali rahbarlik prinsiplari nimalar edi?

30. Nima sababdan Valensiya ko'rsatgan boshqaruv usulidan ishchilar qoniqish hosil qilmadi ?

31. U qanday yo'l tutishi bo'yicha qanday tasviiyalar bergan bo'ladingiz ?

5 tasini belgilang. Har bir belgilangan xarakteristikalar uchun, sizga uni rivojlantirishda yordam beradigan jamoaviy faoliyatni belgilang. Faoliyatda taklif bildiradigan tashkilot yoki jamoaviy guruhlar ro'yxatini tuzing. Tashkilot yoki guruhlarda ishtirok etish uchun talab etiladigan jarayonlar va talablarni aniqlang.

Web tahlil

Bugungu kunda biznes olamida rahbarlik va rahbarlikni rivojlantirish eng asosiy muam-moga aylanib qoldi. Ko'plab biznes boshqa-ruvchilari o'zlarinig fikrlarini, g'oyalarini rahbarlik tajribalarini shaxsiy web sahifada muhokama qilyapti. Ko'plab rahbarlarning shaxsiy bloglari kompaniyaning ichki va tash-qi mamuriyatida shxasiy sahiflarni o'qishdan kelib chiqqan fikr mulohazalarga dalda bo'lib kelmoqda.

Tanqidiy fikrlash

1. Biznes boshqaruvchilari tomonidan yozilgan va'ni rahberlikning eng oliy daraja-si bo'yicha 2 shaxsiy blok quring. Bloglarni o'qigan kishilar va boshqaruvchilar to'mini-dan yuborilgan xatlarni bir necha bor o'qing. Har bir blogni tasvirlash bo'yicha 1 betlik tushuncha yozing, u o'z ichiga blokning nomi, kasbi haqida, kompaniya, blok maqsadi va muhokama qilinadigan mavzular turlari.

2. Siz ularda o'qigan rahbarlik haqida ko'nikma va tushunchalar haqida qisqa fikri-yizni yozing belgilang. unda siz o'qimagan boshqa bir blok bo'yicha rahbarlik to'g'rida ma'lumotnoma haqida qisqa va aniq fikrlar yozing.

3. Qay darajada biznes boshqaruvchi-lar bloglarini o'qish sizning rahbarlik qobili-yatingizni rivojlantira olishga yordam beradi.

Sayohat va turizm jamoasiga asosan qaror qabul qilish hodisasi

DECA qarorlar qabul qilish jamoasi musobaqasi davomida, har ikki jamoaning har birida qo'yil-gan malum bir holat bo'yicha rejalashtirish uchun 30 daqiqasi mavjud bo'ladi. Sizning jamoangizda iqtisodiytni rivojlantirish bo'yicha direktorga taf-silotli strategiyani namoyish qilish maqsadida 10 daqiqasi mavjud bo'ladi.

Meksika bo'g'ozini mamlakatlarinig iqtisodiyoti turizmdan keladigan daromdaga suyanib qolish-gan. Ularning ayrim tropic iqlimlari va qumli ply-ajlari kishilarni o'ziga jalb qiladi. Sizning jamo-angiz bo'g'oz boyi mamlakatlarining turizm va sayoxatiga hukumatga ishlashadi. Sizning jamo-angiz hozirda turizm va sayoxatga ta'siz o'tkaz-adigan tabiiy gazning tazirini iqtisodiyotga neg-ativni ta'siz holatini buyicha javobgardir. Milliy axborot vositasi asiy etiborini falokatga qarat-gan va ko'p turistlar yangilikda ko'rgan holatlar bo'yicha o'zlarining rejalarini o'zgartirdi.

Garchi sizning davlatiyiz quyidagi ofatlar bo'yicha ancha kata-katta qadamlar qo'ygan bo'sa ham, bu yili o'tgan yilga nisbatan 40 foizga tushib ketdi. Sizning jamoangiz quyidagilarni bajarishi zarur.

- Ommaviy axborot vositalarida beril-adigan negativni holatlarga qarshi chiqish uchun marketing strategiyasini rivijlantiring

- Sizning mamlakatingizda holat bo'yicha qayta reja tuzing va turizm va sayoxatni rivojlan-

tiring.

- Sizning mamlakatingiz uchun turizm-dan keladigan daromadni ko'pro boshqarishni rivojlantirish bo'yicha reja tuzing.

- Kompaniyani marketingizni rivojlantir-ishdek reklamani va rag'batlantirishni o'z ichiga olsin.

O'rganib chiqilgan indikatorlarni bajarish

• Grafika, matn yaratish, joylashish tartibi, ijodkorlik va ma'lumotlar chop etishdagi belgilangan font va tiplarni tushuning.

• Tadbirkorlik va unga bog'liq konsepsiyalar to'g'risida axborotnoma yarating.

• Ko'rinishidan bir-biriga mos tushadigan grafika va joylashish tartibini birlashtiring.

• To'g'ri punktuatsiya, grammatika va gap tuzilishidan foydalaning.

• Omma oldida ijodkorligingizni namoyish qiling.

Namoyish indikatorlari haqidagi batafsil ma'lumot uchun FBLA veb saytiga tashrif buyuring.

Tanqidiy fikrlash

1. Qanday darajada ommaviy axborot vositalari iste'molchi qarorlariga ta'sir qiladi.

2. Turizm va sayoxatni oshirish meto-dini oshirish bo'yicha nimalar kiradi.

3. Nima sababdan reklama kompani-yasi milliy ofatlarni reklama qilishdan qoch-ish kerak.

Bob 8

Inson resurslari, madaniyat, va xilma-xillik



8-1 Inson resurslari asoslari

8-2 Inson resurlarini boshqarish

**8-3 Tashkiliy madaniyat va
ishchi kuchi xilma-xilligi**

Ish faoliyatini rejalashtirish

INSON RESURSLARI

Bugungi bezneslar ishchilarning muhimligini anglatmoqda yuqori tajribali malakali ishchi kuchi bilan taminlash ra-qobatbardoshlik bilan o'sib bormoqda. Kampaniyalar boshqa resurslarga qaraganda shaxsiy ishlariga ko'proq pul sarflashmoqda. Investitsiyaning kata qismini ular professional insoniyat resurslari bilan shug'illanadigan jalb qiladigan raqobat-

Kasbga oid so'zlar.

- Inson resurslari bo'yicha direktor
- Daromadlar bo'yicha mutaxassis
- Ish bilan ta'minlash bo'yicha xodim
- Ishchilar bilan ishlash bo'yicha boshqaruvchi
- Tashkiliy ishlar bo'yicha maslahatchi
- O'rgatuvchi mutaxassis
- Ishchilar bilan shartnomalar bo'yicha muzokaralar olib boruvchi
- Tahlilchi

bardosh ishchilarga sarflanmoqda. Insoniyat resurslarining maqsadi to'g'ri ishni to'g'ri paydo qiluvchi to'ri insonlarga ega bo'lish. Bunga eng yaxshi insonlarni yollash atrof-muhitning qoniqarli va produktifligini rag'batlantiradigan ishlarni davom etish orqali erishish mumkin va ish talablarini tezlik bilan o'zga-radigan malakani rivojlantiradigan ishchilarga ruhsat berish dastulari taklif qilinyapdi.

Insoniyat resurslarining kata qismi ko'plab mutahassislar-ni ishlab chiqmoqda. Ular menejerlarga yaqin holda ishlaymoqda va ishga yaroqli foydali va o'z xohishi bilan ish qiladigan ishchilar bilan ta'minlanmoqda. Ular shuningdek ishchilarga pul to'lanishiga va ularning ulishini aniqlashga ishonch hosil qilgan

Nazoratchi bo'lib ishlash qanday bo'ladi?

Emriko Orbis kompaniyasining bosh treneri. U qiziqarli karyeraga ega bo'lib dastlab maktabda ilmiy fantastika o'qituvchisi bo'lib boshlagan 5-yil davomida sanoatda laboratoriya mutaxasisi sifatida faoliyat yuritgan. 6 oy oldin u kampaniyaning tranerlik pog'anasiga yozma murojat qildi. Yanga ishda Emriko hamkasblariga yordam berish ilm-fan va o'rganishda jo'shqinlikni davom ettirdi.

Bosh trener sifatida Emrika menejerlar bilan shug'ullani-shi kerak bo'lgan narsalarni oydinlashtirish uchun uch-rashdi bu talablar ehtimol yangi ishchilarning o'z ishlarini o'rganishiga ishchilar uchun yangi bo'lgan tajribalarni o'rganishga yoki kurs ishini rivojlantirishiga yordam beradi. Emriko shug'ullanishda detallar taxlash uchun o'rgatuvchi de-zaynerlar va mutaxassislar bilan ishlaydi. U dunyoning turli qismlarida yashaydigan ishchilarga eng so'nggi ta'limiy texnologiyani tashish uchun harakat qilishi kerak.

Siz-chi? Korparatsiya treneri sifatida kdryerangizni davom etishga nima deysiz? Nima deb o'ylaysiz u siz uchun qiziqmi?

Inson imkoniyatlarini

8-2 boshqarish



Maqsadlar

- 1 Bugungi ish kuchining tabiatini tasvirlash
- 2 Muhim maqsadlar va inson resurslari faoliyatini aniqlash

Kalit soʻzlar:

- Menejment 148
- Rejalashtirish 148
- Tashkil qilish 148
- Shtat tashkil qilish 149
- Amalga oshirish 149
- Nazorat qilish 149
- Menejment uslubi 151

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

Eng oxirgi SCI-FI trillerdan rohatlanib teatrdan chiqqan Indee Alexdan soʻradi, Robotlar hamma ishni qilganligi sababli odamlarning hech qanday ishi boʻlmasligini koʻra olarkanmizmi?

Hech qachon ishga bormaslik kugili qiziq boʻlsa kerak lekin oʻlanmanki, men birozdan soʻng zerikib qolaman, javob berdi Alex, Bundan tashqari men sanoat injeneri boʻlishni hohlayman. U yoratuvcilikni talab qiladi va robotlar yaratuvchan, ijodiy deb oʻylayman Ideal kuldi va aytdi. Kompyuter qila olmaydigan ishlar koʻp. Qoʻshimchasiga agar hatoni kompyuter va robotlar kelajakda mukammal topshiriqlarni hisoblay olsa ham, insonlar ishini rejalashtirish va programmalashtirish uchun javobgar boʻlib qoladi.

“Ijodiylik, insoniylik va xodimlik mahorati biznes yaratish uchun kerakli narsalardir” deb Alex javob qaytardi.

“Shuning uchun robotlar bizni oʻrnimizni egalay olmaydi”. Indee aytdi “Biz shunchaki ular bilan qanday aloqa qilishni oʻrganishimizga toʻgʻri keladi”.

Maqsad 1

Menejmentning 5 funksiyasini aniqlash

Ishchini oʻzgartirish

Ishchi kuchi 16 yosh va undan katta ishchi ishchilar va ish izlaydigan kishilardan tashkil topadi. 2010 yilda AQSH ishchi kuchining miqdori 150 milliondan ortiq edi. U toʻla yani qisman ishga ega hammani va ish qidirayotganlarni oʻz ichiga oladi. U harbiy xizmatda xizmat qilayotgan 1,5 millionga yaqin odamni oʻz ichiga olmaydi. Asosiy mahoratlar va qattiq ishlashga tayyor boʻlganingizda yaxshi ish oladigan vaqtlar keladi. Bugun koʻp ishlar kamida yuqori maktab taʼlimini talab qiladi. Koʻpgina ishlar uchun siz yuqori maktab tomonidan maxsuslashtirilgan mashgʻulot yoki kollej diplomiga muxtojsiz. Bugungi ishlar turli ish vositalari va turli maosh va foydani taklif qiladi. Baʼzilarning ishi asosan mashina va texnologiya bilan ishlashni oʻz ichiga oladi. Boshqalar odatda odamlar va axborot bilan shugʻullanadi.

Ish turlari

Biznes dunyosi turlich ishlarni talab qilayotgan 100 minglab kompaniyalarni oʻz ichiga oladi. Federal hukumat, Shtat hukumatlari kabi ishchi kuchiga yetarli ish haqida foydali maʼlumotlar bilan taʼminlaydi AQSH mehnat departamentining bir qismi bilgan Hehnet statistikasi byuirosi 1000 lab turli ishlarni kuzatadi. U matbuot va kasbiy dunyoga resh Gillanmasi kebi web sahifalar orqali AQSH ishchi kuchiga zamonaviy axborotlar yetkazadi. Kasbiy dunyo qarash Qoʻllanmasida 2 ta sanoatlashtirishga yoʻnaltirilgan turi bor. Xizmat koʻrsatish sanoatlari boshqa biznes va isteʼmolchilarning bajaradiagn bizneslarini oʻz ichiga oladi. Xizmat koʻrsatuvchi kompaniyalari sogʻlimlashtirish markalari, sugʻurta kompaniyalari, chakana savdo doʻkonlari va tashish bizneslarini oʻz ichiga oladi.

Sanoat kategoriyalari	
Xizmat ko'rsatish	Tovarlar ishlab chiqarish
<ul style="list-style-type: none"> Savdo, yetkazib berish va maishiy xizmat Ma'lumot Moliyaviy faoliyat turlari Professional va biznes bo'yicha xizmatlar Ta'lim va tibbiy xizmatlar Bo'sh vaqt va mehmondo'stlik 	<ul style="list-style-type: none"> Tabiiy resurslar va tog'-kon sanoati Qurilish Ishlab chiqarish

Fikringizcha, qaysi kategoriyaga, xizmat ko'rsatish yoki Tovar ishlab chiqarish, sizning jamiyatingizda ko'proq ish o'rinlari mavjud?

Tovar ishlab chiqarish sanoatlari o'z ichiga boshqa biznesnilar tomonida ishlatiladigan yoki oxirgi mijoz tomonidan sotib olinadigan maxsulotni ishlab chiqaruvchi bizneslarni oladi. Bu kompaniyalar qurilish, ishlab chiqarish, tog'-kon,sanoati va qishloq xo'jaligini qamrab oladi.

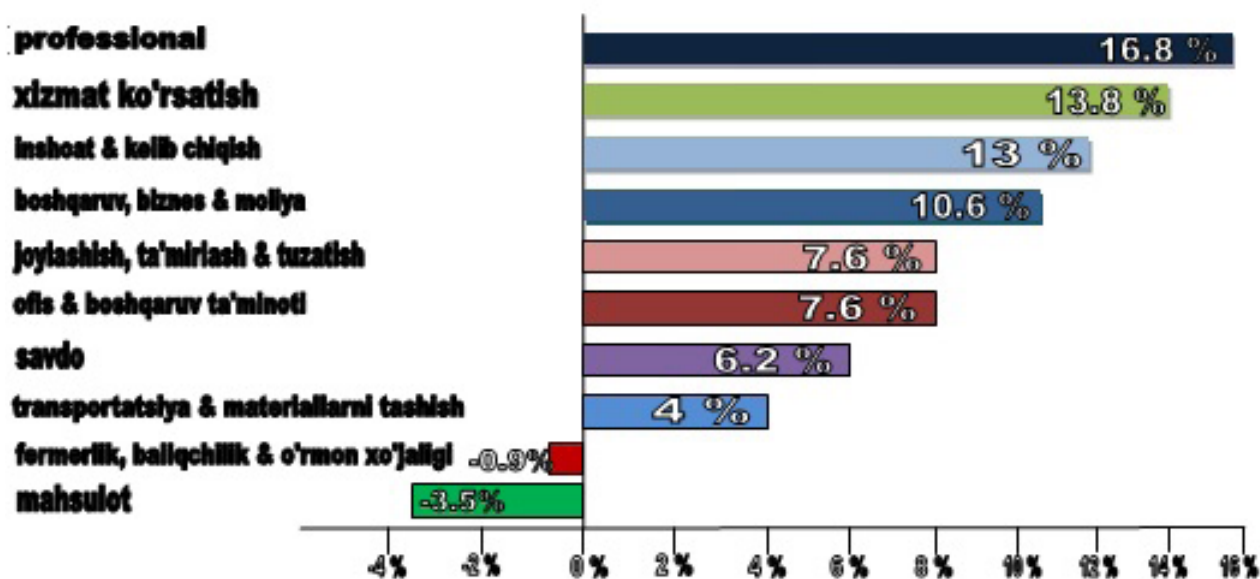
8-1 Jadvallar. Kasbiy dunyo qarash kitobidagi sanoat kategoriyalari ko'rsatib beradi. AQSH iqtisodi o'zgarishni boshidan uchirdi. U Tovar ishlab chiqarishda jonlanib xizmat ko'rsatishga ko'chdi. BLS taxminiga ko'ra

kelasi 10 yil ichida AQSH iqtisodiyoti 15 milliondan ortiq ish o'rinlarini qo'shadi. Deyarli bu o'sishning hammasi xizmat ko'rsatish sanoatlarida bo'ladi. Shunga qaramsdan iste'f ova iqtisodning o'sishi tufayli, ish imkoniyatlari hamma mehnat kategoriyalarida bo'ladi. 2018-yilgacha 50 millondan ortiq ish o'rinlari ochilishi baholanmoqda.

Ish kuchining o'rganishiga boshqacha qaraydigan bo'lsak bu kasb turkaridir.

Kasblar sanoat, texnologiya va umum iqtisoddagi qisqa va uzoq muddatli o'zgarishlar oqibatida ta'sirlanadi. BLSning 10 ta katta mehnat guruhlar uchun kelajak uslublari 82-2-shaklda ko'rsatilgan.

Joylashuv kategoriyalari bo'yicha ish bilan ta'minlash loyihalari



**GURUH
BO'LIB
ISHLANG**

Har yili Fortune jurnali har bir kompaniyaning yuqori natijalariga asoslangan holda ishlash uchun eng zo'r kompyuterlarni beldilab oladi. Jamoa bo'lib kompaniya bajara oladigan va eng zo'r kompaniyalar ro'yxatiga tushishga yordam beruvchi narsalar ro'yxatini tuzing.

Kasblar shuningdek, 2 ta katta ishchilarning turli: oq qora yoki ko'k yoqa terminida ham qo'llanladi. Oq yoqali ishchining ishi jismoniy emas ko'proq aqliy hisoblanadi va axborotni yeg'ish va uzatishni o'z ichiga oladi. Oq-qora ishchilarning ko'pchiligi professional, boshqaruv va kotibiyatga oid ishchilarni o'z ichiga oladi. Ko'k yoqa ishchilarning ishi katta miqdordagi jismoniy mehnatni o'z ichiga olib mashina, qurilma va boshqa ishlab chiqarish harakatlari boshqarish talab etiladi. Ko'k-yoqa ishchilari fabrikalarda, qurilish sohasida fermalarda va ko'pgina asosiy xizmatlarni yetkazib berishda ishlatiladi.



Ish talablariga o'zgartirish

Ishchi kuchidagi bu ishlar bu ishga zaaruriyatning o'zgarishiga ta'sir etuvchi omillarning turliligiga subyekt hisoblanadi. Bu omillarning ba'zilarini ishlarning tugatilishiga sabab bo'lishi mumkin, boshqalari ishning o'zgarishiga sabab bo'ladi. O'zgarishlar ishchi xodimning yangi mahoratlarni egallashga va turlicha ta'lim olishga chorlaydi. Mijoz imtiyozlari, iqtisodiy sharoitlar, yangi texnologiya va biznesdagi raqobat ishchi kuchiga ta'sir qiluvchi kuchli omillardir.

Iste'molchilarning ustunligi. Iste'molchilar doimo o'zlarining dollar ovozlarini bozorga tashlashadi. Mijozlarning ustunligi ishlashga ta'sir etadi. Maxsulot yoki xizmatlar uchun ishlar mijozlar talabidan kelib chiqib belgilanadi. Bozorga chiqayotgan yangi maxsulot bularni o'z ichiga olishi kerak. Eski maxsulotlarni ishlab chiqarayotgan ishchilar ularning ishi tugatilishini sezishadi. Yangi ishlar yangi maxsulotga bo'lgan talablar asosida yaratiladi.

Biznes sikli. Biznes sikli bosqichlari ish imkoniyatlariga ta'sir etadi. Iste'molchilar ko'proq Tovar va xizmatlar xarid qilganligi sababli biznes kengayadi. Yangi ishlar o'sgan talablar bilan tanishish uchun yaratiladi. Ko'p ishchi ishlasa ko'p pul topiladi.

Yangi texnologiyalar. Texnologiya ishlab chiqarish tovar va xizmatlar samaradorligini oshirishga yordam uchun avtomatlashtirilgan mashinalar, elektron uskunalar va kompleks kompyuter tizimlarini foydalanishni nazarda tutadi. Texnologiya ish joyida muhim ahamiyatga ega. Biznes xalqaro bozorlarda raqobatbardosh qolish mumkin, shunday qilib, u samaradorligini oshiradi. Kompyuterlashtirilgan tizimlar va robotlar katta ko'p ishlab chiqarish sanoatida ishlab chiqarish xodimlari uchun zarurligini pasaytirmoqda. Bu po'lat, kabellar, shina va maishiy elektronika o'z ichiga oladi. Murakkab kompyuter va kommunikatsiya tizimlari, shuningdek, buxgalterlar va yozuvchi sifatida ofis xodimlari uchun zarurligini pasaytirmoqda. Yangi texnologiyalar ishlab chiqarish va ishlab chiqarish ish o'rinlari turlarini o'zgartirish davom etmoqda. Bu, shuningdek, ofis ishchilari va mutaxassislari o'z ish o'rinlari amalda o'zgardi.

Biznes tanlovi. Korxonalarda raqobat bolishi kerak biznesda qolish uchun. Xarajatlar asosiy omil bo'lmoqda. Xarajatlarning ko'tarilishiga ish o'rinlari va ishchilar ta'sir qiladi Xarajatlar oshib boshlaganda, biznesda qolishning daromadli yo'llarini izlash kerak. Yangi uskunalar o'rnatish va tartibga solish jarayonlari ishchilarni yanada samarali ishlashga undaydi. Biznesda miqdorini kamaytirish uchun qaror qabul qilishi ham mumkin. Kichrayish xarajatlarni kamaytirish va ishni yanada samarali qilish uchun bir firmaning zarur xod-

imlar sonining rejali kamayishi hisoblanadi. Outsorsing bir kompaniyadan olib, boshqa pastroq narxda yanishlovdi kompaniyaga jo'natadi kam xarajat uni bajarish mumkin, bir kompaniya ish olib tashlanadi. So'nggi yillarda ko'plab US ish o'rinlari boshqa mamlakatlardagi kompaniyalarga dutsor qilindi.

Inson resurslari tushunchasi

Har bir kompaniyaning ishi sh kompaniyada ishlaydigan odamlar tomonidan tugatiladi. Kerakli bilim va mahoratga ega, samarali ishlashga ruhlantirilgan va biznesning muvafaqiyati uchun o'zlarining sifatli ishi bilan tugatadigan ishchilar biznesning muvafaqiyatga erishishiga hissa qo'shadilar. Malakali ishchilarni topishda qiyinchilikka uchraydigan kompaniyalar sifatsiz ish muhitiga ega va sifatli masalalar, vaqtni behuda sarflash va ishchi xatolaridan azob chekadilar.

Maqsad 2

Korxonalar va tashkilotlarda menejment darajalarini tasvirlash



Nazorat nuqtasi

Ishchi kuchining o'zgarishiga ta'sir qiluvchi qanday omillar mavjud?



Inson resurslari biznes uchun ishlaydigan xodimlar, to'la va vaqtinchalik ishchilarni o'z ichi oladi. Odamlar, vaqtinchalik ish o'rinlarini, shuningdek ko'p yillar davomida kompaniya uchun ishlaganlarni to'ldirish uchun yollanganlar inson resurslaridir. Inson resurslarini boshqarish biznesning eng muhim majburiyatlaridan biri hisoblanadi. O'rta hajmdagi biznesdan tortib katta hajmdagi bizneslar inson resurslari boshqaruvi va faoliyatiga bag'ishlangan bo'limi bor. Kichik biznes egasi inson resurslarini boshqarish uchun javobgar bo'ladi yoki boshqalarni shu ishni tugatish uchun yollaydi.

Inson resurslari maqsadlari

Inson resurslari biznes subyektlari tomonidan zarur diyarli har bir resursdan farq qiladi. Har bir shaxs turlichadir. Ular ishiga turli bilim, mahorat tajriba va tirtki olib keladi. Odamlar kompaniyada turli yo'llarda ishlatiladi. Birovlar qiyin, fizik ish qilishga majbur etiladi. Boshqalar murakkab qurilmani boshqaradi. Boshqa ishchilar jamoaviy ishni rivojlantirish va shaxsiy mahorat eng ko'p talab etiladigan guruhlarda ishlaydi. Boshqalar o'zlarining mahoratiga ishonib mustaqil ravishda harakat qiladi.

Menejerlar boshqalar ishini yo'naltiradi va kopmaniyaga ta'sir etuvchi uzoq muddatli rejalar tayyorlaydi. Yangi hodimlar ko'rsatmalarga rioya qilishga tayyor bo'lishi kerak va boshida majburiyat talab qiladigan bir necha qarorlar qabul qilishi kerak.

Inson resurslari har bir hodimning noodatiy qobilyati va asosiy farqlari bilan ishlash va samarali ish kuchini rivojlantirish olishi kerak. Inson resurslarining maqsadi asosan 6 ta:

1. Korxonaning kadrlar extiyojini aniqlash.
2. O'sha extiyojlarni to'ldirish uchun odamlar ta'minotini qo'llab quvvatlash.
3. Maxsus ishga kerakli qobilyat va foydani qiziqishni belgilash.
4. Odamlarni ishga tayyorlash va ish talabi o'zgarishi sifatida ularning qobilyatlarini rivojlantirish uchun mashq va rivojlantirishni taminlash.
5. Ularning ishi uchun kadrlar o'rnini qoplovchi rejalar ishlab chiqish.
6. Salomatlik va xodimlarning farovonligini himoya qilish.

Inson resurslari faoliyati

Inson resurslarini boshqarish faoliyati 4 ta keng kategoriyani o'z ichiga oladi. Bu kategoriyalar ish faoliyatini boshqarish, kopmensatsiya va imtiyozlar xodimlarning munosabatlarini rejalashtirmoqda va to'ldirmoqda. Har bir kategoriyalarning maxsus inson resurslari faoliyatlaari 8-3 ro'yxatda keltirilgan.

Loyihalash va to'ldirish faoliyatlari kompaniyasini malakali odamlar bilan to'ldirish va aniqlashga yo'naltiriladi.

Ish bajarish boshqaruvi ishchilarni ishini baholash va ish bajarish jarayonini o'z ichiga oladi.

Kompensatsiya vs yordam bo'limi, to'lov ro'yhatini tuzish va boshqarish va hodimlar ko'rsatkichlari va imtiyozlariga ma'suldir. Hodimlar bo'limi barcha hodimlar uchun xafsiz, sog'lom va mahsuldor ish jarayonini tuzish uchun javobgar.



Tekshirib ko'ring ✓

Inson resurslarining 7 ta asosiy maqsadi qanday?

8-1 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. AQSh ishchi taxminan odamdan iborat.

- A. 80 mln
- B. 100 mln
- C. 150 mln
- D. 190 mln

2. AQSh ishchi kuchi haqida eng so'ngi va to'liq ma'lumotlarni chop etadigan Bureau ishchi kuchi statistika nashri.

- A. Kasbiy munosabat va yon daftarchasi
- B. IRS nashriyoti 15
- C. kongres bayonnomasi
- D. biznes xabari

3. Jismoniyga qaraganda aqlan ko'proq ish bajaruvchi boshqaruv va axborotlar jarayonini nazorat qiluvchi bu

- A. Qora ishchi
- B. Inson resurslari menejeri
- C. Offis ishchisi
- D. Xizmatlar xodim

4. Quyidagi qaysi biri inson resurslari departamentining qismi bo'la olmaydi.

- A. Menejerlar
- B. To'liq stavkali ishchi
- C. Vaqtinchalik ishchilar
- D. Barchasi

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

5. **Matematika.** AQSH aholisi taxminan 309.300.000

Agar 150.000.000 odam ish bilan ta'minlanmasa, necha foiz aholi ishsiz? Bureau ishchi kuchi statistikasida xabar berilgan taxminan 5% ishsizlik va yuqoridagi foizda qanday farq bor?

6. **Sa'nat.** Kollejda inson resurslari tarkibiga kiruvchi bir qancha mashg'ulotlarni ko'rsatuvchi e'lonlar taxtasini yarating. Uni 4 ta mashg'ulotlar kategoriyasiga ajrating va gazeta va jurnallardan rasmlar yopishtiring kollejining boshqa o'quvchilariga ko'rsating va tushuntiring.

8-2

Inson imkoniyatlarini boshqarish



Maqsadlar

- 1 Bugungi ish kuchining tabiatini tasvirlash
- 2 O'rnini qoplash va foydali rejalarini tasvirlash
- 3 Boshqaruvda ishtirok etadigan maqsadlarni tanib olish

Kalit so'zlar:

kasb tahlili 179
koppensatsiya 181
oylik maoshlar 181
rag'batlantirish foyda 181
siljitish 183, jo'natish 184
yakunlash 184.

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

“Kuningiz qanday o'tdi?” Jacqueline so'ragandi biznes sherigidan qachonki u band kunni o'tkazib kelib stulga o'tirgan.

“Kun yaxshi edi. Esmeni ko'rishga kelmaguncha” javob berdi Leo nimanidir o'qigan bo'lib. “U raqiblariga ishlamoqchi”

“Axir bu uyat-ku” Jacqueline aytdi, “U mijozlar bilan yaxshi chiqishardi va uning ajoyib ish uslubi bor axir. Nega ketayotganini aytdimi?”

“Odatdagi sabablar: yaxshiroq foydalar hamda ko'proq imkoniyatlar, rivojlanish uchun” javob berdi Leo.

“Biz o'rniga odam qidirishimiz kerak”, Jacqueline aytdi. “Men ertaga mehnat byurosiga qo'ng'iroq qilaman”
“Balki biz yaxshiroq rejalar, ish soatlar joriy qilishimiz kerakdir toki yollangan ishchilarni ketqizib, o'rniga boshqasini olib yurganча” Leo aytdi.

“Leo siz haqsiz, biz boshqatdan ko'rib chiqishimiz kerak inson imkoniyatlarini boshqarish strategiyalarini. Men aminmanki ko'p narsalar bor biz ko'proq raqobatbardosh bo'lishimiz uchun va ayniqsa biz yanada e'tibor qaratishimiz kerak iqtidorli ishchilarimizga va ularni saqlab qolish yo'llariga”.

Maqsad 1

Jamoaviy hamda rejalashtirgan harakatlarining muhimligini tushuntirish

INSON IMKONIYATLARI REJALASHTIRISH

Inson imkoniyatlarini boshqarish bizga xizmatchilar yaroqliligini, ishchanligini, oyliklar to'lanishini hamda o'z ishlaridan mamnun bo'lishlarini ta'minlaydi.

Agarda inson imkoniyatlarini boshqarish juda yaxshi tashkillashtirilsa kompaniya ishchilari ham o'z ishlarini maromiga yetkazib bajaradilar. Mana shunday hissalar omadli, foydali biznes garovidir.

Rejalashtirish va ishni tahlil qilish

Inson resurslarini (imkoniyatlarini) boshqarish xodimlarning aynan hozirgi biznes jarayonning tahlili asosida boshlanadi. Ishchilarni yollash uchun tuziladigan qaror juda ehtiyotkorlik va sinchkovlik bilan bo'lishi kerak. Birinchidan xizmatchiga to'lanadigan oylik maosh kompaniya foydasi yuzasidanmi yoki yo'qmi shuni bilish zarur. Endi o'sha yollangan ishchi bajaradigan ish kompaniyaning foydasiga unga to'lanadigan ko'ra ko'proq foyda olib kelishi kerak...

Har bir menejerning maxsus kasbiy majburiyatlari bo'ladi, lekin barcha menejer-

lar tashkilot turi va o'lchamidan, qat'iy nazar, o'xshash ish faoliyat bilan shug'ullanadi. Menejerlar ishi bevosita funksiyadan tashkil topadi: rejalashtirish, tashkillashtirish, ishga yollash, amalga oshirish va nazorat qilish.

Rejalashtirish axborotni tahlil qilish, maqsadlarni shakillantirish va qilinishi kerak bo'lgan ishlar haqida qarorlar qabul qilishni o'z ichiga oladi.

Tashkil qilish qo'yilgan maqsadlarga erishish uchun kerak bo'lgan ish va resurslarni aniqlash va tartibga solishni bildiradi.

Ishchilarning guruhlarga ajratilishi. Kompaniyaga yollaniladigan ishchi vaqtinchalikmi yoki doimiylik haqida qaror qabul qilishi kerak. Doimiy ishchi kompaniyaga uzoq muddatga yollanadi. Bunday ishchilardan biznes gullagan vaqtda ham uzoq muddat ishchi va o'z ishidan mamnun bo'lishi kutiladi. Vaqtinchalik xizmatchilar esa ma'lum vaqt uchun yoki boshqa vazifani to'ldirish uchun yollanadi.

Doimiy ishchilar biznesning bir bo'lak hisoblanganligi sababli, ular ko'proq ishchan va g'ayratli bo'ladi vaqtincha yollangan ishchilardan ko'ra boshqa tomondan vaqtinchalik ishchilar yollanganda kompaniya resurslariga ko'proq e'tabor yaratiladi.

Doimiy yoki vaqtinchalik ravishda ishchilar qisman yoki to'liq ish kuni uchun ishga qabul qilinadi. To'liq vaqt ishchi haftasiga 30 yoki undan ortiq soat tartibida ishlaydi. Qisman vaqt ishchi har kamroq soat yoki hafta davomida kamroq kun ishlab beradi.



Ishga qabul qilish jarayonini boshlashdan oldin, ishchilar ish vaqtida bajarishi kerak bolgan ishni o'rganib olishadi. Har bir ish haqidagi muayyan axborot o'sha ishga mos keluvchi qobiliyatli insonlarni ishga qabul qilish uchun kerak bo'ladi. Bu informatsiya ish tahlilini to'ldirish orqali yig'iladi. Ish tahlili bu ish vazifalari va tajriba talablarini muassal bilib olish uchun ishniq muayyan

bilimi hisoblanadi. Birinchi, ishchilar ishni o'rganish, ishchilar va menejerlar bilan suhbatlashish orqali doimiy ishni batafsil qayta ko'rib chiqishadi. Ular ishni muvaffaqiyatli yakunlash uchun talab qilingan bilim va malaka bilan birgalikda barcha muhim ish vazifalarini aniqlab olishadi. Keyin, ish uchun tahlilga rejalashtirilgan yangi faoliyatlarni qo'shadilar.

Kutilayotgan ishchilar uchun samarali manbaalar	
Kompaniya ish bilan ta'minlash ofisi	Ish va faoliyat yarmarkalari
Kompaniya saytlari	Gazeta eloni, online va bosib chiqarish
Ish bilan ta'minlash agentliklari, ijtimoiy va shaxsiy	Office, maktab va kollejlar joylashuvi
Ma'muriy xodimlar	Radio vatelevizordagi e'lonlar
Nashriyot sanoati	Ishchilar haqida ma'lumotlar
Ish izlash va faoliyat saytlari	Ishtimoiy boglamalar

Yaxshi darajali ish uchun arizachidan ariza va rezyum talab qilinadi. Ariza berganlar shu ish uchun yaxshi mutaxassis yoki mutaxassis emasligiga ko'ra ajratiladi. Arizalar ko'rib chiqilgan vaqtda arizachilar ehtiyotkorlik bilan o'rganiladi. Ma'lumotlar aniq tekshiriladi. Tavsiyanomalar bilan tanishiladi. Ish beruvchi suhbatga kam ariza berganlarni chaqiradi. Kelganlardan shu kasbga oid maxsus testlar yechib berilishi so'raladi. Suhbat davrida ish, ish boshqaruvchi, va hamkasblar haqida ma'lumot beriladi. Nihoyat, ish talablariga mos keluvchi arizachi ishga taklif etiladi.

Yangi ishchining joylashuvi.

Yangi ishchiga kompaniyada yaxshi ish boshlashi uchun yordam beriladi. Joylashuvning bir qismida yangi ishchiga mutaxassislar tomonidan zarar va foyda qabul qilish qog'ozlarini to'ldirish o'rgatiladi. Oxirida kompaniya yaxshi ishchiga ega bo'ladi. Odatda bu uchun bir necha marta shug'ullanishga to'g'ri keladi. Ishchi tajribali ishchilar bilan teng kuchli bo'ladi.



XXI asrda **Biznessga nazar**

O'rindosh sifatida ishga olish

Kompaniya doimo narxlarini nazorat qilish davomida yaxshi ishchi kuchi muammolariga ega. Kompaniya xarajatlarning 30-50 % larini oylik ish haqi tashkil etadi. Ish boshqaruvchilar xarajatlari pastroq bo'ladigan va yaxshi kadrlarni yollash yo'llarini izlaydilar. Og'ir iqtisodiy vaqtlarda bu muammolar ko'payadi. Kompaniya foyda va zararni farqlaydigan yangi ishchi yollashga ehtiyot bo'lishi kerak. Boshqa bir

tomondan iqtisodiy o'zgarishlarga tayyor bo'lishi kerak. Hozirgi kunda ish boshqaruvchilar qo'shimcha ishchi kuchini yaratishda o'rindosh ishchilardan foydalanishyapti. Vaqtinchalik ishchi shoshilinch va qisqa vaqtlik ishlar uchun muhim. Asosan yollanma ishchilar maxsus loyihalar uchun yollanadi. Biror narxni sotib olishdan oldin unga harakat qil deganlaridek, vaqtinchalik ishchilar sinov muddatiga chaqirila-

di. Agar kompaniyaga doimiy ishchi kerak bo'lsa va o'rindosh yaxshi ishlasa, o'rindosh doimiy ishchiga aylanadi. Amerika ishchilar assotsiyasining ma'lumoti bo'yicha bir kunda qariyb 2.5 million odam vaqtincha ishchi yoki ishsiz hisoblanadi. Bu umumiy ishchi kuchigining 2%ini tashkil qiladi. Yil davomida bu ko'rsatkich 11 millionga yetadi.

Rahbar kishi savollarga javob beradi va yangi ishchilarga muammolarni hal qilishga va yangi ish boshlamoqchi bo'lgan kishilarga shijoatlik ham ato etadi. Kampaniyada ko'plab sinov muddati bo'lgan kishilar xaftalab, oy-lab kutishdi. So'ngi muddatda, yangi ishchi unga beriladigan ishni bajarish-ga amin bo'lingandan so'ng, komp-niyaning kutilgan natijalari bilan tan-ishtiriladi.

Nazorat nuqtasi

Nima sababdan kadrlar bo'limi ishchi yollash jarayonini boshlashdan avval ishlarni o'rganib chiqishi zarur?

KOMPENSATSIYALAR VA FOYDALI JIHATLARI

Inson ishlashining sabablaridan biri pul topishdir. Kompensatsiya bu ishchining ishni bajarani sababli beriladigan pul miqdori. U ikki narsani o'rnini bosadi. Maosh va ish haqi ishni to'liq bajar-ganligi maqsadida beriladigan to'g'ri-dan-to'g'ri puldir. Maosh va ish haqi bu ishchiga aniq bir ishni tugallanganida beriladigan mablag'. Kompensatsiya shuningdek yaxshi ishlagani uchun yordam puli sifatida ham e'tirof etiladi. Bunga misollar tariqasida sug'urta ta'til-lar, iste'fo rejas va sog'liq va jismoniya holat bo'yicha dasturlardir.

Mukofatlash usullari

Ish bay haqi ishchiga har bir soatda bajarilgan ish uchun beriladigan haq his-oblanadi. To'g'ridan to'g'ri beriladigan beriladiga ish haqida asosan haftalik yoki oylik ish uchun beriladi. Bu beriladigan ikki turdagi ish uchun pul miqdori ishni sifatiga ahamiyat berilmaydi lekin ish-ga sarflangan vaqti hisobga olinadi. Shu sababli, bu sistemani bajarish osondir. Biznes har bir ishchining ishga qancha vaqtdan sarflashi to'g'risidagi malumot yuritib boorish zarurdir.

Rag'batlantirish tizimi ishchining ishni bajarishdagi sifatiga etibor bergan holada beriladigan mukofor bilan bog'lanadi. Bazi bir bizneslarda xodim-ga uzi javobgar bo'lgan sotuvlarning bazi foizlari uchun han qo'shimcha haq to'lanadi. Sotuvchi kishilarga odatda qo'shimcha haq bilan badal to'lanadi. Ishni bajarish uchun to'lanadigan reja-niing yana bir boshqacha nomi bu ulush

GURUH BO'LIB ISHLANG

Aftomobil dillirlari odatiy rav-ishda sotuvchi kishilarga to'g'ri-dan to'g'ri haq to'lashadi. Bazi dillirlar hozir har bir sotuvchi kishiga oylik va bonis sifatida oluvchini ehtiyojini to'liq qondirgani evazi-ga qo'shimcha haq to'lanadi. Jamoa sifatida shuni muhokama qilingki, bunday rag'batlan-tirish sistemasi qay darajada korxonada rivojlan-ishi uchun as qotadi v anima sabadan dillerlar ushbu o'zgarishni tanlashganini tushuntiring.

foiz ham deyiladi. Ishchi har bir ishlab chiqarilgan mahsulotning malum bir soni uchun bir qancha pul oladi. Ulush foizlari asosan ishlab chiqarishda, qish-loq xo'jaligida va xizmat markazlarida amalga oshiriladi. Masalan bunga misol qilib ishchi tikkan har bir narsasi uchun, qo'ng'iroqqa javob bergani uchun ulush foizi to'lanishi mumkin.

Bir qancha kompaniyalar qo'shimcha asosiy rag'batlantirish sistemasidan foy-dalanishadi. Bu sistema maosh yoki haq ustiga ishchiga bajargan ish uchun to'la-nadigan qo'shimcha pul miqdori. Bu qo'shimcha rag'batlantirishga foydani taqsimlash misol bo'la oladi. Foydani taqsimlash bilan, ishchilar kompaniya tominidan qo'lga kiritgan foydani do-imiy ravishda mukofot sifatida qabul qiladi. Bu sistema ishchilarning g'ayrat bilan ishlashiga va korxonani yanada ko'proq foyda olishiga ko'maklashadi.

Maqsad 2

O'rnini qoplash va foydali rejalarni tasvirlash



Har qanday vaqtda, AQSH aholisining 66 % 16 yoshdagilar va yuqorisi ish kuchi hisoblanadi. Bu o'z ichiga ishchi bo'lgan lekin ish qidirayotganlarni ham oladi. 16 yoshdan va undan kata bo'lgan ya'ni ishchi kuchi hisoblanmaganlarga talabalar, uydan tashqarida ishlamaydigan ota-onalar, biron bir kasbni egallamagan odamlar, kasal va ko'r shaxslar va istefodagi kishilardir.

Nazorat nuqtasi

Ishchilarga kompensatsiya to'lashning 3 turini ayting

Har qanday vaqtda, AQSH aholisining 66 % 16 yoshdagilar va yuqorisi ish kuchi hisoblanadi. Bu o'z ichiga ishchi bo'lgan lekin ish qidirayotganlarni ham oladi. 16 yoshdan va undan kata bo'lgan ya'ni ishchi kuchi hisoblanmaganlarga talabalar, uydan tashqarida ishlamaydigan ota-onalar, biron bir kasbni egallamagan odamlar, kasal va ko'r shaxslar va istefodagi kishilardir.

Ishchilarning foydasi

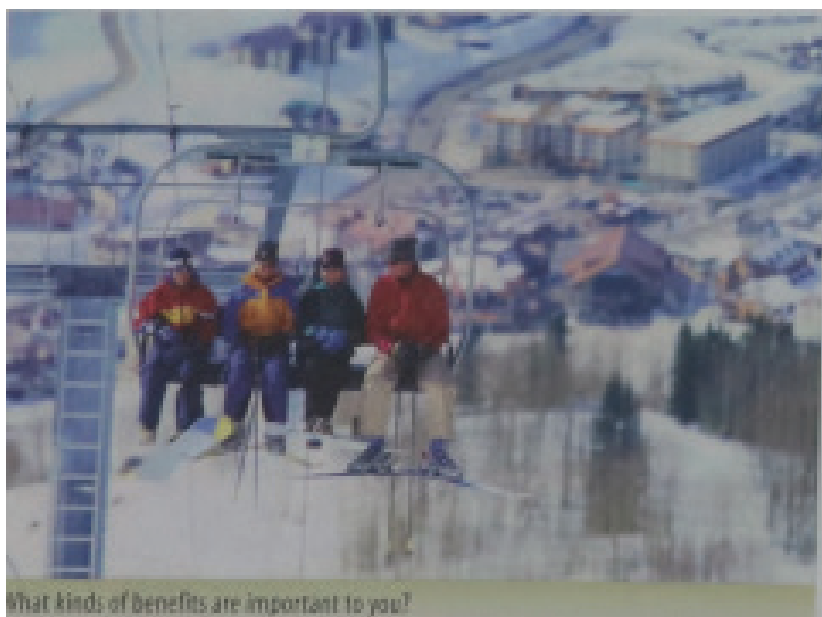
Ishchilarning yordam pullari ularga beriladigan mukofot bilan birga qimmatga tushishi mumkin. Barcha bizneslar o'rtacha hisobda ishchi maoshlarining 20 dan 40 foizigacha qo'shimcha miqdorda haq to'lanadi. Agarda ishchi soatiga 11 \$ ishlab topsa, 30 % qo'shimcha haq beriladi va soati 14.30 \$ bo'ladi. Agarda ishchi haftasiga 40 soat ishlasa yiliga unga qo'shimcha 6.864 \$ beriladi.

Davlat va federal qonun bir qancha yordam pullar to'lanishini talab qiladi. Ko'pchilik bizneslar taklif va to'lashi zarur ushbu so'ralgan yordam pullarini. Yordam pullariga ko'p soat ishlagan ishchilarga, jamoat xafsizligi, nafaqa va shu bilan birga ishlash

jarayonida jarahotlangan ishchilarga han mukofot sifatida berishni o'z ichiga oladi. To'li ish stavkasi bilan ishlaydigan ishchilar kompaniyadan ularga sug'urtalash rejasini yani sog'liqni, hayotni, tishni saqlash va uquvsizlik bo'yicha sug'urtani taklif qilishlarni kutishi mumkin. Ko'plab bizneslar, asosan kichik biznes vakillari yuqoridagi barcha sug'urtani amalga oshirish uchun qurbi yetmaydi. Tezlik bilan oshib borayotgan so'g'liq sug'urta narxi biznesmenlar uchun qiyin bir holat bo'lib qoldi. Natijada, ko'plab kompaniyalar so'g'liqni sug'urtalash haqlarini qisqartirayapti yoki ishchilardan sug'urta pulining kata qismini to'lashni talab qilmoqda.

Tatil uchun beriladigan vaqt bundon buyog'iga ishchilarga yordam puli sifatida qaralmay qoldi. Pulli tatillar qimmatli yordam puli hisoblanadi sababi ishchilarga bu vaqt uchun ya'ni ishlamagan vaqtda to'lanadi. Boshqa tomondan qararak, ta'til uchun berilgan vaqt ko'proq foyda olib kelishi mukin va ishlab chiqarish samarsini oshirish ham mumkin

Ushbu qo'shimcha haq to'lash dasturlari juda qimmat va narxi yanad oshib bormoqda. Har bir ishchi turli xildagi yordam pullarini xoxlashadi. Natijada, inson resurslari bo'limi "Cafeteria plan" rejasini o'ylab topishdi. Cafeteria plan har bir ishchiga sarflanadigan mukofot puli miqdoridagi pul summasi yig'iladi. Ishchilarning o'zlari xoxlagan mukofot pulini tanlashadi. Agarda mukofot puli belgilangan summani tashkil etmasa, ishchiga oradagi summasi farqini to'lashadi lekin pul ko'p bolsam ishchi farqini o'zi to'lashiga to'g'ri keladi.



MENEJMENTNI AMALGA OSHIRISH

Manejerlash o'zlarining ishchilariga rejalashtirilgan ishlar samarsi qay tarzda ketayotganligi bilish maqsadida ularga yaqin ishlashadi. Har bir ishchi ish standartlari sifatleri bilan tanishib chiqishi zarur shuningdek ishning samarasi bilan ham. Qo'shimchasiga, Ishchilar hamkorlikda ishlash, menejerlash bilan va istemolchilar bilan ishlash bilan ishning samarasi namoyish qilish zarur. Kasb o'zgarishi bilan, yangi jihozlar va ishlab chiqarish asboblari tanishtiriladi. Ishchilar yangi jihozlar bilan tanishib chiqib o'zlarining qobiliyatlarini oshirishi zarur. Ko'pchilik kompaniyalar ishchilarining ishlash qobiliyatlarinin oshirish maqsadida turli xil uquv trining tadbirlarini amalga oshirishadi.

Ishchilarni baholash

Menejerlar har bir ishchining ishini ma'lim bir basis asosan baholaydi. Inson resurslari bo'limi ishning qay darajada bo'layotganini baholashni rivojlanishiga javobgardir. Menejerlar xolisona baholash sistamsini amalga oshirish bilan shug'ullanishadi va ishchilar bilan samarali baholash konferensiyalari tashkil etiladi. Inson resurlari bo'limi har bir ishchining fayliga ishchining baholash mezoni xabarlarinin kiritib boradi.

Baholash jarayoni

Baholashni amalga oshirish ishchi bajaradi- jan malum bir ishga bor etiborni qaratishni talab qiladi. Shuningdek u butun ishchilardan kutilgan ish sifati bo'yicha ham ko'rsatmalarni aytib o'tadi. Bunday sifatarga quyidagilar "kommunikatsiya, inson bilan chiqisha olish qobiliyati, sifat va soni ishning va axloqiy munosabatlar"ni o'z ichiga oladi.

Menejerlarga ishni tugatish maqsadida

baholash formi ham beriladi. Baholash qarori ishchilarning ishni bajarishdagi nazorat xulosalarga va ishning sifatiga qarab chiqariladi. Ba'zi kompaniyalar ishchilarning baholash jarayoniga fikr mulohaza qo'shish uchun yordamchilardan so'rashadi. Baholash formidan foydalanib, menejrlar har bir ishchining imkoniyati va yunalishini tanib oladi.

Baholash konferensiyasi Menejer baholash formini to'ldirgach, yig'ilish ishchilar bilan birga tuziladi. Konferensiyaning asosiy maqsadi baholash natijalarini ko'rib chiqish va muhokama qilishdir shuningdek rivojlanishi kerak bo'lgan jihatlarni belgilab olishdir. Ko'pincha, ikkala ya'ni menejer va ishchi konferensiya haqida xavotir olishadi. Ular ma'lum bir ishni muhokama qilishda noqulaylik sezishi mumkin. Kadrlar bo'limi konferensiyada baholash mezoni bo'yicha ishchilarga yordam berishi kerak. Konferensiya foydali va yaxshi tomonga qarab izlanishni ko'rsatishi kerak. Konferensiya ishchilarni baholash, maqsadlari va rejalarini kelgusi uchun, bo'yicha odil natijaga ega bo'lishi kerak. U shuningdek ishchilarning menejerlardan kuta olishi mumkin bo'lgan maqsadlarni va kompaniyaning ishni rivojlantirish boyicha ko'rsatmalarni ko'rsatib berish kerak.

Maqsad 3

Boshqaruvda ishlatilgan maqsadlarni tanib olish



Ko'tarilish, o'tkazish va yakunlash

Agarda ishchilar o'zlariga yuklatilgan vazifani alo darajada bajarsalar va uzoq vaqtdan buyon ishlab kelayotgan busa ular kompaniyadan nimadan kutishadi deylik maoshi oshishini va lavozimi oshishini. Kompaniyalar yaxshi ishchilarni ushlab qolishni xoxlashadi. Ular kompaniya uchun foyda keltiradigan joyga ishchilarni joylashtiradi. Imkon tug'ilguday bo'lsa, kompaniyalar hozirgi ishchilarni bo'sh ish joylari bilan to'ldiradi. Usha ishchilar kompaniya bilan tanish va mukofat siflatida nimadirga umid bildiradi. Ular kompaniyada ishlashni davom ettirish maqsadida ularga motivatsiya beriladi.

Ba'zi bir holatlarda, ko'tarilish imkoniyati mavjud bo'lmaydi, lekin ishchilar kasblarini o'zgartirishni xoxlashadi. Bu noodatiy holat emas kompaniyada bazi kasblar yaratilishi bilan ba'zi kasblar qizqartirilishi. Bu holatda, ishchilar kasblarini o'zgartirishi mumkin. Kompaniya ichida bo'limni o'zgartirish ishchining xoxishidir u uning oldinig javobgarlik darajasigaa etiboran amalga os-

hiriladi. Kasb ishchilarni yangi maqsad bilan taminlashi mumkin va "Derson" qobiliyatlari bilan mos kelishi mumkin.

Agarta ishni bajarish kompaniyaning maqsadlariga mos kelmasa, agarda kasblar qisqartirilsa, kompaniya ishchilar bilan birga xayrlashishi mumkin. Temenatsiya kompaniya bilan ishchi o'rtasidagi munosabatlarninig yakunlanganligini bildiradi. Terminatsiya shuningdek ishga loyiq bo'lmagan munosabat uchun ular munosabatlari tugashi mumkin. Terminatsiyani yana boshqacha qilib ishdan bo'shatish ya'ni vaqtinchalik yoki doimiy tarzda biznes sharoiti o'zgarishin bilan baholanadi. Kompaniy barcha terminatsiya jarayonlarini ehtiyotkorlik bilan ko'zdan kechirishi zarur. Shuningdek u qonun chegarasida amalga oshirilishi va ishni tashlamoqchi bo'lgan ishchilarga foyda keltirishi ham zarurdir.

8-2 tahlili

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

1. Kompaniyaga ishchining uzoq vaqtga ishga olinishi

- a. to'liq stavkali
- b. to'liq bo'lmagan
- c. doimiy
- d. vaqtinchalik

2. to'g'ri yoki nato'g'ri. Kompaniya ishga kirmoqchi bo'lgan barcha kutilayotgan ishchilardan intervyu olishi kerak.

3. O'rtacha hisobda, ishchilarninig qo'shimcha haq uchun maoshlarining ... foiz qismi ishlatiladi.

- a. 5 % kam
- b. 10% - 20 %
- c. 20% - 40%
- d. 50 % ko'p

4. Kompaniya bilan ishchilar o'rtasidagi munosabat yakunlashi.....

- a. terminatsiya
- b. intervyu
- c. baholash
- d. sud jarayoni

Tekshiruv uchun savol ✓

Inson resurslarining 7 ta asosiy maqsadi qanday?

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

5. **Matematika.** Augustaga oyiga 3,100\$ va butun sotuvninig 2% miqdorida haq to'lanadi. Shuningdek unga yillik bonis sifatida 4.500\$ beriladi. Agar Augustaninig yillik sotuvlari 186200\$ bo'lsa uninig yil buyidagi jamimukofotini toping?

6. **Izlanish** Internet orqali hozirda malum bo'lgan 4 kasb turi manbasini toping. Ushbu kasblar bo'yicha har biri uchun alohida jadval tuzing va har bir ish uchun samarali ishlash jarayonini yoritib bering.

7. **Tanqidiy fikrlash.** Siz inson resurslari bo'yicha mutaxassisiz va ishchilar bilan ishni bahilash konferensiyasini qanday olib boorish to'g'risida yangi rahbarga maslahatlar berasiz. Konferensiyani samarali boshqarish uchun unga 3 tafsiya berish to'g'risida ro'yxat tuzing.

8-3

Tashkiliy madaniyat va ishchi kuchi xilma-xilligi



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

- 1 Samarali tashkiliy madaniyatga hissa qoʻshish omillarini bilish
- 2 Xilma xillik foydalarini tashkilot, kishilik va jamiyat asosida tasvirlash

- kasb tahlili 179
koppensatsiya 181
oylik maoshlar 181
ragʻnbatlantirish foydasi 181
tizimlar 181
mansab oshishi 183
joʻnatish 184
yakunlash 184

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

3 yillik ishchi tajribasi talab qilinadi. Josh yaqinda mutaxassisligini tamomlab ,bu ish tavsifini oʻqidi va u garchi yetarlicha malakaga ega boʻlsa ham, u ishga olinmaganiga amin boʻldi. Josh u rivojlantirgan boshliqlik faolligi va mu loqot madaniyatini ish beruvchi bilmaydi deb oʻylaydi.

Energetik va joʻshqin boʻlish shart. 58 yoshli Medeline bu frazani kariera veb sahifasidagi ishga eʼlon sifatida koʻrdi.U ishga murojaat qilishga shoshigani yoʻq, chunki u ish beruvchi yosh odamlarni qidirayotganini bilardi.

“Kuchli koʻtarilish talab qilinadi”. Kamala bu talabni ish tavsifida koʻrib ajablendi chunki unga ish haqida aytgan dosti Ed vaqti vaqti bilan qutilar tashishga toʻgʻri kelishini biroq 50 funddan ortiq olmasligini aytdi.

SAMARALI MADANIYATNI RIVOJLANTIRISH

Biznes yoʻllarini tashkil qilish va boshqarish oʻtgan bir necha 10 yilliklarda ulkan miqyosda oʻzgarib ketdi. Baʼzi oʻzgarishlarning sodir boʻlishi aniq. Texnologiya malakasiz ishchilarga boʻlgan ehtiyojni qisqartirdi va hozirgi malakali ishchilarga boʻlgan talabni oshirdi. Internet savdo yoʻllarini , isteʼmolchi va biznes aʼloqalarini, sotish va so-

tib olish yoʻllarini oʻzgartirib yubordi. Biznesning globallashishi ulkan raqobatni yuzaga keltirdi.U shuningdek har bir biznes uchun koʻplab yangi isteʼmolchilarga yetib boorish qulayliklarini yuzaga keltirdi. Bizneslar hamma oʻzgarishlarga va ijobiy tashkiliy madaniyatni davom ettirishga masʼuldirlar!

Baʼzi guruhlar avtomatik xavfsizlik yoki isteʼmol kreditiga asoslangan. Boshqalar isteʼmol muammolarini hal qiladi.

Maqsad 1

Samarali tashkiliy madaniyatga hissa qoʻshish omillarini bilish

Ish muhiti

Ish muhiti bu ishchilar ishlaydigan psixologik atmosfera va jismoniy holat, jismoniy holatlar bu ish hududi, ofislar, hordiq xonalari, omborxonalar va ishchilar ish davomida vaqtini o'tkazadigan barcha hududlar. Jismoniy holatlar xavfsiz va sog'lom bo'lishi shart. U biznesning aniq qonuniy talabi, bu shuningdek ishchilarni kompaniyada haqiqatda ularning qiziqishlari borligiga ishonitirish. Agar xizmatchilar jismoniy muhit xavfli va nosog'lom ekanligiga ishonishsa ular aniq boshqa ish qidirishadi. Jismoniy holatlarga kompaniyalar ijobiy psixologik atmosfera bilan taminlashiga ham to'g'ri keladi. Ishchilar ularning ishlari va g'oyalari qadrlanmaydigan yoki yomon muomala qilinadigan joyda ishlashni xohlashmaydi. Ishonmaslik yoki qo'rquv atmosferasi ishchilar orasidagi kuchsiz sifat va past ruhiyatga sabab bo'ladi.

Hamma ishlar ham psixik jihatdan qulay bo'la olmaydi, ba'zilar odamlarning issiq yo sovuq vaziyatlarda tashqarida ishlashini talab qiladi, boshqlari esa katta jismoniy qiyinchilikni talab qiladi yoki tahlikali bo'ladi.

Hatto ushbu ishlarda ham biznes iloji boricha jismoniy jihatdan qulay va xavfsiz yo'llar bilan taminlash yo'llarini topishiga to'g'ri keladi. Ish himoya kiyimlari va jihozlarini, zarur tanaffuslarni taklif qilsa; har bir ishchi yetarli xavfsizlik treninglarini olishiga kafolat bersa yaxshi bo'ladi

Ijobiy psixologik muhitni taklif qilishning ma'nosi shundaki menejerlar samarali aloqa va odamiylik mahoratlarida o'qigan. Ular har bir ishchi bilan muloqotda vijdonli, halol va axloqiy bo'lishadi. Ishchilar muhim ahborotni uzum vinosi orqali bo'lgan mish-mishlardan ko'ra o'zlarining menejerlaridan oladi. Ular o'zlarining mehnatlari muhim va qadrli bo'lishiga ishonishadi. Ular kompaniyaga qo'shgan hissalarini uchun taniladilar va mukofotlanadilar.

Ish hayot aloqalari

Odamlar ko'proq va uzunroq kunlar ishlaydigandek ko'rinadilar. Bazilar 2ta ishni qiladilar. Ikki karyerali oilalar ko'p. ish va shaxsiy hayot bu ko'p ishchilar uchun muhim masala.



Hozirgi ko'riklar shuni fosh qildiki, ko'pchilik odamlar oilasi bilan ko'proq vaqt o'tkazish maqsadida qo'shimcha ish vaqtdan keladigan qo'shimcha daromaddan voz kechadi. Ijobiy tashkillashtirilgan madaniyat shunday narsaki, u ish tashqarisidan ishchilarga keladigan bosimni qo'llab quvvatlaydi. U ish ehtiyojini to'ldirish barobarida shu kamchiliklar bilan xizmatchilarni tanishtirish yo'llarini taklif qiladi. Bazi yo'llar shaxsiy vaqt, oilani unutish, ish almashish va fleksplidir. Hozirda ko'p kompaniyalar ishchilarga faqat ish vaqtida bajariladigan ishdan tashqari mashqlarni tugatishlari uchun shaxsiy vaqt taklif qilyapdi. Ish davomida tibbiy ko'rikka bolalar maktabiga borish, yoki haydovchilik litsenziyasini yangilashni jadalashtirish qiyin. Shaxsiy soat bu ishdan tashqari faoliyat uchun rejalashtiriladigan har oyda bo'ladigan bir necha soat, bazi kompaniyalar hattoki ishchilar uchun maktablar va boshqa uyushma tashkilotlarda valantyorlik qilish uchun to'langan vaqtni ham taklif qiladi. Oilaviy ahvol siyosati bola tug'ish yoki katta qilish bolaning kasalligida qarash yoki boshqa shaxsiy holatlar uchun ishchilarga ishdan dam olishga ruxsat beradi. 1993- yilda qo'shma shtatlar kongresi "Oila va tibbiy holat" aktini imzoladi. U shuni talab qiladiki, 50 ta va undan ortiq ishchi yollaydigan korxonalar ma'lum bir oilaviy yoki shaxsiy vaziyatlarga duch keladigan ishchilar uchun to'lanmagan 12 haftalik vaqt berishi kerak. Flextime ishchilarga ish kunlari va soatlari kelishilgan holda tanlashga ruxsat beradi. Bazi ishchilar ishni normadan ertaroq yoki kechroq boshlashlari yoki tugatishlari mumkin. Ular uzoqroq kun va har

hafta kamroq ish bo'lgan kunlarda ishlashi mumkin. Ish almashish ikki odamga bit-ta ishni taklif qiladi. Har bir kishi yarim stavkali jadval asosida ishlaydi. Ular ishning bo'sh va navbatchilik kunlarini bo'lib olishadi. Flexplus shuni anglatadiki, bazi ishchilar o'zlarining ishlaridan biznes makoniga o'tishning barcha qismlarini to'ldirishlari mumkin.

Telemuloqot juda kam mashhur bo'lib bormoqda shaxsiy kompyuter va boshqa shaxsiy texnologiyalardan foydalanadigan ishchilar uyda ishlashlari mumkin ular telefon, fax, internetdan foydalangan holda menejerlar, hmkasblar, miozlar bilan aloqa qiladilar. Ish-hayot aloqalarini yaxshilochi bazi strategiyalar juda arzon. Boshqalarda narx bor ammo natija ko'pincha past davomadda, past ishchilar soni va baxtli va ya foydali ishchilarda.



Ish beruvchi-ishchi aloqalari menejerlar

Menejerlar ham ishchilar ham o'zlarining bizneslarini muvaffaqiyatga erishishini xoxlashadi. Rentabilsiz biznes ishchilar sonini kamaytirishga majbur bo'ldi va ularga qisqa muddatga ijaraga berdi. Ular maoshini chegaralashlari va imkoniyatlarni pasaytirishlari kerak. Agar hamma birgalikda ishlasa biznes muvaffaqiyatga erishadi, hammada imkoniyat bo'ladi. Menejerlar va ishchilarda har doim bir xil tezkor maqsad bo'lmaydi. Menejerlar kompaniya foyda keltirishiga ishonchi komil bo'lishi kerak. Ular tannarxni tushirishga harakat qilib ko'proq ishlashadi. Ishchilar to'lovlar ishlash shartlari va ish maxfiyligi haqida xavotirlanishadi.

Bir necha yil oldin xo'jayin hama muhim qarorlarni uzi qabul qilgan va ishchilarga nima qilishni aytgan. Bu xo'jayin-ishchi munosabatlari deb xarakterlangan. Ishchilar nima qilgan va qanday qilgani haqida kichik malumot tayorlashgan. Har bir



shaxsga aniq bir ish belgilab berilgan. Ular ishlash davomida tez –tez boshqa ishchilar bilan o'zaro munosabatda bo'lib turishgan. Bu usul ishchilarning tez tez fikr, go'ya almashib ishlashlarida qo'l kelgan. Ular o'zlarini ishlarida ko'p narsalarni bilishlariga ishonishgan va biznesda qilinadigan ishlarning yo'lini yaxshilashga fikrlar taklif qilishgan. Bunday farqlar ko'p ish beruvchilar va ishchilar o'rtasida noroziliklar va muam-molarga sabab bo'lgan. Bunday muam-molarning ko'pi menejment va ishchilar o'rtasida tez-tez farqlanadi. Haligacha 2 guruh o'rtasidagi tafovutga qaraganda shunga o'xshash narsalar ko'p bo'lishi mumkin. Menejerlar va ishchilar kashf qilishdi ya'ni ular birga ishlashadi, tashkilotlar individual shaxslar ham ular uchun ishlashning muvaffaqiyatga erishish yo'lini topishdi. Menejerlar bu-ishchilarni fikr o'ylab topish va yaxshiroq g'oyalar amalga oshirishiga jalb etadigan shaxs. Ishchilar esa kashf qilishadi ya'ni ular menejment bilan hamkorlik qilishadi shunda menejerlarda ularning ehtiyojlari va ishonchlari haqida yaxshiroq tushunchaga ega bo'ladi. Ikkala guruhning yaxshi tomoni o'zaro hamkorlikdir.

Mehnat birlashmalari

XX asrning boshlarida industriyalar tezkorlik bilan o'sayotgan edi, korxonalar xo'jayinlar o'zlarining ishchilari bilan yaxshi munosabatda bo'lmagan past maoshlar, ko'p soatlik ish vaqti va xavfli ishlash talablari ishchilarning guruh bo'lib va birlashib ishlashiga sabab bo'lgan. Mehnat birlashmasi bu ishchilar guruhidan tashkil topgan ya'ni maoshga o'xshagan muammolar va ishlash talablari haqida bitim tuzilgan ishchilar guruhidir.

Kasblarning birlashishi

XX asrning boshlarida, sanoat rivojlanishi tezlik bilan amalga oshishi, ish beruvchilar ishchilar bilan munosabatga kirishi qiyin bo'lib qoldi. Kam moash, uzoq vaqt ishlash va xavfsiz ish sharoiti bulmasligi ishchilarning birlashishiga va kasaba uyushmasini tashkil etishga asos bo'ldi. Kasaba uyushmasi bu ishchilar guruh-pasi bilan ish beruvchilar o'rtasidagi yuzaga keladigan ma'lum bir muammolar masalan maosh, ish holatlari va boshqa muammolar-ni hal etish uchun tuziladigan shartnomadir. Birlashmaning yaxshigina avzalli jihatlari mavjud sababi u ko'plab ishchilarni huquqini himoya qiladi. Kasaba uyushmasi azolarining soni AQSH ishga layoqatli aholisining 3 dan 1 qismini tashkil qilganda yani 1940 va 50 yillarda o'zining eng yuqori cho'qqisini qayd etdi. Tashkilotlar, ayniqsa yuqori sifatli mahsulot ishlab chiqaradigan, yuqori ish haqi va foydaga erishish orqali ishlari muvafaqiyatli bo'ldi. Xuddi shu davrda federal va davlat idoralari xavfsiz ish holatini tashkil etish bo'yicha ishlar olib bordi. 1970 yillar boshida AQSh iqtisodiyotida mahsulot ishlab chiqarishdan xizmat ko'rsatish sektoriga o'tdi. Ish bilan ta'minlash asosan ishlab chiqarish sanoatida yuqori ekanligi qayt etildi. AQSh ishchilarining, tashkilotga qarashli, foiz ko'rsatkichi usha vaqtda biroz tekis holatni qayt etdi va hozir u 12 foizni tashkil etadi.

Milliy sanoatda tashkilot qatnashchilari elon qilinganligi bilan bir qatorda, sanoatda xizmat ko'rsatish azolarining soni ham oshganligi qayt etildi. Asosiy yirik tashkilotlar hozirda hukumat, sog'liqni saqlash va mehmondo'stlik kabi tashkilotlar. Birlashmalar va menejment muammolarni birlashtirib ularni hal qiladi ya'ni 2 gruppaga azo bo'lgan rasmiy muzokara sifatida. Kelishuv amalga oshirilganda, ikkala guruh azolari mehnat shartnomasiga ko'ra imzo chekishadi. Hozirda ko'plab federal va davlat qonunlari mavjud biznesga birlashmaga doir aloqalarni hal qilish maqsadida.

Hozirda ko'plab kompaniyalar va ularning kasab uyushmalari orasida oldingiga nisbatan ancha yaxshi. Ular ishchilarning ish faoliyati hayoti va biznesda muvafaqiyatga erishish maqsadida yuzaga kelgan muamolarni hal qilishda birga yondashishadi. Misollar uchun ishchilarning zamonaviy bilimlari olib borish maqsadida ishchilarga ajratilgan mashg'ulotlar.

Kompaniyalar ishchilarning kasbdan tashqari talab muammolariga yordam berishi maqsadida qanday yo'llari mavjud?

Nazorat nuqtasi

Kompaniya ishchilarining ishdan tashqari bo'lgan shaxsiy ehtiyojlarini qondirish yo'llari qaysilar



UMUMIY ISH-CHILARNING XILMA-XILLIGI

Tasavur qiling hamma bir joyga qaragan va bir narsani uylagan dunyoni. Dunyo turli –tumanlikka boy va AQSh dunyodagi eng turli tuman xalqlar birlashkan maskan. Bu xilma-xillik o'sishni davom etadi. Lekin hamma biznesmenda bu xilma-xillikni aks etmaydi. Hatto kompaniyalarda turli xil ishchilar soni bilan, usha xilma-xillik odatda turli xil ishchilar katalogini yoki menejment holatini aks etmaydi.

Faraz qilingan ishchilar va istemolchilarga o'zlariga tanish bo'lgan biznesmen ishlariga jalb qilinadi. Qachonki ishning boshlanishida turli xil ishchilar birlashishi va xususiyatlariga ko'ra lavozimining oshishi kuzatilsa, bu boshqa ishchilarga xuddi ularday ishlab muvafaqiyatga erishish uchun motivatsiya bo'ladi.

Maqsad 2

Xilma xillik foydalarini tashkilot, kishilik va jamiyat asosida tasvirlash

Xilma-xillikni foydali jihatlari

Ish joyda ishchilarning xilma-xilligiga ko'plab tariflar mavjud. Xilma-xillikni eng asosiy izohi, ish joyiga muhim bo'lgan, turli xil fazilat va xusiyat ega bo'lgan ishchilar o'rtasida raqobot muhitini shakllantirishda muhim rol hisoblanadi. Federal hukumat barcha ishchilarga bir xil huquqli qonunlar ishlab chiqish orqali turli xil insoniy fazilatlarini hosil qildi. Bugunda, Soliq kodeksining 8-5 bandlarida shunday deyilgan, biznes ishchilar turli xil ish joylarida barpo etish maqsadida ko'plab keng ishlar olib borilgan. Ular o'zlari xoxlashgan xizmatlariga ega bo'lgan bozorlarni boshqaradigan va ular boshqaradigan kommunikatsiyani ifodalaydigan keng qamrovli ishchilar sinfini ishlab chiqishga harakat qilishadi. Xilma-xillik musobaqa, etnik kelib chiqish, jins, yosh va qobiliyatsizlikni o'z ichiga oladi. Shuningdek u o'z ichiga ijtimoiy-iqtisodni holatini, dini holati va hatto insoniy qiziqishlar, qobiliyatlar va qadriyatlar.

Biron bir korxonadagi farqqa qaraganda ko'proq o'xshash ko'zatilsa, usha yerda yangilik va yaratuvchanlik kam bo'ladi. U yerda odamlarning turli xil ehtiyojlari, munosabatlari bilan birlashadigan tizim cheklangan bo'ladi. Bunda korxonadagi ishlab chiqarayotgan mahsulotlarning istemolchilarga ehtiyoji uchun zarur bo'lgan elementlarni barpo etish o'ta qiyin masala bo'lib qoladi. Turli xil ish muhitini yaratishda kompaniyalarga ko'plab foyda olish jarayonini ko'ra olishadi. Buni yaxshi tomonlari tashkilot, indivusializm va uyushmaviy

GURUH BO'LIB ISHLANG

Ko'plab kompaniyalar va tashkilotlar xilma-xillikni rivojlantirishni avzal bilishadi chunki ular anglashdiki bu iqtisodiyotda muhim narsa ekanligini. Jamoa sifatida yuqoridagi aytib o'tilgan tushunchalarni tahlil qilish maqsadida internetga tashrif buyuring. Bitta kompaniyani belgilang va uni tasniflab bering

Tengsizlikni nazorat qiluvchi

federal qonunlar

- 1963-yilning teng to'lov kelishuvi teng qobiliyat, say harakat va javobgarlik bilan kutilayotgan ishlar uchun har xil to'lovlarga yo'l qo'ymaydi
- 1964-yilning inson huquqlari deklaratsiyasi milliy kelib chiqishi, jinsi, dini, irqiga qarab maosh turli ish taqsimlashga yo'l qo'ymaydi
- 1967-yildagi ish ta'minlashda yoshiga qarab ajratish shartnomasida 40 yoki undan yuqori yoshdagi shaxslar huquqini himoya qiladi
- 2008-yilda o'zgartirish kiritilgan 1990-yildagi Amerikaning o'quvsizlar haqidagi buyrug'i ish bilan ta'minlashda mahalliychilikka yo'l qo'yilishini taqiqlaydi

jihatdan tasniflash mumkin.

Tashkilotning foydali jihatlari. Kutilayotgan ishchilar va menejerlar ishchilar zonasining eng ehtimoli yuqori bo'lgan holatda aziyat chekkanlardir. Kelajakda ishchilar sinfining sonining oshishi asosan ayollar, etnik va irqiy jihat va qari ishchilar bo'ladi. Agar bu guruhdagi odamlar hisobga olinmasa, kompaniya ishchilar sinfini tanlash chegarasi ancha kichik bo'ladi.

Kompaniyada yirik bilim asosi va tushunish boyicha boladi qachonki qarorlar qabul qilishda. Turli xildagi odamlarning kelib chiqishi, tajribasi, o'ylash fikrlari tashkilotning ma'lum bir qismi hisoblanadi. Ular kompaniya faoliyatiga yangicha fikrlar, jarayonni o'zgartirish uchun o'zgacha qarashlar, turli tuman aloqa qilish qobiliyati va ledir bilan taminlashishi kabi tushunchalar olib keladi. Yangidan kutilayotgan istemolchilarda kompaniyalar haqida yaqin tasavurga ega bo'ladi. Turli xildagi xususiyatlarda ega istemolchilarda kompaniya haqida turli xildagi baholash mezoni bo'ladi. Ularda kompaniyaga nisbatan yuqori darajadagi hurmat va ishonch tuyg'ulari va uning mahsulotiga sodoqlik hissi bo'ladi.

Kompaniya turli xildagi xizmatlarni ko'rsatish orqali yaxshi holatga ega bo'ladi. Kompaniya ehtiyojlarni uxshashligi, qaror qabul qilish jarayonini, aloqa strategiyasini va farqligini tug'ri baholay olishadi turli xil istemolchilar orasidagi. Milliy strategiya tahlil qadimda istemolchilarni xafa qilgan bo'lishi mumkin lekin bu endi ko'zatilmaydi.

Global biznes strategiyasi yaxshilanadi. Birlashgan davlatlar tashkiloti dunyodagi eng turli mamlakat va muhojirlar mamlakati hisoblanadi. Bu amerikalik biznes tan va global ehtiyojlarini tushinish uchun noyob afzalligi taklif etadi va farqlanadi. they cheklangan xilma-xilligi bilan mamlakatning



firma va kompaniyalari ko'ra, bu ancha oson, albatta, mumkin. Individual foydalari barcha xodimlar to'liq ability. In uchun o'tmishni rivojlantirish imkoniga ega bo'ladi, ayollar va boshqa ozchilik xodimlari bir shisha ceiling. A shisha tomi hokimiyati va qaror qabul qilish postlar zonasida harakat ozchilik guruhlarini joylashtiriladi bir sun'iy chegarasi bo'ladu duch kelganman. Har kim qobiliyatiga va ishlashi asoslangan olg'a imkoniga ega, shuning uchun xilma-qadrlaymiz biznes o'sha to'siqlarni olib tashlang. Shaxslar, ular hurmat va shu farqlarni yashirish uchun yo'q tipik xodim farq qiladi, ularning farqlanadi. Xodimlari qaramay qo'llab-quvvatlanadi his qiladi. Ular har xil, chunki noqulay bo'lishi shart emas. Individual farqlar kutilgan va tashkilotning qimmatli qismi sifatida qarash bo'ladi. Rejalashtirish va qaror qabul qilishda ishtirok qachon xodimlari bema'lol o'z betakrorligi vakili mumkin. Turli tashkilotlarda ishtirok ijtimoiy problem.

Odamlar tan va qiymati xilma o'rganish kabi ijtimoiy foydalari gumonlar va kamsitish kamayadi. Mahalla, maktab va korxonalar o'z stereotiplarni yo'qotadi va har bir shaxsning to'liq ishtirokida kelgan kuch tan o'xshash. Ular uchun bu haqiqat. Mamlakat yanada iste'dodli, tajribali, iqtisodiy muvaffaqiyatli kadrlar mavjud. Turli millatlarga mansub har bir kishi uchun ko'proq ish imkoniyatlarni ochadi. Bu odamlar rivojlantirish va ularning qobiliyatlarini barcha foydalanish imkonini beradi. Bu ko'proq odamlar uchun yuqori to'lab ish o'rinlari kirish ko'paydi. Biznes turli millatlarga mansub jamiyatda katta imkoniyatlar olib keladi. Rivojlanayotgan turli tashkiloti tashkilotning madaniyatini rivojlantirish ko'p yillar davomida rivojlanadi. Xodimlari va rahbarlari narsalar har doim qilingan yo'l bilan qulay bo'lib. Bu tashkilot odamlar uchun qiyinchilik tug'diradigan barcha yo'llar kutilgandan ko'ra qiyin bo'lishi mumkin.

1. Turli ishlab chiqishni tashkil etish muvaffaqiyatli bo'lishi uchun. Butun tashkilot o'zgarishlar sodir bo'lishi uchun zarur buyurtmalar xilma-xilligi kerak bo'ladi.

Quyidagi qadamlar muvaffaqiyatli biznes va boshqa bir qator tashkilotlar xilma-xilligini oshirish uchun ishlatiladi.

2. Rahbarlarni to'liq qo'llab-quvvatlash. Biznesdagi bosh boshqaruvchilarning yozma va og'zaki muloqatlari va harakatlarining xilma-xil bo'lishi muhim ahamiyatga ega.

3. Kompaniyaning xilma-xillik dalillarini ko'rib chiqish. Hamma ishchilar, boshqaruvchilar va iste'molchilarning turli xil jihatlari haqida ma'lumot to'planadi. Agar tashkilotning biron bir qismi xilma-xillikni aks ettirmasa, bir yo'lda qolish yoki uni o'zgartirish hal qilinadi.

4. Siyosat va tartibini yangilash. Ishga yo'llash, faoliyatini baholash va rag'batlantirish amaliyotini xilma-xilligiga ishonch hosil qiling.

5. Ta'lim xilma-xilligini davomiyligini taqdim etish. Boshqaruvchilar va ishchilar yuqori darajadagi ilova va xilma-xillikdan foydalanadilar. Sinfar va seminarlarda ishtirok etgan hodimlar turli korxonalarda yanada samarali ishlash uchun tayyorlanadi.

6. Xilma-xillikni rasmiy tan olish va boshqarish. Tashkilot rivojlantirishdagi bir qismida xilma-xillikni tashkil etiladi. Musiqa, san'at, bayramlar qilish, ishchilar va iste'molchilarning odatlari, tillarning turiligi sezilarli dalillar bor.

8-3 tahlili

Tekshiruv uchun savol ✓

Xilma xillikning ijtimoiy, shaxsiy va tashkiliy foydali jihatlari aniqlang

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi javobni aniqlang.

To'g'ri javobni aniqlang.

1. To'g'ri yoki xato. Bugungi kunda ish joylarida ishchilarning soni oldingiga nisbatan ko'proq.

2. Ba'zi xodimlar o'z ishlarining bir qismini yoki butunlay biznesdan tashqarida bajarishlari bu - ... deyiladi.

- a. bimalol vaqtda
- b. benalol joyda
- c. ishni bo'lishish
- d. shaxsiy vaqt

3. Xilma-xillikka eng yaqin termin ...

- a. ijobiy
- b. qaratilgan
- c. ozchilik
- d. kiritish

Ilmiy bog'lanish hosil qiling

4. Tadqiqotlar. AQSH o'zgaruvchan xususiyatlari aholi yoshi jihatidan tasvirlab ma'lumotlarni aniqlash uchun Internet, jinsi, irqi, dini va immigratsion maqomidan foydalanish. Topilmalar yozma hisobot rivojlantirish o'z yozma hisobotini asoslashi uchun kamida uchta jadvalni o'z ichiga oladi.

5. San'at. Sizing sinfda boshqalar bilan ishlash, byulleten kengashi, ko'rgazma yoki maktab va sizning jamiyatda xilma-xilligidan dalolat, deb ko'rsatishga imkon yaratiladi.

6. Jurnalistika. Sizing jamiyatda bir ish tanlash va kompaniya menejeri intervyusida jadvaliga murojaatni belgilash, sizning yozib olingan hisobitingiz. Axborot onlayn yangiliklar xizmati yoki biznes-blog sayt uchun 500-750 so'z tayyorlashda axborotdan foydalanish kompaniya qabul qiladi qadamlar haqida bir-necha savollar xilma-xilligi va o'sha qadamlar natijalari oshirish uchun tayyorlash. Bosqichlar natijalarini oshirish uchun o'sha bosqichlar haqida bir nechta savollar tayyorladi.

Jamiyatni rivojlantiruvchi biznes

Kofe va vijdon

1981-yil chang'i uchish sayohatida Robert Stiller kofe ichishga qaxva xonaga kirdi. U bu kofeni juda yoqtirib qoldi va bu biznesni sotib olishga qaror qildi. Green Mountain Coffe Roasters katta bulmagan shaxar kofe dokoni edi. U bu kofening o'ziga xos xususiyatlari bilan internet bizneslarida ulgurju azo sifatida keng tarqaldi. Kapaniya Forbs jurnalida Amerikaning eng zo'r 200 kichik kompaniyalardan biri sifatida tanildi, Fortuneda dunyoning eng tez rivojlanayotgan 100 kompaniyalarning biri sifatida va Corporate Responsibility jurnalida eng zo'r 100 ta korporatsiya sifatida tan olindi.

Janob Stiller nafaqat muvvaqiyatli biznesni rivojlanishiga qiziqadi va unda kompaniya daromadli va haligacha ijtimoiy ahamiyati borligiga ishonar edi. U kompaniya kofeni yetishtiradigan va ta'minlaydigan, mahalliy va global a'loqalar uchun g'amxurlik qiluvchi kompaniyani boshqarishni xoxlardi. Ko'pchilik kofe etishtiruvchilar katta kofe kompaniyalari qaramog'idagi kichik oila fermerlaridir. Bu kompaniyalar qahva donalari uchun to'lanadigan haqni 70 sentdan kamaytirishdi. Bu natija fermerlarni oilasini oziq ovqat, sog'liqni saqlash, ta'lim bilan ta'minlay olmaydigan darajadagi daromad ko'rsatgichiga olib keldi.

Yarmarka savdo hamkorlari 1 pound og'irlikdagi fermerlarning qahva donalarini 1.40 dollardan ko'pga sotib olishganda eng kam bozor narhiga kafolat berishadi. Buning evaziga ular fermerlardan yuqori sifatli mahsulotlarni beruvchi va atrof muhitni himoya qiluvchi fermerlik faoliyatlardan foydalanishlarini talab qiladi.

Green Mountain kompaniyasi tomonidan ishlab chiqarilgan yangi dastur bu Koffee Kids deyiladi, foyda olmaydigan halqaro tashkilot hisoblanadi. Bu tashkilot dunyo bo'ylab qahva yetishtiruvchi viloyatlarning kichik tog' yon bag'irlaridagi shaharlarda yashovchi oilalar va bolalarning hayotini yaxshilashga tashabbuskorlik qiladi. Bu tashkilot kambag'allikda yashovchi bolalarning turmush tarzini yaxshilash maqsadida mahalliy maktablar uchun pul ajratmalari, ta'lim grantlari, oziq ovqat ta'minoti va sog'liqni saqlash xizmatlarini taklif etadi.

Green Mountain va uning ishchilari Koffee Kids tashkilotiga 1 million AQSh dollari-



dan ko'proq hayriya qilishdi. Ishchilarni qo'llab quvvatlash uyushmasi dasturi yordamida Green Mountain kompaniyada volontyorlik ishini amalga oshirishi uchun ishchilarni rag'batlantiradi. Har bir ishchiga yiliga ishdan tashqari foyda olmaydigan tashkilotlar uchun 52 soat volontyorlik qilishga ruhsat beradi. Ijtimoiy javobgarlik kompaniyaning maqsadi va doimiy diqqat markazi hisoblanadi. Quyidagilar Green Mountain qonun tamoyillariga misol bo'ladi.

Etika. Muvofiq ishni bajaring. To'g'rilik bizning hamma qarorlarimiz, harakatlarimiz va munosabatlarimizning asosidir.

Barqarorlik. Kelajak uchun yo'l. Biz resurslardan oqilona foydalanamiz va insonlar, foyda va koinotning rivojlanishini ta'minlovchi qarorlarni qabul qilamiz.

Dunyo foydasi. Ijobiy o'zgarishni yaratish. Biz dunyoda yaxshilikni qo'llab quvvatlaymiz. Mahalliy va global holda ijobiy o'zgarishlarni taqdim etishi uchun shaxslar va biznes tashkilotlarini quvvatini qo'llab quvvatlaymiz va nishonlaymiz.

Tanqidiy fikrlang

1. Nima uchun Green mountain kompaniyasi fermerlarni qahva donalari yig'imi uchun boshqa kompaniyalarga nisbatan hodim;larga ko'proq maosh to'laydi?

2. Sizningcha Green Mountain Koffee kompaniyasi tomonidan ishlab chiqarilgan ijtimoiy dasturlar iste'molchini kompaniya haqidagi qarashlariga qanday ta'sir ko'rsatadi? Nima deb o'ylaysiz, bu mahsulotlar savdosiga ta'sir etadimi? Qanday?

9 BO'LIM tahlili

Biznes izohlari

8.1 Inson resurslari asoslari

-150 milliondan ortiq odamlar to'liq stavka yoki to'liq bo'lmagan ish kunida ishlab Qo'shma Shtatlarning ishchi kuchini tashkil qiladi. Iqtisodiyotdagi o'zgarishlar ishchilardan yangi qobiliyatlarni rivojlantirishni va qo'shimcha malaka oshirishlarini talab qiladi. Iste'molchilarni hoxishlarini iqtisodiy shart sharoitlarini, yangi texnologiyalarni va biznes raqobatchilarni ishchi kuchiga juda katta tasiri bor.

-Inson resurslari u biznes uchun ishlaydiga kishilar. Inson resurslarini asosiy maqsadi shtatga bo'lgan ehtiyojni , inson zahirasiga bo'lgan ehtiyojni aniqlash, maxsus ishlariga bo'lgan qobiliyatlarini belgilash, malaka taqdim etish va oshirish,

Biznes konsepsiyalari bilan aloqa qilish

1. Yangi biznes faoliyatini boshlashda tadbirkorlik faoliyati eplash olish qobiliyati bilan katta korporatsiyani boshqarishda bir-biriga o'xshashmi yoki farqi bormi? Kompaniyalari muvafaqiyat darajasiga erishish uchun ikkala menejerlar uchun eng muhim bolgan menejerlik qobiliyati nima?

2. Yuqorida qayd etilgan 5 ta management funksiyalini o'zida mujassam etagan biron bir managementlik faoliyatini tasvirlab bering.

kompensatsiya rejalarini rivojlantirish, ishchilarni sog'ligini saqlash, ish muhitidan qoniqishni belgilashdan iboratdir. Inson resurslari faoliyatiga rejalashtirish, kardlarning ta'minoti, boshqaruvi, foydasi va ishchilarni aloqalari kiradi.

8.2 Inson resurslarini boshqarish

-Inson resurslarini boshqaruvi ishchilarga bo'lgan ehtiyojni ishlab chiqaruvchanligi va ularga haq to'lanishi , ularni ishdan qoniqishini qamrab oladi. Agar inson resurslarini boshqaruvi o'z ishini yaxshi bajarsa, kompaniya ishlab chiqaruvchanligi oshadi va o'z ishini yaxshi bajargan hodimlar rag'batlantiriladi.

3. Kompaniyalar kadrlar bo'limini qisqartirgani ishchilarga ko'proq masuliyat tushishi natijasida ular da zaiflik kuzatilyapti. Sizning fikringizcha biznesni o'zgartirishda qanday yaxshi va yomon jihatlari mavjud? Qanday qobiliyatlar talab etiladi agarda bir qancha o'rta miyona menejerlar qolgan bo'lsa.?

4. Siz agarda biror bir menejerga ishlaganigizda unda qanday menejment qobiliyatlari mavjud bo'lishini xoxlar edingiz? Nimaga? Nima qilishga majbur bo'lasiz samarali ishlash uchun menejeringiz boshqa bir usuldan foydalangan bo'lsa.

6. Siz o'zingizning jamiyatngiz uchun iqtisodiy rivojlanish direktorisiz. Agar jamiyatda muvaffaqiyatli bo'lishi mumkin bo'lgan bo'lsa, ko'plab yangi ish o'rinlarini taklif uch xizmat ko'rsatish kompaniyalari aniqlash.

7. Sening direktorlar kengshingga saylovlar va tanlovlariningni oqlashing uchun qisqa kompyuter prezintatsiyalarini rivojlantir.

Sen bir kompaniya uchun inson manbalari boshqaruvchuisi bo'l va hisobchi yolla. Agar sen web

dizayner yollasang, sening manbalarining o'zgaradimi? Nima uchun?

8. Kompaniya o'z ishchilariga taklif qiladigan foyda turlaridan o'zingga yoqqan uchta foyda ko'rish ro'xatini tuzgin. Sen tuzgan ro'yxat sening hayotingni qanchalik o'zgartirishiga ishonasan?

9. Ishni muvaffaqiyatli davom ettirish uchun fizik holatmi yoki ruhiy holat muhim deb o'laysan? O'z tanlovingni isbotla.

Biznes tilingizni rivojlantiring

Izohlarni to'g'ri belgilab chiqing.

10. Kompaniya va xodim o'rtasidagi munosabatni ish tugaydi

11. Bir kompaniyadan ish olib tashlanadi va kam xarajat bilan uni tugata olishi mumkin bo'lgan bir kompaniyaga yuboriladi.

12. Ishchi qilgan ishi uchun haq oladi.

13. Odamlarning ishga bo'lgan munosabatini atrof-muhit, atmosfera, yurish-turish, e'tiqod, tashkil etadi.

14. Ish uchun aniq to'lovlardan tashqari kompensatsiyalar.

15. Javobgarlik shunga o'xshash darajada boshqa ishga xodimning o'tishi.

16. Shaxsiy xususiyatlari va sifatlari bilan farqlari bilan odamlarning har tomonlama kiritilishi

17. Maoshlari yoki ish sharoitlari sababli ish beruvchilardan norozi ishchilar guruhi.

18. Hamma 16 yoshli va undan katta ish bilan taminlanganlar yoki ish qidirayotganlar.

19. Ishchilardagi fizik va ruhiy atmosfera.

20. Katta mas'uliyat bilan xodimning muvaffaqiyati.

21. Xodimning ishlash sifati va tengligini kompensatsiya hajmiga bog'lash.

22. Ishchining qilgan ishiga qarab belgilangan aniq pul miqdori.

23. Narxni va ishdagi samaradorlikni oshirish maqsadida bo'lgan ishchilar sonini kerak bo'lgan darajada qisqartirish rejasi.

24. Kasb o'rganishni aniqlashtirish uchun maxsus vazifalar va tajriba talab qilinadi.

25. Muallif va qaror qabul qiluvchining holati bo'yicha harakat qiluvchi kichkina guruhlariga sun'iy chegara qo'yiladi.

Kalit so'zlar

- a. Foydalar
- b. Mukofotlash
- c. Xilma-xillik
- d. Kamaytirish
- e. Nosingdiruvchan shisha
- f. Rag'batlantirish tizimi
- g. Kasb tahlili
- h. Ishchi kuchi birlashmasi
- i. Tashkiliy madaniyat
- j. Biznes qismi jarayoni
- k. Rag'batlantirish
- l. Maosh va ish haqlari
- m. Tugatish
- n. Sotish
- o. Ish muhiti
- p. Ishchi kuchi

Akademik aloqalarni o'rnating!

26. **Matematika.** O'quv mashg'ulotlari uchun har bir ishchiga yiliga \$80 dan qilib ajratilgan. Birinchi yil o'qish uchun qo'shimcha \$50 ajratilgan. O'tgan yil kompaniya 35 ta ishchi bilan boshlab yana 6 ta yangi ishchi qo'shdi. Shu yili o'quv xarajatlarining ikkala qismi ham 10 foizga oshdi.

a. O'tgan yilgi xarajatlarning jami bahosi qancha?

b. Uning qancha foizi yangi ishchilarning o'qishiga sarflangan?

c. Taklif ortishi bilan har bir tajribali va yangi ishchilarning malaka oshirishiga qancha sarflangan?

d. Agar bu yili yangi yollangan to'rt ishchi bilan hamma xarajatlarni qo'shib hisoblasa qancha bo'ladi?

27. **Texnologiya.** Amerika Qo'shma Shtatlarining ishchi kuchini quyidagi xarakterlarini tasvirlash uchun electron jadvaldan foydalaning. A. To'liq stavkali ishchilarning yarim stavkliga qarshi. B. Ishchilarning jinsi. C. Ishchilarning irqiy

Qaror qabul qilish strategiyasi

Arte Malik ko'p yillardan beri maysazor biznesini ochishga harakat qiladi. Bu biznes maysalarni ekish, o'stirish, kimyoviy moddalar bilan bilan ta'minlash, o'g'it solish va to'g'ri o'sishini ta'minlashni o'z ichiga oladi. Malikning 25ta ishchisi bor. Ularning ko'pchiligi 5-10 yildan beri unda ishlaydi. U odatda har yili 2 yoki 3ta yangi ishchi oladi. Avvallari, Arte yangi ishchilarning bilimlaridan qoniqmagandi. U ishga qiziqadigan va o'rganishni xohlaydigan ishchilarni topishni afzal ko'rardi. U foydal-

tasniflanishi.

28. Kompaniyalar jamoat harakatlari o'zlarining xilma-xil ko'rinishlarini namoyish etish uchun qatnashadilar.

29. **Reklama.** Ishchilarning qulayliklari uchun reklama qilishda internet va gazetalardan foydalanish kerak.

30. **Matematika.** Nikolya soatiga \$7 dan sotuvchilikda ishlaydi va qo'shimcha bir kunda sotilga har \$500 lik sotuvdan 2foizini oladi. Uning o'tgan haftadagi sotuvlari jadvalda berilgan.

a. U sotuvdan va qo'shimcha foydadan qancha ishlagan?

b. Uning Bir haftalik maoshi qancha?

c. Uning qo'shimcha haftalik foydasi qancha?

d. Nikolya bir haftada qancha ishlab topadi?

Dushanba	6 soat	Umumiy sotilganlar 735 \$
Seshanba	4 soat	Umumiy sotilganlar 320 \$
Chorshanba	5 soat	Umumiy sotilganlar 570 \$
Payshanba	3 soat	Umumiy sotilganlar 450 \$
Juma	0 soat	Umumiy sotilganlar 0 \$
Shanba	8 soat	Umumiy sotilganlar 1,050 \$

anayotgan mexanizmlar mukammallashib boryapti va ishchilar kimyoviy moddalardan foydalanish xavfsizligi, o'simlikni kasalliklardan himoyalash va maysani to'g'ri o'stirish bilimlariga ega bo'lishlari shart. Mahalliy jamiyatda maysa o'stirish to'g'risida 2 yillik dastur bor.

31. Malik ko'rib chiqqan tanlovlarning har birining yaxshi va yomon tomoni nimada?

32. Agar siz Malikning menejeri bo'lganingizda qaysi tanlovni tavsiya qilgan bo'lardingiz? Nima uchun?

Web tahlil

Har yili Fortune jurnali ishlash uchun eng zo'r 100 kompaniyalar ro'yhatini nashr qiladi. Ish beruvchilari reytingini ko'rsatadigan ro'yhat faqat bu emas. Bir qancha tashkilotlar jurnallar va web saytlar maxsus korxonalaridagi ish beruvchilar ro'yhatini nashr qiladi. Chunki har bir reyting turli xil kriteriyalarga asoslangan bo'lib, kompaniyalarning ko'rinishi har bir ro'yhatda turlicha bo'lishi mumkin.

Ro'yxatlar va ish beruvchilarni darajalashda foydalaniladigan kriteriyalarga nazar iste'molchilar, investorlar va potensial ishchilarni bu korxonalarining ichki tuzilishi haqida ma'lumot bilan ta'minlay oladi.

Xususan ijobiy tashkiliy iqlim va ish muhitini rivojlantirish va saqlab qolish uchun qattiq mehnat kerak bo'ladigan mavjud kompaniyalarni tushunishimizga yordam beradi.

Tanqidiy fikrlash

Tanqidiy fikrlash

1. Eng yaxshi ish joylari sifatida kompaniyalarni baholashda foydalanishingiz mumkin bo'lgan mezonlari haqida o'ylab ko'ring. O'z fikrlaringizni sinfdoshlaringiz fikri bilan taqqoslang va muhokama qiling.

2. Eng yaxshi ish joylari yillik reytingi keltirilgan jurnal yoki tashkilotning web sayti aniqlang. Ro'yhatga kiritilgan kompaniyalarni, kriteriyalarni va reytinglarni ko'rib chiqing. Topilmalaringiz haqida qisqa xulosa yozing. Ro'yxatingiz va manbangiz haqida rasmiy nom kirting.

3. Topgan ro'yxatingizdan kompaniya tanlang va o'sha kompaniyaning web sahifasiga kirib ko'ring. Tashkiliy madaniyati ish atrof muhiti va ish hayoti munosabatlari haqida ma'lumot toping. Topilmalaringizni tasvirlang va bu kompaniyani ishlash uchun ajoyib joy deb o'z fikringizda keltiring.

Xalqaro biznes reja hodisasi

Xozirgi kunda dunyoning boshqa qismida biznes ochish batafsil yoritilgan biznes rejani talab qiladigan kamyob qiyinchilikdir. Biznes reja xalqaro biznes g'oyalarni moliyaviy taminlashda investorlarni ko'rdirish uchun foydalaniladi. Bu reja bir yoki bir nechta talablar tomonidan tugallanishi mumkin. Qatnashuvchilar maxsus xalqaro joylashuv qidiruvlarini olib borishadi, tanlangan mamlakatga kerakli bo'lgan mahsulot va xizmatlarni aniqlashadi va xalqaro rejaning investorlari uchun qulay biznes reja tayyorlashadi. Qatnashuvchilar kirish qisim, savdo hududi, madaniy analiz, rejalashtirilgan biznes faoliyati va xalqaro biznes uchun moliyaviy rejalangan 30 varaqdan iborat biznes reja tayyorlashadi. Biznes rejaning asosiy qismi izchil ketma-ketlikda yozilgan bo'lishi kerak. Qatnashuvchilar namoyish davomida foydalanish uchun ko'rishga mos bo'lgan qo'shimchalar va qisqa varaqalar yoki yozilgan maqolaning bir nusxasini olib kelishlari mumkin. Biznes rejalarini namoyish qilish uchun 10 daqiqaga ega bo'ladilar. Hakamlar tomonidan qo'shilgan 5 daqiqa sudyalar uchun yoki auditoriya a'zolari biznes reja haqida savol berishlari uchun ajratiladi. Ishlash ko'rsatgichlari baholanadi.

Xalqaro biznes boshlash bilan bog'liq tanqidiy fikrlar va muammolarni hal qilish ko'nikmalarini namoyish etish.

Bir jamoa sifatida samarali mehnat qilish.

Xalqaro muhitda boshlang'ich biznes asosiy qadamlarni tushunishni namoyish etish.

Ishonarli biznes-reja uchun zarur ma'lumotlarni olish va shu ma'lumotlarni tahlil qilish.

Dunyoning boshqa bir joyida biznesni joylashtirish uchun hozirgi kerakli faktlar.

Tanqidiy fikrlash

1. Nega potensial xalqaro biznes uchun joyning madaniyatini tadqiq qilish muhim ahamiyatga ega?

2. Nima uchun xalqaro biznes g'oyasi uchun ichkis moliyalashtirish qiyin?

3. Dunyoning boshqa bir joyida biznes joylashtirishda qaysi jihatlar ko'rib chiqilishi kerak?

4. Xalqaro biznesni rivojlantirishda mustahkam moliyaviy ma'lumotlarni topish uchun qanday manbalardan foydalanish mumkin?

5. Nima uchun investorlar turg'inlik davrida xalqaro biznes g'oyasini qo'llab quvvatlashni istamasligi mumkin?

9 BOB

KARYERANI REJALASHTIRISH VA RIVOJLANTIRISH



9-1 Karyera imkoniyatlari

9-2 Karyerani rejalashtirish

9-3 Ish faoliyatidagi shikoyatlar

9-4 Ish o'rnini saqlab qolish

KARYERANI REJALASHTIRISH

ISH FAOLIYATIDA BO'LADIGAN YORDAM

Ko'pgina kasblar tovar va xizmatlarni rejalashtirish yaratish yoki tarqatishni o'z ichiga olsa, ba'zilari odamlarga ishga kirishga va ularni ish faoliyatlarida

KASBGA OID SO'ZLAR

- karyera maslahatchisi
- kasbga yo'naltirish maslahatchisi
- karyerani rejalashtirishni o'rgatuvchi
- kasb murabbiysi
- anketa yozuvchisi
- suhbat o'qituvchisi
- malaka oshirish markazi menejeri

yaqinlashga yordam beradi. Ish faoliyatida bo'ladigan yordam tuli xil ishni rivojlantirish faoliyatlarini qamrab oladi. Odamlarga ish tanlashda yordam berish maqsadida ba'zi ishchilar maktablar tomonidan yo'llanadi. Boshqalari esa odamlarga tarjimai hol, xat tayyorlashga yoki suhbatdan o'tish mahoratini oshirishga yordam beradi. Barcha davlatlarda ishsiz odamlarga yoki ishdan bo'shagan odamlarga yordam beradigan byurolar mavjud. Ish faoliyatida ishchilarga aniqlikni, mahoratni oshirishga yordam beriladi va ruhlantiriladi. Shuningdek maktablar, korxonalar, hukumat agentliklari ba'zi karyera mutaxassisleri shaxslarga to'lov asosida xizmatlar ko'rsatishadi. Ish tanlashda u bilan yaxshilab tanishish juda muhimdir chunki ish faoliyati yangi texnologiyalar, raqobat, va yangi g'oyalar tomonidan o'zgarib ketishi mumkin.

Karyera imkoniyatlarini taxlil qilish...

Karyera maslahatchisi

Ichki asistent karyerasi xaqida kutubxona yoki internet resurslari xaqida ko'proq ma'lumot o'rganing. yuqorida keltirilgan ish lavozimlaridan birini tanlang va quydagi savollarga javob bering:

1. Ish tabiiatini qanday tushuntirib bera olasiz? Kundalik ish faoliyatida uchraydigan misollar bilan tushuntiring.

2. Keltirilgan ish o'rinlaridan qaysi biri sizni qiziqtirib qoldi. Bu karyerada qobiliyat va mahoratlaringizdan qanday foydalanishingiz mumkinligini tasvirlang

ISHNI BOSHLASH JARAYONI

Karyera maslahatchisi bo'lib ishlash qanday bo'ladi?

Siz fizika, matematika va kompyuter texnologiyalarida qobiliyatlisiz. Shunga qaramay sizning qiziqishingiz odamlar bilan ishlashda keraksiz ko'rinadi.

Karyera maslahatchisidan bunday fikrlar odamlarga ular nimani yaxshi bajara olishi va nimani bajarishdan rohatlanishini tushunishga yordam bera oladi.

Kasb qidirish jarayonidagi keying qadamlar bu karyera maslahatchisi rezyumening ichki mazmuni va shakli haqida ma'lumot berishdir. So'ng shaxsga o'zini dadil va yetarlicha mustaqil his qilishda yordam berish uchun namuna suhbatlar o'tkaziladi.

Shaxs ishga ega bo'lganda ham maslahatchining ishi tugamaydi.

Kasbda muvaffaqiyatlarga erishish xohishi maslahatchi bilan qo'shimcha munosabatga olib keladi. Yoki, agar kasbni o'zgartirish xohishi paydo bo'lsa, maslahatchi sizga kerakli yo'nalish bera oladi.

Sizchi? Siz kimgadir ish topishda yoki suhbatga tayyorlanishfa yordam berganmisiz? Bu sizni rohatlantirganmi?

9-1

KARYERAGA ERISHISH IMKONIYATLARI MAVQE'GA ERISHISHNI REJALASHTIRISH JARAYONI



Maqsadlar

- 1 Karyerani rivojlantirish jarayonidagi qadamlarni ta'riflash
- 2 Karyera haqidagi axborotlarning asosiy manbalarini o'rganish
- 3 Eng ko'p o'sish imkoniyatiga ega kasb sohalarni muhokama qilish

Kalit so'zlar:

- kasb tahlili 179
- koppensatsiya 181
- oylik maoshlar 181
- rag'natlantirish foydasi 181
- tizimlar 181
- mansab oshishi 183
- jo'natish 184
- yakunlash 184
- Karyera 200
- Axborot intervyusi 202
- Harakatlanish 204

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

“Ted amaki hududiy savdo-sotiq menejeri kasbi uchun qanday tayyorgarlik ko'rgan?” - deb so'radi Danlappar usonasidan. “Sen bu haqida uning o'zi bilan gaplashishing kerak”, - u javob berdi. “Ted amaking ish faoliyatini rivojlantirishda ba'zi foydali maslahatlar berishi mumkin”.

Keyinroq Dan amakisidan telefon orqali so'radi: “Ted amaki, siz qanday qilib hududiy savdo-sotiq menejeri bo'lgansiz? Buning uchun qanday tajribalar muhim hisoblanadi? Qanday kompyuter programmalarini bilishim kerak? Kasbga tayyorlanish uchun maktabda qaysikurslarni o'rganishim zarur? Maktab davrida qanday qilib ish tajribasiga ega bo'lishim mumkin?”

“Bittadan savol ber”, - Ted amaki javob berdi. “Kel sen qiziqarli deb hisoblaydigan va yuqori bilimga ega bo'lgan fanlaringdan boshlaymiz”

SAMARALI MADANIYATNI RIVOJLANTIRISH

Biznes yo'llarini tashkil qilish va boshqarish o'tgan bir necha 10 yilliklarda ulkan miqyosda o'zgarib ketdi. Ba'zi o'zgarishlarning sodir bo'lishi aniq. Texnologiya malakasiz ishchilarga bo'lgan ehtiyojni qisqartirdi va hozirgi malakali ishchilarga bo'lgan talabni oshirdi. Internet savdo yo'llarini, iste'molchi va biznes a'loqalarini, sotish va so-

tib olish yo'llarini o'zgartirib yubordi. Biznesning globallashishi ulkan raqobatni yuzaga keltirdi. U shuningdek har bir biznes uchun ko'plab yangi iste'molchilarga yetib boorish qulayliklarini yuzaga keltirdi. Bizneslar hamma o'zgarishlarga va ijobiy tashkiliy madaniyatni davom ettirishga mas'uldirlar!

Ba'zi guruhlar avtomatik xavfsizlik yoki iste'mol kreditiga asoslangan. Boshqalar iste'mol muammolarini hal qiladi.

Maqsad 1

Karyerani rivojlantirish jarayonidagi qadamlarni ta'riflash

Kasb o'rgatish

Ko'pgina kasblarni muvaffaqiyatli egallash oliy ta'lim bilan birga qo'shimcha ta'lim va mashg'ulotlarni ham talab qiladi. Bular quyidagicha ta'limiy tanlovlar:

- Ikki yillik maktablar, boshlang'ich maktablar, ko'plab sohalarda tayyorlovlarni olib boradi.
- To'rt yillik kollej va universitetlar, davlat yoki xususiy bo'lishi mumkin.
- Xususiy biznes maktablari va boshqa institutlar ko'pgina sohalar uchun treyninglar o'tkazadi: sud reportyori, kompyuter texnigi, sartarosh yoki mexanik.

Hozirgi kunda ta'lim muassasalarida har xil turdagi moliyaviy yordamlar o'quvchi va talabalarga beriladi. Masalan, stipendiyalar, kreditlar va qo'shimcha ishlar kabi qulay imkoniyatlar beriladi.

Moliyaviy yordam dasturi o'qishida muvaffaqiyatga qozongan talaba yoshlarga beriladi. Boshqalari esa moliyaviy yordamga muhtoj oila farzandlari uchun beriladigan yordamlardir.

Siz qanday qilib to'g'ri karyera tanlay olganingizni bilishingiz mumkin, bilasizmi? Sizning tanlovingiz eng to'g'ri deyishga hech qanday asos yo'q. To'g'ri ketma-ket yo'nalishda boruvchilar yaxshi qaror qabul qiladilar.

KARYERAGA ERISHISHNI REJALASHTIRISH JARAYONI
1-qadam Shaxsiy (o'z meni bo'yicha) tahlil <ul style="list-style-type: none">• Qiziqish va imkoniyatlaringizni aniqlang• Iqtidor va qobiliyatlaringizni bilib oling
2-qadam Ish bozori tahlili <ul style="list-style-type: none">• Geografik ta'sirlar• Biznes va iqtisodiy moyillik
3-qadam Ariza(murojaat) jarayoni <ul style="list-style-type: none">• Ariza anketasi• Rezume va jild xati
4-qadam Suhbat jarayoni <ul style="list-style-type: none">• Suhbatga tayyorgarlik• Kuzatuv mashg'ulotlari
5-qadam Ishga qabul qilish <ul style="list-style-type: none">• Maosh va moliyaviy faktorlar• Tashkiliy muhit
6-qadam Karyerani rivojlantirish <ul style="list-style-type: none">• Muvaffaqiyatga erishish kalitini tajriba qilish• Mustahkam faoliyat yuritishni rivojlantirish

Nazorat nuqtasi

Karyerani rivojlantirish jarayonidagi 6 ta qadamni sanang.

Figura 9-1

Siz karyerangizni rivojlantirish jarayonida foydalanadigan manbalaringiz qaysilar?

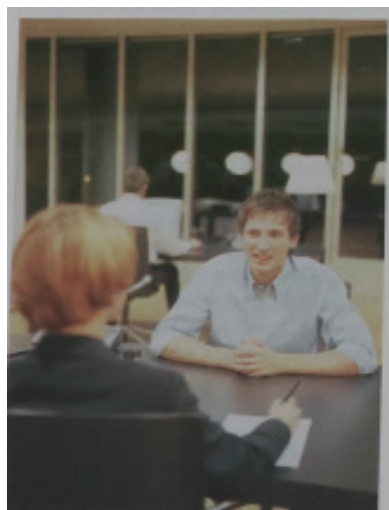
Riley Guide turli karyera rivojlantirish mavzularida ma'lumotlar taklif qiladilar. Pastda ko'rsatilgan web-sahifaga kiring va 9-bo'lim uchun bog'lanishni bosing. Riley Guide bog'lanishlaridan birini tanlang va 2 turli manbalardan ma'lumot oling. Ma'lumotlar bir xilmi yoki farqlimi?

KARYERA MA'LUMOTLARI MANBALARI

Karyerani rejalashtirishni o'rgatuvchi turli manbalarni topish juda oson. Siz ta'lim olayotgan muassasada ham turli gazeta, jurnal, kitob va boshqa ma'lumot beruvchi manbalar bilan hamkorlikda karyera manbalari markazi bo'lishi mumkin. Ba'zi manbalarda o'z yashovchi hududingizda mavjud bo'lgan ish o'rinlari hamda karyera boshlashga qulay imkoniyatlar borligi bo'yicha to'liq maxsus ma'lumotlarni olishingiz mumkin.

BOSMA VA OMMAVIY AXBOROT MANBALARI

Ko'pgina gazeta va jurnallarda yuzlab ish



o'rinlari, ishlarda mavjud bo'lgan qulayliklar, ta'lim va qo'shimcha tayyorlov kurslari, ishga qabul qilinish bo'yicha talablar, rivojlanish imkoniyatlari haqida keng ma'lumot va e'lonlarni ko'rishingiz mumkin. Bu manbalar online ham mavjud.

Biznesga aloqador bo'lgan maqolalar, mahalliy kompaniyalar va karyerada muvaffaqiyatga qozonish sirlari haqidagi turli qiziqarli ma'lumotlar biznes haqidagi bo'limda berilib boriladi. Bunda berilib boriladigan e'lonlar hozirgi ish bozorida qanday olayotgan muassasada ham turli mahorat va ko'nikmalarga talab borligi li gazeta, jurnal, kitob va boshqalari yoritilib boriladi.

ONLAYN MANBALAR

Karyerani rejalashtirish bilan yordam beruvchi websaytlar talaygina. Bu saytlar o'zining karyera imkoniyatlari, rezumelar, o'zining karyera imkoniyatlari, rezumelar, sirlari suhbat va karyerani rivojlantirish masalalari bilan bog'liq ma'lumotlari bilan qiziq.

QO'SHIMCHA MA'LUMOTLAR OLIISH UCHUN SUHBATLAR

Mavqe'ga erishish uchun juda foydali usul – bu qo'shimcha ma'lumotlar olish uchun suhbat qurishdir.

Qo'shimcha ma'lumotlar suhbat – ishchi bilan rejalashtirilgan muzokara bo'lib, bu ishchi sizga o'zining siz bajaradigan ish to'g'risida, tayyorgarlik qanaqa b'lishi to'g'risida va boshqa insonlar u ish turiga bo'lgan munosabati haqidagi ma'lumotlari bilan yordam beruvchi shaxs. Bunaqa suhbatlar sizga mavqe'ga erishish uchun boriladigan yo'lning chuqur hamda uzun bayonini yoritib beradi

Ko'pchilik ishchilar o'zlarining ish tajribalari haqida so'zlashni hush ko'radilar. Shu o'rinda siz doim so'zlovchidan so'raydigan savollaringizning tayyor ekanligiga ishonch hosil qiling. Ba'zi savollar quyidagicha bo'lishi mumkin:

- Siz hozirgi ishingizga qanday joylashgan-siz?
- Bu ish sizni qoniqtirishiga nima sabab bo'lgan? Kasbingizdagi qanday holatlar ko'nglingizni qoldiradi?
- Ishingiz qanday vazifa va faoliyatni talab etadi?
- Bu sohada ishlash uchun eng muhim sifatlarni qaysilar?
- Bu ish turida faoliyatini olib borishni rajashtirayotgan insonga qanday maslahat bergan bo'lardingiz?

Suhbat davomida o'zingiz uchun yangilik sifatida kashf etgan ma'lumotlarni qisqacha yozib oling. Boshqalarning tajribalari o'z karyeralaringizni rejalashtirayotganingizda kalit vazifasini bajarishi mumkin.

Agar muayyan bir karyera siz uchun qiziqarli bo'lsa, ustozingizdan yoki maslahatchi shaxslardan sizning karyera qiziqishlaringizga ta'sir o'tkazuvchi kompaniyalarda amaliyotchi bo'lish imkoniyatlari haqida so'rashingiz lozim. Amaliyotchilik ko'p vaqtningizni ishchi bilan o'tkazishga va bir kun yoki bir hafta davomida shu kasb sohasi haqida o'rganishga imkoniyat yaratadi.

Jamoa bo'lib ishlash

BIZNES ALOQALAR

Siz o'rganayotgan soha bo'yicha ishlovchi inson bilan ularning ish faoliyati haqida suhbatlashish jarayoni aloqaga kirishish(networking)deyiladi. Suhbat jarayonida shaxsan tanigan insoningiz bilan aloqangiz cheklanmaganligi yaxshi foydadir. Siz suhbatlashadigan har bir shaxs sizning karyera ma'lumotlaringiz uchun foydaliligi yuqori bo'lgan aloqa hisoblanadi. Bu aloqalar siz ishga joylashganingizda, bundan shqari kelajak hayotingizda ham sizga qo'llab-quvvatlovchi kuch sifatida ko'mak berishi mumkin.

Nazorat nuqtasi

Karyera axborotlarining asosiy manbai nimalar hisoblanadi?

O'SISH KO'RSATKICHI EHTIMOLLIGI YUQORI BO'LGAN KARYERA SOHALARI

<p>Biznes xizmatlar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ma'lumot tahlilchilari • Menejerlar • Til tarjimonlari • Web maslahatchilari 	<p>Iqtisodiy xizmatlar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ... • e-tijorat • investitsiya maslahatchilari • risk menejerlar 	<p>Menejment va insoniy resurslar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • administratorlar • intervyu oluvchi jurnalistlar • nazoratchilar
<p>Kompyuter texnologiyalari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kompyuter operatorlari • texnik xizmatchilar • sistema tahlilchilari • web-sayt yaratuvchilari 	<p>Sog'liqni saqlash:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sog'likni saqlash adminstratorlari • uy hamshiralari • laboratoriya texniklari • terapevtlar 	<p>Savdo va chakana savdo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • elektronik savdo vakillari • iqtisodiy xizmat vakillari • tibbiyot mahsulotlari sotuvi bo'yicha menejerlar
<p>Ta'lim:</p> <ul style="list-style-type: none"> • korporativ murabbiylar • ta'lim adminstratorlari • maxsus ta'lim o'qituvchilari 	<p>Mehmonxona va oziq ovqat xizmatlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mijoz xizmati namoyondalari • oziq-ovqat xizmatlari menejerlari • majlis(uchrashuv)larni rejalashtirib beruvchi menejerlar • kurort va mehmonxona adminstratorlari 	<p>Ijtimoiy xizmatlar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • bola sog'ligini saqlash ishchilari • kata yoshlilarga g'amxo'rlik qiluvchi ishchilar • oila advokatlari • ijtimoiy xizmat agentliklai adminstratorlari

Maqsad 3

Muvafaqiyatga erishish mumkin bo'lgan ish faoliyatlarini muhokama qiling

ISH FAOLIYATDA O'SISH

Siz tanlaydigan hayot ishi sohadagi ma'lum bo'lgan ish faoliyatlari tomonidan ta'sir o'tkazilishi mumkin. Kelajakdagi ishchilar imkoniyatlari geografik va biznes yo'nalishlari tomonidan ta'sir o'tkaziladi.

GEOGRAFIK HUDUDLAR.

Ayni damda yashaydigan joyingizdagi geografik hududda ishlash yoki ishingiz joylashgan hududga ko'chib o'tish tanlovini amalga oshirishingizga to'g'ri kelishi mumkin. Siz hozirda yashayotgan joyga yaqin joyda ishlashga sabablar bo'lishi mumkin. Odatda o'zlarining sevimli mashg'ulotlarining orqasidan quvib muvafaqiyatga erishadigan shaxslarda oldinga intilish xissi bo'ladi. Oldinga intilish xissi bu ish joyi joylashgan joyga insonning intilishi xarakteridir.

Intilish xissi yetishmasligi ishlanmaslik xolatiga olib keladi. Bu vaziyat

ish faoliyati faqat bitta bo'lib, lekin to'liq bo'lmasligiga sabab bo'ladi, chunki o'sha ishni to'ldirish uchun malakali shaxslar boshqa hududlarda yaxshashadi va ish joylarini o'zgartirishni xoxlashmaydi.

Iqtisodiy va sanoat o'zgarishlari

Yuzaga chiqishi mumkin bo'lgan kasbiy ish joylari iqtisodiy og'ish yoki hozirgi iqtisodiy faoliyat juda kata ta'sir ko'rsatadi. Iste'molchi talabi, o'zgarayotgan demokratik jayonlar va yangi texnologiyalar kasbiy imkoniyatlarga ta'sir qiladigan omillardan sanaladi. 9 – 2 qismlarda ko'rsatilganidek, xizmat ko'rsatish sanoati kutilayotgan ulkan tarzda ish faoliyati sifatida kutilmoqda.

Bular kelajakda kuchli talab tarzida kutilayotgan ish sohasi hisoblanar ekan, o'zingizni chegaralab qo'ymang. Har bir ish faoliyatining yangi ishchiga talabi bor. Biznesda va iqtisodiy og'ishda o'zingizning imkoniyatlaringizni ko'rib chiqing va qanday yangiliklar kiritishingiz mumkinligi haqida o'ylab ko'ring.

Nazorat nuqtasi

Karyera axborotlarining asosiy manbai nimalar hisoblanadi?

9-1 TAXLILI.

Kalit tushunchalar

Eng yaxwi savolni belgilang.

- Ish faoliyati jarayonini tuzishning birinchi qadami
a) qaytadan boshlashni hozirlash va so'z bilan qoplash
b) ish uchun suhbat qurish
c) o'zingizni qiziqishingiz va qobiyatingizni belgilash
d) ish faoliyati bilan sug'ullanishga ega bo'lish
- Axborot interviyularining maqsadi
a) ish faoliyati sohalarida malumatga ega bo'lish
b) foyda keltirilmaydigan tashkilot bilan ish uchun yozma ravishda talab qilish
c) xizmatlarni boshlash uchun maoshlarni o'rganish
d) ish faoliyati tajribasida shugullanish foyda
- Ishda taklif qilingan ish faoliyatini o'rganish uchun ishchilar bilan vaqtni o'tkazish
a) hamkor shaxslik b) shaxsiy baholash
c) ish faoliyatini mashq qilish d) ish belgisi

AKADEMIKALOQALARNI O'RNATISH

4. Geografiya. Turli xil kasblar uchun kuchli talabi bor mamlakatlarning hududi haqida malumat berish uchun izlanish olib boring. Bu hududlarda qanday faktorlar kasbiy imkoniyatlarga ta'sir qiladi?

5. Kimyo. Yaqindagina rivojlantirilgan ilmiy qarashlarni belgilang. Bu yangiliklar qanday ta'sirlari borligi tushuntiring. a) Kelajakda ma'lum bo'ladigan kasbiy imkoniyatlarni yozing, b) tashkilotlarda odamlar qanday ishlashadi.

6. Matemaika. Asosiy shahar tekshirish shuni ko'rsatdiki 32,000 odamlar ishga kirish uchun insoniy aloqalardan foydalanadi, bu paytda 18,000 kishilar ishlarini internetda qo'lga kiritgan edi. Bu tekshiruvda, qo'lga kiritilgan kasblar fozingn qancha qismi insoniy fazilatlar orqali qo'lga kiritiladi.

Ukrainada biznes bilan shug'ullanish

Ukraina davlati Rossiya rublidan foydalanishdan to'xtab, hozirgi pul birligi hiriniyaga o'tganligi sababli kutilmagan hodisalar yuz berdi. Pul tanqisligini oldini olish maqsadida, hukumat chegaralangan ovqatlar va boshqa mahsulotlarni sotib olishda foydalanish uchun talonlar bosib chiqardi. Talonlar pul birligi sifatida foydalanilmasligi maqsadi bo'lgan bir paytda, ularni qabul qilish rubl muomalasidan ko'ra ko'proq o'sib bordi. Ukraina xalqi ularning o'tmishi bo'lmish Rossiya davlatidan o'zlarini ajratishni xoxlar edi.

Bugun, hirina qonuniy ravishda kuchli pul birligi bo'lib iqtisodiyotning kengayishiga va butun dunyoda investitsion biznesga o'zining hissasini qo'shishga ta'sir ko'rsatmoqda. Ukrainaning, Yevropa va Osiyo orasidagi strategic joylashuvi ham ajoyibdir. 300 dan ziyod AQSH kompaniyalarining biznes operatsiyalari shu yerda olib boriladi. Ukrainaning iqtisodiyoti serhosil fermerlik yerlaridan, boy tabiiy resurslardan, yaxshi rivojlangan industrial asos va yuqori malakali ish kuchidan asosiy foydasini oladi.

Ukraina o'z tarixida murakkab vaziyatlarni ko'rdi. Mamlakat 1240-yil zabt etilgunga qadar, Sharqiy Yevropaning asosiy siyosiy va madaniy markazi hisoblangan. Yaqingacha, u 70 yil davomida Sobiq Ittifoq tarkibida bo'lgan. U 1991 yilda mustaqillikka erishdi va Yevropa ittifoqi davlatlari qatoriga kirishga qiziqishini bildirdi.

Mamlakatga tashrif buyuruvchilar odatda Ukaraina xalqining mehmondo'stligi va mehribonliklari haqida o'zlarining iliq fikrlarini bildirishadi.

Ammo, biznesda toki sizga ismini aytib murojaat qilishga ruxsat bermagunicha rasmiy so'zlardan foydalanishga amin bo'ling, masalan, Mr, Mrs, Miss yoki Dr. Biznes muzokaralarini bajarayotgan vaqtda, birdaniga "yo'q" degan so'zni qabul qilmang. Bu dastlabki "yo'q" tez va o'ylamasdan aytilgan bo'lishi mumkin. Buning o'rniga tabassum qilgan holda yana boshqa so'zdan foydalaning. Qo'shimchasiga, "yakuniy takliflar" yakuniy bo'lmasligi mumkin. Kutib turishga tayyor turing. Ukraina biznesmen shaxslari shunchaki yurishi yoki baqirishi mumkin. Bir xil dramatic usulda javob berish foydali bo'lishi mumkin, sabr bo'lish odatda samarali natijaga olib keladi.

Jamiyatdagi hodisalar biznes jarayonlarida muhim ahamiyat kasb etadi. Ishonchingizni ortgani sari, sizni qabul qilish ham rivojlanadi. Yig'ilishlar odatda mazali qahva yoki choy shokolod yoki pecheyni bilan o'rkaziladi. Ukrainaning eng mashhur tushkil ovqatlariga cho'chqa go'shti, tovuq, dengiz taomi, kartoshka va ko'plab turli xoldagi nonlar – oq, malla, aylana va tekis nonlar.

Tanqidiy fikrlang

1. Ukrainaning tarixi hozirgi biznesga va iqtisodiy faoliyatga qay darajada ta'sir o'tkaza oladi?
2. Ukraina madaniyatining qanday ko'rinishlari xalqaro kompaniyalar uchun qiyinchilik to'g'irishi mumkin.
3. Kutubxonadan yoki interdan foydalangan holda Ukrainadagi iqtisodiy faollik to'g'risida ko'proq ma'lumotga ega bo'ling.

Mamlakat xavosi biznes faoliyatga shuningdek turizmga ham qay darajada ta'sir ko'rsatadi?



Muvaffaqiyatga 9-2 erishishni rejalashtirish



Maqsadlar

- 1 Karyerani rejalashtirish uchun shaxsiy baholashning omillarini tasvirlang
- 2 Karyera tajribasini oshirishning metodlarini muhokama qiling
- 3 Mavjud bo'lgan ish o'rinlari haqida ma'lumotlarni aniqlashtiring

Kalit so'zlar:

- Menejment 148
- Rejalashtirish 148
- Tashkil qilish 148
- Shtat tashkil qilish 149
- Amalga oshirish 149
- Nazorat qilish 149
- Menejment uslubi 151

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

“Brianna, rejalashtirayotgan karyerangiz haqida yaxshiroq tushunchalarga ega bo'lish uchun nimalar qildingiz?” – so'radi ish maslahatchisi.

“Yaxshi huquqshunos bo'lish uchun o'quv kurslarida tayyorlandim”, javob berdi Brianna. “Mahalliy huquqshunoslarning ikkitasi bilan ham suhbatlashdim. Ulardan biri xususiy tarzda faoliyatini olib boradi va boshqasi mahalliy kompaniyalardan birida ishlaydi”.

Ish maslahatchisi bosh chayqadi va davom etadi: “Yana nimalarni ayta olasiz?”

“O'tgan yili marketing kurslariga bordim va u men uchun juda qiziqarli bo'ldi”. Javob berdi Brianna. “O'tgan yozda esa marketing asistenti bo'lib yarim kunlik ishga joylashdim. Bu judayam ajoyib tajriba bo'ldi. Marketing sohasida juda ko'plab narsalarni o'rgandim. Lekin eng yaxshi tomoni bu savdo va marketing odamlari bilan ularning karyeralari haqida suhbatlashish edi. Shundan buyon men marketingga bog'liq bo'lgan boshqa kurslarga borishga qaror qildim.”

“Yaxshi. Keling sizning dars jadvalingizni ko'rib chiqamiz.”

Maqsad 1

Menejmentning 5 funksiyasini aniqlash

SHAXSIY HISOB-KITOBLAR

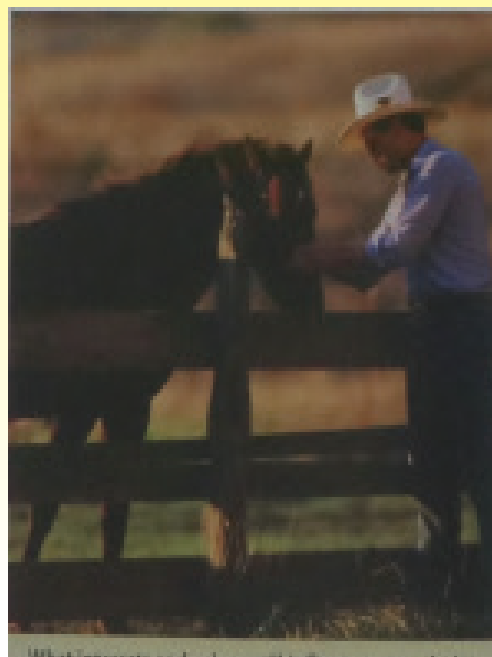
Hayotingiz davomida sizni qoniqtiruvchi kasb tanlaganingizga shubha qilmaysizmi? Sizning rejalarinigiz avvalo o'zingizni xohishingiz, qobiliyatingiz va imkoniyatlarinigizni hisobga olgan holda boshlanishi lozim. Bu uch omil sizga eng to'g'ri tanlov qabul qilishingizga juda katta yordam beradi. Shaxsiy savol-javoblardan so'ng sizni to'la qondiruvchi hamda omad keltiruvchi mavqe'(mansab)ga erishasiz.

QIZIQISHLAR

Hozirgi kunda yoshlarni savollari-ga qoniqtiruvchi javob bo'la oluvchi ma'lumotlar yozma ko'rinishda ham, online ko'rinishida ham mavjud. Sizning qiziqishlaringiz ishdagi maqsadlaringizga yetishish uchun asos bo'lib hisoblanadi.

Ijtimoiy moyilligi kuchli bo'lgan kishilar atrofida bilan muntazam muloqotda bo'lishga to'g'ri keladigan ishlarga ko'proq mos kelishi

mumkin. Agar siz voqea-hodisalar-ni kuzatish, tintuv qilishga qiziqsangiz, unda tergov ishlari sizga to'g'ri keladi desak mubolag'a bo'lmaydi. Sizning qiziqishlaringiz qaysi sohaga to'g'ri keladi?



Me'yorlar

Sizning me'yorlaringiz bular siz uchun muhim bo'lgan jihatlar. O'zingizning me'yorlaringiz haqida mashqlar va mashg'ulotlar orqali o'rganishingiz mumkin. Bu kabi mashg'ulotlar siz obro', pul, kuch, yutuq, mustaqillik, havfsizlik, tegishlilik yoki boshqalarga xizmat ko'rsatishni qanday baholashingizni ko'rsatib beradi. Hayotiy faoliyatingizni tanlaganingizda, ular sizga bevosita yoki bilvosita ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Siz quyidagi ba'zi savollarga javob berish orqal io'z imkoniyatlaringiz chegarasini aniqlab olishingiz mumkin. Bular sizga nimalrni muhim deb hisoblashingizni bilishingizga yordam beradi. Namunaviy savollar:

- Ko'p pul ishlab topish men uchun muhimmi?
- Men boshqalarga xizmat qilishni talab qiladigan ishlarga qiziqamanmi?
- Ish o'rniga ega bo'lish boshqalarga muhim bo'lganidek men uchun muhimmi?
- Juda murakkab hamda qo'shimcha ta'limni talab etishi mumkin bo'ladigan ishni xohlaymanmi?
- Murakkab hamda kelajakda yaxshiroq qulayliklar yaratib berilishi taklif etiladigan boshqa joyga nisbatan kamroq ish haqi to'lanadigan ishni boshlashga xohishim bormi?
- Ta'lim yoki qo'shimcha kurslar uchun pul ajratishim boshqa narsalarga pul sarflashimdek muhimmi?

Bularni yanada yaxshiroq tushunish uchun yana qo'shimcha savol: "Agar sizga kimdir juda ko'p pul bersa, ularni nimaga sarflagan bo'lardingiz?" Ozingizning shaxsiy biznesingizni boshlagan bo'larmidingiz? Butun dunyo bo'ylab sayohat qilgan bo'larmidingiz? Nochor bolalarni qo'llab-quvvatlovchi tashkilot ochgan bo'larmidingiz? Eng zamonaviy garderoblarni sotib olgan bo'larmidingiz? Qimmat ta'limni m uchun pulingizni sarfalagan bo'larmidingiz? Sizning javoblaringiz sizning shaxsiy qadr-imkoniyatlaringizni ko'rsatib beradi.

IQTIDOR VA QOBILIYATLAR

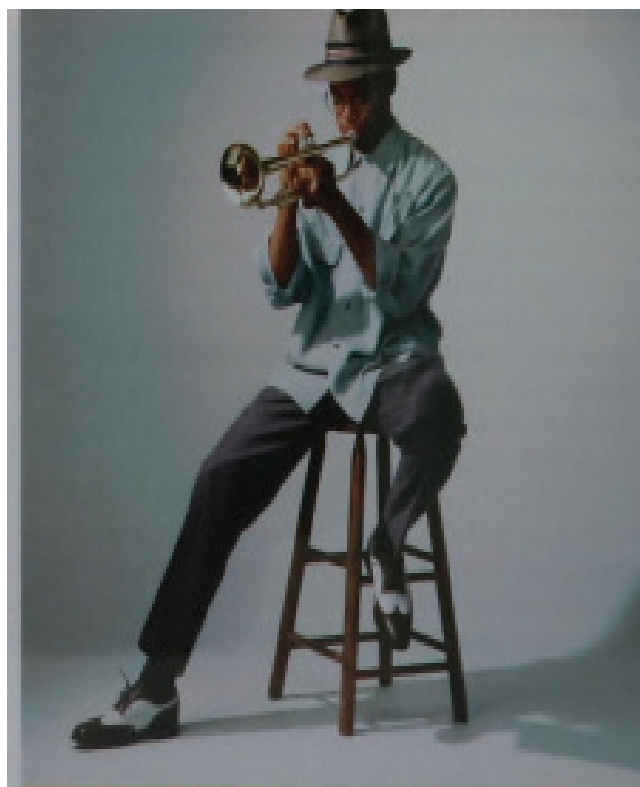
Har bir inson qandaydir iqtidor va qobiliyatlarga ega. Iqtidor bu tug'ma, tabiiy hisoblanib, aniq bo'lgan nimalarnidir bajarishga

JAMOA Jamiyatimizdagi insonlarning umumiy me'yorlari jamlangan ro'yhat tayyorlang. Ro'yxatdagi har bir me'yor uchun shu ko'rsatkichlar bilan bir mos keladigan karyera vaziyatlarini tasvirlang. Ro'yxatdan sizga yoqishi mumkin bo'lgan ish turini namoyish etuvchi karyera vaziyatini aniqlang.

moyillikdir. "Tabiatan iqtidorli" deyilish sababi shundan. Qobiliyat bu aqliy yoki jismoniy vazifani bajara olishga qodir bo'lish sifati bilan baholanadi. Bularni hisobga olish mavqe'ga erishishingizni rejalashtirishda muhim.

Siz qobiliyatlaringizni turli xil yo'llar bilan aniqlab olish imkoniyatiga egasiz. Maktabda fanlardan olgan baholaringiz hamda qatnashgan qo'shimcha to'garaklaringiz ko'rsatkichlarini bir eslang. Qanday qo'shimcha to'garaklarga borganiz? Qay biridan zo'r o'zlashtirgansiz? Qay birlari oson, qay birlari qiyin bo'lib hisoblangan? Eng sevimli fanlaringiz qaysilar edi? Bu savollarga javoblaringiz sizning iqtidor va qobiliyatlaringizni bilib olishga imkon beradi.

Qobiliyatlar rivojlantirilishi mumkin va buni yodda saqlash kerak. Agar qaysidir sohada no'noqroq bo'lsangiz, o'sha sohadagi bilimlaringizni kuchaytirishga yordam beruvchi to'garaklarga qatnashni xohlashingiz mumkin. Misol uchun, ko'p ishchilar yozish, o'qish va kompyuterda ishlashni bilish juda muhimligini ko'p bora ta'kidlashadi.



O'zingizga baho bering. Bunda o'zingizning qiziqishlaringizni, iqtidoringizni, qadriyatlaringiz va qobilyatlaringiz ro'yhatini qamrab olishingiz kerak. Bu ro'yhat sizning hayotingiz davomidagi rejalaringizni yaratishda sizga qanday yordam berishini tushuntirib bering. Sizning hozirgi qiziqishlaringizni, talantingizni, qadriyatlaringiz va qobilyatlaringizni aks ettiradigan ish xolatlarini tasvirlab bering.

Maqsad 2

Karyera tajribasini oshirishning metodlarini muhokama qiling

Qobilyatlar rivojlantirilishi mumkin va buni doim yodda tutish kerak. Agar siz bu sohada yetarlicha bilimlarga ega bo'lmasangiz, bu soxani shakllantiruvchi kurslarga qatnashingiz mumkin. Misol uchun, ish beruvchilar doimo yozish, o'qish va hisob-kitob mahoratlari juda muhim ekanligini ta'kidlaydilar.

Agar siz hisobotlarni tayyorlashda mohir bo'lmasangiz, ingliz tili va Biznes Aloqalari sohasida kurslarga qatnang. Agar o'qish muammo bo'lsa, bu sohada yordam oling. Agar kasrlar va o'nli kasrlar bilan ishlash siz uchun oson bo'lmasa, matematika, biznes matematikasi-dan qo'shimcha kurslar olish ma-

qsadga muvofiq. To'liq stavkali ishni boshlashdan oldin, siz o'z kamchiliklaringizni kuchaytirish ustida ishleng. Siz tanlagan karyerangizga erishishga yordam beruvchi kelajakdagi faoliyatlaringiz va kurslarni rejalashtirib olishingiz mumkin.

Nazorat nuqtasi

Qiziqish bilan iqtidor o'rtasida qanday farq bor?

Ish tajribasi

Ko'pchilik odamlar o'zlari o'ylaganlaridan ko'ra ko'proq kasb mahoratiga ega bo'ladilar. Sizning maktab va ommaviy faoliyatlar ko'lamidagi ishtirokingiz ish tajribalari uchun asosiy vosita bo'lib xizmat qiladi. To'rtta usulda siz karyeringizga bog'liq qobilyatlarni qo'lga kiritishingiz mumkin. Ular: ishni o'rganish dasturlari, yarim Stavkali ish, ko'ngilli ravishda ishlash, va maktab mashg'ulotlari.

Etika masalasi

Tanlov asosida ishga yo'llash

Tomas Novak Texnologiya kompaniyasiga hududiy maxsulotlarni sotish bo'yicha boshqaruvchi ish o'rniga ariza topshirdi. Tomas Praga, hozirgi Chexiya Respublikasida tug'ilgan va ta'lim olgan. 8 yil davomida AQSHda yashagan va ishlagan va yaqinda Amerika fuqorosi bo'ldi. U 10 yildan ortiq kompyuter savdosida tajribaga ega. Suhbatdan so'ng, Tomasga boshqa ishtirokchilar ancha tajribali ekanligini aytishdi. Unga ish taklif qilinmadi. Tomas o'zining arzimagan Chex aksenti uchun uni ajratishgan deb o'ylaydi. U o'zining qobilyati va mahoratlari boshqa ishga yo'llanganlarnikidan qolish-

masligiga ishonadi.

Fuqorolar Huquqlari Akti va Nogiron Amerikaliklar Aktiga ko'ra, ish beruvchilar uchun xodimlarni shaxsiy xususiyatlari, ya'ni yoshi oilaviy statusi, etikasi, irqi va jinsini hisobga olib ishga yollash noqonuniy hisoblanadi.

Siz noqonuniy ishga yo'llash xolatlarini kamaytirishga yordam berish olishingiz mumkin. Rezyumega qanday shaxsiy ma'lumotlarni kiritishga diqqatingizni qarating. Ko'p potensial ish beruvchilar ishga yollashda xodimlarni ajratish uchun asos bo'luvchi xodimning xarakteristikasi xususiyatlariga bog'liq shaxsiy ma'lumot bilan tanishib

chiqishni xoxlamaydi. Buning o'rniga, ishga va sizning karyera mahoratlaringiz, ya'ni hobbiringiz, ommaviy faoliyatlaringiz, a'zoliklaringiz, yoki shaxsiy qiziqishlaringizga aloqador bo'lgan shaxsiy ma'lumotlarga e'tibor qaratadi.

Tanqidiy fikrlang.

1. Ishga ariza berishda ariza beruvchi shaxsni ajratish mumkin bo'lgan yana boshqa xolatlarini tasvirlab bering.

2. Tanlov asosida ishga qabul qilish jarayonidiskriminatsiya holatlarini to'xtatish uchun kompaniyalar va ishchilar qanday chora-taqbirlarni amalga oshirishlari mumkin?

Ishni taxlil qilish program- malari

Birgalikda ta'lim olish maktabni ishga bog'liq tajriba bilan bir- lashtiradi. Bunday dasturlar ish joyidagi bir nechta ish tajribalar- ini rivojlantirish imkonini beradi. Siz faqat ishni texnik tomonlarini o'rganibgina qolmay, ish joylarida qanday aloqa qilishni ham o'rga- nasiz.

Huddi shunday, malaka oshirish ish sohasini o'rganish davomida tashkilotlardagi ish tajribasini o'z ichiga oladi. Kommunikatsiya, marketing, moliya va buxgalteri- ya sohasida karyera uchun mala- ka oshirish bir nechta kompaniyalar va notijorat tashkilotlarida mavjud. Malaka oshirishga aziza topshirish ishga ariza topshirishga o'xshaydi. Birinchadan, potensial ish o'rinlarini aniqlang. Shun- dan keyin avtobiografiyangiz va malaka oshirishda ishtirok etishga qiziqishin- gizni taqdim etish uchun rezyume va ilova tayyorlang.

Yarim stavkali ish

Yozgi va yarim stavkali ish qimmatli ta- jriba bilan ta'minlaydi. Shuningdek, bu ish holatlari sizga ma'lum karyerani yoqtirishingizni an- glab yetishingiz imkonini beradi. Sizning yarim stavkali ish tajribangiz aloqalarni yo'lga qo'yishin- gizga yordam beradi. Bu odamlar sizga ko'rsatma berishadi va ishingiz davomida sizni qo'llab quvatlashadi.

Ko'ngilli faoliyatlar

Jamoat ishlariga jalb qilish faoliyati ta- jribasida va ish bajarish imkoniyatini kengaytirishda muvaffaqiyatga erishish imkonini be- radi. Jamoat tashkilotlarida ko'ngilli ishlarni bajarish kelajakda ish faoliyati- ni oshirish uchun ham sezilarli yordam beradi.



Maktab mashg'ulotlari

Darslar davomida beriladigan vazifalar kasbga bog'liq tajribalar bilan ta'minlay oladi. Masalan, aloqaga kirishish qobili- yatlari siz yakuniy xulosalarni tayyor- lab uni ommaga namoyash qilganingizda rivojlantiriladi. Jamoa bo'lib biron loyiha ustida ishlash sizga boshqalar bilan in- teraktiv aloqalarangizni rivojlanatirish- ga va har bir kasbda muhim qobiliyatni yuzaga chiqarishga ham imkon beradi. Maktab klublari va tashkilotlari foydali qobiliyyatlarni yuzaga chiqarishda o'z natijasini ko'rsatadi. Maqsadlar qo'yish, rejalashtirish, nazorat qilish va ma'suli- yat bo'yicha majburiy yuklama ko'plab ish xizmatlarda kerak bo'ladigan faoliyat hisoblanadi.

Nazorat nuqtasi
Ish faoliyat bo'yicha tajribaga erishish uchun qanday metodlar mavjud?

MAVJUD BO'LGAN ISH MANBALARI

Mavjud ish o'rinlarini topish ish qidirayotganlar uchun asosiy muammo hisoblanadi. Bir nechta manbalar ko'pincha boshqaruvni qo'lga kiritishda ishlatiladi. Ish o'rinlarini topishga bo'lgan qobilyatingiz karyerani rejalashtirishdagi faoliyatlarning asosiy qismi hisoblanadi.

Maqsad 1

Mavjud bo'lgan ish o'rin- lari haqida ma'lumotlarni aniqlashtiring

Karyera bo'yicha mutaxassislar mavjud bo'lgan ish o'rinlarining 70 % jamoatga e'lon qilinmaydi, deb bayon qilishadi. Mavjud bo'lgan bo'sh ish o'rinlarini aniqlash uchun bu masaladan xabardor bo'lgan shaxslar bilan suhbatlashing, bo'sh ish yarmarkalariga boring va ish bor bo'lgan kompaniyalar bilan to'g'ri-dan-to'g'ri aloqaga chiqing.

Omaviy axborot vositalari

Karyerani rejalashtirish ma'lumotlari bilan ta'minlaydigan bir qancha manbalarning bir qanchasi mavjud bo'lgan bo'sh ish o'rinlarini aniqlashda qo'l keladi. Yordam so'rab e'lon qilingan reklamalar boshlang'ich nuqta bo'lishi mumkin. O'zlarinig saytlaridagi Ishga oid reklamali gazetalar va kasb qidirish websitetlarida hozirgi vaqtda reklama joylari uchun izlanish ma'lumotlar bazasi mavjud. Shuni bilib qo'yingki, ko'plab mavjud bo'lgan ish o'rinlari jamoat joylarida reklama qilinmaydi. Shuning uchun boshqa kasbni izlash taraddudi juda muhimdir.

Shaxsiy aloqalar

Siz imkon boricha boshqa odamlarga siz ish qidirayotganligingiz to'g'risida axborot berishingiz kerak. Sizning o'qishdagi maslaxatchilar va biznes bo'yicha o'qituvchilar foydali bo'lishi mumkin. Agar sizning o'quv muassa-

sangizda ishga joylashtirish ofisi bo'lsa, o'sha ofisga a'zo bo'lib oling. Qarindoshlaringiz, do'stlaringiz, qo'shnilaringiz va boshqalar ish izlashda muhim manba bo'lishi mumkin.

Biznes aloqalari

Siz biznes subyektlariga tashrif buyurishingiz va ulardan bo'sh ish o'rinlari haqida ma'lumot so'rashingiz kerak. Ba'zi biznes offislari derazalariga yordamchi kerak deb e'lon yozib qo'yishadi. Ba'zi bir kichik biznes vakillari, restoranolar, doimiy ravishda arizalar qabul qiladi. Ular bo'lajak ishchilar uchun ariza olish va to'ldirish ishlarini osonlik bilan bararishadi. Siz online tarzda ishga ariza yozishingiz mumkin bo'lgan Ish kioskalari odatda katta savdo markazlarida bo'ladi. Ishga kirish bu tashqariga chiqish va atrofqa qarash degani. Tashrif chog'ida siz xodimlar tomonidan amalga oshirilgan faoliyatlarni kuzatishingiz mumkin. Siz kelajakdagi ish faoliyat uchun tegishli aloqalarni o'rnatishingiz ham mumkin. Reklama qilinmagan ish o'rinlari bo'lishi mumkin bo'lgan tashkilotlar nomlarini topish uchun telefon kitoblari, biznes – kataloglar va veb-saytlardan foydalaning. Ushbu kompaniyalar bilan aloqalarni yulga qo'yish hozirgi yoki kelajakdagi ish imkoniyatlarini yaratishi mumkin.

Bo'sh ish o'rinlari

Bo'sh ish o'rinlari asosan maktablarda yoki jamoa markazlarida tashkil etiladi. Bu tadbirlar bo'lajak ish beruvchilar bilan qisqa vaqt ichida aloqa bog'lashga imkon yaratadi. Uzoq vaqt intervyuga qobilyatingiz tekshirish maqsadida sizdan bir qancha savollar so'raladi.

Bo'sh ish o'rinlariga tashkilotlarga yordamingizni ko'rsatish bo'yicha muloqatingizni tayyorlagan holda shay turing. Kompaniya haqida biror narsa bilish sizni boshqa da'vogarlardan ajratib turadi.

Hukumat ish offislari

Mahalliy va davlat hukumat ish offislari ma'lum ishlar uchun axborot manbai hisoblanadi.



Bu soliq yig'uvchi agentliklar odamlarga ham ish topish, kariera ma'lumotlarini yetkazib berish, ham ish beruvchilarga malakali ishchilar topishga yordam beradi.

Ish bilan ta'minlovchi idoralar sizning sohangizdagi kasb bozorlarida sodir bo'layotgan eng so'nggi yangiliklar, ma'lumotlar bilan ta'minlaydi. Ular sizga siz qidirgan vaqtinchalik, faqat yozda shug'ullanadigan yoki hamisha shug'ullanadigan ishlarni topish orqali yordam bera olishadi.

Ish qidirishda turli xil manbalardan foydalaning. Patensial ishlar va ish qidirish strategiyalari haqida iloji boricha ko'proq odamlar bilan suxbatlashing. Bu ma'lumotlardan sizni kuchli nomzod qilish rejalarini tuzishda foydalaning.



Nazorat nuqtasi

Mavjud bo'lgan ish o'rinlar haqidagi ma'lumotlarning asosiy manbalari nima?

9-2 TAXLILI.

Kalit tushunchalar

Eng yaxshi savolni belgilang.

1. To'g'ri yoki noto'g'ri. Shaxsning qadr – qimmatini tabiiy iqtidori deb ham ataladi.
2. To'g'ri yoki noto'g'ri. Shaxsni o'z xoxishidan kelib chiqib qilingan harakatlari karyera mahoratlarini egallashga olib keladi.
3. Ishingizdagi boshqa odamlarga yordam berishga tayyorligingiz bu sizning ... namunangiz.
 - a. Talant
 - b. Qiziqish
 - c. Qobiliyat
 - d. Qadr-qimmat
4. Qisqa vaqt mobaynida kishiga ko'plab ish beruvchilar bilan shartnoma tuzish imkonini berish - ...
 - a. Ish ko'rgazmasi
 - b. Axborot intervyulari
 - c. Tarmoq
 - d. Karyera resurslari markazi

AKADEMIKALOQALARNI O'RNATISH

5. Tadqiqot. Ishni baxolash metodini aniqlashda kutubxona tadqiqoti va internet qidiruvidan foydalaning. Savollarga javob bergandan so'ng, kelajakdagi potensial karyeralar to'g'risida qanday bilim ko'nikmalarini egallaganingizni tasvirlab bering.
6. Aloqa. Online yoki har yakshanbadagi gazetingizdagi tasniflangan reklama qismini ko'zdan kechiring. Xalqaro omilni o'z ichiga oluvchi 3 ta kasbni toping. Har bir shaxs ushbu ishlarga tayyorlanishidagi harakatlarini ifodalab beruvchi xulosa qismini tayyorlang.
7. O'qish. Mavjud ish o'rinlarini aniqlashga va ish tajribasiga ega bo'lishga aloqador bo'lgan maqolalarni aniqlang. Maqolani o'qing va asosiy tushunchalardan foydalanib maqolada ko'rsatib o'tilgan asosiy fikrlarni ko'rib chiqing. Manba uchun kerak bo'lgan to'g'ri formatga solingan eslatmani xisobga oling. Mumkin bo'lgan manbalar o'z ichiga nashr qilingan yoki online variantdagi gazeta va jurnallarni oladi. Asl mazmuni yaratuvchi mustaqil online manbalarini xisobga olib qo'ying.

XXI asr ko'nikmalari

Axborot savadxonligi

Samarali taqdimotlar

“Ijro etuvchi qo'mita majlisi uchun mahsulot ishlab chiqarishimizda yaqin vaqt ichida sodir bo'lgan o'zgarishlar haqida taqdimot tayyorlang, iltimos”.

Bu so'rov va boshqalar sizning og'zaki taqdimot qilishingiz kerakligiga e'tibor qaratadi. Sizning og'zaki tarzda muloqotga kirishishingiz rivojlan-tirilishi muhim bo'lgan harakatlardan hisoblanadi.

Taqdimotni rejalashtirish

- O'z maqsadingizni aniq ko'rsatib bering. Asosiy qismlarni tashkillashtiring. Kerakli ma'lumot to'plash uchun tadqiqotlar olib boring.

- Kirish qismiga ijodiy yondoshing. Asosiy mavzuingizni yoritib berish va auditoriya e'tiborini o'zingizga qaratish uchun hikoya, sitata, statistika va e'tiborni tortuvchi mashqlardan foydalaning.

- Asosiy fikrlar, grafikalar, jadvallar, xaritalar va boshqa ko'rgazmali shakllarni o'z ichiga olgan tarqatmalardan foydalanishni unutmang.

- Tushunarli xulosa bering. Asosiy fikrlar va asosiy ma'lumotlardan kelib chiqib xulosa chiqaring. Taqdimotni bilan shug'ullaning

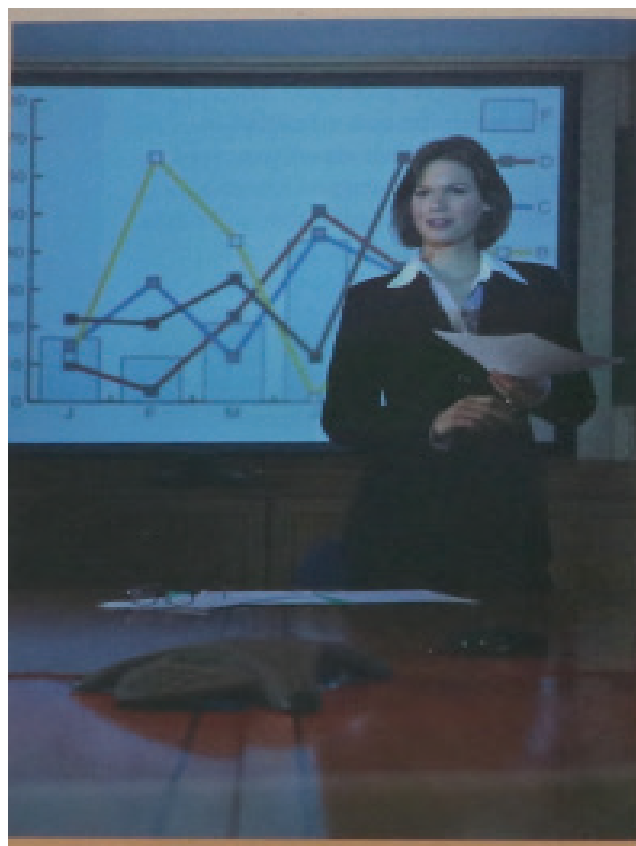
- Asosiy fikr va iboralarni tayyorlang. Hech qachon butun taqdimotni o'qimang va yodlab(eslab) qolmang.

- To'liq taqdimotni bir necha marta taqdim eting. Ba'zi joylariga o'zgartirish uchun taqdimotingizni yozib oling.

Taqdimot tayyorlash.

- Auditoriya bilan muloqot qiling, ularga shunchaki o'qib bermang. Elektron qurilmalar (projektorlar, slaydlar, afishalar)dan foydalanib o'qib berishdan qoching.

- Samarali ovoz ko'rsatkichi, ifoda va tashabbuskorlik sifatleri yaqqol ko'rinib tursin.Yax-



shi,Bilasizmi,Shunday singari ko'p qo'llaniluvchi iboralardan foydalanmang.

- Yuksak darajada ko'z tashlang va gapiring – muvofiq holda kiyining va tik, to'g'ri turing.

Siz hayotingiz mobaynida bir nechta taqdimotlarni amalga oshirasiz. Avvaliga ular qiyin tuyuladi. Tayyorlanganingiz, shug'ullanganingiz va ko'proq muloqot qilishingiz natijasida sizning qobilyatingiz va qulaylik darajasi oshib boradi.

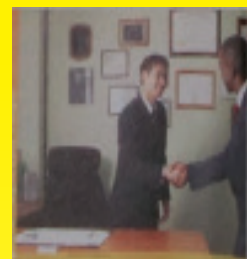
Sinfdosh yoki hamkasblar oldida taqdimot qilishning sizga qanday foydasi bor?

Tanqidiy fikrlang

1. Samarali taqdimot qilish uchun qanday tavsiyalarga rioya qilishingiz kerak?

2. Hayotingiz davomida taqdimot qilishingiz mumkin bo'lgan xolatlarni tasvirlab bering.

9-3 Ishga hujjat topshirish



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

- 1 Ariza shakli va resume tayyorlang
- 2 Ariza shaklidagi maktubning qismlarini izohlang
- 3 Online hujjat topshirish jarayonini muhokama qiling

Ariza shakli 213
Resume 214
Karyera portfoliosi 216
Xat 216

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

“Tabriklayman, Fren!” dedi Maria jiyanini bagʻriga bosar ekan. “Oʻqishni ham tamomlad-ing, endi nima qilmoqchisan?”

“Ish topaman”, javob berdi Fransisko. “Re-zume tayyorladim va ish izlovchi vebsaytlarda oʻz profilimni yaratdim”.

“Qanaqa ish izlayapsan?” soʻradi Maria ras-mga tushar ekan.

“Bir rejam bor, Maria xola. Taʼlim olgan muassasamda oʻrgangan bilimlarimni amalda qoʻllash uchun hisobchi lavozimini izlayap-man. Kuzda kollejga buhgalteriya kurslariga bormoqchiman. Keyin esa oʻqishimni univer-sitetga koʻchirish niyatim bor. Hozircha esa oz-roq pul topib tajriba egallamoqchiman”.

Maria jilmaydi va dedi: “Men ishlaydigan joy-da boʻsh oʻrinlar boʻlishi mumkin. Vebsaytdan tekshirib koʻraman”.

Maqsad 1

Menaj-mentning 5 funksiyasi-ni aniqlash

ARIZA TOPSHIRISH JARAYONI

Ariza topshirish jarayoni bir-necha xil yoʻllar bilan boshlanishi mumkin. Siz ish beruv-chi orqali yetkazib beriladigan ariza shaklini toʻldirib berishingiz mumkin. Arizalar qogʻoz-ga chop etilgan shaklda boʻlishi mumkin, lekin online arizalar ham odat tusiga kirgan. Siz re-zumelarizgizni toʻplab, uni konvertga solib top-shirsangiz boʻladi. Bu hujjatlarni ishga qabul qiluvchi tashkilot yoki korxonaga e-maili yoki web-saytiga joʻnatishingiz mumkin

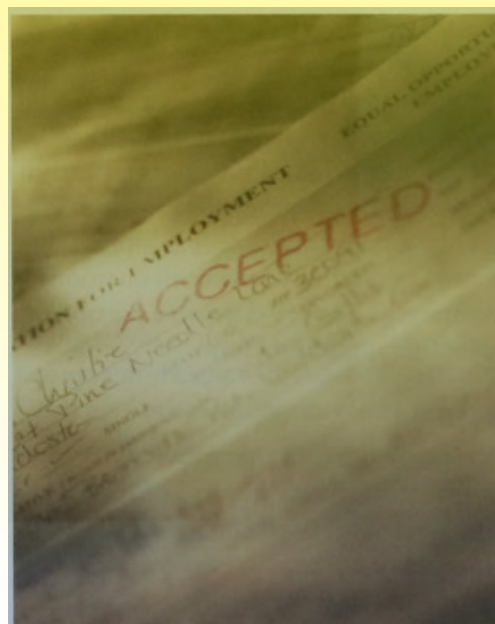
Shaxsiy maʼlumotlar varagʻi

Ariza shaklini toʻldirishdan avval, shaxsiy maʼlumotlar varagʻingizni tayyorlashingiz kerak. Shaxsiy maʼlumotlar varagʻi bu sizning kasbingizga aloqador boʻlgan maʼlumotlarin-giz yigʻindisidir. Bu sizning taʼlim olganligin-giz haqidagi maʼlumotlar va ish faoliyatingiz roʻyxati hamda tavsifnomangizdir. Bu maʼlu-motlar siz ariza toʻldirishingiz uchun barcha kerakli hujjatlaringiz borligini taʼminlab beradi.

Ariza shakli

Ishga oluvchi shaxs har doim ishga daʼvogar shaxslardan ariza shaklini toʻldirishni soʻray-di. Ariza shakli bu ish faoliyati bilan bogʻliq boʻlgan maʼlumotlar soʻrovnomasidir. Ariza shakli ish beruvchiga har bir ishga daʼvogar

shaxslarning ish faoliyatiga bogʻliq boʻlgan standart maʼlumotlarni beradi. Arizada ism-sharifingiz, manzilingiz, maʼlumotingiz, ish tajribangiz, siz daʼvogarlik qilayotgan ish turi va tavsifnomangiz kabi soʻrovlar mavjud boʻladi.



Online Application

How did you become aware of this opportunity?

*Source: Referred By:

Other Source:

Applicant Data

*First name: Street address:

*Last name: City:

Middle: *State/Region:

*Phone #: ZIP/Postal code:

Mobile #: Country:

E-mail Registration

Your email address will be used as your login name allowing you to return to our website to view your status and update your profile.

*E-mail:

Please create your password

*Password:

Re-type new password:

Resume & Cover Letter

* Attach resume

Cover Letter:

Anketani to'ldirishda ko'rsatilgan yo'nalishga alohida ahamiyat qarating. Agar anketaning qog'oz variantiga yozayotgan bo'lsangiz har bir so'zlaringiz tartib bilan chiroyli yozilishiga e'tibor qarating. Agar online versiyada to'ldirayotgan bo'lsangiz, harflarni diqqat bilan tering. Barcha savollarga to'liq va lo'nda javob bering. *9-3 rasmda online anketa turi namuna sifatida ko'rsatilgan.

Rezume

Rezume – bu ishga oluvchi shaxsga siz haqiqizdagi ma'lumotlarni yetkazuvchi ma'lumotnomadir. Rezumelarning amaliyotga asoslangan va malakaga asoslangan ikki turi keng yoyilgan turlaridan. Tajribaga asoslangan rezumeda, tajribalaringiz odatda ish faoliyatingiz tarixi ketma-ketligi asosida ro'yxat qilib beriladi. Malakaga asoslangan rezumeda esa siz joylashmoqchi bo'lgan ishga mos bo'lgan qobiliyatlaringiz hamda tajribalaringizga alohida e'tibor qaratiladi. *9-4 rasmda namunaviy rezume shakli ko'rsatilgan. Rezume quyidagicha bo'limlarni o'z ichiga oladi:

- Shaxsiy ma'lumotlar: Ism-sharif, adres, telefon raqam, e-mail
- Kar'yeradan maqsad: sizning aniq yo'naltirilgan ish faoliyatigizdagi maqsadingiz
- Ta'lim: ta'lim olgan muassasalar nomi, ta'lim yo'nalishlari, muddati va darajasi bilan birga
- Tajribalari: ish faoliyatlari va volantyorlik mashg'ulotlari sanalari va javobgarliklari bilan birga

- Karyera sohasiga oid olgan faxriy yorliqlari va h.k. : yutuqlari, ta'lim jarayonidagi va jamoaviy ishlardagi faolliklari

Tayyor rezumengiz professional tarzda – toza, tartibli va xatolarsiz ekanligiga ishonch hosil qilishingiz muhimdir. Rezumengizni bir betga mo'ljallang. Siz ish bajarish mahoratingizni qo'llagan holatda kompaniya ehtiyojlariga qanchalik hissa qo'sha olishingiz mumkinligini ta'kidlash uchun shunaqa formatdan foydalaning.

Rezumelarga odatda tezgina ko'z yugurtirilib chiqilishini yodda saqlang. Ba'zi kompaniyalar hatto kalit so'zlarni qidirib topib ajratib beruvchi skanerlardan foydalanaishadi. Ish talabiga muvofiq holda o'z tajribalaringizni bog'lang. Masalan, Yapon tilida nutqi ravon, Adobe Illustratorda malakali, Cisco network sertifikati, tadqiqotchilik qobiliyati, jamoaviy proyektlar, boshchilik qobiliyati, xorijiy ta'lim va xalqaro tajriba.

Siz nimalarga erishganligingizni tasvirlashda holat so'zlaridan foydalaning. Namuna sifatida 9-5 rasmda keltirilgan so'zlar ro'yxatini ko'rib chiqing.

Rezumengizni tayyorlash jarayonida, o'z sifatlaringiz haqida haqiqiy ma'lumotlarni keltiring. Sizni ishga oluvchilar yozilgan ma'lumotlarni tekshirishini unutmang. Yolg'on ma'lumotlar bersangiz, ishingizdan ajralib qolasiz. Yolg'on ma'lumotlar siz ishga yollanganingizdan so'ng fosh bo'ladi hamda siz ishingizda uzoq vaqt kelishmovchilik va muammolarga duch kelasiz.

Fansiska Negalo

1602 Kolledjvud Drayv
Madison, WI 53711-2821

(608) 555-0308

fnegalo@badgernet.com

Karyera maqsadi

Reklama bilan ishlovchi tashkilotda hisob, kompyuter va biznesga oid bilimlarimdan foydalanish

Ta'lim

Four Lakes yuqori maktabi, Madison, Wisconsin

- Biznes ta'limiga asosiy e'tibor
- Tamamlagan iyun,10,20....

Tajriba

Yozuvlar kotibi, Tempest Tea Pot Company, Houghton, Wisconsin

- Reklama xabarlarini uchun iste'molchilar kontakt ma'lumotlari bazasini yaratgan va yangilagan
- Onlayn va pochta qo'yilmalari savdo hisobini yuritgan
- Xabarlar va veb saytlar uchun reklama materiallarini tayyorlagan

Bosh kotib, City Assessor's Office, Cambridge, Wisconsin

- Uy egalari soliq baholari keltirilgan excel elektrob jadvalini yangiladi
- Soliq to'lishdan bosh tortuvchilarga yordam berish maqsadida davlat dasturlari bo'yicha ilmiy izlanishlar olib brogan

Mukofotlar va faoliyat

- Markley Leadership Award, Four Lakes Alumni assotsiatsiyasi
- Honor Roll, Four Lakes yuqori maktabi
- Moliya direktori, Future Bussiness leadersof Amerika
- Dastur rejalashtirish qo'mitasi, Dane County yoshlar elchixonasi
- Reklama koordinatori, Four Lakes Pep club
- Kapitan yordamchisi, Likeside Recreation markazi suzuvchilar jamoasi
- Ko'ngilli, Likeside kutubxonasi yosh kitobxonlar klubi

Tayyor rezumengiz professional tarzda – toza, tartibli va xatolarsiz ekanligiga ishonch hosil qilishingiz muhim jihat hisoblanadi. Rezumengizni bir betga mo'ljallang. Siz ish bajarish mahoratingizni qo'llagan holatda kompaniya ehtiyojlariga qanchalik hissa qo'sha olishingiz mumkinligini ta'kidlash uchun shunday yo'sindan foydalaning.

Rezumelarga odatda tezgina ko'z yurgurtirilib chiqilishini yodda saqlang. Ba'zi kompaniyalar hatto kalit so'zlarni qidirib topib, ajratib beruvchi skanerlardan foy-

dalanishadi. Ish talabiga muvofiq holda o'z tajribalaringizni bog'lang. Masalan, Yapon tilida nutqi ravon, Adobe Illustratorda malakali, Cisco network sertifikati, tadqiqotchilik qobiliyati, jamoaviy loyihalar, yetakchilik qobiliyati, xorijiy ta'lim va xalqaro tajriba.

O'zingiz uchun resume to'ldiring. Ishga olinishingiz imkoniyatlarini oshiruvchi va rezumengizni boyituvchi bosqichlarni aniqlang. Qanday qilib bu bosqichlarning sizning hayotingiz davomidagi muvaffaqiyatlarga erishishingizga ko'maklashishini tushuntirib bering.

Nimalarga erishganingizni ifodalovchi ta'sirli so'zlardan foydalaning. 9-5 jadvalda shu kabi so'zlarga misollarni ko'rishingiz mumkin.

Rezumengizni tayyorlayotgan paytda ma'lumotingiz haqida butunlay xolis bo'ling. Ish beruvchilar resume ma'lumotlarini o'qib chiqishini yodda saqlang. Yolg'on ma'lumot berish ishingizdan ayrilib qolishingizga sabab bo'lishi mumkin. Ishga joylashganingizdan keyin yuzaga chiqqan yolg'on ma'lumot ishdan haydalishtirishingizga va karyerangizda uzoq muddatli muammolarga sabab bo'lishi mumkin.

Ko'plab karyera obyektlari rezumeda karyera obyektlarini qamrab olmaslikni maslahat berishadi. Ba'zida karyera obyekti juda ham keng umumiy tushuncha bo'lib hisoblanadi. Buning o'rniga o'z qobiliyatlaringizni kompaniya ehtiyojlari bilan bog'layotgan paytda, shu ma'lumotlarni xatga qayd qilib ketganingiz ma'qulroq.

Odatda tavsifnomalar rezumega kiritilmaydi. Bu ma'lumotlar ishga qabul qiluvchi so'ragan taqdirda uning qo'lga beriladi. Sizning xarakteringiz, ma'lumotingiz va ishga layoqatligingiz haqida intervyu bera oluvchi odamlar ro'yxatini tuzib qo'ying. Bular sizning ustozlaringiz, avval ishlagan joyingizdagi boshlig'ingiz, hamkasblaringiz bo'lishi mumkin. Bu shaxslar sizhaqingizda tavsifnoma bera olishlariga ishonch hosil qilib qo'yganingiz ma'qul.

Karyera portfoliosi

Ko'pgina ishga da'vogar shaxslar karyera portfoliosini tayyorlab qo'yishadi. Karyera portfoliosi sizning qobiliyat va mahoratingiz haqidagi isbot sifatida ko'zga tashlanadigan qirralaringizni namoyon etadi. Bu quyidagilarni o'z ichiga olishi

mumkin:

- Resume, muqova(jildi) va odatda intervyuda beriladigan savollarga javoblar
- Bayonnoma, taqdimotlar va loyihalarning tadqiqot ishlanmalari
- O'zi yaratgan veb-sayt dizaynlari va mahoratli ishlari
- Maqolalar yoki qatnashgan konferensiyalardagi ko'nikmalar
- Tavsifnoma xatlari

Karyera portfoliosi ishga oluvchilar uchun sizning qobiliyat va iqtidoringizni haqiqatda reallikda ko'rish imkoniyatini beradi. Qolaversa, bu sizning tashabbuskorligingiz hamda misli ko'rilmagan qirralaringizni ko'rsatishingizga yordam beradi.

Nazorat nuqtasi Rezumening asosiy bo'limlari nimalar?

ANKETA JILDI

Anketa jildi sifatidagi xat maxsus ish bo'yicha sizning qiziqishingizni namoyish etadi. Masalan, siz buni intervyu olishdan maqsad nima ekanligini ko'rsatuvchi xat deb biling. Shunaqa barcha xatlar singari, bu ham uni o'quvchida katta qiziqish va e'tibor uyg'otsin. Bu xat siz bilan uchrashish uchun ishtiyoq uyg'otsin, sizni suhbatga chaqirish uchun ilhom bag'ishlasin. Xat boadab, tartibli va mazmunli yozilgan bo'lishi kerak.

Kirish qism

Xatning boshlanishiyoq o'quvchining e'tiborini torta olishi kerak. Yana xatda murojaatingiz sababini aniq yoritib. Siz qiziqadigan ish yoki kasb turiga urg'u bering. Tajriba va malakalaringiz haqida qisqacha ma'lumot berib o'ting. Joiz bo'lsa, sizning shu tashkilotga taklif etgan shaxsning ismini ham ta'kidlab o'ting.

Maqsad 2

Mavjud bo'lgan ish o'rinlari haqida ma'lumotlarni aniqlashtiring

Rivojlanish

Bu bo'lim ishga munosib deb topilishingizga sabab bo'luvchi kelib chiqishingiz va tajribalarinigizni yoritib berishi lozim. Qo'shimcha ma'lumotlarni ko'rib chiqish uchun ish beruvchi fikrini rezumega yo'naltiring. Shu o'rinda, o'z tajriba va tayyorgarliklaringizni bir xulosaga jamlang. Tashkiliy ishlar uchun mahorat va ma'lumotingiz borligini ham kiriting.

Xulosa

So'nggi qismda bilim va ko'nikmalingizni birma-bir muhokama qilish uchun imkoniyat berishlarini so'rang. Boshqacha qilib aytganda, suhbatga taklif etilishingizni iltimos qiling! Kontakt ma'lumotlaringizni, telefon raqamingiz va e-mail adreslaringizni, bo'sh vaqtlaringiz haqidagi tafsilotlarni ham kiriting. E-mail manzilingiz shaxsiy ekanligiga ishonch hosil qiling. Tashkilotga qanday ijobiy foyda bera olishingizni xulosalab, xatni tugallang. Ariza topshirayotgan har bir o'rin uchun alohida jild xati tayyorlang.

Maqsadli yo'naltirilgan xat

So'nggi yillarda, ba'zi ishchilar rezume va jild xatining o'rniga aniq maqsadga yo'naltirilgan xatlarni tayyorlashayapti. Bu tashkilot ehtiyojlari uchun kerakli ekanligingizni asoslovchi qobiliyatlaringiz haqida yozilgan qisqacha xulosadir. Bu xat sizning eng ustuvor qobiliyat va mahoratlaringiz ro'yxatini o'z ichiga oladi. Sizning eng asosiy maqsadingiz, sizni suhbatga chaqirishlari uchun asos bo'ladigan yutuq va mahoratlaringizni ta'kidlab ko'rsatish.

1602 Collegewood Drive
Madison, WI 53711-2821
June 25, 20--

David Haugen, Ph.D.
Vice President of Finance
Lakeview College
Madison, WI 53706-3692

Dear Dr. Haugen

This is to express my interest in the accounting clerk position available with Lakeview College. My academic training and previous work experiences qualify me for this position.

While attending Four Lakes High School, I achieved a strong academic record and developed many business skills that would be of value to your organization. My part-time employment experiences provide evidence of skills and competencies required for the available position.

In a work experience program during my senior year, I was employed ten hours a week at the Tempest Tea Pot Company. In that position, I was involved with various recordkeeping and marketing activities. In addition, I worked on projects related to online sales and website development.

During my summer job in the city assessor's office, I was part of an office team responsible for maintaining spreadsheets and conducting research. The skills I developed in this position will allow me to effectively contribute to the needs of your organization.

Enclosed is my resume with additional information about my experiences. Please contact me to set up an interview. My telephone number is (608) 555-0308, and my e-mail address is fnegalo@badgemet.com. I look forward to the opportunity to meet with you to discuss my qualifications and learn more about the accounting clerk position.

Sincerely

Francisca Negalo

Francisca Negalo

Nazorat nuqtasi
Jild xatining maqsadi nima?

Online portfolio tuzing. Karyera portfolio-si sifatida xizmat qiluvchi veb-sayt yarating. Bu elektron portfolioning shakli, elementlari, grafikallari va bog'lanishlarini tasvirlang. Ko'plab karyera turlarida ish faoliyatini davom ettirish uchun ariza topshirilayotganda online portfolio qanday ishlatilishi mumkinligi haqida gapirib bering.

Maqsad 3

Online hujjat topshirish jarayonini muhokama qiling

ONLAYN ANKETA TO'LDIRISH JARAYONI

Ko'pchilik insonlar o'z karyeralarini yuritishda internet, ommaviy axborot vositalari, mobil ilovalardan foydalanishadi. Ish izlayotgan vaqtda potensial ish qidirish odatiy tusga kirgan, ish izlovchilar ham online tarzda hujjat topshirishi va suhbatdan o'tishi mumkin. Chunki internet rezumening xususiyligi kamroq, ish izlashning boshqa – telefon qo'ng'iroqlari, e'lonlar, ish yarmarkalari va shaxsiy aloqalar kabi metodlariga o'xshamaydi.

Onlayn ariza

Ko'pgina tashkilotlarda onlayn murojaat qilish imkoniyati mavjud. Qo'shimcha sifatida mavjud bo'lgan ish o'rniga mos kelishingizni tekshirish uchun avvalgi savol-javob, muzokaralardan kelib chiqqan holda so'roq qilinishingiz mumkin. E-mail yoki online rezumengizni jo'natayotganingizda quyidagilarga e'tibor qarating:

- Oddiy formatdan foydalaning. Qiya, tag chiziqli, burama va tablarda yiroq bo'ling.

- Ochish qiyin bo'lgan fayllardan foydalanmang.

Rezume namunalari turli websaytlarda joylashtirilgan bo'ladi. Ular kerakli malaka va ko'nikmalarga ega bo'lgan nomzodlarni aniqlash uchun kalit so'zlar orqali rezumelarini skaner qilishadi. Malakali kasb

egasi ekanligingizni ko'rsatuvchi so'zlar va iboralar kompaniya va kasbga bog'liq ravishda bir-biridan farq qiladi. Masalan, ba'zi kompaniyalar lider(yetakchi), jamoa kabi so'zlarga, boshqalari esa ma'lumotlar bazasi, katta formatli jadval kabi so'zlarga e'tibor berishadi.

Onlayn suhbat

Ko'pchilik tashkilotlar video konferensiyalar orqali suhbat jarayonlarini o'tkazishadi. Ba'zilari esa suhbat jarayonida beriladigan savollar bo'yicha videolarini jo'natishlarini so'raydi. Bunaqa "e-suhbat"lar quyidagicha savollarni o'z ichida jamlashi mumkin: " Ishda aniq bir tuzilishda ishlaysizmi yoki moslashib ketaverasizmi? " va " Qiyin muammolarni yechish uchun qanday yo'l tutasiz? "

Onlayn suhbatlar ishga bog'liq faoliyatda insonning qobiliyatlarini sinash uchun ham foydalanilishi mumkin. Masalan, ariza beruvchi shaxsdan bank yoki chakana savdo amaldorlari vazifasiga qo'yilgandek javob qaytarishlari so'ralishi mumkin.

Nazorat nuqtasi

Ishga hujjat topshirish jarayonida internet qay darajada ishlatiladi?

9-3 TAXLILI

Kalit tushunchalar

Eng yaxwi savolni belgilang.

1. Rezumeda qamrab olinishi shart bo'lmagan jihat – bu...
 - a. Maktabdagi mukofotlar
 - b. Tavsiyanomalariningiz
 - c. Ta'lim olgan maktablar
 - d. Ish tajribangiz
2. Jild xatining asosiy maqsadi – bu...
 - a. Suhbat qilinish borasidagi iltimosnoma
 - b. Karyera ma'lumotlarini to'plash
 - c. Tavsiyanoma berilishini so'rash
 - d. Davlat ishiga hujjat topshirish

AKADEMIKALOQALARNI O'RNATISH

3. Huquqshunoslik. Odamlarni ishga olish jarayonida ularning huquqlarini himoya qiluvchiqonunlar haqida ma'lumotlar to'plash uchun kutubxona yoki online tadqiqotini o'tkazing.

4. Texnologiya. Online ariza shaklini hosil qiling. Qanday savollar so'ralgan? Savollarga javob berishga tayyormisiz? Qanday qilib?

5. Matematika. Kichkina shaharda yashovchi va \$54,000 topadigan shaxs yashash harajatlari 8% baland bo'lgan katta shaharda yangi ishga joylashishni rejalashtiryapti. Shahardagi maoshning nisbiy qiymati qancha miqdorda bo'lishi mumkin?

9-4 Ishga joylashish



Maqsadlar Kalit soʻzlar:

- 1 Suhbat jarayonida qamrab olinadigan mashgʻulotlarni tasvirlang
- 2 Tasavvur qilish uchun ishga taklifni qabul qilgandagi omillarni taqqoslang
- 3 Kasbda muvaffaqiyatga erishishning yoʻllari va uslublarini izohlang

Ishga olish suhbatlari 219
Maslahatchi 222
Chiqish suhbatlari 223

Haqiqiy hayotga nazar tashlash

“Tabriklayman, Fren!” dedi Maria jiyani bagʻriga bosar ekan. “Oʻqishni ham tamomlad- ing, endi nima qilmoqchisan?”

“Ish topaman”, javob berdi Fransisko. “Re- zume tayyorladim va ish izlovchi vebsaytlarda oʻz profilimni yaratdim”.

“Qanaqa ish izlayapsan?” soʻradi Maria rasm- ga tushar ekan.

“Bir rejam bor, Maria xola. Taʼlim olgan muassasamda oʻrgangan bilimlarimni amalda qoʻllash uchun hisobchi lavozimni izlayap- man. Kuzda kollejga buhgalteriya kurslariga bormoqchiman. Keyin esa oʻqishimni univer- sitetga koʻchirish niyatim bor. Hozircha esa oz- roq pul topib tajriba egallamoqchiman”.

Maria jilmaydi va dedi: “Men ishlaydigan joy- da boʻsh oʻrinlar boʻlishi mumkin. Vebsaytdan tekshirib koʻraman”.

SUBHAT JARAYONI

" Biz siz bilan yuzma-yuz uchrashmoqchimiz. " Bu rezume yoki arizangizni topshirgandan keyingi maqsadingiz. Suhbat 2 tomonlama boʻlib, unda suhbatlashuvchi siz haqingizda, siz esa kompaniya, ish funksiyalari haqida batafsil ma'lumotga ega bo'lasiz.

Suhbatdan avval

Suhbatdan oldin siz da'vogarlik qilayotgan ishning vazifalari hamda ishni rivojlantir- ishda nimalar qilinishi mumkinligi haqida ko'proq ma'lumotlar to'plang. Suhbat davomida so'ramoqchi bo'lgan savollaringizni ham tayyorlab qo'ying. Ular quyidagilarni qamrab olishi mumkin:

- Ishchilarga tayyorgarlik uchun qanday shart-sharoitlar mavjud?
- Kompaniyangizning eng muvaffaqiyatli mutaxassislarida qanday sifatlar mavjud?
- Kelasi bir necha yil uchun kompaniyangiz qanday yangi qulayliklarni yaratishni rejalashtirgan?

Suhbatdan muvaffaqiyatli o'tish uchun suhbatni ko'proq tajriba qilish lozim. Nutqingiz qanchalik ravon va osoyishta ekanligini bilish uchun ovozingizni tasмага yozib oling va es-

hitib ko'ring. Sizdan so'ralishi mumkin bo'lgan savollarga mazmunli, chiroyli javoblarni o'ylab qo'ying. Do'stlaringizdan suhbatlashish ma- horatlarini sinab ko'rishni so'rang. Fikrlarin- gizni bir maromda rejalashtirib olishni mashq qiling. Ravon hamda hayajonsiz gapiring. Eng muhimi, ishtiyoq bilan suhbatga kirishing. Suhbatgizning bir qismi sifatida yaxshi taas- surat qoldirishga ham tayyorlaning

Maqsad 1

**M e n e j -
mentning 5
funksiyasi-
ni aniqlash**



Ish intervyusi davomida potensial ish beruvchilar sizning diningiz yoki qayerda tug'ilganingiz haqida so'ray olmaydilar. Lekin ular siz Amerika fuqarosi ekanligingizni so'rashlari mumkin. Ish beruvchilar sizning yoshingizni so'ray olmaydi, lekin sizning yoshingiz 18 dan yuqori ekanligiga ishonch hosil qilish uchun savol bera olmaydi. Garchi ish beruvchilar sizning qandaydir kasalligingizni so'ramasalar ham, ish beruvchi uchun ishchining so'rayotgan ishi uchun jismoniy layoqati yetarliligini so'rash muvofiqdir. Sizdan oilaviy ahvolingiz yoki majburiyatlaringiz haqida so'ralmasligi mumkin, lekin ish beruvchi sizning qaysi kunlari yoki qaysi vaqtlarda ishga kela olmasligingizni so'rashi mumkin.

Ishga vaqtda yetib kelish va muvofiq kiyinish muhim hisoblanadi. Suhbat joyiga qanday borishni bilishingizga ishonch hosil qiling va o'zingiz uchun ko'p vaqt ajrating. Garchi kimdir eltib qo'yishni taklif qilsa ham Intervyu joyiga o'zingiz borishingiz kerak. Ishga kirmoqchi bo'lgan kompaniyangizga mos ravishda kiyining.

Suhbat davomida

Sizni suhbat qilayotgan odam sizning tashqi ko'rinishingiz, o'zingizni tutishingiz, tilni bilishingiz va ish uchun umumiy qobiliyatlaringizni bilishni xohlaydi. Suhbatlashuvchi suhbatga bir qancha turli xil murojatlar bilan yondashishi mumkin. Ko'p suhbatlashuvchilar suhbat boshlanishi bi-

lan sizni noqulay ahvolda qoldirishga harakat qiladilar. Suhbatlashuvchilar sizning bosim ostida qnday qarshilik ko'rsatishingizni aniqlash uchun savollar beradi. Savolarga nazorat ostida, aniq javob bering. Odoqli suhbat ishga da'vogarning yuqori baholanishi imkoniyatini oshiradi. Savollar odatda "tasvirlab bering" yoki "menga... haqida so'zlab berib" bilan boshlanadi. Ko'p uchraydigan suhbat savollari 9-7 jadvalda ko'rsatilgan.

Ba'zi ish beruvchilar ish so'rovchilarga ularning ishga yetarli malaka va qobiliyati borligini tekshirish uchun test beradilar. Misol uchun test hisob-kitob va boshqa malakalar tekshiruvi bo'lishi mumkin. Suhbatchi testni ko'rib chiqishi va ish uchun maxsus ko'nikmalarni muhokama qilishi mumkin.

Ko'p gapirishdan qoching ammo har bir savolga to'liq javob bering. Suhbat davomida vazmin bo'ling. Yodda tuting, sizga berilayotgan savollarni dunyodagi eng mohir mutaxassisi bu siz! Nihoyat, suhbatchiga ish va sizning malakangizni muhokama qilish uchun imkoniyat bergani uchun tashakkur ayting.

Suhbatdan so'ng

Bir yoki ikki kun ichida suhbat haqidagi suhbat uchun minnatdorchilik xatini yuboring. Garchi siz ishga qabul qilinmagan bo'lsangiz ham, ushbu minnatdorchilik xati ke-lajakda inobatga olinadi.

Keyin suhbatlashganingizni baholang. Siz kutmayotgan yoki tayyorlanmagan savollarni eslab qolishga harakat qiling. O'zingiz uchun kerakli qaydlarni yozib oling. Rivojlantirishingiz lozim bo'lgan jihatlar haqida qaydlar yozing. Qanchalik ko'p suhbatlarda qatnashsangiz, o'zingizni shunchalik yaxshi ko'rsata olasiz. Ko'p suhbat ishga taklif qilinish imkoniyatini ham oshiradi.

Suhbatdan so'ng sabrli bo'ling.

Nazorat nuqtasi

Ishga joylashish uchun suhbatga tayyorlanayotganda qanday chora-tadbirlar amalga oshirilishi lozim?

Kompaniyani suhbatlar qabul qilish va tanlovni amalga oshirish uchun bir qancha haftalar ketishi mumkin.

Tekshiruv

Ishga joylashish uchun suhbatga tayyorlanayotganda qanday chora-tadbirlar amalga oshirilishi lozim?

Ishga takliflar

“Biz sizni kompaniyamizda ishlashingizni xohlaymiz”. Ushbu so'zlarni eshitganingizda, ishni qabul qilish yoki rad etishdan oldin ko'plab omillarni hisobga olishni unutmang. Ishning moliyaviy tomonlari ma'lum bir tashkiliy omillarga bog'liq bo'lishi kerak.

Maosh va moliyaviy faktorlar

Ishning turi va sizning tajribangiz oylik to'lovingizga ta'sir qiladi. Ya'ni ishchining foydali tomoniga bog'liq. Sug'urta, ta'til vaqti va nafoqa dasturlari ishchi foydasining

umumiy misollaridan. Ba'zi kompaniyalar bepul avtomobil uchun joy, fitness markazlar, boshqa turli dasturlar va xizmatlar taklif qilishadi. Qanday xizmatlar va dasturlar borligi va siz ular uchun qancha to'lashingizni so'rang. Yarim stavkali yoki mavsumiy ishchilar foyda ko'rishlari yoki ko'rmasliklari ham mumkin.

Tashkiliy muhit

Ishning moliyaviy tomonlari muhim bo'lishi bilan bir qatorda uning ishlash muhiti ham muhimdir. Sardorlik xususiyatlari, kiyinish tartibi, jismoniy ish joyi va jamoatchilik muhiti bo'lishi kerak.

Rivojlanish va shug'ullanish dasturlari bo'lishi kerak. Ba'zi kompaniyalar ish davomida ishchilarni ruhlantirish uchun lavozimlarini oshiradilar va karierasi va rivojlanishi uchun imkoniyatlar yaratib beradi.

Maqsad 2

Tasavvur qilish uchun ishga taklifni qabul qilgandagi omillarni taqqoslang



Maqsad 3

Kasbda muvaffaqiyatga erishishning yo'llari va uslublarini izohlang

Ish joyida o'zini tutish

Munosabatingiz karierangizdagi muvaffaqiyatingizga katta ta'sir ko'rsatadi. Positiv munosabat o'rganishingizga va boshqalar bilan hamkorlik qilishingizda yordam beradi. Har doim positiv ko'rinishda o'ylang, gapiring, kiyining va harakat qiling. Keyin, ishingizdan qanoatlanasiz va rohatlanasiz.

Ishda muvaffaqiyat strategiyasi

Birinchi ish kuniga tayyorlanayotgan bo'lsangiz, quyidagilarni eslab qoling:

- Savol so'rash. Agar yo'nalishni tushunmagan bo'lsangiz, uni qaytartiring va yaxshilab tinglang. Ish o'rganish jarayonida xato qilib qo'yishingiz mumkin. Xatolardan o'rganing va uni qayta takrorlamaslikka harakat qiling.
- Shikoyat qilmaslik. Agar sizda sizning darajangizdan ko'ra ko'p ish bo'lsa, rahbar bilan gaplashing.
- Tanaffusda izzatli bo'lish.

Dam olish davrini va tushlikni vaqtdan oshirib yubormang.

- Tashqi ko'rinishingizni hisobga oling. Toza va kasbga mos kiyining. Rahbarlar tez-tez yuzaki ko'rinish yuzaki ish odatini yuzaga keltirishini kuzatishadi.

- Vaqtda kelish. Kech yetib kelish va erta ketish yomon amaliyot.

- Hamma bilan do'stona bo'lish. Hamkasblaringizni hurmat qiling va chiqishib ketishni o'rganing.

Tashkilotdagi har bir odam muhim. Istalgan hamkasb kelajakda yordam bermasligi mumkin.

- Ishonchli ekanligingizni ko'rsating. Ishni o'z vaqtida bajaring.

Yuzaki ishlash yoki kechiktirish boshqalarga ta'sir qiladi. Siz jamoaning bir qismisiz va bundan faxrlaning. Detaillarga e'tibor bering. Qo'ng'iroq va elektron pochталarga javob berib ish haqida qayg'urishingizni ko'rsating.



Qoidalarga rioya qiling. Agarda qoidalar nohaq yoki haddan tashqari bo'lsa, ularni boshqalar bilan ham muhokama qiling va ularni nima sababdan yaratilganini biling. Ko'pgina omadli odamlar o'zlaridan ko'ra tajribaliroq, ko'proq biladigan odamlardan yordam oladilar. Ustoz - bu boy tajribali va tajribasi kam ishchilarga yordam beradigan inson. Ustozlar karyera borasidagi maslahatlardan tashqari, ish jarayonida kerak bo'ladigan maxsus qo'llanmalarni tez-tez taklif qilishadi. Misol uchun, sizning ustozingiz sizga hozirgi ishingizda yuksalishingizga va kelajakdagi imkoniyatlarinigiz o'sishiga yordam berishi mumkin.

ISHNI TARK ETISH

Ishdan ketish vaqti kelganda, ayrim terminlarni yodda tutish muhim ahamiyatga ega hisoblanadi. Quyidagi eslatmalar sizga ishdan ketishingizga va bu jarayonda kerakli usullarni ishlatishingizda yordam beradi.

- Eng kamida ikki hafta avvalroq muddatda bildirgi yozing. Iste'fo xatinigiz xushmuomalalik va aniqlik bilan qisqacha yozilgan bo'lsin; xatda oxirgi ish kuningizning sanasi aniq ko'rsatilsin.

- Barcha bajarib kelayotgan loyihalaringizni tugallashga harakat qiling. Agarda ular ohiriga yetkazilmagan bo'lsa, sizdan keying ishchi kelgan



da tushunarli bo'lishi uchun maxsus ogohlantirishlar yozib qoldiring.

- Agarda ish honangizda ketishdan oldin ish beruvchi ishingiz haqida so'rashi mumkin bo'lgan suhbat bo'ladigan bo'lsa, u holda xushmuomala va zukkorroq bo'ling.
- Hamkasblaringizga ular bilan ishlash imkoniyatidan minnatdor bo'lganligingizni bildiring. Ijobiy taasurot qoldirishingiz o'zingiz uchun ham, boshqalar uchun ham albatta yaxshi.

Nazorat nuqtasi

Tajribali ustoz qanday yo'l bilan tajribasi yetarli bo'lmagan ishchiga yordam beradi?

9-4 TAXLILI

Kalit tushunchalar

Eng yaxwi savolni belgilang.

1. Suhbatdan keyingi bajarilishi maqsadga muvofiq bo'lgan harakatlar – bu...
 - a. Tashkilotdan oylik maoshi haqida so'rash
 - b. Suhbat davomida tutgan hatti-harakatlarinigizni baholash
 - c. Rezyumeyingizni qayta ko'rib chiqish
 - d. Karyera ta'lim narxini tahlil qilish
2. ... suhbat, ishni tark etayotganda o'tkaziladi
 - a. Informtsion
 - b. Chiqish
 - c. Bandlik
 - d. Murabbiylik

AKADEMIKALOQALARNI O'RNATISH

3. Aloqa. Ijtimoiy bilimlaringizni oshirish uchun boshqa odamlar bilan suhbatlashing. 9-7 jadvalda ko'rsatilgan savollarni bir-biringizdan so'rang. Boshqalar bilan har bir savollarni muhokama qiling.
4. Madaniyat. Savollar va harakatlarni boshqa davlatlarda qanday bo'lishini muhokama qiling. Boshqa davlatlarda tana harakatlari bilan muomala qilish qanday boladi?

9 BO'LIM tahlili

Biznes izohlari

9-1 Karyera imkoniyatlari

- Karyerani rejalashtirish jarayoni o'z-o'zini baholashni, mehnat bozori tahlili, ariza topshirish faoliyati, suhbat jarayoni, ish takliflarini solishtirish, karyerani rivojlantirish faoliyatlarini qamrab oladi.
- Karyera uchun kerak bo'ladigan eng muhim informtsiyalarga media manbalari, online manbalar, suhbat ma'lumotlari va biznes aloqalar kiradi.
- Karyera bo'limlarida o'sish darajasi eng yaxshi bo'lgan sohalar: kompyuter texnologiyalari, sog'liqni saqlash, biznes xizmatlari, ijtimoiy xizmatlar, savdo va chakana savdo, ta'lim, mehmonxona va oziq-ovqatlar xizmati, moliyaviy xizmatlar, menejment, inson resurslari. Xizmat sanoati kelajakda eng ko'p kishilarni eng ko'p miqdorda bandlik bilan sohaga aylanadi.

9-2 Karyerangizni rejalashtiring

- Karyera borasida qaror qabul qilinayotganda, qiziqishlar, qobiliyat, iste'dod va iqtidor inobatga olinishi lozim.
- Ish tajribasi kasb o'rganish o'quv jarayonida, o'quv dasturlarida, yarim vstavkali ishda, ko'ngilliar harakatlari va maktab mashg'ulotlarida olingan bo'lishi mumkin.
- Axborot manbalari quyidagilarni o'z ichiga oladi: ommaviy axborot vositalari, shaxsiy aloqalar, biznes aloqalar, karyera yarmarkalari va ish agentlari.

Biznes konsepsiyalari bilan aloqa qilish

1. Siz intervyu uchun foydalansa boladigan shaxslar deb kimlarni bilasiz?
2. iste'molchi talabiga, demogrfi ktrendlarning o'zgrishi, va yangi texnologiyalar karyeraga qanday qilib ta'sir o'tkzishi mumkinligi haqida missollar keltiring.
3. O'zingizni iqtidor va qobiliyatlaringizni alohida jadval qiling. Ularning har birida mohir yoki kuchsiz ekanligingizni aniqlashtiring. Bu qirralaringizni karyera rejalashtirishida qay tarzda ishlatishingiz mumkinligini tushuntiring. Kuchsiz tomonlaringizni rivojlantirish uchun qanday chora-tadbirlar ko'rishingiz mumkinligini ayting.
4. Karyera yarmarkalarida qatnashish uchun

9-3 Ishga hujjat topshirish

- Ariza jarayoni ariza shaklini to'ldirish yoki resume va biriktirilgan xatdan boshlanishi mumkin.
- Ariza jarayonini to'ldirishda uchta asosiy qismlar mavjud. Kirish qism o'quvchilarning e'tiborini qaratish bilan boshlanadi. Yozgan bayonotingizda sizni ishga loyiq topuvchi barcha olgan bilimlaringiz va ko'nikmalaringiz yoritiladi. Xulosa suhbatga chaqirilishni so'rash bilan yakunlagani ma'qul.
- Online ariza yozish jarayoni ariza yozish jarayoni, e-resume, elektron suhbatlarni o'z ichiga oladi.

9-4 Ishga joylashing

- Suhbat jarayoni suhbatga tayyorlanish, suhbatda qatnashish va mashg'ulotlarga amal qilishni o'z ichiga oladi.
- Ish o'rnini qabul qilayotganda quyidagi omillar e'tiborga olinishi lozim: oylik maosh, foyda, yetakchilik uslubi, kiyinish qoidasi, ijtimoiy muhit va taraqqiyot imkoniyatlari.
- Ijobiy yondashuv kasbda muvaffaqiyatga erishishning bosh bo'g'ini. Boshqa omadli strategiyalar savollar berish, shikoyatlardan saqlanish, ishingizga yuksak e'tibor, qoidalarga amal qilish va o'z vaqtida ishda bo'lish, ishonchlilik hamda do'stonalik kabi xususiyatlarni o'z ichiga oladi.

qanday ishlar bajarilishi kerak?

5. Shaxsiy ma'lumotlar varag'ingiz bir nechta tavsiyanomalarni o'z ichiga olishi lozim. Ariza shakllari tavsiyanomalarni ham taqdim etishni so'raydi. Hozir foydalanishingiz mumkin bo'lgan 3 ta tavsiyanomalar ro'yxatini tuzing. Har bir tavsiyanomadan munosib ishchiga yordam beradigan ma'lumotlar turini qayd eting.
6. Ishga hujjat topshirayotganda kayera portfoliosida qamrab olinishi mumkin bo'lgan jihatlar ro'yxatini tayyorlang.
7. Agar siz ishchilar yollash masalasiga ma'sul bo'lganingizda, talabgorlardan qanday ma'lumotlar olishni istagan bo'ladingiz? Bu ma'lumotlarni qanday olgan bo'ladingiz? Talabgorni suhbat qilishga to'g'ri kelganda qanday maxsus savollarni bergan bo'ladingiz?

8. Ishga ariza topshiruvchilar turli holatlarga duch kelishlari mumkin. Qaysi turdagi holatlarda ishga olinayotganlarning mahoratini va qobiliyatini baholash mumkin?

9. Siz yashaydigan hududda 3 ta bo'sh ish o'rni haqida ma'lumot qabul qilindi. Ular bir-biridan farq qiladi. Faraz qiling, siz ularning birini mutahassisiz. Ishga oluvchiga namoyish qilmoqchi bo'layotgan har qaysi mahoratingiz ustida tayyorlaning. Keyin ishga olishlari uchun ariza yozing.

a. Kichik biznes ofisiga majburiyatlarni nazorat qiluvchi ishonchli odam kerak. Nazoratsiz ishlay olishi va ma'lumot so'ragan odamlar bilan yahshi muomalada bo'lishi kerak. So'zni qayta ishlash va boshqa ofis mahoratini bilish ham kerak. Maoshi jamiyatdagilarning o'rtacha maoshidan ko'proq.

b. Avto ehtiyot qismlar va bezaklari savdosi yirik savdo

Biznes tilingizni rivojlantiring

Izohlarni to'g'ri belgilab chiqing.

11. Ishchi bajarishi kerak bo'lgan ishi haqida ishchi bilan rejalashtirilgan suhbat, ish faoliyati uchun muhim bo'lgan tayyorlanish va ish faoliyati haqida shaxsning tushunchasi

12. Bir shaxsning ish o'rinlari joylashgan yerga ko'chib o'tishga tayyorligi va qobiliyati

13. Hayotda sizga muhim bo'lgan narsalar.

14. Ma'lum ishlarni qilish uchun tabiiy, tug'ma qobiliyat

15. Kasb yoki kasblar orqali hayotda qo'lga kiritilgan yutuq

16. Aqliy yoki jismoniy tomonlarni bajarilishi mumkin bo'lgan ish qobiliyati

17. Intervyu olish maqsadida yozilgan ariza haqida sotuvchining maktubi

18. O'zingiz haqingizda ishga aloqador qisqa xulosa

19. Tajribasiz shaxsga maslahatchi bo'lib xizmat ko'rsatuvchi tajribali ishchi

20. Ish beruvchi tomonidan ishchi haqida so'raladigan ma'lumot

21. Ikki tomonlama suhbat, suxbatdoshingiz siz haqingizda siz esa ish va kompaniya haqida ma'lumotga ega bo'lishingiz

22. Suhbatda ish beruvchi ishchini qanchalik o'z ishini yoqtirishini so'rashi va qanday qilib ishini takomillashtirish mumkinligi haqida ma'lumot olishi

23. Ishga ariza berayotganda sizning ko'nikmalaringiz va qobiliyatingizni aniq ko'rsatish

markaziga sotuvchilar kerak. Ariza topshiruvchilar savdo-sotiq borasida biroz bilimga va savdo tajribasiga ega bo'lishlari kerak. Ish soati o'zgaruvchan, ba'zan kechasi yoki dam olish kunlari ishlashga to'g'ri keladi. Foyda juda yahshi; Yahshi, faol ishchilar uchun qo'shimcha bonuslar bor.

c. Bizning bankimiz tumanda birinchi hisoblanadi. Bizga faoliyatini bank tizimidan boshlashni xohlovchi mahoratli odam kerak. Bizning tayyorlov kursimiz eng quyi pog'onadan boshlanadi, lekin bank tizimini o'rganishga kata imkoniyat yaratadi. Maosh raqobatga ega.

10. Ishdan ketayotgan savdo nazoratchisini suhbatdan o'tkazishga ma'sul shaxs etib tayinlanganingizda, qanday savollar so'ragan bo'lardingiz?

Kalit so'zlar

- a. Qobiliyat
- b. Ariza formasi
- c. Martaba
- d. Mansab portfeli
- e. Biriktirilgan xat
- f. Ishga olish uchun suhbat
- g. Chiqish intervyu
- h. Axborot intervyu
- i. Ustoz
- j. Harakatchanlik
- k. Rezyume
- l. Iste'dod
- m. Qadriyatlar

Akademik aloqalarni o'rnating!

24. Iqtisodiyot. Mehnat Statistika Byurosi uchun Veb-sayt bandlik va ish haqi to'g'risida keng ma'lumotlar bilan taminlaydi. Mavzu maydonini tanlang va ikki-paragraf xulosa yozing. Bu ma'lumot sizga faoliyatingizni rejalashtirishingizda qanchalik muhim ekanligini izohlang.

25. Madaniyat. Boshqa mamlakatda ishlagan odam bilan suhbatlashing. U yerdagi ishga ariza topshirish jarayoni va ishga yo'llanish tartibi haqida ma'lumotga ega bo'ling.

26. Matematika. Nancyning o'qishi va to'lovlari yiliga 9500\$ ni tashkil etadi. U yiliga kitoblar va darslik ta'minotlari uchun 1200\$ sarflaydi. Bundan tashqari, uning kundalik xarajatlari yiliga 11600\$ ni tashkil etadi. U 3ta daromad manbasiga ega: yiliga 3500\$ moliyaviy yordam, uning o'qish pulining yarmini to'lab beruvchi stipendiyasi va o'quv-tadqiqot ishidan yiliga 5300\$ topadi.

a. Nancy o'zning 3ta daromad manbasidan yiliga qancha daromad oladi?

b. Nancy o'qiydigan kollejning yillik to'lovi qancha?

c. Uning 3ta daromad manbayi yillik kollej harajatining necha foizini qoplaydi?

d. Nancy yiliga qancha miqdorda pul qarz olishga ehtiyoji bor?

27. Aloqa. Suhbatlashish xulqining kuchli va kuchsiz misollari bilan guruh bo'lib prezentatsiya yoki video tayyorlang.

28. Texnologiya. Odamlarga rezyumelarini yuborishni taminlovchi veb-saytga kiring. Ba-

jariladigan ishlar xulosasini tayyorlang, baholang, veb-saytdan boshqa ma'lumotlar oling.

29. Matematika. Emilie Antoine kadrlar bo'limi intrvyu oluvchisi. Dushanba kuni u ishga ariza topshirgan 7ta talabgor bilan suhbatlashdi; Seshanba kuni 6tasi bilan; Chorshanba kuni 9tasi bilan; Payshanba 5ta va juma kuni 8tasi bilan suhbatlashdi.

a. Emilie bu hafta nechta ishga ariza topshirganlar bilan suhbatlashdi? Kunlik o'rtacha miqdor qancha?

b. Chorshanba, birinchi suhbat 50 minut bo'ldi, keyingi 2tasi 40 minutdan, yana 4tasi 35 minutdan, oxirgisi 45 minut. Emilie barcha suhbatlar uchun necha soat sarfladi? Suhbatlarning o'rtacha uzunligi qancha?

30. Geografiya. Qo'shma shtatlarning turli geografik hududlaridagi maoshlar haqida ma'lumot topin. Qaysi omillar farqlarning yuzaga keltirgan?

31. Tarix. Muhim dunyoviy hodisani qidirib toping. Qanday qilib bu hodisa o'sha joyga ta'sir qilganini va dunyo bo'ylab tarqalgan ish faoliyat turlarini izohlang.

Dushanba	6 soat	Umumiy sotilganlar 735 \$
Seshanba	4 soat	Umumiy sotilganlar 320 \$
Chorshanba	5 soat	Umumiy sotilganlar 570 \$
Payshanba	3 soat	Umumiy sotilganlar 450 \$
Juma	0 soat	Umumiy sotilganlar 0 \$
Shanba	8 soat	Umumiy sotilganlar 1,050 \$

Qaror qabul qilish strategiyasi

Jeff Barbson kelajagi haqida o'ylayotgan va qaysi ish-faoliyati tanlashi kerakligi haqida tashvishlanmoqda. Uning otasi shaharning injeneri. Onasi esa kata savdo markazida sotuvchi. Ota onasi o'z ishida muvaffaqiyatga erishgan va faoliyatidan mamnun. Ularning ikkalasi ham Jeff bilan o'zlarining ishlari to'g'risida gaplashgan. U otasining ishxonasiga brogan va onasining do'konida yordamchi sotuvchi bo'lib ishlagan. Jeffning sevimli fanlari kompyuterlar, iqtisodiyot va san'at. Uning eng kam qiziqadiganlari bu tarix, in-

Maktab va jamiyat bog'lanishi

Jamiyatingizdagi 2 yoki 3ta odam bilan ularning ish izlash va suhbatdan o'tish tajribalari haqida gaplashib ma'lumotga ega bo'lin. U odamlar bilan bo'ladigan suhbatda quyidagi savollardan foydalaning:

- Bo'sh ish o'rinlari to'g'risida qaysi yo'llar

gliz tili, business qonunlari va matematika. Uning eng yaxshi natijalari kompyuterlar va sn'atdan. Jeffning otasi o'g'lini injener bo'lishini xohlaydi chunki ularda injenerga ehtiyoj mavjud. Uning onasi esa savdo bilan shug'ullanishini xohlaydi. Jeff tibbiyot maktabida o'qishni xohlaydi va yurak mutahasisi bo'lmoqchi.

32. Uning qiziqishlarini bilgan holda, uni yuqoridagi 3ta kasbdan qaysi birini tanlashi kerak deb hisoblaysiz?

33. Jeffga uni faoliyati haqida qanday maslahat bergan bo'lardingiz?

orqali habar topgansiz?

- Ishga qabul qilinish imkoniyatingizni oshirish uchun nimalar qilgansiz?

- Suxbatlarga qanday tayyorlangansiz?

O'rganganlaringiz asosida bir bet xulosa tayyorlang. Qaysi fikr mulohazalarni eng qiziq va kelajak uchun juda foydali deb topdingiz?

Web tahlil

Rejalashtirilgan karyera uchun Internet tarmog'i juda foydali manba bo'la oladi. Karyera uchun mavzu tanlang va undagi tavsiya va ma'lumotlarni ikkita turli karyera saytlarida berilgan tavsiyalar bilan taqqoslangan. Karyera mavzusini tanlab ishchanligingizni, kirishimli ekanligingizni yoki samarali suhbat uchun o'zingiz haqingizda ma'lumotnomani taqdim qiling.

Tanqidiy fikrlash

1. Har bir saytning asosiy g'oyasi to'g'risida ma'lumot tayyorlang.
2. Ikkita web tarmog'larida berilgan maslahatlarning o'xshash va farqli tomonlari qanday?
3. Olingan ma'lumot kelajakda sizga qanday foyda keltirishi mumkin?

Ishga kirish uchun suhbat

Siz shimoliy Korolnadagi ABC Corporation ning boshlang'ich boshqaruv bo'limiga ishga joylashyapsiz. Kompaniya ustunliklari tatil va dam olishlar, bemor bo'lgandagi yordam, nafaqa rejasi va sog'liq sug'urtasi kabi jihatlarni o'z ichiga oladi. Tajriba va ta'limga asoslanib maosh belgilanadi. Bu jarayon uch qismdan iborat:

1. Ariza va rezume hati
2. Ishga kirish uchun ariza
3. Suhbatlar

Siz ishga kirish uchun bir varoq ariza xatini tayyorlashingiz lozim. Rezumengiz esa ikki sahifadan oshmasligi kerak. Ishga qabul qilinishingiz uchun resume, ariza xati va ishga joylashish ariza shakli sizning nomingiz bilan bir papkada jamlangan bo'lishi kerak. Bir sahifada sizning xulosaingiz bilan bir qatorda so'rovnamani ham to'ldirishingiz lozim. Resume va bir betli tavsiyanomalar varag'i yordamida ishga joylashish ariza shaklini to'ldirishingiz lozim bo'ladi. Boshqa hech qanday tavsiyanoma materiallari ishlatilmaydi. Sizning biznes jomoa (ABC Corporation vakili) a'zosi bilan suhbatningiz 10 daqiqa davom etadi. Birinchi qismn-

ing yakuniy qismida 15 daqiqali ikkinchi suhbat bo'lib o'tadi. Qaysi talaba ishga qabul qilinganligini aniqlash uchun umumiy baho xulosaingizning ilovasi, resume, ariza shakli va suhbat natijalariga qarab hisoblanadi.

Baholangan ishlab chiqarish ko'rsatkichlari

- resume va ariza xatini o'z ichiga oluvchi professional portfolioning ahamiyatini anglang
- Ishda joylashish uchun suhbat jarayonida yahshi malakangizni namoyon qilishingiz zarur
- Natijaga sabab bo'ladigan biznes xulosa va ilova xatlarini tayyorlash

Siz mana shularga qarab baholanasiz

- Mohirona portfolio tashkiloti
- Suhbat vaqtidagi chiqishingiz
- Suhbatdagi ishtirokingiz sifati

Tanqidiy fikrlash

1. Nima uchun ariza xati muhim?
2. Nima uchun suhbatga borishdan oldin kompaniya haqida ma'lumotga ega bo'lishingiz kerak?
3. Suhbat o'tkazuvchining savollariga ikkita yahshi misol keltiring.
4. Xulosaning asosiy qismlari ro'yxatini tuzini.