

338

318

331007 -

64

Ш м

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

Э. ЭГАМБЕРДИЕВ
Ҳ. Ж. ХЎЖАҚУЛОВ

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК

(Ўқув қўлланма) ·

*Олий ўқув юртлариаро илмий-услубий бирлашмалар
фаолиятини Мувофиқлаштирувчи Кенгаш Президиуми
томонидан нашр этишга тавсия қилинган*

2035650

TATU KUTUBXONASI
305447-SONLI

ТОШКЕНТ «МАЪНАВИЯТ» 2003

338(025)

«Кичик бизнес ва тадбиркорлик» фанида Ўзбекистон Республикасида бозор муносабатларига ўтишни тезлаштиришнинг энг асосий шакли бўлган кичик ва хусусий корхоналар, фирмалар ва бошқа турдаги хўжаликларда тадбиркорлик, ишбилармонлик фаолиятининг моҳияти, хусусиятлари, уни амалга оширишнинг ҳуқуқий асослари, шакллари, қоидалари, шундай соҳаларни яратиш асослари, ривожлантириш йўллари, бизнеснинг маънавияти каби давр талабидан келиб чиқадиган муҳим иқтисодий билимлар ёритиб берилган.

Масъул муҳаррир:

Б. Т. Салимов,
иқтисод фанлари доктори, профессор

Тақризчилар:

Ё. Абдуллаев,
Ўзбекистон Республикаси фан арбоби,
иқтисод фанлари доктори, профессор.

К. Ахметов,
техника фанлари доктори, профессор.

Э18

Эгамбердиев Э., Хужакулов Ҳ.

Кичик бизнес ва тадбиркорлик: /Ўқув қўлланма/
/ЎзР Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги, Тошкент
молия институти. – Т.: «Маънавият», 2003. – 144 бет.

ББК 65.9 (5У) 09

Э 4702620204– 31
М25/04/–03

© «Маънавият», 2003

Ишбилармон, мардлик ва шижоат соҳиби, азми қатъий тадбиркор ва ҳушёр бир киши минг-минглаб тадбирсиз, лоқайд кишилардан яхшидир.

Амир Темура

СЎЗ БОШИ

Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётини мустақкамлаш ва ҳар томонлама ривожлантириб бориш иқтисодиёт фанини мукамал эгаллаш, унинг сир-асрорларини пухта ўрганишни талаб этмоқда. Хусусан, бозор муносабатига ўтишни тезлаштирувчи асосий йўллардан бири бу кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш ҳисобланади. Шунинг учун ҳам тадбиркорликни ривожлантиришга, унинг давлат томонидан қўллаб-қувватланишига, хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш, уни рағбатлантиришга бағишланган бир қанча қонун, фармон ва қарорлар қабул қилинди. Буларнинг ҳаммаси Ўзбекистон тараққиётининг пойдевори ҳисобланган баркамол авлодни тарбиялаб етиштиришни тақозо этади. **«Маънавий жиҳатдан мукамал ривожланган инсонни тарбиялаш, таълим ва маорифни юксалтириш, миллий ўғониш ғоясини рўёбга чиқарадиган янги авлодни вояга етказиш давлатимизнинг энг муҳим вазифаларидан бири бўлиб қолади»**, — деган эди Президентимиз И. Каримов. Ушбу ўқув қўлланма янги таълим стандартига кура 2003 йил қайта тайёрланган ва Ўзбекистон Республикаси Олий таълим вазирлиги қабул қилган **Намунавий ўқув дастури** талабларига жавоб беради деб умид қиламиз. Аммо йил ўтиб бориши билан ўқув дастурлари, дарслик ва ўқув қўлланмалар ҳам шунга яраша янгиланиб такомиллашиб бориши, талабаларни янгича фикрлашга ўргатиб бориши зарур.

Ўқув қўлланма Олий таълим «Бизнес ва бошқарув соҳаси»нинг таълим йўналишидаги мутахассис талабалари учун, бизнес фаолияти иштирокчилари бўлган сармоя эгалари, менежерлар, кредиторлар, истеъмолчилар, хом ашё етказиб берувчилар, ёлланган ходимларнинг хилма-хил манфаатларини рўёбга чиқаришда қўл келади.

1-боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

1.1. Фаннинг моҳияти, уни ўрганишнинг объектив зарурияти ва аҳамияти

Мамлакатимизда олиб борилаётган иқтисодий ижтимоий ислохотларнинг туб негизини тадбиркорлик, омилкорлик ва ишбилармонлик омилларисиз тасаввур этиш қийин. Эркин бозор муносабатларининг кенг раванқ топиши кишилар ҳаётида, уларнинг турмуш тарзида, маънавий ва ҳаётий кўникмаларида намоён бўлмоқда. Ҳозирги вақтда республикамиз фуқаролари ривожланган Европа давлатлари, АҚШ, Япония каби давлатларнинг бой амалий тажрибаси хусусида етарли ахборотга эга бўлмоқдалар.

Республикада иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришнинг жараёнларини тобора авж олдириш, шунингдек, тадбиркорликни ривожлантириш ва қўллаб-қувватлашни таъминлаш мақсадида:

1. Ўзбекистон Республикасининг Давлат мулкни бошқариш ва хусусийлаштириш Қўмитаси билан Ўзбекистон Республикаси молия вазирлиги ҳузуридаги давлат мулки жамғармаси негизда Ўзбекистон Республикаси давлат мулкни бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш давлат Қўмитаси ташкил этилган.

Ўзбекистонда тадбиркорликнинг қўллаб-қувватланиши — рақобатчиликнинг ривожланишига, истеъмол бозорини товарлар ва хизмат ишлари билан тўлдириш, янги иш жойларини яратиш, қўллаб мулк эгалари ва тадбиркорларнинг шаклланишига хизмат қилувчи Республикада ўтказилаётган иқтисодий ислохотларнинг энг муҳим йўналишларидан биридир. Тадбиркорликнинг қўллаб-қувватланиши нафақат иқтисодиётни муттасил ривожлантириш, айти пайтда ҳўжалик алоқаларини тартибга солиш, рақобатни ривожлантириш ва истеъмол бозорини тўлдириш билан боғлиқ бўлган иқтисодий мақсадлар-

ни таъминлаши зарур. Бундан ташқари, бундай давлат ёрдами иқтисодий-сиёсий вазифаларни ҳал этиши, республиканинг барча ҳудудларида сиёсий муътадилликни мустаҳкамлаши, тадбиркорлик фаолиятига тегишли бўлган ижобий ижтимоий муносабатларни шакллантириши, унга аҳолининг фаол қисмини жалб этиши, ишсизлик, инфляция ва бошқа салбий ижтимоий ҳолатларнинг олдини олиши лозим.

Булардан кўринадики, кичик бизнес ва тадбиркорлик фанининг ўқитилиши давр тақозоси, бозор муносабатларига ўтишнинг объектив заруриятидир. Шу туфайли бу фанни ўқиш, ўрганиш ёшларимизни, талабаларни ва шундай фаолият тури билан шуғулланувчиларнинг билимини оширади, тўлдиради, уларнинг тадбиркорлик соҳасидаги қобилияти, ташаббусларини оширади. Демак, фanning мақсади — замонавий бизнес йўналишларини таҳлил қилиш, ўрганиш, унинг ривожини таъминлаш йўллари кўрсатиш ва унга тааллуқли бўлган назарий билимлар билан, бизнес соҳасида қўлга киритилган тажриба ва ютуқлар билан таништириш, уларни ўрганиш ҳисобланади. Шулардан келиб чиқиб, фanning вазифаси — конкрет фирма ва корхоналарнинг ривожланиш даражасини ўрганиш, истиқболларини кўрсатиш, ундаги ҳодиса ва жараёнларини таҳлил қилиш, ижобий тажрибаларини Ўзбекистон Республикаси шароитида қўллаш имкониятларини аниқлашдан иборатдир. Ҳодиса ва жараёнларни таҳлил қилиш рақобатчилик шароитида ҳужаликларнинг самарали фаолият олиб бориш йўллари ўрганиш, бу соҳадаги назарий ва амалий билимлар билан талабаларни қуроллантиришдан иборатдир. Булардан фanning моҳияти ёки предмети келиб чиқади.

Кичик бизнес ва тадбиркорлик фанининг ўрганиш объекти бўлиб нодавлат мулк шакллари асосланган ишлаб чиқариш жараёнидаги муносабатлар ва ресурсларни тақсимланиши, улардан фойдаланишни ташкил этиш ва пировард натижада истеъмол бозорини товарлар билан тўлдириб максимал фойдага эришиш йўллари топиш ҳисобланади. Албатта, фойдага эришиш учун биринчи галда кимга нима ишлаб чиқариш зарурлиги туғрисида бир қарорга келиш зарур.

Фирма ёки корхоналар фanning ўрганиш объекти бўлиб ҳисобланади. Фирмаларнинг фаолият юритиш муҳитининг таҳлили асосида уларнинг ўсиш имкониятларини танлаш, ривожланиш стратегиясини белгилаш ва уни режалашти-

ришни ташкил этиш ҳамда бошқа стратегик аҳамиятга молик бўлган савол ва муаммоларга жавоб бериш ҳам ушбу фаннинг объектлари жумласига киради.

Фанни ўрганишда бизнеснинг назарий ва амалий томонларини боғлаб олиб бориш зарур. Бизнес соҳасидаги билимларни кенгайтириш, такомиллаштириш учун АҚШ, Германия, Япония, Жанубий Корея каби иқтисодий ривожланган давлатларнинг машҳур фирмалари фаолиятидан ва тўплаган тажрибаларидан мисоллар келтириб ўрганилади.

Ҳозирги вақтда бизнесни амалга ошириш билан боғлиқ бўлган фанлар ва соҳалар тобора кенгайиб бормоқда. Улар: «Бозор иқтисодиёти асослари», «Бизнес асослари», «Бизнесни бошқариш», «Халқаро бизнес», «Бизнес этикаси», «Микроиқтисодиёт», «Макроиқтисодиёт асослари», «Иқтисодиёт назарияси», «Микроиқтисодий статистика», «Макроиқтисодий статистика», «Банк статистикаси», «Қорхона иқтисодиёти», «Меҳнат иқтисодиёти ва социологияси», «Тадбиркорлик молияси» ва бошқа фанлар. Бир-бирига тугаш, боғлиқ фанлар соҳасидаги билимларни эгаллаш кичик бизнес ва тадбиркорлик фанини чуқур эгаллашга хизмат қилади. Бунда бир қатор асосий тушунчалар ва қабул этилган умумий иборалар билан иш юритилади, уларнинг моҳиятини билиш, ойдинлаштириш муҳим аҳамият касб этади. Бундай иборалар, масалан, бизнес, маркетинг, менежмент, бозор, бозор иқтисодиёти, бозор механизми, рақобат, бозор даври, харажатнинг фойдалилиги, бозор мувозанати, маҳсулот дифференциацияси, бозор инфраструктураси, товар, баҳо, талаб, таклиф, талаб ва таклиф мувозанати, умумий бозор талаби, изокванта, изокоста, пировард харажатлар, пировард фойдалилик, инвестиция, мультипликатор, фойда, иқтисодий фойда, нормал фойда, ички ва ташқи харажатлар, концерн, консорциум, корпорация, фирмалар, уларнинг «фойдали ҳаракати» ва бошқалар. Шунинг учун ушбу фанни ўрганишда ҳам албатта бозор иқтисодиётига бағишланган луғатлардан фойдаланиш зарур бўлади.

1.2. Фанни ўрганиш усуллари

Алоҳида иқтисодий агентларнинг хатти-ҳаракатини ўрганишда қуйидаги усуллар қўлланилади:

— анализ ва синтез;

- монографик усул;
- микроиқтисодий-статистика усули;
- ҳисоблаш конструктив усули;
- тажрибавий усул;
- абстракт мушоҳада;
- математик моделлаштириш;
- индукция ва дедукция;
- оптималлаштириш усули;
- мувозанатни аниқлаш усули.

Иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи фирма ва корхоналарда ўзгариб, янгиланиб туради, тараққиётда бўлади. Уларни ўрганишда ва фирма ҳужалигини баҳолашда, уларнинг самарадор ривожланишдаги йўналишларини аниқлашда юқорида кўрсатилган усуллар ишлатилади. Улар ўзаро боғлиқ бўлиб, бир-бирини тўлдиради, фирма фаолиятини тўғри баҳолаш имкониятини беради.

Асосий ибора ва тушунчалар

1. **Товар** — эътиборни тортиш, харид қилиш, фойдаланиш ёки истеъмол қилиш мақсадида бозорга чиқарилган барча нарсалар, жумладан, жисмоний объектлар, хизматлар, шахслар, жойлар, ғоялар, ташкилотлар.

2. **Баҳо** — товарларни пулга айирбошлаш меъёри.

3. **Бозор** — тенг ҳуқуқлилиқ асосида олувчи билан сотувчи савдо-сотиқ бўйича бирон-бир манфаатни кўзлаб учрашадиган жой.

4. **Молия бозори** — бу жамиятдаги молиявий хизматлар кўрсатиш, хусусан кредитлар беришдан иборат булган муносабатлар. Молия бозори банкларда, фонд биржасида ва аукционларда ўтказилади.

5. **Қимматли қоғозлар бозори** — даромад келтирувчи қимматли қоғозлар: акция, облигация, вексель, чек, депозит, сертификатларнинг олди-сотди қилиниши. Бу бозор фонд биржаси деб юритилиб, у ерда йирик корпорацияларнинг, марказий ва маҳаллий давлат маҳкамаларининг қимматли қоғозлари сотилади ва сотиб олинади.

6. **Валюта бозори** — молия бозорининг бир кўринишидир. Бундай бозорда турли мамлакатлар валютаси олди-сотди қилинади. Бозорда қорхона, фирма, давлат идоралари ва фуқаролар қатнашади. Ўзбекистонда валюта олди-сотди қилиш операциялари билан Республика Марказий банки, Республика Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки ва шундай фаолият учун рухсат берилган бошқа банклар шуғулланади.

7. **Эркин бозор** — рақобат бозори.

8. **Бозор инфратузилмаси** — бу бозорга хизмат қилувчи барча соҳалар ва улар ўртасидаги муносабатлар.

9. **Бозор сегментацияси** — савдо-сотиқнинг шарт-шароитларига, маълум хил белгиларга қараб ажратилиши, табақаларга бўлиниши. Бозор сегментлари ниҳоятда хилма-хилдир. Масалан, аҳоли сони, зичлиги; аҳолининг харид қобилияти; рақобатнинг бор ёки йўқлиги; табиий иқлим шароити; транспорт ва алоқа шохобчаларининг мавжудлиги, уларнинг ривожланиш даражаси ва бошқалар.

10. **Баҳо дискриминацияси** — бир хил, ўхшаш товарларга ҳар хил баҳо белгилаш амалиёти. Бундай амалиёт талабнинг турли хил бозорлардаги товарларга нисбатан ниҳоятда ўзгарувчан эканлиги ва бу товарларни иккинчи марта қайта сотиш имконияти йўқлигидан келиб чиқади.

2-боб. БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИ АМАЛГА ОШИРИШ БОСҚИЧЛАРИ

2.1. Бизнес ва тадбиркорлик субъектлари, уларнинг хусусиятлари

Бугунги кунда маърифатли бозор иқтисодиётининг муҳим талаби — кам меҳнат сарфлаган ҳолда, кўпроқ ва сифатли маҳсулот ишлаб чиқариш, кишиларнинг талаб ва эҳтиёжларини тўла қондириш ва шу асосда фойда олишдан иборат. Бу борада ишлаб чиқариш жараёнидаги асосий ҳаракатлантирувчи куч — тадбиркорлардир.

Республикамизнинг стратегик йўналиши жамият ва фан олдига ишлаб чиқаришнинг мунтазам ривожланишини таъминлайдиган янги иқтисодий муносабат ва ғояларни қарор топтириш, иқтисодни бошқаришни тубдан қайта ислоҳ қилиш, янги хўжалик юритиш усулларини излаб топиш ва уни амалий кундалик ҳаётга татбиқ қилиш вазифаларини қўймоқда. Бу қўйидагиларни талаб этади:

— моддий ишлаб чиқариш соҳасига кўпроқ ишбилармон, тадбиркор ва билимдон кишиларни жалб этиш;

— менеджер, маркетинг, тадбиркорлик каби бозор иқтисодиёти соҳаси бўйича турли мутахассислар учун ҳар томонлама янги билим беришнинг кенг чора-тадбирларини амалга ошириш;

— ҳозирги бозор иқтисодиёти муаммоларини ечадиган ҳар хил мутахассисларни тайёрлаш;

— ишлаб чиқариш жараёнларини рақобатга чидамли қилиб ташкил этиш;

— мулкнинг аксарият қисмини давлат тасарруфидан чиқариш;

— турли хил мулкчилик шаклларини жорий қилишни тезлаштириш;

— жойларда маҳсулотларни қайта ишлайдиган кичик корхоналар ташкил этиш;

- шахсий ёрдамчи хўжаликни янада ривожлантириш;
- хусусий мулкчиликка кенг имкон бериш;
- акционерлик уюшмаларини ташкил этиш;
- биргаликда аралаш корхоналар қуриш йўлига ўтиш;
- ижара, пудрат, деҳқон ва фермер хўжалиги кўринишларидаги хўжалик юритиш усулларини янада ривожлантириш;
- меҳнат интизомини мустаҳкамлаш;
- давлатнинг бозор иқтисодиёти соҳасидаги стратегик сиёсатини тартибга солиб, бошқариш йўлини такомиллаштириб бориш;
- хорижий мамлакатлар билан муносабатларни мустаҳкамлаган ҳолда уларнинг сармояларидан унумли фойдаланиш;
- молия-кредит, солиқ ва банк ишларини такомиллаштириш ва ҳ.к.

Бизнес — бирор фаолият (иш) юзасидан бўлган муносабат, аниқроғи, ишбилармонларнинг иқтисодий муносабатларидир.

Бизнеснинг асосан уч тури мавжуд:

1. Савдо — воситачилик.
2. Ишлаб чиқариш бизнеси.
3. Хизмат кўрсатиш асосидаги бизнес.

Ишлаб чиқариш бизнесининг ўзи икки турга ажратилади:

1. Анъанавий турдаги тадбиркор. Бундай тадбиркор фақат талаб қилинадиган маҳсулотни ишлаб чиқаради.

2. Новатор — тадбиркор. У янги технологиялардан фойдаланиш асосида ихтироларни ишлаб чиқаришга қўллайди ва товар ишлаб чиқаришни янги усуллар ёрдамида амалга оширади. Бунда янги ишлаб чиқариш усуллари, янги тармоқлар яратилиши мумкин.

Бизнес — иқтисодий муносабат сифатида бир қатор белгиларга эга: бизнесчилар ўз манфаатларидан келиб чиқиб, фойда олишга интиладиган, ҳатто хатарли ишга қўл уришга ҳам тайёр, ташаббускор, ишнинг сиру асрорларини биладиган кишилар бўлиб, ўзаро иқтисодий алоқалар маданиятини пухта эгаллаган бўладилар. Уларнинг алоқалари ҳамма иштирокчилар учун наф келтиради. **Бизнесмен** — сармоя эгаси, мулкдор, мулкни купайтиришга интилувчи шахс.

Бизнес — бу рухсат этилган, жамият аъзоларига наф келтирувчи фаолият билан шуғулланиб даромад топишдир. **Бизнес**

кенг маънода қонуний йўл билан даромад топишга қаратилган фаолиятдир. Бизнеснинг моҳияти айирбошлашдадир. Пулни товарга ва янада кўпроқ пулни, яъни фойдаси билан қайтган пулни товарга айирбошлаш бизнеснинг моҳиятини кўрсатади: $P \rightarrow T \rightarrow P' \rightarrow T$ (P – пул, T – товар).

Маданийлашган бозор иқтисодиёти пул топишнинг ғайриқонуний усулларини, яъни қаллоблик, товламачилик, порахўрлик, ўғирлик, тиламчилик, босқинчилик, гиёҳванд (наркотик) моддалар билан шуғулланиб пул топиш кабиларни ҳақиқий бизнес тан олмайди. Аммо ижтимоий ҳаётда ғайриқонуний йўл билан пул топиш учраб туради, лекин бу бозор муносабати қонунлари билан боғлиқ эмас.

Бизнес ишбилармонлик муносабати сифатида ўз субъектлари (иштирокчилари)га, яъни якка тартибда бизнес билан шуғулланувчи кишилар, тадбиркорлар жамоаси ва уюшмаси, якка истеъмолчилар бирлашмалари ва ниҳоят, давлатнинг иқтисодий идораларига эга. **Ўзбекистон Республикаси «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонунининг «Тадбиркорлик субъектлари» деб аталган 4-моддасида бизнеснинг (тадбиркорликнинг) субъектлари сифатида қуйидагилар кўрсатилган:**

- хусусий тадбиркорлар;
- тадбиркорлар жамоаси ва тадбиркорлик ассоциацияси;
- маҳсулот (хизматлар, ишлар)ни истеъмол қилувчи ёки улардан фойдаланувчи алоҳида ва кўпчилик (жамоа) шаклидаги истеъмолчилар ва шунингдек, истеъмолчилар уюшмаси ва ассоциациялари;
- контракт асосида ёлланиб меҳнат фаолиятини амалга оширадиган ходимлар ва қасаба уюшмалари;
- битим тузишда тўғридан-тўғри иштирок этувчи давлат тузилмалари (бу тадбиркорларга ҳукумат буюртмаларини беришда, баҳо белгилашда, махсус ишлар ва бошқаларни бажаришда имтиёзлар ҳажмини, тартибини аниқлашда қўлланилади).

Давлат тузилмалари (органлари) ишбилармонлар муносабатларига, уларнинг қонуний асосда бизнесни амалга оширишларини ҳимоя қилиш, кафолатлаш мақсадида салбий (акс) таъсир кўрсатиши ҳам мумкин.

Бозор иқтисодиётида брокерлар, дилерлар, маркетинглар, банкирлар, молиячилар, маъмурий раҳбарлар фаол иштирок этадилар.

Тадбиркорлик объекти — ишлаб чиқариш омиллариининг самарадор комбинациясини оқилона ишлаб чиқиш ва шунинг натижасида энг кўп даромад олишидир.

Бизнесга бозор орқали талаб-эҳтиёжни қондирувчи фаолият ҳам киради. Истеъмолчилар (харидорлар)нинг бизнесда иштирок этишдан манфаати товар ва хизматларни сотиб олишларидир. Тадбиркорлик бизнесидан фарқли улароқ истеъмолчи бизнесида ҳамма фуқаролар қатнашади, уларнинг талаб-эҳтиёжларини бозор орқали қондириш зарурати фаол тадбиркорликни талаб қилади. Тадбиркорлик бизнеснинг бир қисми бўлиб, унинг мақсади товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат турларини курсатиш йўли билан даромад топишидир. Бизнесга тадбиркорликдан ташқари бошқа йўл билан, масалан пул ёки қимматбаҳо буюмларни банкка қўйиб даромад топиш ёки ижарага бериб пул топиш кабилар ҳам киради, лекин бу фаолият соҳаларида яратувчилик йўқ, яъни ҳеч бир нарса яратмай, у бойликдан бойлик ундиришдан иборат, холос.

Бизнес муносабатининг иккита асосий талаби бор. **Биринчидан**, бизнес иштирокчилари суверенитетга, мустақиллик, эркинликка эга бўлишлари шарт. Аммо бу нисбий тушунча бўлиб, у ҳар бир субъектнинг бошқа субъект, яъни ўзи алоқа қиладиган субъект манфаатлари билан ҳисоблашиш, унинг ниятлари ва хатти-ҳаракатларини билишни, тўғри тушунишни ҳам талаб қилади. Субъектларнинг бизнес борасидаги муносабатлари белгиланган тартиб-қоидалар доирасида бўлади ва буни давлат назорат қилади. **Иккинчидан**, бизнес алоқаларидаги субъектлар манфаатларининг муросали муносабатда бўлиши талаб қилинади. Муроса иш юзасидан бир-бири билан алоқа қилувчилар ўзаро мажбуриятларини оғишмай бажаришларини, хатти-ҳаракатлари ҳар икки томонга зарар келтирмаслигини, уларнинг суверенитети бузилмаслигини тақозо этади. **Гарчи назарий жиҳатдан бизнес ва тадбиркорлик тушунчалари ўртасида фарқ бўлсада, бироқ кундалик ҳаётда бизнес билан шуғулланувчи барча кишилар тадбиркор ҳисобланади.**

Бу тушунчалар синоним сифатида ишлатилади. Айрим ҳолларда улар ўртасида фарқ ажратилмайди, баъзи ҳолатларда иккала суз ҳам ишлатилади. Аслида бу тушунчалар ўртасида ўхшашлик ва фарқли жиҳатлар ҳам бор.

Якка тадбиркорликда, микрофирмалар, кичик корхо-

наларда тадбиркор, бизнесмен ва менеджер битта шахс сифатида намоён бўлади. Тадбиркорлар янги корхона ташкил этади, унда ўзи бизнес билан шугулланади ва унинг ўзи менежерлик вазифасини бажаради.

Шундай қилиб, тадбиркор ўзининг шахсий вазифаларини бошқариш билан бир вақтда бошқа бировларнинг ишларини, вазифаларини ҳам, яъни майда товар ишлаб чиқарувчилик, мулк эгаси, корхона бошқарувчиси ва бошқа вазифаларни ҳам бажаради.

Лекин ўз шахсий фаолиятининг ривожланиши, ишлаб чиқариш ҳажмининг кўпайиб бориши, иш ҳажмининг ўсиши ва сармоясининг кўпайиши, бошқариш ишларининг қийинлашуви сабабли бизнесмен ва менежерларни ишга қабул қилишига тўғри келади. Бу ерда бозор иқтисодиёти иштирокчилари орасидаги фарқ яққол кўзга ташланишининг гувоҳи бўламиз.

Демак, бизнес – пул топиш йўлидаги ҳаракат, бойликни, мулкни оширишга интилиш бўлса, тадбиркорлик – бу ихтиро этиш, ишлаб чиқариш омилларидан оқилона фойдаланиш ёрдамида янгилик яратиш ва уни жорий этиш ёки эскисини янгилаб, такомиллаштириш орқали ишлаб чиқаришни қайта қуриш, яъни новаторликдир.

Корхона фаолиятини муваффақиятли олиб бориши учун бизнесмен:

- ўз соҳасининг билимдони бўлиши;
- иқтисодиёт асосларини билиши;
- ҳуқуқий маълумотли бўлиши;
- психолог бўлиши;
- компьютер техникасини билиши;
- чет тилини билиши ва бошқа сифатларга эга бўлиши

керак.

Бизнес соҳасида ҳеч ким узини йирик мутахассис деб айтолмайди. Бизнесда мутлоқ принципиал, кескин тушунчаларни ажратиш қийин. **Бизнес оламида машҳур назарийчи ва амалиётчи Герберт Ньютон Кесоннинг «Пулдорлик санъати» китобида пул топиш ва асраш қондалари берилган:**

1. Аниқ мақсадни қуриш.
2. Қилинадиган ишларни режалаштириш.
3. Шартномаларнинг доимийлигини таъминланг ва уни сақлаб қолинг.
4. Мулк ҳисобига пул қилинг.

5. Таниш-билишлардан фойдаланинг, улар билан доимий алоқа ўрнатинг.

6. Сотиш мумкин бўлган нарсагагина пул сарфланг.

7. Ўз фойдангизни олинг.

8. Нархлар арзонлигида сотиб олинг, қимматлашганда сотинг.

9. Ўз банкирларингизнинг сўзларини тингланг.

10. Пулингизнинг муттасил айланиб туришини таъминланг.

11. Қанча пул қўйиш мумкин бўлса, шунча қарз олинг.

12. Ҳеч қачон қарз берманг.

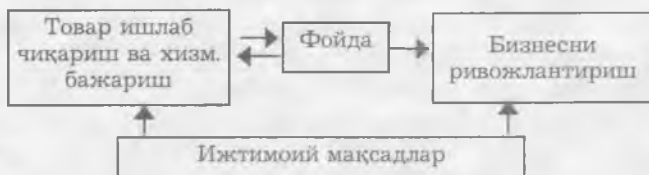
13. Қарзни ишни ривожлантириш учун олинг.

14. Нархнинг ўзгаришини кузатиб боринг.

Шундай қилиб, бизнес фаолияти бозор иқтисодиётининг асосий бўғини бўлиб, бозор ҳужалиги тизими туфайли таркиб топган. Бозор иқтисодиётидаги эволюцион ўзгаришлар бизнес фаолиятини иқтисодий ташкил этиш шартшароитларини ҳам узгартириб боради.

Уларнинг мақсадлари турличадир.

Бизнеснинг мақсади, одатда, фойда олиш ва уни барқарор ҳолга келтириш, фойдани муттасил ошириб бориш ва бойиб кетиш, фойда ҳисобига сармояни кўпайтиришдир. Бундай фойда бизнеснинг кейинги ривожини ва ижтимоий талабларини қондиришга қаратилган бўлади. Буни қуйидаги чизмадан ҳам кўрамыз.



1-чизма. Бизнеснинг мақсади.

Тадбиркорнинг мақсади эса янги фикр ва ғояларни излаш, таҳлил қилиш, ўзининг ташаббускорлик, яратувчилик қobiliятларини юзага чиқариш, ўз фаолиятида муваффақиятларга эришишдир.

Бизнеснинг энг асосий жиҳати — бу тадбиркорлик. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги Қонунида (14.04.1999.): «Тадбиркорлик (тадбиркорлик фаолияти) қонун

хужжатларига мувофиқ даромад (фойда) олишга қаратилган, юридик ва жисмоний шахслар томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш (ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш) йўли билан таваккал қилиб ва ўз мулкӣ жавобгарлиги остида амалга ошириладиган ташаббускор фаолиятдир» деб кўрсатилган.

Тадбиркор — юридик шахс бўлиш-бўлмаслигидан қатъи назар, доимий равишда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахсдир (якка тартибдаги тадбиркор). Бундай иборалар ҳам тадбиркорлик ва тадбиркор тўғрисида тўлиқ маълумот бермайди, уларнинг моҳиятини етарли даражада ёритмайди.

Тадбиркорлик фаолияти ўзи нима, унинг ўзига хос белгилари ва уни амалга оширишдаги муҳим принциплари қайсилар? Бу масалани В. Долянинг луғат китобидаги тушунча орқали бирмунча ойдинлаштириш мумкин. «Тадбиркор дегани янги бир ишга қўл уриш, уни бажаришга киришиш, қандайдир каттароқ ишларни амалга оширишдир».

«Тадбиркор, яъни ўйлаб иш кўрувчи киши — корхона ишини юргизишга мойил, қобилиятли, катта ҳажмдаги ишларга қўл ура оладиган, жасур, чўрткесар ва бундай ишларга шижоати бўлган кишидир».

С. Ожеговнинг луғатида тадбиркор тўғрисидаги тушуича бирмунча тўлдирилган: «Тадбиркор — энг керак пайтда ўйлаб иш кўрадиган, чорасини топа оладиган, топқир, ихтирочи, ишга амалий ёндошадиган кишидир».

Иккала луғатда ҳам тадбиркорлик тушунчаси, хатти-ҳаракатлари, юриш-туришлари, фикрлаш тарзи билан алоҳида ўзига хос хусусиятларга эга бўлган шахсни ифодалайди.

Тадбиркорлик ва тадбиркор тўғрисида янада тўлароқ маълумотга эга бўлиш учун иқтисодий фикрларнинг қадимий илдизларига, ушбу муаммолар билан шуғулланган олимларнинг ишига мурожаат қилиш зарур.

«Тадбиркор» тушунчасини илк бор XVIII аср бошида иқтисодиёт назариясига киритган олим инглиз иқтисодчиси Р. Кантильон бўлган. У тадбиркор деганда бировларнинг товарларини маълум бўлган баҳоларда сотиб олиб, ўзиникини эса ўзига ҳам маълум бўлмаган баҳоларда сотиш орқали олдиндан белгиланмаган миқдорда даромад олувчи кишини тушунган. Бу ерда — таваккалчилик тадбиркорнинг энг асосий кўрсаткичи деб ҳисобланган.

XVIII асрнинг охири — XIX асрнинг бошларидаги **француз иқтисодчиси Ж. Б. Сей** тадбиркорни ўз ҳисобидан ва таваккалчилик билан иш бошлаб, қандайдир маҳсулотни ўз фойдаси учун ишлаб чиқарувчи шахс деб тушунган.

Унинг таъкидлашича, тадбиркор ишлаб чиқариш омиллари — сармоя, меҳнат, табиий ресурслардан оқилона, ўринли фойдаланади. Сей тадбиркорнинг ўзига хос хусусиятларини, унинг даромади характерини етарли даражада батафсил тавсифлаб берган эди.

Немис иқтисодчиси В. Зомбарт (XIX аср охири — XX аср бошларида) таъкидлашича, тадбиркор — бу забт этувчи, таваккалчиликка тайёр туриш қобилиятига эга бўлган, маънавий эркин, ғояларга бой, шижоатли ва ўз сўзини ўтказадиган, ташкилотчи, биргаликда бажариладиган ишга кўплаб кишиларни уюштира оладиган шахсдир.

Тадбиркорлик назариясига муҳим ҳисса қўшган олимлардан бири австрия иқтисодчиси И. Шумпетердир. У ўзининг 1912 йилда ёзган «Иқтисодий тараққиёт назарияси» китобида тадбиркорни ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланишнинг янгича комбинацияларини амалга оширадиган ва шу билан иқтисодий тараққиётни таъминлайдиган киши деб атайди. У янги комбинацияларни амалга ошириш деганда турли хилдаги янгиликларни жорий этиш, илгари номаълум бўлган янги нарсаларни ишлаб чиқариш ёки маълум нарсаларнинг сифатларини янгилаш, янги технологияларни қўллаш, маҳсулот сотиладиган янги бозорларни, хомашё манбаларини ўзлаштириш, хўжалик фаолиятида ташкилий ўзгаришларни амалга оширишни назарда тутган эди.

Шумпетер фикрича, агар янги комбинациялар амалга оширилмайдиган бўлса, у ҳолда тадбиркорлик тўғрисида гапиришга асос йўқдир. Тадбиркорлик, энг аввало иқтисодий соҳада намоён бўлса ҳам, аслида у кўпроқ ижтимоий-иқтисодий ҳодиса эмас, балки психологик воқелиқдир.

Кенг маънода тадбиркорлик ҳолати — бу кишининг ташаббускорлиги, новаторлиги, манфаатдорлиги, ишга янгича ёндошувидир.

Шумпетер тадбиркорлик фаолиятининг уч асосий жиҳатини алоҳида таъкидлаб кўрсатади: 1. Устиворликка, ҳукм-

рон бўлиш ва эркинликка интилиш. 2. Курашишга хоҳиш ва муваффақият учун муваффақиятга интилиш. 3. Ўз ишидан хурсанд бўлиш, ҳузур қилиш.

Шумпетер иқтисодий омилларнинг аҳамиятини инкор этмай, уни эътироф этган ҳолда хусусий мулк ва фойда тадбиркорликни ифодаловчи хусусиятлар билан ёнма-ён туришини таъкидлайди.

Нобел мукофоти совриндори (1974 й.), инглиз иқтисодчиси Ф. Хайек фикрича, тадбиркорлик бу бирор-бир касб билан шуғулланиш эмас, балки хўжалик субъектининг хатти-ҳаракатидир. Хайек тадбиркорликни иқтисодиёт соҳасидаги янада фаолроқ намоён бўладиган ижтимоий-психологик ҳодиса деб билади.

Хулоса қилиб айтиш мумкинки, назариячи иқтисодчи олимлар тадбиркорликка анча кенг тавсиф берганлар ва унга психологик томонларни ўз ичига олган ижтимоий-иқтисодий воқелик деб қараганлар.

Шундай қилиб, тадбиркорга турли даврларда тадқиқотчилар томонидан турлича таърифлар бериб келинган:

- тадбиркор — бу янги технология, янги ишлаб чиқариш ва янги хизмат турларини ишлаб чиқувчи новатор;
- таваккалчилик шароитида фаолият олиб борувчи кучли инсон;
- ҳар қандай имкониятдан юксак фойда оладиган киши;
- ташаббус кўрсатувчи, ишбилармон, ижтимоий-иқтисодий механизмни ташкил этувчи инсон.

Тадбиркор ва бизнесменнинг фаолият натижалари турлича яқунланади. Тадбиркор ўз қобилияти ҳисобига тадбиркорлик даромадини олса, бизнесмен киритган сармоясидан фойда олади.

Товарлар ва товарлашган хизматларни яратиш бозор иқтисодиёти учун бирламчи шарт бўлгани учун ҳам унинг асосини тадбиркорлик ташкил этади. Тадбиркорлик — иқтисодиётнинг суянган тоғию ишонган боғи, ҳаракатга келтирувчи кучи ҳисобланади. **Тадбиркорлик — кишилар (мулкчилик субъектлари)нинг моддий ва пул маблағларини (сармояни) амалда хўжалик оборотига тушириб, даромад топиш учун мўлжалланган иқтисодий фаолиятдир. Тадбиркорлик умуман пул топиш эмас, балки яратувчилик фаолияти орқали даромад олишни билдиради.** Тадбиркорликнинг ижтимоий ту-



риб, сармоя ҳисобидан текин даромад кўриб, уни текинхўрларча ўзлаштиришни инкор этади.

Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун бир қанча туғма ва ўзига хос сифатларга эга бўлиш зарур. Шунинг учун ҳам ҳақиқий тадбиркорлар тулиб-тошиб ётгани йўқ. Масалан, Американинг илмий изланишлар асосидаги маълумотларига кўра меҳнатга қобилиятли аҳолининг ҳар 100 тасидан атиги 7 киши ҳақиқий тадбиркор бўлиб чиқади. Бизнесменлар эса анча кўп.

Тадбиркорлик мулкий муносабатлар доирасида юз беради. Мулкчилик турли-туман бўлганидек, тадбиркор ҳам бир хил эмас.

Тадбиркорликнинг муҳим хусусиятлари куйидагилардир:

- мустақиллик;
- таваккалчилик;
- мустақил фикрлаш;
- ўз кучига ишониш;
- яратувчанлик, новаторлик қобилияти;
- тинимсиз изланиш;
- ташаббус кўрсатиб ишлаш;
- уддабуронлик;
- мулкий муносабатларнинг иштирокчиси бўлиш, ишлаб чиқариш омилларининг барчасига ёки баъзи бирларига ҳамда яратилган товарларга эгалик қилиш;
- жавобгарликни ҳис этиш;
- иқтисодий эркинлик, хўжалик фаолияти турини танлаш, уни ресурслар билан таъминлаш, олди-сотди ишларини юритиш, ишлаб чиқаришни бошқаришда эркинлик;
- иқтисодий хатти-ҳаракатлар учун маъсулиятни ўз зиммасига олиш: иш натижасига жавоб бериш, таваккал қилиб иш юрита олиш, иқтисодий хатарли ишга қўл уриш;
- фойда олишга интилиш: фойдага эришиш чора-тадбирларини кўриш, олинган фойдани ўз билганича ишлатиш;
- тижорат сирига эга бўлиш;
- рақобатда иштирок этиш: бозорда амал қилувчи қоидаларга риоя этган ҳолда ҳалол рақобатда қатнашиб, унинг фирром, ёввойи усулларидан воз кечиш;
- ҳалоллик билан иш юритиш, қаллоблик, фирромлик ва алдамчиликка мойил бўлмаслик. Обрў (имидж)га эга бўлиш, бошқаларга ишониш ва бошқалар ишончини қозо-

ниб шон-шуҳрат орттириш, фирма номини эъзозлаб, унга путур етказмаслик, фирмани обрўсизлантирмаслик;

— ташқи муҳит (солиқ ва бошқа ташкилотлар, ўз ходимлари ва ҳ.к.) билан яхши муносабат ўрнатиш.

Қадим-қадимдан халқимиз ҳунармандчилик, савдо-сотиқ ишлари билан машғул бўлиб келган. Масалан, кўнчилик, қандолатчилик, дурадгорлик, тоштарошлик, махсидўзлик, этикдўзлик, мисгарлик, кулолчилик, чегачилик, заргарлик, зардўзлик, новвойлик, тўқувчилик, тикувчилик, деҳқончилик, чорвачилик каби фаолият турлари билан машғул бўлиб кишиларнинг хилма-хил талабларини қондирганлар.

Тадбиркорлик, ишбилармонлик тўғрисидаги фикрларимизни янада бойитмоқчи, тўлдирмоқчи бўлсак, XI асрда яратилган «Қобуснома»да¹ айтилишича: «Савдогарлик ва олиб сотарлик» ҳунар ҳисобланмайди, аммо бунини яхши санъат деса бўлади, чунки унга назар ташласанг, унинг одатлари худди ҳунармандларнинг одатига ўхшайди — деб кўрсатилган. Улуғлар дебдиларки (савдогар аҳмоқлик асосига, фойда топишдаги тартиби эса ақл асосига қурилган), бу жоҳиллар бўлмаса, жаҳон вайрон бўлади, деган гапдир. Бу сўздан мақсад шуки, ҳар ким молни кўпайтирмоқчи бўлса, бир танга учун мағрибдан машриққа боради, ўзини тоққа, дарёга уради, жонини, танини ва молини хавф-хатарга солур, йўлнинг ёмонлигидан, йиртқичлардан қўрқмас, шунинг учун мағрибдан машриққа, машриқдан мағрибга бориб, халққа озиқ-овқат келтиради, жаҳоннинг ободонлиги шу билан вужудга келади, бу иш савдогардан бошқа халқдан зоҳир бўлмас. Ақлининг кўзи кўр бўлган киши шундай хатарли ишларни қилади.

Демак, ҳар йўл билан савдогар ўзининг моли ва танига эҳтиёт бўлиши, бепарво бўлмаслиги керак. Шу билан бирга, (савдогар) омонат ва тўғрилиқни ўзига одат қилиши зарур, ўзининг фойдаси учун ўзгаларга зиён етказмаслиги керак ва ўзига тобе бўлган киши билан муомала қилмай. У шундай улуғ одам билан муомала қилиши мумкинки, у одам диёнатли ва мурувватли бўлмай, фирибгар кишидан қочмай. Молнинг яхши ва ёмонини билмаган ва моли оз одам билан муомала қилмамай. Агар шундай одам билан муо-

¹ 475 ҳижрий; 1082—1083 милодий йилида майда феодал оиласида туғилган Кайковус 63 ёшида яратди.

мала қилса, фойдадан таъма қилмагай, токи икковининг орасидаги дўстлик вайрон бўлмагай.

Фойдадан умид қилса, насия қилмагайким, оз фойда кўп зиён келтиради. Майда нарсаларга назар солмагилки, паст назарлик улуғларга зарар келтиради. Савдогарнинг асли зарари — беҳуда харж қилишдир. Агар молдан фойда қилсанг, фойдадан егил ва фойда қилмагунча сармоядан емагил, чунки савдогарчиликнинг энг катта зарари сармоядан ейишдир.

Савдогарнинг сармояси кам бўлса, ўзгалар билан баҳш-лашмасин ва улуғ ишларга аралашмасин. Ўз ҳолига лойиқ мол олсин ва (бу мол билан) ўз бахтини синаб кўрсин, (бундай вақтда) зиён қилса ҳам, сармоёга ортиқча зарар етмайди.

Агар деҳқон бўлсанг, барча деҳқондан билимдонроқ бўлгил ва ҳар бир экинни эксанг, вақтидан ўтказмагил. Вақтидан ўн кун бурун экканинг икки кун кейин экканингдан яхшироқдир.

Ҳўкизни жуфт қил ва барча асбобини муҳайё қилгил. Зўр, бақувват ҳўкизларни сотиб олгил ва охурига хашакни кўп солгил. Шундай тарбия қилгилки, ҳўкизларинг зўрликда ва семизликда барча халойиқнинг ҳўкизидан илгари турсин. Агар бир ҳўкизинг ишга ярамай қолса, тезликда яна бир ҳўкиз олгил, токи экин вақти ўтмасин. Агар экмоқ ва ўрмоқ вақти бўлмаса, ҳамиша ер ҳайдаб шудгор қилишдан гофил бўлмагил. Кейинги йилнинг тадбирини шу йил қилгил. Экинни кучли ерга эккилки, агар еринг кучсиз бўлса, сенга фойда бермайди. Ҳамма вақт ерни тарбия қилгил ва деҳқончилик ҳунаридан баҳраманд бўлгайсан.

Агар бошқа ҳунарни қилмоқчи бўлсанг, бозор ҳунарини қилгил. Ҳар бир ҳунарни қилсанг ҳам, чаққон бўлгил ва покиза иш қилгил. Сенинг ишинг ҳамма ҳунармандларнинг ишидан яхшироқ бўлғай.

Ҳамкасб ва ошналаринг кўпайсин. Оз фойдага қаноат қилгил. Харидорни кўп қаттиқ туриб ва оғир баҳо билан ўзингдан қочирмагил, токи шу ҳунаринг билан ризқинг зиёда бўлсин. Халқ сенинг олдинга бир нарсани олиш, сотиш учун келсин, жонимсан, дўстимсан, биродаримсан деб қарши олгил, токи сенинг бундай меҳрибонлигингни кўриб, улар молларига юқори баҳо қўйишдан шарм қилсинлар ва

сенинг мақсудинг ҳосил бўлсин, ҳамма ҳунармандлар орасида яхши номинг чиққай. Аммо тўғри сўзлагил, бахил бўлмагил. Фойдани яхши ишга сарф қилгил, қашшоқларга инъом бергил ва ўзингдан юқориларга ёлворувчи бўлгил. Савдода кўп қаттиқ бўлмагил ва ғариблардан кўп фойда талаб қилмагил. Муҳтожни хушҳол қилгил. Шерикларингга хиёнат қилмагил, қайси ҳунарни ишлатсанг, ҳийла қилмагил, ҳамма ишингни бир хил қилгил. Агар молдор бўлсанг, муҳтожга қарз бермоқни ғанимат билгил. Ёлғондан онт ичмагил ва одамлар билан қаттиқ муомала қилмагил.

Ҳозирги замон тадбиркори энг аввало бозорни харидор-гир товарга тўлдира оладиган товар ишлаб чиқарувчидир. Тадбиркорлик фаоллашмаса иқтисодий ўсиш юз бермайди. Тадбиркорлик фаолияти одатда, муомала соҳасидан, савдосотиқдан бошлаб, дастлаб шу заминда ривож топади. Шу сабабли савдо капитали саноат капиталидан, яъни ишлаб чиқаришга солинадиган капиталдан олдин, савдогар эса саноат капиталистларидан олдин пайдо бўлган.

Савдо-сотикдаги тадбиркорликдан фарқ қилган ҳолда ишлаб чиқаришдаги тадбиркорлик нисбатан йирик капитал, узоқ вақт, катта тажриба, кенг ва чуқур билимлар, бошқариш маҳорати ва малакали иш кучи талаб қилади. У серкапитал, серҳаракат бўлади ва ниҳоят катта тоқат талаб қилади. Масалан, савдода 1 миллион сўмлик оборот капитали ва 1 ой муҳлат етарлик бўлса, саноатда 1 миллион сўмлик маҳсулот яратиш учун 2 — 3 миллион сўмлик капитал ва 3 — 4 ой вақт кетиши мумкин. Ишлаб чиқариш тадбиркордан нафақат иқтисодий, балки техникавий ва бошқариш билимларини ҳам талаб қилади.

Тадбиркорлик инновация фаолияти тарзига кирса, яъни техника ва технология янгиликларини жорий этиш билан боғлиқ бўлса, иқтисодий ўсиш тезлашади.

Тадбиркор хоҳлаган банкини танлаб иш куради, бир неча банкда ўз пул маблағларини ўз билганича ишлатиши, ўз маблағини нақд пул ёки нақд пулсиз сўмдан сўмга кўчириб олиши мумкин. Тадбиркор бюджет билан ҳам эркин алоқада бўлади. Белгиланган солиқ суммасини бюджетга тўлайди, бюджетдан тегадиган пулни ўзи ўзлаштиради. У хоҳлаган молиявий компания ёки ташкилот фаолиятида иштирок этади. Тадбиркорлик учун қулай муҳит — бу ягона

иктисодий майдоннинг, жумладан, ягона пул майдонининг мавжуд бўлишидир.

Тадбиркорлик хусусиятлари унинг қуйидаги асосий вазифаларини тақозо этади:

1. Тадбиркор мақсадни аниқ белгилайди, ишлаб чиқариш дастурини тузади ва унга эришади. Ер, капитал ва меҳнат ресурсларини, товар ишлаб чиқариш ва хизмат ишларини бажариш мақсадида уларни ягона жараёнга бирлаштиради. **Ташаббусни ўз қўлига олади.** Тадбиркор бир вақтнинг ўзида ишлаб чиқаришни ҳаракатга келтирувчи куч ва ўртада турган воситачи ҳисобланади. Фойдали жараёнларни амалга ошириш учун бошқа ресурсларнинг қўшилишини таъминлайди. Дастурда мақсадга эришишнинг йул-йўриқлари, таъминот ва харид каби бандлари ўз аксини топиши лозим. Дастурнинг бандлар сони, қандай даврни ўз ичига олиши, корхонанинг қандай бўлимлари учун тузилиши, ички шароитлари ва ташқи муҳитнинг ўзгариши ҳам ўз аксини топиши мақсадга мувофиқдир.

Тадбиркор корхона дастурини тузишда қуйидаги асосий мулоҳазага эътибор беради:

- мақсадга қандай эришиш мумкин;
- корхонани келажақда нималар кутмоқда (яъни ишларни режалаштириш).

Агар шу иккита мўлжал бир-бирига уйғунлаштирилса, корхона фаолияти дастурини туза олиш мумкин. Дастур тузишни шартли равишда уч босқичга бўлиш мумкин:

1. Маҳсулот сотиладиган бозорни таҳлил этиш лозим. Таҳлил икки ёқлама узвий боғланган ҳолда қилинади. Биринчиси — корхона ишлаб чиқарган маҳсулотнинг бозордаги ижобий томонларини ўрганиб чиқиш, иккинчиси — салбий томонларини чамалаб кўриш. Иккала ҳолда ҳам тадбиркор талаб ва таклиф ўзгариши, фан ва техника ютуқлари, рақобат ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда бир йилдан беш йилгача башорат қилиши керак.

2. Корхонанинг ички имкониятларини тўлиқ ҳисобга олган ҳолда мақсадни тўғри қўя билиш. Энг яхшиси, корхонанинг кучли томонлари ва камчиликлари бир-бири билан солиштирилиб, талаб ва таклифнинг ўзгаришига боғланади. Солиштириш натижасида қайси мақсад имкониятга мос ке-

лиши, қайсиниси мос келмаслиги яққол кўриниб қолади. Шулар асосида тадбиркор ўз мақсадини яна бир бор қайта кўриб чиқиши лозим. Сунгра имконият мавжуд бўлган, удасидан чиқа оладиган вазифалар танланади.

3. Корхона фаолияти ривожланишининг энг фойдали вариантыни танлаб олиш. Корхонанинг хом ашёси ва ташкилий имкониятлари мажмуаси аниқланади. Бунда асосан учта кўрсаткичга эътибор бериш керак:

а) корхонанинг бозор муҳотида тутган ўрни, яъни чиқариладиган маҳсулотларнинг сифат жиҳатидан ҳам, сон жиҳатидан ҳам талабга қанчалик жавоб бераётганлиги;

б) корхона қайси хўжалик шаклига мансублиги, яъни тармоққа қарашлими ёки хўжалик секторигами ва ҳ.к.;

в) ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар турининг хилма-хиллиги, яъни таклиф этилаётган турнинг талабга қанчалик мос келаётганлиги.

Юқорида қайд этилган кўрсаткичлардан кўриниб турибдики, корхона доирасида ҳам, бозор шароитида ҳам узининг келиб чиқиши ва хусусиятларига кўра башорат қилиш анча мушкул ишдир. Шу сабабли дастур тузишда учинчи босқични ўрганаётганда қўшимча маслаҳатчиларга мурожаат этиш мақсадга мувофиқдир.

2. **Тадбиркорнинг муҳим вазифаларидан яна бири** — бизнес фаолияти билан шуғулланаётганида корхона фаолияти йўналишини белгилловчи асосий қарорларни қабул этишдек мураккаб вазифаларни ўз зиммасига олишидир.

3. **Тадбиркор коммерция асосида янги маҳсулотларни ишлаб чиқариш**, улардан фойдаланиш, янги ишлаб чиқариш технологияларини ёки ҳатто бизнесни ташкил этишнинг янги шаклларини кундалик ҳаётга киритиб боради.

4. **Тадбиркор таваккалчилик билан ўз иш вақти, меҳнати, ишидаги обрўси, шунинг билан бирга узининг шахсий ва ўз шериклари ёки акционерларининг сарфлаган маблағларини гаровга қўйиб иш олиб боради.** Тадбиркорга фойда олиш кафолати берилмаган. Шунинг учун ҳам капитализм иқтисодиётида тадбиркорлик қобилиятига алоҳида ўрин берилади, у «меҳнат» тушунчасига кирмайди, чунки унинг ўзига хос хусусиятлари, аҳамияти бор.

Меҳнат — кишиларнинг товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш борасидаги жисмоний ва ақлий қобилиятларидир.

«Меҳнат» ва «тадбиркорлик қобилияти» меҳнат ресурсларини ташкил этади.

Тадбиркор аниқ бир ишлаб чиқариш фаолиятини танлаб олиб, ўз корхонасини юргизиб юборгандан сўнг, унинг асосий вазифаси ишлаб чиқариш жараёнини узлуксиз бошқаришдан иборат бўлади. Бундай ҳолларда тадбиркорнинг назарида у ҳамма ерда зарурга ўхшайди, гуё усиз ҳеч қандай иш битмайди. Лекин бундай ўйлаш асло тўғри эмас. Барча вазифаларни ўз зиммасига олиш нотўғридир, чунки ишлаб чиқариш жараёнида шундай ҳолатлар бўладики, бошқалар ушбу ишни яхшироқ бажаришлари мумкин. У тадбиркорлик билан иш олиб бориши керак. Масалан, ходимлар масаласида, таъминот масаласида, харид қилиш, ишлаб чиқариш жараёнини таъминлаш масаласида тадбиркор биринчи ўринда яхши ташаббусчи, ташкилотчидир.

Тадбиркор ўзининг юқорида зикр этилган хизмат вазифаларини амалга оширишда корхонанинг ишлаб чиқариш жараёни дастурини тузиш, системали бошқариш, иқтисодий таҳлил этиш, корхона истиқболини башорат этиш каби илм-фан ютуқларидан унумли фойдаланиладиган илғор билимларни қўллаши мақсадга мувофиқдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркорнинг асосий мақсади ўз қўл остидаги ишлаб чиқариш воситаларидан, ихтиёридаги ресурслардан унумли фойдаланган ҳолда бозор талабларига тўғри жавоб берувчи маҳсулот ишлаб чиқариб, унумли фойда олишдир. Мақсадга эришиш йўллари ишлаб чиқишда тадбиркорларнинг албатта ўз дастури бўлиши лозим. Корхонанинг катта ёки кичик бўлишидан қатъи назар, дастур тузилиши мақсадга мувофиқдир.

2.2. Тадбиркорликни амалга ошириш шарт-шароитлари ва босқичлари

Бизнес ва тадбиркорликнинг юқорида айтилган моҳияти ва хусусиятларидан келиб чиқадики, бизнеснинг яшаши ва ривож топиши учун қуйидаги шарт-шароитлар зарур:

- мулкка эгалик қилиш ва пировард маҳсулдорликка эришиш, шунингдек, моддий неъматларга эгалик қилиш ҳуқуқини олиш ёки у ҳуқуқни бошқаларга ўтказиш имконияти;
- хужалик субъектларининг нисбатан мустақил фаолият

кўрсата олиши, уларнинг хўжалик фаолиятида иқтисодий жиҳатдан эркин бўлиши; жумладан, шартнома тузишда, қўшилишда, фаолият турини ва истеъмолчиларни танлашда;

– айирбошлаш шакллари ривожлантириш, яъни товар-пул муносабатларининг ўзаро мувофиқлиги, жумладан меҳнатни эркин равишда айирбошлаш, ёллаш, бошқача айтсак – бозорга бемалол кириш имкониятларининг мавжудлиги.

Бизнес фаолиятини амалга ошириш шарт-шароитлари ички ва ташқи шароитларга бўлинади:

– ички шароитлар – капитал ёки сармоя эгалари, ме-неджерлар ва ёлланган меҳнат ходимлари ўртасидаги муносабатлардан ташкил топади;

– ташқи муҳит ёки шароитлар – бизнес фаолиятини ташкил этувчилар билан давлат ва ижтимоий ташкилотлар, тузилмалар, хом ашё етказиб берувчилар, кредиторлар ва истеъмолчилар ўртасидаги алоқадорлик, боғлиқлик, уларнинг бир-бирига ўзаро таъсири билан ифодаланади. Бунда иш бажариш мобайнидаги муносабатлар тизимига жалб этилган, тортилган ҳар бир контрагентлар албатта ўз манфаатларини кўзлайдилар. Бу манфаатлар 1-жадвалда келтирилган.

Албатта, бундай хилма-хил манфаатларни амалга ошириш анча мушкул иш, айрим ҳолларда бу талабларни амалга ошириш низоларсиз бўлмайди. Шунинг учун бизнес фаолиятининг иқтисодий ва ижтимоий муваффақияти бу манфаатларни мутаносиблаштириш, мувофиқлаштириш даражасига боғлиқ бўлади, яъни алоҳида контрагентлар манфаатлари ўртасидаги фарқни иложи борича камайтириш даражасига ва уларнинг мақсадлари ўртасида мувозанатни ўрната олиш даражасига боғлиқдир.

Бизнес фаолиятини амалга ошириш шарт-шароитлари албатта бирдай турмайди, улар ўзгариши билан бизнес фаолиятни ташкил этишнинг иқтисодий жиҳатлари ҳам ўзгаради. Бунга сабаб:

1. Давлат ижтимоий ташкилотларининг иқтисодий мавқеи, ролининг ўсиб бориши билан ижтимоий буюртмаларнинг характери ҳам ўзгаради. Давлат фақат буюртмачи бўлибгина қолмай (хусусий истеъмолчилар ва фирмалар билан бир қаторда), балки бозор иқтисодиётини бошқарувчи, бизнес фаолиятини назорат қилувчи сифатида майдонга чиқади.

Бизнес фаолияти иштирокчиларининг манфаатлари

Бизнес фаолияти иштирокчилари	Манфаатлар
I. Ички шароитлар:	
1. Сармоя эгаси, эгалари	– сармояни сақлаш ва купайтириш; – мунтазам фойда олиб туриш; – пировард равишда ҳал қилувчи қарорлар қабул қилиш ҳуқуқи;
2. Менежерлар	– фойда олиш ва фирманинг ривожланишини таъминлаш; – хусусий манфаатлар (мукофот, мустақил бўлиш, ҳукмдор бўлиш);
3. Ёлланган ходимлар	– юқори иш ҳақи; – иш жойини йўқотмасликка ишонч; – яхши меҳнат шароитлари ва юқори даражадаги ижтимоий ҳимоя.
II. Ташқи муҳит:	
1. Давлат ва жамоатчилик	– иш жойларини яратиш, ижтимоий ҳимоя; – дунё бозорида рақобат қилиш қобилияти; – баҳо даражасининг бир меъёрда сақланиши; – яккахоқимликка қарши кураш чоралари билан бозор муносабатларини қўллаб-қувватлаш; – агроф-муҳитни ва истеъмолчилар манфаатларини ҳимоялаш.
2. Хом ашё етказиб берувчилар	– юқори даромад ва кам харажатлар; – шартнома алоқаларининг барқарорлиги.
3. Кредиторлар	– юқори фоизлар; – кредитни қайтариш кафолати; – фирмага таъсир этиш имконияти.
4. Истеъмолчилар	– кенг танлов имконияти; – маҳсулотнинг юқори сифатда бўлиши; – баҳонинг паст даражада бўлиши; – сервис хизматининг юқори даражада бўлиши.

2. Кредит-молия тизимининг ривожланиши билан бизнес фаолияти кўпроқ қарз олиб ишлашга боғлиқ бўлиб қолади.

3. Бизнес фаолияти жараёнида мулккий муносабатлар ўзгаради. Бошқарувнинг мулкдан ажратилиши натижасида менежер – шу касб эгаси бизнес фаолиятининг субъекти бўлиб қолади. Бунда умумий раҳбарликни мулк эгаси ба-жараверади.

Шундай қилиб, замонавий бизнес фаолияти тўғридан-тўғри ишлаб чиқаришни ташкил этувчилар ва шахслар, ташкилотлар, тузилмалар уртасидаги муносабатлар тизимини ифодалайди. Улар эса бизнес фаолиятининг ички ва ташқи муҳитини белгилайди.

Тадбиркорликни амалга ошириш босқичлари:

1-босқич. Шароит ва ҳолатларни ўрганиш

Ҳар қандай ишбилармон (тадбиркор) бирор ишни бош-лашдан олдин ўша вақтдаги шароитни ва ўз ўрнини аниқ билиши керак. Айрим ташкилотлар ўз фаолиятларини бош-лаш вақтида қисман солиқлардан озод этилади ва шу билан биргаликда, кам миқдорли кредитлардан фойдаланишлари ҳам мумкин бўлади. Сиз ҳеч қачон бундай имтиёзлардан фой-даланишдан воз кечманг. Аммо Сиз бунда олдингизда турган хом ашё танқислиги, маҳсулотларингизнинг харид этили-шидаги айрим оврагарчиликлар, ижтимоий ва сиёсий му-раккабликлар каби қийинчиликларни ҳам ҳисобга олишин-гиз лозим.

Хабардорлик ва ҳар бир иқтисодий ҳодисаларни изчил ўрганиш қобилиятига эга бўлиш ишбилармон учун зарур хислатлардир. Энг керакли ахборотларни юқори малакали му-тахассислар, экспертлар, матбуот воситалари ва шулар қато-рида дўстлардан билиб олиш катта санъатни талаб этади.

2-босқич. Ишлаб чиқариш соҳасини танлаш

Сиз шароитни яхши ўрганиб, ўз ўрнингизни ҳам топ-дингиз, дейлик. Эндиги қадамингиз махсус соҳани танлаш-дан иборат. Буни икки йўл билан амалга ошириш мумкин:

1. Ўзингизнинг қандайдир ички ҳис-туйғуларингизга ишонган ҳолда.

2. Чуқур, изчил ўрганишлар ва текширишлар асосида.

Ҳар ким ўзи хоҳлаган йўлини танлашга ҳаққи бор, ле-кин иккинчи йўл ҳамма учун фойдалидир. Олдинда турган қийинчиликлардан асло чўчимаслик керак.

Бир нарсани унутмаслик керакки, сизнинг талабгорла-рингизга бошқа сизга ўхшаган тадбиркорлар, сизнинг ра-қобатчиларингиз ҳам қизиқишади. Сиз рақобатчиларингиз ҳақида ҳам иложи борича кўпроқ билишга ҳаракат қили-шингиз зарур, шундан кейин, ўзингиз билан рақобатчила-рингизни таққосланг.

Бозор муҳитига баҳо беринг ва бозор муҳитининг қанча миқдорига эгалик қилишни, тахминан бўлса ҳам ҳисоб-ланг. Бу иш осон эмас. Бизнес — бу доимий, баракали, из-чил ва тинимсиз фаолият бўлиб, у айрим вақтларда ишби-

лармонни ҳаддан ташқари чарчатиб қўяди. Лекин сиз ўзингизга таскин беришингиз мумкин, чунки сиз ишбилармонларнинг биринчиси ҳам, охиригиси ҳам эмассиз. Режали, унулми стратегик ишбилармонлик (тадбиркорлик) катта маблағларни қўлга киритишга олиб келади.

3-босқич. Якка ёки жамоа шаклидаги тадбиркорлик

Ишбилармонлик (тадбиркорлик) билан шуғулланишга қарор қилганингиздан кейин сиз яна муҳим танловни амалга оширишингиз керак: якка ишбилармонликми ёки жамоа ишбилармонлигимиз?

Якка ишбилармонлик шундан иборатки, бизнесмен ҳам таваккалчиликни, ҳам жавобгарликни ўз бўйнига олади.

Мабодо сиз эҳтиёткорлик қилмоқчи бўлсангиз, таваккалчилик миқдорини камайтирмоқчи бўлсангиз, жавобгарликни айрим шериклар билан ўзаро бўлишингиз мумкин. Бу вақтда сиз жамоа ишбилармонлигини танлайсиз.

Ташкилотингизнинг қандай шаклда бўлишини танлаш жуда катта аҳамиятга эга. Сизнинг фаолиятингиз нафақат ўзингизнинг хоҳишингизга, яшаш муҳитингизга, балки жамиятнинг фаолиятига, талабларига ҳам жавоб бериши лозим.

4-босқич. Бозор муҳитига таъсир этиш усуллари

Бозор муҳити — сизнинг рақибингиз. Сиз ёки ҳужум қиласиз, ёки ҳимояга ўтасиз. Бозор муҳитига чиқишдан олдин талабгорларингизнинг дидларини яхшилаб ўрганинг ва тижоратга катта аҳамият беринг. Бозор муҳитининг олдин камроқ қисмини, сўнг кўпроқ қисмини эгаллашга ҳаракат қилинг.

Эгалланган муҳитни сақлаб қолиш учун ва уни кенгайтириш учун, авваламбор ҳимояга ўтиш лозим. Ҳимояландиган ташкилот аввало, ўз маҳсулотларининг рақобатчилари томонидан чиқариладиган маҳсулотлардан устун томонларини ҳимоя қилиш керак. Рақобатчиларингизга сифат жиҳатдан сизнинг маҳсулотларингизга тенг бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқишга йўл қўймаслигингиз зарур. Бу дегани — сиз доим олдинда бўлишингиз, ишлаб чиқаришни сифат жиҳатидан энг яхши маҳсулот етказиб бериш тамойили асосида ташкил этишингиз керак. Ишлаб чиқариш — муваффақиятнинг ярмидан кўпидир. Техника воситаларини танлаш, меҳнат ва иқтисодий-ташкилий ишлар, ҳисоб-китоб ишларини туғри олиб боринг.

Маҳсулотларга бўлган талаб жуда ўзгарувчандир. Бу ўзгаришларни доимо кузатиш ва уларни ўз фаолиятингизда доимо эътиборга олиб боришингиз лозим. Сарфланаётган харажатларни нимага кетаётганини синчиклаб, изчил кузатиш, хатоларга иложи борича йўл қўйманг. Сиз ҳамма вақт, қийин пайтларда ҳам олдинда ўришингиз керак. Шундагина ютуқ сизни, сиз ютуқни тасисиз.

5-босқич. Маҳсулот билан бозор муҳитига чиқиш

Эртами, кечми, бир куни албатта, бозор муҳитига ўз маҳсулотингизни таклиф этасиз. Бунинг учун сиз ўз маҳсулотингиз баҳосини ҳам ҳал қилишингиз лозим. Айтайлик, сизнинг маҳсулотингиз жуда ажойиб, ҳали бундай маҳсулотдан ҳеч қаерда йўқ. Маҳсулотингизнинг баҳоси қуйидагиларни ўз ичига олиши шарт:

- баҳо маҳсулотнинг сотилишига имкон берсин;
- маҳсулот яратиш учун сарф бўлган маблағларни қоплаши лозим;
- баҳо фойда ва иложи борича кўпроқ фойда келтириши керак.

Бозор муҳитига янги маҳсулот билан чиққанда, ҳали бундай маҳсулот ҳеч кимда йўқлиги сабабли, унинг баҳосини анча юқори белгилаш мумкин ва натижада кўрадиган фойдангизнинг миқдори ҳаддан ташқари кўп бўлади.

6-босқич. Маҳсулотни талабгорга етказиш

Маҳсулотингизнинг баҳосини, яъни нархини аниқлаганингиздан сўнг, эндиги вазифангиз — маҳсулотингизни талабгорларга етказишдир. Бу иш билан шахсан ўзингиз шуғулланишингиз ҳам ёки бошқа мутахассис ташкилотларга топширишингиз ҳам мумкин. Маҳсулотларингиз сотилгандан кейин ҳам харидорларга қўшимча хизмат кўрсатиш ҳақида ўйлаб кўрсангиз бўлади. Албатта, тижоратни ҳам унутмаслик керак. Маҳсулотингизнинг бошқа маҳсулотларга нисбатан эга бўлган барча устун жиҳатларини талабгорларга етказиш лозим.

7-босқич. Ишлаб чиқариш ва натижа

Сиз ишлаб чиқариш воситаларига маълум харажатлар қилдингиз, бўлажак маҳсулотингиз ажойиб, талабгорлар кутишмоқда. Фақат уни ишлаб чиқариш, яратишгина қолди.

Асосий ибора ва тушунчалар

1. **Бизнес** — пулдан пул топиш.
2. **Тадбиркорлик** — иқтисодий фаолиятнинг бирор-бир соҳаси (савдо-сотиқ, банк иши, менеджментлик ва шунга ўхшаш соҳаларда) фаолият кўрсатиб, шахсий (хусусий) ёки жамоа бойликларини қўпайтириш.
3. **Тадбиркор** — корхона эгаси, даромад келтирадиган қандайдир иқтисодий фаолият тури билан шуғулланувчи шахс.
4. **Фойда** — даромад билан ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарқ.
5. **Даромад** — маҳсулот баҳоси билан сотилган маҳсулот миқдорининг қўпайтмасига тенг. $[R \cdot (Q)]$
6. **Пировард даромад (MR)** — маҳсулот ҳажмининг бир birlikка ўсиши (ΔQ) натижасида даромад ўсишини $\Delta R(Q)$ ифодалайди ва қуйидагича ёзилади:
$$MR = \Delta R \cdot (Q) / Q$$
7. **Иқтисодий фойда** — унумли тушунчадан барча ресурслар бўйича иқтисодий харажатлар (ташқи ва ички харажатлар, нормал фойда билан бирга)нинг айирмасига тенг.
8. **Нормал фойда** — бирор корхона, фирма, ишлаб чиқариш муассасаси ёки магазиннинг аниқ эгасининг тадбиркорлик қобилиятини сақлаб туриш учун зарур бўлган минимал тўлов миқдори.
9. **Талаб** — бозорда таклиф этилган ва пул билан таъминланган товарларга бўлган эҳтиёж, тўловга қобил эҳтиёж.

3-боб. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА МУЛК ВА МУЛКИЙ МУНОСАБАТЛАР

3.1. Мулк ва мулкый муносабатлар — тадбиркорлик фаолиятининг асосидир.

Ўзбекистон Республикаси Конституциясининг 53-модда-сида кўрсатилишича: «**Бозор муносабатларини ривожлантиришига қаратилган Ўзбекистон иқтисодиётининг негизини хил-ма-хил шаклдаги мулк ташкил этади**». Корхона мулкни унинг мустақил балансида акс этадиган асосий фондлари ва оборот маблағлари қиймати ва бошқа бойликлар ташкил этади. Корхона тўғрисидаги қонуний ҳужжатларга кўра қуйидагилар корхона мол-мулкни ташкил этувчи манбалардир:

- таъсис этувчиларнинг пул ва моддий бадаллари;
- маҳсулот, ишлар, хизматларни реализация қилишдан, шунингдек, хўжалик фаолиятининг бошқа турларидан олинган даромадлар;
- қимматли қоғозлардан олинадиган даромадлар;
- банк ва бошқа қарз берувчиларнинг кредитлари;
- капитал маблағ ва бюджетдан дотациялар;
- ташкилотлар, корхоналар ва фуқароларнинг текинга ва хайрия мақсадларида берган бадаллари, ионалари, шунингдек, мерос тариқасида, айирбошлаш ва совға қилиш йўли билан оладиган даромадлари;
- Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари билан тақиқланмаган ўзга манбалар.

Мулкнинг ўзи нима? У инсон томонидан ўйлаб топилмаган, балки жамият тарихи ривожининг, биринчи навбатда хўжалик ҳаётининг маҳсули ҳисобланади. Ҳаётда мулкчилик — буюмларнинг, моддий неъматларнинг кимгадир тегишли бўлиши, яъни кишиларнинг буюмларга муносабати сифатида таърифланади. Иқтисодий ишлаб чиқаришда мулкчилик кишиларнинг объектив аҳволини, уларнинг синфий фикрларини ва улар ўртасидаги синфий муносабатларини ифодалайди.

Кишиларнинг буюмларга бўлган муносабати уларни иш-

лаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида юзага келади. **Мулкчиликнинг моҳияти ҳам шундадир.** Жамият ишлаб чиқариш кучларининг ривожига ҳам ана шу муносабатлар характериға боғлиқдир. Умумий мулкчилик йўқ ва бўлиши ҳам мумкин эмас, у ҳар доим тарихан аниқ шаклларда намоён бўлади.

Бизга тарихда мулкчиликнинг бир-бирини алмашувчи қуйидаги шакллари маълум: **шахсий, жамоа ва ижтимоий мулк.** Ягона мулкчилик шакли турли хил иқтисодий мазмунга эга бўлиши мумкин ва демак, уларнинг ижтимоий табиати ҳам хилма-хил бўлади. Мулкчилик шаклларининг моҳиятини шу даврдаги кишиларнинг ишлаб чиқариш муносабатлари белгилайди.

Демак, мулкчилик ўзида жамиятдаги ҳам ҳуқуқий, ҳам иқтисодий муносабатлар мазмунини ифодалайди.

Агар мулкдан фойдаланиш мумкин бўлмаса, мулк эгасига даромад келтирмаса, унда у «ҳуқуқий функцияси»да қолади. Мулкдан фойдаланиш иқтисодий муносабатлар асосида содир бўлади. **Аниқроқ айтсак, мулккий муносабатлар хўжалик ва соҳибкорлик фаолияти орқали рўёбга чиқади.** Бунинг учун мулкка эгалик қилиш зарур.

Ишлаб чиқариш воситаларига юридик жиҳатдан эгалик қилмай ҳеч ким ишлаб чиқаришни амалга ошира олмайди, ишлаб чиқариш воситалари ва улар ёрдамида олинган маҳсулотдан фойдалана олмайди. Шунинг учун мулккий ҳуқуқнинг нормалари (эгалик қилиш, тасарруф этиш, фойдаланиш ҳуқуқи) иқтисодий муносабатларни конкретлаштириш шакли ҳисобланади¹.

Шундай қилиб, мулккий муносабатлар — бу ишлаб чиқариш воситалари ва уларнинг ёрдамида яратилган меҳнат маҳсулини ўзлаштириш борасида кишиларнинг бир-бирларига бўлган муносабатларидир.

Мулк — жамиятдаги мавжуд моддий неъматларни ўзлаштиришнинг тарихий-ижтимоий шаклидир.

Мулк иқтисодий категория сифатида ҳар қандай ижтимоий-иқтисодий формацияда ишлаб чиқариш муносабатларининг асосини ташкил этади ва уларнинг хусусиятларини белгилаб беради. Мулк тарихан олганда жамоа сифатида

¹ Мулккий ҳуқуқ туғрисидаги «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик туғрисида»ги қонунга қаранг. 1990 йил 31 октябр №152-ХП. Биринчи модда.

юзага келади, сўнг хусусий мулкка айланади, ниҳоят, меҳнаткашлар уюшмаси мулкига ўсиб ўтади.

Мулкчилик бу ижтимоий меҳнат маҳсули бўлиб, унинг ижтимоий-иқтисодий жиҳатлари мавжуд. Ҳар бир тарихий даврда мулкчилик турлича бўлиб, турли-туман ижтимоий муносабатларда ривожланиб келган. **Мулкчиликни тавсифлаганда унинг иқтисодий мазмуни ҳал қилувчи аҳамиятга эга эканлигига эътибор бериш лозим.** Бу шуни билдирадики, мулкнинг туб мазмунини илмий тушуниш учун, биринчи галда унинг объектлари (ер, машиналар, бинолар, истеъмол буюмлари) ёки улар кимга (алоҳида шахсларга, кишилар гуруҳига, давлатга) тегишли эканлигини эмас, балки улар қандай хусусийлаштирилганлигини, бу хусусийлаштириш қандай ишлаб чиқариш муносабатлари ёрдамида амалга оширилганлигини тушуниш муҳимдир.

Меҳнаткашлар уюшмаси мулки ёки ижтимоий мулк уюшманинг ўз мулки, уларнинг ўзлари ҳам мулк эгаси, ҳам ишлаб чиқарувчи ҳисобланади. Бундай мулк шакли (иш кучи билан ишлаб чиқариш воситалари) тўғридан-тўғри бир кишини таъминлайди, эксплуатацияни инкор этади. Демак, инсон яратган моддий ва маънавий бойликлар, табиий бойликлар, ақлий меҳнат маҳсули ва меҳнат ресурслари (иш кучи) мулк объекти бўлиб ҳисобланади.

Мулк объектлари — бу ер, ер ости бойликлари, ички сув ресурслари, ҳаво ҳавзаси, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси, иморатлар, иншоотлар, турар жой ва квартиралар, ихтиролар, фойдали маъданлар, асбоб-ускуналар, моддий ва маънавий, маданият буюмлари, саноат намуналари, интеграл микрочизмалар, пуллар, қимматли қоғозлар ва бошқа мол-мулклар, топология, селекция ютуқлари, маҳсулот белгилари, ихтиролар, кашфиётлар, фан, адабиёт, санъат асарлари, инсоннинг унумли ва ижодий меҳнат қилиш қобилиятлари, ахборот, илмий гоёлар, техник ишланмалар ва ақлий ижоднинг бошқа объектларини яратиш ҳамда улардан фойдаланиш борасидаги муносабатлардир.¹

Мулккий ҳуқуқ субъектлари — Ўзбекистонда давлат, республика фуқаролари, жамоалари, уларнинг уюшмалари, жамоат ташкилотлари ва диний ташкилотлар, фуқароларнинг

¹ Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида»ги Қонуни. Тошкент, 1990 йил 31 октябрь, 2-модда.

оилавий ва бошқа бирлашмалари, халқ депутатларининг барча кенгашлари, ажнабий давлатлар, халқаро ташкилотлар, бошқа хорижий юридик шахслар ва фуқаролардир. Турли юридик шахслар ва фуқаролар битта мулкнинг субъектлари бўлиши мумкин.

Ишлаб чиқариш воситалари кимники бўлса, ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳам унга тегишли бўлади. Шунинг учун ҳам Ўзбекистон Республикасининг Биринчи чақириқ 1-сессияда И. Каримов ўз маърузасида мулкни ҳақиқий эгалари қўлига беришни тезлаштириш, тадбиркорлик учун кенг йўл очиб бериш ва мулкдорда мулкка эгалик туйғусини тарбиялашда мулкнинг туб моҳияти намоён бўлади, деб айтган эди.

Президентимиз И. Каримов кўрсатишича: «Хусусийлаштириш соҳасида мулкдорга дуч келаётган муаммоларни ечиш, унга кенг йўл очиб бериш, кўплаб ҳақиқий мулк эгаларини тарбиялаш мақсадга мувофиқдир. Биринчи навбатда, тадбиркорликнинг қонуний базасини мустаҳкамлаш ва унинг давлат томонидан қўллаб-қувватланишини таъминлаш керак». И. Каримов 2002 йил 14 феврал куни Вазирлар Маҳкамаси мажлисида сўзлаган нутқида «... Ишни хусусийлаштириш дастурига кирган конкрет йирик корхоналардан, биринчи навбатда алоҳида лойиҳалар бўйича хусусийлаштириладиган, аввало хорижий инвесторларга тўла сотилиши мўлжалланган корхоналардан бошламоғимиз керак», — деб таъкидлади.

Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш 3 хил йўналишда бўлиши мумкин.

1. Фуқароларнинг мулкка эгалик қилиш шаклларини кўпайтириб, давлатга боғлиқ бўлмаган мулкдорларни шакллантириш ва шунга яраша ҳужаликларнинг ижтимоий типини яратиш.

2. Давлат ҳужалигининг ўзини марказдан бўладиган маъмурий раҳбарликдан озод этиш.

3. Хусусийлаштириш орқали давлат ва давлат кооператив мулкнинг бир қисмини жамият аъзоларига ва жамоаларга топшириш.

3.2. Ўзбекистонда мулк шакллари ва корхоналар, уларнинг турлари ва моҳияти

Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида»ги қонунининг 4-моддасига кўра қуйидаги мулк шакллари ажратилади:

— фуқароларнинг якка тартибдаги шахсий ва хусусий мулки;

— жамоа (ширкат) мулки у оила, маҳалла, кооператив, ижарага олинган корхона мулкани, акцияли, жамоа корхоналари, концернлар (консорциумлар), жамоат ташкилотлари ва диний ташкилотлар, шунингдек, юридик шахс бўлган турли ҳўжалик жамиятлари ва ширкатлари, уюшмалар мулки, маъмурий-худудий тузилмалар, коммунал ҳўжалиги мулкидан иборат давлат мулкани ўз ичига олади;

— аралаш мулк;

— қўшма корхоналар, ажнабий фуқаролар, ташкилотлар, давлатлар, шунингдек, ажнабий юридик шахслар мулки.

Тадбиркорлик фаолиятининг ёки кичик бизнеснинг дастлабки босқичларидаги асосий масала — уни ташкил этиш шакллари масаласидир.

Тадбиркорлик ва бизнесни ташкил этиш шакллари турли хил адабиётларда турлича ном билан аталади.¹

Амалиётда тадбиркорлик юқорида кўрсатилган мулк шакллари асосида қуйидаги турларда ташкил этилади:

— якка ҳўжалик (хусусий ва оила ҳўжалиги, шахсий ҳўжалик);

— ўртоқлик уюшмаси;

— корпорация (ёки акционерлик уюшмалари, жамиятлари).

Бошқача қилиб айтсак:

— **коммерция ташкилотлари** — ишлаб чиқариш билан шуғулланувчи корхоналар, фирмалар, компаниялар;

— **савдо ташкилотлари** — тижорат, товарлар олди-сотдиси, хизмат кўрсатиш ишлари билан шуғулланувчилар;

— **банклар, фонд биржалари, суғурта ва траст компаниялари**. Улар молиявий бизнесда валюта ва қимматли қоғозлар билан шуғулланадилар.

Мулкка қўшган ҳиссасига кўра корхоналар унитар корхона ва командит ширкат ҳўжалигига ажратилади.

Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексида кўрсатилишича:

Унитар корхона — бу узига бириктириб қўйилган мол-

¹ Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг биринчи қисмига умумий тавсиф ва шарҳлар. «Иқтисодиёт ва ҳўқуқ дунёси» нашриёт уйи. Тошкент, 1997 йил, 70-, 71-, 72-моддалар; 199 — 291-бетлар.

мулкка нисбатан мулкдор томонидан мулк ҳуқуқи берилмаган тижоратчи ташкилотдир¹.

«Унитар» сўзи лотин тилидан олинган бўлиб, бирлик (рус тилида единство) деган маънони беради.

Унитар корхонанинг мол-мулки бўлинмасдир ва у қушилган ҳиссалар (улушлар, пайлар) бўйича, шу жумладан, корхона ходимлари ўртасида ҳам тақсимланиши мумкин эмас. Унитар шаклда фақат давлат ва муниципал корхоналари тузилиши мумкин.

Командит ширкат.

Ширкат номидан тадбиркорлик фаолиятини амалга оширадиган ҳамда ширкатнинг мажбуриятлари бўйича ўзларининг бутун мол-мулклари билан жавоб берадиган иштирокчилар (тўлиқ ширкатлар) билан бир қаторда ширкат фаолияти билан боғлиқ зарар учун ўзлари қўшган ҳиссалар доирасида жавобгар бўладиган ҳамда ширкат томониан тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда қатнашмайдиган бир ёки бир нечта иштирокчи (ҳисса қўшувчи, командитчи) мавжуд бўлса, бундай ширкат командит ширкат ҳисобланади.

Қонун асосида тадбиркорликни ташкил этишнинг идеал шакллари йўқ, ҳар бир кўрсатилган шаклдагилар ўз афзалликлари ва камчиликларига эга. Шунинг учун эндигина иш бошловчи тадбиркорлар қайси шаклини танлаши турли хил шарт-шароитларга боғлиқ бўлади.

Ишбилармонлар, яқка тартибдами, ёки кооператив шаклдами, ижара шаклидами ёки бошқа шаклда иш бошлашларидан аввал бошқа давлатлардаги тажрибаларни ўрганса фойдали бўлур эди. Масалан, Америка давлати амалиётида бизнес шаклини танлашда қуйидаги саволларга аҳамият берилади:

— корхонани ташкил этишда тадбиркорликни қайси тартиб-қоидалар кўпроқ қониқтиради?

— бошланғич даврларда қандай ташкилий, ҳуқуқий ва бошқа харажатлар қилинишига тўғри келади?

— банкротга учраганда ёки бошқа сабаблар билан фирма тугатилганда кредиторлар билан ҳисоб-китоблар бўлса, уни корхона эгасининг шахсий мулкига дахли бўладими?

— бошқа фирма ёки шахсларга корхонанинг бутун мулкига ёки бир қисмига эгалик қилиш ҳуқуқи осонликча бериладими, йўқми?

¹ Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг 61-моддаси.

— қўшимча капитални қандай қилиб жалб этиш мумкин?
— фирманинг ишига фирма раҳбарининг вафоти ёки оғир касал бўлиши қандай таъсир этади?

— корхонани бошқаришда бизнес эгаси қанчалик фаол иштирок этиши мумкин?

— бизнеснинг истиқболига танланган тадбиркорлик шакли қандай таъсир этади?

Кўришиб турибдики, бу саволларни қўпи эндигина иш бошловчи, бизнинг тадбиркорлар учун ҳам оддий нарса эмас.

Американинг бу соҳадаги кўп йиллик тажрибаси шуни кўрсатадики, амалий аҳамиятга эга бўлган бу саволлар ниҳоятда муҳимдир. Бизнинг тадбиркорлар ҳам бу ҳақда уйлаб кўришлари зарурдир. «Ўзбекистонда мулкчилик тўғрисида»-ги, ижара корхоналари тўғрисидаги ва бошқа қонунлар қабул қилинган экан, мулк эгалари, албатта, юқорида келтирилган саволларга жавоб топиш тўғрисида уйлаб кўришларига тўғри келади. **Якка шахсий хўжалик** — бу шундай корхонаки, унга бир киши (шахс) ёки битта оила эгалик қилади ва у бизнесдаги барча таваккалчиликларни ўз зиммасига олади, даромаднинг ҳаммаси эса (барча харажатлар чиқариб ташланганда ва солиқларни тўлаб бўлгандан сўнг) ўзида қолади. Одатда, бундай корхона эгалари бир вақтнинг ўзида фаол менеджер бўлиб хизмат қиладилар. **Якка хўжалик** (хусусий хўжалик) тадбиркорликнинг энг қадимий шакллариандир, у бир пайтлар бизнинг республикамизда ҳам кенг тарқалган эди. Ҳозирги вақтда унга яқин келадиган фаолият тури бир кишининг шахсий меҳнатига асосланган фаолиятдир.

«Ўзбекистондаги мулкчилик тўғрисида»ги, «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги қонунлар қабул қилиниши билан бу шаклдаги тадбиркорликни ривожлантириш имкониятлари янада кенгайди.

Якка хўжалик бизнесни амалга оширишнинг энг оддий шаклидир, айниқса уни бошлаш, ишлаш ва тугатишда. Якка хўжалик, айниқса, АҚШда кенг ривожланган. Барча тадбиркорлик ташкилотларининг 80 фоизи якка хўжаликка тўғри келади.

Уларнинг ривожланган соҳалари бу — чакана савдо, юрист маслаҳатлар бериш, овқатланиш соҳаси ва бошқалардир. Америка бизнеси молиявий ҳажмини 10—14 фоизини якка хўжалик фирмалари ташкил этади.

Ўзбекистонда якка хўжаликка асосланган тадбиркорлик шакллари афзалликлари қуйидагилардан иборат:

- ташкил этишнинг қулайлиги;
- тўла мустақиллик, эркин ва тезкорлик билан ҳаракат этиш имконияти;
- манфаатдорликнинг ошиб бориши;
- фаолиятларидаги конфеденциаллик, яъни фирма асосий сармойасини ишлаб чиқариш технологияси ташкил этиши; фирма сирларини бошқалардан сақлаш имконияти;
- бозор талабига, шароитига мослаша билиш қобилияти.

Ўртоқлик уюшмаси.

Ўртоқлик уюшмаси икки хил бўлади:

Чекланган жавобгарликка эга бўлган ва чекланмаган (умумий ёки оддий). Ўртоқлик уюшмаси икки ва ундан ортиқча ишчилар ассоциацияси (бирлашиши) ҳисобланиб, фойда олиш мақсадида бизнесга эгалик қиладилар. Кўпгина ўртоқлик уюшмалари 2–3 кишидан иборат бўлади, ваҳоланки, уларнинг чегараси йўқ. Уюшма аъзолари фойдани хоҳлаган, ўзи танлаган тартибда бўлишишлари мумкин. Агар келишиш мумкин бўлмаса, уни тенг миқдорда бўлишлари шарт. Уюшма аъзолари сармойани тенг миқдорда бизнесга қўйишлари шарт эмас. Айрим ҳолларда партнер (шерик) умуман сармоя қўшмаса ҳам бўлади. Капитал ўрнига унинг тажрибасидан, билимидан фойдаланиш кифоя қилади. Ўртоқлик уюшмаси, одатда чакана савдо, медицина, қишлоқ хўжалиги, молия, хизмат кўрсатиш соҳаларида, маслаҳатлар бериш ва ҳ.к.ларда, якка хўжалик шаклида ташкил топади.

Ўртоқлик уюшмасини яратиш асосида аъзолар ўртасидаги келишув, розилик ётади. Бу келишув оғзаки, ёзма ёки томонларнинг қандайдир ҳамкорликдаги ҳаракатлари бўлиши мумкин.

Хато ва камчиликлардан холи бўлиши учун келишувлар ёзма равишда тузилгани маъқулдир. **Одатда ўртоқчилик тўғрисидаги келишувлар қуйидаги бандлардан иборат:**

- фирманинг номи ва ҳар бир партнернинг исм-шарифи;
- бизнес тури ва фаолият кўрсатиш жойи;
- ҳар бир партнернинг ҳуқуқлари, мажбуриятлари;
- келишув муддати;
- ҳар бир партнер инвестиция қилган маблағлар миқдори;

- фойда ва зарарни тақсимлаш тартиби;
- партнерларнинг компенсация олиш усули;
- партнерлардан бирини ўртоқчилик уюшмаси сармоядан олиш мумкин бўлган маблағлар меъёри;
- ўртоқчиликда зарур бўладиган молиявий ишлар туғрисидаги ариза;
- янги партнерларни тугатиш, қабул қилиш тартиби;
- ўртоқчиликни тугатиш тартиби, ҳоллари;
- розиликка имзо чекиш.

Ўртоқчилик уюшмасининг афзалликлари:

- молиявий қувватининг катталиги;
- менежментликдаги қўшимча имкониятлар;
- ижтимоий-психологик шароитнинг яхшироқ бўлиши;
- ташкил этишнинг қулайлиги, оддийлиги (ихтиёрий асослар);
- шахсий манфаатдорлик. Ҳар бир киши учун манфаатли, ҳамма нарса уюшма учун ҳам манфаатлидир.

Корпорация¹

Корпорация (акционерлик жамияти) — акция облигациялар чиқариш йўли билан купгина хусусий капиталларни бирлаштириш натижасида капитал яратадиган корхоналарни ташкил этиш шаклидир. Ҳар бир фуқаро учун қандай ҳуқуқлар берилган бўлса, корпорациялар ҳам шундай ҳуқуқлар берилган юридик шахсдир. Улар ўз мулкига эгалик қилиш ҳуқуқи, ссуда олиш, мулкни гаровга қўйиш ва уни тугатиш, судга мурожаат қилиш ҳуқуқини олади. Корпорация қонун олдида жавоб беради, шунинг учун уларни суд ҳукмига топшириш мумкин.

Ишлаб чиқариш ва товарларни сотиш ёки хизмат кўрсатиш бўйича фаолиятни бошқариб, тартибга солиб туриш учун ишлаб чиқилган Уставни маъқуллаш туғрисида ҳокимият органларига мурожаат қилиши мумкин. Корпорация ташкил этишни хоҳлаган тадбиркорлар тегишли ташкилотга корпорацияни ҳуқуқи ва мажбуриятлари кўрсатилган Устав учун мурожаат қилишлари мумкин.

Корпорация фаолияти, муддати (гарчи бу муддат кўрсатилмаган бўлса ҳам), унинг уставида белгиланган бўлади.

Корпорациянинг афзалликлари — мулк эгаларининг чекланган жавобгарлиги. Агар молиявий инқироз юз берса,

¹ Р. М. Абизов, С. Т. Алиев ва бошқалар. «Бизнес», Т., 1992 йил, 23-бет.

уртоқлик уюшмаси ва якка хўжалик шаклидаги тадбиркорлик фаолияти иштирокчилари (мулк эгалари)нинг шахсий бойлиги фирма қарзини тўлашига ишлатилади. Бу уларнинг энг муҳим камчилигидир. Корпорацияда эса бу камчилик бартараф этилган. Корпорация эгалари ёки акционерлар ўз сармоялари қийматидан куп маблағ йўқотмайдилар. Киритилган сармоя қийматидан куп бўлган банк акциялари бундан мустасно. Кредиторлар тегишли моддий бойликлар ҳисобига қарзларнинг тўланишига ишонишлари мумкин, лекин акциядорлар (акция эгалари) шахсий мулкка ёки акция қийматига даъво қила олмайдилар. Корпорациянинг иккинчи афзаллиги мулкка эгаллик қилиш ҳуқуқининг оддийлигидир. Бундай операциялар учун ташкилий бозор бўлиб фонд биржалари ҳисобланади (2-жадвалга қаранг).

Биржаларда акция эгалари тсз ва оддий йул билан қўшимча акциялар сотишлари ёки сотиб олишлари мумкин. Асосий биржаларга қўшимча равишда руйхатга олинмаган қимматбаҳо қоғозларнинг биржадан ташқари бозорлари юзага

2-жадвал

Тадбиркорлик шакларининг хусусиятлари

Тадбиркорлик шакллари	Афзалликлари	Камчиликлари
1. Якка хўжалик	<ul style="list-style-type: none"> - тўлиқ мустақиллик, эркинлик ва тезкорлик; - даромад олишдан максимал манфаатдорлик; - фаолиятдаги конфиденциаллик. 	<ul style="list-style-type: none"> - катта ҳажмда капитал жалб этишдаги қийинчилик - фаолият муддатининг ноаниқлиги; - зарар учун жавобгарлик чегараси йўқлиги; - барча бошқарув вазифаларини қўшиб олиб бориш зарурияти (менеджерлик).
2. Уртоқлик уюшмаси	<ul style="list-style-type: none"> - молиявий куч; - эркинлик ва тезкор ҳаракат; - жамоа бўлиб бошқариш. 	<ul style="list-style-type: none"> - партнерларнинг чексиз жавобгарлиги; - партнерларнинг доимий эмаслиги ва бир-бирига боғлиқлиги.
3. Корпорация (акционерлик жамиятлари)	<ul style="list-style-type: none"> - қўшимча капитални жалб этиш имкониятларининг кўплиги; - бошқарувдаги мутахассислик; - акционерлар жавобгарлигининг чекланганлиги. 	<ul style="list-style-type: none"> - жамият фаолияти устидан қаттиқ назорат ўрнатиш; - бошқарувнинг қийинлиги; - фаолиятнинг яккаҳоқимликка мойиллиги.

келиши мумкин. Бундай бозорларда унча катта бўлмаган корпорацияларнинг акцияларини сотиб олиш мумкин.

Акциялар, уларни сотиб олиш учун биржаларда рўйхатга олинган ҳолда, биржа брокери бир неча дақиқада ҳал этадиган қимматбаҳо қоғозларни олди-сотди қиладиган буюртмани ҳужжатлаштириш зарур. Ҳар куни миллионлаб акциялар сотилади. Корпорациялар тўрт хил йўл билан тугатилади:

1) банкротга учраганда ёки нолайиқ бизнесга жалб этилганда – суд ҳукми билан;

2) акция эгаларининг кўпчилиги қабул қилган қарорга кўра;

3) корпорация уставининг хизмат муддати тугаганда;

4) Уставдаги ҳуқуқлар доирасидан чиқиб, Уставни бузиш ёки уставдан ташқари фаолият турлари билан шуғулланиш ҳолларида раҳбар ҳокимиятлар Уставни бекор қилганда.

Корпорация камдан-кам ҳолларда ўзини ўзи тугатади. Шунини айтиш керакки, корпорация ўз Уставини шарт-шароитларга қараб тез-тез ўзгартириб туради. Бир неча акционерларнинг йўқолиши корпорация фаолиятига унча таъсир этмайди, акциялар бошқаларга сотилади, меросга берилади ва ҳ.к.

Корпорация одатда тадбиркорлик шаклларига нисбатан йирикроқ бўлиб, улар ўзига кўпгина мутахассисларни жалб этиши мумкин. **Корпорацияда экспортлар, технология, маркетинг, молия, иқтисодий таҳлил, социология, психология ва бошқа соҳалар билан алоҳида шуғулланиб бориши мумкин.** Ривожланган мамлакатларда жуда катта миқдорда корхоналар мавжуд. Улар кичкина дукончалар, сартарошхоналар, таъмирлаш устахоналаридан тортиб гигант корхоналарни ҳам ўз ичига олади. АҚШда, масалан, 17 млн.га яқин корхона мавжуд бўлса, шундан 70 фоизи – яқка хўжалик (бир кишиники) шаклидаги корхонадир, 10 фоизи – икки ва ундан кўп (шериклик) шахсларга тегишли, 20 фоизи акционер корхоналардир. Шундай қилиб, мулк шакллари бўйича кўпгина хўжаликлар акционер корхоналар эмас. **Лекин корпорациялар АҚШ иқтисодиётида ҳал қилувчи ўринни эгаллайди.** Масалан, АҚШда қайта ишлаш саноатида уларнинг ҳиссаси жами маҳсулот ҳажмида 90 фоизни ташкил этади, лекин 500 та йирик корпорацияда мамлакат ялпи миллий маҳсулотининг 40 фоиздан кўпи ишлаб чиқарилади. Акционерлар мулки асосида монополистик гигант иш-

лаб чиқариш корхоналари ўсиб чиққан. Улар дунё миқёсидаги компанияга айланганига анча бўлган. Демак, ҳозирги замон иқтисодиётида акционер компаниялар ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Улар фаолияти миллий бозорга эмас, дунё бозорига мўлжалланган. Акционерлик жамиятларининг шаклланиши ва ривожланиши ишлаб чиқариш кучларининг ривожланиши, ишлаб чиқариш қўламини ўсиши ва шахсий капиталнинг чекланганлиги билан боғлиқ бўлиб, бунда йирик корхоналарни барпо этиш, темир йўллар ва кемалар қатнайдиغان каналлар қуриш ва шунга ўхшаш коммуникация соҳаларига хусусий капитални бирлаштиришни талаб этади.

Истеъмол ва ишлаб чиқариш иқтисодий фаолият турларига киради. Одатда ишлаб чиқаришнинг фойдали, қимматга эга бўлган маҳсули, натижалари истеъмол қилинади. Бундай неъматлар корхоналарнинг фойдали, рационал хатти-ҳаракатлари маҳсулидир. Ўз навбатида нималарни истеъмол қилиш зарурлигини ишлаб чиқариш ҳал этади ёки бошқача айтганда нимани истеъмол қилиш зарур бўлса, ушундай неъматлар ишлаб чиқарилади. Бундай иқтисодий вазифалар уй ҳужаликлари, корхоналар ва фирмалар даражасида талаб ва таклиф, ракобат каби қонунларга амал қилиш ва ресурсларни фойдали тақсимлаш асосида бажарилади.

Фирмалар, корхоналар тадбиркорликнинг барча шакллари учун умумий бўлиб ҳисобланади, уларнинг барчаси юридик шахс ҳуқуқига эгадир. Фирма — товар ишлаб чиқариш ва барча соҳаларда хизмат ишларини бажариш учун фойда олиш мақсадида ресурсларни жамлайдиган ва ундан фойдаланадиган ташкилотдир.

«Фирма» сўзи биринчи бор Италия давлатининг шимоллий ва марказий вилоятларида капитализмнинг ривожлана бошлаши билан ишлатиладиган бўлди. XV—XVII асрларда фирмалар сони Голландия, Англия, Франция, Германиянинг Ганзей шаҳарларида кўпайиб, кейинчалик эса бутун дунёга ёйилиб кетди. Фирмалар таркибида турли хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхоналар бўлади. Уларнинг барчаси юридик шахс ҳуқуқига эга бўладилар. Қонун асосида бизнес ва тадбиркорликни ташкил этишнинг идеал шакллари йўқ. Тадбиркорликнинг қайси шаклида бўлиши мавжуд шарт-шароитларга боғлиқ. Ривожланган капиталистик дунёдаги фирма-

лар асосини ҳозиргача худди шу якка ҳужаликка асосланган кичик фирмалар ташкил этади.

Корхона — меҳнаткашлар жамоаси мулкидан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқариб, уни истеъмолчиларга сотадиган ёки саноат характеридаги турли хизмат ишларини бажарадиган юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил ҳужалик субъектидир.

«Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик Кодекси»нинг 39-моддасига биноан «Юридик шахс тушунчаси»га қуйидагича таъриф берилган: «Ўз мулкидан, ҳужалик юритишда ёки оператив бошқарувида алоҳида мол-мулкка эга бўлган ҳамда ўз мажбуриятлари юзасидан ушбу мол-мулк билан жавоб берадиган, ўз номидан мулкӣ ёки шахсий номулкий ҳуқуқларга эга бўла оладиган ва уларни амалга ошира оладиган, мажбуриятларни бажара оладиган, судда даъвогар ва жавобгар бўла оладиган ташкилот юридик шахс ҳисобланади».

Юридик шахслар мустақил баланс ёки сметага эга бўлишлари керак.

Корхона ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва такомиллаштириш, меҳнат жамоасини ижтимоий ривожлантириш мақсадларида қимматли қоғозлар чиқариш ҳамда сотиш йўли билан юридик ва жисмоний шахсларнинг қўшимча пул маблағларини жалб этиш ҳуқуқига эгадир.

Мулкчиликнинг янги шакллари ва шунга яраша мулкка бўлган янгича муносабатларнинг бошқарилиши уларнинг ҳуқуқӣ асослари яратилишини тақозо этди. Натижада «Ўзбекистонда мулкчилик туғрисида» қонун қабул қилинди (1991 йил 31 октябрь). Мулк шаклларининг янгиланишига кўра турли хилдаги корхоналар ташкил топди. Шу қонуннинг 37, 38, 39-моддалари мулк, унинг шакллари ва уларнинг кафолатини белгилайди. Ўзбекистондаги корхоналарга тегишли қонунларда эса мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи берилган. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётини самарадор ишлаши учун барча хил мулк шаклларининг тенглиги, дахлсизлиги, унга эгалик қилиш ҳуқуқининг кафолати асосланган. **Корхона фаолиятига** тегишли Ўзбекистон Республикаси қонунларида тадбиркорларни эркинлиги ва уларни хоҳлаган фаолият тури билан шуғулланиши мумкинлиги кўрсатилган. Харидорлар ҳам, ишлаб чиқарувчилар ҳам, хом ашё сотувчилар ҳам ўз фаолиятларида эркиндирлар. Шундай экан, нима учун иқтисо-

диёт бетартиб ривожланиб кетмайди деган савол туғилади. Бунга сабаб бозор қонунларини амал қилишидир. «Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш туғрисида»ги қонун Республикамизда мулк шаклларини ривожлантиришда муҳим аҳамиятга эгадир. Хусусийлаштириш ишларини амалга ошириш тартиби шу қонуннинг 8,10,11,12,13,14,15-моддаларида акс эттирилган. Масалан, 13-моддада давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш принциплари, қоидалари берилган; 6-моддада эса мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришнинг шакллари, шарт-шароитлари кўрсатилган. Корхонани хусусийлаштиришга тайёрлаш эса 9-моддада кўрсатилган.

Ўзбекистон иқтисодиётида нодавлат секторининг асосий кўрсаткичлар бўйича ҳиссаси қуйидагилар билан характерланади.

3-жадвал

Давлат ва нодавлат корхоналарининг кўрсаткичлар бўйича салмоғи (%)¹

№	Кўрсаткичлар	Давлат сектори		Нодавлат сектори	
		1999й.	2002й.	1999й.	2002й.
1.	Корхоналар сони	25,4	—	74,6	—
2.	Банд бўлганлар сони	30,6	23,2	69,4	76,8
3.	Миллий маҳсулот ҳажми	56,2	26,7	43,8	73,3
4.	Саноат маҳсулоти	49,8	28,6	50,2	71,4
5.	Қишлоқ хужалиги маҳсулоти	4,9	1	95,1	99
6.	Пудрат ишлари ҳажми	39,0	—	61,0	—
7.	Чакана товар айланиши ҳажми	6,2	2,4	93,8	97,6

Кичик ва ўрта тадбиркорлик иқтисодий янгиланишнинг бош омили ҳисобланади, унинг имкониятлари иқтисодий ва ижтимоий ривожланишга қўшган ҳиссаси билан ўлчанади. Республикамизда кичик ва ўрта корхоналари бозор шароитига тез мослашиб, ишлаб чиқаришни кенгайтириб бормоқда. Буни 4-жадвалдан куриш мумкин. Жадвалдаги маълумотлар шуни кўрсатиб турибдики, мамлакатимиз иқтисодиётида кичик ва ўрта бизнеснинг салмоғи ва мавқеи йилдан-йилга ошиб бормоқда.

Ўтган йилларда хусусий секторнинг иқтисодиётдаги салмоғини янада оширишга қаратилган чора-тадбирлар изчил давом эттирилди.

¹ «Ўзбекистон иқтисодиёти ахборотномаси», 4/2003. 40 – 41-б.

**Кичик ва ўрта бизнес корхоналарида ишлаб чиқариш ҳажми
(республика бўйича умумий кўрсаткичдаги улуши,%)¹**

	2000	2001	2002
Ўрта ва кичик корхоналарнинг ЯИМдаги улуши	31,0	33,8	34,6
Кичик ва ўрта корхоналар етиштирган маҳсулотлар ва хизматлар:			
Саноатда	14,0	14,5	14,1
Қишлоқ хужалигида	73,6	74,5	76,4
Қурилишда	36,8	36,8	41,3
Савдода	45,3	46,1	43,8
Пулик хизмат кўрсатишда	37,9	40,5	41,3

2002 йил мобайнида 2 мингга яқин давлат корхонаси ва объектлари ўз мулк шаклини ўзгартирди, бу хусусийлаштириш дастурида кўзда тутилганидан бир ярим баробар кўп демакдир.

Давлатга қарашли корхона ва объектларнинг каттагина қисми — 1 минг 260 таси тўлиқ хусусий мулкка айлантирилди.

Мулк шаклини ўзгартирган давлат корхоналари орасида «Электркимёсаноат», «Навоийазот», «Аммофос», «Ўзбекрезинатехника» ишлаб чиқариш бирлашмалари, Тошкент ва Фарғона иссиқлик электр марказлари, Сирдарё ГРЭСи, Юк вагонларини таъмирлаш заводи, йўловчи ташийдиган вагонларни таъмирлаш корхонаси, Ўзбекистон қийин эрийдиган ва ўтга чидамли материаллар комбинати сингари стратегик аҳамиятга эга бўлган йирик корхоналар бор.

Ҳозирги даврда мамлакатимизда кичик ва ўрта бизнес, хусусий тадбиркорлик етакчи роль уйнайдиган кўп укладли иқтисодиёт жадал шаклланмоқда.

3.3. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий асослари

1. Маълумки, мамлакатимизда ижтимоий йўналишдаги бозор иқтисодиётини барпо қилиш ўта мураккаб ижтимоий-иқтисодий, сиёсий вазиятда бошланди. Шунинг учун ҳам, иқтисодий ислоҳотларнинг биринчи босқичида, энг аввало бозорга хос янгиликларнинг ҳуқуқий негизи барпо этилди. Ишлаб чиқариш суръатининг, аҳоли турмуш даражаси-

¹ Ўзбекистон Республикаси Давлат Статистика Департаменти (2002 йил ҳисоботидан олинган).

нинг кескин тушиб кетишига йўл қўйилмади, тўлов ҳолати яхшиланди, ишлаб чиқаришнинг устувор тармоқларини такомиллаштиришга эътибор берилди. Масалан, нефть ва газ конденсати қазиб олиш, олтин, дон, енгил саноат, озиқ-овқат саноати ва бошқалар. Натижада Ўзбекистонга четдан олиб келинаётган нефть ва нефть маҳсулотлари, гушт ва сут, дон маҳсулотларини бир неча баробар камайитиришга эришдик. Бу даврда мулк, корхоналар, тадбиркорлик, ташқи иқтисодий фаолият, банклар ва банк фаолияти, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, кооперация, хўжалик жамиятлари ва бирлашмалари тўғрисида, монопол фаолиятни чеклаш, корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан солиқ олиш, биржалар ва биржа фаолияти, банкротлик тўғрисида, хорижий сармоялар ва хорижий сармоядорлар фаолиятини кафолатлаш тўғрисида, ер ҳақида, ижара корхоналари, лизинг тўғрисида (14.04.1999й), 1998 йил 14 ноябрдаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Хўжалик субъектлари фаолиятини текширишни тартибга солиш тўғрисида»ги Фармони, 1998 йил 24 декабрдаги «Хўжалик субъектлари фаолиятини давлат томонидан назорат қилиш тўғрисида» ги Қонуни, Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодекси (I қисми 1995 йил 21 декабрда, II қисми 1996 йил 29 август № 163-1, № 256-1), Ўзбекистон Республикаси Конституцияси (1992 йил 8 декабрь) қабул қилинди. Булардан ташқари ислохотнинг ҳуқуқий асосини шакллантириш жараёнини таъминловчи бир қанча Ўзбекистон Республикаси Президенти фармонлари ва ҳукумат қарорлари чиқди.

Булар:

1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»-ги 2001 йил 22 августдаги Қарори;

2. Ўзбекистон Республикасининг «Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги 1998 йил 29 августдаги Қонуни;

3. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги (2000 йил 25 май) Қонуни.

4. Тижорат банклари томонидан «Ўз фаолиятини юридик шахс бўлмаган ҳолда амалга оширувчи яқка тадбиркорлар-

ни ва деҳқон хўжалиklarини миллий ва хорижий валютада микрокредитлаш тартиби» (2000 йил 29 февраль).

5. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси 2001 йил 10 сентябрда «Кичик корхоналар, деҳқон ва фермер хўжалиklarини маблағ билан таъминлаш, уларга божхона имтиёзлар бериш, банк хизматлари ва бошқа хизматлар кўрсатиш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» Қарор қабул қилди. Бундан мақсад – кичик ва ўрта бизнес, деҳқон ва фермер хўжалиklари ташкил этишни рағбатлантиришни кучайтириш ҳамда бундан буён жадал ривожлантириш, уларнинг молиявий, моддий-техника ва хом ашё ресурслари олишини кенгайтиришдир.

Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 27 майдаги «Кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни рағбатлантириш ҳақида»ги қарориди эса «Кичик ва ўрта тадбиркорликни жойларини ташкил этиш ва фаолият кўрсатишини мураккаблаштирувчи муассаса ҳужжатларининг нашр этилиши, ҳукумат томонидан кўзда тутилмаган ҳужжатлар хусусида расмий талаб юбориб мурожаат этиш ман этилган», – деб кўрсатилган.

Бу хил қонунларнинг қўллари саноат корхоналари, ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланадиган фирмалар ва хўжалиklарга тегишлидир.

Ўзбекистон Республикасида корхоналар фаолиятига боғлиқ бўлган бошқа қонунлар товар-пул муносабатлари ривожланаётган ва бошқарилаётган бозор шароитида мулкчиликнинг барча шаклига мансуб корхоналарни барпо этиш, улар фаолиятининг, уларнинг қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асосларини белгилаб беради.

Қонун фойда олишни кўзлаб иш олиб борадиган корхоналарнинг мустақиллигини таъминлашга қаратилган бўлиб, уларнинг ҳуқуқлари ва масъулиятини белгилайди, бошқа корхоналар ва ташкилотлар, давлат бошқарув идоралари билан муносабатларини тартибга солади.

Бу даврдаги қонун чиқариш жараёни конституциявий жиҳатдан асосланган икки муҳим принцип: турли шаклдаги (шу жумладан хусусий) мулк эркинлиги ва тенглиги принципи ҳамда иқтисодий фаолият эркинлиги принципи асосида ривожланди.

Бозор муносабатлари талабларига жавоб бера оладиган ҳиссадорлик компаниялари, уюшмалар, биржалар, қим-

матбаҳо қоғозларни ҳисобга оладиган ва сақлайдиган депозиторий, савдо уйлари сингари бозор инфраструктураси объектлари барпо этилган. Бу қонунлар ташқи иқтисодий фаолиятни сезиларли даражада кенгайтириш имконини берди, хорижий сармоялар учун имтиёзли шароит яратди, ўрта ва йирик корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, ёпиқ турдаги акционерлик жамиятларини очиқ турдаги жамиятларга айлантириш жараёнини бошлаб берди.

Лекин ижтимоий-иқтисодий вазият ҳамон анча мураккаб эканини ҳам эътироф этиш лозим. Масалан, ҳали халқ хўжалиги соҳаларида мулкчиликнинг янги шакли қарор топиши талаб даражасида эмас. Ишлаб чиқариш суръатининг пасайиши кўп тармоқларда давом этмоқда, сармояларнинг етарли эмаслиги иқтисодиётни қайта қуришга тўсиқ бўлмоқда.

Юқорида айтиб ўтганимиздек, мамлакатимизда тадбиркорликни ривожлантириш учун тегишли меъёрий ҳуқуқий асос яратилган. Бироқ амалдаги қонунларнинг чуқур таҳлили уларни такомиллаштириш ва ҳаёт талаб қилаётган ҳуқуқий ҳужжатлар билан тўлдириш зарурлигини кўрсатмоқда. Афсуски, амалдаги баъзи ҳуқуқий ҳужжатларимиз турлича талқин қилиниши мумкин. Бу эса айрим идоралар ва маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тадбиркорлар манфаатларига зиён етказувчи ҳужжат ва қарорлар қабул қилинишига йўл очиб бермоқда.

Шуни таъкидлаш керакки, баъзи меъёрий ҳужжатлар тадбиркорлик субъектлари манфаатларини эмас, балки айрим идоралар манфаатларини назарда тутган ҳолда ишлаб чиқилган.

Масалан, биноларни ижарага олиш учун тегишли шартномалар фақат бир йил муддатга тузилади. Натижада тадбиркор шартнома кейинги йил учун узайтириладими-йўқми—билмайди.

Бунинг устига, ижарага берувчилар ўзининг монополия ҳуқуқидан фойдаланиб, бундай шартномаларни кичик корхоналар учун олдиндан ноқулай, ҳатто айтиш мумкинки, уларни ночор аҳволга солиб қўядиган шартлар асосида тузишга мажбур қилади. **Президентимиз И.Каримов таъкидлаганидек**, Адлия вазирлиги, давлат мулки қўмитаси барча манфаатдор идора ва тузилмалар билан биргаликда амалдаги қонун ҳужжатларини, айниқса, меъёрий ҳужжатларни қайтадан жиддий

инвентаризация қилишлари, кичик ва ўрта бизнес субъектларининг хусусий тадбиркорликнинг ривожланишига ғов-тўсиқ бўлаётган қоида ва низомларни аниқлаб, уларни бартараф этишлари зарур. **Кўплаб тадбиркорлар, айниқса, эндигина иш бошлаётган ишбилармонлар, табиийки, тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш асослари, унинг юридик ва иқтисодий шартшароитлари тушунарли тарзда баён этилган ҳуқуқий ҳужжатлар тўпламларига эҳтиёж сезади. Улар ана шундай қўлланма ва маълумотномалар чоп этилиб, кенг тарқатилмагани тўғрисида қийинчиликларга дуч келмоқда.**

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Мулк** — ишлаб чиқариш воситалари ва улар ёрдамида олинган маҳсулотга кишиларнинг ҳуқуқий муносабатлари билан белгиланган иқтисодий муносабатларнинг мажмуи.

2. **Мулкий муносабатлар** — ишлаб чиқариш воситалари ва уларнинг ёрдамида меҳнат маҳсулини ўзлаштириш борасида кишиларнинг бир-бирига бўлган муносабатлари.

3. **Қўшма корхоналар** — ўз мамлакатимиз ва хорижий фирмалар иштирокида яратиладиган корхоналар.

4. **Санация** — корхоналарни банкротга рақобатбардош бўлишини ошириш мақсадида молиявий аҳволини яхшилаш бўйича қўрилган чора-тадбирлар тизими.

5. **Эркин тадбиркорлик** — фуқаролар, ташкилотлар, корхоналар томонидан давлат қонунлари доирасида ҳар қандай фаолиятни амалга ошириш.

6. **Тантъема** — ҳиссадорлик жамиятлари, суғурта компанияларнинг директорлари, хизматчиларига фойдадан фоиз ҳисобидаги қўшимча мукофот.

7. **Ўртоқлик уюшмаси** — бир нечта фуқаролар ва (ёки) юридик шахсларнинг ўзаро тузилган битим асосида биргаликда ҳужалик фаолияти юритиш учун бирлашиши.

8. **Корхона** — жамоа мулкидан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқарадиган ёки хизмат ишларини бажарадиган, юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил ҳужалик субъекти.

9. **Транснационал корпорациялар** — бу бутун дунё капиталистик бозор миқёсида ишлаб чиқариш, маҳсулотларни истеъмолчига етказиш, савдо, молиявий фаолиятларни амалга оширувчи ва ҳамдўстлик жараёнидаги ишлаб чиқаришда, қўшимча қийматни реализация қилиш ва ўзлаштириш, капиталистик дунёни юқори даражада монопол фойда олиш ниятида иқтисодий жиҳатдан бўлиб олиш ва қайта қуришда иштирок этувчи халқаро монополиялар.

4-боб. КИЧИК ВА ХУСУСИЙ КОРХОНАЛАРНИ ЯРАТИШ ВА ШАКЛЛАНТИРИШНИНГ АСОСЛАРИ ВА ЖАРАЁНЛАРИ

4.1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни яратишнинг ҳуқуқий асослари

Республикаимиз мустақилликка эришганидан кейин миллий иқтисодий ва маданий мустақамлаш уни ҳар томонлама ривожлантириш йўлида дадил одимлади. Республикаимиз Президентининг мамлакатимиз обрў-эътиборини халқаро миқёсга кўтариш, чет эл инвестициясига кенг йўл очиш, хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш борасида катта ишларни амалга оширомоқда. Бозор муносабатларига ўтиш жараёнида қўпгина муаммоларни биринчи марта ҳал этишга тўғри келмоқда. Кейинги йилларда қабул қилинган қарор ва фармонлар бунга яққол мисол бўла олади. **Кичик бизнес фаолиятини яратиш ва ривожлантириш қўйидаги асосий норматив ҳужжатлар билан тартибга солинади:** Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1992 йил 21 январдаги «Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, ривожлантириш чоратадбирлари тўғрисида»; 1994 йил 15 мартдаги «Ўзбекистон Республикасида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини янада ривожлантиришнинг устивор йўналишлари тўғрисида», «Кичик ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикасининг 1995 йил 21 декабрь қонуни; 1995 йил 5 январдаги «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш тўғрисида» ги Фармон; «Кичик ва ўртача тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришнинг қўшимча чоралари тўғрисида» ги 1997 йил 31 январдаги Фармони; «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатишнинг баъзи чора-тадбирлари тўғрисида» ги Фармони; Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чоралари тўғрисида» ги Фар-

мони; Вазирлар Маҳкамасининг 2001 йил 22 августдаги «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»ги Қарори ва бошқа қонуний ҳужжатлар.

Тадбиркорликка, шу жумладан кичик ва хусусий тадбиркорликка бағишланган норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар Ўзбекистонда етарли миқдорда қабул қилинган. Жумладан, 2000 йил 25 майда «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни қабул қилинди. Лекин хусусий бизнесни амалга ошириш жараёнида қонунчиликда янги муаммолар пайдо бўла бошлади.

Қонунларнинг кўпчилигида хусусий ва кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиш чоралари, шарт-шароитлари, шакллари акс эттирилган.

Тадбиркорликни ривожлантириш фонди яратилган. Бунда бозор тизимини, баҳо ва рақобат омилини, рақобатнинг бозор механизми тизимини яхши билиш зарур.

Кичик ва хусусий корхоналарни ташкил этиш ва рўйхатдан ўтказишнинг умумий шартлари ва принциплари корхона тўғрисидаги, акционер жамиятлари тўғрисидаги, кичик ва хусусий корхоналарни рағбатлантириш тўғрисидаги, тадбиркорлик тўғрисидаги, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»ги 2001 йил 22 августдаги Қарори ва бошқа қонун ҳужжатлари асосида тартибга солинади.

4.2. Кичик бизнеснинг моҳияти ва афзалликлари

Корхоналар катта-кичиклиги бўйича: йирик, ўртача, майда корхоналарга ажратилади. Уларнинг ҳажмини аниқлашда куйидаги кўрсаткичлар ишлатилади:

- а) асосий ишлаб чиқариш фондлари қиймати;
- б) ишчи ва хизматчиларнинг сони;
- в) йиллик маҳсулот ҳажми.

Кичик бизнес, кичик корхона, хусусий фирмалар каби тушунчалар бозор иқтисодиётида кўп ишлатиладиган тушунчалар бўлиб, кундалик ҳаётимизга кўпроқ кириб бормоқда.

Бу тушунчалар қандай тушунча ҳисобланади, кичик корхоналарни яратиш асослари, уларнинг фаолият кўрсатиш қоидалари нималардан иборат?

Кичик тадбиркорликнинг субъектлари корхоналар бўлиб,

уларда ходимлар сони қонун билан белгиланган меъёр даражасидан ошмайди.

Кичик бизнеснинг ҳажмини аниқлаш зарурияти улар фаолиятини яхшилаш мақсадида давлат томонидан қўллаб-қувватланиши рағбатлантирилиши билан белгиланади. Кичик ва ўртача корхоналарни алоҳида гуруҳларга ажратишнинг зарурияти улар фаолияти самарадорлигини таҳлил қилиш, махсус илмий кузатувлар олиб бориш уларнинг умумий иқтисодиёт тизимидаги аҳамияти ва тутган ўрнини аниқлашдадир.

Бозор иқтисодиёти амал қилаётган барча давлатларда кичик ва ўртача ҳажмдаги корхоналарни фарқлашда қуйидаги мезонлар ишлатилади:

1. Миқдорий кўрсаткичлар — ходимлар сони сотиладиган маҳсулот ҳажми асосий капиталнинг баланс қиймати.

2. Сифат кўрсаткичлари — нисбатан камроқ ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори, чекланган миқдордаги ресурслар ва ишлаб чиқариш қуввати, камроқ ривожланган бошқарув тизими ва ҳ.к.

3. Аралаш кўрсаткичлар — булар биринчи ва иккинчи гуруҳ кўрсаткичларидир, уларга транспорт соҳасида йилига 3,5 млн.дан 20 млн. долларгача; қурилишда 9 млн.дан 21 млн.гача; улгуржи савдода 15 млн.дан 35 млн.гача; чакана савдода 3,5 млн.дан 13,5 млн.гача, хизмат кўрсатиш соҳасида 2,5 млн.дан 14,5 млн. долларгача маҳсулотдан тушум олган корхоналар киритилади.

Ўзбекистон Республикаси қонунчилигида корхоналар ҳажмини фарқлаш мезонларига анчагина ўзгартиришлар киритилган. Бу эса бозор иқтисодиётига ўтиш давридаги ҳолатлар, шарт-шароитлар ўзгариб боришининг натижасидир. Хўжалик амалиёти — жамият ижтимоий-иқтисодий ҳаёти ва хўжалик юритиш усулларида бозор муносабатларида содир бўладиган ўзгаришлардан далолат беради.

Амалдаги қонунларга мувофиқ кичик ва ўрта бизнес субъектлари қуйидаги гуруҳларга ажратилади:

— **якка тартибдаги тадбиркор** — қўлида хусусий тадбиркор сифатида давлат рўйхатидан ўтганлиги ҳақида гувоҳномаси бор бўлган (юридик шахс мақомига ва ишчи ёллаш ҳуқуқига эга бўлмаган) жисмоний шахс;

— **микромфирма** — мулк шаклидан қатъи назар ишлаб чиқариш тармоқларида ўртача 10 кишигача; савдо, хизмат

кўрсатиш ва бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида 5 кишигача ходими бўлган корхоналар;

— **кичик корхона** — мулк шаклидан қатъий назар, йилига ўртача 40 кишигача ходими бўлган; қурилишда, қишлоқ хўжалиги ва бошқа тармоқларида — 20 кишигача; фан соҳасида, илмий соҳада, чакана савдо ва бошқа ноишлаб чиқариш тармоқларда 10 кишигача ходими бўлган корхона;

— **ўртача корхона** — хусусий мулкчилик кўринишидан қатъий назар, саноат тармоғида — 100 кишигача; қурилишда — 50 кишигача; қишлоқ хўжалик ва бошқа ишлаб чиқариш тармоқларида, улгуржи савдода — 30 кишигача; чакана савдо, хизмат кўрсатиш ва бошқа ноишлаб чиқариш соҳаларида — 20 кишигача ходими бўлган корхона;

— **деҳқон хўжалиги** — ўз фаолиятини юридик шахс сифатида амалга оширувчи ва оила бошлиғига умрбод мерос қилиб берилган ўз томорқасида оила аъзоларининг шахсий меҳнати асосида оилавий майда товар ишлаб чиқарувчи хўжалик;

— **фермер хўжалиги** — фермер хўжаликлари аъзоларининг фаолиятига асосланган, унга узоқ муддатга фойдаланиш учун ижарага берилган ер томорқаларида қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштирадиган юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик субъекти.

Корхона ҳажмини фарқлашнинг бундай мезонлари уларни солиққа тортишдаги имтиёзларини аниқлаш, кичик бизнесни қўллаб-қувватлашнинг аниқ чораларини ишлаб чиқиш, Ўзбекистонда кичик корхоналарни кўпайтириш билан боғлиқ бўлган инфратузилма ташкилотларининг фаолиятини такомиллаштириш имкониятини яратади. **Бизда кичик ва ўртача бизнес субъектларининг энг асосий кўрсаткичи бу ишчи ва хизматчилар сонидир.**

Бу кўрсаткич фирмадаги барча ходимлар сони, жумладан шартнома асосида ва қўшимча равишда ишлаётган ходимларнинг ҳақиқий ишлаган вақтини, ва шунингдек, филиалларда, корхонадан бошқа жойдаги бўлинмалардаги ходимлар сонини ҳисобга олган ҳолда аниқланади. **Агар кичик корхонада ходимлар сони белгиланган меъёрдан ортиб кетса, шу муддат мобайнида ва ундан кейинги уч ой давомида имтиёзлар бекор қилинади.**

Фикримизча, корхоналар ҳажмини аниқлашда уларнинг йиллик маҳсулот ҳажми, ишлаб чиқариш қуввати ёки ка-

питалининг миқдорини ҳисобга олиш зарур. Ҳозирги замон фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий этилиши корхоналардаги ходимлар сонини, албатта, камайтиради. Бунга сабаб — оғир ишлар енгиллашади, жисмоний меҳнатнинг маълум қисми ақлий меҳнат билан алмашади. Демак, муайян ходимлар ишлаб чиқаришдан бўшатилади.

Турли хил мамлакатларда корхоналар ҳажмини аниқлашнинг ўзига хос мезонлари ишлатилади.

Европа Иттифоқининг услубига кўра кичик ва ўртача корхоналар қуйидаги 5-жадвал кўрсаткичлари орқали аниқланади.

5-жадвал

Корхона йириклигини аниқлаш мезонлари

Корхона	Банд бўлган ходимлар сони (киши)	Йиллик оборот (млн.э.кю)	Балансдаги қиймати (млн.э.кю)
Кичик	50 дан кам	4 дан кам	2 дан кам
Ўртача	50-250	16 дан кам	8 дан кам

Хорижий мамлакатларда, масалан, **Францияда** 10 кишигача ходими бўлган корхоналар ҳунармандчилик корхоналари ҳисобланади.

АҚШда кичик бизнес корхоналарига 500 нафаргача ходимлари бўлган корхоналар киритилади. Улар тармоқда етакчи ўринда эмаслар. Кичик корхоналар ҳажмини фарқлашда корхоналарнинг тармоққа мансублиги бўйича йиллик маҳсулот ҳажми, даромади асос қилиб олинади.

Германияда ходимлар сони ва йиллик оборот кўрсаткичи ишлатилади. Бу ерда кичик корхоналарга 10 тагача, ўртача корхоналар қаторига 50 тагача ходими бўлиб, йиллик обороти 100 млн. маркага етган корхоналар киритилади.

Францияда кичик бизнес тушунчасига 10 тадан 50 тагача ходимлари бўлган микрофирмалар; кичик ва ўртача корхоналарга 50 тадан 500 тагача ходими бўлган корхоналар киритилади.

Голландияда кичик фирмалар қаторига 10 тагача, ўртача фирмага 100 тагача ходими бўлган ишлаб чиқариш корхоналари киради.

Жанубий Кореяда саноат ва транспортда 20 тагача ходим банд бўлган фирмалар кичик, 21 тадан 200 тагача кишиси бўлган фирмалар ўртача ҳисобланади; Савдо ва хизмат со-

ҳасида шунга мувофиқ ходими 5 тадан кам корхоналар кичик ҳисобланади.

Бундай корхоналарнинг ҳар бири бозорда юқори ўрин олмайди. Бу ерда барча ҳўжалик-бошқарув ишларини корхона эгасининг ўзи олиб боради. Қисқа даврга айрим мутахассисларни ёллаши мумкин, лекин барибир бунда мулк эгаси ўз кучи ва маблағига таянади, албатта давлат томонидан ҳам қўллаб-қувватлаб турилишига ҳам ишонади.

Ташаббускорлик билан фаолият кўрсатувчи юридик шахслар хусусий тадбиркорлик субъектлари (иштирокчилари) бўлиб ҳисобланади. Улар ўз меҳнати ёки ёлланган меҳнатдан таваккалчилик ва мулкий жавобгарликни ўз зиммасига олган ҳолда ўзларининг ёки бошқа шахсларнинг жалб этилган мулки асосида товар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш орқали фойда (даромад) олишга қаратилган кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари бўлиб, юридик шахс бўлмай туриб тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслар ҳам шулар жумласига киради.

Кичик фирма — бу бошқа корхоналарга боғлиқ бўлмаган ҳолда фаолият кўрсатувчи корхона. Кўпгина кичик фирмалар бир кишига ёки оилага тегишли бўлади, шунингдек, ўртоқлик уюшмаси шаклида ҳам ташкил этилади. Кўпгина ҳолларда кичик бизнесменлар ҳам менеджер, ҳам молиячи ва мулк эгаси бўлиб ҳисобланади. Демак, фирмани бошқарув ишлари шуларнинг ўзи билан чекланади. Маъмурият ва хизматчилар одатда корхона қаерда бўлса, ўша ерда яшайдилар. Лекин фирма учун бозор шу фирма жойлашган ҳудудда (жойда) ёки ундан ташқарида ҳам булиши мумкин.

Кичик бизнес тадбиркорларга бойлик келтиради, ходимлар ўз ишидан ҳузур қилади ва фаолиятида бошқаларга боғлиқ бўлмайди. Бу хил тадбиркорлик ўз табиати билан **миллий тадбиркорликка, маҳаллий ҳунармандчиликка яқин** келади:

— иш ҳақи харажатлари, дастгоҳлар учун инвестиция харажатлари нисбатан кам бўлади;

— тезроқ моддий таъминланишига ишонч бўлади.

Бунда бир вақтнинг узида бизнесдан меҳнат ҳақи ва дивидентлар олиш мумкин. Бу хилдаги тадбиркорлик бир қатор афзалликларга эга. Жумладан:

— узоқ муддат фойда кўриш;

— зарур бўлса, ўз ишини осонликча бошқаларга сотиши

ва фойда кўриши мумкин, бу омил кўпгина тадбиркорларни қизиқтиради;

— бир қанча касбларни бирга қўшиб олиб бориш мумкин (молиячи, менеджер ва бошқалар);

— тадбиркорлик ҳиссиётини узоқ вақтгача сақлаб қолиш мумкин.

Йирик корпорацияларга қараганда кичик фирмаларда, айниқса истиқболли тармоқларда кўпроқ инновацион жараёнлар, тадбиркорлик руҳи намоён бўлади. Шунинг учун кичик бизнес замонавий тармоқлар бўлган электроника, компьютерлаштириш ва шу кабиларда кўпроқ ўрин эгаллаган.

Кичик бизнесмен бўлиш хоҳиши туғилганда киши ўз фаолият турини аниқлаб олиши зарур. Бунда бир қарорга келишга таъсир этувчи омиллар қуйидагилар:

1. Ўз тажрибангиз ва иқтисодий қувватингиз.

2. Мижозларнинг товарга айна вақтдаги ва келгусидаги талаби. Сиз сотмоқчи бўлган нарсаларга мижозларда талаб бўлиш-бўлмаслиги. Бошқа иқтисодий шароитларда Сиз сотадиган маҳсулотни мижозлар узоқ муддат харид қилиш-қилмаслиги, кўрсатадиган хизматларингиздан фойдалана олиш-олмаслиги.

3. Рақобат даражаси. Бунда рақобатдаги фирмалар маҳсулоти ёки ишлари сифатига объектив баҳо бериш зарур. Ўзининг келгуси фаолиятини аниқлаш, мижозлар талабини, хоҳишини, манфаатини юзага чиқариш, шунингдек, келажакда рақобатчининг шароитини белгилаш ана шуни тақозо этади.

4. Ўзининг кучли ва заиф томонларини аниқлаб олиши (масалан, бизнесмен бўлмоқчи бўлган мазкур шахс техникани кучли билади, тижорат қобилиятлари ёки молиявий билим соҳаларида эса етарли тажрибага эга бўлмаслиги мумкин).

Бизнесни бошлашнинг дастлабки босқичларида малакали юрист маслаҳатчидан фойдаланиш муҳим аҳамиятга эга.

Кичик корхоналар кимлар томонидан ташкил этилади?

— фуқаролар, оила аъзолари ва бошқа шахслар томонидан;

— давлат, ижара, жамоа, қўшма корхоналар, ҳиссдорлик жамиятлари, хўжалик ассоциациялари ва бошқалар томонидан;

— ижтимоий ташкилотлар томонидан;

— юқорида айтилган ташкилотлар билан ҳамкорликда ташкил этилиши мумкин;

— фаолият кўрсатиб турувчи корхоналар таркибида, мулк эгаси рози бўлган ҳолда, жамоа аъзоларининг ташаббуси натижасида ташкил этилади.

Бундан ташқари, кичик корхоналар монопол ҳокимликка қарши ташкилот қарори асосида **мажбурий равишда ёки бирлашма ва корхоналарни йириклашиб кетиши натижасида яратилади. Кичик корхоналар биринчи галда халқ истеъмол товарларини ишлаб чиқариш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш учун ташкил этилади.** Улар бошқа ҳар қандай халқ хўжалиги тармоқларида ҳам турли хил мулк шакллари асосида ташкил этилиши мумкин.

Кичик корхоналарни таъсис этувчилар бир ёки бир неча юридик шахс ёки жисмоний шахслар бўла олади. Кичик бизнес фаолияти кенг тарқалган бўлиб, улар қонун билан ман этилмаган ҳар қандай фаолият тури билан шуғулланишлари мумкин. Улар битимлар тузиши, мулк топиб фаолият кўрсатиши, ташқи бозорга чиқиши, савдо-сотик ишларини амалга ошириши, воситачилик қилиши, валюта билан ишлаш ва бошқа ишлар бўйича битимлар тузиши мумкин.

Кичик бизнес хўжалик юритишнинг шундай шаклики, бунда корхоналар давлатга боғлиқ бўлмаган ҳолда мустақил фаолият олиб борадилар. Улар ишлаб чиқарадиган маҳсулотни турларини, ҳажмини ўзлари белгилайдилар; ўз хоҳишларига кўра маҳсулотни хоҳлаган баҳода, хоҳлаган шароитда сотадилар ёки хизмат ишларини бажарадилар; корхонани ривожлантириш фондига, ижтимоий ишларга, резерв фондига фойдадан ажратмалар меъёрини, меҳнатга ҳақ тўлаш шакли ва миқдорини ҳам ўзлари ихтиёрий равишда белгилайдилар; маҳаллий шароитга тез мослашадилар, тезда бир қарорга келадилар ва ҳ. к.

Шундай қилиб, кичик корхоналарнинг бошқа корхоналардан фарқи уларнинг ана шу афзалликларидадир.

Кичик корхоналар муттасил фаолият кўрсатишлари учун уюшма, ассоциацияларга бирлашишлари, турли хил кооперативлар таркибига киришлари мумкин. Кичик корхоналар асосида ташкил этилган корхоналар уларни моддий-техника ресурслари билан таъминлаб туришлари зарур.

Корхоналарнинг кичиклиги, уларнинг афзалликлари уларга имтиёзлар берилиши зарурлигини келтириб чиқаради. Бундай шароит уларни албатта рағбатлантиради.

4.3. Кичик ва хусусий корхоналарни рўйхатдан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизими ва уни такомиллаштирилиши

Шу вақтгача кичик ва хусусий корхоналарни рўйхатдан ўтказиш ва ҳисобга олиш тизими, уларнинг такомиллаштирилиши Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2001 йил 22 августдаги «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга олиш тизимини такомиллаштириш туғрисида»ги Қарорига асосан амалга оширилади. Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнесни жадал ривожлантириш учун қулай иқтисодий ва ҳуқуқий шарт-шароитларни яратиш, тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш жараёнини енгиллаштириш, соддалаштириш мақсадида 2001 йил 1 октябрда Қўлланма қабул қилинган. Тошкент шаҳрида, Қорақалпоғистон Республикасида ва Республика вилоятларида рўйхатдан ўтказувчи ташкилотлар мавжуд бўлиб, Адлия Вазирлиги, Қорақалпоғистон Республикаси, Республика вилоятларининг Адлия бошқармалари, туман ва шаҳар ҳокимиятлари ана шундай ташкилотлар сирасига киради.

Рўйхатга олинган тадбиркорлик субъектини солиқ ва статистика ташкилотларида, йўл фондида, туман (шаҳар) меҳнат бўлимида, аҳолини иш билан банд этиш ва ижтимоий ҳимоялаш ёки ижтимоий таъминот бўлимида ҳисобга олиш ишларининг барчасини фақат рўйхатга олувчи ташкилотнинг ўзи бажаради. Бунда у тадбиркорлик субъектининг рўйхатдан ўтганлиги туғрисида гувоҳнома беради.

Лекин тадбиркорларни рўйхатдан ўтказиш тартиби бирмунча ўзгарди. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 20 августдаги «Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизимини тубдан такомиллаштириш туғрисида»ги Қарорига кўра корхоналарни давлат рўйхатидан ўтказиш муддати улар жойлашган манзилдаги шаҳар, туман ҳокимиятлари ҳузурида ташкил этилган Инспекцияга ҳужжатлар топширилгандан сўнг 7 иш кунидан 1 ойгача белгиланади.

Рўйхатдан ўтказувчи органга тақдим этиладиган ҳужжатлар қуйидагилардир:

- тадбиркорлик субъектларини юридик шахс сифатида рўйхатдан ўтказиш учун рўйхатдан ўтказувчи органга ариза;
- таъсис ҳужжатларининг нотариал тасдиқланган икки асл нусхаси;

— тадбиркорлик субъектининг почта манзилини тасдиқловчи ҳужжат;

— давлат божининг ёки рўйхатдан ўтказиш йиғимининг белгиланган миқдори туланганлиги туғрисидаги банк тулов ҳужжати;

— белгиланган тартибда шаҳарлар (туманлар) ҳокимликларининг ваколатли органлари томондан берилган фирма номи туғрисидаги гувоҳнома;

— муҳр ва штамп эскизлари (уч нусхада илова қилинади).

Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва уларни ҳисобга қўйиш:

— мазкур низомга 1-иловага мувофиқ схема бўйича;

— якка тартибдаги тадбиркорларни мазкур низомга 2-иловага мувофиқ схема бўйича;

— юридик шахслар учун мазкур низомга 3-иловага мувофиқ шакл бўйича, якка тартибдаги тадбиркорлар ва юридик шахс бўлмасдан ташкил этилган деҳқон ҳужаликлари учун 4-иловага мувофиқ шакл бўйича берилган аризаларга кура амалга оширилади.

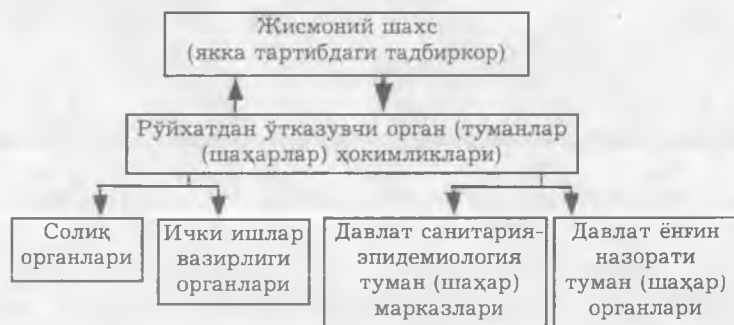
Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тартиби туғрисидаги низомга 1-илова

Тадбиркорлик субъектларини (юридик шахс ташкил этган ҳолда) давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш схемаси



Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тартиби туғрисидаги низомга 2-илова

Якка тартибдаги тадбиркорларни давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш схемаси (фаолиятни амалга ошириш жойи мавжуд бўлган тақдирда – бино сотиб олинганлиги, ижарага олинганлиги ҳақидаги шартнома ёки ижарага берувчининг бино ижараси ҳақидаги кафолат хати, турар жой учун мўлжалланмаган бинога ўтказиш ҳақидаги далолатнома)



Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тартиби туғрисидаги низомга 3-илова

Кимга _____
(рўйхатдан ўтказувчи органнинг номи)

_____ дан
(ариза берувчининг ф.и.о)

АРИЗА

_____ ни
(юридик шахснинг ўзбек тилидаги тўлиқ ва қисқартirilган номи)

давлат рўйхатидан ўтказишингизни илтимос қиламан.

Мулкчилик шакли _____
оммавий (давлат), хусусий

Ташкилий-ҳуқуқий шакли:

Рўйхатдаги ходимларнинг тахмин қилинаётган сони _____ киши

Почта манзили _____

Почта индекси _____ алоқа қилинадиган телефон: _____

Аризага қўшимча равишда илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. _____
2. _____

(тўлдирилган сана)

(муассиснинг ёки ваколатли шахс — ариза берувчининг имзоси)

Тадбиркорлик субъектларини давлат
рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш
тартиби туғрисидаги Низомга 4-илова

_____ туман (шаҳар) ҳокими
_____ га
(Ф.И.О.)
_____ дан
(ариза берувчининг Ф.И.О.)

АРИЗА

_____ муддатга
(жисмоний шахс — яқка тартибдаги тадбиркор томонидан тўлдирилади)

_____ (фаолият амалга ошириладиган жой)

_____ амалга ошириш учун
(фаолият тури)

_____ сифатида
(деҳқон ҳужалиги, яқка тартибдаги тадбиркор)

юрidik шахс бўлмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шуғул-
ланиш учун давлат рўйхатидан ўтказишингизни сўрайман.

Тадбиркор, деҳқон ҳужалиги бошлиғи туғрисидаги маълумотлар:
Ф.И.О. _____

Паспортга оид маълумотлар: _____
(серия, №, ким томонидан берилган)

Уй манзили: _____

Почта индекси: _____ Телефон: _____

Аризага қўшимча равишда илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. _____
2. _____
3. _____

_____ (тўлдирилган сана)

_____ (муассис ёки ваколатли шахснинг имзоси)

_____ (ариза қабул қилинган сана)

_____ (ҳокимлик масъул ходимининг имзоси)

Айрим тоифадаги тадбиркорлар учун қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

1. Якка тартибдаги тадбиркорлар учун:

- давлат рўйхатидан ўтказиш учун шахсий ариза (низомдаги 4-иловага мувофиқ);
- 3x4 ўлчамли иккита фотосурат;
- рўйхатдан ўтказиш йиғимининг белгиланган миқдори тўланганлиги тўғрисидаги банк тўлов ҳужжати;
- муҳр ва штамп эскизлари (3 нусхада);
- паспорт кўрсатилади.

2. Хусусий корхоналар:

- давлат рўйхатдан ўтказиш учун хусусий корхоналар томонидан рўйхатдан ўтказувчи органга мазкур низомга 3-иловага мувофиқ шакл бўйича ариза;
- корхона низомининг нотариал тасдиқланган икки асл нусхаси;
- тадбиркорлик фаолияти субъектининг почта манзилини тасдиқловчи ҳужжат;
- давлат божи ёки рўйхатдан ўтказиш йиғимининг белгиланган миқдори тўланганлиги ҳақида банк тўлов ҳужжати;
- шаҳарлар (туманлар) ҳокимликларининг ваколатли органлари томонидан берилган фирма номи тўғрисидаги гувоҳнома;
- муҳр ва штамп эскизлари (уч нусхада).

Янги рўйхатдан ўтказиш тартибига кўра бундай ҳужжатлар сони анча камайтирилган.

Шундай қилиб, кичик ва ўрта бизнес субъектларини рўйхатдан ўтказиш тартиби бирмунча соддалаштирилди.

Илгариги тартиб бўйича эндигина иш бошлаётган тадбиркор ҳали бу соҳага қадам қўйиб улгурмасданоқ, ўз корхонасини рўйхатдан ўтказиш пайтидан бошлаб турли-туман бюрократик тўсиқларга, кўпинча очикдан-очик тамагирлик ҳолатларига ҳам дуч келар эди.

Президент И. Каримов микрофирмаларни, кичик ва ўрта корхоналарни рўйхатдан ўтказиш тартибини жиддий равишда соддалаштириб, бу иш билан шуғулланадиган ягона марказлар тузиш вақти келганлигини, корхоналарни рўйхатдан ўтказиш ишини Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси орқали амалга ошириш мақсадга мувофиқ эканлигини таъкидлагач, бу ишлар анча осонлашди.

Бу палата барча шаҳар ва туманларда тузилган Ахборот-маслаҳат марказлари орқали нафақат тадбиркорларга керакли ҳужжатларни тайёрлаб бериши, ҳатто рўйхатдан ўтказиш органларида тадбиркорларнинг вакили вазифасини ҳам бажариши мумкин.

4.4. Тадбиркорлик субъектларини ташкил этиш ва тугатишдаги муаммолар

Республикамизда 1992 йилдан бошлаб, айниқса 1995 йилдан кейин тадбиркорлик субъектлари кичик ва хусусий корхоналарни ташкил этишнинг умумий шартлари ва принциплари корхона туғрисидаги, акционер жамиятлари, тадбиркорлик туғрисидаги, кичик ва хусусий корхоналарни рағбатлантириш, тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари туғрисидаги (28 май, 2000 й.) ва «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш туғрисида»ги (2001 йил 22 августдаги) Қарорлар ва бошқа қонун ҳужжатлар асосида тартибга солинадиган бўлди.

Лекин расмий ва амалий ахборотларни синчковлик билан ўрганиш тадбиркорлик соҳасида Республикамизда анчагина муаммолар мавжудлигини кўрсатади:

– тадбиркорлик субъектларини ташкил этишдаги, яъни ҳужжатларни тайёрлаш, уларни рўйхатдан ўтказишдаги турли-туман бюрократик тўсиқлар, найранглار натижасида сарфхаражатлар, вақт ва имкониятларнинг бекор кетиши ва пировард натижада тадбиркорнинг бундай ишни бошлашдан совиб, безор бўлиб кетиши, иштиёқнинг йўқолиши;

– рўйхатдан ўтиб, кейинчалик тугатилиб фаолиятини тўхтатган корхоналарнинг мавжудлиги. Улар 2000 йилнинг 1 январ ҳолатига қўра 19,5% ни ташкил этган ёки 34752 та корхона бўлган. 1996 йили эса яратилган 7400 корхонадан 20%, 1998 йили – 3700 тадан 70% шундай корхоналар бўлган. Фақат Тошкент шаҳрида 2000 йилнинг 1 январига 26 мингта кичик ва ўрта бизнес корхоналаридан 6 мингтаси фаолиятсиз деб топилган, шулардан 4300 таси ёки 71% тугатилиш арафасида турган, 1850 таси эса умуман топилмаган корхоналардир. Бунинг сабаблари жуда кўп ва хилма-хил:

– Ўзбекистонда тадбиркорликнинг ривожланиш ҳолати-

га айрим иқтисодчи олимларимизнинг ҳар доим ҳам тўғри баҳо бериб, муаммоларни ўртага қўйиб, очиқ-ойдин ҳал қилмаслиги;

— Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 27 майдаги «Кичик ва ўртача тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида» ги қарори вазирликлар, бошқармалар, маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тадбиркорлар манфаатига, давлат қонунларига зид бўлган, ундан юқори қўйилган, тадбиркорлик субъектларини ташкил этишида қийинчиликларни туғдирадиган, кўпинча кераксиз ҳужжатлар талаб қилдиган қўлланмалар, меъёрий актларни қабул қилинишини ман қилади. Лекин бундай салбий ҳолатлар етарлича учраб туради.

Масалан, 2000 йилда прокуратура органлари ноқонуний ҳуқуқий меъёрий ҳужжатларнинг 137-тасига протест берган.

— тадбиркорлик субъектларининг турлари, миқдори ҳақидаги ахборотларнинг номутаносиблиги иқтисодиётни тўғри баҳолаш имкониятини йўққа чиқаради;

— тадбиркорлик субъектларининг турлари бўйича маълумотларни таққослашни мушкуллиги;

— солиқ ташкилотлари томонидан тадбиркорларни тадбиркорлар уюшмасига мажбурлаб киргизилиши, акс ҳолда молиявий ҳисоботни қабул қилмаслик тўғрисидаги талабнинг қўйилиши;

— тадбиркорларнинг манфаатларини солиқ инспекцияси вакиллари, санитар ва бошқа хизматчиларнинг қонунга зид ҳаракатларидан ҳимоялашнинг самарали механизми етишмаслиги;

— кичик бизнес субъектларини рўйхатдан тушириш ва тугатиш тўғрисида амал қилаётган тартибнинг мураккаблиги: агар ҳужжатлар тўлиқ бўлса, янги тартиб бўйича (2001 йил 1 октябрдан) корxonани рўйхатдан ўтказиш 8–12 кунда бўлса, уни тугатиш эса 6–7 ойни талаб қилади;

— республикамизда ҳозир хусусий корxonаларни ташкил этишдан кўра уларнинг тугатилиши кўпроқдир ва мушкулдир.

Ҳозирги кунда кичик ва ўрта бизнеснинг ички маҳсулот ҳажмидаги улуши 24,5%ни ташкил этган (2002 йил). Тараққий этган мамлакатларда эса бу кўрсаткич 50–60% ни таш-

кил этади. Меҳнат билан банд бўлган аҳолининг 65–70% худди шу соҳада хизмат кўрсатади¹.

– **Вазирлар Маҳкамасининг** 1999 йилда қабул қилинган «Молиявий хўжалик фаолиятини амалга ошираётган ва ўз низом жамғармаларининг қонунчиликда кўрсатилган муддатларда шакллантирмаган корхоналарни тугатиш тўғрисида»ги Қарори ва бошқа ҳужжатларга кўра **корхоналарни тугатишнинг ҳозирги тартиби анча мураккаб ва ноқулай.**

Шунинг учун кўпгина тadbиркорлар бундай ишлар билан шуғулланишдан қочмоқдалар ёки иш бошлаб қўйиб уни охиригача етказмай **жавобгарликни давлатга ташлаб кетмоқдалар.** Масалан, 2000 йилнинг ўзида **фақат Тошкент шаҳар бўйича тугатиш жараёнида турган ишлар 4666 та бўлиб, улардан 54,7% ёки 2552 тасида таъсисчилар бўлмаган.**

• **Тугатилиш ҳолида турган жами ишлардан тугатилганлари 25,6% ёки 1194 та бўлган.**

Йўқолиб кетган таъсисчиларни топиш эса корхоналарни тугатиш ишларини янада қийинлаштиради. Туман ҳокимияти маълумотлари бўйича йўқолган (қидирилаётган) таъсисчиларни бирортаси ҳам ҳали ИИБ томонидан топилмаган. Лекин уларни қидириш учун 3 ой муҳлат берилади. **Шунинг учун бу соҳадаги ишларни тартибга солиш механизмини яратиш зарур деб ҳисоблаймиз.**

¹ Л. Луценко. «Пути решения, проблемы ликвидации», предприятий малый и средний бизнеса. Экономический вестник Узбекистана, №8, 2000 й. 20-бет.

5-боб. ҲАМКОРЛАР БИЛАН ШАРТНОМА МУНОСАБАТЛАРИ ВА УЛАРНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

5.1. Хўжалик шартномаси ва мажбуриятларнинг моҳияти ва уларни тузиш тартиби

«Хўжалик шартномаси» деганда нимани тушуниш лозим?

Фуқаролар ва юридик шахсларнинг ҳуқуқ ва бурчларини белгилаш, ўзгартириш ёки бекор қилишга қаратилган ҳаракатларга шартнома (ёки битимлар) дейилади.

Шартнома — бу қишлоқ хўжалик корхоналари, шу жумладан деҳқон (фермер) хўжаликлари билан деҳқончилик маҳсулотларини харид қилувчилар (тайёрлов, савдо, қайта ишловчи ва бошқалар) ўртасида тузиладиган қонуний ҳужжатдир. Шартномага кўра ишлаб чиқарувчи хўжаликлар қишлоқ хўжалик маҳсулотларини шартномада назарда тутилган миқдорда, сифатда, ассортиментда (тури ва нави бўйича) ва муддатларда етиштириб бериш мажбуриятларини олса, **иккинчи томондан** (буюртмачи ёки истеъмолчи) эса уни қабул қилиб олиш, қийматини белгиланган ва келишилган нархларда тўлаш ҳамда ишлаб чиқаришни ташкил этиш, аванс бериш ва маҳсулотни транспортда ташишда хўжаликка ёрдам кўрсатиш мажбуриятини ўз зиммасига олади.

Мажбурият — бу фуқаролик ҳуқуқий муносабат бўлиб, унга асосан, бир шахс (қарздор) бошқа шахс (кредитор) фойдасига муайян ҳаракатни амалга оширишга, чунончи, мол-мулкни топшириш, ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш, пул тўлаш ёки муайян ҳаракатдан ўзини сақлашга мажбур бўлади, кредитор эса қарздордан ўзининг мажбуриятларини бажарилишини талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлади.

Шартномалар — маҳсулот етказиб бериш шартномалари, хизматлар кўрсатиш шартномалари, ижара шартномалари ва бажариладиган ишларнинг хусусиятига қараб бошқа турларда бўлиши мумкин. Маҳсулот етказиб бериш шарт-

номаси бир йилга, бир йилдан ортиқ муддатга (узоқ муддатли — 5 йилгача) ёки тарафлар келишувидан назарда тутилган бошқа муддатларга тузилиши мумкин. Агар шартноманинг амал қилиш муддати кўрсатилмаган бўлса, у бир йилга тузилган деб ҳисобланади.

Шартноманинг моҳияти қуйидаги бандлар бўйича ёритилиши мумкин:

I. Шартнома моҳияти (предмети), нима туғрисида эканлиги.

II. Томонларнинг мажбуриятлари.

III. Томонлар ҳуқуқи.

IV. Хизматларга истеъмолчининг пул туловлари миқдори ва муддати.

V. Томонларнинг жавобгарлиги.

VI. Форс-мажор мажбуриятлари.

VII. Шартноманинг амал қилиш муддати, уни ўзгартириш, узиш тартиби.

VIII. Шартноманинг бошқа шартлари.

IX. Томонларнинг ҳуқуқий манзили ва тулов ҳужжатлари.

Шартнома эркинлик, ўзаро манфаатдорлик, шартнома интизомига риоя қилиш, тарафларнинг мулкӣ жавобгарлиги принципларига асосланиб тузилади.

Ҳужалик шартномаси, қоида тариқасида, тарафлардан бирининг оферта (шартнома тузиш ҳақида таклиф) йўллаши ва иккинчи тараф (таклифни қабул қилиши) акцептлаши йўли билан тузилади. Офертада шартноманинг муҳим шартлари ифода қилинган бўлиши шарт. Оферта йўллаган шахс бошқа шахснинг (мижоз, истеъмолчи ва ҳ.к.) акцептини олган пайтда шартнома тузилган ҳисобланади (Ўзбекистон Республикаси фуқаролик Кодекси. 365, 367, 370- моддалар).

Ҳужалик шартномаси ёзма шаклда, 3 нусхада ҳужаликни ўзида тузилади.

Шартнома тузилган вақтдан бошлаб кучга киради ва тарафлар учун мажбурий бўлиб қолади. Агарда оферта ва акцепт талаблари бажарилган бўлса, шартноманинг ёзма шаклига риоя этилган деб ҳисобланади.

Ҳужалик шартномани 7 кун ичида имзолаши ва тайёрловчига етказишга мажбурдир.

Агар шартнома шартлари бўйича ҳужаликда эътироз пайдо бўлса, ҳужалик худди шу 7 кун ичида келишмовчи-

ликлар баёнининг икки нусхаси билан биргаликда тайёрловчига юборади.

Контракция шартномасида у келишмовчиликлар билан имзоланганлиги кўрсатилади. Бу ҳақда маҳсулот тайёрлаш ва унинг сифати бўйича давлат бош инспекциясига албатта маълум қилиниши керак.

Тайёрловчи (ёки буюртмачи, истеъмолчи) келишмовчиликлар баёнини олгач, 5 кун мобайнида уни кўриб чиқишга, қабул қилинган барча таклифларни шартномага кiritишга, агар низоли масалалар бўлса, худди шу муддатда хўжалик судига мурожаат қилишга мажбурдир.

Имзоланган шартнома 3 кун ичида маҳсулот тайёрлаш ва уни сифати бўйича Давлат инспекциясига тақдим этилади (Ўзбекистон Республикасининг «Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий-ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги қонуни 11, 12, 13-моддалар).

Хўжалик шартномалари қандай қонуний ва меъерий-ҳуқуқий ҳужжатлар асосида тузилади?

Хўжалик шартномаларини тузиш, бажариш, ўзгартириш ва бекор қилишда юзага келадиган муносабатлар «Ўзбекистон Республикасининг фуқаролик кодекси», (1999 й.). «Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари контрактация шартномаларини тузиш ва бажариш тўғрисида Низом» (1994 йил 29 август), Ўзбекистон Республикасининг фермер хўжалиги тўғрисида (1998 йил 30 апрель), Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат) тўғрисида (1998 йил 30 апрель), Деҳқон хўжалиги тўғрисида (1998 йил 30 апрель), Ўзбекистон Республикасида корхоналар тўғрисида (1991 йил 15 февраль), Ўзбекистонда талбиркорлик тўғрисидаги (1991 йил 15 февраль).

Ўзбекистон Республикасининг «Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини шартномавий ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги Қонунлари билан тартибга солинади.

Бу қонуннинг I бўлимида «Умумий» – қонуннинг мақсади, вазифалари, хўжалик шартномаси тушунган талбиркорнинг фаолияти соҳасидаги шартномавий муносабатларнинг асосий қоидалари кўрсатилган. Бу қисмлар қуйидагилар:

- хўжалик шартномаларини тузишнинг эркинлиги;
- тарафларнинг ўзаро манфаатдорлиги;
- шартнома интизомига риоя этиш;
- тарафларнинг ўзаро мулкий жавобгарлиги.

Булардан ташқари, Қонуннинг I бўлимида шартнома тузувчиларнинг ҳуқуқлари, мажбуриятлари маҳаллий давлат ҳокимияти ва давлат бошқарув органларининг шартнома муносабатлари соҳасидаги ваколатлари кўрсатилган. Қонуннинг II бўлими:

— ҳўжалик шартномасини тузиш, бажариш, ўзгартириш ва бекор қилиш тартибига бағишланган.

III бўлим — ҳўжалик шартномаси бўйича талабномалар ва саволлар.

IV бўлим — шартномавий муносабатларнинг ҳуқуқий жиҳатдан таъминланишини ташкил этиш:

— ҳўжалик шартномалари туғрисидаги қонун ҳужжатларига риоя этилишини назорат қилиш.

V бўлим шартнома мажбуриятларини бузганлик учун жавобгарликдан иборат.

Шартномаларни ҳуқуқий экспертизадан ўтказиш нима?

Бу ҳўжаликларнинг юристлари ёки жалб этилган адвокатлар томонидан шартноманинг қонун ҳужжатларига мувофиқлиги юзасидан текшириб кўрилиши демакдир. Уларнинг имзоларисиз шартномалар тузишга йўл қўйилмайди.

Агар ҳўжалик шартномаларида мўлжалланган ишлар қиймати энг кам иш ҳақининг 200 баробаридан ортиб кетса, бундай шартнома юристларнинг ёзма хулосасидан кейингина тузилади.

Давьолар, баҳсларни ҳал қилиш тартиби.

Товарларни етказиб берувчи ҳўжаликлар ёки хизмат ишларини бажарувчилар учун шартнома мажбуриятидаги камчиликларининг хусусияти, хили ёки ҳолатига қараб ўзига яраша қонун доирасида чоралар кўрилади. Уларнинг меъёри ҳар хил.

Агар ҳўжалик шартномалари бажарилмаса, бу тараф бошқа тарафга етказган зарарини тўлайди; муддатлари кечиктириб юборилса, буюртмачига кечиктирилган ҳар бир кун учун 0,5% пеня тўлайди (мажбурият бажарилмаган товар қийматидан), бироқ бу пеня етказиб берилмаган товарлар қийматининг 50%дан ошиб кетмаслиги керак.

Сифати, ассортиментни лозим даражада бажарилмаганлиги учун шундай товарлар (ёки ишлар) қийматининг 20% миқдоридан сотиб олувчи жарима ундириб олишга ҳақлидир; **товарлар бут келмаган** бўлса етишмаётган товарлар қийматини кўшган ҳолда бут (комплект) бўлмаган товар-

лар қийматининг 20% миқдориди етказиб берувчидан буюртмачи (сотиб олувчи) жарима ундиришга ҳақли. Агар товарлар лозим даражада ўраб, жойлаштириб жўнатилмаган бўлса 50% миқдориди жарима тўлайди.

Сотиб олувчи товарларни олишни асоссиз равишда рад этганлиги учун етказиб берувчига ўз вақтида олинмаган товарлар қийматининг 5% миқдориди; тез бузиладиган товарлар бўйича эса 10% миқдориди жарима тўлайди. Шу билан бирга етказиб берувчи ўз муддатида асоссиз сабабларга кўра товарлар қиймати туланишини талаб қилишга ҳақлидир.

Ҳисоб-китоблар маҳсулот қабул қилиб олингандан сўнгра 3 — 5 кундан кечиктирмай амалга оширилиши керак.

Контрактация шартномасини тузиш муддатини асоссиз ўтказиб юборганликлари учун томонлар ҳар бир ўтказиб юборилган кун учун энг кам ойлик иш ҳақининг 10% миқдориди, аммо энг кам ойлик иш ҳақининг 3 бараваридан ортиқ бўлмаган миқдорда жарима тўлайдилар.

Неустойка (жарима, пеня) туланганлигидан қатъи назар, шартнома мажбуриятларини бузган тараф иккинчи тарафга шу зарар оқибатида ўзи етказган зарар қисмини ҳам қоплайди.

Шартнома тузиш амалиётида хўжалик судлари қуйидаги камчиликларни аниқлаганлар:

- 1) юқоридан кўрсатма кутиб ишлаш ҳоллари;
- 2) маъсулиятни тўла ҳис этмаслик;
- 3) имзо чекиш ва муҳр босишда эътиборсизлик, намунавий шартнома шаклларини шундайлигича, хўжаликларнинг хусусиятларини ҳисобга олмай қабул қилиш;
- 4) баъзи бир хўжаликларда шартнома тегишли бандлари тўлдирилмай қолиши;
- 5) шартномада маҳсулот баҳосини белгилашда баъзи мутассадди раҳбарлар хўжаликлари томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини аниқ ва тўғри ҳисоб-китоб қилмаслик;
- 6) томонларнинг, айниқса, истеъмолчининг мулкий жавобгарлигини белгиловчи меъёрларнинг (талабларнинг) шартномага киритилмай қолиши ва шартнома шартлари бузилган ҳолларда уларнинг қўлланмаслик ҳоллари;
- 7) етиштирилган маҳсулот учун ҳисоб-китоб ишларини ўз вақтида эмас, балки кечиктириб, мавсум охирида, то-

монлар ўртасида солиштириш далолатномаси тузилгач, амалга ошириш;

8) шартномада маҳсулотни сотиш баҳосини тўғри кўрсатмаслик;

9) аванс пулини тўлаш, маҳсулотни етказиб бериш ва ҳақ тўлаш муддатларининг белгиланмай қолиши;

10) шартномада мажбуриятни бажармаганлик учун томонлар ўртасидаги моддий жавобгарлик чораларининг номутаносиб равишда тақсимланиши. Шуни ҳам айтиш керакки, кўп ҳолларда фақат моддий жавобгарлик билан чекланиб қолинади, холос. Масалан, гўшт тайёрлаб чиқарувчи ҳиссадорлик жамияти маҳсулотни ўз вақтида топширмаса 25%, тайёрловчи томон эса атиги 5% жарима тўлаши белгиланган;

11) шартнома тузишда айрим хўжалик раҳбарлари шартномани ўзлари эмас, балки бошқа шахсларга имзолатиб, корхона муҳри билан тасдиқлайдилар;

12) айрим туман хўжаликларида контрактация шартномасини тузишга юзаки қаралади, бу муҳим қонуний ҳужжат номигагина тузилади (бир кунда);

13) контрактация шартнома мажбуриятлари бажарилмаган ҳолларда жавобгар шахсларга нисбатан даъво аризалари билан хўжалик судига мурожаат қилинмайдиган ҳоллар кўп. Бу эса шартномага имзо чекувчи хўжалик раҳбарларининг ўз ҳуқуқларини яхши билмасликларини кўрсатади;

14) ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида шартномаларни тузишда кўплаб хўжалик раҳбарлари бозор қонунларини, шартномаларни тузиш ва мажбуриятларини бажаришга тегишли бўлган қонуний ва меъёрий ҳужжатларни яхши билмасликлари ва бошқа шу каби камчиликлар учраб туради.

5.2. Хўжалик мажбуриятларининг бажарилишини баҳолаш

Корхона фаолиятининг энг олий моҳияти — бу истеъмолчилар талабини ўз вақтида тўла-тўқис қондиришидир, дейилган давлат корхонаси тўғрисидаги қонунда. Барча мажбуриятларни бажариш бу корхонанинг бош вазифаси. Бу унинг фаолиятини баҳолашнинг энг муҳим мезонидир. Кейинги йилларда корхоналарда хўжалик шартномаларини ба-

жариш анча кўпайиб, мажбуриятни бажармайдиган корхоналар сони эса сезиларли камайди. Лекин ҳали шартнома бўйича маҳсулот етказиб беролмаслик ҳоллари кўплаб учрайди.

Хўжалик шартномалари бажарилишини баҳолаш ва рағбатлантириш тизими корхоналарни ўз мажбуриятларини 100 фоиз бажаришига қаратилган; бундай имтиёзлар, масалан, корхона ихтиёрида қоладиган фойда миқдорини кўпайтириш; қайта ишлаш саноатида эса бюджетга тўловларда қўшимча имтиёзлар берилади, тўлов миқдори камайтирилади ва корхона ихтиёрида қоладиган фойда 10%га кўпаяди.

Мажбуриятлар бажарилмаса мукофот фонди ҳар бир фоиз учун 3% га камайтирилади, агар мажбурият бажарилса, 15% га оширилади.

Хўжалик шартномасидаги мажбуриятларни тўлиқ бажаришга бўлган жавобгарликни ошириш мақсадида корхонанинг хўжалик фаолияти натижалари бўйича мукофот фақат мажбурият бажарилгандагина тўланади. Бундай мукофот миқдори умумий мукофотнинг 50%дан кам бўлмаслиги зарур.

Агар мажбурият тўлиқ — 100% бажарилмаса, бундай мукофот тўланмайди.

Маҳсулотларни етказиб беришда камчиликларга йўл қўйилганда бу камчиликлар ўз вақтида ва ўз жойида йўқотилади. **Истеъмолчи талабига биноан корхона йўл қўйган нуқсонларини 20 кун ичида йўқотиши зарур.** Бу муддат ичида нуқсонлар йўқотилмаса харидор томон камчилиги бўлган маҳсулот қийматидан 20% миқдорида жарима солишга ҳақли. Кўрилган зарар корхона ҳисобига қопланади. Комплект бўлмаган буюмларда ҳам нуқсонларни тузатиш учун етказиб берувчига 20 кун муҳлат берилади. Бундай ҳолларда ҳам шу маҳсулот қийматидан 20% миқдорида жарима ундирилади.

6-боб. ЎЗБЕКИСТОНДА ХУСУСИЙ ВА КИЧИК БИЗНЕСНИНГ РИВОЖЛАНИШИ

6.1. Ўзбекистон Республикасининг ижтимоий-иқтисодий ривожланиши натижалари

Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётини ижтимоий-иқтисодий ривожланишининг кейинги йиллардаги натижалари ва ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

- Иқтисодиётдаги институционал ўзгаришлар жараёни сезиларли даражада чуқурлашди.

- Иқтисодиётда таркибий ўзгаришларни янада чуқурлаштириш ва инвестицияларни, жумладан хорижий сармояларни кенг жалб этиш сиёсати ҳаётга фаол жорий қилинди.

- Кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланиш суратлари яна тезлашди. Уларнинг ЯИМ даги ҳиссаси ўсиб, 2002 йилда 24,5%, хусусий корхоналар улуши эса 35% ни ташкил қилди.

- 2002 йили 38 мингга яқин микрофирма, кичик ва ўрта корхоналар тузилиб, уларнинг умумий сони 2001 йилдаги 190 мингтадан 240 мингга етди.

- Қишлоқ хўжалигида ислохотларни амалга ошириш борасида ҳам ижобий силжишлар кўзга ташланади.

- 2001 йилнинг ўзида 112 та хўжалик ширкатларга айлантирилди;

- 52 та қишлоқ хўжалик корхонаси негизида танлов асосида 3400 фермер хўжалиги ташкил этилди.

- Ташқи иқтисодий фаолият ва валюта сиёсатини янада эркинлаштириш муаммоларини ҳал қилишда сезиларли натижаларга эришилди.

- 2002 йилда иқтисодиётга жалб этилган барча инвестициялар ҳажми 3,8% га ўсиб, 1 триллион 400 млрд. сўмдан ортди. Шундан 20% дан кўпроғи, яъни 650 млн. АҚШ долларидан ортиғи хорижий инвестициялардир.

- Инвестицияларнинг умумий ҳажмида корхоналарнинг ўзига тегишли бўлган ресурсларнинг 27,5% дан 40% га ошгани (2002 йилда) ижобий ҳолатдир.

- 2002 йилда 2 мингга яқин давлат корхоналари ва объектлари ўз мулк шаклларини ўзгартирди.

- Давлатга қарашли корхона ва объектларнинг 1260 таси тўлиқ хусусий мулкка айлантирилди.

- 2002 йилда 304 корхона зарар кўриб ишлаш ҳолатидан чиқарилди, 154 корхона бўйича турли банкротлик тартиботлари амалга оширилди.

Ўзбекистоннинг қисқача ижтимоий-иқтисодий натижаларини кўйидаги жадвалдан кўриш мумкин

6-жадвал

Ўзбекистоннинг 2001–2002 йиллардаги ижтимоий-иқтисодий ривожланиш суръатининг айрим кўрсаткичлари

Кўрсаткичлар	Ўтган йилга нисбатан ўсиш, фоиз ҳисобида	
	2001 йил	2002 йил
ЯИМ ҳажми	4,5	4,2
Саноат маҳсулотлари	8,1	8,5
Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари	4,3	6,1
Аҳоли жон бошига реал даромадлар	16,9	12,6
Истеъмол товарлари ишлаб чиқариш	—	11,8

6.2. Иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш ва иқтисодиётни эркинлаштиришнинг асосий йўналишлари

Бу йўналишлар, асосан, кўйидагилардан иборат:

- макроиқтисодий барқарорликни таъминлаш, инфляция даражасини сезиларли даражада пасайтириш, қатъий молия ва кредит сиёсатини ўтказиш;

- мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини чуқурлаштириш, монополиядан чиқариш бўйича бошланган ишларни мантиқий ниҳоясига етказиш;

- солиқ ва бюджет соҳаларини ислоҳ этиш, марказий ва миллий бюджетлар ўртасидаги муносабатларни такомиллаштириш;

- ташқи иқтисодий сиёсатни эркинлаштириш, божхона туловларини соддалаштириш ва экспорт салоҳиятини кенгайтиришни рағбатлантириш;

- кучли ва самарали ижтимоий сиёсат олиб бориш;

- мамлакатнинг моддий ва табиий ресурсларидан тежаб-

тергаб, самарали, оқилона фойдаланиш. Аввало — бу экин экиладиган ерлар, суғориш ва ичимлик суви, ёқилги-энергетика, минерал-хом ашё ва бошқа ресурсларга тегишли;

- молиявий ресурсларни тежаш, берилган кредитнинг ўз вақтида қайтарилишига эришиш;

- иқтисодиётнинг хусусий тармоғини ривожлантириш — унинг бозор иқтисодиётини барқарор ва мунтазам ривожлантиришда етакчи ўринни эгаллашига эришиш;

- фермерлик фаолиятини ривожлантириш ва уни рағбатлантириш;

- иқтисодиётимизга хорижий инвестицияларни жалб қилишни рағбатлантириш;

- кадрлар тайёрлаш миллий дастурининг бажарилишини талаб даражасига кўтариш.

6.3. Ўзбекистонда кичик ва хусусий бизнесни ривожлантиришнинг зарурияти ва аҳамияти

Кичик ва ўрта бизнесни, хусусий тадбиркорликни ривожлантириш амалга ошираётган ислохотларимизнинг асосий бўғини ҳисобланади. Чунки **биринчидан**, кичик ва ўрта бизнес ривожланган жаҳон иқтисодиётининг таркибини ташкил этувчи муҳим тармоқ ҳисобланади. Унинг фаолияти нафақат йирик бизнеснинг, балки бутун мамлакат иқтисодиётининг муваффақиятли ривожланишига бевосита таъсир қилади. Бундан ташқари ички бозорнинг истеъмол товарлари билан тўлдирилиши ва аҳолига турли хизматлар кўрсатилиши, экспорт салоҳиятининг ўсиши, аҳолини иш билан таъминлаш ва унинг реал даромадларини кўпайтириш масалаларининг ечими ҳам ана шу тармоқнинг нечоғлик барқарор ривожланишига боғлиқ.

Иккинчидан, иқтисодиётнинг глобаллашуви жараёнида жаҳон бозорида рақобат янада кучаяди. Бундай шароитда айнан кичик ва ўрта бизнес йирик ишлаб чиқарувчиларга нисбатан капитал маблағ сарфини ҳам талаб қилиши, ихчамлиги билан бир қаторда, зарур тамойилларга, бозор конъюктурасининг узгарувчан талабларига ҳамда вақт-вақти билан бўлиб турадиган иқтисодий инқирозларга тезроқ мослаша олиш, ишлаб чиқариш қувватларини жадал модернизация қилиш имкониятига эга.

Дунё бозорида истеъмол моллари конъюктураси ҳозирги

замон шароитида ўртача ҳар 9 ойда ўзгариб туради. Агар шуни ҳисобга олсак кичик ва ўрта бизнес иқтисодиётининг изчил ривожланишида нечоғлик муҳим аҳамиятта эга экани яққол кўринади.

Йирик корхоналарнинг бутловчи қисмлар, материаллар етказиб берадиган тармоқларни барпо этиши рағбатлантирилди. Бу эса саноатда импорт ўрнини босадиган маҳсулотлар ишлаб чиқариш муаммосини ҳал этиш имконини беради ҳамда ташқи бозорга товарлар ва технологияларини экспорт қилиш ҳажмининг ўсишига олиб келади.

«Шунинг учун ҳам биз янги давлат, янги жамият қуришга киришган дастлабки кунларданоқ энергетика — ёқилғи ва ғалла мустақиллигини қўлга киритиш вазифаси билан бир қаторда, ички бозорни ўзимизда, ўз хом ашёмиздан ишлаб чиқарилган товарлар билан тўлдириш, хизмат кўрсатиш тармоқларини кенг йўлга қўйиш вазифаларини ҳам муҳим устувор йўналишлардан бири сифатида белгилаб олдик», — деб таъкидлаган эди Президентимиз И.Каримов.

Бу масаланинг ечими, биринчи ғалда, халқ истеъмол маҳсулотлари ишлаб чиқарадиган корхона ва тармоқларни жадал ривожлантиришни тақозо қилар эди. Шу билан бирга, бу мураккаб вазифани қисқа муддатда ҳал этиш лозим эди.

Айни вақтда ишлаб чиқариладиган маҳсулотнинг сифатли ва рақобатбардош бўлишига эришиш, бу ишни катта сармоя ва капитал маблағларга эга бўлмаган ҳолда амалга ошириш зарур эди.

«Мана шунинг учун кичик ва ўрта корхоналарнинг, хусусий тадбиркорликнинг аҳамияти нечоғли беқиёс эканини исботлаб ўтиришга ҳожат йўқ», — деб кўрсатди И.Каримов (2001 йил 17 июлда Вазирлар Маҳкамасининг мажлисида сўзланган нутқ).

Масаланинг бошқа яна бир ўта муҳим томони ҳам бор. Мамлакатимиздаги демографик вазиятнинг ўзига хос хусусиятини инобатга оладиган бўлсак, бизда аҳоли, айниқса, меҳнатга қобилиятли ёшларнинг сони тез усиб бормоқда. Уларнинг сони йилига тахминан 200 — 230 минг кишига кўпаймоқда.

Шу нуқтаи назардан қараганда, ортиқча ишчи кучларини иш билан таъминлаш, ишсизлик масаласини ҳал этиш — мамлакатимиздаги энг долзарб иқтисодий ва ижтимоий муаммолардан биридир.

Бу вазифани ҳал этишнинг энг самарали йўналишларидан бири — кичик ва ўрта корхоналар сонини кўпайтириш, хусусий тадбиркорликни ҳар томонлама қўллаб-қувватлашдан иборат. Бундан ташқари, мамлакатимиз аҳолисининг катта қисми — деярли 60 фоизи қишлоқ жойларида яшайди. Бугунги кунда айнан қишлоқ жойларида одамларни иш билан банд қилиш, даромад манбалари билан таъминлаш, айниқса, кескин муаммо бўлиб турибди. Бу муаммо ер ва, биринчи галда, сув ресурсларининг чекланганлиги билан боғлиқ.

Табийки, бу масалани қишлоқ хўжалиги ўз ҳолича ҳал қила олмайди. Бунинг устига, қишлоқ хўжалиги соҳасида ишлаб чиқариш самарадорлигини янада ошириш ишчи кучларини камайтириб боришни тақозо этади. Бу эса ўз навбатида қишлоқ аҳолисини иш билан таъминлаш борасида янги муаммоларни келтириб чиқаради.

Бу муаммонинг қандай ечими бор?

Ҳаммамизга маълумки, биз қишлоқ жойларида йирик саноат комплексларини барпо эта олмаймиз. Чунки улар ўз-ўзини қопламайди ва қутилган самарани бермайди.

Бунинг учун эса қишлоқ жойларида, биринчи галда, тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнеснинг жадал ривожланиши учун зарур бўлган барча шарт-шароит ва кафолатларни яратиш, деҳқон ва фермер хўжаликлари фаолиятининг самарадорлигини ошириш орқали янги-янги иш жойларини ташкил этиш керак.

6.4. Ўзбекистонда кичик ва хусусий тадбиркорлик ривожининг ҳозирги ҳолати ва истиқболлари

Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш ва рағбатлантиришда изчил давлат сиёсати олиб борилиб, муайян ижобий натижалар қўлга киритилди.

■ 2000 йил 7 июндаги расмий маълумотларга қараганда Ўзбекистон Республикаси аҳолиси 24572,2 минг киши бўлиб, шундан меҳнат ресурслари 50% ни ёки 12245 минг кишини ташкил этади. Шундан иш билан банд бўлганлари 8798,5 минг киши ёки 71% ни ташкил этади.

2001 йил июль ойидаги маълумотларга кўра мамлакатимизда иш билан банд бўлган аҳолининг 30% ёки 3 млн. киши кичик ва ўрта бизнес соҳасида хизмат қилган бўлса, 2002 йилга келиб (февраль ойигача) 53% ёки 4,7 млн. киши тадбиркор сифатида меҳнат қилган.

Демак, бизнинг ҳисобларимиз бўйича тараққий этган мамлакатлар даражасига етиш учун ҳозирги пайтда республикамизга яна 1,5 млн. тадбиркор етишмас экан. Бизнинг ҳисобимиз бўйича 2010 йилга бориб республикамизга жами 9,6 млн. тадбиркор ходим зарур бўлади. Демак, республикада тадбиркорлар сонини салкам 5 млн.га етказиш лозим бўлади. Кичик ва ўрта бизнеснинг ички маҳсулот таркибидаги улуши 2002 йил (февраль ойигача) 24,5% ни ташкил этди. Бошқа ривожланган мамлакатларда эса бу кўрсаткич 50 – 60% дир. 2001 йилда республикамизда хориж сармояси асосида 90 та янги корхона ташкил этилди. Капитал маблағлар таркибида хорижий инвестициялар ҳиссаси кўпайди ва жами инвестицияларнинг умумий ҳажмидан фақат 13,4% ўзлаштирилган.

Лекин хорижий инвестицияларни жалб этиш ҳали анча суст бормоқда. 2002 йилгача республиканинг 31 туманида хорижий инвестициялар иштирокида бирорта ҳам корхона ташкил этилмаган.

Агар 2000 йилнинг бошида 143,5 минг корхона фаолият кўрсатган бўлса, 2002 йилда юртимизда 240 мингта ўрта ва кичик корхоналар фаолият кўрсатган. Шулардан 85 мингтаси фермер хўжаликлари дир. Хусусий сектор аҳолининг 30% ни иш билан таъминлади. Хусусий корхоналарни ЯИМдаги улуши 35% бўлди.

Қуйидаги жадвал ҳам бу тўғрида ахборот беради.

7-жадвал

Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланиш ҳолати
(1.01.2000 й.га)¹

	Жами юридик шахслар		Шундан					
			Ўртача корхоналар		Кичик корхоналар		Микро-фирмалар	
	Сони	%	Сони	%	Сони	%	Сони	%
Руйхатдан утган корхоналар	178271	100	8886	5,2	23188	13,3	127645	61,5
Амал қилган корхоналар	143519	80,5	7563	5,3	18975	13,2	99021	68,9
Тугатилган корхоналар	33490	18,8	1289	1,1	3696	11,0	26715	79,7
Ишламай турган корхоналар	34752	19,5	1323	0,40	4213	3,4	28624	82,3

¹ Ўзбекистон Республикаси Макроиқтисодий статистика вазирлиги ва «Экономическое обозрение» журнали (2000 йил, июнь) ахборотлари асосида ҳисобланган.

Республикамизда тугатилаётган хусусий корхоналар очилаётганига қараганда анча кўпдир.

2000 йил 1 январ ҳолатига кўра рўйхатдан ўтган корхоналардан 18,7% ёки 33490 таси тугатилган. 1996 йили эса яратилган 7400 корхонадан 20%, 1998 йили эса 3700 та корхонадан 70% тугатилиб кетган. Фақат Тошкент шаҳрида 2000 йилнинг 1 январига 26 мингта кичик ва ўрта бизнес корхоналарининг 6 мингтаси фаолиятсиз деб топилган, шулардан 4300 таси тугатилиш арафасида турган, 1850 таси топилмаган. Бунинг сабаблари жуда кўп ва хилма-хил.

1999 йил 1 июнга қадар рўйхатдан ўтган корхоналар таркибида кичик ва ўрта корхоналар салмоғи коммунал хўжаликда 42,9%, маиший хизмат соҳасида 85,0%, қурилишда 89,3%, қишлоқ хўжалигида 89,9%, саноатда 93,5%, савдода 95,3%, умумий тижоратда 96,6%ни ташкил этган эди. Амалиётда рўйхатдан ўтган умумий корхоналардан яшаб, сақланиб қолувчи корхоналар улуши 20% ни ташкил этади. Жаҳон банки ахборотларига кўра янгидан ташкил этилган ва ишлаб турган барча кичик корхоналарнинг бир йилдан сўнг тахминан 50%, уч йилдан сўнг 7 – 8%, беш йилдан сўнг 3% сақланиб қолар экан.

2002 йилда республикамиз бўйича сотилмай ётган тайёр маҳсулотларнинг умумий қиймати 3 миллиард 800 миллион сўмдан ошиб кетди.

Бундай маҳсулотлар, айниқса, «Ўзкимёсаноат», «Ўзбек-энерго» давлат акциядорлик компаниялари, «Махсусқотишма» республика бирлашмаси, Қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги, «Ўзмашсаноат» ва «Озиқовқатсаноат» уюшмалари, «Ўзқурилишматериаллари» акциядорлик компанияси корхоналари омборларида кўплаб миқдорда йиғилиб қолган.

Натижада катта ҳажмдаги моддий бойликлар ишлатилмасдан ҳаракатсиз ётибди, кўплаб турдаги хом ашё ва материаллар, шунингдек, айланма маблағларнинг беҳуда сарф этилишига йўл қўйилмоқда.

Бир қатор концерн, корпорация, компания ва уюшмаларда ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражаси ҳамон пастлигича қолмоқда. Бундай корхоналарнинг молиявий аҳволи, айниқса, мураккабдир. Улардан кўпчилигининг рентабеллиги паст, иқтисодий жиҳатдан ночор ёки зарар кўриб ишламоқда.

2002 йили 128 та корхона ўз фаолиятини зарар билан

яқунлади. Уларнинг аксарияти «Ўзбекэнерго», «Ўзкимёсаноат», «Ўзмашсаноат» каби тармоқларга қарашлидир.

Аҳволни ўнглаш учун зарар кўриб ишлаётган корхоналарни тугатиш бўйича қабул қилинган ҳукуматнинг махсус қарори сўзсиз бажарилиши лозим.

Республикамизда ширкат хўжалиklarини (яъни кооператив хўжалиklarини) шакллантиришга жиддий аҳамият берилади. Шундан келиб чиқиб зарар кўриб ишлайдиган ва кам самара берадиган хўжалиklar негизда фермер хўжалиklarни ташкил этиладиган бўлди.

2002 йилнинг 1 январигача **900 та хўжалик ширкатларга айлантирилди.** 2001 йили 52 та қишлоқ хўжалик корхонаси негизда танлов асосида **3400 фермер хўжалиги ташкил этилди.**

Республикамизда ер ресурсларимиздан фойдаланиш ҳолати ҳам қониқарли эмас. Айниқса, Жиззах, Самарқанд, Сирдарё, Наманган каби вилоятларда бу ҳол яққол кўзга ташланади.

Масалан:

- ерни қонунсиз равишда эгаллаб олиш,
- суғориладиган экинзорларнинг қишлоқ хўжалик оборотидан чиқиб кетиши;
- кўплаб дала майдонларининг турли хил сабаблар билан экилмай қолиши;
- ердан белгиланган мақсадларда фойдаланмаслик ҳолатларининг мавжудлиги;
- кўп ерларни зах, шўр босиб ботқоқликка айланиб бориши;
- ердан фойдаланишда қонунчиликка риоя қилмаслик ҳолатлари, мулжалдаги экинлар ўрнига бошқа хил экинлар экиш;
- статистик ҳисоботларда фермер хўжалиklари томонидан ер миқдорининг камайтириб кўрсатилиши.

Ҳозирги бозорга ўтиш шароитида саноат таркибидаги корхоналар ҳали етарли даражада ўзаро рақобатлашаётгани йўқ. Бундай ҳолни маҳсулотни етказиб бериш бўйича шартномаларни тузишдаги камчиликларда, рақобат даражасининг ҳали етарли эмаслигида, истеъмолчилар томонидан буюртмаларнинг кечикиб берилишида кўриш мумкин. Бозор шароитида корхоналар мустақил равишда ташқи иқтисодий алоқаларни кучайтиришлари лозим. Давлат тасарруфидан чиқаришнинг моҳияти — жамият ҳаётининг

барча соҳаларида давлатнинг якка ҳокимлигини тугатиш-дир. Лекин бозор ҳукмига бўйсунмайдиган ижтимоий-иқтисодий муаммоларни давлат ҳал этади — давлат бош-қаради: миллий мудофаа, ҳуқуқ-тартиботни муҳофаза қилиш, ерни сақлаш ва ундан фойдаланишни фан асосида ташкил этиш ана шундай соҳалардир.

Бозор механизмини шакллантиришнинг иқтисодий шароити банк, биржа тизимларини, корхона бозорини, иқтисодиётнинг бошқариш ва тартибга солиш давлат ташкилотларини ўз ичига олади. Банк тизими бозор иқтисодиётининг шакллана бориши билан бир неча турларга, жумладан, кредит ва молия муассасаларига ажралиб кетади. Кейинги вақтларда ташкил қилинаётган давлат ва тижорат банкларидан ташқари кўчмас мулкни гаровга олиш эвазига кредит берадиган «Заминбанк», коммунал хужалиги банклари вужудга келди.

Келажакда банklar назорат қилувчи ташкилотлар билан тенг ҳуқуқга эга бўлган иқтисодий шерикка айланиб, уларнинг вазифаси фақат корхоналарни бўш турган пулларини жойлаштиришдан иборат бўлибгина қолмай, балки тадбиркорлик ишларини амалга ошириш ва валюталар билан савдо қилиш кабиларни ҳам амалга оширмоқда. Биржалар бозор инфратузилмасининг зарурий элементи сифатида корхоналар фаолиятининг самарадор бўлишини кўп жиҳатдан белгилаб беради. Ҳозирги вақтда амалдаги товар, фонд, меҳнат биржалари мавжуд корхоналарни ресурслар билан таъминлаш вазифасини тўлиқ ўз зиммаларига олганларича йўқ.

Тадбиркорларга ва бозор муносабатларини жорий этишга интилаётган шахсларга Ўзбекистон давлатининг фақатгина ҳуқуқий кафолатини бериш кифоя эмас. Шу ҳуқуқ ва кафолатлардан тўла фойдаланиш учун шарт-шароит яратиш бугунги куннинг бош масаласидир. Хусусий тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантиришга бугун республикамизнинг иқтисодий тараққиётини таъминловчи омил сифатида қарашимиз ва қонунчилик фаолиятимизда бу соҳага худди шу нуқтаи назардан ёндошмоғимиз даркор.

Биз учун хусусийлаштиришнинг ўзидан ҳам, бу соҳада ишлаб чиқаришнинг рағбатлантирилиши, маҳсулот сифатини яхшилаш ва кўпайтиришдан манфаатдорликнинг оширилиши, аҳоли эҳтиёжини қондиришда рақобат муҳитининг вужудга келтирилиши, яккаҳокимликка чек қўйили-

ши ва шу орқали эркин иқтисод пайдо бўлишига имкон яратилиши муҳим ва қимматлироқдир.

Иқтисодий салоҳиятимиз ва даромадимизни янги босқичга кўтарадиган яна бир долзарб вазифа, — дейилади Биринчи чакириқ Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг биринчи сессиясида, — асосий муаммо ва устун йўналиш — бу тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни кенгайтириш, унинг сифатини ҳамда рақобатбардошлигини жаҳон бозори талаблари даражасига етказиш мақсадида иқтисодиётда таркибий-тузилмавий ўзгаришларни амалга оширишдир. Аммо ҳозирги вақтда ҳам (2001 йил) мамлакатимиз бўйича етиштирилаётган ҳосилнинг қанча қисми қайта ишланаётганлигини кўрсатувчи далилларга мурожаат қилсак, меванинг атиги 15 фоизи, сабзавотнинг 10 фоизи, полиз маҳсулотларининг 5 фоизи, узумнинг 23 фоизи, терининг 26 фоизи, жуннинг 15 фоизи, гўштнинг 25 фоизи, сўтнинг 5 фоизи қайта ишланаётганини кўриш мумкин. Бизда 2000 га ерда тахминан 11,5 минг одам ишласа, Америка пахта хўжалигининг шунча миқдор ерида атиги 16 киши ўз оиласи билан мавсумда ишлайди. (Тош. вил. сессиясидан. 16 — 17. XII. 1998 й., И. Каримов.)

Мана шу рақамларнинг ўзиёқ иқтисодиётнинг муҳим соҳаси ҳисобланган тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнес ривожини учун **фойдаланилмаётган қанча имкониятлар** мавжудлигини яққол кўрсатиб турибди. Биз ана шу имкониятлардан тўла фойдалана олсак, мазкур соҳа аҳолини иш билан таъминлашда, энг муҳими, одамларнинг даромадини оширишда янги манба бўлиб хизмат қилади. Бундай имкониятларимиз ҳақида эса кўп гапириш мумкин.

Шуни унутмаслик зарурки, бугунги кунда етиштирилаётган пахта хом ашёсининг фақат 25 фоизигина ўзимизда қайта ишланмоқда ва тайёр маҳсулотга айлантирилмоқда. Ҳисоб-китоблар шуни кўрсатмоқдаки, пахта толаси узлуксиз ва ҳар томонлама сифатли қайта ишланиб, тайёр маҳсулотга айлантирилса, ундан олинадиган даромад 6 — 7 баробар ортиши мумкин.

Айни пайтда шуни ҳам ёдда тутиш керакки, бунинг учун энг замонавий технологиялар, энг илғор ускуна ва дастгоҳлар зарур.

Ва, табиийки, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот рақобатбардош, жаҳон бозори талабларига жавоб берадиган бўлиши учун катта инвестициялар керак, албатта.

Жаҳон иқтисодиётида ўз ўрнини топишга интилаётган ҳар бир мамлакат, ўзини мустақил деб ҳисоблаган ҳар бир давлат ўз иқтисодиётини етакчи тармоқлари ва йўналишларини белгилаб олиши, жаҳон бозорида рақобатга чидамли маҳсулотларни қандай маблағлардан ишлаб чиқариши зарурлигини ва бу маҳсулотларни рақобатлаша олишини қандай қилиб таъминлаш йўлларини аниқлаб олиши даркор.

Бу муҳим вазифалар халқ ҳужалигининг дастлабки ишлаб чиқариш бўғини бўлган корхоналар, фирмалар ва турлича мулк шаклларига асосланган товар ишлаб чиқарувчи ҳужаликлар фаолиятига, маркетинг усули билан ёндошиш орқали муваффақиятли ҳал этилади.

Маркетинг — бу, бозор билан корxonани боғловчи бўғин бўлиб ҳисобланади. Корхонага нисбатан маркетинг — бу талаб ва эҳтиёжни айирбошлаш йўли билан қондиришга қаратилган кишилар фаолиятининг бир туридир. Бундан ташқари, маркетинг маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотишнинг комплекс тизими бўлиб, у харидорларнинг талаб ва эҳтиёжларини ҳар томонлама ва чуқур ўрганишга асосланади. Маркетинг — ўзгариб турадиган бозорга доимо мослашиб бориш тизимидир. Унинг таркибида ишлаб чиқаришга бўлган маркетинг, истеъмол товарларига бўлган маркетинг ва хизмат ишларига бўлган маркетингни ажратиб кўрсатиш мумкин. Корхонада маркетинг фаолиятини ташкил этиш — бу биринчи галда бозор талабига эътибор бериш, корхона фаолиятини унга қаратишдир. Бундан энг пировард мақсад — харидорлар талабини қондиришдир. Маълумотлар шуни кўрсатадики, собиқ Иттифоқ корхоналарининг 80 фоизи бозорни мутлақо ўрганмас экан. Атиги 7 фоиз корхоналар 3 йилда 1 марта реклама, савдо ярмаркалари, янги товарлар билан савдо қилиш каби айрим чораларни амалга оширар экан. Бозорни ўрганмаган корхоналарнинг 75 фоизи бунга қизиқиш йўқлигини сабаб қилиб кўрсатишган.

Самарадорликни оширишнинг ривожланган капиталистик мамлакатларда (масалан, Японияда) синовдан ўтган энг муҳим йўлларида бири бу замонавий технология ва ускуналарни ўрнатиш, корхона ишчи ва хизматчиларини, уларнинг раҳбарлари савиясини, иш услубларини жаҳон талаблари даражасига кўтариш, ишлаб чиқарилаётган кундалик маҳсулотни ўз харидорига етказиш ва харидорни қониқти-

ришдан иборатдир. Бугунги кундаги энг муҳим масала — бу кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш, уларга кенг имконият ва имтиёзлар ташкил қилиб беришдир. Ўзбекистон Республикаси ҳукумати томонидан, шахсан Президентимиз И. Каримов бошчилигида бундай имкониятлар яратилди. Бир қанча қонунлар, фармонлар ва қарорлар қабул қилинди, улар ташаббускор ва қобилиятли ишбилармон, тадбиркорлар сафининг купайишига олиб келади ва натижада бозор иқтисодиётига ўтиш ишлари тезлашиб кетди.

Республикамызда тадбиркорликни қўллаб-қувватлашнинг салмоқли Давлат дастури ишлаб чиқилди. Қисқа муддат ичида ички бозорни тўлдирадиган ва экспорт қилинадиган маҳсулот ишлаб чиқарувчи кичик технологияларни жорий этиш ва шу асосда жаҳон андозалари талабларига жавоб берадиган сифатли тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш, товар ва хизматлар бозорида рақобат ташкил этишни таъминлаш керак бўлади. Бунинг учун мавжуд ишлаб чиқаришлар, корхона ва фирмалар давлат бюджетидан оладиган ёрдамани кескин камайтириб, уни кутиб турмай, ўзини ўзи молиялаштириш ва сармоя билан таъминлаш; давлат томонидан солиқни рағбатлантирувчи аҳамияти оширилиб, техникавий қайта жиҳозланган корхоналардан олинадиган солиқ меъёрини камайтириш, табиий бойлик ва захираларимизга, мулкка солиқ ставкасини ошириш; эркин бозор нархларини тартибга солиш, давлатни тақсимотчилик фаолиятини чеклаш, ишлаб чиқариш — техника воситалари гуруҳига кирадиган товарларга давлат буюртмасини кескин даражада қисқартириш ва уни харидор ўртасида келишилган нарх асосида қондиришга қаратилган давлат тизими билан алмаштирилиши вазифа қилиб қўйилган.

6.5. Кичик ва ўрта бизнеснинг хорижий давлатлардаги ривож

Японияда кичик ва ўрта бизнес тармоқларида иш билан банд бўлган аҳолининг 80 фоизи, Европа Иттифоқи мамлакатларида эса 70 фоизи ишлайди.

Японияда асосий эътибор йирик бизнес билан кичик ва ўрта бизнес ўртасида кооператив алоқалар тизимини шакллантиришга қаратилган.

Ушбу мамлакатда иқтисодиётнинг кичик ва ўрта бизнес

буғини ишлаб чиқарилаётган ялпи ички маҳсулотнинг ярмидан кўпрогини бермоқда.

Айнан шундай иқтисодий сиёсат натижасида Японияда ислохотларнинг бошланғич даврида аҳоли жон бошига 500 АҚШ доллари миқдоридан даромад тўғри келган бўлса, ҳозирга келиб бу кўрсаткич ўртача 38 минг долларни ташкил этмоқда. Бу — дунёдаги энг юқори кўрсаткичлардан биридир.

Жаҳон саноатида етакчи ўрин тутадиган «Ямаха» трансмиллий компанияси бугунги кунда дунёнинг деярли барча мамлакатларида бир неча миллиард АҚШ доллари миқдоридан ўз маҳсулотларини сотади. Мана шу машҳур компания ҳам 40-йилларнинг охирида 7 кишидан иборат велосипедларни таъминловчи кичик кооператив сифатида фаолият бошлаган эди.

Японияда кичик ва ўрта корхоналарга тегишли бўлган мустақил компаниялар 10 миллиондан ортиқдир.

АҚШ иқтисодиётида ишлаб чиқариладиган ялпи ички маҳсулот ҳажмида кичик ва ўрта бизнеснинг улуши кейинги 40 йил мобайнида 10 фоиздан 52 фоизга ўсди.

2002 йил бошида АҚШда 22,4 миллионга кичик бизнес субъектлари ишлаб турибди. Улар ЯИМнинг 51% ни яратганлар. Хусусий сектордаги иш жойларининг 51% ни иш билан таъминлаганлар.

Америкада 19 млн. турли хилдаги мустақил фирмаларнинг 90% майда ишлаб чиқариш корхоналаридир. Улар ҳиссасига янги яратилаётган иш жойларининг 2/3 қисми тўғри келади.

Европа Иттифоқига аъзо бўлган мамлакатларнинг ялпи ички маҳсулоти таркибида эса кичик ва ўрта бизнес улуши 67 фоиздан ортиқ экани ҳам бежиз эмас.

Мисол учун, Германия тажрибасини олиб кўрайлик. Бу мамлакат кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланиши ҳисобига қисқа вақт мобайнида Европа иқтисодиётининг устунларидан бирига айланиб олди. Давлатнинг бу борадаги оқилона сиёсати туфайли урушдан кейинги йилларда кичик ва ўрта бизнеснинг мамлакат иқтисодиётидаги улуши 10 фоиздан 69 фоизга кўтарилди.

Германияда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлашга ихтисослашган, озиқ-овқат ва бошқа истеъмол молларининг кўплаб турларини ишлаб чиқарадиган кор-

хоналар давлат тарафидан ҳар томонлама рағбатлантирилади. Улар дастлаб қишлоқ жойларида цехлар шаклида, кичик-кичик ишлаб чиқариш қувватлари сифатида ташкил этилган эди.

Бу мамлакатларда кичик ва ўрта бизнесни ҳар томонлама қўллаб-қувватлашга қаратилган давлат тизими шаклланди, у биринчи галда бу борадаги ҳуқуқий базани яратишга ва тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилишга асосланади.

Шунингдек, уларнинг узоқ муддатли кредит ресурсларидан имтиёзли фойдаланиши, имтиёзли солиқ тартибининг, ишлаб чиқариш молиявий, ижтимоий, бозор инфратузилмаларини шакллантирилиши ҳам пировард натижада иқтисодиётнинг ана шу тармоғини самарали ривожлантиришга хизмат қилади.

Шуниси муҳимки, бу мамлакатларда иқтисодиёт таркибининг ўзига хос хусусиятларидан, халқнинг менталитетидан, мавжуд ресурслар ва бошқа омиллардан келиб чиқиб, кичик ва ўрта бизнесни аниқ мақсадли қўллаб-қувватлаш бўйича пухта ўйланган давлат сиёсати амалга оширилади.

Қуйидаги жадвал маълумотлари ҳам кичик ва ўрта бизнесни жаҳон иқтисодиётидаги ривожланиш ҳолатини, унда тутган ўрнини курсатади.

8-жадвал

Кичик ва ўрта корхоналарнинг айрим мамлакатлар иқтисодиётида тутган ўрни¹

Мамлакатлар	Кичик ва ўрта фирмалар		Кичик ва ўрта фирмаларнинг салмоғи %	
	Минг дона	Минг киши ҳисобига	Банд булган ходимлар микдорига	ЯММ
Буюк Британия	2930	46	49	50-55
Германия	2290	37	46	50-54
Италия	3920	68	73	57-60
Франция	1980	35	54	55-62
АҚШ	19300	74,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	78	52-55
Россия	836,2	5,65	9,6	10-11
Ўзбекистон	51,2	2,1	2,5	6-12

¹ «Экономическое обозрение» журналі, 2000 йил, июнь.

6.6. Хитойда кичик ва ўрта тадбиркорликнинг ривожланиши

Хитой Халқ Республикасида XX асрнинг 70 йиллари охири 80 йиллари бошида мамлакат сиёсий ва иқтисодий ҳаётида янги ривожланиш босқичининг бошланиши билан кичик ва ўрта бизнес жадал ривожланиб кетди. Хитойда кичик ва ўрта корхоналарда ходимлар сони 500 кишидан ошмайди. 2000 йил бошида бу мамлакатда кичик ва ўрта корхоналар сони 9 миллионга етди. Улар мамлакатдаги жами корхоналарнинг 99% ни ташкил этади. Бундай корхоналар жами саноат маҳсулотининг 60% ини ишлаб чиқармоқда ва давлат хазинасига умумий солиқлар йиғимининг 40% дан кўпроғини тушириб бермоқда.

Кичик ва ўрта бизнес мамлакатда меҳнатга лаёқатли кишиларнинг 75% ини иш билан таъминламоқда.

Хитойда кичик ва ўрта бизнесни бундай жадал ривожланиб, мамлакат иқтисодиётида муҳим ўрин тутиши — унинг давлат томонидан қўллаб-қувватланишидан иборат оқилона сиёсат натижасидир. Бу иқтисодий сиёсат қуйидаги тадбирларни амалга оширишда намоён бўлди:

— технология соҳасидаги янгиликларнинг ишлаб чиқаришга жорий этилиши ва меҳнат самарадорлигининг оширилиши;

— кичик ва ўрта корхоналарни технологиялар билан янгилашга қаратилган махсус фонднинг яратилиши;

Ушбу фонд орқали корхоналарга молиявий ёрдам беришнинг қуйидаги шакллари назарда тутилган:

— грантлар — илғор технология соҳасига ихтисослашган кичик ва ўрта корхоналар оёққа тураётган даврда улар 120 минг АҚШ доллари (1 млн. юан) миқдорида рағбатлантирилади. Агар корхона йирик лойиҳага кирган бўлса, бу миқдор 240 минг АҚШ доллари (2 млн. юан)гача оширилиши мумкин;

— технологик ишловларни амалга ошириш учун корхоналарга қўшимча равишда имтиёзли молиявий ёрдам — субсидиялар берилади. Бунда молиявий ёрдам пуллари йирик лойиҳалар учун 120 ва 240 АҚШ доллари ҳажмида белгиланади;

— тўғридан-тўғри инвестициялар ажратиш. Бундай молиявий ёрдам ўта истиқболли ва тез қўлланиладиган ишлов-

лар учун фонд томонидан устав капиталининг 20% гача бўлган миқдори ҳисобидан ажратилади.

Хитойда кичик корхоналарни рўйхатдан ўтказишнинг жуда ҳам оддий, қулай тартиби ўрнатилган. Уларни ҳужжатлаштириш ишлари битта ташкилотда — Давлат савдо-саноат бош бошқармасида амалга оширилади.

Иқтисодиёт ва савдо бўйича Давлат қўмитаси қошида махсус Кичик ва ўрта корхоналарнинг халқаро ҳамкорлигини координация қилиш маркази ташкил этилган.

6.7. Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнесни ривож- лантиришдаги муаммолар

Иқтисодчиларимиз Республикамизда кичик ва ўрта бизнес (КЎК)нинг ривожланишига тўсиқ бўлиб турган муаммолар сифатида қуйидагиларни кўрсатадилар:

- инвестиция соҳасидаги давлат сиёсатининг фаоллашиб кетиши хусусий сектор ривожини пасайтирган;
- йирик корхоналар самарадорлиги пасайган;
- йирик корхоналар афзаллиги туфайли кичик корхоналар имтиёзи камайган;
- кичик ва ўрта корхоналар ишсизликни камайтириш борасидаги ўз вазифаларини тўлиқ бажара олмаганлари;
- лизинг, консалтинг, инженеринг ва бошқа хизматларининг етишмаслиги;
- давлат идораларининг (тижорат банки, суғурта компаниялари, солиқ идоралари, туман ва шаҳар ҳокимликлари, давлат бошқарув органлари, мансабдор шахслар ва ҳоказоларнинг) ресурсларни тақсимлаш ва нархини белгилаш жараёнига ва бошқа фаолиятларга аралашуви;
- давлат рўйхатидан ўтиш ва лицензия олишдаги тўсиқлар, қийинчиликлар; лицензия талаб этиладиган фаолият турларига давлат хавфсизлигига бевосита хавф тугдириши мумкин бўлган фаолият турларигина кириши мумкин. Тадбиркорликнинг бошқа турларига бўлган лицензияларни эса, рақобатнинг ривожланишига тўсиқ сифатида бекор қилиш лозим. Ҳозирги кунда тадбиркорликнинг турли кўринишлари бўйича фаолият кўрсатиши учун лицензияга эга бўлиши керак бўлган муассасалар нихоятда кўп (40 га яқин);

— Ўзбекистонда ҳали ҳуқуқий маданият ва барча жамият аъзоларининг қонунга амал қилиш механизми ишлаб чиқилмагани. Демак, кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланиш суръатини тезлаштириш учун зарур меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларни яратишнинг ўзи кифоя қилмайди. Уларнинг амал қилиши муҳимдир;

— кичик ва ўрта бизнес эгаларининг давлат жойларини ижарага олишда, коммунал ва бошқа тўловларни тўлашдаги манфаатларининг кўпчилик ҳолларда камситилиши. Шартнома тузишдаги ва уни бажаришдаги ҳуқуқий механизмнинг мукамал эмаслиги. Масалан, олинаётган жой учун ижара шартномасининг бир йилга тузилиши;

— моддий-техник, ресурслар билан улгуржи савдо қиладиган суғурта ва баъзи бошқа хизматларни кўрсатадиган йирик ташкилотлар, тижорат банклари, коммунал ва эксплуатацион хизмат кўрсатувчи ташкилотларнинг яккаҳокимлиги;

— тадбиркорлар учун фойдаси бўлмаган шартномалар тузишга мажбурлаш;

— тадбиркорларнинг манфаатларини солиқ инспекцияси вакиллари, санитар ва бошқа хизматчиларнинг қонунга зид ҳаракатларидан ҳимоялашнинг самарали механизми етишмаслиги;

— кичик ва ўрта бизнес эгаларининг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилишда судлар ролининг пастлиги;

— тадбиркорларнинг уз ҳақ-ҳуқуқларини яхши билмасликлари, суд орқали узларини ҳимоя эта олмасликлари;

— ташқи иқтисодий шартномаларни расмийлаштиришдаги қийинчиликлар, чалкашликлар, мантиқсизликлар;

— шаҳар ёки туман пул-кредит сиёсатидаги чалкашликлар. Шу сиёсатга кўра комиссиянинг рухсатсиз ўтказиш мумкин бўлган маблағлар миқдори чекланган. Бундай чеклашлар бекор этилиши лозим;

— кичик ва ўрта корхоналарни ташқи бозорга чиқишига йўл бермаётган омилларнинг мавжудлиги, хусусан, бу ТИАВ да экспорт шартномаларини тузишдаги мураккаб жараён ва божхона идораларида ҳисобга қўйиш билан боғлиқ масалалар, мантиқсизликлар, чалкашликлар (бу масалани махсус ўрганиш лозим);

— ҳозирги якка тадбиркорлик танлов (тендер) асосида амалга оширилади. Лекин ҳали биз тендер ҳақида ишончли

ахборот ва керакли ҳужжатни тайёрлаш тажрибасига эга эмасмиз;

– бизнес ва тадбиркорлик билан шуғулланувчиларда шу соҳадаги билимларнинг етишмаслиги;

– тадбиркорлик айрим шаклларининг иқтисодийда тулган ўрни ва аҳамиятини аниқлашнинг мушкуллиги;

– тадбиркорлик субъектларининг турлари, миқдорини, республика иқтисодийдаги салмоғини аниқ кўрсатадиган ҳисоботнинг йўқлиги, улар ҳақидаги ахборотларнинг номутаносиблиги мавжуд иқтисодий аҳволни туғри баҳолашга имкон бермайди;

– республикада ҳозир хусусий корхоналарни ташкил этишдан кўра уларнинг тугатилишининг кўплиги ва мушкуллиги;

– реклама, ахборотлар борасидаги танқислик туфайли иқтисодийнинг тадбиркорлик секторида инвестициялар жараёнини тулиқ амалга оширишга имконият етишмаётганлиги;

– ташқи бозорга чиқишнинг мураккаблиги;

– инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш қийматининг юқорилиги ва бошқа муаммолар мавжуд.

6.8. Ўзбекистонда кичик ва ўрта тадбиркорлик учун касбий таълим тизимини ривожлантириш муаммолари

Кўпгина тадбиркорлар етарли даражада тажриба ва билимга эга бўлмаганликлари учун ҳам ўз фаолиятларини самарали ташкил эта олмаётирлар.

ТАСИС Дастури доирасида Европа иттифоқи ташаббуси билан 1995 йил бошида кичик ва ўрта бизнес соҳаси учун кадрлар тайёрлайдиган ва уларнинг малакасини оширадиган Бозор кўникмаларини ривожлантириш Маркази ташкил этилган эди. Бу тизим 300 хил таълим тури ва марказларни ўз ичига олади. Улар қаторида Тадбиркорлар палатаси қошидаги республика бизнес мактаби ва уни вилоятлардаги филиаллари, бизнес инкубаторлар шохобчалари, кичик ва ўрта тадбиркорликни ахборот ва маслаҳат бериш ишлари билан кўллаб-қувватловчи 205 марказ, «Бизнес-фонд»нинг ахборот-консалтинг Марказларини ўз ичига оладиган махсус ташкилотлар, бизнес ривожига кўмаклашувчи Марказ, бозор, қимматбаҳо қоғозлар ва шу кабилар соҳасида мутахассислар тайёрловчи Миллий Марказларни кўрсатиш мумкин.

Бундай марказлар ҳисобига ҳар йили 32 минг киши ўз билим ва тажрибаларини оширишлари мумкин.

Меҳнат ва Ижтимоий таъминот вазирлиги, Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатаси ҳамда Бозор кўникмаларини ривожлантириш Марказлари ўртасидаги ўзаро шартномалар доирасида 1999 — 2002 йилларда ўз бизнесини очмоқчи бўлган 2 минг нафар ишсиз бўлганлар ўқитилди. Улардан 70 фоизи ўз ишларини бошлаб юборди ва бозор тизимида ишга жойлашиб кетди.

2002 йилда ўқув комплекси таркибига кирувчи халқаро ташкилотлар ТАСИС, ЮСАИД, Европа таълим фонди маблағлари ҳисобига 1400 киши таълим олиб чиқди.

Тренер-ўқитувчиларни тайёрловчи махсус курсларнинг муттасил ишлаб турганлигига қарамай, юқорида кўрсатилган ўқитиш тизимларида маҳоратли, билимли педагог кадрларнинг етишмаслиги ҳам долзарб муаммолардан биридир.

Муҳим муаммолардан яна бири тадбиркор кадрлар тайёрлаш ва малака ошириш тизимида махсус ўқув адабиётларининг етишмаслиги, моддий базанинг талаб даражасида эмаслигидир.

Бизнес мактаблари, тадбиркорларни тайёрлаш ва малакасини ошириш билан шуғулланувчи таълим муассасалари ҳуқуқий асосларининг заифлиги ҳам жиддий муаммолардан биридир. Қабул қилинган айрим қонуний ва меъёрий ҳужжатлар ҳали самарали ишлаётгани йўқ. Масалан, «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонунининг 37-моддасида кўрсатилган ишларни амалга ошириш учун биронта ҳам меъёрий-ҳуқуқий ҳужжат йўқ. Кадрларни ўқитиш билан боғлиқ бир қанча ҳукумат қарорлари бажарилмай қолмоқда.

Ўқув жараёнини ташкил этиш ва ўқитиш сифати мониторингини йўлга қўйиш, кичик ва ўрта бизнес корхоналари учун кадрлар тайёрлаш ва малакасини ошириш учун давлат талабларининг ортда қолаётганлиги ва ҳ. к.

7-боб. ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН ҚўЛЛАБ-ҚўВВАТЛАНИШИ

7.1. Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қўвватлаш шакллари ва турлари

Мустақилликдан сўнг мамлакатимизда кичик бизнес маълум даражада ривожланиб бормоқда. Лекин уларни ташкил этиш суръатлари, муттасил ривожланиб бориши ва умумиқтисодий ҳаётдаги ўрни бозор иқтисодиёти талабларига ҳали тулиқ жавоб бера олмайди. Кичик тадбиркорликни ривожлантириш йўлларида ҳали тусиқлар, қийинчиликлар кўп. Уларни фақат давлатнинг комплекс ташкилий, иқтисодий ва ижтимоий тадбир-чоралари асосида енгиб ўтиш мумкин. Бозор иқтисодиётини ривожлантиришнинг асосий шакли булган кичик бизнесни ташкил этиш ва ривожлантириш бизнинг шароитимизда янги ва мураккаб жараёнaddir. Улар иш бошлаб, уз фаолиятларини йулга қўйгунларича жуда кўп қаршиликларга, қийинчиликларга дуч келадилар. Тадбиркорлик муаммолари буйича ўтказилган суров маълумотлари буни тасдиқламоқда.

Маълумки, Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий асослари ҳам, иқтисодий асослари ҳам етарли даражада яратилган. Бозор муносабатлари шароитида тадбиркорлик фаолиятини айниқса, қишлоқ жойларида ривожлантириш орқали янги иш уринларини ташкил этиш, бозор инфратузилмасини шакллантириш, рақобатни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш, хизмат кўрсатиш, айниқса, аудиторлик, консалтинг, воситачилик, банк фаолияти билан боғлиқ илмий изланишлар олиб боришини талаб қиладиган хизматлар ҳажмини кескин ошириш, аҳолида тадбиркорлик, бизнес ишлари билан шуғулланиш хоҳишини вужудга келтириш ва уларни бозор иқтисодиётига жалб қилиб, боқимандачилик, истеъмолчилик психологиясини бартараф қилиш мақсад қилиб қўйилган. Шунинг учун:

I. 1995 йил 28 августда Вазирлар Маҳкамасининг «Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш Давлат дастури» қабул қилинди. Ушбу дастурда давлат ёрдамининг шакллари ва турлари, мутасадди ташкилотлар, кичик бизнесга ёрдам бериш учун маблағ олиш манбалари кўрсатилган.

Кичик бизнеснинг ривожланишини қўллаб-қувватлаш шакллари ва турлари ниҳоятда хилма-хилдир. Уларни қуйидаги гуруҳларга ажратиш мумкин:

- давлат-ҳуқуқий ёрдами;
- ташкилий ва бошқарув ёрдами;
- молиявий-иқтисодий ёрдам;
- моддий-техникавий ёрдам;
- ижтимоий-психологик ёрдам.

II. Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузурида Иқтисодий ислоҳотлар, тадбиркорлик ва хорижий инвестициялар бўйича бошқармалараро Кенгаш ишлаб турибди. Бу Кенгаш Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий йўналишларини белгилаб беради, тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш шаклларини белгилайди, кичик бизнеснинг умумий ғоясини яратади, тадбиркорлик соҳасини ривожлантириш стратегиясини, йўналишини, қўллаб-қувватлаш усуллари, шаклларини белгилайди.

III. Олий Мажлис ихтиёридаги Иқтисодий ислоҳотлар ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш қўмитаси тадбиркорликнинг ҳуқуқий асосларини яратади ва уни такомиллаштириб (тўлдириб, тузатиб) боради. Қонун доирасида тадбиркорлар манфаатларини ҳимоялаш вазифаларини амалга оширади.

IV. Вазирлар Маҳкамаси қошида кичик ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш бўйича Республика Мувофиқлаштириш Кенгаши фаолият кўрсатади. Унинг ихтиёрида 5 та ишчи гуруҳи мавжуд.

V. Давлат мулкни бошқариш ва Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш бўйича Давлат мулк қўмитаси ҳам иқтисодиётни ва тадбиркорлик шаклларини яратишнинг ягона сиёсатини амалга ошириш бўйича жуда кўп муаммоларни ҳал қилади. Булардан ташқари, тадбиркорлар ўз-ўзини қўллаб-қувватлашнинг бир қанча шакллари яратилиб, ривожланиб бормоқда. Масалан, хунармандлар уюшмаси, деҳқон-фермер

хўжалиги уюшмаси, ишбилармон аёллар уюшмаси, туризм ташкилотлари ассоциацияси ва бошқалар шулар жумласига киради.

Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодексидаги солиқ имтиёзлари ҳам кичик бизнесни қўллаб-қувватлашнинг муҳим чораларидан ҳисобланади.

7.2. Кичик ва ўрта корхоналарга молиявий-иқтисодий ёрдам

Кичик ва ўрта корхоналарга молиявий-иқтисодий ёрдам кўрсатиш муҳим аҳамиятга эга, чунки улар эндигина яратилиб, оёққа тураётганда молиявий ёрдамга муҳтож бўладилар.

Жаҳон амалиётида ҳам бу энг мураккаб масаладир, чунки улар таваккал қилиб иш кўришлари ва гаровга қўядиган мол-мулклари етарли бўлмагани учун ҳам тижорат банклари кичик корхоналарга кредит беришни унча хушламайдилар.

Ўзбекистонда ҳозирда давлат молия ресурслари ва хорижий манбаларни жалб этган ҳолда кичик ва ўрта корхоналарни молиявий қўллаб-қувватлашнинг комплекс тузилмаси шаклланди.

1. 1993 йилда «Бизнес-фонд» яратилди ва у 1995 йили хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни ривожлантиришга кўмаклашиш Фондига айлантирилди. Уни ихтиёрига давлат мулкани хусусийлаштиришдан тушган пулнинг 15% ўтказилади (илгари). Бу фонд тартибидан 1995 йили «Мадад» суғурта агентлиги ажралиб чиқди.

2. Тадбиркорлар палатаси қошида 1996 йил тадбиркорларга кафолатли молиявий ёрдам бериш Фонди яратилди.

3. Меҳнат Вазирлиги қошида нобюджет бандликка кўмаклашиш Фонди яратилди.

4. Деҳқон-фермер хўжаликлари уюшмаси қошида деҳқон ва фермер хўжаликларини қўллаб-қувватлаш Фонди ташкил қилинди.

Юқоридагиларга мисол сифатида Тошкент шаҳар «Бизнес-фонди»ни кўрсатишимиз мумкин. Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 1074-сонли Қарорига кўра Тошкент шаҳар «Бизнес-фонди» кичик ва ўрта корхоналарга (юридик шахсларга) имтиёзли кредитлар беради. Ҳар бир банк Марказий

банк белгилаган кредит суммаси қайтариш меъёридан (20-30% даражасидан) келиб чиқиб, ўз сиёсатини белгилайди. Кичик ва ўрта тадбиркорлар учун кўпи билан кредит қайтариш 15% даражасида олинади. Лекин бу миқдор мижознинг шарт-шароитларига қараб ўзгариши мумкин. Банк «Бизнес- фонд» ўтказган пулни 10 кун ичида кредит сифатида мижозларга тарқатиши керак. Акс ҳолда у «Бизнес-фонд»га 30% миқдорида (пулидан) ресурс сифатида тўлайди.

Юридик шахс ҳуқуқларига эга бўлган бошланғич тадбиркорлар рўйхатдан ўтганларидан сўнг ярим йил ичида 5% кредит олишлари мумкин ёки Марказий банк қайта молиялаштириш ставкасининг 1/6 қисми ҳажмида кредит берилади. Кичик корхона, фермер хўжаликлари учун 300 минимал иш ҳақи миқдорида ва деҳқон хўжаликлари, оилавий тадбиркорларга дастлабки (старт) капитални шакллантириш учун 150 минимал иш ҳақи миқдорида микрокредитлар берилади (5%лик). Имтиёз шундаки, 12 ойгача кредит фоизи тўланмайди. Бошқа ҳолатларда кредит фоизи 18 – 24 ойдан кейин қайтарилади.

Микроиқтисодиёт – кредитнинг ўзига хос шакли бўлиб, миллий валютада унинг миқдори ўз фаолиятини юридик шахс бўлмай амалга ошираётган якка тадбиркорлар ва деҳқон хўжаликлари учун 5000 АҚШ долларига тенг бўлади.

Дастлабки капитални шакллантириш учун кредитлар фақат юридик шахс мақомига эга бўлган микрофирмалар ва кичик корхоналар, деҳқон ва фермер хўжаликларга берилади. Бунинг учун улар давлатлар рўйхатидан ўтганларидан сўнг 6 ойдан кечикмасдан кредитлаш учун ариза топширган бўлишлари керак. Нобюджет маблағлардан ажратилган имтиёзли кредитлар фоиз ставкаси банк маржасини ҳам ўз ичига олади. Дастлабки капитал учун нобюджет фонди ҳисобидан кредитлар 3 йил муддатга, деҳқон ва фермер хўжаликлари учун эса 2 йил муддатга берилади.

«Бизнес-фонд» йўли билан кредитлар 10 йил муддатгача берилиб, бунда 2 йилдан 5 йилгача имтиёзли давр ҳисобланади. Бундай имтиёз лойиҳанинг қопланиш муддатига боғлиқ бўлади.

Деҳқон ва фермер хўжалиklarини қўллаб-қувватлаш фонди орқали кредитлар 3 йил муддатга берилади.

Дастлабки (старт) капитални шакллантириш учун бери-

ладиган кредитлар буйича фоизлар кредитлар берилган кундан бошлаб ҳисобланади ва 12 ой ўтгандан сўнг қайтарилиши керак.

Тижорат банклари томонидан кичик ва ўрта бизнес субъектлари учун ажратилган кредитлар ҳажми 2002 йилда 30 фоизга ортди ва қарийб 265 млрд. сўмни ташкил этди.

«Бизнес-фонд» маблағларини «Привайтбанк», «Ҳамкор-банк», «Саноат-қурилиш банки», «Уй-жой қурилиш банки» (ЖСБ), «Заминбанк»лардан олиш мумкин. Бу банklar 12%лик кредит бера олади.

Марказий банк ишлаб чиқариш корхоналари учун берилган кредит суммасини қайтариб олиш меъёрини 20%дан 30%гача белгилаб қўйган. Бу жуда катта фоиз. Бундай фоиздаги кредитларни бой бўлган катта корхоналар олиши мумкин.

Масалан, Америка билан биргаликда Сергелида ташкил этилган «Тошкент қувур заводи» (Американи улуши 80%) қўшма корхонасига шундан 20%лик кредит берилган. Бу корхона бир йилда 2 млн. АҚШ доллари миқдориди маҳсулот ишлаб чиқаради. Корхонада 70 киши ишлайди. Экспорт билан шуғулланади. Бу корхона Россияда жойлашган Америка корхонасидан 57 мм.ли труба лентасини келтириб бу ерда қайта ишлайди, пайванд изларини йўқотади. Бу жараёнда 3 хил иш жуда катта қувватли дастгоҳларда бажарилади. Металлни юмшатиш 360⁰ иссиқликда олиб борилади.

Қибрай туманида жойлашган 100% хорижий инвестиция билан ишлайдиган «Добро — Ташкент» Америка корхонаси майизни қадоқлаб экспорт қилади.

Тошкентдаги (Академиклар шаҳарчасида) Швейцария билан бирга ташкил этилган «Витя» қўшма корхонаси бир марта ишлатиладиган идишлар (стаканлар) ишлаб чиқаради. Бизнинг турмуш тарзимизда ҳали уларга унча талаб йўқ, шу боис ҳозирча бу маҳсулотни катта-катта хўжаликлар, ташкилотлар харид қилмоқда.

Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатларида (Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 27 майдаги 232-сонли қароридаги 1-иловага қаранг)¹ кичик ва ўрта бизнес субъектлари учун белгиланган кафолатлар ва имтиёзлар келтирил-

¹ «Бозор, пул ва кредит» журнали, 1998 йил, август.

ган. Кафолат ва имтиёзлар мазмуни қуйидаги гуруҳларга ажратилган:

1) кафолатлар ва тадбиркорлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш;

2) кичик ва ўрта корхоналар фаолиятини рағбатлантирувчи имтиёзлар.

Бундай кафолат ва имтиёзлар Ўзбекистон Республикаси «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида»ги Қонунининг 5, 6, 8, 21-моддаларида, «Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» 1997 йил 31 январдаги ПФ-1702-сонли Фармонининг 2, 5-бандида; Ўзбекистон Республикаси Президенти «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида» 1998 йил апрелидаги Фармонининг 3,7-бандида, Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Текширишларни тартибга солиш ва назорат қилувчи органлар фаолиятини мувофиқлаштиришни такомиллаштириш тўғрисида»ги 1996 йил 8 августдаги Фармонининг 1, 3-бандларида, Вазирлар Маҳкамасининг «Ўзбекистонда товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси фаолиятини такомиллаштириш тўғрисида»ги 1998 йил 21 апрелдаги Қарорида, Ўзбекистон Республикаси «Деҳқон-фермер хўжаликлари уюшмаси фаолиятини ташкил этиш тўғрисида»ги Қонунининг 5-модда 1-қисмида; Солиқ кодексининг 8-моддаси (1–3-хатбошида), 31, 32, 72, 92, 102, 113, 119-моддаларида келтирилган.

Мамлакатимизда кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга қаратилган ислохотлар самараси сифатида уларга нисбатан юритиладиган солиқ сиёсатини кўрсатиш мумкин. Маълумки, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Кичик корхоналар учун соддалаштирилган солиққа тортиш тизимига ўтишни қўллаш тўғрисида»ги қарорига асосан ягона солиқни кичик корхоналар тўлайдилар. Улар учун аввалги умумдавлат ҳамда маҳаллий солиқлар ва йиғимлар ўрнига ягона солиқнинг жорий этилиши солиқ ҳисоботи тузишнинг енгиллашишига олиб келди.

Мамлакатимиз солиқ қонунчилигида солиқ тўловчиларнинг ягона мезони мавжуд бўлиб, бу улардаги ишловчилар сони билан белгиланади. Ягона солиқ бўлиши учун ишловчи сони белгиланган миқдордан ошмаслиги лозим.

Кичик бизнес субъектларига содалаштирилган солиқ тизимини жорий этишдан асосий мақсад — солиқ тизими орқали кичик корхона ва микрофирмаларнинг иқтисодиётдаги ролини ошириш ҳамда уларнинг ривожланишини рағбатлантиришдан иборат.

Кичик бизнес субъектлари ягона солиқ тизимига ўтишлари учун ўзлари жойлашган туман Давлат солиқ инспекциясига йил чораги тугашидан **30 кун аввал** ариза ёзишлари лозим. Агар кичик бизнес корхоналари ягона солиқ тизимидан умумий тартибдаги солиқ тулаш тизимига ўтмоқчи бўлсалар, календарь йили тугашидан **15 кун олдин** бу ҳақда солиқ инспекциясига ариза ёзишлари лозим.

7.3. Ўзбекистон иқтисодиётига хорижий инвестицияларнинг жалб этилиши

Молиявий-иқтисодий ёрдам иқтисодий ҳамкорлик йўли билан бошқа хорижий давлатлар томонидан ҳам амалга оширилмоқда. Масалан, Япония 1991 йиллаёқ Ўзбекистон Республикаси мустақиллигини тан олди, 1992 йилда икки давлат ўртасида дипломатик алоқалар ўрнатилди. 1992 йил 26 январда Тошкентда Япония элчихонаси очилди.

1994 йил 16—19 май кунлари Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримов расмий ташриф билан Японияда булди. Сафар натижасида Ўзбекистон Республикаси билан Япония ўртасида ташқи муносабатлар бўйича Битим имзоланди. Ўзбекистон билан Япония ўртасида ўзаро манфаатли ҳамкорлик ўрнатилди.

Япония ҳукуматининг «Тараққиётга расмий ёрдам» дастури доирасида Ўзбекистонга телекоммуникация, транспорт инфратузилмаси ва таълим соҳаларидаги лойиҳалар ижроси учун 560 млн. АҚШ доллари миқдорида имтиёзли кредит берилди. Япония халқаро ҳамкорлик банки эса ёлғиз энергетика ва тўқимачилик саноати учун Ўзбекистонга 720 млн. АҚШ доллари миқдорида кредит берди.

Япониянинг дунёга машҳур «Мицуби», «Мицубиси», «Сумитото», «Чори», «Томен», «Морубени» компаниялари Ўзбекистонда ўз ваколатларини очиб, ўзбекистонлик шериклари билан ҳамкорлик қилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримов 2002 йил 28—31 июл кунлари Япония ҳукуматининг такли-

фига биноан расмий ташриф билан Японияда бўлди. Япония бош вазири Дзунъитиро Кондзуми ва император Акихито билан самимий учрашувлар, суҳбатлар бўлиб ўтди. Ташриф натижасида:

– дўстлик, стратегик шерикчилик ва ҳамкорлик тўғрисида Қўшма Баёнот;

– иқтисодий ҳамкорликни ривожлантириш ва Ўзбекистондаги ислохотларни қўллаб-қувватлаш тўғрисида Қўшма Баёнот;

– икки мамлакат Ташқи ишлар вазирликлари ҳамкорлиги, Ўзбекистон ташқи иқтисодий алоқалари вазирлигининг «Мицубиси», «Мицуи», «Марубени», «Нише Иваи» корпорациялари билан ҳамкорлиги, Ўзбекистон ТФИ миллий банки билан «Bank of Tokyo – Mytsubisi» ўртасида кредит борасидаги жами 14 та ҳужжат имзоланди.

Сафар натижасида Ўзбекистон билан Япония ўртасидаги ҳамкорлик янги босқич – стратегик ҳамкорлик даражасига кўтарилди.

Стратегик ҳамкорликнинг мазмун-моҳияти шундаки, айрим ўзгаришлардан қатъи назар, бу ҳамкорлик узоқ муддатли, яқин, узаро ишончли муносабатлар асосида олиб борилади.

1992–2002 йилларда Ўзбекистонга жами 1,6 млрд. АҚШ доллари миқдорида сармоялар кириб келди. 100 млн. АҚШ доллари ҳажмида бегараз ёрдам берилди. Бугунги кунга келиб Ўзбекистоннинг барча ҳудудларида 152 та қўшма корхона яратилди, шу жумладан, 10 дан ортиқ Ўзбекистон-Япония қўшма корхоналари барпо этилди ва фаолият кўрсатмоқда.

2002 йилда Республика иқтисодиётини инвестициялаш ҳажми ялпи ички маҳсулотга нисбатан 24,5% ни ташкил этди. Капитал маблағлар таркибида хорижий инвестициянинг ҳиссаси кўпайди ва жами инвестицияларнинг 30% га ёки 1 миллиард АҚШ долларига тўғри келади.

Европа тикланиш ва тараққиёт банки кейинги йилларда Ўзбекистон иқтисодиётига 750 млн. доллардан зиёд сармоя берди. Бу ёрдам натижасида олтин қазиб олиш бўйича «Зарафшон – Ньюмонт» каби йирик қўшма корхоналар, бир қанча қўшма банклар ва лизинг компаниялари ташкил этилди. Фарғона нефтни қайта ишлаш заводи ва Сирдарё ГРЭСи реконструкция қилинди. Тошкент халқаро аэропорти замона-

вий андозалар асосида қайта таъмирланди ҳамда мамлакатимиз иқтисодиётини ривожлантиришда устивор аҳамиятга эга бўлган бошқа қатор лойиҳалар амалга оширилди.

Кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш учун Европа тикланиш ва тараққиёт банки қиймати 200 млн. долларга тенг бўлган кредит линияларини очди¹.

Кейинги йилларда Европа тикланиш ва тараққиёт банки (ЕТТБ), Осиё тараққиёт банки, Халқаро молия корпорацияси ва бошқа халқаро молия ташкилотларининг 450 млн. АҚШ доллари миқдоригаги кредит ресурслари кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш мақсадларига йўналтирилган. Шу кунга қадар бу кредитлардан 345 млн. 800 минг АҚШ доллари ўзлаштирилган бўлса, шунинг 87 млн. доллари биргана 2002 йилга тўғри келди.

Қўшма корхоналардан Жанубий Корея билан ҳамкорликлаги «УзДЭУ» корхонаси ва унда янги моделдаги «Матиз» автомобиллини ишлаб чиқаришнинг йўлга қўйилиши, «УзДЭУ электроникс», Бухородаги нефтни қайта ишлаш қўшма корхонаси яратилиши иқтисодий ҳамкорликнинг мисоли бўла олади. Булар қаторида Германия («Мерседес Бенц») — Хоразм Агросаноат бирлашмаси; Италия — «Узиталмотор» ҳиссадорлик жамияти, АҚШ билан олтинни бирга қазиб олиш қўшма корхонаси бўлган «Ньюмонт Майнинг» компанияси ва бошқаларни санаш мумкин.

Ҳозир Ўзбекистонда 1500 дан ортиқ хорижий сармоялар билан ишлайдиган корхоналар фаолият кўрсатмоқда. Масалан, АҚШ билан яратилган 200 та корхона, Германия билан 150 тадан ортиқ, Жанубий Корея билан 100 дан ортиқ корхоналар рўйхатдан ўтган.

Ўзбекистон 1992 йил бошидан ЕТТБнинг аъзоси бўлган. Ўзбекистон ЕТТБнинг 42 млн. евро миқдорига 4200 акциясига эгалик қилади. Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда ЕТТБ иштирокида 1,4 млрд сўмлик 20 та лойиҳа ишлари амалга оширилмоқда.

Лекин хорижий инвестицияларни жалб этиш ҳали анча суст бормоқда. 2002 йилгача республиканинг 31 та туманида хорижий инвестициялар иштирокида бирорта ҳам корхона ташкил этилмаган. 2001 йил мамлакатимизда етиштирилган пахта толасини қайта ишловчи энг замонавий ускуна ва

¹ «Халқ сўзи» газетаси. 2003 йил 5 май.

технологиялар билан жиҳозланган «Кабул-Фарғона», «Чиноз тўқимачи» каби янги қўшма корхоналар ишга туширилган.

Юқорида айтилганларга мисол тариқасида Буюк Британия ва Ўзбекистон билан ҳамкорликда яратилган тамаки маҳсулоти ишлаб чиқарувчи «УзБАТ» корхонасини, «АЙ-СЕЛ» турк қурилиш компаниясини келтиришимиз мумкин. Бу компания «Интерконтинентал» меҳмонхонасини, Ўзбекистон Республикаси миллий банки биносини қуриб фойдаланишга топширди. Ўзбекистон Туркия банки; хорижий ва Ўзбекистон корхоналарига, ташкилотларига хизмат кўрсатувчи Голландиянинг АБН-АМРО миллий банки, чет эл инвестицияларини молиялаштириш учун яратилган Ўзбекистон Республикаси хусусийлаштириш банки, Япониянинг САКУРА ЛТД хорижий банкини, Франциянинг СОСЪЕТЕ ЖЕНЕРАЛ, Ҳиндистоннинг миллий банки, Россиянинг турли хилдаги банклари; Соф хорижий капиталга асосланган «Тошкент» Марказий Осие реконструкция қилиш ва ривожлантириш банки кабилар шулар жумласидандир.

Ҳозирда Ўзбекистон дунёнинг 120 дан ортиқ мамлакати билан савдо-иқтисодий алоқалари ўрнатган. Ўзбекистонда 3000 га яқин корхона 90 мамлакат иштирокидаги чет эл инвестициялари асосида фаолият кўрсатмоқда¹.

7.4. Кичик ва ўрта бизнеснинг хорижий давлатларда қўллаб-қувватланишидаги тажрибалар

Кўпгина ривожланган мамлакатларда кичик ва ўрта корхоналарнинг таркиб топиши ва ривожланиши давлат ёрдамига муҳтож. Уларда бу соҳада катта ижобий тажриба тупланган. Биз бундай тажрибадан Ўзбекистон шароити ва хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда фойдаланишимиз мумкин.

Кичик ва ўрта корхоналар фаолиятини бошқариш усуллари ва йўналишлари барча давлатларда умумий бўлиб, бир-бирига яқин туради. Бу усул ва йўналишларга қуйидагилар киради:

– кичик бизнесни қўллаб-қувватлашга қаратилган махсус қонунларнинг қабул қилиниши;

¹ Европейский банк реконструкции и развития – поддержка реформ, «Экономический вестник Узбекистана» журналы, 2003 йил, 4-сон, 2–4-бетлар.

— кичик ва ўрта корхоналарни (КЎКларни) ривожлантириш Давлат дастурларининг ишлаб чиқиши;

— кичик ва ўрта корхоналарни қўллаб-қувватловчи ташкилий тузилмаларнинг яратилиши (масалан, кичик бизнеснинг Япония миллий маъмурияти ва унинг жойлардаги бўлинмалари);

— давлат молиявий ёрдамнинг кўрсатилиши. Масалан, Италияда кичик фирмаларни илмий-тадқиқот ва тажриба конструкторлик ишлари учун маълум миқдорда молиявий ёрдам кўрсатилади;

— КЎКни кафолатли ва имтиёзли кредитловчи фирмаларнинг ташкил этилиши (Англиядаги КЎКни молиялаштирувчи махсус фирмалар мавжуд. Бунда давлат 70% қарзларни кафолатлайди);

— кичик фирмалар фаолиятини имтиёзли кредитлашнинг кенг қўлланилиши (Францияда ҳар йили 100 мингта корхона солиқдан тулиқ ёки қисман озод қилинади).

Айрим мамлакатлар тажрибасидан мисоллар келтирамиз. АҚШ. Бу давлатда 1953 йили кичик бизнес ишлари бўйича маъмурият яратилган. Бу ташкилотнинг фаолияти — ўз ишини бошлаши, уни муваффақиятли амалга ошириши учун корхоналарга ёрдам кўрсатиш, кредитлар бериш, кичик бизнесга кафолатли қарзлар беришдан иборат.

Мамлакатда кичик бизнес тўғрисида қонун мавжуд. 1998 йилда кичик корхоналарни ташкилотларнинг янги технология ва илмий-техник, тажриба-конструкторлик ишланмалари билан таъминлаш имкониятларини кафолатлайдиган яна бир қонун қабул қилинди.

Кичик корхоналарга жуда кўп ярим давлат ташкилотлари бўлган **Савдо хизматлари сиёсати бўйича Қўмита**, Президент ҳузурида **хусусий тадбиркорлик бўйича махсус комиссия**, саноат рақобатбардошлиги масалалари бўйича комиссия ва бошқалар хизмат қилади.

АҚШдаги кичик корхоналарга жуда кўплаб ижтимоий ташкилотлар ёрдам беради:

— савдо палатаси;

— саноатчилар миллий ассоциацияси;

— қишлоқ хужалиги, савдодаги турли хил уюшмалар, клублар, гуруҳлар ва ҳ.к. АҚШда кичик корхоналар солиқ имтиёзларидан фойдаланмайдилар, улар субсидия, дотация,

молиявий кафолатлар йўли билан қўллаб-қувватланиб турадилар.

Япония. Бу давлатда кичик ва ўрта корхоналарни қўллаб-қувватлаш учун қуйидаги ташкилот, уюшма ва марказлар хизмат қилади:

- кичик ва ўрта бизнес бўйича бошқарма;
- кичик ва ўрта корхоналарни ривожлантириш бўйича давлат корпорацияси;
- КҮК ассоциациясининг умумяпон федерацияси;
- КҮК умумяпон маркази ва бошқалар.

Шунингдек, КҮКни кредитлаш учун унлаб махсус банклар хизмат қилади. Давлат ёрдами солиқ борасидаги имтиёз, тезлаштирилган амортизация, банкрот бўлганда ёрдам бериш, КҮКларни техникавий даражасини ўстиришни рағбатлантиришдан иборат.

Японияда кичик корхоналарга 500 дан ортиқ савдо-сановат палаталари ва унинг филиаллари маслаҳатлари билан, молиявий жиҳатдан ва билим олиш учун ёрдам беради.

Давлат ёрдамининг молиявий асосини кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш махсус фонди — халқ фонди, шунингдек, молиявий корпорация ташкил қилади. Қўллаб-қувватлаш ишларини коммерция банклари ҳам давлат ва ижтимоий фондлар воситачилигида олиб боради.

Франция. Бу давлатда КҮКларни қўллаб-қувватлашдан асосий мақсад:

— кишиларни иш билан таъминлаш ва рақобатни кучайтириш. Бунинг учун амалда туғридан-туғри ёрдам ахборотларига кириш, маъмурий тусиқларни камайтириш, солиқни камайтириш ишлари олиб борилади. Қўллаб-қувватлаш бўйича турли хил ташкилотлар яратилган.

- КҮКлар конференцияси;
- савдо палатаси;
- ҳунармандчилик палатаси;
- қишлоқ хўжалиги палатаси;
- иш бошловчилар учун миллий агентлик;
- таваккалчилик инвестициясини суғурталаш Франция жамияти;

— Бизнесни ташкил этиш марказлари ва бошқалар. КҮКларни қўллаб-қувватлаш миллий сиёсати давлат топшири-

гига асосан вазирлик ва ташкилотлар томонидан назорат қилинади.

Қўллаб-қувватлаш ишлари давлат ва регионлар ўртасида 50% ва 50% ҳисобидан тақсимланган.

Молиявий ёрдам эса қуйидаги шаклларда олиб борилади:

– иш бошловчилар учун кафолатсиз фоизсиз қарз бериш;

– яқка тартибда 5 йилгача муддатга кам фоизли қарз бериш;

– ишни йўқотган ва энди иш бошловчилар учун 32 минг франккача субсидиялар бериш;

– турли хил солиқ имтиёзларидан фойдаланиш.

Жанубий Корея. Бу давлатнинг пул-кредит сиёсати шундай тузилганки, тижорат банклари ўз маблағларининг (заёмларини) 35%ни КҲКга беришлари шарт. Уларнинг ривожланиши учун Кичик бизнес федерацияси, КҲКлар банки, Технологияларни суғурталаш фонди, Савло ва саноат Вазирлиги хизмат қилади.

Бу ерда КҲКларнинг ҳуқуқий асослари яратилган: КҲКни рағбатлантириш тўғрисида декрет (1966 й), КҲК – субконтракт ишларини рағбатлантириш тўғрисида Қонун (1978 йил), фақат КҲКлар ишлаб чиқарадиган товарларнинг аниқланган рўйхати (1982 й.), КҲКларга ўзаро ёрдам фонди тўғрисида қўлланма (1984 й.), бошқарувни тартибга солиш ва модернизацيا қилиш бўйича декрет (1989 й.) ва бошқалар.

Қўллаб-қувватлаш йўли билан молиявий ёрдам, биринчи галда, энг юқори экспорт салоҳиятига эга бўлган фирмаларга берилади. Шу билан бир вақтда кичик ва ўрта корхоналар йирик кооператив гуруҳларга бирлашган бўлади. Уларга ҳукумат молиявий томондан, солиқ бўйича ва техникавий ёрдам бериб туради.

Кўпгина давлатларда кичик бизнесни ривожлантиришда франчайз тизими ҳам ишлатилади.

Бу ерда биз айрим мамлакатларда кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлашнинг умумий томонларини кўрсатдик, холос. Ҳар бир мамлакат бўйича бу масалалар чуқур ўрганилса, Ўзбекистон Республикасида ҳам кичик бизнесни ривожлантиришнинг йўналишлари ва имкониятларини янада аниқроқ кўрсатиш мумкин бўлур эди. Лекин бу масалалар махсус изланишларни талаб этади.

8- боб. КОРХОНА ХҲЖАЛИК ФАОЛИЯТИДА ЛИЗИНГ ВА ЛИЗИНГ ОПЕРАЦИЯЛАРИ

8.1. Лизинг ва лизинг операциялари туғрисида тушунча, уларнинг афзалликлари

Кичик ва ўртача корхоналар фаолиятини истеъмол бозорида талабга жавоб берадиган олий сифатдаги маҳсулот ишлаб чиқаришга йўналтириш иқтисодиётнинг барча тармақларида амалда маънавий ва жисмоний эскирган дастгоҳларни кетма-кет равишда янгилаб боришни талаб этади. Ҳозир иқтисодиётнинг барча соҳаларида тезда янгиланиши зарур бўлган фондларнинг фаол қисми 70 фоиздан кўпдир.

Бундай муаммоларнинг ҳал қилиниши истиқболли лойиҳаларга узоқ муддатли кредит, муқобил банк ссудаларини бериш, капитал бозорини кенгайтиришда кўринади. Булар, шунингдек, нафақат миллий банклар, балки банклар тизими ишини тубдан янгилаш, шу билан бирга қулай инвестиция шароитини яратишга имкон берувчи янги хизмат турларини ўзлаштириш вазифаларидан келиб чиқади.

Шундай қилиб қуйидагилар лизинг объектлари ҳисобланади: бинолар, иншоотлар, қурилишлар, дунё стандартларига мос келадиган қишлоқ хўжалиги техникаси, мини-тракторлар, ҳосил йиғувчи машиналар, комбайнлар, кичик спирт заводлари, консерва ишлаб чиқариш технологияси, гўштни қайта ишлаш цехлари, идишлар ва тайёр маҳсулотни жойлаштириш воситаларини ишлаб чиқарувчи ускуналар, кичик нон заводлари, алкогольсиз ичимликларни ишлаб чиқарувчи ва қувувчи технологиялар, туқув дастгоҳлари, кичик гишт заводлари, қурилиш материаллари ва сантехника буюмларини ишлаб чиқарувчи дастгоҳлар, озиқ-овқат шохобчалари учун дастгоҳлар, транспорт воситалари ва бошқа илғор технологиялар. Лўнда қилиб айтганда, ер томорқалари ва табиий ресурслардан бошқа тадбиркорлик фаолиятида фойдаланиш учун яроқли бўлган, истеъмол қилинмайдиган ҳар

қандай нарсалар Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг 588-моддасига кура лизинг объекти ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикасининг «Лизинг тўғрисида»ги Қонунига кура. Ер участкалари ва табиий бойликлар (объектлар), шунингдек, қонун билан ман этилган бошқа мулклар лизинг объекти бўла олмайди.

Ўзбекистон банклар ассоциациясининг инфраструктура сегменти ҳисобланган универсал лизинг компанияси кейинчалик иқтисодиётнинг янада йирик соҳалари учун технологик дастгоҳлар ва техникага бўлган талабларини қондира олиши мумкин. Масалан, нефтни қайта ишлаш, химия, пахта тозалаш, трикотаж ва текстиль ишлаб чиқариш, фан ютуқларини куп талаб қиладиган бошқа тармоқларни келтириш мумкин.

Президент И. Каримов бу ҳақда узининг «Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари» китобида шундай таъкидлайди: «Яқин келажакда кичик ва ўрта бизнес республиканинг ишлаб чиқариш тузилмасида иқтисодиётнинг ҳаракатчан, осон ўзгартириладиган соҳаси сифатида етакчи ўринни эгаллашига эришиш лозим.

Биз кичик ва ўртача корхоналар ибтидоий эскирган асосда эмас, балки сифатли ва замонавий техника негизида барпо этилиши кераклигига асосланамиз. Бунинг учун уларни ривожлантиришнинг янги манбалари ҳам чет эл инвестицияларини кенг жалб қилиш ҳисобига доимо кашф этиб борилиши даркор».

Бундай вазифаларни ҳал этиш йулларидан бири бу Республика Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 9 ноябрдаги «Ўзбекистон банк тизимини ривожлантиришнинг комплекс дастурини амалга ошириш чоралари тўғрисида»ги Қарорида кўрсатилган универсал лизинг компанияларини яратишдир.

Лизинг — бу мулкни олиш ва кейинчалик уни узоқ муддатли ижарага топшириш асосида ундан вақтинчалик фойдаланиш билан боғлиқ бўлган мулквий муносабатлар мажмуидир.

Лизинг — бу одатдаги банк ссудасига альтернатив равишда узоқ муддат хизмат қиладиган дастгоҳлар, машина ва бошқа техника воситаларини олиш учун кредит бериш шаклидир. Бу асосий воситалар махсус ихтисослашган фирмалар, компаниялар орқали олиниб мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи берилган учинчи томонга (шахсга) узоқ муддатга ижарага топширилади. Лизинг ибораси инглизча сўздан олин-

ган бўлиб «ижарага олмоқ» деган маънони билдиради. Ижара муддати 5 йилдан 10 йилгача бўлади. Лизингга — олди-сотди, ижара, суғурта, заём, топшириқ, кафолат, хизмат кўрсатиш ва бошқа зарурий элементлар киритилади.

Масалан, банк воситачи сифатида Ўз даромадидан мулкни сотиб олиб, бошқа мижозга ёки хўжалик субъектига ижарага бериши мумкин. Бу ерда уч томонлама — олувчи, сотувчи ва ўртадаги ижарачи (масалан банк) билан мулкрий муносабат ўрнатилади, битим тузилади.

Лизингнинг оддий ижарадан асосий фарқи шундаки, бунда ижарага берилган корхоналар, саноат маҳсулотлари (товарлар, асбоб-ускуналар, кучмас мулклар, улардан ишлаб чиқариш мақсадларида фойдаланиш учун ижарага берилган муддат тугагандан сўнг, ижарачи шартнома асосида уларни:

- 1) қолдиқ қиймати асосида сотиб олиши;
- 2) объектни ижарага берган томонга (лизинг компания-сига) қайтариб бериши;
- 3) ёки ижара муддатини чўзиши мумкин.

Шу учта вариантнинг бирортасини танлаш туғрисида ижарачи шартнома муддати тугамасдан 1,5 йил илгари лизинг фирмасини хабардор қилиши лозим. Машиналар, дастгоҳлар ва бошқа меҳнат воситалари бўйича лизинг битимининг тартиби шундай бўлади.

Ижара муддати қоида бўйича мулкрий амортизация даврига туғри келади. Бу моддий бойликлар турига ва уларнинг дастлабки қийматига боғлиқ бўлади. Ижара муддати қанча кўп бўлса, мулкнинг қолдиқ қиймати шунча кам бўлади ва ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланиш учун кенг имконият яратилади.

Молия ташкилотлари — тижорат банклари, Ўзбекистон банклари ассоциацияси, турли хил фондлар, чет эл инвесторлари, молия институтлари, корхона, ишлаб чиқарувчи, дастгоҳларни етказиб берувчи ёки товар сотувчи, яъни меҳнат воситалари ёки кучмас мулкнинг ҳар қандай эгаси; меҳнат воситаларини ижарага олувчи ҳар қандай корхона, жисмоний шахс, тадбиркорлар, меҳнат воситаларини ижарага берувчи ихтисослашган лизинг компаниялари, фирмалар лизинг операциялари иштирокчилари, яъни субъектлари бўлиб ҳисобланади.

Демак, лизинг субъекти бўлиб лизинг берувчи, лизинг олувчи ва сотувчи томонлар ҳисобланади. Омборлар, ҳар қандай истеъмол қилиш мумкин бўлмаган нарсалар, шу

жумладан корхоналар мулк мажмуалари, транспорт воситалари ва бошқа кўчиб юрадиган ва кўчмас мулклар **лизинг операциясининг объекти** бўлиши мумкин. Лекин қурилиш кўп вақт талаб қилганлиги туфайли ижарачи шартнома талабларига кўра, биринчидан, кейинчалик тўланадиган ижара ҳақи ҳисобидан аванс тўлаб қўйиши; иккинчидан, шартнома муддатидан аввал фаолияти тугаб қоладиган бўлса, ижара объекти — лизинг компанияси (фирмаси)га объектни (мулкни) қайтариб бериши, ижарачи эса қолган қарзларини тўлаши (қоплаши) зарур.

Лизинг хусусиятларидан яна бири шундаки, лизинг компанияларида лизинг операцияларини амалга ошириш учун маблағлар етишмайди. Шунинг учун, лизинг операцияларида кўпинча жалб қилинган маблағлар кенг қўлланилади. Ривожланган хорижий мамлакатларда лизинг операцияларининг 85 фоизи жалб қилинган маблағлар ҳисобидан амалга оширилиши қайд қилинади. Бунда банкнинг узоқ муддатли ссудалари жалб қилинади. Ижарачи ижарага берилаётган (ёки олинаётган) ускуналар қийматининг 80 фоизигача ҳажмда узоқ муддатли ссуда олади ва бу ускуналарни сотиб олади. Бунда ижарага берилаётган ускуналар ва ижара тўловлари берилган ссудалар учун таъминланган ҳисобланади.

Лизинг компаниясининг мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини таъминлаш ёки ишлаб чиқариш объектлари қурилишида иштирок этиш мақсадида уни кейинчалик саноат ва савдо корхоналарига ижарага топшириш **кўчмас мулк лизингининг ўзига хос хусусиятларидандир**.

Ер участкалари ва бошқа табиий объектлар, шунингдек, қонун бўйича эркин муомала қилиш ман этилган ёки уларга муносабат билдиришнинг махсус тартиб-қоидаси ўрнатилган мулклар **лизинг объекти бўла олмайди**.

Кўчмас мулк лизингининг афзалликларини чет эл иқтисодчилари қуйидагича аниқлайдилар:

1. Ижарачилар дастлаб катта харажатларсиз янги замонавий техника ва технологиялардан фойдаланиш имкониятига эга бўладилар.

2. Ижарага олинган мулкдан фойдаланиш ҳисобига олинган фойдадан лизинг бўйича тўловлар олиб борилади ва бу тўловлар ижара тўлови бўлганлиги учун солиққа тортилмайди.

3. Ижара тўловлари миқдори шартнома тузиш вақтида аниқланганлиги туфайли у валюта курси банк фоизининг ўзгариб туришига боғлиқ бўлмайди.

Лизинг бўйича ҳисоб-китоб ишларини тайёрлашда дастгоҳлар жорий баҳоларда (яъни шу йилда амал қилаётган баҳоларда) ҳисобланади, келгуси йиллардаги пул тушумларидан олинadиган ижара ҳақи эса шартноманинг амал қилиш давридаги дастгоҳларга қўйилган баҳонинг ўзгармаслиги натижасида инфляцияни камайиш воситаси бўлиб қолади (инфляция таъсирида бўлади).

4. Лизинг корхона ресурсларини кўпайтириш имкониятини беради (бошқа имкониятлар, манбалар бўлмаганда).

5. Шартнома тузаётган ижарачи банкдан бир қатор молиявий ва молиявий бўлмаган, ахборот, ҳуқуқий ва бошқа хизматлар олиш имкониятига эга бўлади.

Шундай қилиб, лизинг воситасида ижара-сотувчилар ва харидорлар ўзаро алоқа боғлашининг муҳим бозор механизми ҳамда ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар кредит алоқаларининг замонавий шакли юзага келади.

Дастлабки даврларда Ўзбекистонда лизинг тўғрисидаги ҳуқуқий ҳужжатларнинг йўқлиги шу шаклдаги тадбиркорлик фаолиятининг суст ривожланишига сабаб бўлди. Шундай шароитда ҳам Ўзбекистонда бир қанча лизинг компаниялари фаолият кўрсатади. Масалан, «Ўзбеклизингинтернешнл» АК (1995 йил январда ташкил этган), «ЎзКейсагролизинг» қўшма корхонаси (1997 йил 27 февралда яратилган), «Барака» универсал лизинг компанияси (1995 йил 9 ноябрда яратилган) ва бошқалар.

Иккинчи даврда лизинг фаолияти худди ижарага ўхшаш усулда амалга оширилди. Бунда лизинг тўғрисида махсус норматив ва қонуний актлар бўлмаган, бундай ноаниқлик лизинг жараёнида иштирок этувчиларнинг таваккалчилик даражасини ошириб юборган, натижада ташаббускорлик, хорижий инвесторларнинг молиявий имкониятларини амалга ошириш чекланиб қолган эди. Таваккалчиликдан зарар кўриб қолмаслик учун, масалан «ЎзКейслизинг» қўшма корхонаси халқаро лизингга мурожаат қилган ва ундан фойдаланган. Бу корхона ўзининг унумдор техникасини 20% ҳақини олдиндан тўлаш ва қолган 80% ни 5 йил ичида қайтариш шarti билан лизингга берган.

Учинчи давр лизинг ҳақида махсус меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларнинг ёки бу соҳанинг қонуний асосларини фаоллик билан яратиш даври бўлади.

Ҳозирги вақтда лизинг фаолиятини бошқарувчи меъё-

рий-ҳуқуқий актлар етарли даражада қабул қилинган. Бундан ташқари, Ўзбекистон Республикаси 2000 йилнинг май ойида халқаро молиявий лизинг ҳақидаги Оттава Конвенциясига қўшилди.

Ҳозирда Ўзбекистонда лизинг муносабатларини ҳуқуқий базаси бўлиб қуйидаги ҳужжатлар ҳисобланади:

– Ўзбекистоннинг Фуқаролик кодекси;

– Ўзбекистон Республикасининг «Лизинг тўғрисида»ги Қонуни;

– Ўзбекистон Республикаси Президентининг 28 август 2002 йилдаги «Лизинг тизимини ривожлантиришни янада рағбатлантириш тўғрисида»ги Фармони;

– 1988 йил 28 майда Оттавада Халқаро Молиявий лизинг бўйича тузилган Конвенция;

– Ўзбекистон Республикаси вазирлар маҳкамасининг 2002 йил 2 ноябрдаги «Қишлоқ хужалиги техникасини лизинг шарти билан таъминлаш тўғрисида»ги Қарори;

– Ўзбекистон Республикаси банклари томонидан лизинг операцияларини амалга ошириш тартиби (МБ. №327).

8.2. Лизинг шартномаси ва лизинг турлари

Ўзбекистонда лизинг турлари ва лизинг тузиш шартлари Ўзбекистон Республикаси «Лизинг тўғрисида»ги Қонуни-нинг, 8, 9-моддаларида аниқ ва равшан кўрсатилган.

Лизинг операциялари иштирокчилари ўртасида уч томонлама шартнома (олди-сотди-ижара) тузилиб, унда битимнинг асосий талаблари, томонларнинг ҳуқуқи ва мажбуриятлари акс эттирилади.

Лизинг шартномасида қуйидагилар кўрсатилади (ёки кўрсатилиши шарт):

– лизинг объекти;

– етказиб бериш муддати;

– ижара муддати;

– ижара берувчининг мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи;

– хавф-хатар, жавобгарлик, усқунанинг соз эканлиги;

– усқуналардан фойдаланиш йўриқномалари;

– усқунани таъмирлаши ва хизмат кўрсатиш;

– зарарлар, тасодифий ҳодисалар;

– суғурталаш;

– ижара тўловлари;

– тўлов кечиктирилгани учун жарима;

- сотиб олиш имконияти;
- шартномани бекор қилиш шартлари;
- ускунани қайтариш вақти;
- солиқлар;
- томонларнинг қўшимча ҳуқуқлари;
- лизинг шартномасини кучга киришини кечиктирувчи шароитлар;
- томонларнинг манзили;
- банк кафолати.

Банкнинг (лизинг фирмасининг) иши мижозларни қидириб топиш ва буюртмани расмийлаштиришдан бошланиши зарур. Бунинг учун ҳужалик ташкилоти унга хизмат қилувчи банк муассасаларига мурожаат қилади ёки унинг ўзи ҳақиқий мижоз — ижарачиларни ҳамда дастгоҳлар ва машиналарни етказиб берувчиларни топади.

Талабнома дастгоҳлар ва уларнинг техникавий тафсилотларини аниқ кўрсатган ҳолда махсус ҳужжатлар билан расмийлаштирилади. Шундан сўнг банк корхонанинг — ўзининг ҳақиқий мижозининг иқтисодий ва молиявий имкониятларини ўрганади. Одатда ўрганиш объекти бўлиб кейинги йиллардаги корхона баланси, фойда ва зарарлар тўғрисидаги маълумотлар, корхонанинг ривожланиш лойиҳаси ҳисобланади, яъни унинг кредит қобилияти, ижарага олган дастгоҳларидан фойдаланганлиги учун ўз вақтида тўловларни тўлаш қобилияти баҳоланади.

Молиявий нуқтаи назардан мулкни сотиб олиш баҳоси, узоқ муддатли кредит учун банк проценти, даромад солиғи ставкаси, амортизация ажратмаси нормаси тўғрисидаги маълумотларни таҳлил қилиш алоҳида аҳамиятга эгадир. Шунингдек, мулкнинг қолдиқ қиймати, фирма (банк)нинг лизинг операциялари таҳлил қилинади.

Мижознинг кредитни тўлай олиш қобилияти таҳлил қилиб бўлингандан сўнг шартнома тузиш тўғрисида узил-кесил бир қарорга келинади. Шартномани тайёрлаш жараёнида (босқичида) мулкни олиш билан боғлиқ барча харажатлар баҳоланади, шартнома муддати, взносни тўлаш даври оралиғи белгиланиб, ижара бўйича тўловлар ҳисоблаб чиқилади. Ижара ҳақини аниқлашни қулайлаштириш учун уларнинг тўлов муддати — ҳар ойда, кварталда, ярим йилда, бир йилда деб қабул қилинади, ижара ҳақини банкнинг узоқ муддатли кредит берган даврдан ҳам узоқроқ

муддатга чўзиш имкониятлари белгиланади. Шунингдек, ижара ҳақини ҳисоблашда солиқ ундириш ставкалари ва мулкни сугурта қилиш бўйича харажатлар ҳам эътиборга олинади (ижара тўловларини ҳисоблаш ишлари билан алоҳида шуғулланиш зарур бўлади).

Лизинг фирмаси ёки компанияси ижарачининг (ижара олувчининг) кредитни қайтара олиш қобилиятини аниқлаб шартномага имзо чеккандан сўнг битимдаги мулк (объект) қийматини тўлайди. Меҳнат воситалари учун уни етказиб берувчига ажратилган пул суммаси лизинг ташкилотининг махсус ҳисоб рақамида акс эттирилади. Бу ҳисоб рақамидан чегириб ташлаш ижара ҳақи тўловини келиб тушишига қараб олиб борилади. Битим объект реализация қилингунча мулк лизинг ташкилоти мулки бўлиб туради.

Ижарачи (ижарага олувчи) мулк объекти келтирилганда уни қабул қилиб олишга мажбурдир. Дастгоҳларни қабул қилиш, ўрнатиш, комплект ҳолга келтириш ва фойдаланиш бўйича барча техникавий ва ҳуқуқий қоидалар ижарачининг шахсий ҳисобидан таъминланади.

Объектни қабул қилишда ижарага олувчи унинг келиб тушганини тасдиқловчи баённома тузади. Бу ҳужжатни унинг ўзи, мулкни етказиб берувчи ва сотувчи имзолайди.

Баённоманинг нусхаси ижарага берувчига топширилади. Агар арендатор лизинг битими тузилган объектни, яъни меҳнат воситаларини қандайдир камчиликлари туфайли қабул қилишни хоҳламаса, у ҳолда аниқланган камчиликлари кўрсатиб, асослаб, ижарага берувчини бундан ёзма равишда хабардор қилиши зарур. Бундай таклиф ижарага берувчига мулкни етказиб берувчини лизинг шартномасининг бекор қилинишидан ва кучирилган пул маблағларини қайтарилишидан хабардор қилиш ҳуқуқини беради.

Ижарага берувчи имконият борича ижарачига (арендаторга) зарур меҳнат воситаларини (техника, дастгоҳлар, машиналар ва шунга ўхшашлар) етказиб берувчини топишга ёрдамлашиши мумкин.

Битимга кўра (битим тузилганда) объектни ижарага олиб, ижарачи лизинг фирмасига ижара ҳақи взнослари, кредит учун фоиз, ижарага берган томоннинг устама харажатларини қоплаш учун лизинг ставкаси тўлайди (лизинг ставкаси шартномада келишилади). Шундан сўнг лизинг фирмаси

дастгоҳларни келтириш учун уни етказиб берувчига буюртма беради. Ижарага олинадиган мулк жўнатилгандан сўнг мулкни жўнатувчи тўлов талабномасини товарни кузатувчи ҳужжатлар билан банкка беради.

Агар у қандайдир сабабга кўра ўз вақтида ижара взноси ни тўлай олмаса, у ҳолда ижарачи ижарага берган томонга тўлов муддатини кечиктиришни сўраб талабнома ёзади. Узрли сабаблар бўлган ҳолларда ижара ҳақининг тўлов муддати 30 кунгача орқага сурилиши мумкин. Жавобнинг бир нусхаси ижарачига жўнатилади. Дастгоҳлар ҳақи тўлангандан сўнг банк шартномага кўра баланс ва балансдан ташқарида бўлган ҳисоб рақами очади, ижарачининг взносларини ҳисобга олиш, қабул қилиш ишларини талаб этади. Кечиктирилган тўлов муддати учун ижарачи шартномада кўрсатилган миқдорда пеня тўлайди. Ҳисоб-китоб ишлари муттасил кечикиб турса ижарага берувчи контрактни узиб қўйиши мумкин ва натижада лизинг шартномасининг муддатидан аввал бекор қилиниши туфайли келиб чиққан барча зарарлар ижарачи томонидан копланиши лозим.

Амалиётда лизингни қўидаги турларидан фойдаланилади:

- оператив (тезкор) лизинг;
- молиявий лизинг;
- қайтариладиган лизинг («Лиз-бэк»);
- халқаро лизинг.

Оператив (тезкор) лизинг — бу шундай ижара муносабатларики, бунда дастгоҳлар (мулк) амортизация муддатидан камроқ муддатга ижарага олинади. Арендатор (ижарачи) мулкни ўз ихтиёрига маълум муддатга ёки бир ишлаб чиқариш даврига олади; одатда шартнома беш йил муддатга тузилади. Бу муддат тугагандан сўнг ижарачи тўлов тўлашни тўхтатишга ва мулкни ижарага берган эгасига топширишга ҳақли, шунингдек у шартномани янгитдан тиклаши ёки шартнома тузилган вақтдаги келишилган баҳода дастгоҳларни сотиб олиши мумкин.

Молиявий лизингда ижарачи шартнома амал қилинадиган давр мобайнида ижарага берган томонга (мулк эгасига) ижарага олинган мулкнинг тўлиқ қийматини (тўлиқ амортизация суммасини) тўлайди. Кўчмас мулк лизинги бунинг яққол мисолидир. Унинг объектлари бўлиб бинолар, иншоотлар ҳисобланади. Уларни, ижара муддати тугагандан сўнг (20 йилгача) ижарачига сотиб юбориш мумкин. Битимнинг бундай тури катта миқдордаги капитал қўйилмаларини та-

лаб этади ва одатда бошқа банклар билан ҳамкорликда амалга оширилади.

Қайтариб бериладиган лизинг («Лиз-бэк»)— бу ўзига тегишли мулкнинг бир қисмини бир вақтнинг ўзида уни ижарага олиш тўғрисидаги шартнома контрактига имзо чекиб, лизинг фирмасига сотишдир. Бундай операцияда фақат икки киши (икки томон) — мулкни ижарага олган томон (ижарачи, арендатор ёки мулкнинг аввалги эгаси) ва мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини олган лизинг фирмаси иштирок этади.

Бундай битим ижарачи корхонага ишлаб чиқаришни тўхтатмаган ҳолда ўз воситаларини сотиш ҳисобига пул маблағларини қайтариб олиш ва бўшатилганларини янги капитал маблағлари учун ишлатиш имкониятини беради. Бунда янги инвестициялардан олинган даромад ижара тўловлари суммасидан қанча кўп бўлса, бундай операцияларнинг фойдалилиги ҳам шунча кўп бўлади. Қайтариб олиш лизинг операцияларининг лизинг корхона балансининг камайишига олиб келади, чунки улар мулк эгасининг ўзгаришига сабаб бўлади.

Дастлабки лизинг операцияларини амалга ошириш қайтариб бериладиган лизингдан, қимматбаҳо шахсий компьютерлар ва бошқа электрон техникаларни ижарага беришдан бошланган. Коммерция ва кооператив банклари учун узоқ муддатли ижара катта таваккалчилик билан боғлиқдир, чунки ҳали амалиётда мижозни кредит олиш қобилиятини ҳисобга олиб (уларда бундай маълумотлар йўқ) иш юритиш тартиби шаклланмаган. Шунинг учун ҳозиргача қисқа муддатли (энг кўпи билан 2–3 йиллик) лизинг операцияси кўпроқ қўлланилади.

Халқаро лизинг — кўпинча бу молиявий лизинг бўлиб, бунинг бир томонида чет эл ҳамкори (шериги) туради. Бундай лизингнинг икки тури мавжуд: **1. Импорт лизинг.** Бунда хориждан юборилган мулклар унинг объекти бўлиб ҳисобланади. **2. Экспорт лизинг.** Бунда ижара объекти хорижий истеъмолчиларга тегишли бўлади. Агар битим иштирокчилари уч хил давлатда турган бўлса, у ҳолда бундай лизинг ҳам халқаро тусда бўлади.

8.3. Жаҳон иқтисодиётида лизинг

Лизинг ўтган асрнинг 50-йилларида Америкада ва 10 йил кейин Ғарбий Европа давлатларида пайдо бўлди. Америкада 80-йилларда лизинг атом электр станциялари, газ

қувурлари, автомобил заводлари ва бошқа йирик объектларни қуришда фаол қўлланилди.

Ривожланган мамлакатларда машина ва ускуналарнинг 15-20% лизинг йўли билан молиялаштирилади. Айниқса, Болгария ва Хитойда лизинг операциялари жадал амалга оширилмоқда.

Америкада ишлатилаётган ЭҲМ, полиграфия ва энергетика дастгоҳларининг қўпгина қисми лизинг шарти билан келтирилган. Бу ерда юк қўтарувчи- транспорт дастгоҳлари учун ижара (лизинг) салмоғи 58 фоизни, йўловчи самолётлари учун 50 фоизни ташкил этади. Бундай операциялар бўйича бу давлат дунёда юқори ўринда туради.

Ҳозирги вақтда лизинг ёрдамида амалга ошириладиган жаҳон савдо оборотининг тенг ярми АҚШ ҳиссасига туғри келади.

Япония — лизинг операциялари ривожланган мамлакат ҳисобланади. Японияда лизинг операциялари ҳар йили 25—30 фоизга кўпайиб боради.

Германияда ҳам кўплаб лизинг компаниялари бўлиб, улардан 57 таси немис лизинг ассоциацияси таркибига киради.

Италияда биринчи лизинг компанияси 1963 йилда пайдо бўлди. Ҳозирги кунда Италия лизинг ассоциацияси 50 та компанияни ўз ичига олади. Лизинг операцияларининг дунё амалиётида бу қадар тез ўсиб кетиши уларнинг меҳнат воситалари ва кўчмас мулкни одатдаги кредит битими натижасида қарзга олинган пулга сотиб олишга нисбатан афзалликлари билан белгиланади.

Буюк Британияда ижарага топшириладиган турли хил машина ва ускуналарнинг 25% дан 100% гача бўлган миқдорини, хорижий лизинг операциялари учун барча турдаги товарларга нисбатан 10% миқдорини ташкил этади.

Дунё иқтисодиёти амалиёти лизингнинг капитал қўйилмаларини молиялаштириш, аниқроғи лойиҳалардан инвестиция қилиш воситаси сифатида юқори самарадорликка эга эканлигини кўрсатади. Масалан, утган асрнинг 70-йилларда АҚШда миллий ишлаб чиқариш паркидаги барча машина ва дастгоҳларни қисқа вақт мобайнида янгиланиши лизинг ёрдамида амалга оширилган эди. 1973—1974 йиллардаги энергетикадаги инқироз туфайли баҳонинг ўсиши натижасида тезда маънавий эскирган асосий ишлаб чиқариш фондлари асосан лизинг ҳисобига янгиланган эди.

70-йиллар бошида дунёдаги кўпгина етакчи банклар ўзида махсус бўлим ёки компаниялар очди. Улар меҳнат воситаларини сотиб олиб турли хил компанияларга ижарага беришни бошлаган эдилар. Масалан, «Сити Бэнк» ўзининг лизинг компанияси ва ривожланган капиталистик мамлакатлардаги шўба филиаллари орқали «Интернешнл Харвестр» корпорациясининг юқори қувватли трактор техникасини ижарага бера бошлаган эди. 80-йилларда эса одатдаги техникаларнинг ҳам ижарага берилиши йўлга қўйилди. Мутахассисларнинг ҳисоби бўйича корпорацияларнинг 10 фоиз трактори истеъмолчига банкнинг лизинг компанияси орқали етказилади. «Даймлер Бенц», «Сити Бэнк» ва «Чейз Манхеттен Бэнк» тимсолида «Даймлер Бенц», «РЕНО», «Вольво» номли **Ғарбий Европа** транснационал корпорациялари Америка бозорига кириб бориши учун катта қувватдаги базага эгадирлар. Банкларнинг лизинг компаниялари фаолиятида улар техникасини ижарага олиш муҳим ўрин эгаллайди. Ғарбий иқтисодчилар ҳисоби бўйича 80-йилларнинг биринчи ярмида дунёнинг 60 та мамлакатида лизинг компаниялари мавжуд бўлиб, улар ривожланаётган мамлакатларда операциялар олиб борар эдилар.

Лизинг ҳар бир алоҳида корхонада ва бутун мамлакатда машина ва дастгоҳлар паркани тезда янгилаш имконини беради. Бизнинг иқтисодиётимиз учун бу вазифани ҳал этилиши муҳим аҳамиятга эгадир, чунки бизда 50 фоиздан кўп асосий ишлаб чиқариш фондлари емирилган. Чет эл қурилиш техникаси, дастгоҳларини, турли хил тармоқлар учун зарур бўлган меҳнат воситаларини қўллаш мамлакатимиздаги корхоналарнинг иқтисодий ва молиявий аҳволини яхшилайди. Айни пайтда маҳсулотимизнинг бир қисмини экспорт учун жўнатиш ҳам муҳим иқтисодий аҳамиятга эгадир.

Лизинг қўллаш бизнинг мамлакатимизда 1989 йилдан — корхоналарни ижарага ўтказиш давридан бошланди. Ўзбекистонда лизинг бизнесининг ривожланишини ўрганиш шуни кўрсатадики, лизинг операцияларини коммерция ва кооператив банклари амалга ошира бошлаган эдилар. Улар 1990—1992 йиллар мобайнида лизинг операцияларини 4,2 марта амалга оширдилар, яъни 1,7 млн. рублдан 7,5 млн. рублгача. **Шуша қарамай лизинг операцияларини амалга ошириш ҳали бизнинг Республикаимизда етарли ривожланмаган.** Лекин кичик бизнес корхоналарининг яратилишига кенг

йўл берилиши, уларнинг давлат томонидан ҳар томонлама қўллаб-қувватланиши ва шунга мувофиқ қонуний асосларни яратилиши кичик техник воситаларига бўлган талабни ошириб боради. Натижада лизинг операциялари жараёни ҳам муттасил ўсиб, кўпайиб боради.

Келажакда ижарага берувчилар сони шубҳасиз кенгайиб боради, йирик саноат корхоналари ўзларининг лизинг бўлимларини, банклар эса акционерлик асосида лизинг фирмаларини очадилар.

Ривожланган бозор муносабатлари шароитида дастгоҳлар ишлаб чиқарувчи корхоналар уларнинг сифатини яхшилаб бориш билан бир қаторда келажакда истеъмолчиларга ўз маҳсулотларини олишнинг янада қулай, фойдали молиявий шароитларини таклиф этадилар. Банклар одатда узоқ муддатли кредитлашдан фарқ қиладиган илғор технология асосида маркетинг ва ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг қўшимча хизматларини кўрсатишнинг илғор шакллари таклиф этади. Чет эл амалиёти тажрибалари кўрсатадики, лизинг фирмаларини банк ихтиёрида (банкда) яратиш кўпроқ мақсадга мувофиқдир. Чет элларда кўпгина шундай компаниялар йирик коммерция банкларининг шўъба жамиятларидир. Фикри-мизча, биз ҳам йирик акционерлик коммерция банклари ва уларнинг турли ҳудудлардаги филиаллари ихтиёрида лизинг фирмаларини яратиш йўлидан боришимиз зарур.

Республикамизда уларни яратишга ихтисослашган «Пахтабанк» ва «Ўзсаноатқурилишбанк» акциядорлик тижорат банклари етакчи ўрин тутиши лозим. Уларнинг мижозлари — саноат, қурилиш, агросаноат соҳалари ташкилотлари — лизинг компаниялари ташкил этишлари ҳамда лизинг операцияларни амалга оширишда шерик бўлишлари мумкин. Лизинг компаниялари пайчилик шаклида, хусусий капитал иштирокчиларининг бадаллари асосида яратилади.

Валюта билан биргаликда, фоизли кредитлар лизинг ташкилотлари ресурсларининг қўшимча манбалари бўлиши керак.

Лизинг компанияси иштирокчилари ўртасида соф фойда акционерлардаги акциялар нисбатига (улушига) қўра тақсимланади. Ижара тўлови қуринишидаги даромад фақат фирма фойдасини оширибгина қолмай, балки уни таъсис этувчилар (ташкил этувчилар)нинг ҳам фойдасини оширади.

8.4. Ўзбекистонда лизингни ривожлантириш йўллари ва муаммолари

Ўзбекистонда лизингни ташкил этишдаги қийинчиликлар сўмни конвертация қилиш учун зарур бўлган лизингни амалга ошириш механизмларининг етарли даражада ишлаб чиқилмаганлиги, норматив асосларининг, қонунчилигини йўқлиги билан боғлиқдир.

Ўзбекистонда яратилаётган лизинг компанияларининг самарали фаолият кўрсатишидаги энг муҳим омил — чет эл молия институтларининг узоқ муддатли имтиёзли кредитларини жалб этишдир.

Халқаро валюта фонди, Жаҳон банки, Европа ривожланиш ва тикланиш банки, Осиё ривожлантириш банки, Ташқи иқтисодий ҳамкорлик фонди ва бошқалар ана шундай институтлар булиб ҳисобланади. Ўзбекистон ҳукумати, Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий фаолият (ТИФ) Миллий банки томонидан қўллаб-қувватлаш ва чет эл кредитлари учун кафолат бериш ҳамда Ўзбекистон Марказий банки маблағларидан бундай кафолат тури сифатида фойдаланишни яратиш ишлари ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Лизинг компанияси муваффақиятли фаолият кўрсатишининг муҳим шартларидан бири компанияларга импорт технологиялари ва дастгоҳларини келтириш мақсадида миллий валютаамизни конвертация қилиш бунича шароит яратишдир.

Республикамізда лизингни ривожлантириш йўлидаги асосий тусиқлар — бу машина ва дастгоҳлар билан улгуржи савдонинг йўқлиги, купгина ишлаб чиқариш воситалари тақчиллигининг сақланиб қолиши, бу соҳага кадрлар тайёрлаш ишларининг ҳали етарли эмаслиги, лизинг операциялари билан шуғулланувчи мутахассисларнинг коммерция, янги техника ва технология, дастгоҳларга техник хизмат кўрсатиш ишларига, мулкни суғурта қилиш, қонунчиликка бўлган талаб ва таклифни аниқлаш соҳаларида чуқур билимга эга эмаслиги ва бошқалардир.

Лизинг операциясини амалга оширишда, маълумки, ижарага берган томон мулкни умумий бюджет фойдасига конфискация қилиш билан боғлиқ бўлган таваккалчилик бордир (мулк лизингига хизмат ишларини ижарачи томонидан қониқарсиз бориши; ижарачига фойдали бўлмаган шартлар билан бозорда сақлаб турилган дастгоҳларни сотиш; мулкни эгасига уни ўз вақтида қайтармаслик). Лизинг мулкни су-

гурта қилиш муҳим аҳамиятга эга. Лизинг операциясини молиялаштиришда фирма (ижарага берувчи — банк) ёки ижарачи суғурталаниши (ҳимояланиши) мумкин. Бунда шартномага қўшимча бандлар киритилади; суғурталашда жамият билан алоҳида келишув ёки алоҳида контракт тузилади. Мулкни суғурталаш ижарачи ҳисобига ёки банкдаги лизинг фирмаси ҳисобига амалга оширилиши мумкин.

Ҳозирги вақтда банк тизими тўғридан-тўғри молия лизингини амалга оширишга йўналтирилган. Бевосита лизинг механизми бошқа хил операциялар тўловларини ҳисоблаш бўйича методик қўлланмалар билан таъминланмаган. Молиялаштириш учун зарур бўлган оператив, тезкор, тикланадиган, соф, тўлиқ лизинглар бўйича типик шартномалар ишлаб чиқилмаган. Шунингдек, экспорт ва импорт лизинглар бўйича ҳам типик шартномаларни тайёрлаш лозим. Лизинг фирмаларини комиссия мукофотлаш тартибини аниқлаш инструкциясини ҳам қабул қилиш ва уни такомиллаштириб бориш зарур деб ҳисоблаймиз.

Иқтисодиётимизда тадбиркорликнинг лизинг шаклига ўтиш ва уни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш зарурлигидан келиб чиқиб, 1999 йил 14 апрелда «Лизинг тўғрисида»ги Қонун қабул қилинди. Лизингни амалга ошириш бора-сидаги барча муносабатлар шу қонун асосида бошқарилади.

Ўзбекистон банклар ассоциациясининг инфраструктура сегменти ҳисобланган универсал лизинг компанияси кейинчалик иқтисодиётнинг янада йирик соҳалари масалан, нефтни қайта ишлаш, химия, пахта тозалаш, трикотаж ва текстил ишлаб чиқариш, фан ютуқларини кўп талаб қиладиган тармоқлар учун зарур бўлган технологик дастгоҳлар ва техникага бўлган талабларни қондира олиши мумкин.

8.5. Ижара тўловлари ва уни молия лизинги шартномасига кўра ҳисоблаш

Лизинг лизинг олувчига дастгоҳлар фойда келтира бошлагандан сўнг ижара ҳақини тўлаш имкониятини беради. Бундан ташқари, лизинг энг замонавий техникадан фойдаланиб капитал қўйилмаларининг бекор туришини олдини олган ҳолда оқилона техникавий сиёсат олиб бориш имконини беради.

Лизинг асосий капитални тезроқ янгилаш имконини бергани учун (одатда, лизингга энг янги юқори унумдорликка эга бўлган дастгоҳлар топширилади) давлат лизингнинг ривожланишидан манфаатдордир. Ҳозирги вақтда мамлакат-

мизда лизинг йўли билан АҚШнинг «Кейс» фирмасидан 1543 та юқори унумдор ер ҳайдов тракторлари, 823 та дон йиғув комбайнлари ва пахта терув техникалари келтирилди. Ушбу техникалар лизинг қийматини (АҚШ долларарида) ҳисоблаб кўрайлик.

Шуни айтиш керакки, лизинг ҳақини шартномага кўра тўлаш муддати 10 йилдан кам бўлса, техниканинг йиллик унумдорлиги ва АҚШ доллари курсининг ўзгариши муносабати билан 1 га ёки 1 т. бажарилган иш учун лизинг қиймати тўловлари ҳам ўзгаради.

Ўзбекистонда юқори унумдор техника АҚШнинг «Кейс» фирмасидан «Ўзқишхўжтаъминоттузатиш» ташкилотининг қишлоқ хўжалик корхоналарига машина-трактор парклари (МТП) томонидан агротехник сервис хизмати кўрсатиш учун сотиб олинган.

Молия лизинги бўйича тўловларни ҳисоблашнинг шартли мисолини кўрамыз.

Уч томонлама шартнома асосида лизинг фирмаси ўзининг мижози ижараси учун 620 млн. сўмлик техника (машина) сотиб олди. Амортизация муддати — 8 йил, кредит тўлови йилига 4 фоиз, лизинг ставкаси (лизинг фирмасини устама харажатларини қоплаш учун) 0,5 фоиз. Партнерлар (шериклар) ҳар кварталда взнос тўлаб туришга келишганлар.

Келтирилган маълумотлар асосида лизинг фирмасини ҳар

9-жадвал

Лизинг қийматини ҳисоблаш (АҚШ долларарида)

№	Курсаткичлар	«Магнум» трактори плуги билан	Дон терувчи комбайн «Кейс-2166»	Пахта терувчи комбайн «Кейс-2022»
1.	Контракт бўйича қиймати	119656,82	144725	130659,04
2.	Контракт қийматидан 5 % қўшимча	5982,94	7236,25	6532,95
3.	Қўшимча тўловлардан 17 % ҚҚС.	1011,1	1230,16	---
4.	Сугурга бўйича тўлов	8278,41	10354,26	---
5.	Кредит бўйича тўлов	20059,17	32765,51	13065,89
6.	Техника қиймати (1+2+3+4+5 қаторлар)	154994,44	196311,18	150257,89
7.	10 йиллик лизинг бўйича ҳар йилига тўловлар 10 % дан	15499,44	19631,12	15025,79
8.	Йиллик унумдорлик, га/тн.	2000	750	400 тн.
9.	Лизинг бўйича 1 га учун тўловлар АҚШ доллари	7,7	26,17	37,56
10.	2003 йил 1 декабр ҳолатига 1 доллар курси -138 сўм	1062,60	3611,46	5183,28

кварталдаги биринчи взноси 390 млн. сўм, жумладан техникадан ишлаб чиқаришда фойдаланиш учун ижара тўлови 31 млн. сўмга тенг.

Буларни ҳисоблаш учун 5 йилгача ҳар кварталда 20 та тўлов бўлишини ва техника қийматини 620 млн. сўмни 20 та тўловга тақсимлаб 31 млн.сўм ҳосил бўлишини билишимиз зарур; дастгоҳлар қийматидан ҳар йили 4 фоиз ставкада ($620:4$ фоиз=1550 млн. сўм: 4 кв. =387,5 с) 387,5 с кредит учун маблағ ажартилишини; 0,5 фоиз миқдордаги лизинг ставкаси суммаси 3100 сўмга тенг бўлишини билишимиз зарур. (620 млн. сўм. х.:фоиз=3100 млн сўм). Шундай қилиб ҳар кварталдаги взнос **34487,5** ($3100-387,5-3100$), бир йилга эса 137950 млн.с. ($3100-4$ кв- $387,5 \times 4$ кв- 3100×4 кв)-($124000-1550-12400$) бўлади, бошқача қилиб айтсак ижарачи олган техникасини 5 йил ишлатиш мобайнида дастгоҳлар қийматини тўлиқ қоплайди (137950×5 йил = 689750 сўм) ва бунда атиги фақат кредит учун тўлов харажатлари қолади холос: ($1550 \times 5=7750$ ва $12400 \times 5=62000$ млн. с.). Кредит учун тўлов харажатлари – 62000 млн. с.ни ташкил этади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

Лизинг — банк кредитига муқобил равишда капитал қўйилмаларини молиялаштиришнинг, ижарага берувчининг мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини сақлаб қолган ҳолда машина ва дастгоҳларни узоқ муддатга ижарага беришнинг ўзига хос янги шакли.

Ижара — шартномага кўра мулк эгаси (ижарага берувчи) у ёки бу субъект (ижарага олувчига — корхона, оила, алоҳида шахс)га маълум миқдорда ҳақ (тўлов) учун ўз мулкни вақтинча фойдаланишга ва қисман эгалик қилишга топшириши.

Лизинг шартномаси — келишув (битим)нинг асосий шартлари, томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари баён этиладиган ва лизинг жараёнларида иштирок этувчилар ўртасида (олди-сотди-ижара) уч томонлама тузиладиган шартнома.

Оператив лизинг — дастгоҳлар (ёки мулк)ни амортизация давридан камроқ муддатга ижарага олиш бўйича ижара муносабатларидир. Бу муддат тугагандан сўнг ижарачи мулкни ижарага берган эгасига топширишга ҳақли.

Молиявий лизинг — шартнома муддати мобайнида ижарачи ижарага олинган мулкнинг тўлиқ қийматини тўлаш шакли.

«ЛИЗ-БЕК» — мулкнинг бир қисмини бир вақтнинг ўзида уни ижарага олиш тўғрисидаги шартномага имзо чекиб, лизинг фирмасига сотиш. Бундай операцияда фақат икки киши (икки томон) иштирок этади.

9- боб. БИЗНЕСНИ РЕЖАЛАШТИРИШ

9.1. Бизнес-режани тузишнинг объектив зарурияти ва аҳамияти

«Кичик бизнес буйича қўлланма» китобининг муаллифларидан бири бўлмиш Густав Берл бизнес-режага қуйидагича тушунча беради: «Муваффақиятни таъминлайдиган бизнесни режалаштириш ва амалга ошириш учун барибир бизнес-режа зарур бўлади. Кейинги йилларда бизнесменлар ўртасида бизнес-режа туғрисидаги гаплар худди бир янгилик ихтиро қилингандек қўпайиб кетди. Унинг ўзи нима? Бу ўзингизнинг бизнесингиз яшашини асослашдир, бу бизнесингизнинг гуллаб-яшнаб кетиши учун танланадиган йўл харитаси, ўз корхонангизнинг қурилиши учун зарур бўлган асосий ҳужжат, шунингдек, банкдан кредит олиш учун имконият яратадиган калитдир.

Ҳаётбахш, тулиқ, ишонарли бизнес-режасиз Сиз ишга ишқибоз сифатида, тусмоллаб ва хатоларга йўл қўйиб киришасиз. Бизнес-режага эга бўлсангиз Сиз профессионал, яъни ўз ишингизнинг устасига айланасиз. Бизнес-режа Сизни бойликка етаклаб боради. Бойлик Сиз инкор қилмоқчи бўлган муаммоларни ҳал этади. Лекин муаммоларни юзага чиқариш, ҳал этиш – бу ҳал қилиб бўлмайдиган иш эмас, фақат қўшимча изланишлар олиб бориш учун, янги билимлар олиш ва янада синчковлик билан ишлаш, тўла ташаббус ва ўз иқтидорингиз ёрдамида масалани охиригача ҳал этмагунча давом этадиган ишларга ишорадир.

Бизнес-режа Сизда туғилаётган бизнеснинг юрагидир».

Бизнес-режа нима учун зарур?

- янги бизнесни бошлаш учун;
- ўз бизнесингизни кенгайтириш учун;
- уни бошқа шахсга утказиш ёки сотиш учун;
- ссуда олиш учун.

Кўпинча охирги сабабни муҳим деб билдилар. Аслида бундай эмас. Бизнесингиз билан боғлиқ бўлган энг муҳим

нарса, айниқса, кимнингдир пулини олиш хоҳиши бўлганда, бу — менеджмент. Қисқаси — бу Сизсиз.

Кўпгина тadbиркорларни Бизнес-режани тузиш йўлидаги дастлабки ҳаракатларига фақат биринчи сабаб етаклаб боради.

Бизнес-режа турли хил бизнесменлар, тadbиркорлар, корхоналар, фирмалар ёки турли хил мулк шаклларида бўлиб турли хил хизматларни бажариш, ҳар хил сифатдаги, ҳажмдаги, турлича вақтда махсус ишлаб чиқаришга хоҳиши булган ходимларга нисбатан татбиқ этилади.

Бизнес оламида туғилган янги фикрларни, янги хоҳишни ўз вақтида сақлаб қолиб, уни ҳақиқатга айлантириш фойдадан холи бўлмайди. Бизнес соҳасидаги янги фикрлар мияга ҳар қандай шароит ва ҳолатда келиши мумкин. Масалан, нонушта вақтида ёки самолётда учаётганингизда, таътилда, пляжда чўмилиш вақтида ёки муваффақиятсизликка учраганда ва ҳоказо.

Шундан сўнг, мунозаралар, изланишлар, ўз-ўзини таҳлил қилиш ва бошқалардан сураб-суриштиришлар жараёнида бу фикр куртак отади. Лекин бу куртакнинг новда отиб, мева бериши учун ҳаддан ташқари фаол ишлаш талаб этилади.

Куртакдан фарқли ўлароқ янги бизнес табиий равишда ўз-ўзидан ривожланиб кетавермайди. Кўпинча асосланмаган янги бизнес униб чиққунча нобуд бўлиб кетади. Амалиётда яшаб қолган бизнеслар миқдори 20% ни ташкил этади. Янги бизнеснинг ҳаётини сақлаб қолиш имконияти ўз қўлингизда — фақат бизнес-режани тўғри тайёрлаш лозим. Бизнес-режа энг бошидан қаттиқ ва ишончли пойдеворга ўрнатилиши зарур.

Агар Сиз шундай режасиз «иш» бошласангиз ўзингиз мўлжаллаган нарсага эриша олмай қолишингиз мумкин.

Дунё амалиёти бизнес-режа ҳамма учун зарурлигини кўрсатади. Ўз лойиҳангизни амалга ошириш учун кимдандир пул олмоқчи бўлсангиз — банкирлар учун, инвесторлар ва ўзларининг келажакларини ва вазифаларини аниқ билмоқчи бўлган ходимларингиз учун, энг муҳими — Сизнинг ўзингиз учун бизнес-режа лозим бўлади. Сизнинг бизнес-режангиз қоғозда бизнесингизнинг ўтган даврдаги, аввалги ҳолатини, ҳозирги ва келгуси ҳолатини қисқача акс эттиради. Энди бошланаётган бизнесни режалаштиришда режанинг энг асосий мақсади — бизнесни синчиклаб режа-

лаштириш, уни молиявий ва ташкилий жиҳатдан таъминлашдир. Бизнес-режа — бу Сизнинг ўйинингизнинг режаси. У фаолиятингизнинг аниқ мақсади, йўналиши ва асосий босқичларини белгилаб беради.

Бизнес ишлари бошлангандан кейин олинган натижалар режа билан солиштириб борилади, муаммолар бўлса, юзага чиқарилади, режага тузатишлар киритиб борилади, шу тариқа бизнес туғри йўналишга солинади. Акс ҳолда уни бошқариш қийинлашиб кетади. Бизнес режа ана шунинг учун ҳам зарур бўлади. Демак, бизнес-режа ҳозирги ва келгусидаги ютуқларни, ўсишни акс эттирадиган бизнес кўзгусидир.

9.2. Бизнес режанинг таркибий қисмлари

Бизнес-режа қандай қисмлардан ташкил топади? Бу саволга стандарт, бир хил жавоб топиш қийин. Бизнес-режа қисмларининг сони ва номи турлича аталса-да, моҳиятига кўра улар ўзаро яқин туради. **Бизнес-режада қуйидаги маълумотлар берилади:**

1. Сизнинг маҳсулотингиз ёки хизмат ишларингизнинг турлари (ёки бизнес-режага резюме). Режанинг бу қисмида Сизнинг келажакда харидорларингиз учун таклиф этадиган маҳсулотингиз ёки хизматларингиз ёритилади. Бунда қуйидаги саволларга ниҳоятда аниқ ва равшан жавоб бериш зарур:

— сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматингиз қандай талабларни қондира олади?

— унинг ўзига хос томонлари нимада ва нима учун истеъмолчилар рақобатчилар маҳсулотидан айнан Сизнинг маҳсулотингизни ажратадилар, уни афзал кўрадилар?

— сизнинг маҳсулотингиз ёки технологиянги хусусиятлари қандай муаллифлик гувоҳномалари ва патентлар билан ҳимоя қилинган?

Бизнес-режа тўлиқ тайёр бўлганда режанинг бу қисмини ёзиш осонроқ бўлади.

Муваффақият қозониш учун бизнес-режага товарнинг расмлари, чизмалари киритилса, у туғрида яхши тасаввур пайдо бўлади. Маҳсулотингиз сифати, унинг дизайни, ҳаттоки, жойлаштириш хусусиятларининг афзалликлари ҳақида аниқ тафсилот бериш муҳим аҳамиятга эга.

2. Бизнес муҳити ёки фирма ҳақидаги маълумотлар. Режанинг бу қисмида бизнеснинг моҳияти ва бажарадиган ишларининг йўналишлари кўрсатилади. Сиз бизнеснинг қайси

шаклини амалга ошириш маъқул эканлигини ҳал этишингиз зарур. Буни учта варианты бор:

- якка ҳужалик мулки асосида;
- шериклик асосида;
- корпорация ташкил этиш асосида.

Бу вариантлар ҳар бирининг камчилик ва афзалликларини таҳлил қилиб чиқишингиз лозим, чунки бу Сизнинг фирма ёки компаниянгни рўйхатдан ўтказишга, келажакдаги фаолиятингизга, лицензия олиш жараёнларига таъсир этади.

3. Маҳсулотни истеъмолчига (бозорга) етказиш бизнес-режанинг энг асосий қисмидир. Уни тайёрлаш учун куч ва маблағларни аямаслик зарур. Тажриба кўрсатадики, бозорни етарли даражада ўрганмаслик натижасида қўпгина коммерция лойиҳалари вақт ўтиши билан барбод бўлади.

Энг аввало Сизнинг бозорда қандай мавқе тутишингизни рўёбга чиқариш зарур бўлади. Агар харидор Сизнинг рақобатчиларингиз таклифига қарамай, маҳсулотингиздан воз кечмай уни мутассил харид қиладиган баҳосини аниқлаб олсангиз, бозорни ўрганишдаги вазифани максимал даражада бажарган бўласиз. Бозорни товар билан таъминлаш бизнес учун шароит яратиш демакдир.

4. Маркетинг ишлари ва маҳсулотни сотиш режаси.

Бизнес-режанинг бу қисми сотиладиган маҳсулот ҳажмини ва унга қандай қилиб эришиш мумкинлигини кўрсатади. Бу ўринда Сиз ўзингизнинг ҳақиқий, доимий мижозларингизга ўз хизматларингиз ва товарларингиз тўғрисида қандай қилиб сўзлаб беришингиз, маҳсулотни қандай етказиб боришингиз ва рақобатчиларингиздан Сизнинг нимагингиз афзал эканлиги ёритилади. Маркетинг режасининг асосий элементлари қуйидагилар:

- маҳсулотни тарқатиш схемаси, таркиби;
- баҳони шакллантириш;
- реклама;
- сотишни рағбатлантириш усуллари;
- маҳсулот сотилгандан сўнг мижозларга кўрсатиладиган хизматларни ташкил этиш (техникавий товарлар учун);
- ўз фирмангиз ва товарларингиз ҳақидаги кўпчиликнинг фикрини шакллантириш.

Бизнес-режани келажакдаги шериклар билан муҳокама

қилаётганда уялиб қолмаслик учун саволларга бериладиган жавобларга тайёр туришингиз зарур.

5. Рақобат режаси. Режанинг бу қисмида Сиз маҳсулотингиз бориб тушадиган бозордаги рақобат туғрисида билгандарингизни ўзингизнинг потенциал шерикларингизга ва инвесторларга маълум қилишингиз лозим. Сиз қуйидаги саволларга аниқ жавоб беришингиз зарур:

— худди шунга ўхшаш товарларни йирик ишлаб чиқарувчилар кимлар?

— уларнинг фаолияти — маҳсулот сотиш ҳажми, даромади, янги моделларни қўллашлари, техникавий сервис ишлари қандай? Улар ўз маҳсулотларини реклама қилишга қўп аҳамият берадиларми, йўқми; қанча маблағ сарф этадилар?

— рақобатчиларнинг маҳсулоти ҳақида тафсилотлар, сифат даражаси, дизайни, харидорлар фикри қандай?

— рақобатчилар маҳсулоти баҳосининг даражаси, уларнинг баҳо сиёсати (умумий тарзда бўлса ҳам).

Бу саволларга жавоб беришда ҳақиқатдан қочмаслик ва хатога йўл қўймаслик зарур.

6. Ишлаб чиқариш режаси. Бунда асосий вазифа шерикларга ҳақиқатда зарур бўлган маҳсулотни, керакли сифат, миқдор ва муддатларда ишлаб чиқара олиш имкониятингизни исботлаб беришдан иборат. Сиз қуйидаги саволларга жавоб топишингиз керак:

— маҳсулотингиз эски ишлаб турган корхонада ишлаб чиқариладими ёки янги корхонадами?

— бунинг учун қандай ишлаб чиқариш қувватлари зарур бўлади ва улар ҳар йили қанчага кўпайиб боради?

— қандай дастгоҳлар зарур бўлади ва улар қаердан келтирилади?

— ишлаб чиқариш алоқаларига мўлжалланганми ёки йўқми, бўлса — ким билан?

Режанинг бу қисмидаги маълумотлар 2—3 йилга берилса яхши бўлади. Бу режада қилинадиган харажатларни ҳисоблаб, уни баҳолаш ҳам зарур. Бу ерда табиат муҳофазаси учун чиқиндиларни утилизация қилиш учун сарфланадиган харажатлар ҳам эсдан чиқмаслиги керак.

7. Меҳнат ва моддий ресурслар режаси (ташкилий режа). Режанинг бу қисмида қандай мутахассислар ишлатилиши, уларнинг касби, маълумоти, тажрибаси, ишни муваффа-

қиятли олиб бориш учун бериладиган иш ҳақи, айна пайтда бундай ходимларнинг қаердан қанча муддатга жалб этилиши ҳақидаги маълумотлар кўрсатилади.

Корхонанинг нима билан шуғулланиши, булимларнинг узаро алоқалари, улар фаолиятини қандай бошқаришингиз ва назорат қилишингиз ҳақидаги ташкилий схемаси берилиши керак. Бутун йил давомида мижозлар талабини қондириш учун моддий ресурслар миқдори ва сифати етарли бўлиши зарур.

8. Молия режаси. Бунда аввалги режалар маълумотларини умумлаштириб, бир қанча ҳужжатлар тайёрлаш зарур:

— ишлаб чиқариб сотиладиган маҳсулот ҳажмини чама-лаб чиқиш;

— пул маблағлари харажати ва тушумининг баланси;

— даромад ва харажатлар жадвали;

— корхона активи ва пассивининг умумий баланси;

— зарарсиз ишлашга эришиш графиги.

Бу маълумотлар дунё амалиёти стандартларига мос келади. Ҳозир бизда ҳам бу шаклда ҳисобот бериш ва режалаштириш ишлари, яъни Европа бухгалтерия ҳисобини қўллаш амалга оширилган.

Бизнес-режа қуйидаги ва ундан ташқари бир қанча саволларга жавоб бериши зарур:

— агар Сиз банкдан кредит олишга муҳтож бўлсангиз, уни тўламасдан миқдорини ҳисоблаб чиқаришингиз зарур;

— ишга жалб этиладиган капитални оладиган жойи борми?

— сиз қанча қарз олишингиз мумкин;

— қарзни қаердан олмоқчисиз?

— ҳамма ишлар тартибли, муваффақиятли боришини назорат қилиш тизими борми?

Бизнес-режа тузиш даставвал анча мураккаб ва машаққатли иш, шунинг учун уни тайёрлаш чўзилиб кетиши мумкин. Лекин бундай ҳужжат тайёр бўлгандан сўнг, яъни унда ишни сиз нимадан ва қандай қилиб бошламоқчисиз, қандай йўллар билан кўзлаган мақсадга эришмоқчисиз, қандай ютуқларга эришмоқчисиз деган саволларга жавоб ёритилиши биланоқ бошқа инвесторлар ва молиячиларнинг Сизнинг фаолиятингизда иштирок этишга бўлган қизиқишларини ошириб юборади.

Демак, бизнес-режа бу Сизнинг бизнесингизни ўтмишда-

ги, ҳозирдаги ва келажакдаги ҳолатини акс эттиради. Ўз ишингизни режалаштиришда энг асосий мақсад — бизнесни синчковлик билан режалаштириш, уни молиявий ва ташкилий жиҳатдан таъминлашдир. Бизнес-режа Сизнинг мақсадингизни, бажарадиган ишларингиз йўналиши ва асосий босқичларини яққол ифода этади.

9.3. Бизнес режани тайёрлаш

Бизнес-режа фақат фирманинг раҳбари ёки мулк эгаси томонидан тайёрланади. Бунда ташқаридаги ишбилармонлар — ҳуқуқшунослар, бухгалтерлардан фойдаланиш мумкин.

Бизнес-режани тузиш жараёни Сизга бизнесдаги иккита таваккалчилик турини билиш ва уни баҳолашга ёрдам беради:

1) ички таваккалчилик. Ходимлар, товар-моддий захираларнинг жойлашган манзили кабилар устидан назорат ўрнатиш мумкинлиги;

2) ташқи таваккалчилик. Бу — иқтисодиёт, янги қонунлар, об-ҳаво, яъни сиз ўзгартира олмайдиган нарсалар.

Бизнес-режа тузиш иши унда иштирок этувчилардан катта билим, маълумот, бозорни, янги технологияни ва ҳоказоларни билишни талаб этади. Бизнес-режа тузишда баъзи бир камчиликларни яшириб кетиш ҳисоб-китоб ишларини чалкаштиради, натижада корхона фаолиятининг ёмонлашиб кетишига сабаб бўлади. Бизнес-режа тузишда энг аввало яқин ва узоқ муддатдаги мақсадларни аниқлаб олиш зарур.

Бизнес-режани тайёрлаш қуйидаги мақсадларни тақозо этади:

- раҳбарлар томонидан корхонани тўғри бошқариш;
- бозор иқтисодиётида бизнесни амалга оширишга ўргатиш;
- корхонанинг ҳақиқий фаолиятини баҳолаш ва режага ўзгартиришлар киритиш;
- банклар, инвесторлар ва кредиторларни корхона фаолиятига баҳо бериш учун маълумотлар билан таъминлаш.

Бизнес-режани тайёрлашда жуда катта маълумотларга эга бўлиш лозим. Булар қуйидагилар:

- корхонанинг стратегик мақсадлари;
- корхонани мақсадга эришиш йўлидаги ҳаракати (тактикаси) ёки ўз мақсадига қандай қилиб эришуви;

- корхона ишлаётган шароитни ўрганиш, таҳлил қилиш;
- корхонани кучли ва ожиз томонларини таҳлил қилиш;
- маҳсулот (хизмат)ларга бўлган талабнинг ўсиши ва пасайишини прогноз қилиш;
- корхона фаолиятидан кутиладиган натижалар;
- корхона учун зарур ресурслар, уларнинг манбалари;
- корхона фаолияти режаси;
- натижаларни аниқлаш;
- корхона фаолияти натижаларининг назорати.

Режани тайёрлаш учун аввало бозорни таҳлил қилиш зарур. Маркетинг — истеъмолчиларга характеристика бериш (уларнинг ёши, жинси, даромади, маҳсулотни истеъмол қилиш ҳажми ва бошқалар); истеъмолчиларнинг жойлашган манзили; товарларга талабнинг ўзгариб туриши; харид қилиши қобилияти; маҳсулот сифатидан харидорларнинг қониқиш ҳосил қилиши; харидорларни товарга жалб қила билиш; корхонанинг маҳсулотни сотиш вақтидаги баҳо сиёсати; маҳсулотни сотиш ҳажми, миқдори (даражаси), бозордаги харидорларни сегментларга (табақаларга) бўлиб маҳсулот сотишни режалаштириш. Шундан сўнг рақобатчиларнинг вазияти таҳлил қилинади. Бунда компания, фирмалар бўйича бозор хизмати, маҳсулот (хизматлар)нинг хусусиятлари, уларни тақсимлаш, етказиш, реклама ишлари, маҳсулотни истеъмолчига етказиш баҳоси, рақобатчиларни кучли ва ожиз томонлари синчиклаб ўрганиб чиқилади.

Режа тузиш учун ресурсларга бўлган талаб, келажакда сотиш мумкин бўлган маҳсулот ҳажми, харажатлар, фойда миқдори ҳисоблаб чиқилади. Бу хил ишларни бажариш жадвалларда, чизмаларда акс эттирилади.

Асосий иборалар ва тушунчалар

1. **Маҳсулотнинг критик ҳажми** (пировард ҳажми) — доимий харажатлар билан ўзгарувчан харажатлар миқдоридан иборат.

2. **Актив** — бухгалтерия ҳисобининг бир қисми бўлиб, унда корхонага тегишли барча жиҳатлар — моддий бойликлар, пул маблағлари, олиниши керак бўлган қарзлар (унинг муддатлари) акс эттирилган бўлади.

3. **Пассив** — харажатларни даромаддан ошиб кетган миқдорини акс эттирувчи бухгалтерия балансининг бир қисми. Тўлов балансидаги дефецит.

4. **Банк** — кредит-молия муассасаси бўлиб, унда корхоналар-

нинг ёки алоҳида шахсларнинг вақтинча буш турган пул маблағлари тўпланган бўлади ва улар кредит (қарз, ссуда) сифатида берилади, банклар мамлакатда пул ҳаракатини тартибга солиб туради.

5. **Бухгалтерия ҳисоби** — ҳужалик жараёнларини, уларнинг натижаларини ва пул ҳисобида ишлатилган ресурсларни ҳисоб рақамларида акс эттириш.

6. **Валюта** — мамлакат пул бирлиги; хорижий давлатларнинг пул белгиси; хорижий пул бирликларида (вексел, чек ва ҳоказо) ифода этилган муомаладаги ва тўловдаги ҳамда халқаро ҳисоб-китобларда ишлатиладиган кредит маблағлари.

7. **Валюта бойликлари** — хорижий валюталар, қимматбаҳо қоғозлар, қимматбаҳо металллар, қимматбаҳо табиий тошлар.

8. **Валюта резервлари** — олтиннинг марказлаштирилган захираси, мамлакатнинг марказий банкидаги ва валюта-молиявий ташкилотларидаги хорижий валюталар.

9. **Диверсификация** — шу фирма ишлаб чиқарадиган маҳсулот турини кенгайтириш, мамлакат иқтисодийетини ривожлантиришдаги янги сифат ҳолати.

10. **Дилер** — кўпинча уз номидан ва уз ҳисобидан товарни бошқаларга сотиб юборадиган шахс ёки фирма.

11. **Дисконт** — векселни ҳисобга олиш; товар баҳосидан chegirma (скидка).

12. **Маҳсулот etказиб бериш шартномаси** — шартномага мувофиқ etказиб берувчининг келишилган муддатга товарни харидорга мулк сифатида топшириш, харидорнинг эса товарни қабул қилиш ва унинг учун маълум миқдорда пул маблағларини тўлаш мажбурияти.

13. **Мижоз** — доимий харидор, буюртмачи;

14. **Контракт** — товарга эгалик қилиш ҳуқуқининг сотувчидан харидорга ўтиши мўлжалланган товар ва хизматларнинг олди-сотди шартномаси.

15. **Баҳо либерализацияси** — марказий бошқармалар назоратидан бушатилишига йўналтирилган баҳони шакллантиришнинг давлат сиёсати ёки бундай назоратнинг анчагина бушаштирилиши.

16. **Фойда** — корхона ҳисобига тушган умумий маблағлардан қилинган харажатлар ва кўрилган зарарларнинг айирмаси.

17. **Асосий капитал** — ер, бино ва дастгоҳларни уз ичига олган активлар.

10-боб. КИЧИК ВА ХУСУСИЙ КОРХОНАЛАРНИНГ ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИГИ

10.1. Ишлаб чиқаришдаги иқтисодий самарадорлик ва фойда

Ўзбекистон саноат корхоналари ва бутун халқ хўжалиги ишлаб чиқариш фаолиятининг самарадорлигини бир қанча иқтисодий кўрсаткичларни таҳлил қилиш асосида аниқлаш мумкин.

Биз бу масалани фақат микроиқтисодиёт даражасида урга-ниб чиқамиз. Бу кўрсаткичлар ниҳоятда кўп ва хилма-хил-дир. Уларнинг энг муҳимлари қувват ёки маҳсулот бирли-гига тўғри келадиган капитал қўйилмаси миқдори, маҳсу-лот таннархи, қўшимча харажатларнинг қопланиш мудда-ти, меҳнат унумдорлиги, маҳсулот ҳажмининг кўпайиши, хом ашё ва материаллар бирлигидан олинган маҳсулот ҳажмининг кўпайиши ёки бир бирлик маҳсулот ишлаб чи-қаришда уларнинг харажат миқдори ҳамда унинг белгилан-ган меъёрига нисбатан камайиши, фонд қайтими, фонд рен-табеллиги, дастгоҳлар унумдорлиги, иш вақти фонди, кор-хонанинг ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш даража-си ва бошқалар. Шунинг учун **барча ишлаб чиқариш сама-радорлиги кўрсаткичлари 6 гуруҳга ажратилади:**

1. Умумий кўрсаткичлар (маҳсулот ҳажми, фойда ва ҳ.к.).
2. Меҳнат ресурсларидан фойдаланиш кўрсаткичлари.
3. Асосий капиталдан фойдаланиш кўрсаткичлари.
4. Айланма капиталдан, маблағлардан фойдаланиш кўрсат-кичлари.
5. Капитал қўйилмалардан фойдаланиш кўрсаткичлари.
6. Ташқи иқтисодий алоқаларнинг самарадорлик кўрсат-кичлари.

Иқтисодий самарадорлик икки турга бўлинади:

- мутлақ (абсолют) самарадорлик;
- нисбий самарадорлик.

Мутлақ самарадорлик ҳар доим олинган натижанинг уни

олиш учун зарур бўлган харажатларга нисбатини ифодалайди. Дастлабки ишлаб чиқариш бўғинида мутлоқ (абсолют) самарадорлик эса маҳсулотнинг хили ва ҳажмидан қатъи назар, фойданинг миқдорига асосланади.

Мутлақ самарадорликни (C) аниқлаш усуллари қуйидаги тартибда берилган:

$$C_{\text{т.ск}} = \frac{\Delta C_{\text{м}}}{K}; \quad (1) \quad C_{\text{к.нт}} = \frac{P - X_{\text{м}}}{K}; \quad (5)$$

$$C_{\text{т.ср}} = \frac{\Delta C_{\text{м}}}{K_{\text{ас}} \pm K_{\text{ай}}}; \quad (2) \quad C_{\text{н.т}} = \frac{X_{\text{м1}} - X_{\text{м2}}}{K}; \quad (6)$$

$$C_{\text{т.нс}} = \frac{\Delta C_{\text{м}} / H}{K}; \quad (3) \quad C_{\text{т.нс}} = \frac{\Delta C_{\text{м}} / H}{K_{\text{ас}} \pm K_{\text{ай}}}; \quad (7)$$

$$C_{\text{к.к}} = \frac{\Delta K}{K}; \quad (4) \quad C_{\text{к.т}} = \frac{X_{\text{м1}} - X_{\text{м2}}}{K_{\text{с1}} + K_{\text{с2}}}; \quad (8)$$

Формулада $C_{\text{к}}$ – корхонадаги самарадорлик даражаси; K – капитал миқдори; $\Delta C_{\text{м}}$ – соф маҳсулот миқдорининг ўзгариши; $K_{\text{ас}}$ ва $K_{\text{ай}}$ – асосий ва айланма капитал миқдори; P – маҳсулот баҳоси; $X_{\text{м}}$ – маҳсулот ишлаб чиқариш харажатлари; $T_{\text{кф}}$ – капитал миқдорининг қопланиш муддати, ой ёки йиллар ҳисобида; $E_{\text{н}}$ – капитал миқдорининг ҳар бир сўмини ҳисобига меъёр даражасида оладиган самарадорлик коэффициенти; тармоқлар бўйича; $I_{\text{сй}}$ – йиллик иқтисодий самарадорлик.

Самарадорликни таъминлаш таннарх (харажатлар)нинг камайишига асосланган корхоналарда тармоқнинг самарадорлик нормативи коэффициенти ($E_{\text{н}}$) билан солиштирилади. Агар ҳақиқий самарадорлик коэффициенти норматив даражасидан катта бўлса, капитал қўйилмалар самарадор ҳисобланади.

Мутлақ самарадорликнинг юқоридаги аниқлаш усуллари фақат қиймат кўрсаткичларига асосланади. Бу кўрсаткичлар билан бирга сарф-харажатларнинг қопланиш муддати ҳам топилади:

$$T_{\text{кф}} = \frac{K}{\Delta K}; \quad (9) \quad T_{\text{хФ}} = \frac{K}{P - X_{\text{м}}}; \quad (10) \quad T_{\text{х}} = \frac{K}{X_{\text{м1}} - X_{\text{м2}}}; \quad (11)$$

Бу муддат белгиланган норматив меъеридан қанча кам бўлса, самарадорлик даражаси шунча юқори ҳисобланади. Бу формулаларнинг акси бир сўмлик харажат ҳисобига қанча

foyda оlinишини кўрсатади. Ресурсларнинг фойдалилик коэффициентини қанча кўп бўлиб «1»га интилса фойдалилик даражаси шунча юқори ҳисобланади. Бу ерда T, Φ – корхонада олинган фойда ёки харажатларнинг камайиши ҳисобига харажатларни қопланиш муддати; K – капитал; X_{m1}, X_{m2} чора-тадбирлар амалга оширилмасдан ва амалга оширилгандан кейинги максимал фойдадир – $MR(Q)$. Қиймат кўрсаткичларидан ташқари, уларнинг камчилигини тулдириш учун қўшимча равишда натурал кўрсаткичларидан ҳам фойдаланилади. Булар: материаллар сифими, фонд қайтими, хом ашёнинг маҳсулот бирлигига туғри келадиган натурал миқдоридаги сарфи ва бошқалар.

Бозор талабини қондириш, турли хил хўжалик ва техник вазифаларини ҳал этишнинг вариантлари ва йўллари кўп. Шулардан энг фойдалисини ажратиб олиш иқтисодиётнинг асосий мақсадидир. Улар қуйидагилар:

- янги корхонани қуриш ёки ишлаб турганини кенгайтириш ва қайта жиҳозлаш;

- бир-бирининг ўрнини боса оладиган хом ашёлардан фойдаланиш ва маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш;

- эски техника ўрнига янги, такомиллашган, унумдор ва сифатлиларини жорий этиш;

- ишлаб чиқаришни ихтисослаштириш ва корхона ҳажмини танлаш;

- қуриладиган корхоналар жойини танлаш;

- ишлаб чиқариш қувватини ошириш йўллари ва ишлаб чиқаришни таҳлил этиш усулларини танлаш.

Демак, истеъмол бозорининг sanoat маҳсулотларига бўлган талабини қондириш йўлларини танлашда ушбу маҳсулот ишлаб чиқаришда кетадиган ижтимоий меҳнат сарфининг энг кам миқдорда бўлишига ёки харажатлар энг кўп иқтисодий самарадорликни таъминлашига асосланиши зарур. Буни биз оптималлаштириш усулларидан фойдаланиш асосида ҳал этамиз.

Бир вариантнинг иккинчи вариантга нисбатан афзаллигини ва фойдалилик даражасини аниқлаш усули **нисбий самарадорлик** усули дейилади.

Нисбий самарадорлик вариантлардан биронтасининг афзаллигини, фойдалилигини техник-иқтисодий жиҳатдан асослаш учун ҳисоблаб чиқилади. Бунда натижа сифатида маҳсулот таннархининг камайиши урганилади. Янги техни-

ка ёки юқорида кўрсатилган бошқа тадбирлар учун сарфланадиган капитал маблағлар (сармоялар) самарадорлигини таъминлаш бир хил ҳажмдаги маҳсулот таннархини пасайтириш ҳисобига эришилади:

$$X + E_n \cdot K - \min$$

Бунда E_n — самарадорликни нормадаги коэффиценти — 0,15га тенг.

Энг фойдали вариантларни танлаш ишлаб чиқаришнинг мутлоқ самарадорлик кўрсаткичлари таққослашнинг махсус усуллари билан топилади.

$$I_{си} = [(X_{m1} + E_n \cdot K_1) - (X_{m2} + E_n \cdot K_2)] \cdot Q_2$$

Бу усуллар тўғрисида ҳозирча биз бошқа гап очмаймиз.

Фойда, даромад тўғрисида тушунча ва уни ҳисоблаш тартиби. Иқтисодиётни ҳозирги босқичида ишлаб чиқариш самарадорлигини ҳар томонлама ошириш ҳўжаликнинг энг муҳим вазифасидир.

Бу вазифани ҳал этиш максимал фойда берган маҳсулот ҳажмининг оптимал йўларини танлаш бўйича қилинадиган ишларни давом эттириш билан боғлиқдир. Фойдани максималлаштириш тўғрисидаги тахминлар макроиқтисодиётда кўп ишлатилади. Чунки унинг ёрдамида корхона ва фирмаларнинг хатти-ҳаракатларини (фаолиятини) аниқ башорат қилиш ва керакисиз мураккаб аналитик ҳисоблашлардан воз кечиш мумкин.

Фойда — ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг муҳим кўрсаткичидир. Фойда (даромад), амортизация ажратмалари, қимматли қоғозларни сотишдан тушган пул, меҳнат жамоаси аъзоларининг, корхоналар, ташкилотлар, фуқароларнинг пай ва ўзга бадаллари, шунингдек, бошқа тушумлар корхона молиявий ресурсларини ташкил этувчи манбалардир. **Фойда ва даромад тушунчалари бир хил эмас.** Даромад миқдори фойдадан каттадир. Корхонанинг ҳўжалик фаолиятдан олинган даромад унинг ҳисобига қуйидаги қисмлар бўйича қўшилади:

1. Маҳсулотни сотишдан келган соф тушум.
2. Асосий фаолият натижалардан келган даромад.
3. Молиявий фаолиятдан келган даромад.
4. Фавқулодда ҳолатлардан келган фойда.

Уларнинг таркиби тўғрисида батафсил маълумотларни «Маҳсулотни (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш ва сотиш ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида»ги

Қўлланмадан топиш мумкин (Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 5 февралдаги 54-сонли Қарори билан тасдиқланган).

Маҳсулот (ишлар, хизматлар) сотишдан келган тушум Ўзбекистон Республикасининг бухгалтерлик ҳисоби тўғрисидаги Қўлланмага мувофиқ топилади. **Сотилган маҳсулотдан келган соф тушум — бу даромаддир.**

Маҳсулот сотишдан келган соф тушумни аниқлаш учун (ишлар, хизматлар) сотишдан келган тушумдан қўшимча қиймат солиғи (ҚҚС), акцизлар қиймати, четга чиқарилган маҳсулот солиғи кабилар айириб ташланади. **Худди шу сотилган маҳсулотдан олинган соф тушум кўрсаткичи корхонанинг ўз ихтиёрида бўлган даромадини кўрсатади ва бу даромад ундан кейинги барча турдаги фойда кўрсаткичларини ҳисоблаш учун асос бўлиб хизмат қилади.**

Фойда турлари қуйидагилар:

1. Ялпи сотишдан кўрилган фойда.
2. Асосий фаолиятдан кўрилган фойда.
3. Умумий хўжалик фаолиятдан кўрилган фойда.
4. Солиқ тўлагунга қадар бўлган фойда.
5. Соф фойда («Молиявий натижалар ҳисоботи», 2-шакл).

Солиқ тўлагунга қадар фойда умумхўжалик фаолиятдан келган фойда (ёки зарар) билан фавқулодда ҳолатлардан келган фойданинг қўшилмаси ва зарарнинг айирмасига тенг бўлади. Солиқлар тўлагандан кейинги корхона ихтиёрида қоладиган соф фойда — солиқ тўланмасдан олинган фойдадан (даромаддан) олинган солиқ ва ҳеч қаерда ҳисобга олинмайдиган бошқа солиқ ҳамда тўловлар йиғиндисининг айирмасига тенгдир.

Бухоро сут ҳиссадорлик жамиятининг молиявий натижаларини 10-жадвалдаги маълумотлардан кўриш мумкин.

Корхонанинг соф фойдаси қуйидагиларга тақсимланади:

- ишлаб чиқаришни ривожлантириш;
- резерв фондини яратиш;
- дивидентларни тўлаш;
- йил якунлари бўйича моддий мукофотлар бериш.

Тақсимланмай қолган фойда баланс пассивининг биринчи қисми бўлган «Хусусий маблағларни яратиш манбалари» қисмининг таркибида туради.

Фойда — даромад билан ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарқдир. Ўз навбатида максимал даражада фойда берадиган ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш учун биз унинг

Бухоро сут ҳиссадорлик жамиятининг молиявий натижалари

Кўрсаткичлар	Ўтган йили		Ҳисобот йили	
	Даромад	Харажат	Даромад	Харажат
1. Маҳсулотни сотишдан келган тушум ҚҚС Акциз	245129	- 29146	322946	- 44308
2. Маҳсулот сотишдан келган соф тушум	215983	-	278638	-
Сотилган маҳсулотни ишлаб чиқариш таннархи		169778		253782
3. Ялпи сотишдан қўрилган фойда	46205		24856	
4. Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаси	47361	17104	24856	20697
5. Умумхужалик фаолиятининг молиявий натижалари	30859		7117	
6. Солиқ тулангунга қадар молиявий натижа	30859		7117	
7. Фойда (даромад)дан солиқ		18056		5081
8. Бошқа солиқ ва ажратмалар		256		201
9. Ҳисобот давридаги соф фойда (зарар)	12547		1835	

даромадини таҳлил қилиб кўришимиз керак. Корхона ёки фирманинг оладиган умумий даромади (R) маҳсулот баҳоси (P) билан сотилган маҳсулот миқдори (Q) нинг кўпайтмасига тенг: $R = P \cdot Q$

Пировард даромад. Маҳсулот ҳажмининг бир бирликка ўсиши (ΔQ) натижасида даромаднинг ўсишини [$\Delta R(Q)$] биз пировард даромад деб қўйидагича ёзамиз:

$$MR = \Delta R \cdot (Q) / Q$$

Шундай қилиб, ўртача даромад AR бир бирлик маҳсулотни сотиш натижасида олинган фойдани кўрсатади:

$$AR = R(Q) / Q$$

2-чизма маълумотларида корхонанинг (фирманинг) пировард ва ўртача даромади ўзгариши ва унинг талаб эгри чизиги берилган.



2-чизма. Пировард ўртача даромаднинг ўзгариши.

$P = 6 - Q$. Кўрамизки, бундай ўртача даромад маҳсулот бирлигининг баҳосини кўрсатади, холос.

$$AR = P \cdot (Q) / Q = P.$$

Бундай талаб эгри чизиғи учун баҳо 6 доллар бўлганда даромад ноль(0)га тенг бўлади. Чунки бундай нархда ҳеч нарса сотилмайди. Лекин баҳо 5 доллар бўлганда бир бирлик (дона) маҳсулот сотилади ва даромад 5 доллар бўлади. Маҳсулот сотиш ҳажмининг бир донадан икки донага ўсиши даромадни 5 доллардан 8 долларга кўтарди. Шунда пировард даромад 3 долларга (8-5) тенг бўлади. Сотилган маҳсулот миқдори 2 дан 3 га кўтарилса, пировард даромад 1 долларгача тушади. Кейинчалик сотиш ҳажмининг 3 бирликдан 4 бирликкача кўпайиши натижасида пировард даромад салбий бўлиб чиқади, яъни 1 бўлади. Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, пировард даромад ижобий бўлганда умумий даромадлар маҳсулот сотиш ҳажми билан баробар (биргаликда) ўсади, пировард даромад салбий бўлганда эса умумий даромадлар пасаяди. Талаб чизиғи пастга йуналганда товар баҳоси (ўртача даромад) пировард даромаддан юқори бўлади, чунки барча миқдордаги товарлар бир хил нархда сотилади.

Товарнинг бир бирлик миқдорда сотиш учун баҳо пасайиши зарур ва фақат қўшимча бирлик маҳсулот эмас, балки барча сотилган маҳсулот кам даромад келтиради. Ишлаб чиқариладиган маҳсулот бир бирликдан икки бирликка (1 дан 2 га) ошганда баҳонинг 5 доллардан 4 долларга тушиб қолишини кўришимиз мумкин (11-жадвал). Пировард даромад 3 долларга тенг: қўшимча маҳсулот бирлигини сотишдан олинган даромад (3 доллар) биринчи бирлик маҳсулотни сотишдан кўрилган зарар ҳисобланади, чунки биринчи бирлик маҳсулот 5 доллар нархда сотилган бўлса,

иккинчи бирлик маҳсулот 4 доллар нархда сотилади (5-4). Шундай қилиб, пировард даромад 3 долларга тенг.

11-жадвал

Олинган пировард ва ўртача даромад миқдори

Бир бирлик маҳсулот Баҳоси -P долл.	Сотилган товарлар миқдори-дона	Олинган даромад, доллар		
		умумий R=P,Q	пировард MP	ўртача AR=P/Q
6	0	0	---	---
5	1	5=5·1	5	5
4	2	8	3=8-5	4=8:2
3	3	9	1	3
2	4	8	-1	2
1	5	5	-3=5-8	1

11-жадвал маълумотлари асосида чизилган 2-чизмадаги умумий даромад ўртача ва пировард даромадлар ўртасидаги боғлиқликни кўрсатади. Талаб эгри чизиги бўйлаб настга ҳаракат қилиб боргани сари P нинг камайишини, Q нинг ортиб боришини кўраемиз. Талаб ўзгарувчанлигига қараб умумий даромад ўсиши ёки пасайиши мумкин.

Эгри чизиқнинг юқорисида (Q ҳажми 3 дан кам бўлганда) талаб ўзгарувчан ва бунда пировард даромад ижобий миқдорга эга бўлади.

Чунки сотиладиган маҳсулот ҳажмининг ўсиши, шунингдек, даромадни ҳам устиради.

Эгри чизиқнинг қуйи томонидаги талаб ўзгарувчан эмас. Унда пировард даромад салбий. Чунки маҳсулот ишлаб чиқариш ўстанда (ва баҳо камайганда) даромад камаяди.

Алгебрик усулда кўрсак, агар маҳсулотга бўлган талаб $P = 6 - Q$ бўлса корхонанинг оладиган умумий даромади $PQ = 6Q - Q^2$ бўлади. Ўртача даромад $PQ/Q = 6 - Q$ га тенг. Бу эса маҳсулотга талабнинг эгрилигини ифодалайди. Пировард даромад $\Delta P(Q) / \Delta Q$ ёки $6 - 2Q$ дир. Буни 11-жадвал маълумотларидан текшириб кўриш мумкин.

10.2. Бозор хўжалиги шароитида корхона самарадорлигини белгиловчи омиллар

Корхонанинг иқтисодий самарадорлиги бу барча иқтисодий кўрсаткичларнинг яхшиланиши демакдир. Масалан, ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши, харажатларни камайиши, фойданинг ўсиши ва бошқалар.

Бозор хужалиги шароитида корхоналарнинг самарадор ишлашини белгиловчи омилларни қуйидаги гуруҳларга ажратиш мумкин:

- давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш моделини туғри танлаш ва бу соҳадаги ишларни амалга ошириб, тадбиркорликка кенг йўл бериш;
- бозор инфраструктурасини яратиш суръатини тезлаштириш ва сифатини яхшилаш;
- ишлаб чиқаришга раҳбарликни ва уни ташкил этишни маркетинг асосида олиб бориш;
- аҳоли даромадининг ўсиши;
- мамлакатнинг молиявий кредит ва солиқ сиёсати;
- ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш ва маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш;
- меҳнатни рағбатлантириш;
- корхонанинг ишлаб чиқариш қувватини ошириш ва ундан тулиқ фойдаланиш;
- талабни туғри ҳисобга олиш;
- рақобатчилар ҳақида ахборотларга эга бўлиш;
- корхона учун бозорни туғри топиш ва унда ўз ўрнини аниқлаш, сақлаб қолиш, бозорга кириб бориш;
- мулкка эгаллик қилиш ҳиссини таркиб топтириш ва ундан унумли фойдаланиш;
- замонавий технология ва ускуналарни ўрнатиш;
- маҳсулот ишлаб чиқариш, уни харидорларга етказиш ва харидорни бундан қониқтириш;
- ишлаб чиқаришда раҳбарликни ва маркетингни ташкил этиш.

Асосий ибора ва тушунчалар

Самарадорлик — ресурслардан фойдаланиш маҳсулдорлиги.

Мутлақ (абсолют) самарадорлик — олинган натижани уни олиш учун зарур бўлган харажатларга нисбати.

Фойда — шу корхонада тадбиркорлик қобилиятини сақлаб туриш учун зарур бўлган минимал, яъни энг кам миқдордаги тулов. Фойда даромад билан ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарқ.

Пировард даромад (MR) — маҳсулот ҳажмининг бир бирликка ўсиши (ΔQ) натижасида умумий даромаднинг ўсиши $\{\Delta R(Q)\}$.

Иқтисодий (соф) фойда — умумий пул тушумларидан барча харажатларнинг фарқи.

АДАБИЁТЛАР

1. **И. Каримов.** Ўзбекистон – бозор иқтисодиётига утишнинг ўзига хос йўли. Тошкент, «Ўзбекистон», 1993 йил.
2. **И. Каримов.** Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент, «Ўзбекистон», 1995 йил.
3. **И. Каримов.** Ўзбекистон – миллий истиқдол, иқтисод, сиёсат, мафкура. Тошкент, «Ўзбекистон», 1998 йил.
4. **И. Каримов.** Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1997 йил.
5. **И. Каримов.** Ўзбекистон – буюк келажак сари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1998 йил.
6. **И. Каримов.** Адолат – қонун устуворлигида. Тошкент, «Ўзбекистон», 1998 йил.
7. **И. Каримов.** Иқтисодиётни эркинлаштириш, ресурслардан тежамкорлик билан фойдаланиш – бош йўлимиз. Тошкент, «Ўзбекистон», 2002 йил.
8. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. Ўн иккинчи чақириқ Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг II сессиясида. 1992 йил 8 декабрда қабул қилинган. – Т.: Ўзбекистон, 1992.
9. Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида»ги Қонуни. 1990 йил 30 октябрь.
10. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги Қонуни. Тошкент, «Халқ сўзи» газетаси, 2000 йил 25 май.
11. Ўзбекистон Республикасининг «Нодавлат нотижорат ташкилотлари тўғрисида»ги Қонуни. 1999 йил 14 апрель.
12. Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистонда тадбиркорлик тўғрисида» ги Қонуни. 1991 йил 15 февраль.
13. Ўзбекистон Республикасининг «Лизинг тўғрисида»ги Қонуни 1999 йил 14 апрел.
14. Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги Қонуни (янги таҳрирда). 2003 йил 24 апрель.
15. «Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. – Т.: 1991.
16. «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. – Т.: 2000 йил 25 май.
17. «Ўзбекистонда тадбиркорлик тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. – Т.: 1991 йил 15 февраль.
18. «Кичик ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш тўғрисида» Ўзбекистон Республикасининг 1995 йил 21 декабр Қонуни.
19. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Хусусий тадбиркорликда ташаббус курсатиш ва рағбатлантириш тўғрисида»ги Фармони, 1995 йил 5 январь.
20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва урта бизнесни ривожлантиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармони. 1998 йил февраль.
21. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Қишлоқ хўжали-

гида ислоҳотларнинг чуқурлаштиришнинг энг муҳим йуналишлари тўғрисида»ги Фармони. «Халқ сузи», 2003 йил 25 март.

22. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторнинг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармони. 2003 йил январь.

23. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик субъектларини давлат руйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»ги Қарори. 2001 йил 22 август.

24. «Корхоналарни 2003–2004 йилларда давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида»ги Қарори. 2003 йил 17 апрел.

25. Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодекси. Т.: «Адолат», 1996.

26. М. Абдусаломов, Ф. Отахонов. Контракция шартномалари, талабнома ва даъво аризалари. «Адолат» нашриёти, 1998.

27. С. С. Ғуломов. «Тадбиркорлик ва кичик бизнес». — Т.: «Шарқ», 2002.

28. Э. Эгамбердиев. «Кичик бизнес ва тадбиркорлик». Ўқув қўлланма. — Т.: ТМИ, 2002.

29. Э. Эгамбердиев. «Кичик бизнес ва тадбиркорлик». Маъруза матни. — Т.: ТМИ, 2000.

30. Б. Хасанов, А. Вахобов и др. «Малый бизнес и предпринимательство: проблемы и решения». Т.: ТМИ, 2002.

31. А. Б. Бусигин. Предпринимательство. — М.: 1997.

32. Курс предпринимательства. В. Я. Горфинкел таҳрири остида. 1997. Дарслик.

33. Л. П. Дашков ва бонқалар. Предпринимательство и бизнес. Дарслик. — М., 1995.

33. А. Хоскинг. Курс предпринимательства. — М., 1993. С. С. Ғуломов, Д. К. Аҳмедов, Х. И. Боев. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари. Т., 1996.

34. Основы предпринимательской деятельности. Экономическая теория, маркетинг, финансы, менеджмент. /Под ред. проф.: В. М. Власова. — Москва., 1995.

35. Б. А. Райзберг. Основы бизнеса. — М., 1998.

36. Х. Р. Собиров, А. А. Фаттахов, О. К. Иминов. Налогообложение предприятий малого и среднего бизнеса Республики Узбекистан. НУКПФ, Бизнес-инкубатор-технопарк. Т., 2000. Ю. В. Таминов. Культура предпринимательства. Санкт-Петербург, 2000.

32. Ё. Абдуллаев. «Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари». 100 саволга — 100 жавоб — Т.: Меҳнат, 2002.

33. А. И. Муравьев, А. М. Игнатьев, А. Б. Крутик «Малый бизнес». — Санкт-Петербург, 1999.

34. А. Ваҳобов. «Иқтисодий янгилашни йулидан». — Ўзбекистон иқтисодиёт ахборотномаси. Экономический вестник Узбекистана. № 9, 2002.

МУНДАРИЖА

Суз боши	3
1-боб. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фанининг предмети ва вази- фалари	4
1.1. Фаннинг моҳияти, уни урганишнинг объектив зарурияти ва аҳамияти	4
1.2. Фанни урганиш усуллари	6
2-боб. Бизнес ва тадбиркорликни амалга ошириш босқичлари	9
2.1. Бизнес ва тадбиркорлик субъектлари ва хусусиятлари	9
2.2. Тадбиркорликни амалга ошириш шарт-шароитлари ва бос- қичлари	24
3-боб. Тадбиркорлик фаолиятида мулк ва мулкний муносабатлар	31
3.1. Мулк ва мулкний муносабатлар – тадбиркорлик фаолиятининг асосидир	31
3.2. Ўзбекистонда мулк шакллари ва корхоналар, уларнинг тур- лари ва моҳияти	34
3.3. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий асослари	45
4-боб. Кичик ва хусусий корхоналарни яратиш ва шакллантириш- нинг асослари ва жараёнлари	50
4.1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни яратишнинг ҳуқу- қий асослари	50
4.2. Кичик бизнеснинг моҳияти ва афзалликлари	51
4.3. Кичик ва хусусий корхоналарни рўйхатдан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизими ва уни такомиллаштирилиши	58
4.4. Тадбиркорлик субъектларини яратиш ва тугатишдаги муаммолар	63
5-боб. Ҳамкорлар билан шартнома муносабатлари ва уларни такомиллаштириш йуллари	66
5.1. Ҳужалик шартномаси ва мажбуриятларнинг моҳияти ва уларни тузиш тартиби	66
5.2. Ҳужалик мажбуриятларини бажарилишини баҳолаш	71
6-боб. Ўзбекистонда хусусий ва кичик бизнесни ривожланиши	73
6.1. Ўзбекистон Республикасининг ижтимоий-иқтисодий ривож- ланиши натижалари	73
6.2. Иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш ва иқтисодийetni эркинлаштиришнинг асосий йўналишлари	74
6.3. Ўзбекистонда кичик ва хусусий бизнесни ривожлантириш- нинг зарурияти ва аҳамияти	75
6.4. Ўзбекистонда кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожланти- ришнинг ҳозирги ҳолати ва истиқболлари	77

6.5. Кичик ва ўрта бизнесни хорижий давлатлардаги ривожини	84
6.6. Хитойда кичик ва ўрта тадбиркорликнинг ривожланиши	87
6.7. Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнеснинг ривожлантиришдаги муаммолар	88
6.8. Ўзбекистонда кичик ва ўрта тадбиркорлик учун касбий таълим тизимини ривожлантириш муаммолари	90
7-боб. Тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватланиши	92
7.1. Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш шакллари ва турлари	92
7.2. Кичик ва ўрта корхоналарга молиявий-иқтисодий ёрдам	94
7.3. Ўзбекистон иқтисодиётига хорижий инвестицияларни жалб этилиши	98
7.4. Кичик ва ўрта бизнеснинг хорижий давлатларда қўллаб-қувватланишидаги тажрибалар	101
8-боб. Корхона хўжалик фаолиятида лизинг ва лизинг операциялари	105
8.1. Лизинг ва лизинг операциялари туғрисида тушунча, уларнинг афзалликлари	105
8.2. Лизинг шартномаси ва лизинг турлари	110
8.3. Жаҳон иқтисодиётида лизинг	114
8.4. Ўзбекистонда лизингни ривожлантириш йуллари ва муаммолари	118
8.5. Ижара тўловлари ва уни молия лизингги шартномасига кўра ҳисоблаш	119
9-боб. Бизнесни режалаштириш	122
9.1. Бизнес режани тузишнинг объектив зарурияти ва аҳамияти ..	122
9.2. Бизнес режанинг таркибий қисмлари	124
9.3. Бизнес режани тайёрлаш	128
10-боб. Кичик ва хусусий корхоналарнинг иқтисодий самарадорлиги	131
10.1. Ишлаб чиқаришдаги иқтисодий самарадорлик ва фойда	131
10.2. Бозор хўжалиги шароитида корхона самарадорлигини белгилувчи омиллар	138
Адабиётлар	140

ЭРКИН ЭГАМБЕРДИЕВ
ҲАИТМУРАТ ЖАВЛИЕВИЧ ХУЖАҚУЛОВ

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК

(Уқув қўлланма)

*Олий уқув юртлариаро илмий-услубий бирлашмалар фаолиятини
Мувофиқлаштирувчи Кенгаш Президиуми томонидан нашр
этишга тавсия қилинган*

Тошкент «Маънавият» 2003

Муҳаррир *А Жураев*
Рассом *М. Аглямов*
Техн. муҳаррир *Т. Золотилова*
Мусахҳиҳ *С. Абдусаматова*
Компьютерда тайёрловчи *А. Турсунов*

Теришга 04.09.2003 й.да берилди. Босишга 22.10.2003 й.да рухсат этилди.
Бичими 84x108/₃₂. Таймс гарнитураси. Офсет босма усулида босилди.
Шартли б.т. 7,56. Шартли кр.-отг. 7,98. Нашр т. 7,73. 2000 нусха. Буюрт-
ма №152. Нархи шартнома асосида.

«Маънавият» нашриёти. Тошкент, Буюк Турон, 41-уй. Шартнома 52-03.

Ўзбекистон Республикаси Матбуот ва ахборот агентлигининг Тошкент
китоб-журнал фабрикасида чоп этилди. Тошкент, Муродов кучаси, 1-уй.
2003.