O’zbekiston Respublikasi Oliy va o’rta maxsus ta’lim Vazirligi

Toshkent Moliya Instituti

E. Egamberdiev

X. Xo’jaqulov

Kichik biznes va tadbirkorlik

(O’quv qo’llanma)

Toshkent - 2003 y.

«Kichik biznes va tadbirkorlik» O’quv qo’llanmasi (E.Egamberdiev, X.Xo’jaqulov. Toshkent Moliya instituti. Toshkent 2003 y. 175 bet).

«Kichik biznes va tadbirkorlik» fanida O’zbekiston Respublikasida bozor munosabatlariga o’tishni tezlashtirishning eng asosiy shakli bo’lgan kichik va xususiy korxonalar, firmalar va boshqa turdagi ho’jaliklarda tadbirkorlik, ish bilarmonlik faoliyatining mohiyati, xususiyatlari, uni amalga oshirishning xuquqiy asoslari, shakllari, qoidalari shunday sohalarni yaratish asoslari, rivojlantirish yo’llari, biznesning ma’naviyati kabi muhim davr talabidan kelib chiqadigan iqtisodiy bilimlar beriladi.

10 jadval, 2 chizma. Adabiyotlar 20-nomda

Toshkent Moliya Instituti Ilmiy-uslubiy Kengashining
qarori bilan chop etilmoqda

Taqrizchilar: Prof. Karimov F.Sh.
M.Ulug’bek nomli O’zMU-ning iqtisodiyot fakulteti «Biznesni boshqarish» kafedrasi mudiri, dotsent A.Xolmirzaev.

(S) Toshkent Moliya instituti – 2003 y.

Ishbilarmon, mardlik va shijoat sohibi, azmi kat'iy tadbirkor va xushyor bir kishini ming-minglab tadbirsiz, loqayd kishilardan yaxshidir

Amir Temur.

So'z boshi

O'zbekiston Respublikasi iqtisodiyotini mustaxkamlash, har tomonlama rivojlantirib borish, iqtisodiyot fanini mukammal egallash, uning sir-asrorlarini puxta o'rganishni talab etmoqda. Xususan bozor munosabatiga o'tishni tezlashtiruvchi eng asosiy yo'llardan biri bu kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish hisoblanadi. Shuning uchun ham tadbirkorlikni rivojlantirishga, uni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanishi, xususiy tadbirkorlikda tashabbus ko'rsatish, uni rag'batlantirishga bag'ishlangan bir qancha qonun, farmon va qarorlar qabul qilindi. Bularning hammasi O'zbekiston taraqqiyotining poydevori hisoblangan barkamol avlodni etishtirishni taqozo etadi. **«Ma'naviy jihatdan mukammal rivojlangan insonni tarbiyalash, ta'lim va maorifni yuksaltirish, milliy uyg'onish g'oyasini ro'yobga chiqaradigan yangi avlodni voyaga etkazish davlatimizning eng muhim vazifalaridan biri bo'lib qoladi» - degan edi Prezidentimiz I.Karimov.** Ushbu o'quv qo'llanma yangi ta'lim standartiga ko'ra 2003 y. qayta tayyorlangan va O'zbekiston Respublikasi Oliy ta'lim Vazirligi qabul qilgan **Namunaviy o'quv dasturi** talablariga javob beradi deb umid qilamiz. Ammo yil o'tib borishi bilan o'quv dasturlari, darslik va o'quv qo'llanmalar xam shunga yarasha yangilanib takomillashib borishi, talabalarni yangicha fikrlashga o'rgatib borishi zarur.

O'quv qo'llanma Oliy ta'limning «Biznes va boshqaruv sohasi»ning ta'lim yo'nalishidagi mutaxassis talabalari uchun, biznes faoliyati ishtirokchilari bo'lgan – kapital egalari, menedjerlar, kreditorlar, iste'molchilar, xomashyo etkazib beruvchilar, yollangan xodimlarning xilma-xil manfaatlarini amalga oshirishda qo'l keladi deb o'ylaymiz.

I-BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FANINING PREDMETI VA VAZIFALARI

1.1. Fanning mohiyati,uni o’rganishning ob’ektiv zaruriyati va ahamiyati

Mamlakatimizda olib borilayotgan iqtisodiy ijtimoiy isloxotlarning tub negizini tadbirkorlik, omilkorlik va ishbilarmonlik xislatlarisiz tasavvur etish qiyin. Erkin bozor munosabatlarining keng ravnaq topishi kishilar hayotida, ularning turmush tarzida, ma’naviy va hayotiy ko’nikmalarida namoyon bo’lmoqda. Hozirgi vaqtda respublikamiz fuqorolari rivojlangan Evropa davlatlari, AQSh, Yaponiya kabi davlatlarning boy amaliy tajribasi xususida etarli axborotga ega bo’lib bormoqdalar.

Respublikada iqtisodiy isloxatlarni yanada chuqurlashtirish, davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishning jarayonlarini tobora avj oldirish, shuningdek tadbirkorlikni rivojlantirish va qo’llab quvatlashni ta’minlash maqsadida:

1. O’zR-sining Davlat mulkini boshqarish va xususiylashtirish Qo’mitasi bilan O’zbekiston Respublikasi moliya vazirligi xuzuridagi davlat mulki jamg’armasi negizida O’zbekiston Respublikasi davlat mulkini boshqarish va tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash davlat Qo’mitasi tashkil etilgan.

O’zbekistonda tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlanishi -raqobatchilikni rivojlanishiga iste’mol bozorini tovarlar va xizmat ishlari bilan to’ldirishga yangi ish joylarini yaratish, katta miqdordagi mulk egalari va tadbirkorlarni shakllanishiga xizmat qiluvchi **Respublikada o’tkazilayotgan iqtisodiy isloxatlarning eng muxim yo’nalishlaridan biridir.** Tadbirkorlikni qo’llab quvvatlanishi nafaqat iqtisodiyotni muttasil rivojlanishi, ho’jalik aloqalarini tuzatish, raqobatni rivojlantirish va iste’mol bozorini to’ldirish bilan bog’liq bo’lgan iqtisodiy maqsadlarni ta’minlashi zarur. Bulardan tashqari bunday davlat yordami iqtisodiy siyosiy vazifalarni xal etishi respublikaning barcha xududlarida siyosiy mo’’tadillikni mustaxkamlashi, tadbirkorlik faoliyatiga tegishli bo’lgan ijobiy ijtimoiy munosabatlarni shakllantirishi, **unga axolining aktiv qismini jalb etishi ishsizlikni, inflyatsiya va boshqa negativ salbiy ijtimoiy xolatlarni oldini olishi lozim.**

Bulardan ko'rinib turibdiki kichik biznes va tadbirkorlik fanini o'qitilishi davr talabining taqozosi, bozor munosabatlariga o'tishning ob'ektiv zaruriyatidan kelib chiqqan. Shu tufayli bu fanni o'qish, o'rganish yoshlarimizni, talabalarni va shunday faoliyat turi bilan shug'ulanuvchilarni bilimini oshiradi, to'ldiradi, ularning tadbirkorlik sohasidagi qobiliyati, tashabbusi va foydali xatti - xarakatlarini oshiradi. **Demak, fanning maqsadi** - zamonaviy biznes yo'nalishlarini taxlil qilish, o'rganish, uning rivojini ta'minlash yo'llarini ko'rsatish va unga taa'luqli bo'lgan nazariy bilimlar bilan, biznes sohasida qo'lga kiritilgan tajriba va yutuqlar bilan tanishtirish, ularni o'rganish xisoblanadi, shulardan kelib chiqib, **fanning vazifasi** - konkret firma va korxonalarni rivojlantirish darajasini o'rganish, istiqbollarini ko'rsatish, undagi xodisa va jarayonlarini taxlil qilish, ijobiy tajribalarini O'zbekiston Respublikasi sharoitida qo'llash imkoniyatlarini aniqlashdan iboratdir. Hodisa va jarayonlarni taxlil kilish rakobatchilik sharoitida amal qilayotgan xo'jaliklarning xatti-xarakatlarini foydali bo'lish yo'llarini o'rgatish, bu soxadagi nazariy va amaliy bilimlar bilan talabalarni kurollantirishdan iboratdir. **Bulardan fanning moxiyati yoki predmeti kelib chiqadi.**

Kichik biznes va tadbirkorlik **fanining o'rganish ob'ekti** bo'lib nodavlat mulk shakllariga asoslangan ishlab chiqarish jarayonidagi munosabatlar va resurslarni taksimlanishi, ulardan foydalanishni tashkil etish, va pirovard natijada iste'mol bozorini tovarlar bilan to'ldirib maksimal foydaga erishish yo'llarini topish xisoblanadi. Albatta foydaga erishish uchun birinchi galda kimga nima ishlab chiqarish zarurligi to'g'risida bir karorga kelish zarur.

Fanni o'rganish ob'ekti bo'lib - firma yoki korxonalar xisoblanadi. Firmalarning faoliyat yuritish muxitini taxlili asosida o'sish imkoniyatlarini tanlash, rivojlanish strategiyasini belgilash va uni rejalashtirishni tashkil etish xamda boshka strategik axamiyatga molik bo'lgan savollar va muammolarga javob berish xam ushbu fanning ob'ektlari jumlasiga kiradi.

Fanni o’rganishda biznesning nazariy va amaliy tomonlarini bog’lab olib borish zarur. Biznes soxasidagi bilimlarni kengaytirish, takomillashtirish uchun AKSh, Germaniya, Yaponiya, Janubiy Koreya kabi iktisodiy rivojlangan davlatlarning mashxur firmalari faoliyatidan va to’plagan tajribalaridan misollar keltirib o’rganiladi.

Xozirgi vaqtda biznesni amalga oshirish bilan bog’liq bo’lgan fanlar va soxalar toboro kengayib bormokda. Ular: «Bozor iqtisodiyoti asoslari», «Biznes asoslari», «Biznesni boshqarish», «Xalkaro biznes», «Biznes etikasi», «Mikroiqtisodiyot», «Makroiqtisodiyot asoslari», «Iktisodiyot nazariyasi», «Mikroiqtisodiy statistika» «Makroiqtisodiy statistika», «Bank statistikasi», «Korxona iqtisodiyoti» «Mehnat iqtisodiyoti va sotsologiyasi» va boshka fanlar. Bir-biriga tutash, bog’liq fanlar soxasidagi bilimlarni egallash, kichik biznes va tadbirkorlik fanini chukur egallashga xizmat kiladi. Bunda bir kator asosiy tushunchalar va kabul etilgan umumiy iboralar bilan ish yuritiladi, ularni moxiyatini bilish, oydinlashtirish muxim axamiyat kasb etadi. Bunday iboralar, masalan, biznes, marketing, menejment, bozor, bozor iqtisodiyoti, bozor mexanizmi, rakobat, bozor davri, xarajatning foydaliligi, bozor muvozanati, maxsulot differentsiatsiyasi, bozor infrastrukturasi, tovar, baxo talab, taklif, talab va taklif muvozanati, umumiy bozor talabi, izokvanta, izokosta, pirovard xarajatlar, pirovard foydalilik, investitsiya, multiplikator, foyda, iktisodiy foyda, normal foyda, ichki va tashki xarajatlar, kontsern, konsortsium korporatsiya, firmalar ularning «foydali xarakati» va boshkalar. Shuning uchun ushbu fanni o’rganishda xam albatta bozor iktisodiyotiga bag’ishlangan lug’atlardan foydalanish zarur bo’ladi.

1.2. Fanni o’rganish usullari.

Alohida iqtisodiy agentlarning xatti - xarakatini o’rganishda ko’yidagi usullar qo’llaniladi:

- analiz va sintez;
- monografik usul;
- mikroiqtisodiy -statistika usuli;
- hisoblash konstruktiv usuli
- tajribaviy;
- abstrakt mushoxada;
- matematik modellashtirish;
- induktsiya va deduktsiya;
- optimallashtirish usuli;
- muvozanatni aniqlash usuli;

Iqtisodiy xodisalar, jarayonlar ma’lumki tadbirkorlik faoliyati bilan shug’ullanuvchi firma va korxonalarda o’zgarib, yangilanib turadi, taraqqiyotda bo’ladi. Ularni o’rganishda va firma xo’jaligini baholashda, ularni samarador rivojlanishdagi yo’nalishlarini aniqlashda yuqorida ko’rsatilgan usullar ishlatiladi. Ular bir-birlarini to’ldiradi, ular o’zaro bog’liq bo’lib firma faoliyatini to’g’ri baholash imkoniyatini beradi.

Asosiy iboralar va tushunchalar :

1. **Tovar**-e’tiborni tortish, xarid qilish, foydalanish yoki iste’mol qilish maqsadida bozorga chiqarilgan barcha narsalar, jumladan jismoniy ob’ektlar, xizmatlar, shaxslar, joylar, g’oyalar, tashkilotlardir.
2. **Baho**-tovarlarni pulga ayirboshlash me’eridir.
3. **Bozor** - teng xuquqlilik asosida oluvchi bilan sotuvchi savdo sotiq bo’yicha biron bir manfaatni ko’zlab uchrashadigan joydir.
4. **Moliya bozori** - bu jamiyatdagi moliyaviy xizmatlar ko’rsatish, xususan kreditlar berishdan iborat bo’lgan munosabatlardir. Moliya bozori banklarda, fond birjasida va auktsionlarda o’tkaziladi.
5. **Qimmatli qog’ozlar bozori** - u daromad keltiruvchi qimmatli qog’ozlar: aktsiya, obligatsiya, veksel, chek, depozit, sertifikatlarning oldi-sotdi qilishidir. Bu bozor fond birjasi deb yuritilib, u erda yirik korparatsiyalarning, markaziy va maxalliy davlat maxkamalarining qimmatli qog’ozlari sotiladi va sotib olinadi.
6. **Valyuta bozori** moliya bozorining bir ko’rinishidir. Bunday bozorda turli mamlakatlar valyutasi oldi-sotdi qilinadi. Bozorda korxona, firma, davlat idoralari va fukoralar katnashadi. O’zbekistonda valyuta oldi sotdi qilish operatsiyalari bilan Respublika Markaziy banki, Respublika tashqi iqtisodiy milliy banki va shunday faoliyat uchun ruxsat berilgan boshqa banklar shug’ullanadi.
7. **Erkin bozor** - bu raqobat bozoridir.
8. **Bozor infratuzilmasi** - bu bozorga xizmat qiluvchi barcha sohalar va ular o’rtasidagi munosabatlardir.
9. **Bozor segmentatsiyasi** - bu savdo - sotiqning shart-sharoitlariga, ma’lum xil belgilarga qarab ajratilishi, tabakalarga bo’linishidir. Bozor segmentlari nixoyatda xilma - xildir. Masalan, axoli soni, zichligi: axolini xarid qobiliyati; raqobatning bor yoki yo’qligi; tabiiy iqlim sharoiti; transport va aloqa shaxobchalarining mavjudligi ularni rivojlanish darajasi va boshqalar.

10. **Baho diskriminatsiyasi** deb bir xil, o’xshash tovarlarga har xil baho belgilash amaliyotiga aytiladi. Bunday amaliyotni zaruriyati talabni turli xil bozorlardagi tovarlarga nixoyatda o’zgaruvchan ekanligi va bu tovarlarni ikkinchi marta qayta sotish imkoniyati yo’qligiga aytiladi.

II-BOB. BIZNES VA TADBIRKORLIKNI AMALGA OSHIRISH BOSQICHLARI.

2.1. Biznes va tadbirkorlik sub'ektlari va xususiyatlari

Bugungi kunda ma'rifatli bozor iqtisodiyotining muhim talabi - kam mehnati sarflagan holda, ko'proq va sifatli mahsulot ishlab chiqarish, kishilarning talab va ehtiyojlarini to'la qondirish va shu asosda foyda olishdan iborat. Bu boradagi ishlab chiqarish jarayonidagi asosiy xarakatlantiruvchi kuch - tadbirkorlardir.

Respublikamizning strategik yo'nalishi jamiyat va fan oldiga ishlab chiqarishning muntazam rivojlanishi ta'minlaydigan yangicha iqtisodiy munosabat va g'oyalarni qaror toptirish, iqtisodni boshqarishni tubdan qayta isloh qilish, yangicha xo'jalik yuritish usullarini doimo izlab topish va uni amaliy kundalik hayotga tadbiq qilishni talab qilmoqda. Bu quyidagilarni talab etadi:

- Moddiy ishlab chiqarish sohasiga ko'proq ishbilarmon tadbirkor va bilimdon kishilarni jalb etish;
- Menedjer, marketing, tadbirkorlik va bozor iqtisodiyoti sohasi bo'yicha, turli mutaxassislar uchun etarli har tomonlama doimo yangi bilim berishni keng tadbir-choralarini amalga oshirish;
- Hozirgi bozor iqtisodiyoti muammolarini echadigan har xil mutaxassislarni tayyorlash;
- Ishlab chiqarish jarayonlarini raqobatga chidamlik qilib tashkil etish;
- Mulkning aksariyat qismini davlat tasarrufidan chiqarish; turli hil mulkchilik shakllarini joriy qilishni tezlashtirish;
- Joylarda mahsulotlarni qayta ishlaydigan kichik korxonalar tashkil etish;
- Shaxsiy yordamchi xo'jalikni yanada rivojlantirish;
- Xususiy mulkchilikka keng imkon berish;
- Aktsionerlik uyushmalarini tashkil etish;
- Birgalikda aralash korxonalar qurish yo'liga o'tish;

- Ijara, pudrat, dehqon (fermer) xo'jaligi ko'rinishlaridagi xo'jalik yuritish usulini qo'llashni yanada rivojlantirish;
- Mehnat intizomini mustahkamlash;
- Davlat bozor iqtisodiyoti sohasidagi strategik yo'nalishlari siyosatini tartibga solib, boshqarish yo'lini takomillashtirib borish;
- Chet el munosabatlarini mustahkamlagan holda ularning kapitallaridan unumli foydalanish;
- Moliya-kredit, soliq va bank ishlarini takomillashtirish va x.k.

Biznes - biror faoliyat (ish) yuzasidan bo'lgan munosabat, aniqrog'i ishbilarmonlarning iqtisodiy munosabatlaridir.

Biznesning uch turi ajratiladi:

1. savdo - vositachilik
2. ishab chiqarish biznesi
3. xizmat ko'rsatish asosidagi biznes.

Ishlab chiqarish biznesida ularning ikki tipi ajratiladi:

1. Traditsion tipdagi tadbirkor. Bunday tadbirkor har doim talab qilinadigan mahsulotni ishlab chiqaradi.
2. Novator - tadbirkor. U yangi texnologiyalardan foydalanish asosida ixtirolarni ishlab chiqarishga qo'llaydi va avval ma'lum bo'lgan tovarlarni ishlab chiqarishni yangi usullar yordamida amalga oshiradi. Bunda yangi ishlab chiqarishlar, tarmoqlar yaratilishi mumkin.

Biznes - munosabat sifatida bir qator belgilarga ega: bizneschilar o'z manfaatlariga ega, foyda olishga intiladiar, hatto xatarli ishga qo'l urishga ham tayyor, tashabbuskor, ishning siru-asrorlarini biladigan, o'zaro iqtisodiy aloqalar madanyatini egallagan bo'ladilar. Ularning aloqalari hamma ishtirokchilar uchun naf keltiradi. **Biznesmen** – kapital egasi, mulkdor, mulkini kupayitirishga intiluvchi shaxs.

Biznes - bu ruhsat etilgan, jamiyat a'zolariga naf keltiruvchi faoliyat bilan shug'ullanib, pul daromad topishni bildiradi. Biznes keng ma'nodagi qonuniy

yo'l bilan daromad topishga qaratilgan faoliyatdir. Biznesning mohiyati ayriboshlashdadir. Pulni tovarga va yanada ko'proq pulni, ya'ni foydasi bilan qaytgan pulni tovarga ayirboshlash biznesning mohiyatini ko'rsatadi: $P \rightarrow T \rightarrow P^1 \rightarrow T$

Madaniylashgan bozor iqtisodiyoti pul topishning g'ayri qonuniy usullarini, ya'ni qalloblik, tovlamachilik, poraxo'rlik, o'g'rilik, tilamchilik, bosqinchilik, giyohvand (narkotik) moddalar bilan shug'ullanib pul topish kabilarni xaqiqiy biznes tan olmaydi. Ammo ijtimoiy hayotda qayri qonuniy yo'l bilan pul topish uchrab turadi, lekin bu bozor munosabati qonunlari bilan bog'liq emas.

Biznes ishbilarmonlik munosabati sifatida o'z sub'ektlari (ishtirokchilari)ga ega, ya'ni yakka tartibda biznes bilan shug'ullanuvchi kishilar, tadbirkorlar jamoasi va uyushmasi, yakka iste'molchilar birlashmalari va nihoyat, davlatning iqtisodiy idoralariga ega. **Tadbirkorik to'g'risidagi O'zbekiston Respublikasi Qonunining «Tadbirkorlik sub'ektlari» deb atalgan 4-moddasida biznesning (tadbirkorlikning) sub'ektlari deb quyidagilar ko'rsatilgan:**

- Xususiy tadbirkorlar;
- Tadbirkorlar jamoasi va tadbirkorlik assotsiatsiyasi;
- Mahsulot (xizmatlar, ishlar)ni iste'mol qiluvchi yoki ulardan foydalanuvchi aloxida va ko'pchilik (jamoa) shaklidagi iste'molchilar va shuningdek iste'molchilar uyushmasi va assotsiatsiyalari;
- Kontrakt asosida yollanib mehnat faoliyatini amalga oshiradigan xodimlar va kasaba uyushmalari;
- Bitim tuzishda to'g'ridan-to'g'ri ishtirok etuvchi davlat, tuzilmalari (tadbirkorlarga xukumat buyurtmalarini berishda, baho belgilashda, maxsus ishlar va boshqalarni bajarishda imtiyozlar xajmini, tartibini aniqlashda).

Davlat tuzilmalari (organlari) ishbilarmonlar munosabatlari-ga, ularni qonuniy asosda biznesni amalga oshirishni himoya qilish, kafolatlash maqsadida salbiy (aks) ta'sir ko'rsatish ham mumkin.

Bozor iqtisodiyotida brokerlar, dilerlar, marketologlar, bankirlar, moliyachilar, ma'muriy rahbarlar faol ishtirok etadilar.

Tadbirkorlik ob’ekti bo’lib ishlab chiqarish omillarini samarador kombinatsiyasini okilona ishlab chiqish va natijada maksimal darajada daromad olish hisoblanadi.

Biznesga bozor orqali talab-ehtiyojni qondiruvchi faoliyat ham kiradi. Iste’molchilar (xaridorlar)ning biznesda ishtirok etishdan manfaati tovar va xizmatlarni sotib olishlaridir. Tadbirkorlik biznesidan farqliroq iste’molchi biznesida hamma fuqarolar qatnashadi, ularning talab-ehtiyojlarini bozor orqali qondirish zarurati faol tadbirkorlikni talab qiladi. Tadbirkorlik biznesning bir qismi, u tovarlar ishlab chiqarish va xizmat turlarini ko’rsatish yo’li bilan daromad tpishdir. Biznesga tadbirkorlikdan tashqari boshqa yo’l bilan, masalan pul yoki qimmatbaho buyumlarni bankka qo’yib, daromad topish yoki ijaraga berib pul topish kabilar kiradi, lekin bu faoliyat sohalarida yaratuvchilik yo’q, ya’ni hech bir narsani yaratmay, u boylikdan boylik undirishdan iborat xolos.

Biznes munosabatining ikkita asosiy talabi bor. **Birinchidan**, biznes ishtirokchilari suverenitetga, mustaqillik, erkinlikka ega bo’lishlari shart. Ammo bu biznes sub’ektlarining mustaqilligi bilan cheklanmaydi, balki har bir sub’ektning boshqa sub’ekt, ya’ni o’zi aloqa qiladigan sub’ekt manfaatlari bilan hisoblashish, uning niyatlarini va xatti - xarakatlarini bilish va to’g’ri tushunishni ham talab qiladi. Sub’ektlarning biznes yuzasidan bo’lgan munosabatlari belgilangan tartib-qoidalar doirasida bo’ladi va buni davlat nazorat qiladi. **Ikkinchidan**, biznes aloqlaridagi sub’ektlar manfaatlarining murosali munosabatda bo’lishi talab qilinadi. Murosa ish yuzasidan bir-biri bilan aloqa qiluvchilar o’zaro majburiyatlarini kanda qilmay bajarishlarini, xatti-xarakatlari har ikki tomonga zarar keltirmasligini, ularning suvereniteti buzilmasligini taqozo etadi. **Garchi nazariy jihatdan biznes va tadbirkorlik tushunchalari o’rtasida farq bo’lsada, biroq kundalik xayotda biznes bilan shug’ullanuvchi barcha kishilarni tadbirkor deb hisoblanadi.**

Bu tushunchalar sinonim sifatida ishlatiladi. Ayrim xollarda ular o’rtasida farq ajratilmaydi, ba’zi xolatlarda xam ikkala so’z ham ishlatiladi. Balki bu tushunchalar o’rtasida farq va o’xshash tomonlari ham bor.

Buni biz quyidagi fikrlardan bilamiz.

Kichik biznesda, butun bozor iqtisodiyoti singari uchta asosiy jarayon amal qiladi va unda uch xil tabaqadagi shaxslar ishtirok etadi. ularning tavsiloti quyidagi jadvalda keltirilgan.

Yakka xolda tadbirkorlikda, mikrofirmalar, kichik korxonalarda tadbirkor, biznesmen va menedjer bitta shaxs sifatida namoyon bo'ladi. Tadbirkorlar yangi korxona yaratadi, unda o'zi biznes bilan shug'ullanadi va uning o'zi menedjerlik vazifasini bajaradi.

Shunday qilib, tadbirkor o'zining shaxsiy vazifalarini boshqarish bilan bir vaqtda boshqa birovlarning ishlarini, vazifalarini ham ya'ni mayda tovar ishlab chiqaruvchilik, kapitalist mulk egasi, korxona boshqaruvchisi va x.k. **vazifalarni ham bajaradi.**

Lekin o'z shaxsiy faoliyatining rivojlanishi, ishlab chiqarish xajmini ko'payib borishi bilan, ish xajmini o'sishi va kapitalini ko'payishi, boshqarish ishlarni qiyinlashuvi sababli biznesmen va menedjerlarni ishga qabul qilishiga to'g'ri keladi. Bu erda ko'ramizki, bozor iqtisodiyoti ishtirochilari orasidagi farq yaqqol ko'rinadi.

Demak, biznes - pul topish yo'lidagi xarakat, boylikni, mulkni oshirishga intilish bo'lsa, tadbirkorlik - bu ixtiro etish, ishlab chiqarish omillaridan oqilana foydalanish yordamida unga o'xshash bo'lmagan yangilikni yaratish va amalga oshirish yoki eskisini yo'qotib, takomillashtirib ishlab chiqarishni qayta qurish, ya'ni novatorlik.

Korxona faoliyatini muvoffaqiyatli olib borishi uchun biznesmen ko'pgina sifatlarga ega bo'lishi kerak:

- O'z soxasini bilimdoni bo'lishi;
- Iqtisodiyot asoslarini bilishi;
- Huquqiy tarbiyachi bo'lishi;
- Psixolog;
- Kompyuter texnikasini bilishi;
- Chet tilini bilishi va x.k.lar.

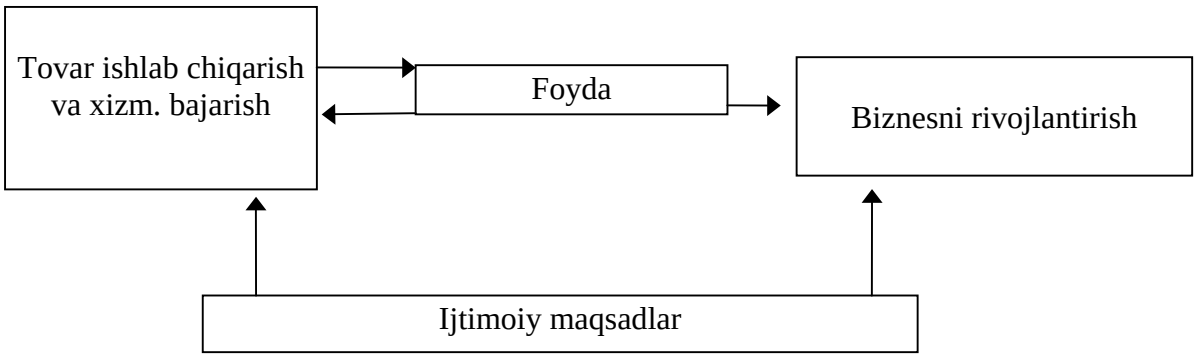
Biznes soxasida xech kim o’zini yirik mutaxassis deb aytmaydi. Biznesda mutloq printsipial, keskin tushunchalarni ajratish qiyin. Biznes olamida mashxur nazoratchi va amaliyotchi Gerbert Nyuton Kesonning «Puldorlik san’ati» kitobidagi pul topish va asrash xaqidagi nutqidagi qoidalar berilgan.

1. Aniq maqsadni ko’ring.
2. Qilinadigan ishlarni rejalashtiring.
3. Shartnomalarni doimiyligini ta’minlang va uni saqlab qoling.
4. Mulk hisobiga pul qiling.
5. Tanish bilishlardan foydalaning, ular bilan doimiy aloqa o’rnating.
6. Sotish mumkin bo’lgan narsagagina pul sarflang.
7. O’z foydangizni oling.
8. Narxlar arzonligida sotib oling, qimmatlashganda soting.
9. O’z bankirlaringizning so’zlarini tinglang.
10. Pulingizni har doim aylanib turishini ta’minlang.
11. Qancha pul qo’yish mumkin bo’lsa shuncha qarz oling.
12. Xech qachon qarz bermang.
13. Qarzni ishni rivojlantirish uchun oling.
14. Narxning tebranishini kuzatib boring.

Shunday qilib, biznes faoliyati bozor iqtisodiyotining asosiy bo’g’ini bo’lgan holda bozor xo’jaligi tizimi tufayli tarkib topgan. Bozor iqtisodiyotidagi evolyutsion o’zgarishlar biznes faoliyatini iqtisodiy tashkil etish shart-sharoitlarini ham o’zgartirib boradi.

Ularning maqsadlari har xil.

Biznesning maqsadi, odatda foyda olish va uni barqaror xolga keltirish, foydani muttasil oshirib borish va boyib ketish, foyda hisobiga kapitali kupaytirishdir. Bunday foyda biznesning keyingi rivojini va ijtimoiy talablarini qondirishga qaratilgan bo’ladi. Buni quyidagi chizmadan ko’ramiz.



1-chizma. Biznesning maqsadi.

Tadbirkorning maqsadi esa yangi fikr va g'oyalarni izlash, tahlil qilish, o'zining tashabusskorlik, yaratuvchilik qobiliyatlarini yuzaga chiqarish, o'z ishni rivojlanishida muvofaqiyatga erishishdir.

Biznesning eng asosiy jihati - bu tadbirkorlikdir. Tadbirkorlik va tadbirkorlik faoliyatining kafolatlari to'g'risida»ga O'zbekiston Respublikasi Qonunida, (14.04.1999.):

«Tadbirkorlik (tadbirkorlik faoliyati) qonun xujjatlariga muvofiq daromad (foyda) olishga qaratilgan, yuridik va jismoniy shaxslar tomonidan mahsulot ishlab chiqarish (ishlarni bajarish, xizmatlar ko'rsatish) yo'li bilan tavakkal qilib va o'z mulkiy javobgarligi ostida amalga oshiriladigan tashabbuskor faoliyatdir» deb ko'rsatilgan.

"**Tadbirkor"** - yuridik shaxs bo'lsa ham bo'lmasa ham doimiy ravishda tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi jismoniy shaxsdir (yakka tartibdagi tadbirkor)» Bunday iboralar ham tadbirkorlik va tadbirkor to'g'risida to'liq ma'lumot bermaydi, ularning mohiyatini etarli darajada yoritmaydi.

Tadbirkorlik faoliyati o'zi nima, uning o'ziga xos belgilari va uni amalga oshirishdagi muhim printsiplar qaysilar? Bu masalani **V.Dolyaning lug'at kitobidagi tushuncha** orqali bir muncha oydinlashtirish mumkin. «Tadbirkor degani yangi bir ishga qo'l urish, uni bajarishga kirishish, qandaydir kattaroq ishlarni amalga oshirishdir».

Tadbirkor, ya'ni o'ylab ish ko'ruvchi kishi - korxona ishini yurgizishga moyil, qobiliyatli, katta xajmdagi ishlarga qo'l uraoladigan, jasur, cho'rt kesar va bunday ishlarga botir bo'lgan kishidir».

S.Ojegovaning lug'ati tadbirkor to'g'risidagi tushuncha bir muncha to'ldirilgan: «Tadbirkor - eng kerak paytda o'ylab ish ko'radigan, chorasini topaoladigan, topqir, ixtirochi, ishga amaliy yondoshadigan kishidir».

Ikkala lug'atda ham tadbirkorlik faolitining aloxida xili, xatti-xarakatlari, yurish-turishlarida fikrlash qobiliyatlarida aloxida o'ziga xos xususiyatga ega bo'lgan faoliyatdir. Bularning xammasi-tashabbuskorlik, xech kishiga ma'lum bo'lmagan usular bilan ish yuritish, tavakkalchilik, ishga yopishish kabi tomonlarni ifodalaydi.

Tadbirkorlik va tadbirkor to'g'risida yanada to'laroq ma'lumotga ega bo'lmoqchi bo'lsak iqtisodiy fikrlarning qadimiy ildiziga, tubiga, shunday muammolar bilan shug'ullangan olimlar ishiga murojat qilishimiz zarur.

«Tadbirkor» tushunchasini birinchi marta XVIII asr boshida iqtisodiyot nazariyasiga kiritgan olim ingliz iqtisodchisi R.Kantilon bo'lgan. U ma'lum bo'lgan baholarda birovlarning tovarlarini sotib olib o'zinikini ham o'ziga noma'lum bo'lgan bahoda sotuvi noma'lum va belgilanmagan miqdorda daromad oluvchi kishini tushungan. Bu erda - tavakkalchilik tadbirkorning eng asosiy ko'rsatkichi deb hisoblangan.

XVIII asrning oxiri - XIX asrning boshlaridagi **frantsuz iqtisodchisi J.B.Sey** tadbirkorni o'z hisobiga va tavakkalchilik bilash ish boshlab qandaydir mahsulotni o'z foydasi uchun ishlab chiqaruvchi shaxs deb tushungan.

Uning ta'kidlashi bo'yicha, tadbirkor ishlab chiqarish omillri - kapital, mehnat, tabiiy resurslardan oqilona, o'rniga qo'yib foydalanadi. Sey tadbirkorning o'ziga xos xususiyatlarini, uning daromadini xarakterini etarli darajada batafsil yozgan edi.

Nemis iqtisodchisi V.Zombart (XIX asr oxiri - XX asr boshlarida) ko'rsatishi bo'yicha tadbirkor - bu zabt etuvchi, tavakkalchilikka tayyor turish qobiliyatiga ega bo'lgan, ma'naviy erkin, g'oyalarga boy, shijoatli va o'z so'zini o'tkazadigan, tashkilotchi, birgalikda bajariladigan ishga ko'pgina kishilarni birlashtiradigan shaxsdir.

Tadbirokorlik nazariyasiga muhim xissa qo'shgan avtriya iqtisodchisi I.Shumpeterdir. U o'zining 1912 yilda yozgan «Iqtisodiy taraqqiyot nazariyasi»

kitobida tadbirkorni ishlab chiqarish omillaridan foydalanishning yangicha kombinatsiyalarini amalga oshiradigan va shu bilan iqtisodiy taraqqiyotni ta’minlaydigan kishi deb ataydi. Yangi kombinatsiyalarni amalga oshirish deganda turli xildagi yangiliklarni kiritish, yangi narsalarni ishlab chiqarish ilgari noma’lum bo’lgan yoki yangi sifatdagilarni yaratish, yangi texnologiyalarni kiritish, mahsulot sotadigan yangi bozorlarni, xomashyo manba’larini o’zlashtirish, xo’jalik faoliyatida tashkiliy o’zgarishlar yaratilishlarni amalga oshirishni nazarda tutgan edi.

Shumpeter fikricha agar yangi kombinatsiyalar amalga oshirilmaydigan bo’lsa, u holda tadbirkorlik to’g’risida gapirishga asos yo’qdir.

Shumpeter fikricha tadbirkorlik eng avaalo iqtisodiy sohada namoyon bo’lsa ham, bu xodisa ko’proq ijtimoiy-iqtisodiy xodisa bo’lsay, balki psixologik voqelikdir.

Keng ma’noda kishining tadbirkorlik xolati - bu tashabbuskorligi, novaterligi, manfaatdorligi, ishga eskicha emas, yangicha yondoshishdir.

Shumpeter tadbirokorlik faoliyatining uch asosiy tomonini ajratadi: 1. Xokimlikka, xukmron bo’lish va erkinlikka intilish; 2. Kurashishga xoxish va muvaffaqiyat uchun muvaffaqiyatga intilish; 3. O’z ishidan xursand bo’lish, xuzr qilish, lekin bunday xolat uning xatti-xarakatlarini belgilovchi vosita bo’ladi.

Shumpeter iqtisodiy omillarning axamiyatini inkor etmay, uni tan olib aytadiki, xususiy mulk va foyda tadbirkorlikni ifodalovchi xususiyatar bilan yonma-yon bir qatorda turadi.

Nobel mukofotining sovrundori (1974y) ingliz iqtisodchisi F.Xayeka fikricha tadbirkorlik bu biron bir kasb bilan shug’ullanishi emas, bu xo’jalik sub’ektining xatti-xarakatidir. Xayek tadbirkorlikni iqtisodiyot sohasidagi yanada aktivroq ko’rinadigan ijtimoiy-psixologiya voqea deb biladi.

Qat’iy qaror tadbirkorlik va xushyorlik – davlatni boshqarish qoydalaridan biri bo’lgan. Amir Temurning Movarannaxrda.

Xulosa qilib aytish mumkinki, nazariyachi iqtisodchi-olimlar tadbirokrlikka to’la-to’kis tavsilot berganlar va unga psixologik tomonlarni o’z ichiga olgan ijtimoiy-iqtisodiy voqelik deb qaraganlar.

Shunday qilib, turli davrlara tadqiqotchilar tomonidan tadbirkorga turlicha tushunalar berib kelingan:

- Tadbirkor - bu yangi texnologiya, yangi ishlab chiqarish va yangi xizmat ishlarini ishlab chiquvchi novator.
- Tavakkalchilik sharoitida xarakat qiluvchi, kuchli inson;
- Har qanday imkoniyatdan maksimal foyda oladigan kishi;

Tashabbus ko'rsatuvchi, ishbilarmon, ijtimoiy-iqtisodiy mexanizmni tashkil - etuvchi inson.

Tadbirkor va biznesmenning faoliyati natijalari turlicha tugallanadi. Tadbirkor o'z qobiliyati hisobiga tadbirkorlik daromadini olsa, biznesmen kiritgan kapitalidan foyda oladi.

Tovarlar va tovarashgan xizmatlarni yaratish bozor iqtisodiyoti uchun birlamchi bo'lganidan uning asosini tadbirkorlik tashkil etadi. Tadbirkorlik - iqtisodiyotning suyangan tog'i-yu, ishongan bog'i, xarakatga keltiruvchi kuchi hisoblanadi. **Tadbirkorlik-kishilar (mulkchilik sub'ektlari)- ning moddiy va pul mablag'larini (kapitalni) amalda xo'jalik oborotiga tushirib, daromad topish uchun mo'ljallngan iqtisodiy faoliyatdir. Tadbirkorlik umuman pul topish emas, balki yaratuvchilik faoliyati orqali daromad olishni bildiradi.** Tadbirkorlik ish yuritmay turib, kapital hisobidan tekin daromad ko'rib, uni parazitlarcha o'zlashtirishni inkor etadi.

Tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun bir qancha tug'ma va o'zi ega bo'lgan sifatlar zarur. Shuning uchun xaqiqiy tadbirkorlar tez-tez uchramaydilar. Masalan, amerikaning ilmiy izlanishlari asosidagi ma'lumotlariga ko'ra mehnatga qobliyatli axolining har 100 tasidan, atigi 7 kishi xaqiqiy tadbirkor bo'lib chiqadi. Biznesmen bo'lib yuradiganlar esa ko'p. Biznes - «Ish», «kommertsiya» demakdir. Amerikacha biznes - bu jamiyat talablarini va xoxishini qondirish uchun ishlab chiqarish tizimidir. Biznes - bu mashshaqatli va foydali ishdir».

Tadbirkorlik mulkiy munosabatlar doirasida yuz beradi. Mulkchilik turli - tuman bo'lganidek tadbirkor ham bir xil emas.

Tadbikorlikning muhim xususiyatlari (belgilari yoki tomonlari) quyidagilar:

- mustaqillik;
- tavakkalchilik;
- mustaqil fikrlash;
- o’z kuchiga ishonish;
- yaratuvchanlik, navatorlik kobiliyati;
- tinimsiz izlanish;
- tashabbus ko’rsatib ishlash;
- uddaburonlik.
- mulkiy munosobatlarning ishtirokchisi bo’lish, ishlab chiqarish omillarining barchasiga yoki ba’zi biriga va yaratilgan tovarlarga egalik qilish.
- javobgarlikni xis etish.
- iqtisodiy erkinlik, xo’jalik faoliyati turini tanlash, uni resurslar bilan ta’minlash, oldi-sotdi ishlarini yuritish, ishlab chiqarishni boshqarishda erkinlik.
- iqtisodiy xatti-xarakatlar uchun ma’suliyatni o’z zimmasiga olish: ish natijasiga javob berish, tavakkal qilib ish yurita olish, iqtisodiy xatarli ishga qo’l urush.
- foyda olishga intilish: foydaga erishish chora-tadbirlarini ko’rish, olingan foydani o’z bilganicha ishlatish.
- tijorat siriga ega bo’lish: biznesga oid va o’zgalarga
- raqobat kurashida qatnashish: bozorda amal qiluvchi qoidalarga rioya etgan holda halol raqobatda qatnashib, uning g’irrom, yovvoyi usullaridan voz kechish.
- halollik bilan ish yuritish, qalloblik, g’irromlik va aldamchilikka moyil bo’lmaslik. Obro’ (imij)ga ega bo’lish, boshqalarga ishonish va boshqalar ishonchini qozonib shon-shuxrat orttirish, firma nomini e’zozlab, unga putur etkazmaslik, firmani obro’sizlantirmaslik.
- tashqi muhit (soliq va boshqa tashkilotlar), o’z xodimlari va hokozalar) bilan yaxshi munosabat o’rnatish.

Qadim-qadimdan xalqimiz xunarmadchilik, savdo-sotiq ishlari bilan mashg'ul bo'lib kelganlar. Masalan, ko'pchilik, qandolatchilik, duradgorlik, maxsido'ztlik, etikdo'ztlik, misgorlik, chegachilik, zargarlik, zardo'ztlik, novvoychilik, to'quvchilik, dehqonchilik, chorvochilik kabi kishilarning xilma-xil talablarini qondiradigan ishlar bilan band bo'lib o'z kasblari nom chiqarib kelganlar.

Tadbirkorlik, ishbilarmonlik to'g'risidagi fikrlarimizni yanada boyitmoqchi, to'ldirmoqchi bo'lsak, XI asrda yaratilgan «Qobussnoma»da* aytilishicha: «Savdogarlik va olib sotarlik» xunar hisoblanmaydi, ammo buni yaxshi san'at desa bo'ladi, chunki unga nazar tashlasang, uning odatlari xuddi xunarmandlarning odatiga o'xshaydi – deb ko'rsatilgan. Ulug'lar debdilarki (savdogar ahmoqlik asosiga, foyda topishdagi tartibi esa aql asosiga qurilgan), bu johillar bo'lmasa, jahon vayron bo'ladi, degan gapdir. Bu so'zdan maqsad shuki, har kim molni ko'paytirmoqchi bo'lsa, bir tanga uchun mag'ribdan mashriqqa boradi, o'zini toqqa, daryoga uradi, jonini, tanini va molini xavf-xatarga solur, yo'lning yomonligidan, yirtqichlardan qo'rqmas, shuning uchun mg'ribdan mashriqqa, mashriqdan mag'ribga borib, xalqqa oziq-ovqat keltiradi, jahonning obodonligi shu bilan vujudga keladi, bu ish savdogardan boshqa xalqdan zohir bo'lmas. Aqlining ko'zi ko'r bo'lgan kishi shunday xatarli ishlarni qiladi.

Demak, har yo'l bilan savdogar o'zining moli va taniga ehtiyot bo'lishi, beparvo bo'lmasligi kerak. Shu bilan birga, (savdogar) omonat va to'g'rilikni o'ziga odat qilishi zarur, o'zining foydasi uchun o'zgalarga ziyon etkazmasligi kerak va o'ziga tobe bo'lgan kishi bilan muomila qilgay. U shunday ulug' odam bilan muomila qilishi mumkinki, u odam diyonatli va muruvvatli bo'lgay, firibgar kishidan qochgay. Molning yaxshi va yomonini bilmagan va moli oz odam bilan muomila qilmagay. (Agar shunday odam bilan muomila) qilsa, foydadan tama qilmagay, toki ikkovining orasidagi do'stlik vayron bo'lmagay.

Foydadan umid qilsa, nasiya qilmagaykim, **oz foyda ko'p ziyon keltiradi. Mayda narsalarga nazar solmagilki,** past nazarlik ulug'larga zarar keltiradi.

* 475 xijriy; 1082-1083 melodiy yilida mayda feodal oilasida tug'ilgan Kaykovus 63

Savdogarning asli zarari – behuda xarj qilishdir. Agar moldan foyda qilsang, foydadan egil va foyda qilmaguncha sarmoyadan emagil, chunki savdogarchilikning eng katta zarari sarmoyadan eyishdir.

Savdogarning sarmoyasi kam bo’lsa, o’zgalar bilan bahslashmasin va ulug’ ishlarga aralashmasin. O’z holiga loyiq mol olsin va (bu mol) bilan o’z baxtini sinab ko’rsan, (bunday vaqtda) ziyon qisa ham, sarmoyaga ortiqcha zarar etmaydi.

Agar dehqon bo’lsang, barcha dehqondan bilimdonroq bo’lgil va har bir ekinni eksang, vaqtidan o’tkazmagil. Vaqtidan o’n kun burun ekkaning ikki kun keyin ekkaningdan yaxshiroqdir.

Ho’kizni juft qil va barcha asbobini muhayo qilgil. Zo’r, baquvvat ho’kizlarni sotib olgil va oxuriga xashakni ko’p solgil. Shunday tarbiya qilgilki, ho’kizlaring zo’rlikda va semizlikda barcha xaloyiqning ho’kizidan ilgari tursin. Agar bir ho’kizing ishga yaramay qolsa, tezlikda yana bir ho’kiz olgil, toki ekin vaqti o’tmasin. Agar ekmoq va o’rmoq vaqti bo’lmasa, hamisha er haydab shudgor qilishdan g’ofil bo’lmagil. Keyingi yilning tadbirini shu yil qilgil. Ekinni kuchli erga ekkilki, agar ering kuchsiz bo’lsa, senga foyda bermaydi. Hamma vaqt erni tarbiya qilgil va dehqonchilik hunaridan bahramand bo’lgaysan.

Agar boshqa hunarni qilmoqchi bo’lsang, bozor hunarini qilgil. Har bir hunarni qilsang ham, chaqqon bo’lgil va pokiza ish qilgil. Sening ishing hamma hunarmandlarning ishidan yaxshiroq bo’lg’ay.

Hamkasb va oshnalaring ko’paysin. Oz foydaga qanoat qilgil. Xaridorni ko’p qattiq turrib va og’ir baho bilan o’zingdan qochirmagil, toki shu hunaring bilan rizqing ziyoda bo’lsin. Xalq sening oldingga bir narsani olish, sotish uchun kelsin, jonimsan, do’stimsan, birodarimsan deb qarshi olgil, toki sening bunday mehribonligingin ko’rib, ular mollariga yuqori baho qo’yishdan sharm qilsinlar va sening maqsuding hlsil bo’lsin, hamma hunarmandlar orasida yaxshi noming chiqqay. Ammo to’g’ri so’zlagil, baxil bo’lmagil. Foydani yaxshi ishga sarf qilgil, qashshoqlarga in’om bergil va o’zingdan yuqorilarga yolvoruvchi bo’lgil. Savdoda ko’p qattiq bo’lmagil va g’ariblardan ko’p foyda talab qilmagil. Muhtojni xushhol

qilgil. Sheriklaringga xiyonat qilmagil, qaysi hunarni ishlatsang, hiyla qilmagil, hamma ishingni bir xil qilgil. Agar moldor bo'lsang, muhtojga qarz bermoqni g'animat bilgil. Yolg'ondan ont ichmagil va odamlar bilan qattiq muomala qilmagil

Hozirgi zamon tadbirkori eng avvalo bozorni xaridorgir tovarga to'ydira oladigan tovar ishlab chiqaruvchidir. Tadbirkorlik faollashmasa iqtisodiy o'sish yuz bermaydi. Tadbirkorlik faoliyati odatda, muomala sohasidan, savdo-sotiqdan boshlab, dastlab shu erda rivoj topadi. Shu sababli savdo kapitali sanoat kapitalidan, ya'ni ishlab chiqarishga solinadgan kapitaldan oldin, savdogar esa sanoat kapitalistlaridan oldin paydo bo'lgan.

Savdo-sotiqdagi tadbirkorlikdan farq qilgan holda ishlab chiqarishdagi tadbirkorlik nisbatan yirik kapital, uzoq vaqt, katta tajriba, keng va chuqur bilimlar, boshqarsh mahorati va malakali ish kuchi talab qiladi. U serkapital, serharakat bo'ladi va nihoyat katta toqat talab qiladi. Masalan, savdoda 1 million so'mlik oborot kapitali va 1 oy muhlat etarlik bo'lsa, sanoatla 1 million so'mlik mahsulot yaratish uchun 2-3 million so'mlik kapital va 3-4 oy vaqt ketishi mumkin. Ishlab chiqarish tadbirkordan nafaqat iqtisodiy, balki texnikaviy va boshqarish bilimlarini talab qiladi.

Tadbirkorlik innovatsiya faoliyati tarziga kirsa, ya'ni texnika va texnologiya yangiliklarini joriy etish bilan bog'liq bo'lsa, iqtisodiy o'sish tezlashadi.

Tadbirkor hohlagan bankini tanlab ish ko'radi, bir necha bankda o'z pul mablag'larini o'z bilganicha ishlatishi, o'z mablag'ini naqd pul yoki naqd pulsiz schyotdan schyotga ko'chirib olishi mumkin. Tadbirkor byudjet bilan ham erkin aloqada bo'ladi. Belgilangan soliq summasini byudjetga to'laydi, byudjetdan tegadigan pulni o'zi o'zlashtiradi. U hohlagan moliyaviy kompaniya yoki tashkilot faoliyatida ishtirok etadi. Tadbirkorlik uchun qulay muhit - bu yagona iqtisodiy maydonning, jumladan, yagona pul maydonining mavjud bo'lishidir.

Tadbirkorlik xususiyatlari uning quyidagi asosiy vazifalarini keltib chiqadi:

1. **Tadbirkor maqsadni aniq belgilaydi**, ishlab chiqarish dasturini tuzadi va unga erishadi. Er, kapital va mehnat resurslarini, tovar ishlab chiqarish va xizmat ishlarini bajarish maqsadida ularni yagona jarayonga birlashtiradi. **Tashabbusni o’z qo’liga oladi.** Tadbirkor bir vaqtning o’zida ishlab chiqarishni xarakatga keltiruvchi kuch va o’rtada turgan vositachi hisoblanadi. Foydali jarayonlarni amalga oshirish uchun boshqa resurslarning qo’shilishini ta’minlaydi. Dasturda maqsadga erishishning yo’l-yo’riqlari, ta’minot va xarid kabi bandlari o’z aksini topishi lozim. Dasturning bandlar soni, qanday davrni o’z ichiga olishi, korxonaning qanday bo’limlari uchun tuzilishi, ichki sharoitlari va tashqi muhitning o’zgarishi ham o’z aksini topishi maqsadga muvofiqdir.

Tadbirkor korxona dasturini tuzishda quyidagi asosiy mulohazaga e’tibor beradi:

– Maqsadga qanday erishish mumkin;
– Korxonani kelajakda nimalar kutmoqda (ya’ni ishlarni rejalashtirish).

Agar shu ikkita mo’ljal bir-biriga mos keltira olinsa, korxona faoliyati dasturini tuza olish mumkin. Dastur tuzishni shartli ravishda uch bosqichga bo’lish mumkin:

1. Mahsulot sotiladigan bozorni tahlil etish lozim. Tahlil ikki yoqlama uzviy bog’langan holda qilinadi. Birinchisi, korxona ishlab chiqargan mahsulotning bozordagi ijobiy tomonlarini o’rganib chiqish, ikkinchisi salbiy tomonlarini chamalab ko’rish. Ikkala holda ham tadbirkor talab va taklif o’zgarishi, fan va texnika yutuqlari, raqobat o’zgarishini hisobga olgan holda bir yildan besh yilgacha bashorat qilishi kerak.
2. Korxonaning ichki imkoniyatlarini to’liq hisobga olgan holda maqsadni to’g’ri qo’ya bilish. Eng yaxshisi, korxonaning kuchli tomonlari va kamchiliklari bir-biri bilan solishtirilib, talab va taklifning o’zgarishiga bog’lanadi. Solishtirish natijasida qaysi maqsad imkoniyatga mos keladi, qaysinisi mos kelmasligi yaqqol ko’rinib qoladi. Shular asosida tadbirkor

o’z maqsadini yana bir bor qayta ko’rishi lozim. So’ngra imkoniyat mavjud bo’lgan, uddasidan chiqa oladigan vazifalar tanlanadi.

3. Korxona faoliyati rivojlaishining eng foydali variantini tanlab olish. Korxonaning xom-ashyosi va tashkiliy imkoniyatlari majmuasi aniqlanadi. Bunda asosan uchta ko’rsatkichga e’tibor berish kerak:

a) korxonaning bozor muhitida tutgan o’rni, ya’ni chiqariladigan mahsulotlarning qanchalik talabga javob berayotganligi, sifat jihatidan ham, son jihatidan ham;

b) korxona qaysi xo’jalik shakliga mansubligi, ya’ni tarmoqqa qarashlimi yoki xo’jalik sektorigami va x.k,;

v) ishlab chiqarilayotgan mahsulotlar turining xilma-xilligi, ya’ni taklif etilayotgan turning talabga qanchalik mos kelayotganligi.

Yuqorida qayd etilgan ko’rsatkichlardan ko’rinib turibdiki, korxona doirasida ham, bozor sharoitida ham o’zining kelib chiqishi va xususiyatlariga ko’ra bashorat qilish ancha mushkul ishdir. Shu sababli dastur tuzishda uchinchi bosqichni o’rganayotganda qo’shimcha maslahatchilarga murojat etish maqsadga muvofiqdir.

1. **Tadbirkorning muhim vazifalaridan yana biri** - biznes faoliyati bilan shug’ullanayotganida korxona faoliyati yo’nalishini belgilovchi asosiy qarorlarni qabul etishdek murakkab vazifalarni o’z zimmasiga olishdir.
2. **Tadbirkor - kommertsiya asosida yangi mahsulotlarni ishlab chiqarish**, ulardan foydalanish, yangi ishlab chiqarish texnologiyalarini yoki xatto biznesni tashkil etishning yangi shakllarini kundalik hayotga kiritib boradi.
3. **Tadbirkor - tavakkalchilik bilan** o’z ish vaqti, mehnati, ishidagi obro’si, shuning bilan birga o’zining shaxsiy va o’z kompanonlari yoki aktsionerlarining sarflagan mablag’laini garovga qo’yib ish olib boradi. Tadbirkorga foyda olish kafolati berilmagan. **Shuning uchun ham kapitalizm iqtisodiyotida tadbirkorlik qobiliyatiga alohida o’rin beriladi, u «mehnat» tushunchasiga kirmaydi, chunki uning o’ziga xos xususiyatlari, ahamiyati bor**.

«Mehnat» - kishilarni tovar ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish borasidagi jismoniy va aqliy qobiliyatlaridir. «Mehnat» va «tadbirkorlik qobiliyati» mehnat resurslarini tashkil etadi.

Tadbirkor aniq bir ishlab chiqarish faoliyatini tanlab olib, o'z korxonasini yurgizib yuborgandan so'ng, uning asosiy vazifasi ishlab chiqarish jarayonini uzluksiz boshqarishdan iborat bo'ladi. Bunday holatda tadbirkorning nazarida u hamma erda zarurga o'xshaydi, go'yo u siz xech qanday ish bitmaydi. Lekin, bunday o'ylash aslo to'g'ri emas. Barcha vazifalarni o'z zimmasiga yuklash noto'g'ridir, chunki ishlab chiqarish jarayonida shunday holatlar bo'ladiki, boshqalar ushbu ishni yaxshiroq bajarishlari mumkin. U tadbirkorlik bilan ish olib borishi kerak. Masalan, xodimlar masalasida, ta'minot masalasida, xarid qilish, ishlab chiqarish jarayonini ta'minlash masalasida tadbirkor, birinchi o'rinda yaxshi tashabbuschi, tashkilotchidir.

Tadbirkor o'zining yuqorida zikr etilgan xizmat vazifalarini amalga oshirishda korxonaning ishlab chiqarish jarayoni dasturini tuzish, sistemali boshqarish, iqtisodiy tahlil etish, korxona istiqbolini bashorat etish kabi ilm-fan yutuqlaridan unumli foydalaniladigan ilg'or bilimlarni qo'llashi maqsadga muvofiqdir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorning asosiy maqsadi o'z qo'l ostidagi ishlab chiqarish vositalaridan, ixtiyoridagi resusrslardan unumli foydalangan holda bozor talablariga to'g'ri javob beruvchi mahsulot ishlab chiqarib, unumli foyda olishdir. Maqsadga erishish yo'llarini ishlab chiqishda tadbirkorlarning albatta o'z dasturi bo'lishi lozim. Dastur korxonaning katta yoki kichik bo'lishidan qat'iy nazar, tuzilishi maqsadga muvofiqdir.

2.2. Tadbirkorlikni amalga oshirish shart-sharoitlari va bosqichlari

Biznes va tadbirkorlikning yuqorida aytilgan mohiyati va xususiyatlaridan kelib chiqadiki, biznesning yashashi va rivoj topishi uchun quyidagi shart-sharoitlar zarur:

- mulkka egalik qilish va pirovard maxsuldorlikka erishish va shunindek moddiy ne’matlarga egalik qilish xuquqini olish yoki u xuquqni boshqalarga o’tkazish imkoniyati;
- nisbatan xo’jalik sub’ektlarini mustaqil faoliyat ko’rsata olishi, ularning xo’jalik faoliyatida iqtisodiy jihatdan erkin bo’lishi; jumladan shartnoma tuzishda, qo’shilishda, faoliyat turni tanlashda, iste’molchilarni tanlashda;
- ayirboshlash shakllarini rivojlantirish, ya’ni tovar-pul munosabatlarining muvofiqligi, jumladan mehnatni erkin ravishda ayirboshlash, yollash, boshqachasiga aytsak - bozorga bemalol kirish imkoniyatlarining mavjudligi.

1-jadval

Biznes faoliyati ishtirokchilarining manfaatlari

Biznes faoliyati ishtirokchilari	Manfaatlar
I. Ichki sharoitlar:	
1. Kapital egasi, egalari	– Kapitalni saqlash va ko'paytirish; – Doimo birdek foyda olib turish; – Pirovard ravishda xal qiluvchi qarorlar qabul qilish xuquqi;
2. Menedjerlar	– Foyda olish va firmaning rivojlanishini ta'minlash; – Xususiy manfaatlar (Mukofot, mustaqil bo'lish, xukmdor bo'lish);
3. Yollangan xodimlar	– Yuqori ish xaqi; – Ish joyini yo'qotmaslik uchun ishonch; – Yaxshi mehnat sharoitlari va yuqori darajadagi ijtimoiy himoyalanish
II. Tashqi muhit:	
1. Davlat va jamoatchilik	– Ish joylarini yaratish, ijtimoiy xolat; – Dunyo bozorida raqobat qilish qobiliyati; – Baho darajasining bir me'yorda turishi; – Yakka xokimlikka qarshi kurash choralari bilan bozor munosabatlarini saqlab turishi qo'llab-quvvatlash; – Atrof muhitni va iste'molchilar manfaatlarini himoyalash.
2. Xom ashyo etkazib beruv-chilar	– Yuqori daromad va kam xarajatlar; – Shartnoma aloqalarining mo''tadil-ligi (stabilnost)
3. Kreditorlar	– Yuqori protsentlar; – Kreditni qaytarish kafolati; – Firmaga ta'sir etish imkoniyati.
4. Iste'molchilar	– Keng tanlov imkoniyati; – Mahsulotning yuqori sifatda bo'lishi; – Bahoning past darajada bo'lishi; – Servis xizmatining yuqori darajada bo'lishi.

Biznes faoliyatini amalga oshirish shart-sharoitlari ichki va tashqi shiroitlarga bo'linadi:

– ichki sharoitlar - kapital yoki sarmoya egalari, menedjerlar va yollangan mehnat xodimlari o’rtasidagi munosabatlardan tashkil topadi;
– tashqi muhit yoki sharoitlar - biznes faoliyatini tashkil etuvchilar bilan davlat va ijtimoiy tashkilotlar, tuzilmalar, xom’ashyo etkazib beruvchilar, kreditorlar va iste’molchilar o’rtasidagi aloqadorlik, bog’liqlik, ularning bir-biriga o’zaro ta’siri bilan ifodalanadi. Bunda ish bajarish mobaynidagi munosabatlar tizimiga jalb etilgan, tortilgan har bir kontragenlar albatta o’z manfaatlarini ko’zlaydilar. Bu manfaatlar quyidagi 1-jadvalda keltirilgan.

Albatta bunday xila-xil manfaatlarni amalga oshirish ancha mushkul ish, ayrim xollarda bu talablarni amalga oshirish nizolarsiz bo’lmaydi. Shuning uchun biznes faoliyatining iqtisodiy va ijtimoiy muvaffaqiyati bu manfaatlarni mutanosiblashtirish, muvofiqlashtirish darajasiga bog’liq bo’ladi, ya’ni aloxida kontrogentlar manfaatlari o’rtasidagi farqni iloji boricha kamaytirish darajasiga va ularning maqsadlari o’rtasida muvozanatni o’rnata olish darajasiga bog’liqdir.

Biznes faoliyatini amalga oshirish shart-sharoitlari albatta birday turmaydi, ular o’zgarishi bilan biznes faoliyatni tashkil etishning iqtisodiy jihatlari ham o’zgaradi. Bunga sabab:

1. Davlat ijtimoiy tashkilotlarining iqtisodiy mavqesi, rolining o’sib borishi bilan ijtimoiy buyurtmalarning xarakteri ham o’zgaradi. Davlat faqat byurtmachi bo’libgina qolmay (xususiy iste’molchilar va firmalar bilar bir qatorda), balki bozor iqtisodiyotini boshqaruvchi, biznes faoliyatini nazorat qiluvchi bo’lib yuzaga chiqadi.
2. Kredit - moliya tizimining rivojlanishi bilan biznes faoliti ko’proq qarz olib ishlashga bog’liq bo’lib qoladi.
3. Biznes - faoliyati jarayonida mulkiy munosabatlar o’zgaradi. Boshqaruvning mulkdan ajratilishi natijasida biznes - faoliyatning sub’ekti bo’lib menedjer - shu kasb egasi bo’lib qoladi. Umumiy rahbarlikni bunda, mulk egasi bajaraveradi.

Shunday qilib, zamonaviy biznes - faoliyati to’g’risdan-to’g’ri ishlab chiqarishni tashkil etuvchilar va shaxslar, tashkilotlar, tuzilmalar o’rtasidagi munosabatlar tizimini ifodalaydi. Ular esa, biznes faoliyatining ichki va tashqi muhitini belgilaydi.

Tadbirkorlikni amalga oshirish bosqichlari:

1-bosqich - Sharoit va xolatlarni o’rganish.

Har qanday ishbilarmon biror ishni boshlashdan oldin o’sha vaqtdagi sharoitni va o’zi tutadigan o’rnini aniq bilishi kerak. Ayrim tashkilotlar o’z faoliyatlrini boshlash vaqtida qisman soliqlardan ozod etiladi va shu bilan birgalikda, kam miqdorli kreditlardan foydalanishlari ham mumkin bo’ladi. Siz xech qachon bunday imtiyozlardan foydalanishdan voz kechmang. Ammo Siz bulardan oldingizdagi xom ashyoning etishmasligi, mahsulotlarin-gizni xarid etilishida ayrim ovoragarchiliklarga uchrashingiz, ijtimoiy va siyosiy murakkabliklar kabi qiyinchiliklarni ham hisobga olishingiz lozim.

Yaxshi tinglash va izchil har-bir iqtisodiy xodisalarni o’rganish qobiliyatiga ega bo’lish ishbilarmon uchun eng kerakli vositalardan biridir. Eng kerakli axborotlarni yuqori malakali mutaxassislar, ekspertlar, matbuot vositalari va shular qatorida do’stlardan bilib olish katta san’atni talab etadi.

2-bosqich - Ishlab chiqarish sohasini tanlash

Siz o’z vaqtingizni sharoitini yaxshi o’rganib, o’z o’rningizni ham topdingiz deylik. Sizning endigina qadamingiz maxsus sohangizni tanlashdan iborat. Buni ikki yo’l bilan amalga oshirish mumkin:

1. O’zingizning qandaydir ichki his-tuyg’ularingizga ishongan holda;
2. Chuqur, izchil o’rganishlar va tekshirishlar asosida.

Har kim o’zi hohlagan yo’lini tanlashga haqqi bor, lekin ikkinchi yo’l hamma uchun foydalidir. Oldingizdagi qiyinchiliklardan aslo cho’chimaslik kerak.

Bir narsani unutmaslik kerakki, sizning talabgorlaringizga boshqa sizga o’xshagan tadbirkorlar, sizning raqobatchilaringiz ham qiziqishadi. Siz raqobatchilaringiz haqida ham iloji boricha ko’proq bilishga xarakat qilishingiz zarur, keyin bo’lsa, o’zingiz bilan raqobatchilaringizni taqqoslang.

Bozor muhitiga baho bering va bozor muhitining qancha miqdoriga egalik qilishni, tahminan bo’lsa ham hisoblang. Bu ish oson emas. Biznes - bu doimiy, barakali, izchil va tinimsiz ish bo’lib, u ayrim vaqtlarda xaddan tashqari ishbilarmonni charchatib qo’yadigan ishdir. Lekin siz o’zingizni tinchlantirishingiz mumkin, chunki siz ishbilarmonlarning birinchisi ham, oxirgisi ham emassiz. Rejali, unumli strategik ishbilarmonlik katta pul yutuqlariga erishishga olib keladi.

3-bosqich - Yakka yoki jamoa shaklidagi ishbilarmonlikni yuritish

Ishbilarmonlik bilan shug'ullanishga qaror qilganingizdan keyin siz yana muhim tanlovni amalga oshirishingiz kerak: yakka ishbilarmonlikmi yoki jamoa ishbilarmonligimi?

Yakka ishbilarmonlik shundan iboratki, biznesmen ham tavakkalchilikni, ham javobgarlikni o'z bo'yniga oladi.

Mabodo siz ehtiyotkorlik qilmoqchi bo'lsangiz, tavakkalchilik miqdorini kamaytirmoqchi bo'lsangiz, javobgarlikni ayrim sheriklar bilan o'zaro bo'lishishingiz mumkin. Bu vaqtda siz jamoa ishbilarmonligini tanlaysiz.

Tashkilotingizning qanday shaklda bo'lishini tanlash juda katta ahamiyatga ega. Sizning faoliyatingiz na faqat o'zingizning hohishingizga, yashash muhitingizga, balki jamiyatingiz faoliyatiga, talablariga ham javob berishi lozim.

4-bosqich - Bozor muhitiga ta'sir etish usullari

Bozor muhiti - sizning raqibingiz. Siz yoki xujum qilasiz, yoki himoyaga o'tasiz. Bozor muhitiga chiqishdan oldin talabgorlaringizning didlarini yaxshilab o'rganing va tijoratga katta ahamiyat bering. Bozor muhitining oldin kamroq qismini, keyinroq bo'lsa, ko'proq qismini egallashga xarakat qiling.

Egallangan muhitni saqlab qolish uchun va uni kengaytirish uchun, avvalom bor himoyaga o'tish lozim. Himoyalanadigan tashkilot eng oldin, mahsulotlarning raqobatchilari tomonidan chiqariladigan mahsulotlardan ustunlik tomonlarini himoya qilish kerak. Raqobatchilaringizga sifat jihatdan sizning mahsulotlaringizga teng bo'lgan mahsulotlarni ishlab chiqishga yo'l qo'ymasligingiz zarur. Bu degani - siz doim oldindan bo'lishingiz, ishlab chiqarishni tashkil etish kerak. Ishlab chiqarish - muvaffaqiyatning yarmidan ko'pidir. Texnika vositalarini tanlash, mehnat va iqtisodiy - tashkiliy ishlar, hisob - kitob ishlarini to'g'ri olib boring.

Mahsulotlarga bo’lgan talab juda o’zgaruvchandir. Bu o’zgarishlarni doimo kuzatish va ularni o’z faoliyatingizda doimo e’tiborga olish lozim. Sarf bo’layotgan xarajatlarni nimaga ketayotganini hamma vaqt kuzating, xatolarga iloji boricha yo’l qo’ymang. Siz hamma vaqt, qiyin paytlarda ham, oldinda borishingiz kerak. Shundagina yutuq sizni, siz yutuqni topasiz.

5-bosqich - Mahsulot bilan bozor muhitiga chiqish

Ertami, kechmi, bir kuni albatta - bozor muhitiga o’z mahsulotingizni taklif etasiz. Buning uchun siz o’z mahsulotingiz bahosini ham hal qilishingiz lozim. Aytaylik, sizning mahsulotingiz juda ajoyib, hali bunday mahsulotdan xech qaerda yo’q. Mahsulotingizning bahosi quyidagilarni o’z ichiga olishi shart:

– baho mahsulotning sotilishiga imkon bersin;
– mahsulot yaratish uchun sarf bo’lgan mablag’larni qoplashi lozim;
– baho foyda va iloji boricha ko’roq foyda keltirishi kerak.

Bozor muhitiga yangi mahsulot bilan chiqqanda, hali bunday mahsulot hech kimda yo’qligi sababli, uning bahosini juda ham yuqori belgilash mumkin va natijada ko’radigan foydangizning miqdori haddan tashqari ko’p bo’ladi.

6-bosqich - Mahsulotni talabgorga etkazish

Mahsulotingizning bahosini, ya’ni narxini aniqlaganin-gizdan so’ng, endigi vazifangiz - mahsulotingizni talabgorlarga etkazishdir. Bu ish bilan shaxsan o’zingiz shug’ullanishingiz ham yoki bo’lmasa, bu ishni boshqa mutaxassis tashkilotlarga topshirishingiz ham mumkin. Mahsulotlaringiz sotilgandan keyin ham xaridorlarga qo’shimcha xizmat ko’rsatish xaqida o’ylab ko’rsangiz bo’ladi. Albatta, tijorat to’g’risida ham unutmaslik kerak. Mahsulotingizning boshqa mahsulotlarga nisbatan ega bo’lgan ustunliklarini bitta qo’ymay talabgorlarga etkazish lozim.

7-bosqich - Ishlab chiqarish va natija

Siz ishlab chiqarish vostilariga ma’lum xarajatlar qildingiz, bo’lajak mahsulotingiz ajoyib, talabgorlar kutishmoqda. Faqat, uni ishlab chiqarish, yaratishgina qoldi.

Asosiy iboralarva tushunchalar:

1. **Biznes** - puldan pul topishdir.
2. **Tadbirkorlik**. Tadbirkorlik faoliyati deganda asosiy maqsadi (savdo-sotiq, bank ishi, menedjmentlik va shunga o'xshash sohalarda) faoliyat ko'rsatib shaxsiy (xususiy) yoki jamoa boyliklarini ko'paytirishni tushuniladi.
3. **Tadbirkor** - korxona egasi, biznesmenga o'xshash unga daromad keltiradigan qandaydir iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanuvchi shaxsdir.
4. **Foyda** - daromad bilan ishlab chiqarish xarajatlari o'rtasidagi farqdir.
5. **Daromad** - mahsulot bahosini sotilgan mahsulot miqdorini ko'paytmasiga teng.[R.(Q)]
6. **Pirovard daromad (MR)** - mahsulot xajmini bir birlikka o'sishi (ΔQ) natijasida daromadni o'sishini $\Delta R(Q)$ ifodalaydi va quyidagicha yoziladi: $MR=\Delta R\cdot(Q)/Q$
7. **Iqtisodiy foyda** - unumli tushunchadan barcha resurslar bo'yicha iqtisodiy xarajatlar (tashqi va ichki xarajatlar, normal foyda bilan birga)ning ayirmasiga teng.
8. **Normal foyda** deb biror korxona, firma, ishlab chiqarish yoki magazinning aniq egasini tadbirkorlik qobiliyatini saqlab turish uchun zarur bo'lgan minimal to'lov miqdoriga aytiladi.
9. **Talab** - bozorda taklif etilgan va pul bilan ta'minlangan tovarlarga bo'lgan ehtiyoj to'lovga qobil ehtiyoj.

III-BOB. TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA MULK VA MULKIY MUNOSABATLAR

3.1. Mulk va mulkiy munosabatlar - tadbirkorlik faoliyatining asosidir.

O’zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasining 53-moddasida ko’rsatilishicha: **“Bozor munosabatlarini rivojlantirishiga qaratilgan O’zbekiston iqtisodiyotining negizini xilma xil shakldagi mulk tashkil etadi”**. **Korxona mulkini uning mustaqil balansida aqs etadigan asosiy fondlari va oborot mablag’lari qiymati va boshqa boyliklar tashkil etadi**. Korxona to’g’risidagi qonuniy xujjatlarga ko’ra qo’yidagilar korxona mol-mulkini tashkil etuvchi manba’lardir:

- ta’sis etuvchilarning pul va moddiy badallari;
- mahsulot, ishlar, xizmatlarni realizatsiya qilishdan, shuningdek xo’jalik faoliyatining boshqa turlaridan olingan daromadlar;
- qimmatli qog’ozlardan olinadigan daromadlar;
- bank va boshqa karz beruvchilarning kreditlari;
- kapital mablag’ va byudjetdan dotatsiyalar;
- tashkilotlar, korxonalar va fukarolarning tekinga va xayriya maqsadlarida bergan badallari, ionalari, shuningdek meros to’g’risida, ayirboshlash va sovg’a qilish yo’li bilan oladigan daromadlari;
- O’zbekiston Respublikasi qonun xujjatlari bilan taqiqlanmagan o’zga manba’lar.

Mulkning o’zi nima? U inson tomonidan uylab topilmagan, balki jamiyat tarixi rivojining, birinchi navbatda xo’jalik hayotining maxsuli hisoblanadi. Hayotda mulkchilik buyumlarni, moddiy ne’matlarni kimgadir tegishli bo’lishi, ya’ni kishilarning buyumlarga munosabati sifatida ta’riflanadi.. Iqtisodiy ishlab chiqarishda mulkchilik kishilarning ob’ektiv axvolini, ularning sinfiy fikrlarini va ular o’rtasidagi sinfiy munosabatlarini ifodalaydi.

Kishilarning buyumlarga bo'lgan munosabati ularni ishlab chikarish, taksimlash, ayirboshlash va iste'mol qilish jarayonida yuzaga keladi. **Mulkchilikni mohiyati ham shundadir.** Jamiyat ishlab chikarish kuchlarining rivoji ham ana shu munosabatlar xarakteriga bog'liqdir. Umumiy mulkchilik yo'q va bulishi mumkin emas, u har doim tarixan aniq shakllarda namoyon bo'ladi.

Bizga tarixda mulkchilikning bir birini almashuvchi quyidagi shakllari ma'lum: **shaxsiy, jamoa va ijtimoiy.** Yagona mulkchilik shakli turli xil iqtisodiy mazmunga ega bulishi mumkin va demak ularning ijtimoiy tabiati ham xilma xil bo'ladi. Mulkchilik shakllarining mohiyatini shu davrdagi kishilarning ishlab chiqarish munosabatlari belgilaydi.

Demak mulkchilik o'zida jamiyatdagi ham xuquqiy, ham iqtisodiy munosabatlar mazmunini ifodalaydi.

Agar mulkdan foydalanish mumkin bo'lmasa, mulk egasiga daromad keltirmasa, unda u «huquqiy funktsiyasi»da qoladi. Mulkdan foydalanish iqtisodiy munosabatlar asosida sodir bo'ladi. **Aniqroq aytsak, mulkiy munosabatlar xo'jalik va soxibkorlik faoliyati orqali ruyobga chiqadi.** Buning uchun mulkka egalik qilish zarur.

Ishlab chikarish vositalariga yuridik jixatdan egalik qilmay xech kim ishlab chikarishni amalga oshira olmaydi, ishlab chiqarish vositalari va ular yordamida olingan maxsulotdan foydalana olmaydi. Shuning uchun mulkiy huquqning normalari (egalik qilish, ta'sarruf etish, foydalanish huquqi) iqtisodiy munosabatlarni konkretlashtirish shakli hisoblanadi[*].

Shunday qilib mulkiy munosabatlar - bu ishlab chiqarish vositalari va ularning yordamida yaratilgan mehnat maxsulini o'zlashtirish borasida kishilarning bir - birlariga bo'lgan munosabatlaridir.

Mulk - jamiyatdagi mavjud moddiy ne'matlarni o'zlashtirishning tarixiy ijtimoiy shaklidir.

[1*] (Mulkiy huquq tug'risidagi «O'zbekiston Respublikasida mulkchilik tug'risida»gi qonunga karang. 1990 yil 31oktyabr №152-XII). Birinchi modda.

Mulk iqtisodiy kategoriya sifatida har qanday ijtimoiy iqtisodiy formatsiyada ishlab chiqarish munosabatlarining asosini tashkil etadi va ularning xusussiyatlarini belgilab beradi. Mulk tarixan olganda jamoa sifatida yuzaga keladi, so'ng xususiy mulkka aylanadi, nixoyat mexnatkashlar uyushmasi mulkiga o'sib o'tadi.

Mulkchilik bu ijtimoiy mehnat maxsulidir, mulkchilikning ijtimoiy iqtisodiy jixatlari bordir. Har bir tarixiy davrda mulkchilik turli xil va butunlay turlicha ijtimoiy munosabatlarda rivojlangan. **Mulkchilikni tavsiflaganda uning iqtisodiy mazmuni xal qiluvchi ahamiyatga ega. Bu shuni bildiradiki, mulkning tub mazmunini ilmiy tushunish uchun, birinchi galda uning obe'ktlari, (er, mashinalar, binolar, iste'mol buyumlari) yoki ular kimga (alohida shaxslarga, kishilar guruhiga, davlatga) tegishli ekanligini emas, balki ular qanday xususiylashtirilganligini, bu xususiylashtirish, qanday ishlab chiqarish munosabatlari yordamida amalga oshirilganligini tushunish muhimdir.**

Mehnatkashlar uyushmasi mulkni yoki ijtimoiy mulk uyushmaning o'z mulki, ularning o'zlari ham mulk egasi, ham ishlab chiqaruvchi hisoblanadi. Bunday mulk shakli ish kuchi bilan ishlab chiqarish vositalarining to'g'ridan-to'g'ri bir kishini ta'minlaydi, ekspluatatsiyani inkor etadi. Demak, mulk ob'ekti bo'lib inson yaratgan moddiy va ma'naviy boyliklar, tabiiy boyliklar, aqliy mehnat maxsuli va mexnat resurslari (ish kuchi) xizmat kiladi.

Mulk ob'ektlari - bu er, er osti boyliklari, ichki suvlar, xavo xavzasi, o'simlik va xayvonot dunyosi, imoratlar, inshootlar, turar joy va kvartiralar, ixtirolar, foydali moddalar, asbob-uskunalar, moddiy va ma'naviy, madaniyat buyumlari, sanoat namunalari, integral mikro chizmalar, pullar, qimmatli qog'ozlar va boshqa mol-mulklar, topologiya, selektsiya yutuqlari, mahsulot belgilari, ihtirolar, kashfiyotlar, fan, adabiyot, san'at asarlari, insonni unumli va ijodiy mehnat qilish qobiliyatlari, axborot, ilmiy g'oyalar, texnik ishlanmalar va aqliy ijodning boshqa ob'ektlarini yaratish hamda ulardan foydalanish xususidagi munosabatlardir.X)*

* X)"O'zbekiston Respublikasida mulkchilik to'g'risida" gi O'z.R-si qonuni Toshkent 1990yil 31 oktyabr 2 modda

Mulkiy huquq sub'ektlari - O'zbekistonda davlat, jumxuriyat fuqorolari, jamolalari, ularning uyushmalari, jamoat tashkilotlari va diniy tashkilotlar, fuqorolarning oilaviy va boshqa birlashmalari, xalq deputatlarining barcha sovetlari ularning o'zi vakil qilgan organlar siymosida, ajnabiy davlatlar, xalqaro tashkilotlar, boshqa xorijiy yuridik shaxslar va fuqorolar. Turli yuridik shaxslar va fuqorolar bitta mulkning sub'ektlari bo'lishi mumkin.

Ishlab chiqarish vositalari kimniki bo'lsa, ishlab chiqarilgan mahsulot ham unga tegishli bo'ladi. Shuning uchun ham O'zbekiston Respubliksinig birinchi chakiriq 1-sessiyada I.Karimov o'z ma'ruzasida mulkni haqiqiy egalari qo'liga berishni tezlashtirish, tadbirkorlik uchun keng yo'l ochib berish va mulkdorda yangi mulk egasi xissiyotini tarbiyalashda mulkning tub mohiyati ko'rinadi deb aytgan edi.

Prezidentimiz I.Karimov ko'rsatishicha: «Xususiylashtirish sohasida mulkdorga duch qelayotgan muammolarni echish, unga keng yo'l ochib berish, ko'plab haqiqiy mulk egalarini tarbiyalash maqsadga muvofiqdir. Birinchi navbatda, tadbirkorlikning qonuniy bazasini mustahkamlash va uning davlat tomonidan qo'llab quvvatlanishini ta'minlash kerak». I.Karimov 14 fevral kuni 2002 yilda Vazirlar Mahkamasi majlisida so'zlagan nutqida «… Ishni xususiylashtirish dasturiga kirgan konkret yirik korxonalardan, birinchi navbatda alohida loyixalar bo'yicha xususiylashtiriladigan, avvolo xorijiy investorlarga to'la sotilishi mo'ljallangan korxonalardan boshlamog'imiz kerak»

Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish 3 xil yo'nalishda bo'lishi mumkin.

1. Fuqarolarni mulkga egalik qilish shakllarini ko'paytirib, davlatga bog'liq bo'lmagan kimsalarni yaratish va shunga yarasha xo'jaliklarning ijtimoiy tipini yaratish;
2. Davlat xo'jaligini o'zini markazdan bo'ladiga ma'muriy rahbarlikdan bo'shatish;
3. Xususiylashtirish orqali davlat va davlat kooperativ mulkini bir qismini jamiyatning a'zolariga va jamoalariga topshirish.

3.2. O’zbekistonda mulk shakllari va korxonalar, ularning turlari va mohiyati.

«O’zbekiston Respublikasida mulkchilik to’g’risida» gi O’zbekiston Respublikasi qonunining 4 moddasiga ko’ra quyidagi mulk shakllari ajratiladi:

- Fukarolarning yakka tartibdagi shaxsiy va xususiy mulki.
- Jamoa (shirkat) mulki, u o’z ichiga oila, mahalla, kooperativ mulkini ijaraga olingan korxona mulkini, aktsiyali, jamoa korxonalari, kontsernlar (konsortsiumlar), jamoa tashkilotlari va diniy tashkilotlar, shuningdek yuridik shaxs bo’lgan turli xo’jalik jamiyatlari va shirkatlari, uyushmalar mulki, ma’muriy xududiy tuzilmalar, kammunal xo’jaligi mulkidan iborat davlat mulki.
- Aralash mulk.
- Qo’shma korxonalar, ajnabiy fuqarolar, tashkilotlar, davlatlar, shuningdek ajnabiy yuridik shaxslar mulki shaklida yuzaga keladi.

Tadbirkorlik faoliyatining yoki kichik biznesning dastlabki bosqichlaridagi asosiy masala - uni tashkil etish shakllari masalasidir.

Tadbirkorlik va biznesni tashkil etish shakllari turli xil adabiyotlarda turlicha nom bilan ataladi.X)[*]

Amaliyotda tadbirkorlik yuqorida ko’rsatilgan mulk shakllari asosida quyidagi turlarda tashkil etiladi:

- **Yakka xo’jalik** (xususiy va oila xo’jaligi, shaxsiy xo’jalik)
- **O’rtoqlik uyushmasi:**
- **Korparatsiya** (yoki aktsionerlik uyushmalari, jamiyatlari)

Boshqacha qilib aytsak:

♦ **Kommertsiya tashkilotlari,** ya’ni bularga ishlab chiqarish bilan shug’ullanuvchi korxonalar, firmalar, kompaniyalar kiradi;

♦ **Savdo tashkilotlari**. Bular – kommertsiya bilan shug’ullanuvchi tovarlarni oldi-sotdi ishlari, xizmat ko’rsatish bilan shug’ullanuvchilar;

---

1. O’zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksining birinchi qismiga umumiy tavsif va sharxlar. «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyoti uyi. Toshkent-1997 y. 70,71,72-moddalar; 199-291 betlar

♦ **Banklar, fond birjalari, sug'urta va trast kompaniyalari.** Ular moliyaviy biznesda valyuta va qimmatli qog'ozlar bilan shug'ullanadilar.

II. Mulkka qo'shgan xissasiga ko'ra: unitar korxona va komandit shirkat xo'jaligi ajratiladi.

O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksida ko'rsatilishicha:

Unitar korxona[1] – bu o'ziga biriktirib ko'yilgan mol - mulkka nisbatan mulkdor tomonidan mulk xuquqi berilmagan tijoratchi tashkilotdir.

«Unitar» lotin tilidan olingan bo'lib, birlik (rus tilida edinstvo) degan ma'noni beradi.

Unitar korxonaning mol-mulki bo'linmasdir va u qo'shilgan xissalar (ulushlar, paylar) bo'yicha, shu jumladan korxona xodimlari o'rtasida ham taqsimlanishi mumkin emas. Unitar shaklda faqat davlat va munitsipial korxonalari tuzilishi mumkin.

Komandit shirkat.[1]

Shirkat nomidan tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiradigan hamda shirkatning majburiyatlari bo'yicha o'zlarining butun mol-mulklari bilan javob beradigan ishtirokchilar (to'liq shirkatlar) bilan bir qatorda shirkat faoliyati bilan bog'liq zarar uchun o'zlari qo'shgan xissalar doirasida javobgar bo'ladigan hamda shirkat tomonidan tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda qatnashmaydigan bir yoki bir nechta ishtirokchi (xissa qo'shuvchi, komanditchi) mavjud bo'lsa, bunday shirkat komandit shirkat hisoblanadi.

Qonun asosida tadbirkorlikni tashkil etishnig ideal shakllari yo'q, har bir ko'rsatilgan shakldagilar o'zlarining avzalliklari va kamchiliklariga ega. Shuning uchun endigina ish boshlovchi tadbirkorlar qaysi shaklini tanlashi turli xil shart-sharoitlarga bog'liq bo'ladi.

Ishbilarmonlar, yakka tartibdami, yoki kooperativ shakldami, ijara shakldami va boshqa shaklda ish boshlashlaridan avval boshqa davlatlardagi tajribalarni

---

[1.] O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksining 61-moddasi. 147-bet.

o’rgansa foydali bo’lar edi. Masalan, Amerika davlati amaliyotida biznes shaklini tanlashda quyidagi savollarga ahamiyat beriladi:

- Korxonani tashkil etishda tadbirkorlikni qaysi tartib qoidalar ko’proq qoniqtiradi?
-Boshlang’ich davrlarda qanday tashkiliy, xuquqiy va boshqa xarajatlar qilinishiga to’g’ri keladi?

- Bankrotga uchraganda yoki boshqa sabablar bilan firma tugatilganda kreditorlar bilan hisob-kitoblar bo’lsa korxona egasining shaxsiy mulkiga dahli bo’ladimi?
- Boshqa firma yoki shaxslarga korxonaning butun mulkiga yoki bir qismiga egalik qilish huquqi osonlikcha beriladimi, yo’qmi?
- Qo’shimcha kapitalni qanday qilib jalb etish mumkin?
- Firmaning ishiga o’limi yoki og’ir kasal bo’lishi qanday ta’sir etadi?
- Korxonani boshqarishda biznes egasi qanchalik faol ishtirok etishi mumkin?
- Biznesning istiqboliga tanlangan tadbirkorlik shakli qanday ta’sir etadi?

Ko’rinib turibdiki bu savollarni ko’pi endi ish boshlovchi, bizning tadbirkorlar uchun xam oddiy narsa emas.

Amerikaning bu soxasidagi ko’p yillik tajribasi ko’rsatadiki amaliy axamiyatga ega bo’lgan bu savollar nihoyatda muhimdir. Bizning tadbirkorlar ham bular ustida o’ylab ko’rishi zarurdir. «O’zbekistonda mulichilik to’g’risida»gi qonunni qabul qilinganda (31 oktyabr 1990 yil), va uni amalda qo’llangandan so’ng, ijara korxonalari to’g’risidagi va boshqa qonunlardan so’ng mulk egalari albatta yuqorida keltirilgan savollarga javob topish to’g’risida o’ylab ko’rishiga to’g’ri keladi. **Yakka shaxsiy xo’jalik**-bu shunday korxonaki unda bir kishi (shaxs) yoki bitta oila egalik qiladi, va u biznesdagi barcha tavakkalchiliklarni o’z zimmasiga oladi, daromadning hammasi esa (barcha xarajatlarni chiqarib tashlanganda va soliqlarni to’lab bo’lgandan so’ng) o’zida qoladi. Odatda, bunday korxona egalari bir vaqtning o’zida faol menedjer bo’lib xizmat qiladilar. Yakka xo’jalik (xususiy xo’jalik) tadbirkorlikni eng qadimiy shakillaridandir, u bizning respublikamizda ham ko’p tarqalgan edi. Xozirgi vaqtda unga yaqin keladigan faoliyat turi bir kishining, shaxsiy mehnatiga asoslangan faoliyatdir.

«O’zbekistondagi mulkchilik to’g’risida»gi (1990 yil. 31 oktyabrda), «Tadbirkorlik va tadbirkorlar faoliyati erkinligining kafolatlari to’risida»gi 2000 yil 29 maydagi Qonunni qabul qilinishi bilan bu shakldagi tadbirkorlikni rivojlantirish imkoniyatlari yanada kengaydi.

Yakka xo’jalik biznesni amalga oshirishning eng oddiy shaklidir, ayniqsa uni boshlash, ishlash va tugatishda. Yakka xo’jalik ayniqsa AQShda ko’p rivojlangan. Barcha tadbirkorlik tashkilotlarini 80 % yakka xo’jalikka to’g’ri keladi.

Ularni rivojlangan soxalari bu chakana savdo, yurist maslaxatlarini berish, ovqtlanish soxasi va boshqlardir. Amerika biznesini moliyaviy xajmini 10-14 %ni yakka xo’jalik firmalari tashkil etadi.

O’zbekistonda yakka xo’jalikka asoslangan tadbirkorlik shakllarining afzalliklari quyidagilar:

- uni tashkil etish qulayligi;
- to’la mustaqillik, erkin va tezkorlik bilan xarakat etish imkoniyati;
- manfatdorlikni uyg’otish sabablari ko’p;
- faoliyatlaridagi konfedentsiallik, ya’ni firmaning asosiy kapitalini ishlab chiqarish texnologiyasi tashkil etadi; firma sirlarini boshqalardan saqlash imkoniyati.
- bozor talabiga, sharoitiga moslasha bilish qobiliyati

O’rtoqlik uyushmasi.

O’rtoqlik uyushmasi ikki xil bo’ladi:

Cheklangan javobgarlikga ega bo’lgan, va cheklanmagan, (umumiy yoki oddiy). O’rtoqlik uyushmasi ikki va undan ortiqcha ishchilar assotsiatsiyasi (birlashishi) xisoblanib foyda olish maqsadida biznesga egalik qiladilar. Ko’pgina o’rtoqlik uyushmalari 2-3 kishidan iborat bo’ladi, vaholangki ularni chegarasi yo’q. Uyushma a’zolari foydani xoxlagan, o’zi tanlagan tartibda bo’lishishlari mumkin. Agar kelishish mumkin bo’lmasa uni teng miqdorda bo’lishlari shart. Uyushma a’zolari kapitalni teng miqdorda biznesga qo’yishlari shart emas. Ayrim xollarda partner (sherik) umuman sarmoya qo’shmasa ham bo’ladi.

Kapital o’rniga uning tajribasidan, bilimidan foydalanish kifoya qiladi. O’rtoqlik uyushmasi, odatda chekana savdo, meditsina, qishloq xo’jaligi, moliya, xizmat ko’rsatish soxalarida, maslaxatlar berish va x.k.larda, yakka xo’jalik shaklida tashkil topadi.

O’rtoqlik uyushmasini yaratish asosida a’zolar o’rtasidagi kelishuv, rozilik yotadi. Bu kelishuv og’zaki, yozma yoki tomonlari qandaydir xamkorlikdagi xarakatlari bo’lishi mumkin.

Hato va kamchiliklardan xoli bo’lishi uchun kelishuvlar yozma ravishda tuzilgani ma’quldir. **Odatda o’rtoqchilik to’g’risidagi kelishuvlar quyidagi bandlardan iborat:**

- firmaning nomi va xar bir partnerning familiyasi;
- biznes turi va faoliyat ko’rsatish joyi;
- har bir partnerni huquqlari, majburiyatlari;
- kelishuv muddati;
- har bir partner investitsiya qilgan mablag’lar miqdori;
- foyda va zararni taqsimlash sxemasini yozish;
- partnerni kompensatsiya olish usuli;
- partnerlardan birini o’rtoqchilik uyuushmasi kapitalidan olish mumkin bo’lgan mablag’lar me’yori;
- o’rtoqchilikda zarur bo’ladigan moliyaviy ishlar to’g’risidagi ariza;
- yangi partnerlarni tugatish, qabul qilish tartibi;
- o’rtoqlikni tugatish tartibi, xollari,
- rozilikka imzo chekish;

O’rtoqchilik uyushmasini afzalliklari:

- moliyaviy kuchning ko’pligi;
- menejmentlikdagi qo’shimcha imkoniyalar;
- ijtimoiy - psixologik sharoitning yaxshiroq bo’lishi;
- tashkil etishning qulayligi, oddiyligi; ixtiyoriy asoslar;

- shaxsiy manfaatdorlik. Xar bir kishi uchun manfaatli, xamma narsa uyushma uchun ham manfatlidir.

KORPARATSIYA[*1]

Korparatsiya (atsionerlik jamiyati)-aktsiya obligatsiyalar chiqarish yo'li bilan ko'pgina xususiy kapitallarni birlashtirish natijasida kapital yaratadigan korxonalarni tashkil etish shaklidir. Har bir fuqaro uchun qanday huquqlar berilgan bo'lsa, korparatsiyalar ham shunday huquqlar berilgan yuridik shaxsdir. Ular o'z mulkiga egalik qilish huquqi, suda olish, mulkni garovga qo'yish va uni tugatish, sudga murojat qilish huquqini oladi. Korparatsiya qonun oldida javob beradi, shuning uchun ularni sud hukmiga topshirish mumkin.

Ishlab chiqarish va tovarlarni sotish yoki xizmat ko'rsatish bo'yicha faoliyatni boshqarib, tartibga solib turish uchun ishlab chiqilgan Ustavni ma'qullash to'g'risida xokimiyat organlariga murojat qilishi mumkin. Korparatsiya tashkil etishni xoxlagan tadbirkorlar tegishli tashkilotga korparatsiyani huquqi va majburiyatlari ko'rsatilgan Ustav uchun murojat qilishlari mumkin.

Korparatsiyani xayot faoliyati, muddati uning ustavida belgilangan bo'ladi vaholangki bu muddat ko'rsatilmasa ham.

Korparatsiyaning afzalliklari: - mulk egalarining cheklangan javobgarligi. Agar moliyaviy inqiroz yuz bersa o'rtoqlik uyushmasi va yakka xo'jalik shaklidagi tadbirkorlik faoliyati ishtirirokchilari (mulk egalari)ning shaxsiy boyligi firma qarzini to'lashiga ishlatiladi. Bu ularning eng muxim kamchiligidir. Korporatsiyada esa bu kamchilik yo'qotilgan. Korparatsiya egalari yoki aktsionerlar, yoki aktsiya egalari o'z sarmoyalari qiymatidan ko'p mablag' yo'qotmaydilar. Kiritilgan kapital qiymatidan ko'p bo'lgan bank aktsiyalari bundan mustasno. Kreditorlar tegishli moddiy boyliklar xisobiga qarzlarni to'lashiga ishonishlari mumkin, lekin aktsiyadorlar (aktsiya egalari) shaxsiy mulkga, yoki atsiya qiymatiga davo qila olmaydilar. Korparatsiyaning ikkinchi afzalligi mulkga egalik qilish

[*] x) Abizov R.M., Aliev S.T. va boshqalar «Biznes» Toshkent, 1992y. 23 bet.

huquqining oddiyligi. Bunday operatsialar uchun tashkiliy bozor bo'lib fond birjalari hisoblanadi.

2-jadval.

TADBIRKORLIK ShAKLLARINING XUSUSIYaTLARI

Tadbirkor-lik shakllari.	Afzalliklari	Kamchiliklari.
1. Yakka xo'jalik.	• To'liq mustaqillik, erkinlik va tezkorlik; • Daromad olishdan maksi-mal manfaatdorlik; • Faoliyatdagi konfiden-tsiallik;	• Katta hajmda kapital jalb etishdagi qiyinchilik • Faoliyat muddatini noaniq-ligi; • Zarar uchun javobgarlik chegarasi yo'qligi; • Barcha boshqaruv vazifa-larini qo'shib olib borish zaruriyati. (menedjerlik).
2. O'rtoqlik uyushmasi.	• Moliyaviy kuch; • Erkinlik va tezkor xarakat; • Jamoa bo'lib boshqarish;	• Portnerlarni cheksiz javob-garligi; • Partnerlarni doimiy emas-ligi va bir-biriga bog'liq-ligi;
3. Korpa-ratsiya (aktsioner-lik ja-miyatlari)	• Qo'shimcha kapitalni jalb etish imkoniyatla-rini ko'pligi; • Boshqaruvdagi mutaxas-sislik; • Aktsionerlar javobgar-ligini cheklanganligi.	• Jamiyat faoliyati ustidan qattiq nazorat o'rnatish; • Boshqaruvni qiyinligi; • Faoliyatni yakka xokimlikkga moyilligi.

Birjalarda aktsiya egalari tez va oddiy yo'l bilan qo'shimcha aktsiyalar sotishlari yoki sotib olishlari mumkin. Asosiy birjalarga qo'shimcha ravishda ro'yxatga olinmagan qimmatbaho qog'ozlarni birjadan tashqari bozorlari yuzaga kelishi mumkin. Bunday bozorlarda uncha katta bo'lmagan karparatsiyalarning aktsiyalarini sotib olish mumkin.

Aktsiyalar ularni sotib olish uchun birjalarda ro'yxatga olingan xolda birja brokeri bir necha daqiqada xal etadigan qimmatbaho qog'ozlarni oldi-sotdi qiladigan buyurtmani hujjatlashtirish zarur. Xar kuni millionlab aktsiyalar sotiladi.Korparatsialarni faoliyat ko'rsatish muddati. Korparatsialar to'rt xil yo'l bilan tugatiladi:

1. Bankrotga uchraganda yoki noloyiq biznesga jalb etilganda. sud hukmi bilan.

2. Aktsiya egalarini ko’pchiligi qabul qilgan qarorga ko’ra.
3. Korparatsiya ustavini xizmat muddati tugaganda.
4. Ustavdagi huquqlar doirasidan chiqib, Ustavni buzish yoki ustavdan tashqari faoliyat turlari bilan shug’ullanish xollarida raxbar xokimiyatlar Ustavni bekor qilganda.

Korporatsiya kamdan-kam xollarda o’zini-o’zi tugatadi. Shuni aytish kerakki, korporatsiya o’z Ustavini shart-sharoitlarga qarab tez-tez o’zgartirib turadi. Bir necha aktsionerlarni yo’qolishi korparatsiya faoliyatiga uncha ta’sir etmaydi, aktsiyalar boshqalarga sotiladi, merosga beriladi va boshqalar.

Korporatsiya odatda tadbirkorlik shakllariga nisbatan yirikroq, ular o’ziga ko’pgina mutaxassislarni jalb etishi mumkin. **Korporatsiyada eksportlar, texnologiya, marketing, moliya, iqtisodiy taxlil, sotsiologiya, psixologiya va boshqa sohalar bilan alohida shug’ullanib borishi mumkin. Rivojlangan mamlakatlarda juda katta miqdorda korxonalar mavjud.** Ular kichkina do’konchalar, sartaroshxonalar, ta’mirlash ustaxonalaridan tortib gigant korxonalarni ham o’z ichiga oladi. AQShda, masalan, 17 mln.ga yaqin korxona bor bo’lsa, shundan 70% yakka xo’jalik (bir kishiniki) shaklidagi korxonadir, 10% -ikki va undan ko’p (sheriklik) shaxslarga tegishli, 20% aktsioner korxonalardir. Shunday qilib mulk shakllari bo’yicha ko’pgina xo’jaliklar aktsioner korxonalar emas. **Lekin korporatsiyalar AQSh iqtisodiyotida xal qiluvchi o’rinni egallaydi.** Masalan, AQShda qayta ishlash sanoatida ularni hissasi ja’mi maxsulot xajmida 90% ni tashkil etadi, lekin 500 ta yirik korporatsiyada mamlakat yalpi milliy maxsulotini 40% dan ko’pi ishlab chiqariladi. Aktsionerlar mulki asosida monopolistik gigant ishlab chiqarishlar o’sib chiqqan. Ular dunyo miqyosidagi kompaniyaga aylanganiga ancha bo’lgan. **Demak, xozirgi zamon iqtisodiyotida aktsioner kompaniyalar xal qiluvchi ahamiyatga ega. Ular faoliyati milliy bozorga emas, dunyo bozoriga mo’ljallangan.** Aktsionerlik jamiyatlarini shakllanishi va rivojlanishi ishlab chiqarish kuchlarini rivojlanishi, ishlab chiqarish qo’lamini o’sishi, va shaxsiy kapitalni

cheklanganligi bilan bog'liq bo'lib, bunda yirik korxonalarni yaratishni, temir yo'llarni kanallar qurish va shunga o'xshash xususiy kapitalni birlashishini talab etadi

Iqtisodiy faoliyatning xillari bu iste'mol va ishlab chiqarishdir. **Odatda ishlab chiqarishning foydali, qimmatga ega bo'lgan maxsuli, natijalari iste'mol qilinadi. Bunday ne'matlar korxonalarning foydali, ratsional xatti-xarakatlari maxsulidir. O'z navbatida nimalarni iste'mol qilish zarurligini ishlab chiqarish xal etadi yoki nimani iste'mol qilish zarur bo'lsa o'shanday ne'matlar ishlab chiqariladi.** Bunday iqtisodiy vazifalarni uy xo'jaliklari, korxonalar va firmalar darajasida talab va taklif, raqobat kabi qonunlari va resurslarni foydali taqsimlashi asosida bajariladi.

Tadbirkorlikni barcha shakllari uchun umumiy bo'lib firmalar, korxonalar hisoblanadi, ularning barchasi yuridik shaxs huquqiga ega bo'ladi. Firma - tovar ishlab chiqarish va barcha sohalarda xizmat ishlarini bajarish uchun foyda olish maqsadida rsurslarni jamlaydigan va undan foydalanadigan tashkilotdir.

«Firma» so'zi birinchi bor Italiya davlatining shimoliy va markaziy viloyatlarida u erda kapitalizmni rivojlana boshlashi bilan ishlatiladigan bo'ldi. XV-XVII asrlarda firmalar soni Gollandiya, Angliya, Frantsiya, Germaniyaning Ganzey shaharlarida, keyinchalik esa butun dunyoga yoyilib ketdi. Firmalar tarkibida turli xil mahsulot ishlab chiqaruvchi korxonalar bo'ladi. Ular barchasi yuridik shaxs xuquqiga ega bo'ladilar. Qonun asosida biznes va tadbirkorlikni tashkil etishning ideal shakllari yo'q. Tadbirkorlikni qaysi shaklida bo'lishi turli xil shart-sharoitlarga bog'liq. Rivojlangan kapitalistik dunyodagi firmalarni asosini hozirgacha xuddi shu yakka xo'jalikka asoslangan kichik firmalar tashkil etadi.

Korxona - mehnatkashlar jamoasi mulkidan foydalanish asosida mahsulot ishlab chiqarib, uni iste'molchilarga sotadigan yoki sanoat xarakteridagi turli xizmat ishlarini bajaradigan yuridik shaxs xuquqiga ega bo'lgan mustaqil xo'jalik sub'ektidir.

O’zbekiston Respublikasining Oliy Majlisi tomonidan (1995 yil 21 dekabr №163-1; 1996 yil 29 avgust №256-1) tasdiqlangan “O’zbekiston Respublikasining Fuqorolik Kodeksi”ning 39-moddasiga binoan “Yuridik shaxs tushunchasi”ga kuyidagicha ta’rif berilgan:

“O’z mulkidan, xo’jalik yuritishda yoki operativ boshqaruvida alohida mol-mulkka ega bo’lgan hamda o’z majburiyatlari yuzasidan ushbu mol-mulk bilan javob beradigan, o’z nomidan mulkiy yoki shaxsiy nomulkiy huquqlarga ega bo’la oladigan va ularni amalga oshira oladigan, majburiyatlarni bajara oladigan, sudda da’vogar va javobgar bo’la oladigan tashkilot yuridik shaxs hisoblanadi.

Yuridik shaxslar mustaqil balans yoki smetaga ega bo’lishlari kerak.

Korxona ishlab chiqarishni kengaytirish va takomillashtirish, mexnat jamoasini ijtimoiy rivojlantirish maqsadlarida qimmatli qog’ozlar chiqarish hamda sotish yo’li bilan yuridik va jismoniy shaxslarning qo’shimcha pul mablag’larini jalb etish xuquqiga egadir.

Mulkchilikning yangi shakllarini va shunga yarasha mulkka bo’lgan yangicha munosabatlarni boshqarilishi ularning huquqiy asoslarini yaratilishini taqozo etdi. Natijada «O’zbekistonda mulkchilik to’g’risida» qonun qabul qilindi (1991 yil 31 oktyabr). Mulk shakllarining yangilanishi yarasha turli xildagi korxonalar tashkil topildi. Shu qonuning 37,38,39 moddalari mulk, shakllari va ularning kafolatini ko’rsadadi. O’zbekistondagi korxonalarga tegishli Qonunlarda esa mulkka egalik qilish huquqi berilgan O’zbekiston Respublikasi iqtisodiyotini samarador ishlashi uchun barcha xil mulk shakllarining tengligi, daxlsizligi, unga egalik qilish huquqining kafolati qonunda ko’rsatilgan. **Korxona faoliyatiga tegishli O’zbekiston Respublikasi qonunlarida tadbirkorlarni erkinligi va ularni hohlagan faoliyat turi bilan shug’ullanishi mumkinligi ko’rsatilgan.** Xaridorlar ham, ishlab chiqaruvchilar ham, hom-ashyo sotuvchilar ham o’z faoliyatlarida erkindirlar. Shunday ekan nima uchun iqtisodiyot betartib rivojlanib ketmaydi degan savol tug’iladi. Bunga sabab bozor qonunlarini amal qilishdir. «Mulkni davlat tasarrufida chiqarish va xususiylashtirish to’g’risida»gi qonun Respublikamizda mulk shakllarini

rivojlantirishda muhim ahamiyatga egadir (CAPut!’ noyabr 1999 yil). Xususiylashtirish ishlarini amalga oshirish tartibi shu qonunning 8,10,11,12,13,14,15 moddalarida aks etirilgan. Masalan, 13 moddada davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish printsiplvri, qoidalari berilgan; 6-modda esa mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirishning shakllari, shart-sharoitlari ko’rsatilgan. Korxonani xususiylashtirishga tayyorlash esa 9 moddada ko’rsatilgan.

O’zbekiston iqtisodiyotida nodavlat sektorining asosiy ko’rsatkichlar bo’yicha xissasi quydagilar bilan xarakterlanadi.

3-jadval

Davlat va nodavlat korxonalarining ko'rsatkichlar bo'yicha salmog'i (%)

№	Ko'rsatkichlar	Davlat sektori		Nodavlat sektori	
		1999y.	2002y.	1999y.	2002y.[1]
1.	Korxonalar soni	25,4	---	74,6	---
2.	Band bo'lganlar soni	30,6	23,2	69,4	76,8
3.	Milliy mahsulot hajmi	56,2	26,7	43,8	73,3
4.	Sanoat mahsuloti	49,8	28,6	50,2	71,4
5.	Qishloq xo'jaligi mahsuloti	4,9	---	95,1	100
6.	Pudrat ishlari hajmi	39,0	---	61,0	---
7.	Chakana tovar aylanishi hajmi	6,2	---	93,8	100

Kichik va o'rta tadbirkorlik iqtisodiy yangilanishning bosh omili hisoblanadi, uning imkoniyatlari iqtisodiy va ijtimoiy rivojlanishga qo'shgan hissasi bilan o'lchanadi. Respublikamizda kichik va o'rta korxonalari bozor sharoitiga tez moslashib, ishlab chiqarishni kengaytirib bormoqda. Buni 4-jadvaldan ko'rish mumkin. Jadvaldagi ma'lumotlar shuni ko'rsatib turibdiki, mamlakatimiz iqtisodiyotida kichik va o'rta biznesning salmog'i va mavqei yildan-yilga oshib bormoqda.

O'tgan yillarda xususiy sektorning iqtisodiyotdagi salmog'ini yanada oshirishga qaratilgan chora-tadbirlar izchil davom ettirildi.

[1] J. «O'zbekiston iqtisodiyoti axborotn omasi» 4/2003. 40-41 b.

4-jadval

Kichik va o'rta biznes korxonalarida ishlab chiqarish hajmi (respublika bo'yicha umumiy ko'rsatkichdagi ulishi foiz hisobida, %)[2]

	2000	2001	2002
O'rta va kichik korxonalarning YaIMdagi ulushi	31,0	33,8	34,6
Kichik va o'rta korxonalar etishtirgan mahsulotlar va xizmatlar:			
Sanoatda	14,0	14,5	14,1
Qishloq xo'jaligida	73,6	74,5	76,4
Qurilishda	36,8	36,8	41,3
Savdoda	45,3	46,1	43,8
Pullik xizmat ko'rsatishda	37,9	40,5	41,3

2002 yil mobaynida 2 mingga yaqin davlat korxonasi va ob'ektlari o'z mulk shaklini o'zgartirdi, bu xususiylashtirish dasturida ko'zda tutilganidan bir yarim barobar ko'p demakdir.

Davlatga qarashli korxona v aob'ektlarning kattagina qismi – 1 ming 260 tasi to'liq xususiy mulkka aylantirildi.

Mulk shaklini o'zgartirgan davlat korxonalari orasida «Elektrkimyosanoat», «Navoiyazot», «Ammofos», «O'zbekrezinatex-nika» ishlab chiqarish birlashmalari, Toshkent va Farg'ona issiqlik elektr markazlari, Sirdaryo GRESi, Yuk vagonlarini ta'mirlash zavodi, yo'lovchi tashiydigan vagonlarni ta'mirlash korxonasi, O'zbekiston qiyin eriydigan va o'tga chidamli materiallar kombinati singari strategik ahamiyatga ega bo'lgan yirik korxonalar bor.

Hozirgi davrda mamlakatimizda kichik va o'rta biznes, xususiy tadbirkorlik etakchi rol o'ynaydigan **ko'p ukladli iqtisodiyot jadal shakllanmoqda.**

[2] Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Departamenti (2002 yil hisobotidan olingan).

3.3. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy asoslari.

1. Ma’lumki, mamlakatimizda ijtimoiy yo’nalishdagi bozor iqtisodiyotini barpo qilish o’ta murakkab ijtimoiy-iqtisodiy, siyosiy vaziyatda boshlandi. Shuning uchun ham, iqtisodiy islohatlarning birinchi bosqichida, eng avvalo **bozorga xos yangiliklarning huquqiy negizi barpo etildi.** Ishlab chiqarish sur’atining aholi turmush darajasining keskin tushib ketishiga yo’l qo’yilmadi, to’lov xolati yaxshilandi, ishlab chiqarishning ustivor tarmoqlarini takomillashtirishga e’tibor berildi. Masalan, neft va gaz kondensati qazib olish; oltin; don; engil sanoat; oziqa sanoati; va boshqalar. Natijada O’zbekistonga chetdan olib kelinayotgan neft va neft maxsulotlari; go’sht va sut, don mahsulotlarini bir necha barobar kamaytirishga erishdik. Bu davrda mulk, korxonalar, tadbirkorlik tashqi iqtisodiy faoliyat, banklar va bank faoliyati, mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish, kooperatsiya, xo’jalik jamiyatlari va birlashmalari to’g’risida, monopol faoliyatni cheklash; korxonalar, birlashmalar va tashkilotlardan soliq olish, birjalar va birja faoliyati, bankrotlik to’g’risida, xorijiy sarmoyalar va xorijiy sarmoyadorlar faoliyatini kafolatlash to’g’risida, er haqida, ijara korxonalari, lizing to’g’risida (14.04.1999y), 1998 yil 14 noyabrdagi O’.R-si Prezidentining “xo’jalik sub’ektlari faoliyatini tekshirishni tartibga solish to’g’risida” gi Farmoni 1998 yil 24 dekabrdagi “Xo’jalik sub’ektlarini faoliyatini davlat tomonidan nazorat qilish to’g’risida” gi Qonuni, O’zbekiston Respublikasi Fuqorolik Kodeksi (I qismi 1995 yil 21 dekabrda, II qismi 1996 29 avgust № 163-1, № 256-1), O’zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi (8 dekabr 1992 y) qabul qilindi. Bulardan tashqari islohotning huquqiy asosini shakllantirish jarayonini ta’minlovchi bir qancha O’zbekiston Respublikasi Prezidenti farmonlari va xukumat qarorlari chiqdi.

Bular:

1. “Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tqazish va xisobga qo’yish tizimini takomillashtirish to’g’risida” gi 2001 yil 22 avgustdagi 347 t.r. O’z.R-si Vazirlar Mahkamasining Qarori;

2. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro’yxatdan o’tkazish tartibotlari tizimi tubdan takomillashtirish to’g’risida»gi 20 avgust 2002 yil qarori.
3. O’zbekiston Respublikasi “Xo’jalik yurituvchi sub’ektlar faoliyatining shartnomaviy xuquqiy bazasi to’g’risida” gi 1998 yil 29 avgust Qonuni;
4. “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to’g’risida” gi O’zbekiston Respublikasining (2000 yil 25 may) Qonuni.
5. Tijorat banklari tomonidan “O’z faoliyatini yuridik shaxs bo’lmagan xolda amalga oshiruvchi yakka tadbirkorlarni va dexqon xo’jaliklarini milliy va xorijiy valyutada mikrokreditlash tartibi”(29 fevral 2000 yil 902 t.r.)
6. “Kichik korxonalar, dehkon va fermer xo’jaliklarini mablag’ bilan ta’minlash, ularga bojxona imtiyozlar berish, bank xizmatlari va boshqa xizmatlar ko’rsatish bo’yicha qo’shimcha chora-tadbirlar to’g’risida” O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi 10 sentyabr 2001 yilda Qaror qabul qildi. Bundan maqsad kichik va o’rta biznes dehkon va fermer xo’jaliklari tashkil etishni rag’batlantirishni kuchaytirish hamda bundan buyon jadal rivojlantirish, ularning moliyaviy, moddiy-texnika va xom ashyo resurslari olishini kengaytirishdir.

1998 yil 27 maydagi Vazirlar Mahkamasining “Kichik va o’rta biznesni rivojlantirishni rag’batlantirish haqida” gi qarori esa, “Kichik va o’rta tadbirkorlikni joylarini tashkil etish va faoliyat ko’rsatishini murakkablashtiruvchi muassasa hujjatlarining nashr etilishi, xukumat tomonidan ko’zda tutilmagan hujjatlar xususida rasmiy talab yuborib murojat etish man etilgan”, - deb ko’rsatilgan.

Bu xil konunlarning ko’plari sanoat korxonalari, ishlab chiq rish faoliyati bilan shug’ullanadigan firmalar va xo’jaliklarga tegishlidir.

O’zbekiston respublikasida korxonalar faoliyatiga bog’liq bo’lgan boshqa qonunlar: tovar - pul munosabatlari rivojlanayotgan va boshqarilayotgan bozor sharoitida mulkchilikning barcha shakliga mansub korxonalarni barpo etish, ular faoliyatining, ularning qayta tashkil etish va tugatishning umumiy xuquqiy, iqtisodiy va ijtimoiy asoslarini belgilab beradi.

Qonun foyda olishni ko'zlab ish olib boradigan korxonalarning mustaqilligini ta'minlashga qaratilgan bo'lib, ularning xuquqlari va mas'uliyatini belgilaydi, boshqa korxonalar va tashkilotlar, davlat boshqaruv idoralari bilan munosabatlarini tartibga soladi.

Bu davrdagi qonun chiqarish jarayoni konstitutsiyaviy jihatdan asoslangan ikki muhim printsip: turli shakldagi (shu jumladan xususiy) mulk erkinligi va tengligi printsipi hamda iqtisodiy faoliyat erkinligi printsipi asosida rivojlandi.

Bozor munosabatlari talablariga javob bera oladigan xissadorlik kompaniyalari, uyushmalar, birjalar, kimmatbaho qog'ozlarni hisobga oladigan va saqlaydigan depozitoriy, savdo uylari singari bozor infrastrukturasi ob'ektlari barpo etilgan. Bu qonunlar tashqi iqtisodiy faoliyatni sezilarli darajada kengaytirish imkonini berdi, xorijiy sarmoyalar uchun imtiyozli sharoit yaratdi, o'rta va yirik korxonalarni davlat tassarufidan chiqarish, va xususiylashtirish, yopiq turdagi aktsionerlik jamiyatlarini ochiq turlagi jamiyatlarga aylantirish jarayonini boshlab berdi.

Lekin ijtimoiy-iqtisodiy vaziyat xamon ancha murakkab ekanini ham e'tirof etish lozim. Masalan, hali xalq xo'jaligi sohalarida mulkchilikning yangi shakli qaror topishi talab darajasida chinakamiga ta'minlanmayapti. Ishlab chiqarish sur'atining pasayishi ko'p tarmoqlarda davom etmoqda, sarmoyalarning etarli emasligi iqtisodiyotni yaxshilab qayta qurishga to'siq bo'lmoqda.

Yuqorida aytib o'tganimizdek, mamlakatimizda tadbirkorlikni rivojlantirish uchun tegishli me'yoriy xuquqiy asos yaratilgan. Biroq amaldagi qonunlarning chuqur tahlili ularni takomillashtirish va yangi hayotning o'zi talab qilayotgan huquqiy xujjatlar bilan to'ldirish zarurligini ko'rsatmoqda. **Afsuski, amaldagi ba'zi xuquqiy xujjatlarimiz turlicha talqin qilininshi mumkin. Bu esa ayrim idoralar va mahalliy hokimiyat organlari tomonidan tadbirkorlar manfaatlariga ziyon etkazuvchi xujjat va qarorlar qabul qilinishiga yo'l ochib bermoqda.**

Shuni ta'kidlash kerakki ba'zi me'yoriy xujjatlar tadbirkorlik sub'ektlari manfaatlarini emas balki ayrim idoralar manfaatlarini nazarda tutgan holda ishlab chiqilgan.

Masalan, binolarni ijaraga olish uchun tegishli shartnomalar faqat bir yil muddatga tuziladi. Natijada tadbirkor shartnoma keyingi yil uchun uzaytiriladimi-yo'qmi—bilmaydi.

Buning ustiga, ijaraga beruvchilar o'zining monopoliya xuquqidan foydalanib, bunday shartnomalarni kichik korxonalar uchun oldindan noqulay, hatto aytish mumkinki, ularni nochor ahvolga solib qo'yadigan shartlar asosida tuzishga majbur qiladi. **Prezidentimiz I.Karimov ko'rsatishicha:**

Adliya vazirligi, davlat mulki qo'mitasi barcha manfaatdor idora va tuzilmalar bilan birgalikda amaldagi qonun xujjatlarini, ayniqsa, me'yoriy xujjatlarni qaytadan jiddiy inventarizatsiya qilishlari, kichik va o'rta biznes sub'ektlarining xususiy tadbirkorlikning rivojlanishiga g'ov-to'siq bo'layotgan qoida va nizomlarni aniqlab, ularni bartaraf etishlari zarur. **Ko'plab tadbirkorlar ayniqsa endigina ish boshlayotgan ishbilarmonlar, tabiiyki, tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish asoslari, uning yuridik va iqtisodiy shart-sharoitlari tushunarli tarzda bayon etilgan xuquqiy xujjatlar to'plamlariga ehtiyoj sezadi. Ular ana shunday qo'llanma va ma'lumotnomalar chop etilib, keng tarqatilmagani tufayli qiyichiliklarga duch kelmoqda.**

Asosiy iboralar va tushunchalar:

1. **Mulk** - ishlab chiqarish vositalari va ular yordamida olingan mahsulotga kishilarning xuquqiy munosabatlari bilan belgilangan iqtisodiy munosabatlarning majmua'sidir.
2. **Mulkiy munosabatlar** - bu ishlab chiqarish vositalari va ularning yordamida mehnat maxsulini o'zlashtirish borasida kishilarning bir-biriga bo'lgan munosabatlaridir.
3. **Qo'shma korxonalar** - bu MDX xududida o'z mamlakatimiz va xorijiy firmalar ishtirokida yaratiladigan korxonalar.
4. **Sanatsiya** - bu korxonalarni bankrotga yoki raqobat bardosh bo'lishini oshirish maqsadida moliyaviy ahvolini yaxshilash bo'yicha tadbir-choralar tizimidir.
5. **Erkin tadbirkorlik** - fuqarolar, tashkilotlar, korxonalar tomonidan davlat qonunlarini doirasida har qanday faoliyatni amalga oshirish demakdir.
6. **Tant'ema** - xissadorlik jamiyatlari, sug'urta kompaniyalarning direktorlari, xizmatchilariga foydadan pratsent hisobidagi qo'shimcha mukofotdir.
7. **O'rtoqlik uyushmasi** - bir nechta fuqarolar va (yoki) yuridik shaxslarni o'zaro tuzilgan bitim asosida birgalikda xo'jalik faoliyati yuritish uchun birlashishidir.
8. **Korxona** - jamoa mulkidan foydalanish asosida mahsulot ishlab chiqaradigan yoki xizmat ishlarini bajaradigan, yuridik shaxs xuquqiga ega bo'lgan mustaqil xo'jalik sub'ektidir.
9. **Transnatsional korporatsiyalar -** bu butun dunyo kapitalistik bozor miqyosida ishlab chiqarish, mahsulotlarni iste'molchiga etkazish, savdo, moliyaviy faoliyatlarni amalga oshiruvchi va hamdo'stlik jarayonidagi ishlab chiqarishda, qo'shimcha qiymatni realizatsiya qilish va o'zlashtirish, kapitalistik dunyoni yuqori darajada monopol foyda olish niyatida iqtisodiy jihatdan bo'lib olish va qayta qurishda ishtirok etuvchi xalqaro monopoliyadir[x].

IV-BOB. KIChIK VA XUSUSIY KORXONALARNI YARATISH VA ShAKLLANTIRISHNING ASOSLARI VA JARAYONLARI.

4.1. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yaratishning huquqiy asoslari

Respublikamiz mustaqillikka erishganidan keyin milliy iqtisodiyotni mustahkamlash uni har tamonlama rivojlantirish yo'lida dadil odimladi. Respublikasi Prezidenti mamlakatimiz obru-e'tiborini xalqaro miq'yosda ko'tarish, chet el investitsiyasiga keng yo'l ochish, xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash borasida katta ishlarni amalga oshirmoqdalar. Bozor munosabatlariga o'tish jarayonida ko'pgina muammolarni birinchi marta hal etishga to'g'ri kelmoqda. Keyingi yillarda qabul qilingan qaror va farmonlar bunga yaqqol misol bo'la oladi. **Kichik biznes faoliyatini yaratish va rivojlantirish quyidagi asosiy normativ hujjatlarni bilan tartibga solinadi:** O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1992 yil 21 yanvardagi «Iqtisodiy islohotlarni yanada chukurlashtirish, rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida»; 1994 yil 15 martdagi «O'zbekiston Respublikasida mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish jarayonini yanada rivojlantirishning ustivor yunalishlari to'g'risida», «Kichik va xususiy tadbirkorlikni rag'batlantirish to'g'risida» gi O'zbekiston Respublikasining 1995 yil 21 dekabr qonuni; 1995 yil 5 yanvardagi «Xususiy tadbikorlikda tashabbus ko'rsatish va uni rag'batlantirish to'g'risida»gi Farmon; «Kichik va o'rtacha tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirishning qo'shimcha choralari to'g'risida»gi 31 yanvar 1997 y. Farmoni; «Xususiy tadbirkorlikda tashabbus ko'rsatishning ba'zi chora-tadbirlari to'g'risida»gi Farmoni (№55); «Xususiy tadbikorlik kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada ragbatlantirish choralari to'g'risida»gi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998 yil 9 apreldagi VII- 1978 t.r-li Farmoni; 2001 yil 22 avgustdagi "Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini taokmillashtirish to'g'risida"gi 347 t. r. Qarori va boshqa qonuniy hujjatlar.

Tadbirkorlikka, shu jumladan kichik va xususiy tadbirkorlikka bag'ishlangan normativ-huquqiy hujjatlar O'zbekistonda etarli miqdorda qabul qilingan. «Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida»gi O'zbekiston Respublikasi Qonuni qabul qilindi (25 may 2000 yil). Lekin xususiy biznesni amalga oshirish jarayonida qonunchilikda yangi muammolar paydo bo'la boshladi.

Qonunlarni kupchiligida xususiy va kichik biznesni davlat tomonidan kullab-kuvvatlanishi choralari, shart-sharoitlari, shakllari aks etdirilgan.

Tadbikorlikni rivojlantirish fondi yaratilgan. Bulardan avval shuning uchun biz bozor tizimini, baho va rakobat omilini, rakobatni bozor mexanizmi tizimini yaxshi bilishimiz zarur*.

*Kichik va xususiy korxonalarni yaratishning va ro'yxatdan o'tkazishning **umumiy shartlari va printsiplari** korxona to'g'risidagi, aktsioner jamiyatlari to'g'risidagi, kichik va xususiy korxonalarni ragbatlantirish to'g'risidagi, tadbikorlik to'g'risidagi, "Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini taokmillashtirish to'g'risida"gi 2001 yil 22 avgustdagi 347 t.r. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi Qarori va boshqa Qonuniy hujjatlar asosida tartibga solinadi.

* * Bu to'g'rida Kempbell R.Makkonell, Stenli L.Bryu «Ekonomiks» 1-kitob, 5 bob 81 bettda batafsil fikrlar berilgan.

4.2. Kichik biznesning mohiyati va afzalliklari

Korxonalar yirikligi bo'yicha: Yirik, o'rtacha, mayda korxonalarga ajratiladi. Ularni yirikligini aniqlashda quyidagi ko'rsatkichlar ishlatiladi.

A) Asosiy ishlab chiqarish fondlari qiymati;

B) Ishchi va xizmatchilarning soni;

V) Yillik mahsulot hajmi**.**

Kichik biznes, kichik korxona, xususiy firmalar kabi tushunchalar bozor iqtisodiyotida ko'p ishlatiladigan bo'lib bizning kundalik hayotimizga ko'proq kirib bormoqda.

Bu tushunchalar qanday tushuncha hisoblanadi, kichik korxonalarni yaratish asoslari ularni faoliyat ko'rsatish qoidalari nimalardan iborat?

Kichik tadbirkorlikning sub'ektlari korxonalar bo'lib, ularda xodimlar soni qonun bilan belgilangan me'yor darajasidan oshmaydi.

Kichik biznesni yirikligini aniklash zaruriyati ularni faoliyatini yaxshilash maksadida davlat tomonidan qo'llab-quvvatalnishi rag'batlantirilishi bilan belgilanadi. Kichik va o'rtacha korxonalarni alohida guruhlarga ajratishning zaruriyati ular faoliyatini samaradorligini tahlil qilish maxsus ilmiy kuzatuvlar olib borish ularni iqtisodiyotning umumiy tizimidagi ahamiyati va tutgan o'rnini aniqlashdadir.

Bozor iqtisodiyoti amal qilayotgan barcha davlatlarda kichik va o'rtacha yiriklikdagi korxonalarni ajratishda quyidagi kriteriylar, mezonlar ishlatiladi:

1. Miqdoriy ko'rsatkichlar-xodimlar soni sotiladigan mahsulot hajmi asosiy kapitalning balans qiymati;
2. Sifat ko'rsatkichlar – nisbatan kamroq ishlab chiqariladigan mahsulot miqdori, cheklangan miqdordagi resurslar va ishlab chiqarish quvvati, kamroq rivojlangan boshqaruv tizimi va x.k.lar
3. Aralash kursatkichlar-bular birinchi va ikkinchi guruh ko'rsatkichlaridir transport sohasida yiliga-3, 5 dan 20 mln doll; gacha qurilishda 9-son 21 ulgurji

savdoda 15-dan 35-gacha, chakana savdoda 3,5 dan 13,5 mln. doll. gacha xizmat ko'rsatish sohasida-2,5 dan 14,5 mln. dollargacha mahsulotdan tushum olgan korxonalar kiritiladi.

O'zbekiston Respublikasi qonunchiligi korxonalar yirikligini ajratish mezonlariga anchagina o'zgartirishlar kiritgan. Bu esa bozor iqtisodiyotiga o'tish davridagi xolatlarni, shart-sharoitlarni o'zgarib borishning natijasidir. Xo'jalik amaliyoti jamiyat ijtimoiy - iqtisodiy hayoti va xo'jaliy yuritish usullarida bozor munosabatlarida sodir bo'ladigan o'zgarishlardan dalolat beradi.

Amaldagi qonunlarga muvofiq 2004 yilning 1 yanvaridan kichik tadbirkorlik (biznes) sub'ektlari toifasiga quyidagilar kiradi:

- Yakka tartibdagi tadbirkorlar;

Yakka tartibdagi tadbirkor yuridik shaxs tashkilikiz va ishchi yollash huquqiga ega bo'lmagan, qo'lida xususiy tadbirkor sifatida davlat ro'yxatidan o'tganligi haqida guvohnomasi bor bo'lgan jismoniy shaxsdir.

ishlab chiqarish tarmoqlarida band bo'lgan xodimlarining o'rtacha yillik soni 20 kishidan, xizmat ko'rsatish sohasi va boshqa ishlab chiqarishga aloqador bo'lmaga tarmoqlarda 10 kishidan, ulgurji, chakana savdo va umumiy ovqatlanish sohasida 5 kishidan oshmagan mikrofirmalar;

quyidagi tarmoqlarning o'rtacha yillik xodimlari soni:

engil va oziq-ovqat sanoati, metallga ishlov berish va asbobsozlik, yog'ochni qayta ishlash, mebel sanoati va qurilish materiallari sanoati – 100 kishidan:

mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg'i-energetika va kimyo sanoati, qishloq xo'jaligi mahsulotlari etishtirish va qayta ishlash, qurilish hamda boshqa sanoat-ishlab chiqarish sohalari – 50 kishidan;

fan, ilmiy xizmat ko'rsatish, transport, aloqa xizmat ko'rsatish sohasi (sug'urta kompaniyalaridan tashqari), savdo va umumiy ovqatlanish hamda boshqa ishlab chiqarishga aloqador bo'lmagan sohalar – 25 kishidan oshmagan kichik korxonalar.»

mikrofirmalar va kichik korxonalarning o’rtacha yillik xodimlari sonini aniqlashda sho’’ba korxonalar, filiallar va vakolatxonalarda ishlovchi xodimlar soni ham hisobga olinadi.

- **dehkon xo’jaligi -** o’z faoliyatini yuridik shaxs sifatida amalga oshiruvchi va oila boshlig’iga umrbod meros qilib berilgan o’z tarmoqasida oila a’zolarining shaxsiy mehnati asosida oilaviy mayda tovar ishlab chiqaruvchi xujalikdir.

- f**ermer xo’jaligi –** fermer xo’jaliklari a’zolarining faoliyatiga asoslangan, unga uzoq muddatga foydalanish uchun ijaraga berilgan er tomoqalarida kishlok xo’jalik mahsulotlarini ishlab chiqarishni amalga oshiradigan yuridik shaxs huquqiga ega bo’lgan mustaqil xo’jalik sub’ektidir.

Korxona yirikligini ajratishning bunday mezonlari ularni soliqqa tortishdagi imtiyozlarni aniqlash, kichik biznesni qo’llab quvvatlashning aniq choralarini ishlab chikish, O’zbekistonda kichik korxonalarni ko’paytirish bilan bog’liq bo’lgan infratuzilma tashkilotlarining faoliyatini takomillashtirish imkoniyatini yaratadi. **Bizda kichik va o’rtacha biznes sub’ektlarini eng asosiy ko’rsatkichi bu ishchi va xizmatchilar sonidir**.

Bu ko’rsatkich firmadagi barcha xodimlar soni, jumladan shartnoma asosida va qo’shimcha ravishda ishlayotgan xodimlarning xaqiqiy ishlagan vaqtini, va shuningdek filiallarda, korxonadan boshqa joyda ajralib turgan bo’linmalardagi xodimlar sonini hisobga olgan holda aniqlanadi. **Agar kichik korxonada xodimlar soni belgilangan me’yordan ortib ketsa shu muddat mobaynida va undan keyingi uch oy davomida imtiyozlar bekor qilinadi.**

Bizning fikrimizcha korxonalar yirikligini aniqlashda ularning yillik mahsulot hajmi, ishlab chiqarish quvvati va yoki kapitalining miqdorini hisobga olish zarur. Hozirgi zamon fan-texnika yutuqlarini ishlab chiqarishga kiritilishi korxonalardagi xodimlar sonini albatta kamaytiradi. Bunga sabab og’ir ishlar yangilashadi, jismoniy mehnatning ma’lum qismi aqliy mehnat bilan almashadi. Demak ma’lum miqdordagi xodimlar ishlab chiqarishdan bo’shatiladi.

Turli xil malakatlarda korxonalar yirikligini aniqlashning o'ziga xos mezonlari ishlatiladi.

Evropa ittifoqining uslubiga ko'ra kichik va o'rtacha korxonalar kuyidagi **5-jadval** ko'rsatkichlari orqali aniqlanadi.

5-jadval

Korxona yirikligini aniqlash mezonlari

Korxona	Band bo'lgan xodimlar soni (kishi)	Yillik oborot (mln.ekyu)	Balansdagi qiymati (mln.ekyu)
Kichik	50 dan kam	4 dan kam	2 dan kam
O'rtacha	50-250	16 dan kam	8 dan kam

Xorijiy mamlakatlarda **masalan, Frantsiyada** 10 kishigacha xodimi bo'lgan korxonalar xunarmandchilik korxonalari hisoblanadi.

AQShda kichik biznes korxonalariga 500 tagacha xodimlari bo'lgan korxonalar kiritiladi. Ular tarmoqda etakchi o'rinda emaslar. Kichik korxonalar yirikligini ajratishda korxonalarni tarmoqqa mansubligi bo'yicha, yillik mahsulothxajmi, daromadi asos qilib olinadi.

Germaniyada xodimlar soni va yillik oborot ko'rsatkichi ishlatiladi. Bu erda kichik korxonalarga 10tagacha, o'rtacha korxonalar qatoriga 50- tagacha xodimi bo'lib yillik oboroti 100 mln markaga etgan korxonalr kiritiladi.

Frantsiyada kichik biznes tushunchasiga 10 dan 50-tagacha xodimlari bo'lgan mikrofirmalar; kichik va o'rtacha korxonalarga 50 dan 500-tagacha xodimi bo'lgan korxonalar kiritiladi.

Gollandiyada kichik firmalar qatoriga 10 tagacha, o'rtacha firmaga-100tagacha xodimi bo'lgan ishlab chiqarishlar kiradi.

Janubiy Koreyada sanoat va transportda 20 tagacha xodim band bo'lgan firmalar kichik hisoblanadi 21 tadan 200 tagacha kishisi bo'lgan firmalar o'rtacha hisoblanadi; Savdo va xizmat sohasida shunga muvofik xodimi 5 tadan kam.

Bunday korxonalarning har biri bozorda yuqori o'rin olmaydi. Bu erda barcha xo'jalik-boshqaruv ishlarini korxona egasining o'zi olib boradi. Qisqa davrga

ayrim mutaxasislarni yollab o’z faoliyati mulk egasi o’z kuchiga va mablag’lariga tayanadi, albatta davlat tomonidan ham qo’llab-quvvtlab turishiga ham ishonadi.

Xususiy tadbirkorlikning sub’ektlari (ishtirokchilari) bo’lib tashabuskorlik bilan faoliyat ko’rsatuvchi yuridik shaxslar hisoblanadi.

Ular faoliyati o’z mehnati yoki yollangan mehnatdan tavakkalchilik va mulkiy javobgarlikni o’z ustiga olish bilan o’zlarining yoki boshqa shaxslarning jalb etilgan mulki asosida tovar ishlab chiqarish va xizmatlar ko’rsatish foyda (daromad) olishga qaratilgan kichik va xususiy tadbikorlikning sub’ektlari bo’lib yuridik shaxs bo’lmay turib tadbikorlik faoliyati bilan shug’ullanuvchi jismoniy shaxslar ham hisoblanadi.

Kichik firma - bu shunday korxonaki u boshqa korxonalarga bog’liq bo’lmagan holda amal qiladi. Shu bilan birga u o’z biznesi sohasida ko’zga ko’rinmaydi. Ko’pgina kichik firmalar bir kishiga yoki oilaga tegishli bo’ladi va shuningdek o’rtoqlik uyushmasi shaklida ham yaratiladi. Ko’pgina xollarda kichik biznesmenlar ham menedjer, ham moliyachi va mulk egasi bo’lib hisoblanadi. Demak, firmani boshqaruv ishlariga shularni o’zi bilan cheklanadi. Ma’muriyat va xizmatchilar odatda korxona qaerda bo’lsa o’sha erda yashaydilar. Lekin firma uchun bozor shu firma joylashgan xududda (joyda) va shuningdek undan tashqarida ham bo’lishi mumkin.

Kichik biznes tadbirkorlarga boylik keltiradi, ishlovchi xodimlar o’z ishidan xuzur qiladi va faoliyatida boshqalarga bog’liq bo’lmaydi. Bu xil tadbirkorlik o’z tabiati bilan **milliy tadbirkorlikka, maxalliy xunarmandchilikka yaqin keladi:**

- Ish xaqi xarajatlari, dastgohlar uchun investitsiya xarajatlari nisbatan kam bo’ladi;
- Tezroq moddiy qoniqishiga ishonch bo’ladi;

Bir vaqtda biznesdan mehnat haqi va dividentlar olish mumkin:

- Uzoq muddat foyda ko’rish;
- Zarur bo’lsa o’z ishini osonlicha boshqalarga sotishi va foyda ko’rishi mumkin. Bu omil ko’pgina tadbirkorlarni qiziqtiradi;

– Bir qancha kasblarni birga qo’shib olib borish mumkin (moliyachi, menedjer va boshkalar)
– Tadbikorlik hissiyotini uzoq vaqtgacha saqlab qolish

Yirik korporatsiyalarga qaraganda kichik firmalar ayniqsa istiqbolli tarmoqlarda ko’proq innavatsion jarayonlar, tadbikorlik ruxi ko’proq ko’rinadi. Shuning uchun kichik biznes zamonaviy tarmoqlar bo’lgan elektronnika, kompterlash va boshqalarda ko’proq o’rin egalagan.

Kichik biznesmen bo’lish xoxishi paydo bo’lganda kishi o’z faoliyat turini aniqlab olishi zarur. Bunda bir qarorrga kelishga ta’sir e’tuvchi omillar kuyidagilar:

1. O’z tajribangiz va iqtisodiy quvvatingiz;
2. Mijozlar talabi-hozir va kelajakda. Siz sotmoqchi bo’lgan narsalarga mijozlarda talab bo’ladimi, yo’qmi. Ular boshqa iqtisodiy sharoitlarda Siz sotadigan maxsulotni harid qilishni uzoq vaqt davom ettiradilarmi yoki xizmatlardan foydalana oladimi;
3. Raqobat darajasi

Bunda raqobatdagi firmalar mahsuloti yoki ishlari sifatiga ob’ektiv baho berish zarur. Sabab o’zning kelajak faoliyatini aniqlash, mijozlar talabini, xoxishini, manfaatini yuzaga chiqarish va shuningdek kelajakda raqobatchining sharoitini belgilash uchun.

4. Kishi o’zining zaif tomonlarini aniqlab olishi lozim. Masalan, biznesmen bo’lmoqchi bo’lgan shu kishi texnikani kuchli biladi, komertsiya qobiliyatlari yoki moliyaviy bilim sohalarida esa bo’sh. . .

Biznesni boshlashning dastlabki bosqichlarida malakali yurist maslahatchidan foydalanish muhim ahamiyatga ega.

Kichik korxonalar kimlar tomonidan yaratiladi?

- fuqarolar, oila a’zolari va boshqa shaxslar tomonidan yaratiladi;
- davlat, ijara, jamoa, qo’shma korxonalar xissadorlik jamiyatlari, xo’jalik assotsiatsiyalari va boshqalar tomonidan;
- ijtimoiy tashkilotlar;

- yuqorida aytilgan tashkilotlar bilan hamkorlikda yaratiladi;
- faoliyat ko'rsatib turuvchi korxonalar tarkibidan mulk egasi rozi bo'lgan xolda, jamoa a'zolarining tashabbusi natijasida yaratiladi.

Bundan tashqari kichik korxonalar monopol xokimlikka qarshi tashkilot qarori asosida **majburiy ravishda yoki birlashma va korxonalarni yiriklashib ketishi natijasida yaratiladi. Kichik korxonalar birinchi galda xalq iste'mol tovarlarini ishlab chiqarish va aholiga maishiy xizmat ko'rsatish uchun yaratiladi.** Ular boshqa har qanday xalq xo'jaligi tarmoqlarida ham turli xil mulk shakllari asosida tashkil etilishi mumkin.

Kichik korxonalarni ta'sis etuvchilar bir yoki bir necha yuridik shaxs yoki jismoniy shaxslar bo'la oladi. Kichik biznes faoliyati keng tarqalgan ular qonun bilan man etilmagan har qanday faoliyat turi bilan shug'ullanishlari mumkin Ular bitimlar tuzishi, mulk topib faoliyat ko'rsatishi tashqi bozorga chiqishi, savdo sotiq ishlarini amalga oshirishi, vositachilik qilishi, valyuta bilan ishlash va boshqa ishlar buyicha bitimlar tuzishi mumkin.

Kichik biznes-xo'jalik yuritishning shunday shakliki - bunda korxonalar davlatga bog'liq bo'lmagan xolda mustaqil amal qiladilar. Ular ishlab chiqaradigan maxsuloti turlarini, hajmini, o'zlari belgilaydilar; o'z xoxishiga ko'ra mahsulotni xoxlagan bahoda, xoxlagan sharoitda sotadilar yoki xizmat ishlarini bajaradilar; korxonani rivojlantirish fondiga, ijtimoiy ishlarga, rezerv fondiga foydadan ajratmalar me'yorini, mehnatga xaq to'lash shakli va miqdorini ham ixtiyoriy ravishda aniqlaydilar; mahalliy sharoitga tez moslashadilar, tezda bir qarorga keladilar va h.k.

Shunday qilib, kichik korxonalarning boshqa korxonalardan farqi ularning ana shu afzalliklaridadir.

Kichik korxonalar muttasil faoliyat ko'rsatishlari uchun uyushma, assotsiatsiyalarga birlashishlari, turli xil kooperativlar tartibiga kirishlari mumkin, ya'ni xaqlari bor, majbur emaslar deb ko'rsatilgan "Tadbirkorlik faoliyatini erkinligining kafolatlari to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Qonunida… Bu

to’g’rida batafsil boshqa manbalarga murojaat qilish mumkin. Kichik korxonalar asosida tashkil etilgan korxonalar ularni moddiy- texnika resurslari bilan ta’minlab turishlari zarur.

Korxonalarni kichikligi, ularning afzalliklari ularga imtiezlar berilishi zarurligini keltirib chiqaradi. Bunday sharoit ularni albatta rag’batlantiradi.

4.3. Kichik va xususiy korxonalarni ro'yxatdan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimi va uni takomillashtirilishi

Hozirgi vaqtda kichik va xususiy korxonalarni ro'yxatdan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimi va takomillashtirilishi 22 avgust 2001 yilda qabul qilingan O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Tadbirkorlik sub'ektlarini Davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini takomillashtirish to'g'risida"gi 347-son Qaroriga asosan amalga oshiriladi*. O'zbekistonda kichik va o'rta biznesni jadal rivojlantirish uchun qo'llay iqtisodiy va huquqiy shart-sharoitlarni yaratish, tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish jarayonini engillashtirish, soddalashtirish maqsadida Qo'llanma qabul qilinib u 1 oktyabr 2001 yildan amal qila boshladi. Toshkentda, Qoraqalpog'iston Respublikasida va uning viloyatlarida ro'yxatdan o'tkazuvchi tashkilotlar bo'lib Adliya Vazirligi va Qoraqalpog'iston Respublikasi viloyatlarining Adliya boshqarmalari, tuman va shahar hokimiyatlari aniqlandi.

Ro'yxatga olingan tadbirkorlik sub'ektini soliq va statistika tashkilotlarida, yo'l fondida, tuman (shahar) mehnat bo'limida, aholini ish bilan band etish va ijtimoiy ximoyalash yoki ijtimoiy ta'minot bo'limida uchyotga olish ishlarini barchasini faqat ro'yxatga oluvchi tashkilotning o'zi bajaradi. Bunda u ro'yxatdan o'tganligi to'g'risida guvohnoma beradi. Lekin tadbirkorlilarni ro'yxatdan o'tkazish tartibi birmuncha o'zgardi. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro'yxatdan o'tkazish tartibotlari tizimi tubdan takomillashtirish to'g'risida»gi 20 avgust 2003 yil Farmoniga («Xalq so'zi» 21.08.03.) ko'ra **korxonalarni davlat ro'yxatidan o'tkazish muddati** ular joylashgan manzildagi shahar, tuman hokimiyati xuzurida tashkil etilga Inspektsiyaga hujjatlar topshirilgandan so'ng 7 ish kunidan 1 oygacha belgilanadi.

Ro'yxatdan o'tkazuvchi organga taqdim etiladigan xujjatlar quyidagilar:

---

* * Shu qarorning 1-bandi, 2-bandining 2-5 xat boshlari, 3 va 4 bandlari o'z kuchini yo'qotgan. Asos O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 20 avgust 2003 yil Qarori («Xalq so'zi» 21.08.03.).

- tadbirkorlik sub’ektlarini yuridik shaxs sifatida ruyxatdan o’tkazish uchun ro’yxatdan o’tkazuvchi organga ariz;
- ta’sis xujjatlarining notarial tasdiqlangan ikki asl nusxasi;
- tadbirkorlik sub’ektining pochta manzilini tasdiqlovchi xujjat;
- davlat bojining yoki ruyxatdan o’tkazish yig’imining belgilangan miqdori to’langanligi to’g’risidagi bank to’lov xujjati;
- belgilangan tartibda shaxarlar (tumanlar) xokimliklarining vakolatli organlari tomondan berilgan firma nomi to’g’risidagi guvohnoma;

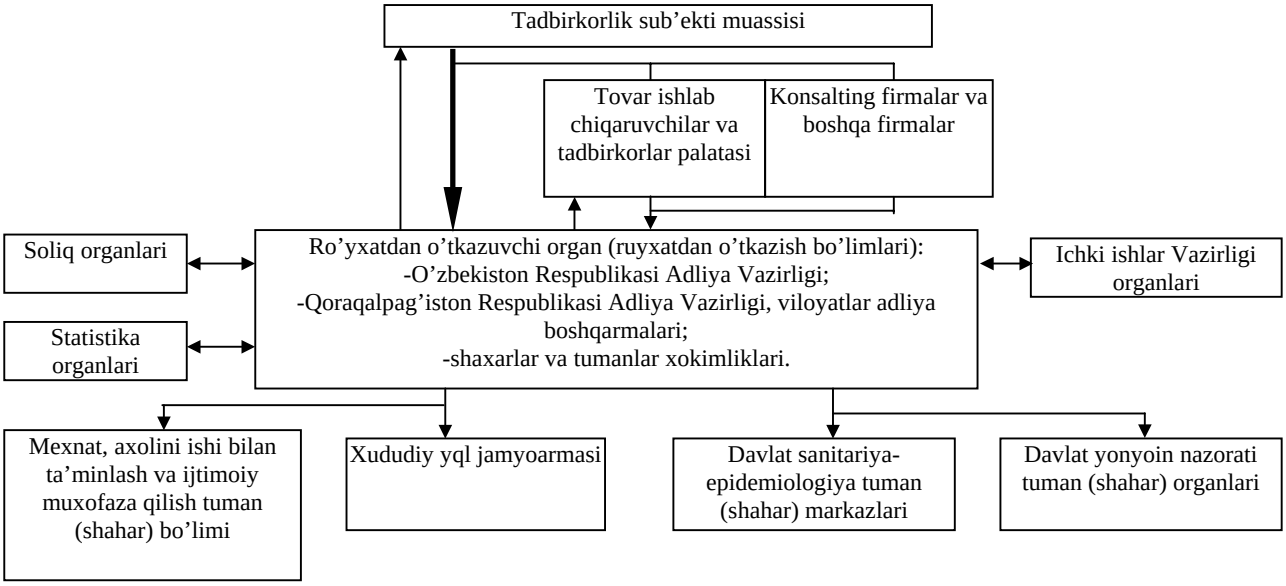
muxr va shtamp eskizlari uch nusxada ilova qilinadi.

Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va ularni hisobga quyish:

- mazkur Nizomga 1-ilovaga muvofik sxema bo’yicha;
- yakka tartibdagi tadbirkorlarni mazkur Nizomga 2-ilovaga muvofik sxema bo’yicha;
- yuridik shaxslar uchun mazkur Nizomga 3-ilovaga muvofik shakl bo’yicha, yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs bo’lmasdan tashkil etilgan dehqon xo’jaliklari uchun 4-ilovaga muvofiq shakl bo’yicha berilgan arizalarga ko’ra amalga oshiriladi.

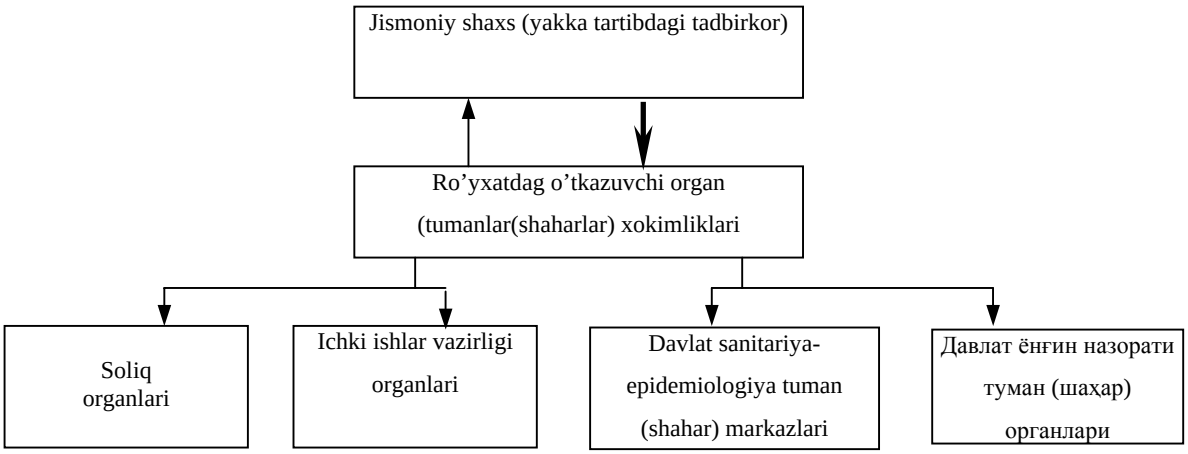
Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga quyish tartibi to’g’risidagi nizomga 1-ilova

Tadbirkorlik sub’ektlarini (yuridik shaxs tashkil etgan xolda) davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga quyish sxemasi



Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga quyish tartibi to’g’risidagi nizomga 2-ilova

Yakka tartibdagi tadbirkorlarni davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga quyish sxemasi (faoliyatni amalga oshirish joyi mavjud bo’lgan taqdirda – bino sotib olinganligin, ijaraga olinganligi haqidagi shartnoma yoki ijaraga beruvchining bino ijarasi xaqidagi kafolat xati, turar joyni mo’ljallanmagan binoga o’tkazish haqidagi dalolatnoma)



Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga quyish tartibi to’g’risidagi Nizomga 3-ilova

Kimga _____
(ro’yxatdan o’tkazuvchi organning nomi)

_____ dan
(ariza beruvchining f.i.o)

ARIZA

_____
(yuridik shaxsning o’zbek tilidagi to’liq va qiso’artirilgan nomi)

_____ ni

davlat ro’yxatidan o’tkazishingizni iltimoa qilaman.

Mulkchilik shakli _____
ommaviy (davlat), xususiy

Tashkiliy-xukukiy shakli:

_____

Ro’yxatdagi xodimlarning taxmin qilinayotgan soni _____ kishi

Pochta manzili _____

Pochta indeksi _____ aloqa qilinadigan telefon:_____

Arizaga qushimcha ravishda ilova qilinadigan xujjatlar:

1. _____

2. _____

_____

(to’ldirilgan sana) (muassisning yoki vakolatli shaxs-ariza beruvchining imzosi)

Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga quyish tartibi to’g’risidagi Nizomga 4-ilova

_____ tuman (shahar) xokimi

_____ ga
(F.I.O.)

_____ dan
(ariza beruvchining F.I.O.)

ARIZA

_____ muddatga
(jismoniy shaxs – yakka tartibdagi tadbirkor tomonidan to’ldiriladi)

_____
(faoliyat amalga oshiriladigan joy)

_____ amalga oshirish uchun
(faoliyat turi)

_____ sifatida
(dexkon xujaligi, yakka tartibdagi tadbirkor)

yuridik shaxs bo’lmasdan tadbirkorlik faoliyati bilan shug’ullanish uchun davlat ro’yxatidan o’tkazishingizni so’rayman.

Tadbirkor, dehqon xo’jaligi boshlig’i to’g’risidagi ma’lumotlar:

F.I.O. _____

Pasportga oid ma’lumotlar: _____
(seriya, №, kim tomonidan berilgan)

Uy manzili: _____

Pochta indeksi: _____ Telefon:_____

Arizaga ko’shimcha ravishda ilova qilinadigan xujjatlar:

1._____

2. _____

3. _____

_____ (to’ldirilgan sana)

_____ (muassis yoki vakolatli shaxsning imzosi)

_____ (ariza qabul qilingan sana)

_____ (xokimlik mas’ul xodimining imzosi)

Ayrim toifadagi tadbirkorlar uchun quyidagi xujjatlar taqdim etiladi:

1. **Yakka tartibdagi tadbirkorlar uchun:**

- davlat ro’yxatidan o’tkazish uchun shaxsiy ariza (Nizomdagi 4-ilovaga muvofiq);
- 3x4 o’lchamli ikkita fotosurat;
- ro’yxatdag o’tkazish yig’imining belgilangan miqdori to’langanligi to’g’risidagi bank to’lov hujjati;
- muxr va shtamp eskizlari (3 nusxada);
- pasport ko’rsatiladi.

2. **Xususiy korxonalar:**

- Davlat ro’yxatdan o’tkazish uchun xususiy korxonalar tomonidan ro’yxatdan o’tkazuvchi organga mazkur Nizomga 3-ilovaga muvofiq shakl bo’yicha ariza;
- Korxona Ustavining notarial tasdiqlangan ikki asl nusxasi;
- Tadbirkorlik faoliyati sub’ektining pochta manzilini tasdiqlovchi hujjat;
- Davlat boji yokt ro’yxatdan o’tkazish yig’imining belgilangan miqdori to’langanligi haqida bank to’lov xujjati;
- Shaharlar (tumanlar) hokimliklarining vakolatli organlari tomonidan berilgan firma nomi to’g’risidagi guvohnoma;
- Muxr va shtamp eskizlari (uch nusxada).

Yangi ro’yxatdan o’tkazish tartibiga ko’ra bunday hujjatlar soni ancha kamaytirilgan.

Shunday qilib, kichik va o’rta biznes sub’ektlarini ro’yxatdan o’tkazish tartibini birmuncha soddalashtirildi.

Ilgarigi tartib bo’yicha endigina ish boshlayotgan tadbirkor hali bu sohaga qadam qo’yib ulgurmasdanoq, o’z korxonasini ro’yxatdan o’tkazish paytidan boshlab turli-tuman byurokratik to’siqlarga, ko’pincha ochiqdan-ochiq ta’magirlik holatlariga ham duch keladi.

I.Karimov fikricha: mikrofirmalarni, kichik va o’rta korxonalarni ro’yxatdan o’tkazish tartibini jiddiy ravishda soddalashtirib, bu ish bilan shug’ullanadigan yagona markazlar tuzish vaqti keldi. Korxonalarni ro’yxatdan o’tkazish ishini Tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar palatasi orqali amalga oshirish maqsadga muvofiq.

Ular barcha shahar va tumanlarda tuzilgan Axborot-maslahat markazlari orqali nafaqat tadbirkorlarga kerakli hujjatlarni tayyorlab berishi, hatto ro’yxatdan o’tkazish organlarida tadbirkorlarni vakili vazifasini bajarishi ham mumkin.

4.4. Tadbirkorlik sub’ektlarini yaratish va tugatishdagi muammolar

Respublikamizda 1992 yildan boshlab, ayniqsa 1995 yildan keyin tadbirkorlik sub’ektlarini yaratish kichik va xususiy korxonalarni yaratishning umumiy shartlari va printsiplari korxona to’g’risidagi, aktsioner jamiyatlari, tadbirkorlik to’g’risidagi, kichik va xususiy korxonalarni rag’batlantirish, tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to’g’risidagi (28 may 2000 y.) va «Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga qo’yish tizimini takomillashtirish to’g’risida» 2001 y. 22 avgust 347 t.r. O’zbekiston Respublikasi Qarori va boshqa qonuniy hujjatlar asosida tartibga solinadi.

Lekin rasmiy va amaliy axborotlarni sinchkovlik bilan o’rganish tadbirkorlik sohasida Respublikamizda anchagina muammolar mavjudligini ko’rsatadi:

- Tadbirkorlik sub’ektlarini yaratishdagi, ya’ni hujjatlarni tayyorlash, ularni ro’yxatdan o’tkazishdagi turli-tuman byurokratik to’siqlar, nayranglar natijasida sarf-harajatlar, vaqt va imkoniyatlarni bekor ketishi va pirovard natijada tadbirkorni bunday ishini boshlashdan sovib, bezor bo’lib ketishi, ishtiyoqni yo’qolishi;
- Ro’yxatdan o’tib, keyinchalik **tugatilib faoliyatini to’xtatgan korxonalarning mavjudligi.** Ular 2000 yilning 1-yanva holatiga 19,5 % ni tashkil etgan yoki 34752 ta korxona bo’lgan. 1996 yili esa yaratilgan 7400 korxonadan 20 %, 1998 yili – 3700 tadan 70 % shunday korxonalar bo’lgan. Faqat Toshkent shahrida 2000 yilning 1 yanvariga 26 mingta kichik va o’rta biznes korxonalarining 6 mingtasini faoliyati yo’qligi topilgan, shulardan 4300 tasi yoki 71 % tugatilishi arafasida turgan, 1850 tasi topilmagan. Buning sabablari juda ko’p va xilma-xil.
- O’zbekistonda tadbirkorlikni rivojlani holatiga ayrim iqtisodchi olimlarimiz har doim ham to’g’ri baho berib, muammolarni o’rtaga qo’yib, ochiq-oydin hal qilmasligi.
- Vazirlar mahkamasining 1998 yil 27 maydagi «Kichik va o’rtacha tadbirkorlikni rivojlantirishni rag’batlantirish mehanizmini takomillashtirish to’g’risida» gi Farmoni vazirliklar, boshqarmalar, mahalliy hokimiyat organlari tomonidan

tadbirkorlar manfaatiga, davlat qonunlariga zid bo'lgan, undan yuqori qo'yilgan, tadbirkorlik sub'ektlarini tashkil etishida qiyinchiliklarni tug'diradigan, ko'pincha keraksiz hujjatlar talab qiladigan qo'llanmalar, me'yoriy aktlarni qabul qilinishini man qiladi. Lekin bunday holatlar etarli. Masalan, 2000 yilda prokuratura organlari noqonuniy huquqiy me'yoriy hujjatlarning 137-tasiga protest bergan.

- Tadbirkorlik sub'ektlarining turlari, miqdori haqidagi axborotlarni nomutanosibligi iqtisodiyotni to'g'ri baholash imkoniyatini yo'qotadi…
- Tadbirkorlik sub'ektlarini turlari bo'yicha ma'lumotlarni taqqoslashni mushkulligi.
- Soliq tashkilotlari tadbirkorlarni tadbirkorlar uyushmasiga majburlab kirgizishi aks holda moliyaviy hisobotni qabul qilmaslik to'g'risidagi talabni qo'yilishi.
- Tadbirkorlarning manfatlarini soliq inspektsiyasi vakillari, sanitar va boshqa xizmatchilarning qonunga zid xarakatlaridan himoyalashning samarali mexanizmini etishmasligi.
- Kichik biznes sub'ektlarini ro'yxatdan tushirish va tugatish to'g'risida amal qilayotgan tartibni murakkabligi: agar hujjatlar to'liq bo'lsa yangi tartib bo'yicha (1 oktyabr 2001 yildan) korxonani ro'yxatdan o'tkazish 8-12 kunda bo'lsa, uni tugatish esa 6-7 oy talab qiladi.
- Respublikamizda hozir xususiy korxonalarni yaratishdan ko'ra ularni tugatilishi ko'proqdir va mushkuldir.

Hozirgi kunda kichik va o'rta biznesning ichki mahsulot hajmidagi ulushi 24,5 %ni tashkil etgan. (2002 yil) Taraqqiy etgan mamlakatlarda esa bu ko'rsatgich 50-60 % ni tashkil etadi. Mehnat bilan band bo'lgan aholining 65-70 % xuddi shu sohada hizmat ko'rsatadi.*

- **Vazirlar Mahkamasining 1999.3.07 dagi 327 t.r.** «Moliyaviy xo'jalik faoliyatini oshirayotgan va o'z ustav fondlarining qonunchilikda ko'rsatilgan muddatlarda shakllantirmagan korxonalarni tugatish to'g'risida» gi Qarori va boshqa hujjatlarga ko'ra **korxonalarni tugatishning hozirgi tartibi ancha murakkab va noqulay.**

Shuning uchun ko'pgina tadbirkorlar bunday ishlar bilan shug'ullanishdan qochmoqdalar yoki ish boshlab qo'yib uni oxirgacha etkazmay **javobgarlik**

yuklarini davlatga tashlab ketmoqdalar. Masalan 1.01.2000 yilning o'zida **faqat Toshkent shahar bo'yicha tugatish jarayonida turgan ishlar** 4666 ta bo'lib, ulardan **54,7 % yoki 2552 tasida tasischilar bo'lmagan;**

Tutgatilishi holida turgan ja'mi ishlardan tugatilganlari 25,6 % yoki 1194 ta bo'lgan*.

Yo'qolib ketgan ta'sischilarni topish esa korxonalarni tugatish ishlarini yanada qiyinlashtiradi. Tuman Hokimiyati ma'lumotlari bo'yicha yo'qolgan (qidirilayotgan) ta'sischilarni birortasi ham xali IIB tomonidan topilmagan. Lekin ularni qidirish uchun 3 oy muhlat beriladi. **Shuning uchun bu sohadagi ishlarni tartibga solish mexanizmini yaratish zarur deb hisoblaymiz.**

* L.Lutsenko «Puti resheniya», problemi Likvidatsii», predpriyatiy Maliy i sredniy biznesa. Ekonomicheski vestnik Uzbekistana № 8 2000g. st. 20

V-BOB. HAMKORLAR BILAN ShARTNOMA MUNOSABATLARI VA ULARNI TAKOMILLAShTIRISh YO'LLARI.

5.1. Xo'jalik shartnomasi va majburiyatlarning mohiyati va ularni tuzish tartibi.

«Xo'jalik shartnomasi» deganda nimani tushunish lozim?

Fuqarolar va yuridik shaxslarning huquq va burchlarini belgilash, o'zgartirish yoki bekor qilishga qaratilgan xarakatlarga **shartnoma (yoki bitimlar) deyiladi**. O'zbekiston Respublikasi fuqoralik kodeksi (1999 yil) 101; 353 modda; yoki O'zbekiston Respublikasi xo'jalik yurituvchi sub'ektlar faoliyatining shartnomaviy-huquqiy bazasi to'g'risidagi 1998 yil 29 avgust qonunini 3-moddasi).

Shartnoma - bu qishloq xo'jalik korxonalari, shu jumladan dexkon (fermer) xo'jaliklari bilan dexkonchilik mahsulotlarini xarid qiluvchilar (tayyorlov, savdo, qayta ishlovchi va boshqalar) o'rtasida tuziladigan qonuniy hujjatdir. Shartnomaga ko'ra ishlab chiqaruvchi xo'jaliklarlar qishloq xo'jalik mahsulotlarini shartnomada nazarda tutilgan miqdorda, sifatda, assortimentda (turi va navi bo'yicha) va muddatlarda etishtirib berish majburiyatlarini olsa, **ikkinchi tomondan** (buyurtmachi, yoki iste'molchi) esa uni qabul qilib olish, qiymatini belgilangan va kelishilgan narxlarda to'lash hamda ishlab chiqarishni tashkil etish, avans berish va mahsulotni transportda tashishda xo'jalikka yordam ko'rsatish majburiyatini o'z zimmasiga oladi.

Majburiyat – bu fuqorolik xuquqiy munosabat bo'lib, unga asosan, bir shaxs (qarzdor) boshqa shaxs (kreditor) foydasiga muayyan xarakatni amalga oshirishga, chunonchi: mol-mulkni topshirish, ishlarni bajarish, xizmatlar ko'rsatish, pul to'lash va x.k. yoki muayyan xarakatdan o'zini saqlashga majbur bo'ladi, kreditor esa-qarzdordan o'zining majburiyatlarini bajarilishini talab qilish xuquqiga ega bo'ladi.

Shartnomalar - maxsulot etkazib berish shartnomalariga, xizmatlar ko'rsatish bo'yicha, ijara shartnomalariga va bajariladigan ishlarning xususiyatiga qarab boshqa turlarda bo'lishi mumkin. Mahsulot etkazib berish shartnomasi bir yilga, bir yildan ortiq muddatga (uzoq muddatli-5 yilgacha) yoki taraflar kelishuvida nazarda tutilgan boshqa muddatlarga tuzilishi mumkin. Agar shartnomani amal qilish muddati ko'rsatilmagan bo'lsa, u bir yilga tuzilgan deb hisoblanadi.

Shartnomaning mohiyati qo'yidagi bandlar bo'yicha yoritilish mumkin:

I. Shartnoma mohiyati (predmeti), nima to'g'risida ekanligi;

II. Tomonlarning majburiyatlari;

III. Mijozning (iste'molchining) majburiyatlari;

IV. Tomonlar huquqi

V. Mijozning huquqlari

VI. Xizmatlarga iste'molchining pul to'lovlari miqdori va muddati

VII. Tomonlarning javobgarligi

VIII. Fors-Major majburiyatlari

IX. Shartnomaning amal qilish muddati, uni o'zgartirish, uzish tartibi

X. Shartnomaning boshqa shartlari

XI. Tomonlarning huquqiy manzili va to'lov xujjatlari.

Shartnoma - erkinlik, o'zaro manfatdorlik, shartnoma intizomiga rioya qilish, taraflarning mulkiy javobgarligi printsiplariga asoslanib tuziladi.

Xo'jalik shartnomasi, qoida tariqasida, taraflardan birining Oferta (shartnoma tuzish haqida taklif) yo'llashi va ikkinchi taraf (taklifni qabul qilishi) aktseptlashi yo'li bilan tuziladi.

Ofertada shartnomaning muhim shartlari ifoda qilingan bo'lishi shart.

Oferta yo'llagan shaxs boshqa shaxsning (mijoz, iste'molchi va x.k.) aktseptini olgan paytda shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

(O'zbekiston Respublikasi fuqorolik Kodeksi. Toshkent «Adolat» 1996 yil 154-156 betlar 27 bob. 364-370 moddalar).

Xo'jalik shartnomasi yozma shaklda, 3-nusxada xo'jalikni o'zida tuziladi.

Ofertada shartnomaning muhim shartlari ifoda qilingan bo'lishi shart.

Tuzilgan vaqtdan boshlab kuchga kiradi va taraflar uchun majburiy bo'lib qoladi. Agarda oferta va aktsept talablari bajarilgan bo'lsa, shartnomaning yozma shakliga rioya etilgan deb hisoblanadi.

Xo'jalik-shartnomani 7 kun ichida imzolashi va tayyorlovchiga etkazishga majburdir.

Agar shartnoma shartlari bo'yicha xo'jalikda e'tiroz paydo bo'lsa xo'jalik xuddi shu 7-kun ichida kelishmovchiliklar bayonining ikki nusxasi bilan birgalikda tayyorlovchiga yuboradi.

Kontraktatsiya shartnomasida u kelishmovchiliklar bilan imzolanganligi ko'rsatiladi. **Bu haqda mahsulot tayyorlash va uning sifati bo'yicha davlat bosh inspektsiyasiga albatta ma'lum qilinishi kerak.**

Tayyorlovchi (yoki buyurtmachi, iste'molchi) kelishmovchiliklar bayonini olgach 5 kun maboynida uni ko'rib chiqishga, qabul qilingan barcha takliflarni shartnomaga kiritishga, agar nizoli masalalar bo'lsa xuddi shu muddatda xo'jalik sudiga murojat qilishga majburdir.

Imzolangan shartnoma 3 kun ichida mahsulot tayyorlash va uni sifati bo'yicha Davlat inspektsiyasiga taqdim etiladi. (O'zbekiston Respublikasining «Xo'jalik yurituvchi sub'ektlar faoliyatining shartnomaviy - xuquqiy bazasi to'g'risida»gi qonuni. 11, 12, 13 moddalar).

Xo'jalik shartnomalari qanday qonuniy va me'yoriy - xuquqiy xujjatlar asosida tuziladi?

Xo'jalik shartnomalarini tuzish, bajarish, o'zgartirish va bekor qilishda yuzaga keladigan munosabatlar «O'zbekiston Respublikasining fuqarolik kodeksi», (1999 y). «Qishloq xo'jaligi mahsulotlari kontraktatsiya shartnomalarini tuzish va bajarish to'g'risida Nizom» (1994y. 29 avgust), O'zbekiston Respublikasining fermer xo'jaligi to'g'risida (1998y. 30 aprel), Qishloq xo'jaligi kooperativi (shirkat) to'g'risida (1998y. 30 aprel), Dehqon xo'jaligi to'g'risida (1998y. 30 aprel),

O’zbekiston Respublikasida korxonalar to’g’risida (1991y. 15 fevral), O’zbekistonda tadbirkorlik to’g’risidagi (15 fevral 1991y. №207-XII).

Xo’jalik yurituvchi sub’ektlar faoliyatini shartnomaviy xuquqiy bazasi to’g’risida»gi O’zbekiston Respublikasi Qonunlari bilan tartibga solinadi.

Bu qonunning I bo’limida «Umumiy» - qonuning maqsadi vazifalari, xo’jalik shartnomasi tushungan, tadbikorning faoliyati sohasidagi shartnomaviy munosabatlarning asosiy qonunlari ko’rsatilgan. Bu qismlar quydagilar:

- Xo’jalik shartnomalarini tuzishning erkinligi;
- Taraflarning o’zgara manfaatdorligi;
- Shartnoma intizomiga rioya etish;
- Tarafdorlarning o’zaro mulkiy javobgarligi.

Bulardan tashqari Qonunning birinchi bo’limida shartnoma tuzuvchilarning huquqlari, majburiyatlari.

Mahalliy davlat hokimiyati va davlat boshqaruv organlarining shartnoma munosabatlari sohasidagi vakolatlari ko’rsatilgan. Qonunning II bo’limi.

- Xo’jalik shartnomasini tuzish, bajarish,zgartirish va bekor qilish tartibiga bag’ishlangan.

III- bo’lim - Xo’jalik shartnomasi bo’yicha talabnomalar va savollar

IV- bo’lim - Shartnomaviy munosabatlarning huquqiy jihatdan ta’minlanishini tashkil etish.

Xo’jalik shartnomalari to’g’risidagi Qonun xujjatlariga rioya etilishini nazorat qilish.

V- Shartnoma majburiyatlarini buzganlik uchun javobgarlik.

Shartnomalarni xuquqiy ekspertizadan o’tkazish nima?

Bu degani-shartnoma xo’jaliklarning yuristlari, yoki jalb etilgan advokatlar tomonidan qonun xujjatlariga muvofiqligi yuzasidan tekshirib qurilishi demakdir. Shartnomalarni ularning imzolarsiz tuzishga yo’l qo’yilmaydi. (1998 y. 29 avgust O’zbekiston Respublikasi qonuning 21-moddasi).

Agar xo'jalik shartnomalarida mo'ljallangan ishlar qiymati eng kam ish haqining 200 barobaridan ortib ketsa, bunday shartnoma yuristlarning yozma xulosasidan keyingina tuziladi.

Da'volar, baxslarni hal qilish tartibi.

Tovarlarni etkazib beruvchi xo'jaliklar uchun, yoki xizmat ishlarini bajaruvchilar uchun shartnoma majburiyatdagi kamchiliklarining xususiyati, xili yoki xolatiga qarab, o'ziga yarasha qonun doirasida choralar ko'riladi. Ularning me'yori xar xil.

Agar xo'jalik shartnomalari bajarilmasa, bu taraf boshqa tarafga etkazgan zararini to'laydi; muddatlari kechiktirib yuborilsa buyurtmachiga kechiktirilgan xar bir kun uchun 0,5% peniya to'laydi (majburiyat bajarilmagan tovar qiymatidan), biroq bu peniya etkazib berilmagan tovarlar qiymatining 50%-dan oshib ketmasligi kerak.

Sifati, assartimenti lozim darajada bajarilmaganligi uchun shunday tovarlar (yoki ishlar) qiymatining 20% miqdorida sotib oluvchi jarima undirib olishga xaqlidir; **tovarlar but kelmagan** bo'lsa etishmayotgan tovarlar qiymatini qo'shgan holda but (komplekt) bo'lmagan tovarlar qiymatining 20% miqdorida etkazib beruvchidan buyurtmachi (sotib oluvchi) jarima undirishga xaqli. Agar **tovarlar lozim darajada o'rab, joylashtirib jo'natilmagan bo'lsa 50% miqdorida jarima to'laydi.**

Sotib oluvchi **tovarlarni olishni asossiz ravishda rad etganligi uchun** etkazib beruvchiga o'z vaqtida olinmagan tovarlar qiymatining 5% miqdorida; tez buziladigan tovarlar bo'yicha esa 10% miqdorida jarima to'laydi. Shu bilan birga etkazib beruvchi o'z muddatida asossiz sabablarga ko'ra tovarlar qiymati to'lanishini talab qilishiga xaqlidir.

Hisob-kitoblar maxsulot qabul qilib olingandan so'ng 3-5 kundan kechiktirmay amalga oshirilishi kerak.

Kontraktatsiya shartnomasini tizish muddatini asossiz o'tkazib yuborganliklari uchun tomonlar xar bir o'tkazib yuborilgan kun uchun eng kam oylik ishg xaqini

10% miqdorida, ammo eng kam oylik ish haqining 3 baravaridan ortiq bo'lmagan miqdorda jarima to'laydilar.

Neustoyka (jarima, penya) to'langanligidan qat'iy nazar, shartnoma majburiyatlarini buzgan taraf ikkinchi tarafga shu zarar oqibatida o'zi etkazgan zarar qismini ham qoplaydi.

Shartnoma tuzish amaliyotida xo'jalik sudlari qo'yidagi kamchiliklarni yuzaga chiqarganlar:

1) yuqoridan ko'rsatma kutib ishlash xollari;
2) ma'suliyatni to'la xis etmaslik;
3) imzo chekish va muxr bosishda e'tiborsizlik, namunaviy shartnoma shakllarini shundayligicha, xo'jaliklarning xususiyatlarini hisobga olmay qabul qilish;
4) ba'zi bir xo'jaliklarda shartnomaning tegishli bandlari to'ldirilmay qoladi;
5) shartnomada mahsulot bahosini belgilashda ba'zi mutassaddi rahbarlar xo'jaliklari tomonidan maxsulot ishlab chiqarish harajatlarini aniq va to'g'ri hisob-kitob qilmaslik;
6) tomonlarning, ayniqsa iste'molchining mulkiy javobgarligini belgilovchi normalarni (talablarni) shartnomaga kirmay qolishi, va shartnoma shartlari buzilgan hollarda ularni qo'llanmasligi hollari;
7) etishtirilgan mahsulot uchun hisob-kitob ishlarini o'z vaqtida emas, balki kechiktirib mavsum ohirida, tomonlar o'rtasida solishtirish dalolatnomasi tuzilgach amalga oshirish;
8) shartnomada mahsulotni sotish bahosini to'g'ri ko'rsatmaslik;
9) avans pulini to'lash, maxsulotni etkazib berish va xaq to'lash muddatlari belgilanmay qoladi;
10) shartnomada majburiyatni bajarmaganlik uchun tomonlar o'rtasidagi moddiy javobgarlik choralari nomutanosib ravishda taqsimlanadi. Shuni ham aytish kerakki, faqat moddiy javobgarlik bilan cheklanib qolingan holos. Masalan, go'sht tayyorlab chiqaruvchi xisssadorlik jamiyati

mahsulotni o’z vaqtida topshirmasa 25% jarima to’lashi, tayyorlovchi tomon esa atigi 5% jarima to’lashi belgilangan;

11) shartnoma tuzishda ayrim xo’jalik rahbarlari, shartnomani o’zlari emas, balki boshqa shaxslarga imzolatib, korxona muxri bilan tasdiqlaydilar;
12) ayrim tuman xo’jaliklarida kontraktatsiya shartnomasini tuzishga yuzaki qaraladi, bu muhim qonuniy hujjat nomigagina tuziladi (bir kunda);
13) kontraktatsiya shartnoma majburiyatlari bajarilmagan hollarda javobgar shaxslarga nisbatan da’vo arizalari bilan xo’jalik sudiga murojat qilmaydigan hollar ko’p. Bu esa shartnomaga imzo chekuvchi xo’jalik rahbarlarining o’z huquqlarini yaxshi bilmasliklarini ko’rsatadi.
14) Ishlab chiqaruvchilar bilan iste’molchiloar o’rtasida shartnomalarni tuzishda ko’plab xo’jalik rahbarlari. Bozor qonunlarini, shartnomalarni tuzish va majburiyatlarini bajarishga tegishli bo’lgan qonun va me’yoriy hujjatlarni yaxshi bilmaganliklari.

6.2 Xo’jalik majburiyatlarini bajarilishini baholash.

Korxona faoliyatining eng oliy mohiyati - bu iste’molchilar talabini o’z vaqtida to’la-to’kiz qondirishidir, - deyilgan davlat korxonasi to’g’risidagi qonunda. Barcha majburiyatlarni bajarish bu korxonaning vazifasidir. Bu uning faoliyatini baholashning eng muhim mezoni, kriteriysidir. Keyingi yillarda xo’jalik shartnomalarini bajarish O’zbekiston korxonalarida ancha ko’paydi. 1996 yili 98,6%, 1997 yili-98%, 1998 yili-98,3% bo’ldi. Majburiyatni bajarmaydigan korxonalar soni anchagina kamaydi. Xali lekin etkazib berilmagan mahsulotlar ko’p. 1998 yili iste’molchilar 8,8 mlrd so’mlik mahsulotni ololmadilar.

Barcha amal qilayotgan xo’jalik shartnomalari bajarilishini baholash va rag’batlantirish sistemasi korxonalarni o’z majburiyatlarini 100 foiz bajarishga qaratilgan: bunday imtiyozlar, masalan, korxona ixtiyorida qoladigan foyda miqdorini ko’paytirish; qayta ishlash sanoatida esa byudjetga to’lovlarda ko’shimcha

imtiyozlar beriladi, to’lov miqdori kamaytiriladi va korxona ixtiyorida qoladigan foyda 10%-ga ko’payadi.

Majburiyatlar bajarilmasa mukofot fondi xar bir foiz uchun 3%-ga kamaytiriladi, agar majburiyat bajarilsa 15%-ga oshiriladi;

Xo’jalik shartnomasidagi majburiyatlarni to’liq bajarishga bo’lgan javobgarlikni oshirish maqsadida korxonani xo’jalik faoliyati natijalari bo’yicha mukofat faqat majburiyat bajarilgandagina to’lanadi.

Bunday mukofat miqdori umumiy mukofatning 50%-dan kam bo’lmasligi zarur.

Agar majburiyat to’liq-100% bajarilmasa bunday mukofat to’lanmaydi.

Mahsulotlarni etkazib berishda kamchiliklarga yo’l qo’yilganda kamchiliklar o’z vaqtida va o’z joyida yo’qotiladi. **Iste’molchi talabiga binoan korxona yo’l qo’ygan deffektlarini 20 kun ichida yo’qotishi zarur. Bu muddat ichida deffektlar yo’qotilmasa xaridor tomon kamchiligi bo’lgan mahsulot qiymatidan 20% miqdorida shtraf solishga xaqli.** Ko’rilgan zarur korxona hisobiga qoplanadi. Komplekt bo’lmagan buyumlar uchun ham uni tuzatish uchun postavshchikka 20 kun muxlat beriladi.

Bunday holda ham shunday mahsulot qiymatidan 20% miqdorida shtraf undiriladi.

Lekin xo’jalik shartnomasidagi majburiyatlarni buzilganligi uchun davlat orbitrajida kechiktirib va juda kam ko’riladi.

Asosiy iboralar va tushunchalar.

1. **Xo'jjalik shartnomasi** - fuqoralar va yuridik shaxslarning huquq va burchlarini belgilash, o'zgartirish yoki bekor qilishga qaratilgan harakatlardir.

2. **Majburiyat** - fuqarolik huquqiy munosabat bo'lib, unga asosan bir shaxs (qarzdor) boshqa shaxs (kreditor) foydasiga muayyan xarakatni amalga oshirishga, chunonchi: mol-mulkni topshirish, ishlarni bajarish, xizmatlar ko'rsatish pul to'lash va x.k. yoki muayyan xarakatdan o'zini saqlashga majbur bo'ladi, kreditor esa-qarzdordan o'zining majburiyatlarini, bajarishini talab qilish xususiyatiga ega bo'ladi.

3. **Oferta**. Bu yoki bir necha aniq kishilarga taklifni kiritgan shaxsning taklifi asosida shartnoma tuziladi (yoki hisob qilish) deb hisoblangan taklif **OFERTA** deyiladi. (O'zbekiston Respublikasining fuqarolik Kodeksi. 367-modda).

4. **Aktsept**. Oferta yuborilgan shaxsning uni qabul qilganligi haqidagi javobi aktsept hisoblanadi. (O'zbekiston Respublikasi fuqorolik kodeksi 370-modda).

VI-BOB. O’ZBEKISTONDA XUSUSIY VA KICHIK BIZNESNI RIVOJLANISHI.

6.1. O’zbekiston Respublikasining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi natijalari.

O’zbekiston Respublikasining iqtisodiyotining 2001 yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishining natijalari va o’ziga xos xususiyatlari quyidagilardan iborat.

- Makroiqtisodiy barqarorlikni saqlab turishga erishildi va iqtisodiyotda o’sib borish jarayonlari davom etdi. Jumladan:
  - YaIM hajmi 4,5 % ga, sanoat ishlab chiqarishi, 8,1 % ga, qishloq xo’jalik mahsulotlari etishtirish – 4,5 % ga ko’paydi;
  - YaIM ishlab chiqarish bo’yicha nafaqat 1991 yil darajasiga chiqib olindi, balki 103 % o’sishga ham erishildi;
  - Aholi jon boshiga YaIM ishlab chiqarish suratlari 103,1 %ni tashkil qildi, aholi real daromadlari 16,9 % ga ortdi;
  - Byudjet kamomadi YaIM ga miqdoriga nisbatan 1,0 % darajada yakunlandi;
  - Tashqi savdo aylanmasi 3,1 % o’sishi taminlandi.
- Iqtisodiyotdagi institutsional o’zgarishlar jarayoni sezilarli darajada chuqurlashdi.
- Iqtisodiyotda tarkibiy o’zgarishlarni yanada chuqurlashtirish va investitsiyalarni, jumladan chet-el sarmoyalarini keng jalb etish siyosati hayotga faol joriy qilindi.
- Kichik va o’rta biznesning rivojlanish suratlari yanada tezlashdi. Ularning YaIM dagi xissasi o’sib, 24,5 % ni tashkil qildi.
- Qishloq xo’jaligida islohatlarni amalga oshirish borasida ham ijobiy siljishlar ko’zga tashlanadi.
  - 2001 yilning o’zida 112 ta xo’jalik shirkatlariga aylantirildi;
  - 52 ta qishloq xo’jalik korxonasi negizida tanlov asosida 3400 fermer xo’jaligi tashkil etilgan.

- Tashqi iqtisodiy faoliyat va valyuta siyosatini yanada erkinlashtirish muammolarini xal qilishda sezilarli natijalarga erishildi.

6.2. Iqtisodiy islohatlarni chuqurlashtirish va iqtisodiyotni erkinlashtirishning asosiy yo'nalishlari.

- Makroiqtisodiy barqarorlikni taminlash, inflyatsiya darajasini sezilarli darajada pasaytirish, qatiy moliya va kredir siyosatini o'tkazish;
- Mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish jarayonini chuqurlashtirish, monopoliyadan chiqarish bo'yicha boshlangan ishlarni mantiqiy nihoyasiga etkazish;
- Soliq va buyudjet sohalarini isloh etish, markaziy va milliy buyudjetlar o'rtasidagi munosabatlarni takomillashtirish;
- Tashqi iqtisodiy siyosatni erkinlashtirish, bojxona to'lovlarini soddalashtirish va eksport salohiyatini kengaytirishni rag'batlantirish;
- Kuchli va samarali ijtimoiy siyosatni olib bori;
- Mamlakatning moddiy va tabiiy resurslaridan tejab-tergab, samarali, oqilona foydalanish. Avvalo - bu ekin ekiladigan erlar, sug'orish va ichimlik suvi, yoqilg'i-energetika, minira-xom'ashyo va boshqa resurslarga tegishli;
- Moliyaviy resurslarni tejash, berilgan kreditning o'z vaqtida qaytarilishiga erishish;
- Iqtisodiyotning xususiy tarmog'ini rivojlantirish – uning bozor iqtisodiyotini barqaror va muntazam rivojlantirishda etakchi o'rin egalashiga erishish;
- Fermerlik faoliyatini rivojlantirish va uni rag'batlantirish;
- Iqtisodiyotimizga xorijiy investitsiyalarni jalb qilishni rag'batlantirish;
- Kadrlar tayyorlash milliy dasturining bajarilishini talab daarajasiga ko'tarish.

6.3. O’zbekistonda kichik va xususiy biznesning rivojlantirishning zaruriyati va ahamiyati.

Kichik va o’rta biznesni, xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish biz amalga oshiradigan islohatlarimizning asosiy bo’g’ini hisoblanadi, deb ko’rsatdi Prezidentimiz I.Karimov, 17 iyul kuni Vazirlar mahkamasining majlisida. *

Nima uchun deganda, **birinchidan,** kichik va o’rta biznes rivojlangan jahon iqtisodiyotining tarkibini tashkil eutuvchi muhim tarmoq hisoblanadi. Uning faoliyati nafaqat yirik bizensning balki butun malakat iqtisodiyotining muvoffaqiyati rivojlanishiga bevosita ta’sir qiladi. Bundan tashqari ichki bozorni iste’mol tovarlari bilan to’ldirilishi va aholiga turli xizmat ko’rsatilishi, eksport salohiyatining o’sishi, aholini ish bilan ta’minlash va uni real daromadlarini ko’paytirish masalalarining echimi ham ana shu tarmoqning nechog’lik barqaror rivojlanishiga bog’liq.

Ikkinchidan, iqtisodiyotning globallashuvi jarayonida jahon bozorida raqobat yanada kuchayadi. Bunday sharoitda aynan kichik va o’rta biznes yirik ishlab chiqaruvchilarga nisbatan kopital mablag’i sarfini ham talab qilishi, ixchamligi, zarur tamoyillarga, bozor kon’yukturasining o’zgaruvchan talablariga hamda vaqt-vaqti bilan bo’lib turadigan iqtisodiy inqirozlarga tezroq moslasha olish, ishlab chiqarish quvvatlarini jadal madernizatsiya qilish imkoniyatiga ega.

Dunyo bozorida iste’mol mollari kon’yukturasi hozirgi zamon sharoitida o’rtacha har 9-oyda o’zgarib turadi. Agar shuni hisobga olsak kichik va o’rta biznes iqtisodiyotining izchil rivojlanishida nechog’lik muhim ahamiyatga ega ekani yaqqol ko’rinadi.

Yirik korxonalarning butlovchi qismlar, materiallar etkazib beradigan tarmoqlarni barpo etishi rag’batlantirildi. Bu esa sanoatda import o’rnini bosadigan mahsulotlar ishlab chiqarish muammosini hal etish imkonini beradi hamda tashqi bozorlarga yapon tovarlari va texnollogiyalarini eksport qilish hajmining o’sishiga olib keldi.

---

* I.Karimov «Jamiyatda tadbirkorlik ruhini qaror toptirish-taraqqiyot garovi» «Xalq so’zi» gazetasi 18 iyul 2001 y.

Shuning uchun ham biz yangi davlat, yangi jamiyat qurishga kirishgan dastlabki kunlardanoq energetika- yoqilg'i va g'alla mustaqilligini qo'lga kiritish vazifasi bilan bir qatorda, ichki bozorni o'zimizda, o'z xomashyomizdan ishlab chiqarilgan tovarlar bilan to'ldirish, xizmat ko'rsatish tarmoqlarini kengyo'lga qo'yish vazifalarini ham muhim ustuvor yo'nalishlardan biri sifatida belgilab oldik, - deb ko'rsatadi prezidentimiz I.Karimov.

Bu masalaning echimi, birinchi galda, xalq iste'mol mahsulotlari ishlab chiqaradigan korxona va tarmoqlarni jadal rivojlantirishni taqazo qilar edi. Shu bilan birga, bu murakkab vazifani qisqa muddatda hal etish lozim edi.

Ayni vaqtda ishlab chiqariladigan mahsulotning sifatli va raqobabardosh bo'lishiga erishish, bu ishni katta sarmoya va kapital mablag'larga ega bo'lmagan holda amalga oshirish zarur edi.

Mana shuning uchun kichik va o'rta korxonalarning, xususiy tadbirkorlikning ahamiyati nechog'li beqiyos ekanini isbotlab o'tirishga hojat yo'q, - deb ko'rsatdi I.Karimov (17 iyul 2001 y. Vazirlar Mahkamasining majlisida so'zlagan nutqida).

Masalaning boshqa yana bir o'rta muhim tomoni ham bor. Mamlakatimizdagi demografik vaziyatning o'ziga xos xususiyatini inobatga oladigan bo'lsak, bizda aholi, ayniqsa, mehnatga qobiliyatli yoshlarning soni tez o'sib bormoqda. Ularning soni yiliga taxminan 200-230 ming kishiga ko'paymoqda

Shu nuqtai nazardan qaraganda, ortiqcha ishchi kuchlarini ish bilan ta'minlash, ishsizlik masalasini hal etish- mamlakatmizidagi eng dolzarb iqtisodiy va ijtimoiy muammolardan biridir.

Bu vazifani hal etishning eng samarali yo'nalishlaridan biri- kichik va o'rta korxonalar sonini ko'paytirish, xususiy tadbirkorlikni har tomonlama qo'llab-quvvatlashdan iborat. Bundan tashqari Mamlakatimiz aholsining katta qismi -deyarli 60 foizi qishloq joylarida yashaydi. Bugungi kunda aynan qishloq joylarida odamlarni ish bilan band qilish, daromad manbalari bilan ta'minlash, ayniqsa, keskin muammo bo'lib turibdi. Bu muammo er va, birinchi galda, suv resurslarining cheklanganligi bilan bog'liq.

Tabiiyki, bu masalani qishloq xo’jaligi o’z xolicha xalq qila olmaydi. Buning ustiga, qishloq xo’jaligi sohasida ishlab chiqarish samaradorligini yanada oshirish ishchi kuchlarini kamaytirib borishni taqazo etadi. Bu esa o’z navbatida qishloq aholisini ish bilan ta’minlash borasida yangi muammolarni keltirib chiqaradi.

Bu muammoning qanday echimi bor?

Hammamizga ma’lumki, biz qishloq joylarida yirik sanoat komplekslarini barpo eta olmaymiz. Chunki ular o’z-o’zini qoplamaydi va kutilgan samarani bermaydi.

Buning uchun esa qishloq joylarida, birinchi galda, tadbirkorlik, kichik va o’rta biznesning jadal rivojlanishi uchun zarur bo’lgan barcha shart-sharoit va kafolatlarni yaratish, dehqon va fermer xo’jaliklari faoliyatining samaradorligini oshirish orqali yangi-yangi ish joylari tashkil etish kerak.

6.4. O’zbekistonda kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishning hozirgi holati va istiqbollari.

O’zbekistonda kichik va o’rta biznesni rivojlantirish va rag’batlantirishda izchil davlat siyosatini olib borilib, muayyan ijodiy natijalar qo’lga kiritildi.

■ 2000 yil 7 iyundagi **rasmiy malumotlarga qaraganda** O’zbekiston Respublikasi aholisi 24572,2 ming kishi bo’lib shundan, mehnat resurslari 50% ni yoki 12245 ming kishini tashkil etadi. Shundan **ish bilan band bo’lganlari 8798,5 ming kishi yoki 71 % ni tashkil etadi.**

2001 yil iyul oyidagi ma’lumotlarga ko’ra mamlakatimizda ish bilan band bo’lgan aholining 30 % yoki 3 mln. kishi kichik va o’rta biznes sohasida xizmat qilgan bo’lsa, **2002 yilga kelib (fevral oyigacha) 53 % yoki 4,7 mln. kishi tadbirkor sifatida mehnat qilgan.**

Demak, bizning hisoblarimiz bo’yicha **taraqqiy etgan mamlakatlar darajasiga** etish uchun hozirgi paytda respublikamizga yana 1,5 mln. tadbirkor etishmas ekan. Bizning hisobimiz bo’yicha 2010 yilga borib respublikamizga jami 9,6 mln. tadbirkor xodim zarur bo’ladi. Demak, respublikada tadbirkorlar sonini salkam 5 mln.ga etkazish lozim bo’ladi. Kichik va o’rta biznesning ichki mahsulot tarkibidagi ulushi 2002 yil (fevral oyigacha) 24,5 % ni tashkil etdi. Boshqa rivojlangan mamlakatlarda esa bu ko’rsatgich 50-60 % dir. 2001 yilda respublikamizda **chet-el sarmoyasi asosida 90 ta yangi korxona tashkil etildi.** Kapital mablag’lar tarkibida xorijiy investitsiyalar xissasi ko’paydi va jami investitsiyalarningumumiy hajmidan faqat 13,4 % o’zlashtirilgan.

Lekin xorijiy investitsiyalarni jalb etish xali ancha sust bormoqda. 2002 yilgacha respublikaning 31 tumanida xorijiy investitsiyalar ishtirokida birorta ham korxona tashkil etilmagan.

2002 yilda 38 minga yaqin mikrofirma, kichik va o’rta korxonalar tizimi bugungi kunda ularning umumiy soni 240 minga etdi. Tadbirkorlikni rifojlantirish hisobiga 370 mingta yangi ish o’rinlari ochildi. Bu miqdor 1,5 brobar ko’p.

Agar 2000 yilning boshida 143,5 ming korxona faoliyat ko'rsatgan bo'lsa, **2001 yilning boshidagi ma'lumotga qaraganda yurtimizda 190 mingta** o'rta va kichik korxonalar faoliyat ko'rsatgan. **Shundan 63 mingtasi xususiy korxona bo'lgan.** Xususiy sektor axolining 30 % ni ish bilan ta'minladi. **Xususiy korxonalarni YaIMdagi ulushi 35 % bo'ldi.**[1]

Quyidagi jadval ham bu to'g'rida axborot beradi.

6-jadval.

O'zbekistonda kichik va o'rta biznesning rivojlanish xolati (1.01.2000 y.ga)[2]

	Ja'mi yuridik shaxslar		Sh u n d a n					
			O'rtacha		Kichik korxonalar		Mikrofirmalar	
	Soni	%	soni	%	soni	%	soni	%
Ro'yxatdan o'tgan korxonalar	178271	100	8886	5,2	23188	13,3	127645	61,5
Amal qilayotgan korxonalar	143519	80.5	7563	5,3	18975	13,2	99021	68,9
Tugatilgan korxonalar	33490	18,8	1289	1,1	3696	11,0	26715	79,7
Ishlamay turgan korxonalar	34752	19,5	1323	0,40	4213	3,4	28624	82,3

Respublikamizda tugatilib ketayotgan xususiy korxonalar ochilayotganiga qaraganda ancha ko'pdir.

1 yanvar 2000 yildagi xolatga qaraganda ro'yxatdan o'tgan korxo-nalardan 18,7% yoki 33490tasi tugatilgan. 1996 yili esa yaratilgan 7400 korxonadan 20%, 1998 yili esa 3700ta korxonadan 70% tugatilib
ketgan. Faqat Toshkent shahrida 2000 yilning 1 yanvariga 26 mingta ichik va o'rta biznes korxonalarining 6 mingtasini faoliyati yo'qligi topilgan, shulardan 4300-tugatilish arafasida turgan, 1850tasi topilmagan. Buning sabablari juda ko'p va xilma-xil.

1.06.1999 yilda ro'yxatdan o'tgan korxona tarkibida kichik va o'rta korxonalar salmog'i kammunal xo'jaligida 42,9%, maishiy xizmat sohasida 85,0%, qurilishda

[1] I.Karimov ma'ruzasi «Isloxatlar strategiyasi – mamlakatimiz saloxiyatini yuksaltirishdir». Gaz. «Xamkor» 2003 20 fevral.
[2] O'zbekiston Respublikasi makroiqtisodiyot statistika Vazirligi va «Ekonomicheskoe obozrenie» jurnali (iyun 2000 y.) axborotlari asosida hisoblangan.

89,3%, qishloq xo’jaligida 89,9%, sanoatda 93,5%, savdoda 95,3%, umumiy kommertsiyada 96,6%ni tashkil etgan edi. **Amaliyotda yashab, saqlanib qoluvchi bizneslarning salmog’i 20%ni tashkil etadi. Jahon banki axborotlariga qaraganda yangi yaratilgan va ishlab turgan barcha kichik korxonalardan bir yildan so’ng tahminan 50%, uch yildan so’ng 7-8 %, besh yildan so’ng 3 % - saqlanib qolar ekan.**

2002 yilda respublikamiz bo’yicha sotilmay yotgan tayyor mahsulotlarning umumiy qiymati 3 mlliard 800 million so’mdan ziyodni tashkil etdi.

Bunday mahsulotlar, ayniqsa, «O’zkimyosanoat», «O’zbekenergo» davlat aktsiyadorlik kompaniyalari, «Maxsusqotishma» respublika birlashmasi, Qishloq va suv xo’jaligi vazirligi, «O’zmashsanoat» va «Oziqovqatsanoat» uyushmalari, «O’zqurilishmateriallari» aktsiyadorlik kompaniyasi korxonalari omborlarida ko’plab miqdorda yig’ilib qolgan.

Natijada katta hajmdagi moddiy boyliklar ishlatilmasdan xarakatsiz yotibdi, ko’plab turdagi xomashyo va materiallar, shuningdek, aylanma mablag’larning behuda sarf etilishiga yo’l qo’yilmoqda.

Bir qator kontsern, korporatsiya, kompaniya va uyushmalarda ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanish darajasi hamon pastligicha qolmoqda. Bunday korxonalarning moliyaviy ahvoli, ayniqsa, murakkabdir. Ulardan ko’pchiligining rentabelligi past, iqtisodiy jihatdan nochor yoki zarar ko’rib ishlamoqda.

2002 yili 128 ta korxona o’z faoliyatini zarar bilan yakunladi. Ularning aksariyati «O’zbekenergo», «O’zbekimyosanoat», «O’zmashsanoat» kabi tarmoqlarga qarashlidir.

Xukumatning zarar ko’rib ishlayotgan korxonalarni tugatish bo’yicha qabul qilingan maxsus qarori so’zsiz bajarilishi lozim.

Respublikamizda shirkat xo’jaliklarini (ya’ni kooperativ xo’jaliklarni) shakllantirishga ahamiyat beriladi. Lekin zarar ko’rib ishlaydigan va kam samara beradigan xo’jaliklar negizida fermer xo’jaliklari tashkil etiladigan bo’ldi.

2002 yilning 1 yanvarigacha **1900 ta xo'jalik shirkatlarga aylantiriladi.** 2001 yili 52 ta qishloq xo'jalik korxonasi negizida tanlov asosida **3400 fermer xo'jaligi tashkil etiladi.**

Sanatsiyaga o'tkazilgan jamoa xo'jaliklarni ko'plari ham o'zini oqlamagan. Olti oy ichida yangi tashkil etilgan fermer xo'jaligiga 1 mln. so'm (ya'ni 300 minimal ish xaqi miqdorida) kredit berilmoqda (yiliga 50 % dan 3 yilga).

Er solig'ini 95 % davlat byudjetiga o'tadi, 5 % dehqon fermer xo'jaligiga ketadi. Shaxsiy xo'jaliklarni er solig'ini 2,5 % ham dehqon fermer xo'jaligiga ketadi. Dehqon fermer xo'jaliklarini (DFX) qo'llab-quvvatlovchi tashkilotlar ko'p - «Biznes fond» DFX qo'llab-quvvatlash fondi, mehnat vazirligi va x.k.

Respublikamizda er resurslarimizdan foydalanish xolati ham qoniqarli emas deb topildi. Ayniqsa, Jizzax, Samarqand, Sirdaryo, Namangan va boshqa viloyatlarda.

Masalan:

- erni qonunsiz ravishda egallab olish;
- sug'oriladigan ekinzorlarni qishloq xo'jalik oborotidan chiqib ketishi;
- ko'plab dala maydonlarni turli xil sabablar bilanekilmay qolishi;
- erdan belgilangan maqsadlarda foydalanilmas xollarini mavjudligi;
- ko'p erlarni zax, sho'r bosib botqoqlikka aylanib borishi;
- erdan foydalanishda qonunchilikka rioya qilmaslik xolatlari, mo'ljaldagi ekinlar o'rniga boshqa xil ekinlar ekish. Bunday erlar 2001 y. 41 ming 500 ga bo'lgan. 2001 yilning yakuni bo'yicha 120 ming 500 ga erda paxta xosildorligi 10 tsentnerdan, Chelak tumanida 8,3 tsentner, Jizzax viloyatini Zomin tumanida 8,6 tsentner. Eng yuqori paxta xosildorligi 28,7 tsentner bo'lib, bu Farg'ona viloyatining Ezyovon, Andijon viloyatining Ulug'nur tumani xo'jaliklariga to'g'ri keladi.
- statistik hisobotlarga er miqdorini fermer xo'jaliklari tomonidan kamaytirib ko'rsatilishi.

Hozirgi bozorga o’tish sharoitida sanoat tarkibidagi korxonalar xali etarli darajada o’zaro raqobatlashayotgani yo’q. bunday mahsulotni etkazib berish bo’yicha shartnomalarni tuzishdagi kamchiliklardan, raqobat darajasining xali etarli emasligidan, iste’molchilar tomonidan buyurtmalarni kechikib tushishidan ko’rish mumkin. Bozor sharoitida korxonalar mustaqil ravishda tashqi iqtisodiy aloqalarni kuchaytirish lozim. Davlat tasarufidan chiqarishning mohiyati shundaki, jamiyat hayotining barcha sohalarida davlatning yakka hokimliginitugatishdir. Lekin bozor xukmiga bo’ysunmagan ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni davlat hal etadi – davlat boshqaradi: milliy mudafaa, jamiyatda tartib o’rnatish, tartibni muhofaza qilish, erni saqlash va undan foydalanishni fundamental fan tashkil etish sohalarini rivojlantirish qiyinchiliklari va hokazo.

Ijtimoiy-iqtisodiy sohalarni, ularning shakllarini va tuzilishini, turlarini ko’paytirish har bir jamiyat a’zosini ijtimoiy-ma’naviy va ma’naviy rivojlanishini, shaxsning barcha fuqarolik huquqlarini, erkinligini rivojlanishini qayta yaratish lozim.

Bozor mexanizmini shakllantirishning iqtisodiy sharoiti o’z ichiga bank, birja sistemalarini, korxona bozorini, iqtisodiyotning boshqarish va tartibga solish davlat tashkilotlarini o’z ichiga oladi. Bank sistemasi bozor iqtisodiyotini yaratib borilishi bilan turli xillarga ajralib ketadi. Kredit va moliya muassasalariga ajratiladi. Keyingi vaqtlarda qilinayotgan davlat va kommertsiya banklaridan tashqari ko’chmas mulkni garovga olish evaziga kredit beradigan (er) «Zamin» bank, kommunal xo’jaligi banklari yaratildi.

Kelajakda banklar nazorat qiluvchi tashkilotlar bilan teng huquqga ega bo’lgan iqtisodiy partnerga aylanib, ularning vazifasi faqat korxonalarni bo’sh turgan pullarini joylashtirishdan tashqari tadbirkorlik ishlarini amalga oshirish va valyutalar bilan savdo qilishdan iborat bo’ladi. Birjalar bozor infratuzilmasining zaruriy elementi sifatida korxonalarning faoliyatini samarador bo’lishini ko’p jixatdan belgilaydi. Hozirgi vaqtda amal qilinayotgan tovar, fond, mehnat birjalari hozirgi korxonalarni resurslar bilan ta’minlash vazifasini o’z zimmalariga to’liq olganlari

yo’q. ular korxonaning iqtisodiy xolatini barometri bo’lolgani yo’q. bozor munosabatlariga o’tish jarayoni yangicha mulkiy munosabatlarni shakllanib, rivojlanib borishiga bog’liqdir.

Tadbirkorlarga va bozor munosabatlarini joriy etishga intilayotgan shaxslarga O’zbekiston davlatining faqatgina huquqiy kafolatini berish kifoya emas. Shu huquqlardan va kafolatlardan to’la foydalanish uchun shart-sharoit yaratish, bugungi kunning bosh masalasidir. Xususiy tadbirkorlikni har tomonlama rivojlantirishga bugun respublikamizning iqtisodiy taraqqiyotini ta’minlovchi omil sifatida qarashimiz va qonunchilik faoliyatimizda bu sohaga xuddi shu nuqtai nazardan yondoshmog’imiz darkor.

Biz uchun xususiylashtirishning o’zidan ham, uning ishlab chiqarishini rag’batlantirishi, mehnat mahsuloti sifatini yaxshilash va ko’paytirishdan manfaatdorlikni oshirishi, aholi ehtiyojini qondirishda raqobat muhitini vujudga keltirishi, yakka xokimlikni yo’q qilishi va shu orqali erkin iqtisod paydo bo’lishiga imkon yaratishi muhim va qimmatliroqdir.

Iqtisodiy salohiyatimizning va daromadimizni, yangi bosqichga ko’taradigan yana bir dolzarb vazifa deyiladi, - birinchi chaqiriq O’zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining birinchi sessiyasida, - asosiy muammo va ustun yo’nalish – bu tayyor mahsulot ishlab chiqarishni kengaytirish, uning sifatini hamda raqobatga chidashni jahon bozori talablari darajasiga etkazish maqsadida iqtisodiyotda tarkibiy - strukturaviy o’zgarishlarni amalga oshirishdir. Ammo hozirgi vaqtda ham (2001 yil) **mamlakatimiz bo’yicha etishtirilayotgan hosilning qancha qismi qayta ishlanayotganligi ko’rsatuvchi faktlarga murojat qilsak, mevaning atigi 15 foizi, sabzavotning 10 foizi, poliz mahsulotlarining 5 foizi, uzumning 23 foizi, terining 26 foizi, junning 15 foizi, go’shtning 25 foizi, sutning 5 foizi qayta ishlanayotganini ko’rish mumkin.**

Mana shu raqamlarning o’ziyoq iqtisodiyotning muhum sohasi hisoblangan tadbirkorlik, kichik va o’rta biznes rivoji uchun **foydalanilmayotgan qancha imkoniyatlar** mavjudligini yaqqol ko’rsatib turibdi. Biz ana shu imkoniyatlardan

to’la foydalana olsak, mazkur soha aholini ish bilan ta’minlashda, eng muyoimi, odamlarning daromadini oshirishda yangi manba bo’lib xizmat qiladi. Bunday imkoniyatlarimiz haqida esa ko’p gapirish mumkin.

Shuni unutmaslik zarurki, bugungi kunda etishtirilayotgan **paxta xomashyosining faqat 25 foizigina o’zimizda qayta** ishlanmoqda va tayyor mahsulotga aylantirilmoqda. Hisob-kitoblar shuni ko’rsatmoqdaki, paxta tolasi uzluksiz va har tomonlama sifatli qayta ishlanib, **tayyor mahsulotga aylantirilsa, undan olinadigan daromad 6-7 barobar ortishi mumkin.**

Ayni paytda shuni ham yodda tutish kerakki, buning uchun eng zamonaviy texnologiyalar, eng ilg’or uskuna va dastgohlar zarur.

Va, tabiiyki, ishlab chiqarilayotgan mahsulot raqobatbardosh, jahon bozori talablariga javob beradigan bo’lishi uchun katta investitsiyalar kerak, albatta.

Jahon iqtisodiyotida o’z o’rnini topishga intilayotganhar bir mamlakat, o’zini mustaqil deb hisoblagan har bir davlat o’z iqtisodiyotini etakchi tarmoqlari va yo’nalishlarini belgilab olishi, jahon bozorida raqobatga chidamli mahsulotlarni qanday mablag’lardan ishlab chiqarishi zarurligini, va bu mahsulotlarni raqobatlasha olishini qanday qilib ta’minlash yo’llarini aniqlab olishdan iboratdir.

Bu xil muhim vazifalar xalq xo’jaligining dastlabki ishlab chiqarish bo’g’ini bo’lgan – korxonalar, firmalar va turlicha mulk shakllariga asoslangan tovar ishlab chiqaruvchi xo’jaliklar faoliyatiga, marketing usuli bilan yondoshish orqali muvaffoqiyatli xal etiladi.

Marketing – bu, bozor bilan korxonani bog’lovchi bo’g’in bo’lib hisoblanadi. Korxonaga nisbatan marketing - bu, talab va ehtiyojni ayirboshlash yo’li bilan qondirishga qaratilgan kishilar faoliyatining bir turidir. Bundan tashqari marketing mahsulotni ishlab chiqarish va sotishning kompleks sistemasi bo’lib, u xaridorlarning talab va ehtiyojlarni har tomonlama va chuqur o’rganishiga asoslangan bo’ladi. Marketing - o’zgarib turadigan bozorga doimo moslashib borish sistemasidir. Uning tarkibida ishlab chiqarishga bo’lgan marketing, iste’mol tovarlariga bo’lgan marketing va xizmat ishlariga bo’lgan marketingni ajratish mumkin. Korxonada

marketing faoliyatini tashkil etish – bu birinchi galda bozor talabiga e’tibor berish, korxona faoliyatini unga qaratishdir. Bunda eng pirovard maqsad – xaridorlar talabini qondirishdir. Ma’lumotlar shuni ko’rsatadiki sobiq mamlakatdagi korxonalarning 80 foizi bozorni mutlaqo o’rganmas ekan. Atigi 7 foiz korxonalar 3 yilda 1 marta reklama, savdo yarmarkalari, yangi tovarlar bilan savdo qilish kabi ayrim choralarni amalga oshirar ekan. Bozorni o’rganmagan korxonaning 75 foizi bunga sabab qilib qiziqish yo’qligini ko’rsatishdi.

Samaradorlikni oshirishning eng muhim, rivojlangan kapitalistik mamlakatlarda (masalan, Yaponiya) sinovdan o’tgan yo’llaridan biri bu zamonaviy texnologiya va uskunalarni o’rnatish, korxona ishchi va xizmatchilarini, ularning rahbarlari saviyasini, ish uslublarini jahon talablari darajasiga ko’tarish, ishlab chiqarilayotgan kundalik mahsulotni o’z xaridoriga etkazish va xaridorni qoniqtirishdan iboratdir. **Bugungi kundagi eng muhim masala – bu kichik va o’rta biznesni rivojlantirish, ularga keng imkoniyat va imtiyozlar tashkil qilib berishdir. O’zbekiston Respublikasi xukumati tomonidan, shaxsan Prezidentimiz I.A.Karimov boshchiligida bunday imkoniyatlar yaratildi.** Bir qancha qonunlar, farmonlar va qarorlar qabul qilindi ular tashabbuskor va qobiliyatli ishbilarmon, tadbirkorlar safini ko’payshiga olib keladi va natijada bozor iqtisodiyotiga o’tish ishlari tezlashib ketdi.

Respublikamizda tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlashning salmoqli Davlat dasturi ishlab chiqildi. Qisqa muddat ichida ichki bozorni to’ldiradigan va eksport qilinadigan mahsulot ishlab chiqaruvchi kichik texnologiyalarni joriy etish va shuni asosida tayyor mahsulot sifati, ularning jahon andozalari talabalariga javob berishini, tovar va xizmat ishlari bozorida raqobat tashkil etishini ta’minlash kerak bo’ladi. Buning uchun hozirgi davrdagi ishlab chiqarishlar, korxona va firmalar davlat byudjetidan oladigan yordamini keskin kamaytirib, uni kutib turmay, o’zini o’zi moliyalashtirish va sarmoya bilan ta’minlash; davlat tomonidan soliqni rag’batlantiruvchi ahamiyati oshirilib, texnikaviy qayta jixozlangan korxonalardan olinadigan soliq me’yorini kamaytirish, tabiiy boylik va zaxiralarimizga, mulkka

soliq stavkasini oshirish; erkin bozor narxlarini tartibga solish, davlatni taqsimotchilik faoliyatini cheklash, ishlab chiqarish – texnika vositalari guruhiga kirgan tovarlarga davlat buyurtmasini keskin darajada qisqartirish va uni xaridor o’rtasida kelishilgan narx asosida qondirishga qaratilgan davlat tizimi bilan almashtirilishi vazifa qilib qo’yilgan.

6.5. Kichik va o’rta biznesni xorijiy davlatlardagi rivoji.

Yaponiyada kichik va o’rta biznes tarmoqlarida ish bilan band bo’lgan aholining 80 foizi, Evropa Ittifoqi mamlakatlarida esa 70 foizi ishlaydi.

Yaponiyada esa asosiy e’tibor yirik biznes bilan kichik va o’rta biznes o’rtasida kooperativ aloqalar tizimini shakllantirishga qaratildi.

Yaponiya davlatida ham iqtisodiyotning mazkur bo’g’ini mamlakatda ishlab chiqarilayotgan **yalpi ichki mahsulotning yarmidan ko’prog’ini bermoqda.**

Aynan shunday iqtisodiy siyosat natijasida **Yaponiyada** islohatlarning boshlig’ini davrida aholi jon boshiga **500 AQSh dollari miqdorida daromad to’g’ri kelgan bo’lsa,** hozirga kelib bu ko’rsatkich 38 ming dollarga ketmoqda. Bu – dunyodagi eng yuqori ko’rsatkichlardan biridir.

Jahon sanoatida etakchi o’rin tutadigan «Yamaxa» transmilliy kompaniyasi bugungi kunda dunyoning deyarli barcha mamlakatlarida bir necha milliard AQSh dollari miqdoridagi o’z mahsulotlarini sotadi.

Mana shu mashhur kompaniya ham, 40-yillarning ohirida 7 kishidan iborat velosipedlarni ta’minlovchi kichik kooperativ sifatida faoliyat boshlangan edi.

Yaponiyada kichik va o’rta korxonalarga tegishli bo’lgan mustaqil kompaniyalar 10 mln. tadir.

AQSh iqtisodiyotida kichik va o’rta biznesning ulushi ishlab chiqariladigan yalpi ichki mahsulot hajmini keyingi 40 yil mobaynida 10 foizdan 52 foizga o’sdi.

2002 yil boshida AQShda 22,4 mil.ta kichik biznes sub’ektlari ishlagan. Ular YaIM-ning 51%-ni yaratdilar. Xususiy sektordagi ish joylarini 51%-ni ish bilan ta’minladilar.

Amerikada 19 mln. turli xildagi mustaqil firmalarning 90 % mayda ishlab chiqarishlardir. Ular xissasiga yangi yaratilayotgan
ish joylarining 2/3 qismi to’g’ri keladi.

Evropa Ittfoqiga a’zo bo’lgan mamlakatlarning yalpi ichki mahsuloti tarkibida esa kichik va o’rta biznes ulushi 67 foizdan ortiq ekani ham bejiz emas.

Misol uchun, Germaniya davlati tajribasini olib ko’raylik. Bu mamlakat kichik va o’rta biznesni rivojlanishi hisobiga qisqa vaqt mobaynida Evropa iqtisodiyotining ustunlaridan biriga aylanib ketdi. Davlatning bu boradagi oqilona tufayli urushdan keyingi yillarda kichik va o’rta biznesning mamlakat iqtisodiyotidagi ulushi 10 foizdan 69 foizga ko’tarildi.

Germaniyada qishloq xo’jaligi mahsulotlarini qayta ishlashga ixtisoslashgan, oziq-ovqat va boshqa iste’mol mollarining ko’plab turlarini ishlab chiqaradigan korxonalar davlat tarafidan har tomonlama rag’batlantirildi. Ular qishloq joylarida tsexlar shaklida kichik-kichik ishlab chiqarish quvvatlari sifatida tashkil etilgan edi.

Bu mamlakatlarda kichik va o’rta biznesni har tomonlama qo’llab-quvvatlashga qaratilgan davlat tizimi shakllangan bo’lib, u birinchi galda bu boradagi huquqiy bazani yaratishga va tadbirkorlarning huquq va manfatlarini ishlovchi himoya qilishga asoslanadi.

Shuningdek, ularning uzoq muddatli kredit resurslaridan imtiyozli foydalanishi, imtiyozli soliq tartibini, ishlab chiqarish moliyaviy, ijtimoiy, bozor infratuzilmalarini shakllantirishi ham pmrovard natijada iqtisodiyotning ana shu tarmog’ini samarali rivojlantirishga xizmat qiladi.

Shunisi muhimki, bu mamlakatlarda iqtisodiyot tarkibining o’ziga xos xususiyatlaridan, xalqning mentalitetidan, mavjud resurslar va boshqa omillardan kelib chiqib, kichik va o’rta biznesni aniq maqsadli qo’llab-quvvatlash bo’yicha puxta o’ylangan davlat siyosati amalga oshiriladi.

Quyidagi jadval ma’lumotlari ham kichik va o’rta biznesni jahon iqtisodiyotidagi rivojlanish xolatini, uni tutgan o’rnini ko’rsatadi.

7-jadval

Kichik va o’rta korxonalarni ayrim mamlakatlar iqtisodiyotida tutgan o’rni*

Mamlakatlar	Kichik va o’rta firmalar		Kichik va o’rta firmalarni salmog’i %	
	Ming dona	Ming kishi hisobiga	Band bo’lgan hodim-lar miqdorida	YaMM
Velikobritaniya	2930	46	49	50-35
Germaniya	2290	37	46	50-54
Italiya	3920	68	73	57-60
Frantsiya	1980	35	54	55-62
AQSh	19300	74.2	54	50-52
Yaponiya	6450	49.6	78	52-55
Rossiya	836.2	5.65	9.6	10-11
O’zbekiston	51.2	2.1	2.5	12-6

* Jurnal Ekonomicheskoe obozorenie iyun 2000 y.

6.6. Xitoyda kichik va o’rta tadbirkorlikni rivojlanishi.

Xitoy xalq Respublikasida 70 yillar oxiri 80 yillar boshida mamlakatni siyosat va iqtisodiy yo’nalishidagi yangicha rivojlanish bosqichini boshlanishi bilan kichik va o’rta biznes jadal rivojlanib ketdi. Xitoyda kichik va o’rta korxonalarda xodimlar soni 500 kishidan oshmaydi. 2000 yil boshida Xitoyda kichik va o’rta korxonalar soni 9 mln. taga etdi. Ular mamlakatdagi jami korxonalarning 99 %ni tashkil etdi. Xitoyda kichik va o’rta korxonalar jami sanoat mahsulotini 60 % ishlab chiqarilmoqda va davlat xazinasiga umumiy soliqlar yig’imining 40 %dan ko’prog’ini tushirib bermoqda.

Kichik va o’rta biznes mamlakatda mehnatga layoqatli kishilarning 75 %ini ish bilan ta’minlanmoqda.

Xitoyda kichik va o’rta biznesni bunday jadal rivojlanib, mamlakat iqtisodiyotida muhim o’rini tutishi, uni davlat tomonidan qo’llab quvvatlashdagi oqilona siyosatdir:

- texnologiya sohasidagi yangi ishlarni kiritilishi va samaradorligini oshirilishi;
- kichik va o’rta korxonalarni texnologiyalar bilan yangilash maxsus fondini yaratish;

Ushbu fond orqali moliyaviy yordamning quyidagi shakllari mo’ljallangan:

- grantlar – ilg’or texnologiya sohasida ixtisoslashgan kichik va o’rta korxonalarni oyoqqa turayotgan davrda 120 ming AQSh dollari (1 mln. yuan) miqdorida rag’batlantiriladi. Agar korxona yirik loyihada kirgan bo’lsa bu miqdor 240 ming AQSh dollari (2 mln. yuan)gacha oshirilishi mumkin.
- Texnologik ishlovlarni amalga oshirishi uchun korxonalarga qo’shimcha ravishda imtiyozli ravishda moliyaviy yordam ko’rsatib subsidiyalar beradi. Bunda moliyaviy yordam pullari yirik loyixalar uchun 120 va 240 AQSh dollari (yoki 2 mln. yuan) hajmida belgilanadi.

- To’g’ridan to’g’ri investitsiyalar ajratish. Bunday moliyaviy yordam o’ta istiqbolli va tez qoplanadigan ishlovlar uchun fond tomonidan ustav kapitalining 20 % gacha bo’lgan miqdori hisobidan ajratiladi.

Xitoyda kichik korxonalrni ro’yxatdan o’tkazishni juda xam oddiy, engil tartibi o’rnatilgan. Ularni hujjatlashtirish ishlari bitta (organda) tashkilotda – Davlat savdo-sanoat bosh boshqarmasida amalga oshiriladi.

Iqtisodiyot va savdo bo’yicha Davlat qo’mitasi qoshida maxsus «Kichik va o’rta korxonalarni xalqaro hamkorligini koordinatsiya qilish bo’yicha markaz» tashkil etilgan (10 yil bo’ldi).

6.7. O’zbekistonda kichik va o’rta biznesning rivojlantirishdagi muammolar.

Iqtisodchilarimiz Respublikamizda kichik va o’rta biznes (KO’K)ni rivojlanishini ushlab turgan muammolar quyidagilar deb hisoblaydilar:

- Davlatimizning investitsiya sohasidagi siyosatini faollashib ketishi xususiy sektorini kamaytirgan;
- Yirik korxonalar samaradorligi pasaygan;
- Yirik korxonalar afzalligi tufayli kichik korxonalar imtiyozi kamaygan;
- Kichik va o’rta korxonalar ishsizlikni kamaytirishlagi o’z vazifalarini to’liq bajara olmaganlari;
- Lizing, konsalting, injenering va boshqa xizmatlarining etishmasligi;
- Davlat idoralarini (tijorat banki, sug’urta kompaniyalari, soliq idoralari, tuman va shahar hokimliklari, davlat boshqaruv organlarini, mansabdor shaxslarni va hakozolarni) ko’p xil turdagi resurslarni taqsimlash va narxini belgilash jarayonida va boshqa faoliyatlarga aralashuvi.
- Davlat ro’yxatidan o’tish va litsenziya olishdagi to’siqlar, qiyinchiliklar; litsenziya talab etiladigan faoliyat turlariga davlat xavfsizligiga bevosita xavf tug’dirishi mumkin bo’lgan faoliyat turlarigina kirishi mumkin. Tadbirkorlikning boshqa turlariga bo’lgan litsenziyalarini esa, raqobatni rivojlanishiga to’siq sifatida bekor qilishi lozim. Hozirgi kunda tadbirkorlikning turli ko’rinishlari bo’yicha faoliyat ko’rsatishi uchun litsenziyaga ega bo’lishi kerak bo’lgan muassasalar nihoyatda ko’p (40ga yaqin).
- **O’zbekistonda xali huquqiy madaniyat va barcha jamiyat a’zolarini qonunga amal qilish mexanizmi ishlab chiqilmagani.** Demak, kichik va o’rta biznesni rivojlanish sur’atiri tezlashtirish uchun zarur bo’lgan me’yoriy huquqiy hujjatlarni yaratishning o’zi kifoya qilmaydi. Ularning amal qilishi muhimdir;
- **Kichik va o’rta biznes egalarining davlat joylarini ijaraga olishda, kommunal va boshqa to’lovlarni to’lashdagi manfaatlarini ko’pchilik xollarda kamsitilishi. Shartnoma tuzishdagi va uni bajarishdagi huquqiy**

mexanizmining mukammal emasligi. Masalan, olinayotgan joy uchun ijarani bir yilga tuzilishi.

- Moddiy - texnika resurslar bilan ulgurji savdo qiladigan sug'urta va ba'zi boshqa xizmatlarni ko'rsatadigan yirik tashkilotlar, tijorat banklari, kommunal va ekspluatatsion **xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlarning yakka hokimligi;** tadbirkorlar uchun foydasi bo'lmagan shartnomalar tuzishga majburlash;
- Tadbirkorlarning manfaatlarini soliq inspektsiyasi vakillari, sanitar va boshqa xizmatchilarning qonunga zid harakatlaridan himoyalashning samarali mexanizmini etishmasligi;
- **Kichik va o'rta biznes egalarining huquq va manfaatlarini himoya qilishda sudlarining rolini pastligi;**
- Tadbirkorlarning o'z haq ququqlarini yaxshi bilmasliklari, sud orqali himoya eta olmasliklari;
- Tashqi iqtisodiy shartnomalarni rasmiylashtirishdagi qiyinchiliklar, chalkashliklar, mantiqsizliklar;
- Shahar yoki tuman pul-kredit siyosatidagi chalkashliklar. Shu siyosatga ko'ra komissiyaning ruxsatsiz o'tkazish mumkin bo'lgan mablag' miqdori cheklangan; Bunday cheklashlar bekor etilishi lozim.
- Kichik va o'rta korxonalarni tashqi bozorga chiqarishga yo'l bermayotgan omillarni mavjudligi, xususan, bu TIAV da eksport shartnomalarini tuzishdagi murakkab jarayon va bojxona idoralarida hisobga turg'azish bilan bog'liq masalalar, tushunarsiz xolatlar, chalkashliklar; bu masalani maxsus o'rganish lozim.
- Hozirgi yakka tadbirkorlikni tender asosida joylashtiriladi. Lekin xali biz tender haqida ishonchli axborotga va kerakli hujjatni tayyorlashda tajribaga eka emasmiz.
- Biznes va tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchilarni shu sohadagi bilimlarini etishmasligi.

- Tadbirkorlikning ayrim shakllarini tutgan o’rni va ahamiyatini aniqlashning mushkulligi;
- Tadbirkorlik sub’ektlarining turlari, miqdorini, respublika iqtisodiyotidagi salmog’ini aniq hisobotini yo’qligi; ular haqidagi axborotlarni nomutanosibligi iqtisodiyotni to’g’ri baholash imkoniyatini yo’qotadi;
- Respublikada hozir xususiy korxonalarni yaratishdan ko’ra ularni tugatilishining ko’pligi va mushkulligi;
- Iqtisodiyotni tadbirkorlik sektorida investitsiyalar jarayoni to’liq amalga oshirishga imkon bermayotgan muammolar orasida – reklama, axborotlar bilan ta’minlashning etishmasligini ko’rsatish zarur (j. «Bozor, pul va kredit» fevral 2000 y.).
- Tashqi bozorga chiqimning murakkabligi.
- Investitsiya loyixalarini tayyorlash qiymatini yuqoriligi va boshqa yana bir qancha muammolar mavjud.

6.8. O’zbekistonda Kichik va o’rta tadbirkorlik uchun kasbiy ta’lim tizimini rivojlantirish muammolari.

- Ko’pgina tadbirkorlar etarli darajada va bilimga ega bo’lmaganlari uchun o’z mehnatlarini samarali tashkil eta olmayotirlar.

«TASIS» Dasturi doirasida Evropa ittfoqi tashabbusi bilan 1995 y. boshida Kichik va o’rta biznes uchun kadrlarni tayyorlash va malakasini oshiradigan «Bozor ko’rikmalarini rivojlantirish Markazi» tashkil etilgan va 1998-2002 yillarda tanlashib bo’lgan7

- Bu tizim 300 xil ta’lim turi va markazlarni o’z ichiga oladi. Ular qatorida tadbirkorlar Palatasi Qoshidagi Respubliak biznes maktabi va uni viloyatlardagi filiallari, biznes inkutatorlar shoxobchalari, kichik va o’rta tadbirkorlikni axborot va maslaxat berish ishlari bilan qo’llab-quvvatlovchi 205 markazlar, «Biznes-fond»ning axborot-konsalting Markazlarini o’z ichiga oladigan maxsus tashkilotlar. Biznesni rivojiga ko’maklashuvchi Markaz; Bozor, qimmatbaho qog’ozlar va ishiga o’xshashlar sohasida mutaxassislar tayyorlovchi Milliy Markazlarni o’z ichiga oladi.
- Bunday markazlar hisobiga har yili 32 ming kishi o’z bilim va tajribalarini oshirishlari mumkin.
- Mehnat va ijtimoiy himoyalash Vazirligi, tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar Palatasi hamda Bozor ko’nikmalarini rivojlantirish Markazlari o’rtasidagi o’zaro shartnoma doirasida 1999-2002 yillarda o’z biznesini ochmoqchi bo’lgan 2 ming ishsiz bo’lganlar o’qitib chiqarildi. Ishlardan 70 % o’z ishlarini boshlab yubordilar va bozor tizimida ishga joylashib ketdilar.
- Trener-o’qituvchilarni tayyorlovchi maxsus kurslarni muttasil ishlab turishiga qaramay yuqorida ko’rsatilgan o’qitish tizimlarida maxoratini, bilimini pedogog kadrlarni etishmasligi muammolardan biridir.
- 2002 yilda o’qituv kompleksi tarkibiga kiruvchi xalqaro tashkilotlar TASIS, YuSAID, Evropa ta’lim fondi mablag’lari hisobiga 1400 kishi ta’lim olib chiqdi.

- Yana muhim muammolardan biri tadbirkor kadrlar tayyorlash va malaka oshirish tizimiga maxsus o’quv adabiyotlarini etishmasligi, ularning moddiy bazasini talab darajasida emasligi «Biznes-fond», RTP-ning biznes maktabi filiallarida.
- Biznes-maktablari, tadbirkorlarni tayyorlash va malakasini oshirish bilan shug’ullanuvchi ta’lim muassasalarini huquqiy asoslarini yo’qligi. Qabul qilingan ayrim qonuniy va me’yoriy hujjatlar xali ishlayotgan yo’q. masalan, «Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to’g’risida»gi O’zbekiston Respublikasi Qonunning 37-moddasida ko’rsatilgan ishlarni amalga oshirish uchun bironta ham me’yoriy-huquqiy hujjat yo’q. kadrlarni o’qitish bilan bog’liq bir qancha Hukumat Qarorlari bajarilmay qolmoqda. Masalan, O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 28 yanvar 1998 yildagi 48-sonli «Kadrlar tayyorlash sohasida ta’lim xizmati va marketing bozorini shakllantirishni jadallashtirish choralari to’g’risida»gi qarori.
- O’quv jarayonini tashkil etish va o’qitish sifati monitoringini amalga oshirish Kichik va o’rta biznes korxonalari uchun kadrlar tayyorlash va malakasini oshirish uchun davlat talablarini yo’qligi.

VII-BOB. TADBIRKORLIKNI DAVLAT TOMONIDAN QO'LLAB - QUVVATLANISHI.

7.1. O'zbekistonda tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash shakllari va turlari.

Mustaqillik yillarida O'zbekiston Respublikasida kichik biznes ma'lum darajada rivojlanib bordi. Lekin ularni yaratish sur'atlari, ularni muttasil rivojlanib borishi va umumiqtisodiy hayotdagi o'rni bozor iqtisodiyoti talablariga xali javob bera olmaydi. Kichik tadbirkorlikni rivojlantirish yo'llarida xali to'siqlar, qiyinchiliklar ko'p. Ularni faqat davlatning kompleks tashkiliy, iqtisodiy va ijtimoiy tadbir-choralari asosida engib o'tish mumkin. Bozor iqtisodiyotini rivojlantirishning asosiy shakli bo'lgan kichik biznesni yaratish va rivojlantirish bizning sharoitimizda yangi va murakkab jarayondir. Ular ish boshlab, o'z faoliyatlarini yo'lga qo'ygunlaricha juda ko'p qarshiliklarga, qiyinchiliklarga duch keladilar. Tadbirkorlik muammolari bo'yicha o'tkazilgan so'rov ma'lumotlari buni tasdiqlamoqdalar. Yuqoridagi keltirilgan qiyinchiliklar turli xil sabablar bo'yicha 40 %dan 83 % gacha bo'lgan.

Ma'lumki O'zbekistonda tadbirkorlikni rivojlantirishning huquqiy asoslari etarli darajada yaratilgan. Lekin ulardan tashqari tadbirkorlikni rivojlantirishning qo'llab-quvvatlashning iqtisodiy asoslari ham yaratilgan. Bozor munosabatlari sharoitida tadbirkorlik faoliyatini ayniqsa, qishloq joylarda rivojlantirish yo'li bilan yangi ish o'rinlarini tashkil etish, bozor infratuzilmasini shakllantirish, raqobatni rivojlantirish uchun shart-sharoitlar yaratish, xizmat ko'rsatish ayniqsa, bank, auditorlik, konsalting, vositachilik, bank faoliyatidan bog'liq ilmiy izlanishlar olib borishini talab qiladigan hizmatlar hajmini keskin oshirish, axolining ko'pchiligi tadbirkorlik, biznes ishlari bilan shug'ullanish, xoxishini yaratish va ularni bozor iqtisodiyotiga jalb qilib, boqimandachilik, iste'molchilik psixologiyasini bartaraf qilish maqsad qilib qo'yilgan. Shuning uchun:

I. 1995 y. 28 avgustda Vazirlar Maxkamasining **“O’zbekiston Respublikasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni qullab-quvvatlash Davlat dasturi” qabul qilindi.**

Ushbu dasturda davlat yordamining shakllari va xillari, mutasaddi tashkilotlar, kichik biznesga yordam berish uchun mablag’ olish manbalari ko’rsatilgan.

Kichik biznesni rivojlanishini qo’llab-quvvatlash shakllari va turlari nihoyatda xilma-xildir. **Ularni quyidagi guruhlarga ajratish mumkin:**

- Davlat - huquqiy yordami;
- Tashkiliy va boshqaruv yordami;
- Moliyaviy-iqtisodiy yordam;
- Moddiy-texnikoviy yordam;
- Ijtimoiy-psixologik yordam.

II. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti qoshida **«Iqtisodiy isloxotlar, tadbirkorlik va xorijiy investitsiyalar bo’yicha boshqarmalar a’ro Kengash»** ishlab turibdi. Uning vazifasi O’zbekistonda tadbirkorlikni rivojlanishining asosiy yo’nalishlarini beradi, tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash shakllarini belgilaydi, kichik biznesning umumiy g’oyasini (ideologiyasini) yaratadi. Bu Kengash tadbirkorlik sohasini rivojlantirish strategiyasini, yo’nalishini, qullab-quvvatlash usullari, shakllarini belgilaydi.

III. Oliy Majlis ixtiyoridagi **«Iqtisodiy isloxotlar va tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash Qo’mita»** tadbirkorlikning xuquqiy asoslarini yaratadi va uni takomillashtirib (to’ldirib, tuzatib) boradi. Qonun doirasida tadbirkorlar manfaatlarini himoyalash vazifalarini bajarib boradi.

IV. Vazirlar Mahkamasi qoshida kichik va xususiy tadbirkorlikni rag’batlantirish bo’yicha **«Respublika Muvofiqlashtirish Kengashi» faoliyat ko’rsatadi.** Uning ixtiyorida 5 ishchi guruhi yaratilgan.

V. Davlat mulkini boshqarish va **Tadbirkorlikni qullab-quvvatlash bo’yicha «Davlat Mulk Qo’mitasi»** ham iqtisodiyotni va tadbirkorlik shakllarini yaratishning yagona siyosatini amalga oshirish bo’yicha juda ko’p muommalarni hal qiladi.

Bulardan tashqari tadbirkorlarni o’z-o’zini qullab-quvvatlashning bir qancha shakllari yaratilib rivojlanib bormoqda.

Masalan, **xunarmandlar uyushmasi, dehqon-fermer xo’jaligi uyushmasi, ish bilarmon ayollar uyushmasi, turizm tashkilotlari assotsiatsiyasi va boshqalar.**

O’zbekiston Respublikasi Soliq Kodeksidagi soliq imtiyozlari ham kichik biznesni qo’llab-quvvatlashning muhim choralaridan hisoblanadi.

7.2. Kichik va o’rta korxonalarga moliyaviy-iqtisodiy yordam.

Kichik va o’rta korxonalarga moliyaviy-iqtisodiy yordam ko’rsatish muhim ahamiyatga ega, chunki, ular endigina yaratilib, oyoqqa turayotganda moliyaviy yordamga muhtoj bo’ladilar.

Jahon amaliyotida ham bu eng murakkab masaladir, chunki ular tavakkal qilib ish ko’rganlari va garovga qo’yadigan mol-mulklari etarli bo’lmagani uchun tijorat banklari, kichik korxonalar kredit berishni uncha xushlamaydilar.

O’zbekistonda hozirgi vaqtda davlat moliya resurslari, xorijiy manba’larni qo’llagan holda, kichik va o’rta korxonalarni moliyaviy qo’llab-quvvatlashning kompleks tuzilmasi shakllandi.

1. 1993 yilda **“Biznes-fond”** yaratildi va u 1995 yili **xususiy tadbirkorlik va kichik** biznesni rivojlantirishga ko’maklashish **Fondiga** aylantirildi. Uni ixtiyoriga davlat mulkini xususiylash-tirishdan tushgan pulning 15 % o’tkaziladi (ilgari). Bu fond tartibidan 1995 yili “Madad” sug’urta agentligi ajralib chiqdi.

2. Tadbirkorlar Palatasi qoshida 1996 y. tadbirkorlarga kafolatli moliyaviy yordam berish Fondi yaratildi.

3. Mehnat Vazirligi qoshida nobyudjet bandlikka ko’maklashish Fondi yaratildi.

4. Dehqon fermer xo’jaliklari uyushmasi qoshida - dehqon va fermer xo’jaliklarini qo’llab-quvvatlash Fondi tashkil qilindi (J. «Bozor, pul va kredit» fevral 2000 y.).

Yuqoridagilarga misol sifatida Toshkent shahar «Biznes-Fondi» ni olamiz. Vazirlar Mahkamasining 2002 y. 1074 t.r. Qonunigu ko’ra **Toshkent shahar Biznes-Fondi kichik va o’rta korxonalarga (yuridik shaxslarga) imtiyozli kreditlar beradi. Har bir Bank Markaziy bank belgilagan kredit summasining qaytarish me’yorini belgilab qo’ygan (20-30 % darajasidan) kelib chiqib, o’z siyosatini belgilaydi.** Kichik va o’rta tadbirkorlar uchun ko’pi bilan kredit qaytarish 15 % darajasida olinadi. Lekin bu miqdor mijozni shart-sharoitlariga qarab o’zgarishi mumkin. Bank Biznes- fond o’tkazgan pulni 10 kun ichida kredit sifatida mijozlarga

tarqatish kerak. Aks xolda bank Biznes-fondga 30 % miqdorida (pulidan resurs sifatida to’laydi.

Yuridik shaxs huquqlariga ega bo’lgan ro’yxatdan boshlang’ich tadbirkorlar o’tganlaridan so’ng yarim yil ichida 5 % kredit olish mumkin yoki Markaziy bankning qayta moliyalashtirish stavkasining 6/1 qismi hajmida kredit beriladi. **Kichik korxona, fermer xo’jaliklari uchun 300 minimal oklad miqdorida va dehqon xo’jaliklari, oilaviy tadbirkorlarga dastlabki (start) kapitalini shakllantirish uchun 150 minimal oklad miqdorida mikrokreditlar beriladi (5 %-lik). Imtiyoz shundaki 12 oygacha kredit foizi to’lanmaydi. Boshqa xolatlarda 18-24 oydan keyin qaytariladi.**

Mikroiqtisodiyot – kreditning bir shakli bo’lib milliy valyutada uning miqdori o’z faoliyatini yuridik shaxs bo’lmay amalga oshirayotgan yakka tadbirkorlar va dehqon xo’jaliklari uchun 5000 AQSh dollariga teng bo’ladi.

Dastlabki kapitalni shakllantirish uchun kreditlar faqat yuridik shaxs maqomiga ega bo’lgan mikrofirmalar va kichik korxonalar, dehqon va fermer xo’jaliklarga beriladi. Buning uchun ular davlatlar ro’yxatidan o’tganlaridan so’ng 6 oydan kech bo’lmasdan o’z muddatda kreditlash uchun ariza bergan bo’lishlari kerak. Nobyudjet mablag’lardan ajratilgan imtiyozli kreditlar foiz stavkasi bank marjasini ham o’z ichiga oladi. Dastlabki kapital uchun nobyudjet fondi hisobidan kreditlar 3 yil muddatgacha beriladi. Dehqon va fermer xo’jaliklari uchun esa 2 yilgacha muddatga beriladi.

Biznes-fond yo’li bilan kreditlar 10 yil muddatgacha berilib, bunda 2 yildan 5 yilgacha imtiyozli davrlar ajratiladi. Bunday imtiyoz loyxani qoplanish muddatiga bog’liq bo’ladi.

Dehqon va fermer xo’jaliklarini qo’llash fondi yo’li bilan beriladigan kreditlar 3 yil muddatga beriladi.

Dastlabki (start) kapitalini shakllantirish uchun beriladigan kreditlar bo’yicha foizlar kreditlar berilgan kundan boshlab hisoblanadi va 12 oy o’tgandan so’ng qaytarilishi kerak.

Tijorat banklari tomonidan kichik va o'rta biznes sub'ektlari uchun ajratilgan kreditlar hajmi 2002 yilda 30 foizga ortdi va qariyb 265 mlrd. so'mni tashkil etdi.* I.Karimov. Isloxatlar strategiyasi – mamlakatimiz iqtisodiy salohiyatini yuksaltirishdir.

Biznes-fond mablag'larini «Privayt-bank», «Xamkor bank», «Sanoat-qurulish banki», «Uy-joy qurulish banki» (JSB), «Zamin-bank»lardan olish mumkin. Bu banklardan 12 %lik kredit olish mumkin.

Markaziy bank ishlab chiqarish korxonalari uchun 20 %-dan 30 %-gacha berilgan kredit summasini qaytarib olish me'yorini belgilab qo'ygan. Bu juda katta foiz. Bunday foyizdagi kreditlarni boy bo'lgan katta korxonalar olishi mumkin.

Masalan, Amerika bilan birgalikda Sergelida tashkil etilgan qo'shma korxona bo'lgan «Toshkent truba zavodi» (Amerikani ulushi 80 %)-ga shundan 20 %lik kredit berilgan. Bu korxona bir yilda 2 mln. AQSh dollari miqdorida mahsulot ishlab chiqaradi. Korxonada 70 kishi ishlaydi. Eksport bilan shug'ullanadi. Bu korxona Rossiyada joylashgan Amerika korxonasidan 57 mm.li truba lentasini keltirib bu erda yig'adi (dumoloq qiladi), truba izlarini yo'qotadi. Bu jarayonda 3 xil ish juda katta quvvatli dastgohlarda bajariladi. Ularni yumshatish 360^0 issiqlikda olib boriladi.

Qibray tumanida joylashgan 100 % xorijiy investitsiya bilan ishlaydigan «Dobro - Tashkent» Amerika korxonasi magizni qadoqlab eksport qiladi.

Toshkentdagi (Akademiklar shaharchasida) Shvetsariya bilan birga tashkil etilgan «Vitya» qo'shma korxonasi bir marta ishlatiladigan idishlar (stakanlar) ishlab chiqaradi. Bizning turmush tarzimizda xali ularga uncha talab yo'q, lekin hozircha

mahsulotni katta-katta xo'jaliklar, tashkilotlar xarid qilmoqdalar.

O'zbekiston Respublikasining qonun hujjatlarida (Vazirlar Mahkamasining 1998 yil 27 maydagi 232 son qaroridagi 1-ilovaga

* Gaz. «Milliy ta'lim» 2003 y. 21 fevrvl.

qarang)[*] kichik va o'rta biznes sub'ektlari uchun belgilangan kafolatlar va imtiyozlar keltirilgan. Kafolat va imtiyozlar mazmuni quyidagi guruhlarga ajratilagn:

I. **Kafolatlar va tadbirkorlar huquqlarini himoya qilish;**
II. **Kichik va o'rta korxonalar faoliyatini rag'batlantiruvchi imtiyozlar.**

Bunday kafolat va imtiyozlar «Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni raqbatlantirish to'g'risida» O'zbekiston Respublikasi Qonunining 5, 6, 8, 21-moddasi; «Kichik va o'rta tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirishga oid qo'shmacha chora-tadbirlar to'g'risida» 1997 y. 31 yanvardagi PF-1702- sonli farmonining 2, 5-bandida; «Xususiy tadbirkorlik, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida» O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998y. apreldagi PF-1987-sonli farmonining 3,7-bandida; O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Tekshirishlarni tartibga solish va nazorat qiluvchi organlar faoliyatini muvofiqlashtirish-ni takomillashtirish to'g'risida»gi 1996 y. 8 avgustdagi PF-1503-sonli farmonining 1,3-bandlarida, Vazirlar Mahkamasining «O'zbekistonda tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar palatasi faoliyatini takomillashtirish to'g'risida» 1998 y. 21 apreldagi 166-son Qarorida ko'rsatilagn; O'zbekiston respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Dehqon-fermer xo'jaliklari uyushmasi faoliyatini tashkil etish to'g'risida» O'zbekiston Respublikasi qonunining 5-modda, I-qismida; Soliq kodeksining 8-moddasi (I-3xat boshida), 31, 32, 72, 92, 102, 113, 119-moddalarida keltirilgan.

Mamlakatimizda kichik va o'rta biznesni rivojlantirishga qaratilagn isloxatlarning samarasi sifatida ularga nisbatan yuritiladigan soliq siyosatini ko'rsatish mumkin. Ma'lumki O'zbekiston Respublikasi
Vazirlar Mahkamasining «Kichik korxonalar uchun soddalashtirilgan soliqqa tortish tizimiga o'tishni qo'llash to'g'risida»gi qaroriga asosan yagona soliqni kichik korxonalar to'laydilar. Ular uchun avvalgi umumdavlat hamda maxalliy soliqlar va

[*] J. «Bozor, pul va kredit» 1998 y. avgust.

yig’imlar o’rniga yagona soliqni joriy etilishi soliq hisobini tuzushni engillashishiga olib keldi.

Mamlakatimiz soliq qonunchiligida yagona soliq to’lovchilarning yagona mezoni mavjud bo’lib, bu ulardagi ishlovchilar sonidir.

Yagona soliq bo’lishi uchun ishlovchi soni belgilangan miqdordan oshmasligi lozim.

Kichik biznes sub’ektlariga soddalashtirilgan soliq tizimini qo’llashdan asosiy maqsad, soliq tizimi orqali kichik korxona va mikrofirmalarni iqtisodiyotdagi rolinioshirish hamda ularni rivojlanishini rag’batlantirishdan iborat.

Kichik biznes sub’ektlari yagona soliq tizimiga o’tish uchun o’zlari joylashgan tuman Davlat Soliq Inspektsiyasiga yil choragi tugashidan **30 kun avval** ariza yozishi lozim. Agar, kichik biznes korxonalari yagona soliq tizimidan umumiy tartibda soliq to’lashga o’tmoqchi bo’lsalar, kalendar yili tugashidan **15 kun oldin** bu haqda soliq inspektsiyasiga ariza yozishi lozim.

7.3. O’zbekiston iqtisodiyotiga xorijiy investitsiyalarni jalb etilishi

Moliyaviy-iqtisodiy yordam, iqtisodiy hamkorlik yo’li bilan boshqa xorijiy davlatlar tomonidan ham amalga oshirilmoqda. Masalan, Yaponiya 1991 yildayoq O’zbekiston Respublikasi mustaqilligini tan oldi, 1992 yilda ikki davlat o’rtasida diplomatik aloqalar o’rnatildi. 1992 yil 26 yanvarda Toshkentda Yaponiya elchixonasi ochildi.

1994 yil 16-19 may kunlari O’zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov Yaponiyada rasmiy tashrif bilan bo’ldi. Safar chog’ida quyidagi hujjatlar imzolandi.

- O’zbekiston Respublikasi bilan Yaponiya o’rtasida tashqi ishlar bo’yicha munosabatlar haqida Bitim O’zbekiston bilan Yaponiya o’rtasida o’zaro manfaatli hamkorlik o’rnatildi.

Yaponiya hukumatining «Taraqqiyotga rasmiy yordam» dasturi doirasida O’zbekistonga telekommunikatsiya, transport infratuzilmasi va ta’lim sohalaridagi loyihalari ijrosi uchun 560 mln. AQSh dollari miqdorida imtiyozli kredit berildi. Yaponiya xalqaro hamkorlik banki esa yolg’iz energetika va to’qimachilik sanoati uchun O’zbekistonga 720 mln. AQSh dollari miqdorida kredit berdi.

Yaponiyaning dunyoga mashhur **«Mitsui», «Mitsubisi», «Sumitoto», «Chori», «Tomen», «Morubeni» kompaniyalari O’zbekistonda** o’z vakolatlarini ochib, O’zbekistonlik sheriklari bilan hamkorlik qilmoqda.

O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimov 2002 yil 28-31 iyul kunlari Yaponiya hukumatining taklifiga binoan rasmiy tashrif bilan Yaponiyada bo’ldi. Yaponiya bosh **vaziri Dzunitiro Kondzumi** va **imperator Akixito** samimiy uchrashuvlar, suhbatlar bo’lib o’tdi.

Imzolangan hujjatlar:

- Do’stlik, strategik sherikchilik va hamkorlik to’g’risida Qo’shma Bayonot;
- Iqtisodiy hamkorlikni rivojlantirish va O’zbekistondagi islohatlarni qo’llab-quvvatlash to’g’risida Qo’shma Bayonot;

- Ikki malaka Tashqi ishlar vazirliklari hamkorligi, O’zbekiston tashqi iqtisodiy aloqalari vazirligining **«Mitsubisi», «Mitsui», «Marubeni», «Nishe Ivai»** korporatsiyalari bilan hamkorligi, O’zbekiston TFI milliy banki bilan «Bank of Tokyo - Mytsubisi» o’rtasida kredit borasidagi hujjatlar, hajmi shunga o’xshash - 14 ta hujjat imzolandi.

Islom Karimov Tokiodagi Vaseda universitetida bo’ldi va universitetning huquq fanlari bo’yicha faxriy doktori etib saylandi. Islom Karimov Vaseda universiteti rektori Takayasu Okushimaga O’zbekistonning «Do’stlik ordeni»ni taqdim etdi.

Safar natijasida O’zbekiston bilan Yaponiya o’rtasidagi hamkorlik yangi bosqichga ko’tarildi, strategik hamkorlik darajasiga ko’tarildi.

Strategik hamkorlikning mazmun-mohiyati shundaki, ayrim o’zgarishlardan qat’iy nazar, hamkorlik uzoq muddatli, qalin, o’zaro va ishonchli munosabatlar darajasida olib boriladi.

1992-2002 yillarda O’zbekistondagi jami 1,6 mlrd AQSh dollari miqdorida sarmoyalar kirib keldi. 100 mln. AQSh dollari hajmida beg’araz yordam berildi. Bugungi kunga kelib O’zbekistonning barcha xududlarida 152-ta qo’shma korxonalar yaratild, shu jumladan 10 dan ortiq O’zbekiston-Yaponiya qo’shma korxonalari barpo etildi va faoliyat ko’rsatmoqda.

2002 yilda Respublika iqtisodiyotini investitsiyalash hajmi yalpi ichki mahsulotga nisbatan 24,5 % yni tashkil etdi. Kapital mablag’lar tarkibida xorijiy investitsiyaning hissasi ko’paydi va jami investitsiyalarning 30 % ga yoki 1 milliard AQSh dollariga to’g’ri keladi.

2001 yil iqtisodiyotimizga jalb etilgan xorijiy investitsiyalarning umumiy hajmidan faqat 13,4 % gina bevosita amalga oshirilgan.

Keyingi yillarda Evropa tiklanish va taraqqiyot banki (ETTB), Osiyo taraqqiyot banki, Xalqaro moliya karparatsiyasi va boshqa xalqaro moliya tashkilotlarining 450 mln. AQSh doll. Miqdoridagi kredit resurslari kichik va o’rta biznesni rivojlantirish maqsadlariga yo’naltirilgan. Shu kunga qadar bu kreditlardan 345 mln. 800 ming

AQSh dollari o’zlashtirilgan bo’lsa, shuning 87 mln. doll. Birgina 2002 yilga to’g’ri keladi.*

Lekin xorijiy investitsiyalarni jalb etish xali ancha sust bormoqda. 2002 yilgacha respublikaning 31 ta tumanida xorijiy investitsiyalar ishtirokida birorta ham korxona tashkil etilmagan. 2001 yil mamlakatimizda etishtirilgan paxta tolasini qayta ishlovchi eng zamonaviy uskuna va texnologiyalar bilan jihozlangan «Qobul-Farg’ona», «Chinoz to’qimachi» kabi yangi qo’shma korxonalar ishga tushirilgan.

Yuqorida aytilganlarga misol tariqasida Buyuk Britaniya va O’zbekiston bilan xamkorlikda yaratiglgan tamaki mahsuloti ishlab chiqaruvchi «UzBAT» korxonasini, «AYSEL» turk qurilishi kompaniyasini keltirishimiz mumkin. Bu kompaniya «Interkontenental» mexmonxonasini, O’zbekiston respublikasi milliy banki binosini qurib foydalanishga topshirdilar. O’zbekiston turk bankini; xorijiy va O’zbekiston korxonalariga, tashkilotlariga xizmat ko’rsatuvchi Gollandiyaning ABN-AMRO milliy bankini yaratilishi; chet el investitsiyalarini moliyalashtirish uchun yaratilgan O’zbekiston Respublikasi xususiylashtirish banki; Yaponiyaning SAKURA LTD-xorijiy bankini; Frantsiyaning SOS’ETE JENERAL; Xindistonning milliy banki turli xildagi Rossiya banklari; Cof xorijiy kapitalga asoslangan «Toshkent» markaziy Osiyo rekonstruktsiya qilish va rivojlantirish banki kabilar shular jumlasidandir.

Qo’shma korxonalardan Janubiy Kareya bilan xamkorlikda «UzDEU» korxonasi va unda yangi modeldagi «Matiz» avtomobilni ishlab chiqarishni yo’lga qo’yilishi, «UzDEU elektroniks», Buxorodagi neftni qayta ishlash qo’shma korxonasi yaratilishi misol bo’la oladi. Germaniya bilan (firma «Mersedes Bents») - Xorazm Agrosanoat birlashmasi; Italiya bilan - «Uzitalmotor» xissadorlik jamiyati, AQSh bilan oltinni birga qazib olish qo’shma korxonasi bo’lgan «Nyumont Mayning» kompaniyasi va boshqalarni misol qilib keltirsak bo’ladi.

Hozir O’zbekistonda 1500 dan ortiq xorijiy sarmoyalar bilan ishlaydigan korxonalar faoliyat ko’rsatmoqda. Masalan, AQSh bilan yaratilgan 200ta korxona;

* I.Karimov. Isloxatlar strategiyasi – mamlakatimiz iqtisodiy salohiyatini yuksaltirishdir. Gaz. «Milliy ta’lim» 2003y. 21 fevral.

Germaniya bilan 150tadan ortiq; Janubiy Koreya bilan 100tadan ortiq korxonalar ro'yxatdan o'tgan.

Evropa tiklanish va taraqqiyot banki keyingi yillarda O'zbekiston iqtisodiyotiga 750 mln. dollardan ziyod sarmoya qilindi: Uning ishtirokida oltin qazib olish bo'yicha «Zarafshon - Nyument» kabi yirik qo'shma korxonalar, bir qancha qo'shma banklar va lizing kompaniyalari tashkil etildi. Farg'ona neftni qayta ishlash zavodi va Sirdaryo GRESi rekonstruktsiya qilindi. Toshkent xalqaro aeroporti zamonaviy andozalar asosida qayta ta'mirlandi, hamda mamlakatimiz iqtisodiyotini rivojlantirishda nafaqat katta, balki ustivor axamiyatga ega bo'lgan boshqa qator loyxalar amalga oshirildi.

Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish uchun Evropa tiklanish va taraqqiyot banki qiymati 200 mln. doll-ga teng bo'lgan kredit linyalarini ochdi.[1]

O'zbekiston 1992 yil boshidan ETTB-ning a'zosi bo'lgan. O'zbekiston 42 mln. evro miqdorida ETTB-ning 4200 aktsiyasiga egalik qiladi. Hozirgi vaqtda O'zbekistonda ETTB ishtirokida 1,4 mlrd so'mlik 20 ta loyixa ishlari amalga oshirilmoqda.

Hozirda O'zbekiston 120 ta dunyo mamlakatlari bilan savdo-iqtisodiyot aloqalari o'rnatgan. O'zbekistonda 90 mamlakatdagi 3000 ta yaqin korxonalar chet el investitsiyasa ishtirokida faoliyat ko'rsatadi.[2]

---

[1] «Xalq so'zi» gaz. 2003 yil 5 may.

[2] Evropeyskiy bank rekonstruktsii i razvitiya – podderjka reform. Jurnal «Ekonomicheskiy vestnik Uzbekistana». 4/2003. s. 2-4

7.4. Kichik va o’rta biznesning xorijiy davlatlarda qo’llab-quvvatlanishidagi tajribalar.

Ko’pgina rivojlangan mamlakatlarda kichik va o’rta korxonalarni tarkib topishi va rivojlanishi davlat yordamiga muxtoj. Ularda bu sohada katta ijobiy tajriba to’plangan. Biz bunday tajribadan O’zbekiston sharoiti va xususiyatlarini hisobga olgan xolda foydalanishimiz mumkin.

Kichik va o’rta korxonalar faoliyatini boshqarish usullar va yo’nalishlar barcha davlatlarda umumiy bo’lib, bir-biriga yaqin keladi.

Ular quyidagilar:

- Kichik biznesni qo’llab-quvvatlashga qaratilgan maxsus qonunlarni qabul qilishi;
- Kichik va o’rta korxonalarni (KO’Klarni) rivojlantirishning Davlat dasturlarini ishlab chiqilishi;
- Kichik va o’rta korxonalarni qo’llab-quvvatlovchi tashkiliy tuzilmalarni tashkil etilishi (Masalan, kichik biznesning Yaponiya milliy ma’muriyati va uning joylardagi bo’linmalari);
- Davlat moliyaviy yordamini ko’rsatilishi;

  Masalan, Italiyada - kichik firmalarni ilmiy-tadqiqot va tajriba konstruktorlik ishlari uchun miqdorda moliyaviy yordam ko’rsatiladi; tashkil etishi;
- KO’K-ni kafolatli va imtiyozli kreditlovchi firmalarni tashkil etilishi (Angliyadagi KO’K-ni moliyalashtiruvchi maxsus firmalar mavjud. Bunda davlat 70 % qarzlarni kafolatlaydi);
- Kichik firmalar faoliyatini imtiyozli kreditlashni keng qo’llanilishi (Frantsiyada har yili 100 mingta korxona to’liq va qisman soliqdan ozod qilinadi).

Ayrim mamlakatlar tajribasidan misollar keltiramiz. AQSh. Bu davlatda 1953 y. kichik biznes ishlari bo’yicha ma’muriyat yaratilgan. Bu tashkilotning faoliyati - o’z ishini boshlashi uchun, uni amalga oshirishi uchun yordam ko’rsatishi, kriditlar berish kichik biznesga kafolatli qarzlar berishdan iborat.

Shu yil mamlakatda kichik biznes to'g'risida qonun qabul qilindi. 1998 y. kichik korxonalarga tashkilotlarning yangi texnologiya va ilmiy-texnik, tajriba-konstruktorlik ishlanmalarini uzatishi imkoniyatlarini beradigan qonun qabul qilinadi.

Kichik korxonalarga juda ko'p yarim davlat tashkilotlari bo'lgan **Savdo xizmatlari siyosati bo'yicha Qo'mita,** Prezident xuzurida **xususiy tadbirkorlik bo'yicha maxsus komissiya,** sanoat raqobatbardoshligi masalalari bo'yicha komissiya va boshqalar xizmat qiladilar.

Kichik korxonalarga AQSh juda ko'p miqdordagi ijtimoiy tashkilotlar yordam beradi:

- savdo palatasi;
- sanoatchilar milliy assatsiyatsiyasi;
- qishloq xo'jaligi, savdodagi turli xil uyummalar, kulublar, guruhlar va h.k. AQSh-da kichik korxonalar soliq imtiyozlaridan foydalanmaydilar, ular subsidiya, dotatsiya, moliyaviy kafolatlar yo'li bilan qo'llab-quvvatlanib turadilar.

Yaponiya. Bu davlatda kichik va o'rta korxonalarni qo'llab-quvvatlash uchun quyidagi tashkilot, uyushma va markazlar xizmat qiladi:

- Kichik va o'rta biznes bo'yicha boshqarma;
- Kichik va o'rta korxonalarni (Ko'K) rivojlantirish bo'yicha davlat korporatsiyasi;
- KO'K assotsiyatsiyasining umumyapon federatsiyasi;
- KO'K umumyapon markazi va boshqalar.

Shuningdek KO'K-ni kreditlash uchun o'nlab maxsus banklar xizmat qiladi. Davlat yordami shulardan iborat, imtiyozli soliqqa tortish, tezlashtirilgan amartizatsiya, bankrot bo'lganda yordam berish, KO'K-larni texnikaviy darajasini o'stirishni rag'batlantirish.

Yaponiyada kichik korxonalarga 500 dan ortiq savdo-sanoat palatalari va uning filiallari maslaxatlari, moliyaviy va bilim olish uchun yordam beradi.

Davlat yordamining moliyaviy asosini **kichik biznesni qo'llab-quvvatlash maxsus fond-**xalq fondi, shuningdek moliyaviy korporatsiya tashkil qiladi.

Qo'llab-quvvatlash ishlarini komertsiya banklari ham davlat va ijtimoiy fondlar vositachiligida olib boradi.

Frantsiya. Bu davlatda KO'K-larni qo'llab-quvvatlashdan asosiy maqsad:

- Kishilarni ish bilan ta'minlash va raqobatni kuchaytirish.

Buning uchun amalda to'g'ridan-to'g'ri yordam axborotlarga kirish, ma'muriy to'siqlarni kamaytirish, soliqni kamaytirish ishlari olib boriladi. Qo'llab-quvvatlash bo'yicha turli xil tashkilotlar yaratilgan.

- KO'K-larning konferentsiyasi;
- Savdo palatasi;
- Xunarmadchilik bo'yicha palata;
- Qishloq xo'jaligi palatasi;
- Ish boshlovchilar uchun milliy agentlik;
- Tavakkalchilik investitsiyasini sug'urtalash frantsiya jamiyati;
- Biznesni tashkil etish markazlari va boshqalar. Ko'K-larni qo'llab-quvvatlash milliy siyosati davlat topshirig'iga asosan vazirlik va tashkilotlar tomonidan nazorat qilinadi.

Qo'llab-quvvatlash ishlari davlat va regionlar o'rtasida 50 % va 50 % hisobidan taqsimlangan.

Moliyaviy yordam esa quyidagi shakllarda olib boriladi:

- Ish boshlovchilar uchun kafolatsiz qarz berish (%-siz);
- 5 yil muddat ichida ozgina %-lik yakka tartibda qarz berish;
- 32 ming frankkacha ishni yo'qotgan va endi ish boshlovchilar uchun subsidiyalar berish;
- Turli xil soliq imtiyozlaridan foydalanish.

Janubiy Koreya. Bu davlatning pul-kredit siyosati shunday tuzilganki komertsiya banklari o'z mablag'larining (zaymlarini) 35 %-ni KO'K-ga berishlari

shart. **Ularni rivojlanishi uchun:** Kichik biznes federatsiyasi, KO'K-lar banki, texnologiyalarni sug'urtalash fondi, Savdo va sanoat Vazirligi xizmat qiladi.

Bu erda KO'K-larning huquqiy asoslari yaratilgan: KO'K-ni rag'batlantirish to'g'risida dokret (1966 y), KO'K – subkontrakt ishlarini rag'batlantirish to'g'risida Qonun (1978 y.), faqat KO'K-lar ishlab chiqaradigan tovarlarni aniqlangan ro'yxati (1982 y.), KO'K-larga o'za'ro yordam fondi to'g'risida qo'llanma (1984 y.); boshqaruvni tartibga solish va modernizatsiya qilish bo'yicha dekret (1989 y.) va boshqalar.

Qo'llab-quvvatlash yo'li bilan moliyaviy yordam, birinchi galda, eng yuqori eksport potentsialiga ega bo'lgan firmalarga beriladi. Shu bilan bir vaqtda kichik va o'rta korxonalar yirik kooperativ guruhlarga birlashgan bo'ladi. Ularga hukumat – moliyaviy tomondan, soliq bo'yicha va texnikaviy yordam berib turadi.

Bu erda biz ayrim mamlakatlarda kichik va o'rta biznesni qo'llab-quvvatlashning umumiy tomonlarini ko'rsatdik, xolos. Har bir mamlakat bo'yicha bu masalalarni chuqurroq va aniqroq o'rganilsa O'zbekiston Respublikasida ham kichik biznesni rivojlantirishning yo'nalishlari va imkoniyatlarini yanada aniqroq qilib ko'rsatish mumkin edi. Lekin bu masalalar maxsus izlanishlar talab etadi va ularni o'zni alohida bir mavzu deb hisoblaymiz.

Ko'pgina davlatlarda kichik biznesni rivojlantirishda franchayz tizimi ham ishlatiladi.

VIII-BOB. KORXONA XO'JALIK FAOLIYATIDA - LIZING VA LIZING OPERATSIYALARI.

8.1. Lizing va lizing operatsiyalari to'g'risida tushuncha, ularning afzalliklari.

Kichik va o'rtacha korxonalar faoliyatini iste'mol bozorida talabga javob beradigan oliy sifatdagi mahsulotni Sishlab chiqarishga yo'naltirish iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida amalda ma'naviy va jismoniy eskirgan dastgohlarni ketma-ket ravishda yangilab borishni talab etadi. Hozir iqtisodiyotning barcha sohalarida tezda yangilanishi zarur bo'lgan fondlarning aktiv qismi 70 foizdan ko'pdir.

Bunday muammolarni hal qilinishi istiqbolli loyihalarga uzoq muddatli kredit, berish alternativli bank ssudalarini berish, kapital bozorini kengaytirishda ko'rinadi. Bular shuningdek nafaqat milliy banklar, balki banklar tizimini ishini tubdan ngilash, shu bilan birga qulay investitsiya sharoitini yaratishga imkon beruvchi yangi xizmat turlarini o'zlashtirish vazifalaridan kelib chiqadi.

Shunday qilib, lizing ob'ektlari bo'lib, quyidagilar hisoblanadi: binolar, ishnootlar, qurulishlar, dunyo standartlariga mos keladigan qishloq xo'jaligi texnikasi, mini-traktorlar, hosil yig'uvchi mashinalar, kombaynlar, kichik-spirt zavodlari, konserva ishlab chiqarish texnologiyasi, go'shtni qayta ishlash tsexlari, idishlar va tayyor mahsulotni joylashtirish vositalarini ishlab chiqaruvchi uskunalar, kichik-non zavodlari, alkogolsiz ichimliklarni ishlab chiqaruvchi va qo'yuvchi texnologiyalar, tiquv dastgohlari, kichik g'isht zavodlari, qurulish materiallari va santexnika buyumlarini ishlab chiqruvchi dastgohlar, oziq-ovqat shoxobchalari uchun dastgohlar, transport vositalari va boshqa ilg'or texnologiyalar. Lo'nda qilib aytganda er tamorqalari va tabiiy resurslardan boshqa tadbirkorlik faoliyatida foydalanish uchun yaroqli bo'lgan, iste'mol qilinmaydigan har qanday narsalar O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksining 588-moddasiga ko'ra lizing ob'ekti hisoblanadi.

«Lizing to'g'risidagi» O'zbekiston Respublikasi Qonuniga ko'ra. Er uchastkalari va tabiiy boyliklar (ob'ektlar), va shuningdek qonun bilan man etilgan boshqa mulklar lizing ob'ekti bo'la olmaydi.

O'zbekiston banklar assotsiatsiyasining infrastruktura segmenti hisoblangan universal lizing kompaniyasi keyinchalik iqtisodiyotning yanada yirik sohalari uchun zarur bo'lgan texnologik dastgohlar va texnikasiga bo'lgan talablarini qondira olishi mumkin. Masalan, neftni qayta ishlash, ximiya, paxta tozalash, trikotaj va tekstil ishlab chiqarish, fan yutuqlarini ko'p talab qiladigan tarmoqlar uchun.

Respublikamiz prezidenti I. Karimov ham bu to'g'risida o'zlarining «O'zbekiston XXI asr bo'sag'asida» kitoblarida shunday deganlar:

«Yaqin kelajakda kichik va o'rta biznes respublikaning ishlab chiqarish tuzilmasida iqtisodiyotning harakatchan, oson o'zgartirila-digan sohasi sifatida etakchi o'rinni egallashiga erishish lozim.

Biz kichik va o'rtacha korxonalar ibtidoiy eskirgan asosda emas, balki sifatli va zamonaviy texnika negizida barpo etilishi kerakligiga asoslanamiz. Buning uchun ularni rivojlantirishning yangi manbalari ham chet el investitsiyalarini keng jalb ilish hisobiga doimo kashf etib borilishi darkor».

Bunday vazifalarni hal etish yo'llaridan biri bu Respublika Vazirlar Mahkamasining 9 noyabr 1995 yildagi 427 t.r. «O'zbekiston bank tizimini rivojlantirishning Kompleks dasturini amalga oshirish choralari to'risida»gi Qarorida ko'rsatilgan universal lizing kompaniyalarini yaratish hisoblanadi.

Lizing - bu mulkni olish va keyinchalik uni uzoq muddatli ijaraga topshirish asosida undan vaqtinchalik foydalanish bilan bog'liq bo'lgan mulkiy munosabatlar majmuidir.

Lizing - bu odatdagi bank ssudasiga alternativ ravishda uzoq muddat hizmat qiladigan dastgohlar, mashina va boshqa texnika vositalarini olish uchun kredit berish shaklidir. Bu asosiy vositalar maxsus ixtisoslashgan firmalar, kompaniyalar orqali olinib mulkka egalik qilish huquqi berilgan uchinchi tomonga (shaxsga) uzoq muddatga ijaraga topshiriladi. Lizing iborasi inglizcha so'zdan

olingan bo’lib «ijaraga olmoq» degan ma’noni bildiradi. Ijara 5yildan 10yilgacha muddat hisoblanadi. **Lizingga - oldi-sotdi, ijara, sug’urta, zayom, topshiriq (porucheniya), kafolat, hizmat ko’rsatish va boshqa zaruriy elementlar kiritiladi.**

Masalan, bank vositachi sifatida o’z daromadidan mulkni sotib olib, boshqa mijozga yoki xo’jalik sub’ektiga ijaraga berishi mumkin. Bu erda uch tomonlama oluvchi, sotuvchi va o’rtadagi ijarachi (masalan bank) bilan mulkiy munosabat o’rnatiladi, bitim tuziladi.

Lizingni oddiy ijaradan asosiy farqi, xususiyati shundaki, lizingda ijaraga berilgan, korxonalar, sanoat mahsulotlari (tovarlari, asbob-uskunalar, qo’zg’almas mulklar ulardan ishlab chiqarish masadlarida foydalanish uchun ijaraga berilgan muddat tugagandan so’ng, ijarachi shartnoma asosida ularni:

1. **qoldiq qiymati asosida sotib olishi;**
2. **ob’ektni ijaraga bergan tomonga (lizing kompaniyasiga) qaytarib berishi;**
3. **yoki ijara muddatini cho’zishi mumkin.**

Shu uchta variantning birortasini tanlash to’g’risida ijarani shartnoma muddati tugamasdan 1,5 yil ilgari lizing firmasini xabardor qilish lozim. Mashinalar, dastgohlar va boshqa mehnat vositalari bo’yicha lizing bitimining tartibi shunday bo’ladi.

Ijara muddati qoida bo’yicha mulkiy ammortizatsiya davriga to’g’ri keladi. Bu moddiy boyliklar turiga va ularning dastlabki qiymatiga bog’liq bo’ladi. Ijara muddati qancha ko’p bo’lsa va shunga yarasha mulkni qoldiq qiymati kam bo’ladi va ishlab chiqarish vositalaridan foydalanish uchun keng imkoniyat yaratiladi.

Lizing operatsiyalari ishtirokchilari, ya’ni sub’ektlari bo’lib, moliya tashkilotlari - kommertsiya banklari, O’zbekiston banklari assotsiatsiyasi, turli xil fondlar, chet el investorlari, moliya institutlari; korxona, ishlab chiqaruvchi, dastgohlarni etkazib beruvchi, yoki tovar sotuvchi - ya’ni mehnat vositalari yoki

ko’chmas mulkning har qanday egasi; mehnat vositalarini ijaraga oluvchi har qandan korxona, jismoniy shaxs, tadbirkorlar, mehnat vositalarini ijaraga beruvchi ixtisoslashgan, lizing kompaniyalari, firmalar hisoblanadi.

Demak, lizing sub’ekti bo’lib lizing beruvchi, lzing oluvchi va sotuvchi tomonlar hisoblanadi. Tadbirkorlik faoliyati uchun ishlatiladigan **Lizing operatsiyasining ob’ekti bo’lib** omborlar, har qanday iste’mol qilish mumkin bo’lmagan, shu jumladan korxonalar mulk majmualari, transport vositalariva boshqa ko’chib yuradigan va ko’chmagan mulklar bo’lishi mumkin. Lekin qurilish ko’p vaqt talab qilganligi tufayli ijarachi shartnoma talablariga ko’ra, birinchidan, keyinchalik to’lanadigan ijara haqi hisobidan avans to’lab qo’yishi; ikkinchidan, shartnoma muddatidan avval faoliyati tugab qoladigan bo’lsa, ijara ob’ekti lizing kompaniyasi (firmasi)ga ob’ektni (mulkni) qaytarib berishi, ijarachi esa qolgan qarzlarini to’lashi (qoplashi) zarur.

Lizing xususiyatlaridan yana biri shundaki, lizing kompaniyalarida lizing operatsiyalarini amalga oshirish uchun mablag’lari etishmaydi. Shuning uchun, lizing operatsiyalarida ko’pincha jalb qilingan mablag’lar keng qo’llaniladi. Rivojlangan xorijiy mamlakatlarda lizing operatsiyalarining 85 foizi jalb qilingan mablag’lar hisobidan amalga oshirilishi qayd qilinadi. Bunda, bankning uzoq muddatli ssudalari jalb qilinadi. Ijarachi ijaraga berilayotgan (yoki olinayotgan) uskunalar qiymatining 80 foizigacha hajmda o’zoq muddatli ssuda oladi va bu uskunalarni sotib oladi. Bunda ijaraga berilayotgan uskunalar va ijara to’lovlari berilgan ssudalar uchun ta’minlangan hisoblanadi.

Ko’chmas mulk lizingining xususiyatlari bo’lib, lizing kompaniyasini mulkka egalik qilish huquqini ta’minlash yoki ishlab chiqarish ob’ektlarini qurilishida ishtirok etish maqsadida uni keyinchalik sanoat va savdo korxonalariga ijaraga topshirishdir.

Er uchastkalari va boshqa tabiiy ob’ektlar va ushningdek qonun bo’yicha erkin muomala qilish man etilgan yoki ularga munosabat bildirishning maxsus tartib-qoidasi o’rnatilgan mulklar **lizing ob’ekti bo’la olmaydi.**

Ko’chmas mulk lizingining afzalliklarini chet el iqtisodchilari quyidagicha aniqlaydilar:

1. Ijarachilar dastlab katta harajatlarsiz yangi zamonaviy texnika va texnologiyalardan foydalanish imkoniyatiga ega bo’ladilar.
2. Ijaraga olingan mulkdan foydalanish hisobiga olingan foydadan lizing bo’yicha to’lovlar olib boriladi va bu to’lovlar ijara to’lovi banligi ijara to’lovi bo’lganligi uchun soliqqa tortilmaydi.
3. Ijara to’lovlari miqdori shartnoma tuzish vaqtida aniqlanganligi tufayli u valyuta kursining bank protsentini o’zgarib turishiga bog’liq bo’lmaydi.

Lizing bo’yicha hisob-kitob ishlarini tayyorlashda dastgohlar joriy baholarda (ya’ni shu yilda amal qilayotgan bahoda) hisoblanadi, kelasi yillardagi pul tushumlaridan olinadigan ijara haqi esa shartnomani amal qilish davridagi dastgohlarga qo’yilgan bahoni o’zgarmasligi natijasida inflyatsiyani kamayish vositasi bo’lib qoladi (inflyatsiya ta’sirida bo’ladi).

4. Lizing korxona resurslarini ko’paytirish imkoniyatini beradi (bosha imkoniyatlar, manbalar bo’lmaganda).
5. Shartnoma tuzayotgan ijarachi bankdan bir qator moliyaviy va moliyaviy bo’lmagan, axborot, huquqiy va boshqa hizmatlar olish imkoniyatiga ega bo’ladi.

Shunday qilib, ijara-sotuvchilar va xaridorlar o’zaro aloqa bog’lashining muhim bozor mexanizmi hamda ishlab chiqaruvchilar bilan iste’molchilarni kredit aloqalarining zamonaviy shakli bo’lib yuzaga keladi.

Dastlabki davrlarda O’zbekistonda lizing to’g’risidagi huquqiy hujjatlarni yo’qligi shu shakldagi tadbirkorlik faoliyatini sust rivojlanishiga olib keldi. Shunday sharoitda ham O’zbekistonda bir qancha lizing kompaniyalari faoliyat ko’rsatdi. Masalan, «O’zbeklizinginterneshnl» AK (1995 y. yanvarda tashkil etgan), «O’zKeysagromlizing» qo’shma korxonasi (1997 y. 27 fevralda yaratilgan), «Baraka» universal lizing kompaniyasi (1995 y. 9 noyabrda yaratilgan) va boshqalar.

Ikkinchi davrda lizing faoliyati xuddi ijaraga o’xshash amalga oshirildi. Bunda lizing to’g’risida maxsus normativ va qonuniy aktlar bo’lmagan. Bunday noaniqlik lizing jarayonida ishtirok etuvchilarning tavakkalchilik darajasini oshirib yuborgan. Natijada tashabbuskorlik, xorijiy investorlarning moliyaviy imkoniyatlarini amalga oshirish cheklanib qolgan edi. Tavakkalchilikdan zarar ko’rib qolmaslik uchun, masalan «O’zKeyslizing» qo’shma korxonasi xalqaro lizingga murojat qilgan va undan foydalangan. Bu korxona o’zining unumdor texnikasini 20 % haqini oldindan to’lash va qolgan 80 %-ni 5 yil ichida qaytarish sharti bilan lizingga bergan.

Uchinchi davr lizing haqida maxsus me’yoriy-huquqiy xujjatlarni yoki bu sohaning qonuniy asoslarini faollik bilan yaratish davri bo’ladi.

Hozirgi vaqtda lizing faoliyatini boshqaruvchi me’yoriy-huquqiy aktlar etarli darajada qabul qilingan. Bundan tashqari O’zbekiston Respublikasi 2000 yilning may oyida xalqaro moliyaviy lizing haqidagi Ottava Konventsiyasiga qo’shildi.

Hozirda O’zbekistonda lizing munosabatlarini huquqiy bazasi bo’lib quyidagi xujjatlar hisoblanadi:

- O’zbekistonning Fuqarolik Kodeksi;
- O’zbekiston Respublikasida «Lizing to’g’risida»gi Qonuni;
- O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 28 avgust 2002 yildagi «Lizing tizimini rivojlantirishni yanada rag’batlantirish to’g’risida»gi Farmoni;
- 28 may 1988 yili Ottavada Xalqaro Moliyaviy lizing bo’yicha tuzilgan Konventsiya;
- O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 424-sonli 2 noyabr 2002 yildagi «Qishloq xo’jaligi texnikasini lizing sharti bilan ta’minlash to’g’risida»gi Qarori;
- O’zbekiston Respublikasi banklari tomonidan lizing operatsiyalarini amalga oshirish tartibi (MB. №327).

8.2. Lizing shartnomasi va lizing turlari.

O’zbekistonda lizing turlari va lizing tuzish shartlari «Lizing to’g’risida»gi O’zbekiston Respublikasi Qonunining, 8, 9-moddalarida aniq va ravshan ko’rsatilgan.

Lizing operatsiyalari ishtirokchilari o’rtasida uch tomonlama shartnoma (oldi-sotdi-ijara) tuzilib, unda bitimning asosiy talablari, tomonlarning huquqi va majburiyatlari aks ettiriladi.

Lizing shartnomasida quyidagilar ko’rsatiladi (yoki ko’rsatilishi shart:

- lizing ob’ekti;
- etkazib berish muddati;
- ijara muddati;
- ijara beruvchining mulkka egalik qilish huquqi;
- xavf-xatar, javobgarlik, uskunaning soz ekanligi;
- uskunalardan foydalanish yo’riqnomalari;
- uskunani ta’mirlashi va hizmat ko’rsatish;
- zararlar, tasodifiy hodisalar;
- sug’urtalash;
- ijara to’lovlari;
- to’lovni kechiktirgani uchun jarima;
- sotib olish imkoniyati;
- shartnomani bekor qilish shartlari;
- uskunani qaytarish vaqti;
- soliqlar;
- tomonlarning qo’shimcha huquqlari;
- lizing shartnomasini kuchga kirishini kechiktiruvchi sharoitlar;
- tomonlarning joylashgan o’rni;
- bankning kafolati;

Bankning (lizing firmasining) ishi, mijozlarni qidirib topish va buyurtmani rasmiylishtirishdan boshlanishi zarur. Buning uchun xo'jalik tashkiloti unga xizmat qiluvchi bank muassasalariga murojaat qiladi yoki uning o'zi haqiqiy mijozni-ijarachilarni hamda dastgohlar va mashinalarni etkazib beruvchilarni topadilar.

Talabnoma dastgohlarni va ularni texnikaviy tavsilotini aniq ko'rsatgan holda mahsus hujjatlar bilan rasmiylashtiriladi. Shundan so'ng bank korxonaning o'zining haqiqiy mijozini iqtisodiy va moliyaviy imkoniyatlarini o'rganadi. Odatda o'rganish ob'ekti bo'lib keyingi yillardagi korxona balansi, foyda va zararlar to'g'risidagi ma'lumotlar, korxonani rivojlanish loyihasi hisoblanadi, ya'ni uning kredit qobiliyati baholanadi, ijaraga olgan dastgohlaridan foydalanganligi uchun o'z vaqtida to'lovlarni berish qobiliyati baholanadi.

Moliyaviy nuqtai nazardan mulkni sotib olish bahosi, uzoq muddatli kredit uchun bank protsenti, daromad solig'i stavkasi, amortizatsiya ajratmasi normasi to'g'risidagi ma'lumotlarni taxlil qilish alohida ahamiyatga egadir. Shuningdek mulkning qoldiq qiymati, firma (bank) ning lizing operatsiyalari tahlil qilinadi.

Mijozning kreditini to'lay olish qobiliyati tahlil qilib bo'lingandan so'ng shartnoma tuzish to'g'risida uzil-kesil bir qarorga kelinadi. Shartnomani tayyorlash jarayonida (bosqichida) mulkni olish bilan bog'liq barcha harajatlar baholanadi, shartnoma muddati, vznosni to'lash davri oralig'i belgilanib, ijara bo'yicha to'lovlarni hisoblab chiqiladi. Ijara haqini aniqlashni qulaylashtirish uchun ularning to'lov muddati- har oyda, kvartalda, yarim yilda, bir yilda deb qabul qilinadi, ijara haqini bankning uzoq muddatli kredit bergan davridan ham uzunroq muddatga cho'zish imkoniyatlari belgilanadi. Ijara haqini hisoblashda shuningdek soliq undirish stavkalari va mulkni sug'urta qilish bo'yicha xarajatlar e'tiborga olinadi.

(Ijara to'lovlarini hisoblash ishlari bilan alohida shug'ullanish zarur bo'ladi).

Lizing firmasi yoki kompaniyasi ijarachining (ijara oluvchining) kreditni qaytara olish qobiliyatini aniqlab shartnomaga imzo chekkandan so'n bitimdagi mulk (ob'ekt) qiymatini to'laydi. Mehnat vositalari uchun uni etkazib beruvchiga ajratilgan pul summasi lizing tashkilotining mahsus hisob raqamida aks etdiriladi. Bu hisob

raqamidan chegirib tashlash ijara haqi to’lovini kelib tushishiga qarab olib boriladi. Bitim ob’ekt realizatsiya qilinguncha mulk lizing tashkiloti mulki bo’lib turadi.

Ijarachi (ijaraga oluvchi) mulk ob’ektini keltirganda qabul qilib olishga majburdir. Dastgohlarni qabul qilish, o’rnatish, komplekt holga keltirish va foydalanish bo’yicha barcha texnikaviy va huquqiy qoidalar ijarachining shaxsiy hisobidan ta’minlanadi.

Ob’ektni qabul qilishda ijaraga oluvchi uni kelib tushganini tasdiqlovchi bayonnoma tuzadi. Bu hujjatni uning o’zi, mulkni etkazib beruvchi va sotuvchi imzolaydi.

Bayonnomaning nushasi, ijaraga beruvchiga topshiriladi. Agar arendator lizing bitimi tuzilgan ob’ektni, ya’ni mehnat vositalarini qandaydir kamchiliklarni tufayli qabul qilishni hohlasa, u holda yuzaga chiqarilgan kamchiliklari ko’rsatib, asoslab ijaraga beruvchini yozma ravishda xabardor qilishi zarur. Bunday taklif ijaraga beruvchiga mulkni etkazib beruvchini lizing shartnomasini bekor qilinishi va ko’chirilgan pul mablag’larini qaytarilishini xabardor qilish huquqini beradi.

Ijaraga beruvchi imkoniyat boricha ijarachiga (arendatorga) zarur mehnat vositalarini (texnika, dastgohlar, mashinalar va shunga o’xshashlar) etkazib beruvchini topishiga yordamlashishi mumkin.

Bitimga ko’ra (bitim tuzilganda) ob’ektni ijaraga olib, ijarachi lizing firmasiga ijara haqi vznoslari, kredit uchun foiz, ijaraga bergan tomonning ustama xarajatlarini qoplash uchun lizing stavkasi to’laydi. (Lizing stavkasi shartnomada kelishiladi). Shundan so’ng lizing firmasi dastgohlarni keltirish uchun uni etkazib beruvchiga buyurtma beradi. Ijaraga olinadigan mulk jo’natilgandan so’ng mulkni jo’natuvchi to’lov talabnomasini tovarni kuzatuvchi hujjatlar bilan bankka beradi.

Agar u qandaydir sababga ko’ra o’z vaqtida ijara vznosini to’lay olmasa, u holda ijarachi ijaraga bergan tomonga to’lov muddatini kechiktirishni so’rab talabnoma yozadi. Kechirimli sabablar bo’lgan holda ijara haqining to’lov muddati 30 kungacha orqaga surilishi mumkin. Bir nushasi ijarachiga jo’natiladi. Dastgohlar haqi to’langandan so’ng bank shartnomaga ko’ra balans va balansdan tashqarida

bo’lgan hisob raqami ochadi, ijarachining vznoslarini hisobga olish, qabul qilish ishlarini talab etadi. Kechiktirilgan to’lov muddati uchun ijarachi shartnomada keltirilgan miqdorda peniya to’laydi. Hisob-kitob ishlari muttasil kechikib tursa ijaraga beruvchi kontraktni uzib qo’yishi mumkin va lizing shartnomasini muddatidan avval bekor qilinishi bilan kelib chiqqan barcha zararlar ijarachi tomonidan qoplanishi lozim.

Amaliyotda lizingni quyidagi turlaridan foydalaniladi:

Dunyo amaliyoti turli xil lizinglarni biladi. Ular:

- operativ (tezkor) lizing;
- moliyaviy lizing;
- qaytariladigan lizing («Liz-bek»);
- xalqaro lizing.

Operativ (tezkor) lizing - bu shunday ijara munosabatlariki, bunda dastgohlar (mulk) amortizatsiya muddatidan kamroq muddatga ijaraga olinadi. Arendator (ijarachi) mulkni o’z ixtiyoriga ma’lum muddatga yoki bir ishlab chiqarish davriga oladi; odatda shartnoma besh yil muddatga tuziladi. Bu muddat tugagandan so’ng ijarachi to’lovni to’lashni to’xtatishga va mulkni ijaraga bergan egasiga topshirishga haqli, yoki shartnomani yangitdan tiklash, yoki shartnomani tuzish vaqtidagi kelishilgan bahoda dastgohlarni sotib olishi mumkin.

Moliyaviy lizingda ijarachi shartnoma amal qilinadigan davr mobaynida ijaraga bergan tomonga (mulk egasiga) ijaraga olingan mulkning to’liq qiymatini (to’liq amortizatsiya summasini) to’laydi. Buning yaqqol misoli bo’lib-ko’chmas mulk lizingi hisoblanadi. Uning ob’ektlari bo’lib binolar, inshootlar hisoblanadi. Ularni ijara muddati tugagandan so’ng (20 yilgacha) ijarachiga sotib yuborilishi mumkin. Bitimning (sdelkaning) bunday turi katta miqdordagi kapital qo’yilmalarini talab etadi va odatda boshqa banklar bilan hamkorlikda amalga oshiriladi.

Qaytarib beriladigan (vozvratniy) lizing («LIZ-BEK»)- Bu uning o’ziga tegishli mulkning bir qismini bir vaqtning o’zida uni ijaraga olish to’g’risidgi

shartnoma kontraktiga imzo chekib lizing firmasiga sotishdir. Bunday operatsiyada faqat ikki kishi (ikki tomon) ishtirok etadi.

Mulkni ijaraga olgan tomon (ijarachi, arendator, yoki mulkni avvalgi egasi) va mulkka egalik qilish huquqini olgan lizing firmasi.

Bunday bitim ijarachi korxonaga ishlab chiqarishni to’xtatmagan xolatda vositalarini sotish hisobiga pul mablag’larini qaytarib olish va bo’shatilganlarini yangi kapital mablag’lari uchun ishlatish imkoniyatini beradi. Bunda yangi investitsiyalardan olingan daromad ijara to’lovlari summasidan qancha ko’p bo’lsa, bunday operatsiyalarning foydaliligi ham shuncha ko’p bo’ladi. Qaytarib olish lizing operatsiyalarining lizing korxona balansini kamayishiga olib keladi, chunki ular mulk egasini o’zgarishiga sabab bo’ladi.

Dastlabki lizing operatsiyalarini amalga oshirish qaytarib beriladigan lizingdan boshlangan. Bunday lizing qimmatbaho shaxsiy kompyuterlar va boshqa elektorn texnikalarini ijaraga berishdan boshlangan. Kommertsiya va kooperativ banklari uchun uzoq muddatli ijara katta tavaqqalchilik bilan bog’liqdir, chunki hali amaliyotda mijozni kredit olish qobaliyatini hisobga olib (ularda bunday ma’lumotlar yo’q) ish yuritish tartibi shakllanmagan. Shuning uchun hozirgacha qisqa muddatli (eng ko’pi bilan 2-3 yillik) lizing operatsiyasi ko’proq o’rin olgan.

Xalqaro lizing, ko’pincha bu moliyaviy lizing bo’lib, bunda bir tomonda - chet el xamkori (sherigi) turadi. Bunday lizingni ikki turi mavjud: **import lizing**; bunda uning ob’ekti bo’lib chet eldan yuborilgan mulklar hisoblanadi; va **eksport lizing**. Bunda ijara ob’ekti xorijiy iste’molchilarga tegishli bo’ladi. Agar bitim ishtirokchilari uch xil davlatda turgan bo’lsalar, u holda bunday lizing ham xalqaro tusda bo’ladi.

8.3. Jahon iqtisodiyotida lizing

Lizing 50-yillarda Amerikada va 10 yil keyin §arbiy Evropa davlatlarida paydo bo'ldi. Amerikada 80-yillarda lizing atom elektr stantsiyalari, gaz quvurlari, avtomobil zavodlari va boshqa yirik ob'ektlarni qurishda faol ravishda qo'llanildi.

Rivojlangan mamlakatlarda mashina va uskunalarning 15-20 % lizing yo'li bilan moliyalashtiriladi. Ayniqsa Bolgariya va Xitoyda lizing operatsiyalari faollik bilan amalga oshirilmoqda.

Amerikada ishlatilayotgan EXM, poligrafiya va energetika dastgohlarining ko'pgina qismi lizing sharti bilan keltirilgan. Bu erda yuk ko'taruvchi- transport dastgohlari uchun ijara (lizing) slamog'i 58 foizni, pasajir samalyotlari uchun - 50 foizni tashkil etadi. Bunday operatsiyalar bo'yicha bu davlat dunyoda yuqori o'rinda turadi.

Hozirgi vaqtda lizing yordamida amalga oshiriladigan jaxon savdo oborotining teng yarmi AQSh hissasiga to'g'ri keladi.

Yaponiya - lizing operatsiyalari rivojlangan mamlakat hisoblanadi. Yaponiyada lizing operatsiyalari har yili 25-30 foizga ko'payib boradi.

Germaniyada ham ko'plab lizing kompaniyalari bo'lib, ulardan 57 tasi nemis lizing assotsiatsiyasi tarkibiga kiradi.

Italiyada birinchi lizing komapniyasi 1963 yilda paydo bo'ldi. Hozirgi kunda Italiya lizing assotsiatsiyasi 50 ta kompaniyani o'z ichiga oladi. Lizing operatsiyalarini dunyo amaliyotida tez o'sib ketishi ularni mehnat vositalari va ko'chmas mulkni odatdagi kredit bitimi natijasida qarzga olingan pulga sotib olishga nisbatan afzalliklari bilan belgilanadi.

Velikobritaniyada ijaraga topshiriladigan turli xil mashina va uskunalardan 25 % dan 100 % gacha, xorijiy lizing operatsiyalari uchun barcha xil tovarlarga 10 % miqdorni tashkil etadi.

Dunyo iqtisodiyoti amaliyoti, lizingni kapital quyilmalarini moliyalashtirish, aniqrog'i loyihalardan investitsiya qilish vositasi sifatida yuqori samaradorlikka ega

ekanligini ko’rsatadi. Masalan, 70-yillarda AQShda milliy ishlab chiqarish parkidagi barcha mashina va dastgohlarni qisqa vaqt mobaynida yangilanishi lizing yordamida amalga oshirilagan edi. 1973-1974 yillardagi energetikadagi krizis tufayli bahoni o’sishi natijasida tezda ma’naviy eskirgan asosiy ishlab chiqarish fondlari asosan lizing hisobiga yangilangan edi.

70-yillar boshida dunyodagi ko’pgina etakchi banklar o’zida mahsus bo’limlar yoki kompaniyalarni ochdi. Ular mehnat vositalarini sotib olib turli xil kompaniyalarga ijaraga berishni boshlagan edilar. Masalan, **«Siti benk»** o’zining lizing kompaniyasi va rivojlangan kapitalistik mamalkatlardagi shu’ba filiallari orqali **«Interneshnl Xarvestr»** korporatsiyalsining yuqori quvvatli traktor texnikasini ijaraga bera boshlagan edi. 80-yillarda esa odatdagi texnikalarni ham ijaraga berilishi yo’lga qo’yildi. Mutaxassislarning hisobi bo’yicha korporatsiyalarning 10 foiz tarktori iste’molchiga banking lizing kompaniyasi orqali borib tushadi. **«Daymler Bents», «Siti Benk» va «Cheyz manxetten», «Benk»** yuzida (v litse) **«Daymler Bents», «RENO», «Volvo»** nomli **§arbiy Evropa** transnatsional korporatsiyalari amerika bozoriga kirib borishi uchun katta quvvatdagi bazaga egadirlar. Banklarning lizing kompaniyalari faoliyatida ular texnikasini ijaraga olish muhim o’rin egallaydi. §arbiy iqtisodchilar hisobi bo’yicha 80-yillarning birinchi yarmida dunyoning 60 ta mamlakatida lizing kompaniyalari bor edi. Ular rivojlanayotgan mamlakatlarda operatsiyalar olib borar edilar.

Lizing har bir alohida korxonada va butun mamlakatda mashina va dastgohlar parkini tezda yangilashga imkon beradi. Bizning iqtisodiyotimiz uchun bu vazifani hal etilishi muhim ahamiyatga egadir, chunki bizda 50 foizdan ko’p asosiy ishlab chiqarish fondlari emirilgan. Chet el qurilish texnikasi, dastgohlarini, turli xil tarmoqlar uchun zarur bo’lgan mehnat vositalarini qo’llash O’zbekiston Respublikasidagi korxonalar iqtisodiy va moliyaviy axvolini yaxshilaydi. Shu bilan bir vaqtda eksport uchun ham mahsulotimiz bir qismini jo’natish ham muhim iqtisodiy ahamiyatga egadir.

Lizing qo'llash bizning mamlakatimizda 1989 yildan korxonalarni ijaraga o'tkazish davridan boshlandi. O'zbekistonda lizing biznesini rivojlanishini o'rganish ko'rsatadiki, lizing operatsiyalarini kommertsiya va koperativ banklari amalga oshira boshlagan edilar. Ular 1990-1992 yillar mobaynida lizing operatsiyalarini 4,2 marta oshirdilar, ya'ni 1,7 mln. rubldan 7,5 mln. rublgacha. **Shunga qaramay lizing operatsiyalarini amalga oshirish hali bizning Respublikamizda etarli rivojlanmadi**. Lekin kichik beznes korxonalarini yaratilishiga O'zbekistonda keng yo'l berilishi, ularni davlat tomonidan har tomonlama qo'llab-quvvatlanishi va shunga yarasha qonuniy asoslarni yaratilishi kichik texnik vositalariga bo'lgan talabni oshirib boradi. Natijada lizing operatsiyalari jarayoni ham muttasil o'sib, ko'payib boradi.

Kelajakda ijaraga beruvchilar soni shubxasiz kengayib, boradi, yirik sanoat korxonalari o'zlarining lizing bo'limlarini, banklar esa aktsionerlik asosida lizing firmalarini ochadilar.

Rivojlangan bozor munosabatlari sharoitida dastgohlar ishlab chiqaruvchi korxonalar, ularni sifatini yaxshilab borish bilan bir qatorda kelajakdagi iste'molchilarga o'z maxsulotlarini olishning yanada qulay, foydali moliyaviy sharoitlarini taklif etadilar. Banklar odatda uzoq muddatli kreditlashdan farq qiladigan ilg'or texnologiya asosida marketing va ishlab chiqrishni tashkil etishning qo'shimcha xizmatlarini ko'rsatish bilan yangi ilg'or shakllarini taklif etadi. **Chet el amaliyoti tajribalari ko'rsatadiki, lizing firmalarini bank ixtiyorida (bankda) yaratish ko'proq maqsadga muvofiqdir. Chet elda ko'pchilik shunday kompaniyalar yirik kommertsiya banklarining shu'ba (docherniy) jamiyatlaridir. Fikrimizcha, biz ham yirik aktsionerlik kommertsiya banklari va ularning turli regionlardagi filiallari ixtiyorida lizing firmalarini yaratish yo'lidan borishimiz zarur.**

Bizning respublikasizda ularni yaratishda ixtisoslashgan **AT «Paxtabank»** va **AT «O'zsanoatqurilish»** banki etakchi rol o'ynashi lozim. Ularning mijozlari - sanoat, qurilish, agrosanoat tashkilotlari-lizing kompaniyalari yaratishda ham

operatsiyalarni amalga oshirishda sherik (partner) bo’lishlari mumkin. Lizing kompaniyalarini xususiy kapital ishtirokchilari vznoslari hisobiga aktsionerlik asosida yaratiladi.

Lizing tashkilotlari resurslarining boshqa manbalari bo’lib, valyuta bilan birgalikda, kreditlar bo’lishi kerak (albatta, foizda beriladi).

Lizing kompaniyasi ishtirokchilari o’rtasida sof foyda aktsionerlarning o’z mablag’laridagi yoissalari (ulushlariga) ko’ra taqsimlanadi. Ijara to’lovi ko’rinishidagi daromad faqat firma foydasini oshiribgina qolmay, balki uni ta’sis etuvchilar (tashkil etuvchilar) ning ham foydasini oshiradi.

8.4. O’zbekistonda lizingni rivojlantirish yo’llari va muammolari.

O’zbekistonda lizingni tashkil etishdagi qiyinchiliklar so’mni konvertatsiya qilish uchun zarur bo’lgan **lizingni amalga oshirish mexanizmlarini etarli darajada ishlab chiqilmaganligi normativ asoslarini, qonunchiligini yo’qligi bilan bog’liqdir.**

O’zbekistonda yaratilayotgan lizing kompaniyalarini samarali faoliyat ko’rsatishidagi eng muhim talablar bo’lib chet el moliya institutlarining uzoq muddatli imtiyozli kreditlarini jalb etishdir.

Bunday institutlar bo’lib, Xalqaro valyuta fondi, Jahon banki, Evropa rivojlanish va tiklanish banki, Osiyo rivojlantirish banki, Tashqi iqtisodiy hamkorlik fondi va boshqalar hisoblanadi. O’zbekiston hukumati, O’zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyat (TIF) Milliy banki tomonidan qo’llab-quvvatlash va chet el kreditlari uchun kafolat berish hamda O’zbekiston Markaziy banki mablag’laridan bunday kafolat turi sifatida foydalanishini yaratish ishlari ham muxim ahamiyatga ega.

Lizing kompaniyasini muvaffaqiyatli faoliyat ko’rsatishining muhim shartlardan biri bu shuningdek kompaniyalarga milliy valyutamizni import texnologiyalari va dastgohlarini keltirish maqsadida konvertatsiya qilish bo’yicha shartoit yaratishdir.

Bizning respublikamizda lizingni rivojlantirish yo’lidagi to’siqlarning eng asosiylari - bu mashina va dastgohlar bilan ulgurji savdoni yo’qligi, ko’pgina ishlab chiqarish vositalari defetsitini saqlash, bu sohaga kadrlar tayrlash ishlarini hali etarli emasligi, lizing operatsiyalari bilan shug’ullanuvchi mutaxassislarni kommertsiya, yangi texnika va texnologiya, dastgohlarga texnik xizmat ko’rsatish ishlariga, mulkni sug’urta qilish, qonunchilikka bo’lgan talab va taklifni aniqlash sohasida chuqur bilimga ega emasligi va boshqalar.

Lizing operatsiyasini amalga oshirishda, ma’lumki, ijaraga bergan tomon mulkini umumiy byudjet foydasiga konfiskatsiya qilish bilan bog’liq bo’lgan tavakkalchilik bordir. (Mulk lizingiga xizmat ishlarini ijrachi tomnidan qoniqarsiz borishi; ijarachiga foydali bo’lmagan shartlar bilan bozorda saqlab turilgan dastgohlarni sotish; mulkni egasiga uni o’z vaqtida qaytarmasdik. Lizing mulkini sug’urta qilish muhim ahamiyatga ega. Lizing operatsiyasini moliyalashtirishda firma (ijaraga beruvchi-bank) yoki ijarachi sug’urtalanishi (ximoyalanish) mumkin. Bunda shartnomaga qo’shimcha bandlar kiritiladi; sug’urtalashda jamiyat bilan alohida kelishuv yoki alohida kontrakt tuziladi. Mulkni sug’urtalash ijarachi hisobiga, yoki bankdagi lizing firmasi hisobiga amalga oshirilishi mumkin.

Hozirgi vaqtda bank tizimi to’g’ridan-to’g’ri moliya lizingini amalga oshirishga yo’naltirilgan. Bevosita lizing mexanizmi, boshqa hil operatsiyalarni to’lovlarini hisoblash bo’yicha metodik qo’llanmalar bilan taminlanmagan. Moliyalashtirish uchun zarur bo’lgan operativ, tezkor, tiklanadigan, sof, to’liq lizinglar bo’yicha tipik shartnomalar ishlab chiqilmagan. Shuningdek eksport va import lizinglar bo’yicha ham tipik (o’xshash) shartnomalarni tayyorlash lozim bo’ladi. Lizing firmalarini komission mukofatlash tartibini aniqlash instruktsiyasini ham qabul qilish uni takomillashtirib borish zarur deb hisoblaymiz.

Bizning iqtisodiyotimizda tadbirkorlikning lizing shakliga o’tish va uni rivojlantirish uchun shart-sharoitlar yaratish zarur edi. Bizda buning uchun barcha imkoniyatlar mavjud. Shularni hisobga olib 14 aprel 1999 yilda «Lizing to’g’risida» O’zbekiston Respublikasi Qonuni qabul qilindi. Bu qonun asosida lizingni amalga oshirishdagi barcha munosabatlar boshqariladi.

O’zbekiston banklar assotsiatsiyasining infrastruktura segmenti hisoblangan universal lizing kompaniyasi keyinchalik iqtisodiyotning yanada yirik sohalari uchun zarur bo’lgan texnologik dasgohlar va texnikasiga bo’lgan talablarni qondira olishi mumkin. Masalan, neftni qayta ishlash, ximiya, paxta tozalash, trikotaj va tekstil ishlab chiqariy, fan yutuqlarini ko’p talab qiladigan tarmoqlar uchun.

Respublikamiz Prezidenti I.Karimov ham bu to'g'risida o'zlarining «O'zbekiston XXI asr bo'sag'asida» kitoblarida shunday deganlar:

«Yaqin kelajakda kichik va o'rta biznes respublikaning ishlab chiqarish tuzilmasida iqtisodiyotning harakatchang, oson o'zgartiriladigan sohasi sifatida etakchi o'rinni egallashiga erishish lozim.

Biz kichik va o'rta korxonalar ibtidoiy eskirgan asosda emas, balki sifatli va zamonaviy texnika negizida barpo etilishi kerakligiga asoslanamiz. Buning uchun ularni rivojlantirishning yangi manbalari ham chet el investitsiyalarini keng jalb qilish hisobiga doimo kashf etib borilishi darkor».

Bunday vazifalarni hal etish yo'llaridan biri – bu Respublika Vazirlar Mahkamasining 9 noyabr 1995 yildagi 427 t.r. «O'zbekistonda bank tizimini rivojlantirishning Kompleks dasturini amalga oshirish choralari to'g'risida»gi Qarorida ko'rsatilgan universal lizing kompaniyalarini yaratish hisoblanadi.

8.5. Ijara to’lovlari va uni moliya lizingui shartnomasiga ko’ra hisoblash.

Lizing lizing oluvchiga dastgohlar foyda keltira boshlagandan so’ng ijara haqini to’lash imkoniyatini beradi. Bundan tashqari, lizing eng zamonaviytexnikadan foydalanib kapital qo’yilmalarini bekor turishini oldini olgan xolda oqilona texnika siyosatni olib borish imkoniyatini beradi.

Lizing asosiy kapitalni tezroq yangilash imkoniyatini bergani uchun (odatda, lizingga eng yangi yuqori unumdorlikka ega bo’lgan dastgohlar topshiriladi) davlat lizingni rivojlanishidan manfaatdordir. Hozirgi vaqtda O’zbekiston Respublikasida lizing yo’li bilan AQShning «Keys» firmasidan 1543 dona yuqori unumdorlik er xaydovchi traktorlarni, 823 ta don yig’uvchi kombaynlarni va paxta teruvchi texnikalarni (shulardan, 151 va 4 tasi Qoraqalpog’iston Respublikasida) qabul qildi. AQShning «Keys» firmasidan qabul qilingan texnikalar lizing qiymatini (AQSh dollarida) hisoblab ko’ramiz.

Shuni aytish kerakki, lizing haqini shartnomaga ko’ra to’lash muddati 10 yildan kam yoki bo’lib o’zgarsa, texnikaning yillik unumdorligi ni ko’payshi yoki kamayishi va AQSh dollari kursini o’zgarishi munosabati bilan 1 ga yoki 1 tn. Bajarilgan ish uchun lizing qiymati to’lovlari ham o’zgaradi.

O’zbekistonda yuqori unumdorli texnikatexnika AQShning «Keys» firmasidan «O’zqishxo’jta’minottuzatish» tashkilotining qishloq xo’jalik korxonalariga mashina-traktor parklari (MTP) tomonidan agrotexnik servis xizmati ko’rsatish uchun sotib olingan.

8- jadval.

Lizing qiymatini hisoblash (AQSh dollarida)

№	Ko'rsatkichlar	«Magnum» traktori plugi bilan	Don teruvchi kombayn «Keys-2166»	Paxta teruvchi kombayn «Keys-2022»
1.	Kontrakt bo'yicha qiymati	119656,82	144725	130659,04
2.	Kontrakt qiymatidan 5 % qo'shimcha	5982,94	7236,25	6532,95
3.	Qo'shimcha to'lovlardan 17 % QQS.	1011,1	1230,16	---
4.	Sug'urta bo'yicha to'lov	8278,41	10354,26	---
5.	Kredit bo'yicha to'lov	20059,17	32765,51	13065,89
6.	Texnika qiymati (1+2+3+4+5 qatorlar)	154994,44	196311,18	150257,89
7.	10 yillik lizing bo'yicha har yiliga to'lovlar 10 % dan	15499,44	19631,12	15025,79
8.	Yillik unumdorlik, ga/tn.	2000	750	400 tn.
9.	Lizing bo'yicha 1 ga uchun to'lovlar AQSh dollari	7,7	26,17	37,56
10	1 dekabr 2003 yil xolatiga 1 doll. Kursi – 138 so'm	1062,60	3611,46	5183,28

Moliya lizingi bo'yicha to'lovlarni hisoblashning shartli misolini ko'ramiz.

Uch tomonlama shartnoma asosida lizing firmasi o'zining o'z mijozi ijarasi uchun 620 mln. so'mlik texnika (mashina) sotib oldi. Amortizatsiya muddati- 8 yil, kredit to'lovi yiliga 4 foiz, lizing stavkasi (lizing firmasini ustama harajatlarini qoplash uchun) 0,5 foiz. Partnerlar (sheriklar) har kvartalda vznos to'lab turishga kelishganlar.

Keltirilgan ma'lumotlar asosida lizing firmasini har kvartaldagi birinchi vznosi 390 mln. s., jumladan texnikadan ishlab chiqarishda foydalanish uchun ijara to'lovi 31 mln..so'mga teng.

Bularni hisoblash uchun 5 yilgacha har kvartalda 20 ta to'lov bo'lishini va texnika qiymatini 620 mln.sumni 20 ta to'lovga taqsimlab 31 m.s. hosil bo'lishini bilishimiz zarur; dastgohlar qiymatidan har yili 4 foiz stavkada (620:4 foiz=1550 mln. so'm: 4 kv. =387,5 s) 387,5 s kredit uchun mablag' ajartilishini; 0,5 foiz miqdordagi lizing stavkasi summasi 3100 so'mga teng bo'lishini bilishimiz zarur. (620 mln.sum. x 0,:foiz=3100 mln sum). Shunday **qilib har kvartaldagi vznos 34487,5** (3100-387,5-3100), **bir yilga esa** 137950 mln.s. (3100-4kv-387,5 x 4 kv-3100 x 4 kv)-(124000-1550-12400) bo'ladi, boshqacha qilib aytsak ijarachi olgan texnikasini 5 yil ishlatish mobaynida dastgohlar qiymatini to'liq qoplaydi. (137950 x

5 yil =689750 so’m) va bunda atigi faqat kredit uchun to’lov xarajatlari qiladi xolos: (1550 x 5=7750 va 12400 x 5=62000 mln. s.). Kredit uchun to’lov harajatlari – 62000 mln. s.ni tashkil etadi.

Asosiy iboralar va tushunchalar.

1. **Lizing –** bank kreditiga al’ternativ ravishda kapital qo’yilmalarini moliyalashtirishning, ijaraga beruvchining mulkka egalik qilish huquqini saqlab qolgan holda mashina va dastgohlarni uzoq muddatga ijaraga berishning o’ziga hos yangi shaklidir.
2. **Ijara –** shartnomaga ko’ra mulk egasi (ijaraga beruvchi) u yoki bu sub’ektga (arendatorga – korxona, oila, aloxida shaxsga) ma’lum miqdorda haq (to’lov uchun) o’z mulkini vaqtincha foydalanishga va qisman egalik qilishga topshirishdir.
3. **Lizing shartnomasi –** kelishuv (bitimning) asosiy shartlari, tomonlarning huquq va majburiyatlari bayon etiladigan va lizing jarayonlarida ishtirok etuvchilar o’rtasida 3 tomonlama (oldi-sotdi-ijara) uch tomonlama tuziladigan shartnomadir.
4. **Operativ lizing –** bu shunday ijara munosabatlariki, bunda dastgohlar (mulk) amartizatsiya muddatidan kamroq muddatga ijaraga olinadi. Bu muddat tugagandan so’ng ijarachi mulkni ijaraga bergan egasiga topshirishga haqli.
5. **Moliyaviy lizing –** shartnoma muddati mobaynida ijarachi ijaraga olingan mulkning to’liq qiymatini to’laydi.
6. **“LIZ-BEK” –** uning o’ziga tegishli mulkning bir qismini bir vaqtning o’zida uni ijaraga olish to’g’risidagi shartnomaga imzo chekib lizing firmasiga sotishdir. Bunday operatsiyada faqat 2 kishi (2 tomon) ishtirok etadi.

IX-BOB. BIZNESNI REJALAShTIRISh.

9.1. Biznes rejani tuzishning ob’ektiv zaruriyati va ahamiyati.

«Kichik biznes bo’yicha qo’llanma» kitobining mualliflaridan biri bo’lmish Gustav Berl biznes rejaga quyidagicha tushuncha beradi: «Muvaffaqiyatni ta’minlaydigan biznesni rejalashtirish va amalga oshirish uchun ba’ribir biznes- reja zarur bo’ladi. Keyingi yillarda biznesmenlar o’rtasidda biznes- reja to’g’risidagi gaplar xuddi bir yangilik ixtiro qilingandek ko’payib ketdi. Bu o’zi nima? Bu o’zingizni biznesingizni yashashini asoslashdir, bu biznesingizni gullab-yashnab ketishi uchun tanlanadigan yo’l xaritasi, o’z korxonangizni qurilishi uchun zarur bo’lgan asosiy xujjat va shuningdek bankdan kredit olish uchun imkoniyat yaratadigan kalitdir.

Hayotbaxsh, to’liq, ishonarli biznes-rejasiz Siz ishga ishqiboz sifatida, tusmollab va xatolarga yo’l qo’yib kirishasiz. Biznes- rejaga ega bo’lsangiz Siz professional bo’lib ketasiz. Ya’ni o’z ishingizni ustasi bo’lasiz. Biznes-reja Sizni boylikka etaklab boradi. Boylik Siz inkor qilmoqchi bo’lgan muammolarni xal etadi. Lekin muammolarni yuzaga chiqarish, xal etish - bu xal qilib bo’lmaydigan ish emas, bu- faqat qo’shimcha izlanishlar olib borish uchun, yangi bilimlar olish va yanada sinchikovlik bilan ishlash, to’la tashabbus va Sizning intellektingiz, masalani oxirigacha xal etmaguncha davom etadigan ishlarga shamadir.

Biznes-reja Sizda tug’ilayotgan biznesning yuragidir».

Biznes - reja nima uchun zarur?

- yangi biznesni boshlash uchun;
- o’z biznesingizni kengaytirish uchun;
- uni boshqa shaxsga o’tkazish yoki sotish uchun;
- ssuda olish uchun.

Ko’pincha ohirgi sababni muhim deb biladilar. Aslida bunday emas. Biznesingiz bilan bog’liq bo’lgan eng muhim narsa, ayniqsa kimningdir pulini olish xoxishi bo’lganda, bu menedjment. Qisqasi-bu Sizsiz.

Ko’pgina tadbirkorlarni Biznes- rejani tuzish yo’lidagi dastlabki xarakatlari»ga faqat birinchi sabab etklab boradi.

Biznes - reja turli xil biznesmenlar, tadbirkorlar, korxonalar, firmalar va boshqalar yoki turli xil mulk shaklida bo’lib turli xil xizmatlarni bajarish, har xil sifatdagi, xajmdagi, turlicha vaqtda maxsus ishlab chiqarishga xoxishi bo’lgan xodimlar nuqtai nazaridan qaraladi.

Biznes olamidagi tug’ilgan yangi fikrlarni, yangi xoxishni o’z vaqtida saqlab qolib uni haqiqatga aylantirish foydadan xoli bo’lmaydi. Biznes sohasidagi yangi fikrlar miyaga har qanday sharoitda va xolatda keladi. Masalan, nonushta vaqtida yoki samalayotda uchayotganingizda , ta’tilda plyajda cho’milish vaqtida yoki muvaffaqiyatsizlikka uchraganda va hokazo.

Shundan so’ng, munozaralar, izlanishlar, o’z-o’zini taxlil qilish va boshqalardan so’rab-surishtirishlar jarayonida bu fikr kurtak otadi. Mevani o’zini, shaklini yaratish xaddan tashqari faol ishlashni talab etadi.

Bola tug’ilishidan farq qilgan holda yangi biznesni tug’ilishi baxtga qarshi ma’lum muddat oralig’ida sodir bo’lmaydi. Ko’pincha asoslanmagan yangi biznes unib chiqkuncha nobud bo’lib ketadi. Amaliyotda yashab qolgan bizneslar miqdori 20% -ni tashkil etadi. Yangi biznesni xayotini ta’minlashni salmog’ini oshirish o’z qo’lingizda -faqat biznes-rejani to’g’ri tayyorlash lozim. Biznes-reja eng boshidan qattiq va ishonchli poydevorga o’rnatilishi zarur.

Agar Siz shunday rejasiz «ish» boshlasangiz o’zingiz mo’ljallagan narsaga erishaolmay qolishingiz mumkin.

Dunyo amaliyoti shuni ko’rsatadiki biznes-reja xamma uchun zarur: o’z loyixangizni amalga oshirish uchun kimdandir pul olmoqchi bo’lsangiz - bankirlar uchun, investorlar va o’zlarining kelajaklarini va vazifalarini aniq bilmoqchi bo’lgan xodimlaringiz uchun, eng muhimi - Sizning o’zingiz uchun. Sizning biznes rejangiz

qog’ozda Sizning biznesingizning o’tgan davrdagi va avvalgi xolatini, hozirgi va kelajakdagi xolatini qiqacha aks etiradi. Endi boshlanayotgan biznesni rejalashtirishda rejaning eng asosiy maqsadi - biznesni sinchiklab rejalashtirish, uni moliyaviy va tashkiliy ta’minlash. Biznes reja - bu Sizning o’yiningizning rejasi. U Sizning faoliyatingizni aniq maqsadi, yo’nalishi va asosiy bosqichlarini belgilab beradi.

Biznes ishlari boshlangandan keyin olingan natijalarni reja bilan solishtirib boriladi, muammolar bo’lsa yuzaga chiqariladi, rejaga tuzatishlar kiritib boriladi, shu bilan biznesni to’g’ri yo’nalishga solinadi. Aks xolda uni boshqarish qiyinlashib ketadi. Biznes reja ana shuning uchun ham zarur bo’ladi. Demak, biznes- reja hozirgi va kelajakdagi yutuqlarni, o’sishni aks etdiradigan biznesni ma’lum muddatga yozilishidir.

9.2. Biznes rejaning tarkibiy qismlari.

Biznes reja qanday qismlardan tashkil topadi? Bu savolga standart, bir xil javob topish qiyin. Biznes-rejaning qismlarini soni va nomi turlicha atalsada o’z mohiyati bo’yicha yaqin keladi. **Biznes - rejada quyidagi ma’lumotlar beriladi:**

1. Sizning maxsulotingiz yoki xizmat ishlarining turlari. (yoki biznes-rejaga rezyume). Rejaning bu qismida Siz kelajakdagi xaridorlarigiz uchun taklif etadigan maxsulotingiz yoki xizmatlaringiz yoritiladi. Bunda quyidagi savollarga nihoyatda aniq va ravshan javob berish zarur:

- Sizning mahsulotingiz yoki xizmatingiz qanday talablarni qondira oladi?
- Uning o’ziga xos tomonlari nimada va nima uchun ist’molchilar raqobatchilar maxsulotidan Sizning maxsulotingizni ajratadilar, uni avzal ko’radilar?
- Sizning maxsulotingiz yokiz texnologiyangiz xususiyatlari qanday mualliflik guvoxonmalari bilan va patentlar-bilan himoya qilingan.

Biznes-reja to’liq tayyor bo’lganda rejaning bu qismini yozish osonroq bo’ladi.

Muvaffaqiyat qozonish uchun biznes -rejaga tovarning rasmlari, chizmalarini kiritilsa u to’g’rida yaxshi tasavvur paydo bo’ladi. Maxsulotingiz sifatini, uning dizaynini avzalligiga va xattoki joylashtirish (ustanovkasini) xususiyatlarining avzalliklariga aniq tavsilot berish muxim ahamiyatga ega.

2. **Biznes muxiti** yoki firma haqidagi ma’lumotlar. Rejaning bu qismida biznesning mohiyati va bajaradigan ishlarining yo’nalishlari ko’rsatiladi. Siz biznesni qaysi shaklini amalga oshirish ma’lum ekanligini hal etishingiz zarur. Buni uchta varianti bor:

-yakka xo’jalik mulki asosida;

-sheriklik(partnerlik) asosida;

-korporatsiya tashkil etish asosida.

Bu yo’llarning har birini kamchiliklarini va avzalliklarini taxlil qilib chiqishingiz zarur, chunki Sizning firma yoki kompaniyangizni ro’yxatdan o’tkazish, Sizni kelajakdagi faoliyatingizga litsenziya olish jarayonlariga ta’sir etadi.

3. Mahsulotni iste’molchiga (bozorga) etkazish biznes- rejaning eng asosiy qismidir. Uni tayyorlash uchun kuch va mablag’larni ayamaslik zarur. Tajriba ko’rsatadiki, bozorni etarli darajada o’rganmaslik natijasida ko’pgina kommertsiya loyixalari vaqt o’tishi bilan barbod bo’lgandir.

Eng avvalo Sizning uyangiz bozorda qanday o’rin tutishini yuzaga chiqarish zarur bo’ladi. Agar Siz xaridor raqobatchilaringiz taklifiga qaramay, mahsulotingizdan voz kechmay uni mutassil xarid qiladigan bahosini aniqlab olsangiz Siz bozorni o’rganishdagi vazifalaringizni maksimal darajada bajargan bo’lasiz.

Bozorni tovar bilan ta’minlash biznes uchun sharoit yaratish demakdir.

4. **Marketing ishlari va mahsulotni sotish rejasi.**

Biznes-rejaning bu qismi sotiladigan maxsulot hajmini va unga qanday qilib erishish mumkinligini ko’rsatadi. Buerda Siz o’zingizning haqiqiy, doimiy mijozlaringizga o’z xizmatlaringiz va tovarlaringiz to’g’risida qanday qilib so’zlab berishingiz, maxsulotni qanday etkazib borishingiz va Sizni o’z raqaobatchilaringizdan nimangiz yaxshi ekanligi yoritiladi. Marketing rejasining asosiy elementlari quydagilar:

-mahsulotni tarqatish sxemasi, tarkibi;

-bahoni shakllantirish;

-reklama;

-sotishni rag’batlantirish usullari;

-mahsulot sotilgandan so’ng mijozlarga ko’rsatiladigan xizmatlarni tashkil etish. (texnikaviy tovarlar uchun);

-o’z firmangiz va tovarlaringiz haqidagi ko’pchilikning fikrini shakllantirish..

Biznes-rejani kelajakdagi sheriklar bilan muxokama qilayotganda uyalib qolmaslik uchun savollarga beriladigan javobni Siz yoddan bilishingiz zarur.

5. Raqobat rejasi- rejaning bu qismida Siz maxsulotingiz borib tushadigan bozordagi raqobat to'g'risidagi bilganlaringizni o'zingizning potentsial sheriklaringizga va investorlarga ma'lum qilishingiz zarur. Siz quyidagi savollarga aniq javob berishingiz zarur.

-xuddi shunga o'xshash tovarlarni yirik ishlab chiqaruvchilar kimlar?

-ularning ishlari qanday?: mahsulotni sotish hajmi, daromadi, yangi modellarni qo'llash, texnikaviy servis ishlari. Ular o'z buyumlarini reklama qilishga ko'p ahamiyat beradilarmi, yo'qmi; qancha mablag' sarf etadilar;

-raqobatchilarning mahsuloti haqida tavsilotlar, sifat darajasi, dizayni, xaridorlar fikri qanday?

-rag'obatchilar mahsulot bahosining darajsi, ularning baho sisati (umumiy tarzda bo'lsa ham).

Bu savollarga javob berishda haqiqatdan qochmaslik va xatoga yo'l qo'ymaslik zarur.

6. Ishlab chiqarish rejasi. Bu erda asosiy vazifa sheriklarga (partnerlarga) haqiqatda zarur bo'lgan mahsulotni, kerak miqdorda va sifatda, kerakli muddatlarda ishlab chiqara olish imkoniyatingizni isbotlab berishingiz zarur. Siz quyidagi savollarga javob topishingiz kerak:

- mahsulotingiz eski ishlab turgan korxonada ishlab chiqariladimi yoki yangi korxonadami?
- buning uchun qanday ishlab chiqarish quvvatlari zarur bo'ladi va ular har yili qanchaga ko'payib boradi?
- qanday dastgohlar zarur bo'ladi va ular qaerdan keltiriladi?
- ishlab chiqarish aloqadorligi mo'ljallanganmi yoki yo'qmi va kim bilan?

Rejaning bu qismidagi ma'lumotlarni 2-3 yilga berilsa yaxshi bo'ladi. Bu rejada - bo'ladigan harajatlarni hisoblab uni baholash ham zarur. Bu erda tabiatni muhofazasi uchun chiqindilarni utilizatsiya qilish uchun kerak bo'ladigan harajatlar ham esdan chiqmasligi kerak.

7. Mehnat va moddiy resurslari rejasi (tashkiliy reja) Rejaning bu qismida qanday mutaxassislar ishlatiladi. Ularning kasbi, ma'lumoti, tajribasi qanday, ishni muvaffaqiyatli olib borish uchun qancha ish haqi berilishi kerak degan ma'lumotlar ko'rsatiladi. Shu bilan birga bunday xodimlar qaerdan qancha muddatga jalb etiladi.

Korxonani kim va nima bilan shug'ullanishi, bo'limlarning o'zaro aloqalari qanday bo'ladi, ularning faoliyatini Siz qanday boshqarasiz va nazorat qilasiz degan savollarga javob beruvchi tashkiliy sxemasi berilishi kerak. Butun yil davomida mijozlarni talabini qondirish uchun moddiy resurslar miqdoridan va sifati bo'yicha etarli bo'lishi zarur.

8. Moliya rejasi, avvalgi rejalarning ma'lumotlarini umumlashtirib, bir qancha hujjatlar tayyorlash zarur:

– ishlab chiqarib sotiladigan mahsulot xajmini chamalab chiqish;
– pul mablag'lari xarajati va tushumini balansi;
– daromad va xarajatlar jadvali;
– korxona aktivi va passivining umumiy balansi;
– zararsiz ishlashga erishish grafigi.

Bu xil ma'lumotlar dunyo amaliyoti standartlariga mos keladi. Hozir bizda ham bu xil shaklda hisobot berish va rejalashtirish ishlari, Evropa buxgalateriya hisobini qo'llash amalga oshirilgan.

Biznes-reja quyidagi va undan boshqa bir qancha savollarga javob berishi zarur:

- Agar Siz bankdan kredit olishga muhtoj bo'lsangiz «uni to'lamasdan miqdorini hisoblab chiqarishingiz zarur.
- Ishga jalb etiladigan kapitalni oladigan joyi bormi?
- Siz qancha qarz olishingiz mumkin;
- Qarzni qaerdan olmoqchisiz?
- Hamma ishlar tartibli, muvaffaqiyatli borishini nazorat qilish tizimi bormi?

Biznes -reja tuzish dastavval ancha murakkab va mashaqatli ish, shuning uchun uni tayyorlash cho'zilib ketishi mumkin. Lekin bunday xujjat tayyor bo'lgandan

so’ng, unda ishni siz nimadan va qanday qilib boshlamoqchisiz. Qanday yo’llar bilan ko’zlagan maqsadga erishmoqchisiz, qanday yutuqlarga erishmoqchisiz degan savollarga javobni yoritilishi boshqa investorlarni va moliyachilarni Sizning faoliyatingizda ishtirok etishga bo’lgan qiziqishini oshirib yuboradi.

Demak, biznes-reja bu Sizning biznesingizni o’tmishdagi, xozirdagi va kelajakdagi xolatini aks ettiradi. O’z ishingizni rejalashtirishda eng asosiy maqsad- biznesni sinchikovlik bilan rejalashtirish, uni moliyaviy va tashkiliy jixatdan ta’minlashdir. Biznes- reja Sizning maqsadingizni, bajaradigan ishlarning yo’nalishi va asosiy bosqichlari faoliyatini ko’rsatadi.

9.3. Biznes rejani tayyorlash.

Biznes-reja faqat firmaning rahbari yoki mulk egasi tomonidan tayyorlanadi. Bunda tashqaridagi ishbilarmonlardan-huquqshunoslar, buxgalterlardan foydalanish mumkin.

Biznes-rejani tuzish jarayoni Sizga biznesdagi ikkita tavakkalchilik turini bilash va uni baholashga yordam beradi:

1) ichki tavakkalchilik. Xodimlar, tovar-moddiy zaxiralar, joylashgan manzili kabilar ustidan nazorat o'rnatish mumkinligi;
2) tashqi tovakkalchilik. Bu -iqtisodiyot, yangi qonunlar, obi-havo, ya'ni Siz o'zgartira olmaydigan narsalar.

Biznes-reja tuzish uchun unda ishtirok etuvchilardan katta bilim, ma'lumotlar, bozorni, yangi taxnologiyani va hokazolarni bilishni talab etadi. Biznes - reja tuzishda ba'zi-bir kamchiliklarni yashirib ketish hisob-kitob ishlarini chalkashtiradi, natijada korxona faoliyatini yomonlashib ketishiga sabab bo'ladi. Biznes-reja tuzishda eng avvalo yaqin va uzoq muddatdagi maqsadlarni aniqlab olish zarur.

Biznes-rejani tayyorlash quyidagi maqsadlarni taqazo etadi:

1. Rahbarlarga korxonani to'g'ri boshqarish;
2. Bozor iqtisodiyotida biznesni amalga oshirishga o'rgatish;
3. Korxonaning haqiqiy faoliyatini baholash va rejaga o'zgartirishlar kiritish;
4. Banklar, investorlar va kreditorlarni korxona faoliyatiga baho berish uchun ma'lumotlar bilan ta'minlash.

Biznes-rejani tayyorlashda juda katta ma'lumotlarga ega bo'lish lozim. Bular quyidagilar:

-korxonaning startegik maqsadlari;

-korxonani maqsadga erishish yo'lidagi xarakati (taktikasi) yoki maqsadiga qanday qilib erishadi;

-korxona ishlayotgan sharoitni o'rganish, taxlil qilish;

-korxonani kuchli va kuchsiz tomonlarini taxlil qilish;

-mahsulot (xizmat)larga bo’lgan talabni o’sishi va pasayishini prognoz qilish;

-korxona faoliyatidan kutiladigan natijalar;

-korxona uchun zarur resurslar, ularning manba’lari;

-korxona faoliyati rejasi;

-natijalarni aniqlash;

-korxona faoliyati natijalarini nazorati.

Rejani tayrlash uchun bozorni taxlil qilish zarur. (marketing): iste’molchilarga xarakteristika berish (ularni yoshi, jinsi, daromadi, mahsulotni iste’mol qilish xajmi va boshqalarga); iste’molchilarni joylashgan eri; tovarlarga talabni o’zgarib turishi; xarid qilishi qobiliyati; mahsulot sifatidan xaridorlarni qoniqish hosil qilish; tovarni haridorlarni o’ziga jalb qila bilish; mahsulotni sotish va vaqtidagi korxonani baho siyosati; mahsulotni sotish hajmi, miqdori (darajasi), bozordagi xaridorlarni segmentlarga (tabaqalarga) bo’lib mahsulot sotishni rejalashtirish. Undan so’ng raqobatchilarni taxlil qilinadi. Buna kompaniya, firmalar bo’yicha bozor xizmati, mahsulot (xizmatlarni) xususiyatlari, ularni taqsimlash, etkazish, reklama ishlari, mahsulotni iste’molchiga etkazish bahosi, raqobatchilarni kuchli va kuchsiz tomonlari taxlil qilinadi.

Reja tuzish uchun resurslarga bo’lgan talab, kelajakda sotish mumkin bo’lgan mahsulot xajmi, xarajatlar, foyda miqdori hisoblab chiqariladi. Bu xil ishlarni bajarish jadvallarda, chizmalarda aks etdiriladi.

Asosiy iboralar va tushunchalar.

1. **Mahsulotni kritik hajmi** (pirovard hajmi) - doimiy harajatlar bilan o'zgaruvchan harajatlar miqdoridan iborat,
2. **Aktiv-**buxgalteriya hisobining bir qismi bo'lib, unda korxonaga tegishli barcha narsalar aks etdirilgan bo'ladi. Moddiy boyliklar, pul mablag'lari, olish kerak bo'lgan qarzlari (ma'lum muddatlar).
3. **Passiv**-harajatlarni daromaddan oshib ketgan miqdorini aks etdiruvchi buxgalteriya balansining bir qismi. To'lov balansidagi defetsit.
4. **Bank**-kredit-moliya mua'ssasi bo'lib, unda korxonalarning yoki alohida shaxslarning vaqtincha bo'sh turgan pul mablag'lari
5. to'plangan bo'ladi va ularni kredit (qarz, ssuda) sifatida beriladi, mamlakatda pul harakatini tartibga soladi.
6. Buxgalteriya hisobi - xo'jalik jarayonlarini, ularning natijalarini va pul hisobida ishlatilgan resurslarni hisob raqamlarida aks etdirish.
7. Valyuta boyliklari- xorijiy valyutalar, qimmatbaho qog'ozlar; qimmatbaho metallar; qimmatbaho tabiiy toshlar.
8. Valyuta rezevlari - oltinni markazlashtirilgan zaxirasi va markaziy banklardagi va mamlakatning valyuta-moliyaviy tashkilotlaridagi xorijiy valyutalar.
9. Valyuta-mamalkat pul birligi; xorijiy davlatlarning pul belgisi; xorijiy pul berliklarida (veksel, chek va hokazo) ifoda etilgan muomaladagi va to'lovdagi hamda xalqaro hisob-kitoblarda ishlatiladigan kredit mablag'laridir.
10. Diversifikatsiya- shu firma ishlab chiqaradigan maxsulot turini kengaytirish; mamlakat iqtisodiyotini rivojlantrishdagi yangi sifatli xolat.
11. Diller-ko'pincha o'z nomidan va o'z hisobidan tovarni boshqalarga sotib yuboradigan shaxs yoki firma.
12. Diskont-vekselni hisobga olish; tovar bahosidan chegirma (skidka).
13. Mahsulot etkazib berish shartnomasi-shartnomaga muvofiq etkazib beruvchi kelishilgan muddatga tovarni xaridorga mulk sifatida topshirish majburiyatini

oladi, xaridor esa tovarni qabul qilish va uning uchun ma’lum miqdorda pul mablag’larini to’lash majburiyatini oladi.

14. Mijoz-doimiy xaridor, buyurtmachi;
15. Kontrakt - tovarga egalik qilish xuquqini sotuvchidan xaridorga o’tishini mo’ljallagan, tovar va xizmatlarni oldi-sotdi shartnomasi.
16. Baho liberalizatsiyasi-markaziy boshqarmalar nazoratidan bo’shatilishiga yo’naltirilgan bahoni shakllantirishning davlat siyosati yoki banday nazoratni anchagina bo’shashtirilishi;
17. Foyda-barcha korxona hisobiga tushgan pullar va minus barcha harajatlar, ya’ni foyda yoki zararlar.
18. Asosiy kapital-er., bino va dastgohlarni o’z chiiga olgan aktivlar.

X-BOB. KICHIK VA XUSUSIY KORXONALARNING IQTISODIY SAMARADORLIGI

10.1. Ishlab chiqarishdagi iqtisodiy samaradorlik va foyda.

O’zbekiston sanoat korxonalari va butun xalq xo’jaligining ishlab chiqarish faoliyati samaradorligi bir qancha iqtisodiy ko’rsatkichlarni tahlil qilish asosida aniqlanishi mumkin.

Biz bu masalani faqat mikroiqtisodiyot darajasida o’rganamiz.

Ularning eng muhimlari quvvat yoki mahsulot birligiga to’g’ri keladigan kapital qo’yilmasi miqdori, mahsulot tannarxi, qo’shimcha kapital harajatlarning qoplanish maddati, mehnat unumdorligi, mahsulot hajmining ko’payishi hom ashyo va materiallarning birligidan olinadign mahsulot hajmining ko’payishi yoki bir birlik mahsulot ishlab chiqarishda ularning harajat miqdori va uning belgilangan norma (reja) darajasiga nisbatan kamayishi, fond qaytimi, fond rentabelligi, dastgohlar unumdorligi, ish vaqti fondi va korxonaning ishlab chiqarish quvvatidan foydalanish darajasi va boshqalardir. Ular nihoyatda ko’p va xilma-xildir. Shuning uchun **barcha ishlab chiqarish samaradorligi ko’rsatkichlari 6 guruhga ajratiladi:**

1. umumiy ko’rsatkichlar (mahsulot xajmi, foyda va x.k.);
2. mehnat resurslaridan foydalanish ko’rsatkichlari;
3. asosiy kapitaldan foydalanish ko’rsatkichlari;
4. aylanma kapitaldan, mablag’lardan foydalanish ko’rsatkichlari;
5. kapital qo’yilmalardan foydalanish ko’rsatkichlari;
6. tashqi iqtisodiy aloqalarning samaradorlik ko’rsatkichlari;

Iqtisodiy samaradorlik ikki turga bo’linadi:

- mutloq (absolyut) samaradorlik;
- nisbiy samaradorlik.

Mutloq samaradorlik har doim olingan natijaning uni olish uchun zarur bo’lgan harajatlarga nisbatini ifodalaydi. Dastlabki ishlab chiqarish bo’g’ilinida

mutloq (absolyut) samaradorlik esa mahsulotning xili va hajmidan qat'iy nazar foydaning miqdoriga asoslanadi.

Mutloq samaradorlikni (S) aniqlash usullari qo'yidagi tartibda berilgan:

St.sk= $\frac{\Delta CM}{K}$; (1) Sn.t.= $\frac{Xм1 - Xм2}{K}$; (6)

Sts.sr= $\frac{\Delta CM}{Кас \pm Кай}$; (2) Stns= $\frac{\Delta CM / н /}{Кас \pm Кай.}$; (7)

Stns= $\frac{\Delta CM / н /}{K}$; (3) Skt.= $\frac{Xм1 - Xм2}{Кас \pm Кай}$; (8)

Sk.k= $\frac{\Delta K}{K}$; (4)

Sk.kt= $\frac{P - Xм}{K}$; (5)

Formulada *Sk* – korxonadagi samaradorlik darajasi; *K* – kapital miqdori; *ΔSM* – sof mahsulot miqdorining o'zgarishi; *Kas* va *Kay* – asosiy va aylanma kapital miqdori; *R* – mahsulot bahosi; *Xm* – mahsulot ishlab chiqarish harajatlari; *Tkf* – kapital miqdorini qoplanish muddati, oy yoki yillar hisobida; *En* - kapital miqdorining har bir so'mini hisobiga norma darajasida oladigan samaradorlik koeffitsienti; tarmoqlar bo'yicha; *Isy* – yillik iqtisodiy samaradorlik.

Samaradorlikni ta'minlash tannarxni (xarajatlarni) kamayishiga asoslangan korxonalarda tarmoqning samaradorlik normativi koeffitsienti (En) solishtiriladi. Agar xakiqiy samaradorlik koeffitsienti normativ darajasidan katta bo'lsa kapital ko'yilmalar samarador hisoblanadi.

Mutlaq samaradorlikning yuqoridagi aniqlash usullari faqat qiymat ko'rsatkichlariga asoslanadi. Bu ko'rsatkichlar bilan birga
sarf-xarajatlarning qoplanish muddati ham topiladi:

$$Tkf=\frac{K}{\Delta K}; \quad (9) \qquad Tx.F=\frac{K}{P-Xм}; \quad (10)$$

$$Tx.=\frac{K}{Xм1-Xм2}; \quad (11)$$

Bu muddat belgilangan normativ me’eridan kancha kam bo’lsa samaradorlik darajasi shuncha yuqori hisoblanadi. Bu formulalarning aksi bir so’mlik xarajat hisobiga qancha foyda olinishini ko’rsatadi. Resurslarning foydalilik koeffitsienti qancha ko’p “1” intilsa foydalili darajasi shuncha yuqori hisoblanadi. Bu erda – Tx.F – korxonada olingan foyda yoki xarajatlarini kamayishi hisobiga xarajatlarni qoplanish muddati; K - kapital; X_{m1} X_{m2} tadbir choralar amalga oshirmasdan va amalga oshirilgandan keyingi maksimal foydadir – MR(Q). Qiymat ko’rsatkichlardan tashqari, ularni kamchiligini to’ldirish uchun qo’shimcha ravishda natural ko’rsatkichlardan ham foydalaniladi. Bular: materiallar sig’imi, fond qaytimi, xom-ashyoni mahsulot birligiga to’g’ri keladigan natural miqdoridagi sarfi va boshqalar.

Bozor talabini qondirishning, turli xil xo’jalik va texnik vazifalarni xal etishning variantlari yo’llari ko’pdir. Shulardan eng foydalisini ajratib olish iqtisodiyotning asosiy maqsadidir. Ular qo’yidagilar:

- yangi korxonani qurish yoki ishlab turganni kengaytirish va qayta jihozlash;
- bir-birining o’rnini bosa oladigan xom-ashyolardan foydalanish va mahsulotlar ishlab chiqarishni yo’lga qo’yish;
- eski texnika o’rniga yangi, takomillashgan, unumdor va sifatlilarini kiritish;
- ishlab chiqarishni ixtisoslashirish va korxonalarning yirikligini tanlash;
- quriladigan korxonalarning joyini tanlash;
- ishlab chiqarish quvvatini oshirish yo’llari va ishlab chiqarishni tahlil etish usullarini tanlash.

Demak, iste’mol bozorining sanoat mahsulotlariga bo’lgan talabini qondirish yo’llarini tanlashda uning ishlab chiqarishda ketadigan ijtimoiy mehnat sarfining eng kam miqdorda bo’lishiga yoki harajatlar eng ko’p iqtisodiy samaradorlikni

ta’minlashga asoslanishi zarur. Buni biz optimallashtirish usullaridan foydalanish asosida hal etamiz.

Bir variantning ikkinchi variantga nisbatan afzalligini va foydalilik darajasini aniqlash usuli **nisbiy samaradorlik** usuli deyiladi.

Nisbiy samaradorlik variantlardan birontasining afzalligini, foydaliligini texnik iqtisodiy jihatdan asoslash uchun hisoblab chiqariladi. Bunda natija sifatida mahsulot tannarining kamayishi o’rganiladi. Yangi texnika yoki yuqorida ko’rsatilgan boshqa tadbirlar uchun sarflanadigan kapital mablag’lari (sarmoyalar) samaradorligini ta’minlash bir xil hajmdagi mahsulot tannarxini pasaytirish hisobiga erishiladi:

$X+En\cdot K$- min

Bunda, En – samaradorlikni normadagi koeffitsienti - 0,15ga teng.

Eng foydali variantlarni tanlash ishlab chiqarishning mutloq samaradorligi ko’rsatkichlarini taqqoslashning maxsus usullari bilan topiladi.

$$Иcй=[(X_{м1}+Eн\cdot K_1)-(X_{м2}+Eн\cdot K_2)]\cdot Q_2$$

Bu usullar to’g’risida hozircha biz boshqa gap ochmaymiz.

Foyda, daromad to’g’risida tushuncha va uni hisoblash tartibi. Ishlab chiqarish samaradorligini har tomonlama oshirish iqtisodiyotni hozirgi bosqichida rivojlantirishning eng muhim
xo’jalik vazifasidir.

Bu vazifani hal etish maksimal foyda bergan mahsulot hajmining optimal yo’llarini tanlash bo’yicha qilinadigan ishlarni davom ettirish bilan bog’liqdir. Foydani maksimallashtirish to’g’risidagi taxminlar makroiqtisodiyotda ko’p ishlatiladi. Chunki uning yordamida korxona va firmalaning xatti-harakatlarini (faoliyatini) aniq bashorat qilish va keraksiz murakkab analitik hisoblashlardan voz kechish mumkin.

Foyda - ishlab chiqarish samaradorligining eng muhim ko’rsatkichidir. “O’zbekiston Respublikasidagi korxonalar to’g’risida”gi O’z.R-si qonunining (1991 y. 15 fevral) 18-moddasida “Xamma turdagi korxonalarda xo’jalik faoliyatining

moliyaviy natijalarini umumlashtiruvchi asosiy kursatkich foyda (daromad)dir” – deb ko’rsatilgan. Ushbu qonunning 24-moddasida: “Foyda (daromad), amortizatsiya ajratmalari, qimmatli qog’ozlarni sotishdan tushgan pul, mehnat jamoasi a’zolarining, korxonalar, tashkilotlar, fuqarolarning pay va o’zga badallari, shuningdek boshqa tushumlar korxona moliyaviy resurslarini tashkil etuvchi manba’lardir”, - deb yozib qo’yilgan. **Foyda va daromad tushunchalari bir xil emas.** Daromad miqdori foydadan kattadir. Korxonaning xo’jalik faoliyatidan olingan daromad uning hisobiga kuyidagi qismlar bo’yicha qo’shiladi:

I. Mahsulotni sotishdan kelgan sof tushum.

II. Asosiy faoliyat natijalardan kelgan daromad.

III. Moliyaviy faoliyatdan kelgan daromad.

IV. Favqulotdagi xolatlardan kelgan foyda.

Ularning tarkibi to’g’risida batafsil ma’lumotlarni “Mahsulotni (ishlar, xizmatlar) ishlab chiqarish va sotish hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to’g’risida”gi Qo’llanmadan topish mumkin (Vazirlar Mahkamasining 1999 yil 5 fevraldagi 54-sonli Qarori bilan tasdiqlangan).

Mahsulot (ishlar, xizmatlar) sotishdan kelgan tushum O’z.R-ning buxgalterlik hisobi to’g’risidagi Qullanmaga muvofiq topiladi. **Sotilgan mahsulotdan kelgan sof tushum - bu daromaddir.**

Mahsulot sotishdan kelgan sof tushumni aniqlash uchun (ishlar, xizmatlar) sotishdan kelgan tushumdan qo’shilgan qiymat solig’i (QQS), aktsizmar qiymati, chetga chiqarilgan mahsulot solig’i kabilar ayirib tashlanadi. **Xuddi shu sotilgan mahsulotdan olingan sof tushum ko’rsatkichi korxonani o’z ixtiyorida bo’lgan daromadini ko’rsatadi va bu daromad undan keyingi barcha turdagi foyda ko’rsatkichlarini hisoblash uchun asos bo’lib hizmat qiladi**.

Foyda turlari quyidagilar:

1. Yalpi sotishdan ko’rgan foyda.
2. Asosiy faoliyatda ko’rgan foyda.
3. Umumiy xo’jalik faoliyatidan ko’rilgan foyda.

4. Soliq to’lagunga qadar bo’lgan foyda.
5. Sof foyda («Moliyaviy natijalar hisoboti» shakl-2)

Soliq to’lagunga qadar foyda umum xo’jalik faoliyatidan kelgan foyda (yoki zarar) bilan favqulotdagi holatlardan kelgan foydani qo’shilgani va zararni ayirmasiga teng bo’ladi. Soliqlar to’lagandan keyingi korxona ixtiyorida qoladigan sof foyda – soliq to’lanmasdan olingan foydadan (daromaddan) olingan soliq va hech qaerda hisobga olinmaydigan boshqa soliq hamda to’lovlar yig’indisining ayirmasiga tengdir.

Buxoro sut xissadorlik jamiyatining moliyaviy natijalarini kuyidagi ma’lumotlardan ko’rish mumkin.

9-jadval.

Buxoro sut xissadorlik jamiyatining moliyaviy natijalari.

Ko'rsatkichlar	O'tgan yili		Hisobot yili	
	Daromad	Harajat	Daromad	Harajat
1. Mahsulotni sotishdan kelgan tushum KKS Aktsiz	245129	- 29146	322946	- 44308
2. Mahsulot sotishdan kelgan sof tushum Sotilgan mahsulotni ishlab chiqarish tannarxi	215983	- 169778	278638	- 253782
3. Yalpi sotishdan ko'rilgan foyda	46205		24856	
4. Asosiy ishlab chiqarish faoliyatining moliyaviy natijasi	47361	17104	24856	20697
5. Umum xo'jalik faoliyatining moliyaviy natijalari	30859		7117	
6. Soliq tulangunga qadar moliyaviy natija	30859		7117	
7. Foyda(daromad)dan soliq		18056		5081
8. Boshqa soliq va ajratmalar		256		201
9. Hisobot davridagi sof foyda (zarar)	12547		1835	

Korxonada sof foyda kuyidagi ishlarga taqsimlanadi:

- ishlab chiqarishni rivojlantirish;
- rezerv fondini yaratish;

- dividentlarni to’lash;
- yil yakunlari bo’yicha moddiy muqofotlar berish;

Taqsimlanmay qolgan foyda balans passivining birinchi qismi bo’lgan “Xususiy mablag’larni yaratish manba’lari” qismining tarkibida turadi.

Foyda - daromad bilan ishlab chiqarish harajatari o’rtasidagi farqdir. O’z navbatida maksimal darajada foyda beradigan ishlab chiqarish hajmini aniqlash uchun biz uning daromadini tahlil qilib ko’rishimiz kerak. Korxona yoki firmaning oladigan umumiy daromadi R mahsulot bahosini (R-ni) sotilgan mahsulot miqdori (Q)-ga ko’paytirishga teng.

Daromad «R» deb yozilmaydi «R(Q)» deb yoziladi. Chunki daromad miqdori ishlab chiqariladigan mahsulot hajmiga bog’liqdir.

Pirovard daromad. Mahsulot hajmining bir-birlika o’sishi.

(ΔQ) natijasida daromadning o’sishni Δ R(Q) biz pirovard daromad deb, yozamiz:

MR=ΔR·(Q)/Q

Shunday qilib, o’rtacha daromad AR bir birlik mahsulotni sotish natijasida olingan AR=R(Q)/Q foydani ko’rsatadi.

Quyidagi 7-jadval ma’lumotlarida korxonaning (firmaning) pirovard va o’rtacha daromadi o’zgarishi va uning talab egri chizig’i berilgan. (1-chizma)

R=6-Q Ko’ramizki, bunday o’rtacha daromad mahsulot birligining bahosini ko’rsatadi, xolos.

AR=R·(Q)/Q=R

Bunday talab egri chizig’i uchun baho 6 dollar bo’lganda daromad nol(0)ga teng bo’ladi. Chunki bunday narxda hech narsa sotilmaydi. Lekin baho 5 dollar bo’lganda bir birlik (dona) mahsulot sotiladi va daromad 5 dollar bo’ladi. Mahsulot sotish hajmining bir donadan ikki donaga o’sishi daromadni 5 dollardan 8 dollarga ko’taradi. Shunda pirovard daromad 3 dollarga (8-5) teng bo’ladi. Sotilgan mahsulot miqdori 2 dan 3ga ko’tarilsa pirovard daromad 1 dollargacha tushadi. Keyinalik sotish hajmining 3 donadan 4 donagacha ko’payishi natijada pirovard daromad salbiy

bo’lib chiqadi, ya’ni 1 bo’ladi. Shuni alohida aytish kerakki, pirovard daromad ijobiy bo’lganda umumiy daromadlar mahsulot sotish hajmi bilan barobar (birgalikda) o’sadi, pirovard daromad salbiy bo’lganda esa umumiy daromadlar pasayadi. Talab chizig’i pasga qaraganda tovar bahosi (o’rtacha daromad) pirovard daromaddan yuqori bo’ladi. chunki barcha miqdordagi tovarlar bir xil narxda sotiladi.

Tovarning bir birlik miqdorda sotish uchun baho pasayishi zarur va faqat qo’shimcha birlik mahsulot emas, balki barcha sotilgan mahsulot kam daromad keltiradi. Ishlab chiqariladigan mahsulot bir birlikdan ikki birlikka (1 dan 2 ga) oshganda bahoning 4 dollar kamayishini ko’rishimiz mumkin. (8-jadval). Pirovard daromad 3 dollarga teng: qo’shimcha mahsulot birligini sotishdan olingan daromad 3 dollar birinchi birlik mahsulotni sotishdan ko’rilgan zarar hisoblanadi, chunki birinchi birlik mahsulot 5 dollar narxda sotilgan bo’lsa, ikkinchi birlik mahsulot 4 dollar narxda sotiladi (5-4). Shunday qilib pirovard daromad 3 dollarga teng, ya’ni mahsulot bahosi 4 dollardan ham kam.

10-jadval

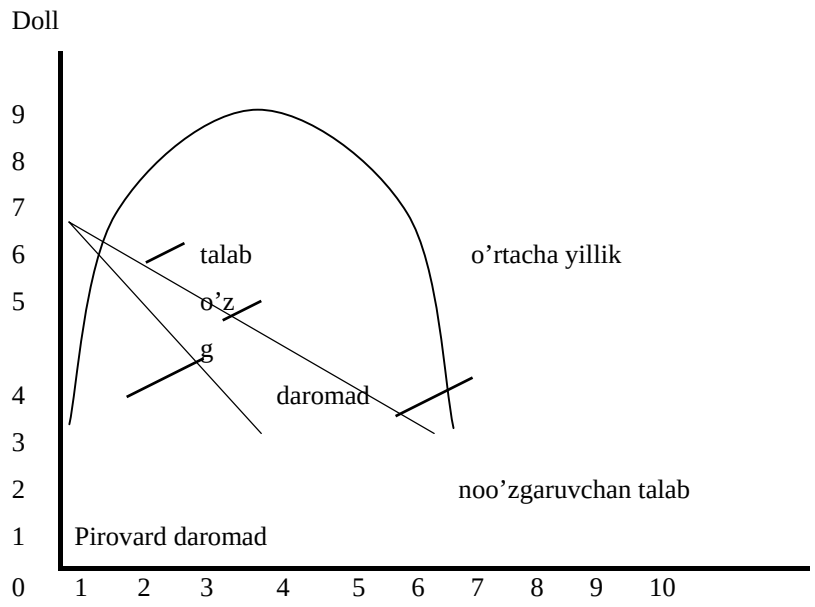
Olingan pirovard va o’rtacha daromad miqdori

Bir birlik mahsulot Bahosi –R doll.	Sotilgan tovarlar miqdori-dona	Olingan daromad, dollar		
		umumiy R=P,Q	pirovard MR	o’rtacha AR=P/Q
6	0	0	---	---
5	1	5=5·1	5	5
4	2	8	5=8-5	4=8:2
3	3	9	1	3
2	4	8	-1	2
1	5	5	-3=5-8	1

8-jadval ma’lumotlari asosida chizilgan 59-chizmadagi umumiy daromad o’rtacha va pirovard daromadlar o’rtasidagi bog’liqlikni ko’rsatadi. Talab egri chizig’i bo’ylab pastga harakat qilib borganimiz sari R-ning kamayishini, Q-ning ortib borishini ko’ramiz. Talab o’zgaruvchanligiga qarab umumiy daromad o’sishi yoki pasayishi mumkin.

Egri chiziqning yuqorisida (Q hajmi 3 dan kam bo’lganda) talab o’zgaruvchan va bunda pirovard daromad ijobiy miqdorga ega bo’ladi.

Chunki sotiladigan mahsulot xajining o’sishi shuningdek daromadni ham o’stiradi.



2-chizma. Pirovard o’rtacha daromadning o’zgarishi.

Egri chiziqning quyi tomonida talab o’zgaruvchan emas. Unda pirovard daromad salbiy. Chunki mahsulot ishlab chiqarish o’sganda (va baho kamayganda) daromad kamayadi.

Algebrik usulda ko’rsak, agar mahsulotga bo’lgan talab R=6-Q bo’lsa korxonaning oladigan umumiy daromadi PQ=6Q-Q* bo’ladi. O’rtacha daromad PQ/Q-6-Q-ga teng. Bu esa mahsulotga talabning egriligini ifodalaydi. Pirovard daromad Δ P(Q)/ ΔQ yoi 6-2Qdir. Buni 8-jadval ma’lumotlaridan tekshirib ko’rish mumkin.

10.2. Bozor xo’jaligi sharoitida korxona samaradorligini belgilovchi omillar

Korxonaning iqtisodiy samaradorligi bu barcha iqtisodiy ko’rsatkichlarni yaxshilanishidir. Masalan, ishlab chiqarish xajmini o’sishi, xarajatlarni kamayishi, foydani o’sishi va boshqalar.

Korxonalarni bozor xo’jaligi sharoitida samarador ishlashini belgilovchi omillarni quyidagi guruhlarga ajratish mumkin:

- davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish modelini to’g’ri tanlash va bu sohadagi ishlarni amalga oshirib, tadbirklorlikka keng yo’l berish;
- bozor infrastrukturasini yaratish sur’atini tezlashtirish va sifatini yaxshilash;
- ishlab chiqarishga raxbarlikni va uni tashkil etishni marketing asosida olib borish;
- aholi daromadini o’sishi;
- mamlakatning moliyaviy kredit va soliq siyosati;
- ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish va mahsulotni ishlab chiqarish xajmini oshirish;
- mehnatni rag’batlantirish;
- korxonaning ishlab chiqarish quvvatini oshirish va undan to’liq foydalanish;
- talabni to’g’ri hisobga olish;
- raqobatchilar xaqida axborotlarga ega bo’lish;
- korxona o’zi uchun bozorni to’g’ri topish va unda o’z o’rnini aniqlash, saqlab qolish, bozorga kirib borish;
- mulkka egalik qilish xissiini yaratish va undan unumli foydalanish;
- zamonaviy texnologiya va uskunalarni o’rnatish;
- mahsulot yashlab chiqarish, uni xaridorlarga etkazish va xaridorni bundan koniqtirish;
- ishlab chiqarishda rahbarlikni va marketingni tashkil etish.

Asosiy iboralar va tushunchalar.

1. **Samaradorlik** resurslardan foydalanishning maxsuldorligini ifodalaydi.
2. **Mutlaq (absolyut) samaradorlik** har doim olingan natijani uni olish uchun zarur bo'lgan harajatlarga nisbatini ifodalaydi.
3. **Foyda -** shu korxonada tadbirkorlik qobiliyatini saqlab turish uchun zarur bo'lgan minimal ya'ni eng kam miqdordagi to'lovdir. Foyda daromad bilan ishlab chiqarish korxonalari o'rtasidagi farqdir.
4. **Pirovard daromad** (MR) deb mahsulot hajmini bir birlikka o'sishi (ΔQ) natijasida daromadning o'sishiga (ΔR(Q) aytiladi.
5. **Yalpi sotishdan ko'rgan foyda**.
6. **Asosiy faoliyatdan ko'rgan foyda**.
7. **Umumiy faoliyatdan ko'rilgan foyda.**
8. **Soliq to'lashga qadar bo'lgan foyda.**
9. **Iqtisodiy (sof) foyda -** bu umumiy pul tushumlaridan barcha harajatlarning farqidir.

(Moliyaviy natijalar bo'yicha hisobotga qarang F№2. «Harajatlar tarkibi to'g'risida»gi Qo'llanmaga, amaliy ma'lumotlarga murojat qiling).

Adabiyotlar

I. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining kitoblari:

1. I. Karimov. O’zbekiston – bozor iqtisodiga o’tishning o’ziga xos yo’li. Toshkent, «O’zbekiston», 1993 yil.
2. I. Karimov. O’zbekiston iqtisodiy islohatlarni chuqurlashtirish yo’lida. Toshkent, «O’zbekiston», 1995 yil.
3. I. Karimov. O’zbekiston – milliy istiqlol, iqtisod, siyosat, mavkura, Toshkent, «O’zbekiston», 1998 yil.
4. I. Karimov. O’zbekiston XXI asr bo’sag’asida: havfsizlikka taxdid, barqarorlik shartlari va taraqqiyot kafolatlari. Toshkent, «O’zbekiston», 1997 yil.
5. I. Karimov. O’zbekiston buyuk kelajak sari. Toshkent, «O’zbekiston», 1998 yil.
6. I. Karimov. Adolat - qonun ustivorligida. Toshkent, «Adolat. O’zbekiston», 2001 yil.
7. I. Karimov. Iqtisodiyotni erkinlashtirish resurslardan tejamkorlik bilan foydalanish – bosh yo’limiz. Toshkent, «O’zbekiston», 2002 yil.

II. Qonunlar va farmonlar

1. O’ZBEKISTON RESPUBLIKASINING KONSTITUTsIYaSI. (O’n ikkinchi chaqiriq O’zbekiston Respublikasining Oliy Kengashi II-sessiyasida 1992 yil 8 dekabrda qabul qilingan), Toshkent, «O’zbekiston», 1992 yil.
2. O’ZBEKISTON RESPUBLIKASI. QONUNLAR VA FARMONLAR. 1-kitob, Toshkent, «O’zbekiston», 1992 yil.
3. O’ZBEKISTON RESPUBLIKASI. QONUNLAR VA FARMONLAR. 2-kitob. Toshkent, «O’zbekiston», 1994 yil. 3-kitob Toshkent, «O’zbekiston», 1995 yil.
4. O’zbekiston Respublikasining «O’zbekiston Respublikasida mulkchilik to’g’risida»gi Qonuni, 1990 yil 30 oktyabrda qabul qilingan.
5. O’zbekiston Respublikasining «Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to’g’risida»gi Qonuni, Toshkent, «Xalq so’zi» gazetasi, 2000 yil 25 may.
6. O’zbekiston Respublikasining «Nodavlat notijorat tashkilotlari to’g’risida»gi Qonuni, 1999 yil 14 aprel.
7. «O’zbekistonda tadbirkorlik to’g’risida»gi Qonuni, 1991 yil 15 fevral.
8. O’zbekiston Respublikasining «Lizing to’g’risida»gi Qonuni, 1999 y. 14 aprel.
9. O’zbekiston Respublikasining «Bankrotlik to’g’risida»gi (yangi tahriri) Qonuni, 2003 yil 24 aprel.
10. O’zbekiston Respublikasining «Qishloq xo’jaligi kooperativi to’g’risida»gi Qonuni, 1998 yil. 30 aprel.
11. O’zbekiston Respublikasining «Fermer xo’jaligi to’g’risida»gi Qonuni, 1998 yil 30 aprel (Qonun 1998 y. 1 iyuldan amalga kiritilgan).
12. O’zbekiston Respublikasining «Dehqon xo’jaligi to’g’risida»gi Qonuni, 1998 yil. 30 aprel (Qonun 1998 y. 1 iyuldan amalga kiritilgan).
13. O’zbekiston Respublikasining «Xo’jalikni yurituvchi sub’ektlar faoliyatining shartnomaviy-huquqiy bazasi to’g’risida»gi Qonuni. 1998 yil. 29 avgust (Qonun 1998 y. 1 noyabrdan kuchga kirgan).

14 O’zbekiston Respublikasi Prezidentining «Xususiy tadbirkor-likda tashabbus ko’rsatish va rag’batlantirish to’g’risida»gi Farmoni, 1995 yil 5 yanvar.
15 O’zbekiston Respublikasi Prezidentining «Xususiy tadbirkor-lik, kichik va o’rta biznesni rivojlantirishni rag’batlantirish chora-tadbirlari to’g’risida»gi. Farmoni, 1998 yil fevral.
16 O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998 yil 9 apreldagi «Xususiy tadbirkorlik, kichik va o’rta biznesni rivojlatirishni yanada rag’batlantirish chora-tadbirlari to’g’risida»gi. Farmoniga o’zgartirish va qo’shimchalar kiritish haqidagi Farmoni, 2003 yil 30 avgust.
17 O’zbekiston Respublikasi Prezidentining «O’zbekiston iqtisodiyo-tida xususiy sektorning ulushi va ahamiyatini tubdan oshirish chora-tadbirlari to’g’risida»gi Farmoni 2003 yil yanvar.
18 O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Tadbirkor-lik sub’ektlarini davlat ro’yxatidan o’tkazish va hisobga qo’yish tizimini takomillashtirish to’g’risida»gi Qarori, 2001 yil 22 avgust.
19 O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro’yxatdan o’tkazish tartibotlari tizimini, tubdan takomillashtirish to’g’risida»gi Qarori, «Xalq so’zi».
20 O’zbekiston Respublikasi fuqarolik Kodeksi. Toshkent, «Adolat», 1996 yil.
21 Kontraktatsiya shartnomalari, talabnoma va da’vo arizalari. «Adolat» nashriyoti, 1998 yil.
22. "Davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish to’g’risi-da"gi O’zbekiston Respublikasi Qonuni. - T.: 1991.
23 O’zbekiston Respublikasining "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rag’batlantirish to’g’risida"gi Qonuni. 1995 yil 21 dekabr.

III. Asosiy adabiyotlar:

1. S.S.§ulomov “Tadbirkorlik va kichik biznes” - T.: Sharq, 2002.
2. E.Egamberdiev. “Kichik biznes va tadbirkorlik”. O’quv qo’llanma – T.: TMI, 2002.
3. E.Egamberdiev. “Kichik biznes va tadbirkorlik”. Ma’ruza matni. – T.: TMI, 2000.
4. Hasanov B., Vahobov A. i dr. “Maliy biznes i predprinima-telstvo: problemi i resheniya”. T.: TMI, 2002.
5. A.B.Busigin. Predprinematelstvo. M.: 1997.
6. Kurs predprinimatelstva. V. Ya. Gorfinkel taxriri ostida. 1997. Darslik.
7. L.P. Dashkov va boshqalar. Predprinimatelstvo i biznes. Darslik. M., 1995.
8. A. Xosking. Kurs predprinimatelstva. M., 1993. S. S. Gulomov, D. K. Axmedov, X. I. Boev. Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari. T., 1996.
9. Osnovi predprinimatelskoy deyatelnosti. Ekonomicheskaya teoriya, marketing, finansi, menejment. Pod red. Prof: V. M. Vlasova. Moskva., 1995.
10. M.Abdusolomov, F.Otaxonov. Kontraktotsiya shartnomalari, talabnoma va da’vo arizalari. - T., Adolat nashriyoti., 1998.
11. B. A. Rayzberg. Osnovi biznesa. - M., 1998.
12. X. R. Sobirov, A. A. Fattaxov, O. K. Iminov. Nalogooblojenie predpriyatiy malogo i srednego biznesa Respubliki Uzbekistan. NUKPF, Biznes-inkubator-texnomarket. T., 2000. Yu.V. V. Taminov. Kultura predprinimatelstva. S-P., 2000. 3.4.
13. Yo.Abdullaev. “Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari”. 100 savolga - 100 javob – T.: Mehnat, 2002.
14. A.I.Muravyov, A.M.Ignatev, A.B.Krutik “Maliy biznes”. – Sankt-Peterburg, 1999.
15. A.Vahobov. “Iqtisodiy yangilanish yo’lidan”. – j. O’zbekiston iqtisodiyot axborotnomasi. Ekonomicheskiy vestnik Uzbekistana № 9, 2002.