

TRANSFORMATSIYALASH JARAYONIDA BIZNES XAJMINI BAHOLASH YO'NALISHLARI.

Qo'qon universiteti ilmiy tadqiqot bo'lim boshlig'i

Xursanaliy Boburmirzo Farhod o'g'li

boburmirzo04@gmail.com

Annotatsiya Ushbu maqola samarali baholash uchun tadbirkorlik faoliyatini biznes hajmiga moslashtirishning muhim rolini ta'kidlaydi. Aylanma mablag'lar, foyda, xodimlar soni, bozor ulushi va kapital hajmi kabi turli ko'rsatkichlardan foydalangan holda, maqola biznes hajmini o'lchash usullarini o'rganadi. U hukumat, mijozlar, xodimlar va mahalliy hamjamiyatlarga ko'p qirrali ta'sir ko'rsatadi. Natijalarni sharhlashda ehtiyot bo'lish tavsiya etiladi, chunki turli ko'rsatkichlar turli natijalar berishi mumkin. Investorlar tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanish to'g'risida qaror qabul qilishda ushbu o'lchovlarni diqqat bilan ko'rib chiqishga chaqiriladi.

Keywords Biznes xajmi, aylanma mablag'lar, Apple, Samsung, ishlab chiqarish va kapital.

Bugungi kunda dunyoning barcha mamlakatlarida ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish, umuman olganda tadbirkorlik faoliyati iqtisodiyotning asosi xisoblanadi. Mamlakatda tadbirkorlik faoliyatini yanada rivojlantirish aholining ish bilan bandligi, byudjed daromadlarining ortishi va aholi farovonligini ta'minlashga xissa qo'shadi. Barcha tadbirkorlik faoliyatlariga baho berishda ularning xajmi inobatga olinadi, ya'ni ularning biznes operatsiyalar biznes xajmiga mos kelishi juda ham muhimdir. Misol uchun, ba'zi kompaniyalar butun dunyo bo'ylab aholining o'rta qatlami uchun millionlab uyali aloqa vositalari sotishlari mumkin. Bazi kichik kompaniyalar esa golf kiyimlari yoki suv ostida suzish uchun maxsus moslamalar ishlab chiqarish orqali bu faoliyat bilan shug'ullanuvchi mahalliy xududda 1% tashkil etuvchi daromadlari yuqori bo'lgan

shaxslarga sotadi va katta daromadga ega bo'lishadi. Shuning uchun biznes faoliyatiga investitsiya kiritmoqchi bo'lgan sarmoyadorlar uchun biznes xajmini o'lchashning ahamiyati juda katta. Bundan tashqari faoliyat xajmini o'lchashning bir necha sabablari mavjud:

- Hukumat nuqtai nazaridan biznes xajmini o'lchash zarur, chunki u endi faoliyatini tashkil qilgan kichik korxonalar yordam beradi va yirik korxonalar qancha soliq to'lashi kerakligini tasdiqlashi kerak.

- Biznes mijozlari biznes hajmiga baho berishlaridan ko'zlangan asosiy maqsad, ular ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatishni istalgan vaqtda to'xtatishi mumkin bo'lgan kichik kompaniyalardan emas, balki yaxshi tashkil etilgan barqaror firmalardan tovar va xizmatlarni sotib olishni xohlaydilar

- Xodimlar uchun ham biznes hajmi juda muhim ko'rsatkichdir, chunki ular biznes o'sishi bilan yaqin kelajakda ularning maoshlari oshishini bilishni xohlashadi va biznes ularga tez orada lavozimga ko'tarilish imkoniyatlarini taklif qiladimi yoki yo'qligini tekshirishni xohlashadi.

- Mahalliy hamjamiyat kelajakda biznes yaratadigan har qanday ish imkoniyatlarini bilish uchun biznes hajmini o'lchashni xohlaydi.

Biznes xajmini o'lchashda bir nechta usullardan foydalaniladi. Ular quyidagilar:

1. Aylanma mablag'lari yoki ishlab chiqarish xajmi.

Ma'lum bir muddat oralig'idagi aylanma mablag'lari xisobga olinadi, odatda bir yil (1 yanvardan 31 dekabrgacha).

Korxonalar o'z tovarlari va xizmatlarini sotishdan oladigan pul miqdori ko'pincha bir xil sohadagi korxonalar hajmini solishtirish uchun ishlatiladi. Savdodan tushgan daromadni biznes o'lchovi sifatida ishlatish bir xil biznes faoliyatini amalga oshirishda ishtirok etayotgan ikki yoki undan ortiq korxonalarni, masalan, Apple va Samsung kabi ikkita uyali aloqa vositalari ishlab chiqaruvchisini taqqoslashning yaxshi usuli hisoblanadi. Buning sababi shundaki, ikkalasi ham ishlab chiqarishning bir bosqichida bir xil turdagi mahsulot ishlab chiqaradi. Ishlab chiqarish xajmi orqali kompaniyalar

solishtirilganda ham ularning aynan bir sohada faoliyat olib borayotganiga ahamiyat berish lozim. Chunki ikki turli sohada faoliyat olib borayotgan korxonalarining ishlab chiqarish jarayonlari va ularning maxsulotlari o'rtasida katta tafovvut bo'lishi tabiiy. Masalan, avtomobil ishlab chiqaruvchi korxonaning yiliga bir necha yuz ming avtomobilni tayyorlashi bilan nonvoyning bir oyda shuncha maxsulot tayyorlashini solishtirib bo'lmaydi.

2. Foyda

Kompaniyaning ma'lum bir davrdagi foydasi miqdori, odatda bir yil (1 yanvardan 31 dekabrgacha).

Kichik biznesning foydasi ancha past bo'ladi, yirik korxonalar esa ancha katta foyda keltiradi. Foyda - sotishdan tushgan tushum va umumiy xarajatlar o'rtasidagi farq.

3. Xodimlar soni.

Bir vaqtning o'zida korxonada ishlaydigan xodimlarning umumiy soni. Korxonalar qanchalik katta bo'lsa ko'roq bo'llimlar va boshqaruv organida ko'roq menejerlar talab qilinadi. Kichik biznes korxonalarida esa bunday funksiyalar mavjud bo'lmasligi mumkin.

4. Bozor ulushi.

Kompaniyaning sotishdan tushgan daromadining qiymati ma'lum bir vaqtda sanoatning umumiy savdo daromadining ulushi sifatida ifodalanadi. Bu quyidagi formula bo'yicha hisoblanadi:

Bozor ulushi = Biznesning umumiy savdosi / Butun sanoatning umumiy savdosi

Umumiy bozor ulushi qanchalik katta bo'lsa, biznes ma'lum bir bozordagi boshqa korxonalar bilan solishtirganda shunchalik katta bo'ladi. Bu foiz qanchalik kichik bo'lsa, biznes shunchalik kichik bo'ladi, chunki u bozordagi boshqa korxonalar bilan solishtirganda kichikroq bozor ulushiga ega bo'lishi mumkin.

5. Kapital xajmi.

Kompaniyaning biznes faoliyati uchun qo'yilgan uzoq muddatli investitsiya qiymati. Uzoq muddatli investitsiyalar uchun zarur bo'lgan kapital biznes uchun

mahsulot ishlab chiqarish va mijozlarga xizmatlar ko'rsatish uchun ishlatiladi, masalan, yer, binolar, mashinalar, uskunalar va jixozlar.

Ishlatilgan kapital = taqsimlanmagan foyda + kapital ulushi + uzoq muddatli majburiyatlar

Odatda, biznes qanchalik katta bo'lsa, korxonalar shunchalik ko'p kapitalga ega bo'ladi. Kichik biznesga xuddi shu sohada yirik biznesga qaraganda kamroq sarmoya kiritiladi. Yuqoridagi usullarning barchasi korxonalar hajmini o'lchash va solishtirishda qo'llanilishi mumkin bo'lsa-da, turli ko'rsatkichlar turli natijalar berishi mumkin, chunki ba'zi natijalarni pul qiymatida, ba'zilarini esa foizlarda ko'rsatadi. Demak, biznes hajmi haqida xulosa chiqarishda ehtiyotkor bo'lishimiz kerak. Bir kompaniya bozor ulushi bo'yicha baholanganda katta biznes bo'lib ko'rinishi mumkin, ammo foyda hisobga olinsa kichik. Shuning uchun, bir vaqtning o'zida bir nechta biznes hajmini o'lchash usullaridan foydalanish to'g'ri bo'ladi.

Foydalanilgan adabiyotlar.

1. Khursanaliev, B. (2023). THE IMPACT OF POPULATION GROWTH ON THE COUNTRY'S ECONOMIC DEVELOPMENT. QO'QON UNIVERSITETI XABARNOMASI, 1, 8-11.
2. Boburmirzo, K., & Boburjon, T. (2022). Exchange rate influence on foreign direct investment: empirical evidence from cis countries. International Journal Of Management And Economics Fundamental, 2(04), 19-28.
3. Xursanaliyev, B. (2023). KICHIK VA YIRIK BIZNESNI BOSHQARISHNING ILG'OR XORIJIY TAJRIBALARI. QO'QON UNIVERSITETI XABARNOMASI, 7, 28-30.
4. Boburmirzo, X., & Abbasxon, Y. (2022, March). O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA KICHIK BIZNES FAOLIYATINING RIVOJLANISH TAHLILI. In E Conference Zone (pp. 168-170).
5. Xursanaliyev, B. (2022). KICHIK BIZNESNING RIVOJLANISH FENOMENI. Xorazm Ma'mun akademiyasi xabarnomasi.

6. Nazarali o'g'li, M. S. (2023). SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES (SMES) IN ASIAN NATIONS CAN BENEFIT FROM FINTECH'S EFFICIENT SOLUTIONS. *World Economics and Finance Bulletin*, 23, 122-124.

7. Nazarali o'g'li, M. S., & Farhod o'g'li, X. B. (2023). O 'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES RIVOJLANISH TENDENSIYASI. *QO'QON UNIVERSITETI XABARNOMASI*, 258-260.

8. Nazarali, M. S. (2023). GOOGLE HRM FUNKSIYALARI HODIMLARGA QOYGAN TALABLARI VA YARATGAM SHAROITLARI HRM DAGI ISHLARINING TAXLILI. *Innovations in Technology and Science Education*, 2(8), 1422-1431.