

63.9(30)/09

U-51

U.P. Umurzakov, A.J. Toshboyev

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK

65.9 (50) 09
U-51

ЎЗБЕКISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM
VAZIRLIGI

TOSHKENT IRRIGATSIYA VA MELIORATSIYA INSTITUTI

U.P. Umurzakov, A.J. Toshboyev

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK

*O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi
tomonidan 5230200 – Menejment yo'nalishi bo'yicha
o'quv qo'llanma sifatida tavsiya etilgan*

“Sano-standart” nashriyoti
Toshkent-2014

TerDU ARM
№ 390048

UO*K: 334.722(5751) (075)

KBK: 65.9 (50')09

U-51

Taqrizchilar:

X.O.Baxriddinova, *iqтisod fanlari doktori, professor*
S.R. Xoliqov, *TashDAU iqtisod fanlari nomzodi, dotsent*

Ushbu o'quv qo'llanmada qishloq va suv xo'jaligi ishlab chiqarishida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining mazmuni, mohiyati, fanning vazifasi, predmeti va uslublari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari, xorijiy mamlakatlarda kichik va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, rejalashtirish va boshqarish, qishloq va suv xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning hozirgi holati, kichik biznes korxonalarining moliyaviy va ishlab chiqarish faoliyatini tahlil etish, kichik biznes va tadbirkorlarning bank, soliq va audit bilan o'zaro aloqasi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish istiqbollari va ularni moliyaviy qo'llab quvvatlash, agrar sohaning barcha tarmoqlarida xizmat qiluvchi kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish yo'llari, investitsiya va axborot, kichik biznes korxonalarida tijorat va bitimlar tuzish, marketing va reklama faoliyatini tashkil etish, tadbirkorning etikasi va madaniyati kabi dolzarb muammolarning nazariy va amaliy asoslari aks ettirilgan. Kelgusida undan qishloq va suv xo'jaligi yo'nalishidagi barcha oliy o'quv yurtlarining iqtisodiyot va noiqtisodiyot yo'nalishi bo'yicha tahsil olayotgan bakalavrlari, kollej talabalari, magistrantlar, izlanuvchi-tadqiqotchi va mutaxassislar foydalanishi mumkin.

U.P. Urmurzakov, A.J.Toshboyev. **Kichik biznes va tadbirkorlik** / o'quv qo'llanma. Toshkent: «Sano-standart», 2014. — 480 bet.

UO*K: 334.722(5751) (075)

KBK: 65.9 (50')09

KIRISH

O'zbekistonda amalga oshirilayotgan keng ko'lamli islohotlarning bosh maqsadi – kuchli, raqobatbardosh milliy iqtisodiyotni yaratish va shuning hisobidan aholi farovonligini muntazam oshirib borishdir. Shu sababli davlatimiz rahbari zamonaviy bozor mexanizmlari, ularning samaradorligini ta'minlash va shu asosda mamlakatimizda barqaror bozor iqtisodiyotini shakllantirishning muhim shartiga aylangan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga alohida e'tibor qaratilmoqda.

Respublika Prezidenti I.A.Karimov tomonidan 2012-yil 14-sentabr kuni **“O'zbekistonda ijtimoiy-iqtisodiy siyosatni amalga oshirishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning roli va ahamiyati”** mavzuida Xalqaro konferensiyada O'zbekistonda barqaror iqtisodiyotni shakllantirish va ijtimoiy islohotlarni amalga oshirishning muhim bo'g'ini sifatida kichik biznes hamda xususiy tadbirkorlikni yuksaltirish borasidagi ilg'or tajribani o'rganish, xalqaro hamjamiyatni mamlakatimizda ushbu sohada erishilayotgan yutuqlar bilan, ko'plab nufuzli xalqaro tashkilotlar va moliya institutlari, jumladan, BMT, Jahon banki, Xalqaro moliya korporatsiyasi, Osiyo taraqqiyot banki, Islom taraqqiyot banki vakillari, dunyoning qirq beshdan ortiq mamlakatidan kelgan yetakchi ekspertlar, biznesmenlar, mamlakatimizda faoliyat ko'rsatayotgan sonjlik diplomatlar hamda keng jamoatchilikni tanishtirdi. Erishilgan yutuqlarga hukumatimiz tomonidan kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy jihatdan qo'llab-quvvatlash, ularga har tomonlama madad berish, samarali ishlashi va rivojlanishi uchun qulay shart-sharoitlar yaratish, ular yordamida mamlakat iste'mol bozorini yuqori sifatli tovarlar bilan to'ldirish masalalariga alohida e'tibor berilganligidir. Bundan tashqari kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati bilan bog'liq qonun va boshqa me'yoriy hujjatlarga asosan biznes va tadbirkorlikning faoliyat sohaslarini rivojlantirishni rag'batlantirish, ularning huquqlari, majburiyatlari, mas'uliyatlari va manfaatlarini himoya qilish davlat tomonidan kafolatlanganligi bo'ldi. Bu o'z navbatida, kichik biznes bilan shug'ullanuvchi ishbilarmonlarning ishchanligini yanada faollashtirishga keng imkoniyat yaratdi. Milliy iqtisodiyotimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ulushining ortib borayotgani ichki bozorni raqobatbardosh va sifatli tovarlar bilan

to'ldirish, zamon talablarini inobatga olgan holda xizmatlar ko'rsatish sohasini kengaytirish, eksport tovarlari tarkibida jahon bozorlarida xaridorgir, sifatli mahsulotlarni ko'paytirish, avvalo yoshlar uchun yangi ish o'rinlarini yaratish va shu asosda aholi daromadi hamda farovonligini oshirishning muhim omillaridan biri bo'ldi.

Respublikamizda qaror topgan qulay ishbilarmonlik muhitining huquqiy asoslarini muntazam takomillashtirishga alohida e'tibor qaratilmoqda. Bu borada hayotga tatbiq etilayotgan iqtisodiy islohotlarning mantiqi va izchilligi, barcha soha va tarmoqlarni jadal rivojlantirish, jahon bozorlarida tez o'zgarib turgan sharoit iqtisodiyotni boshqarish tizimini yanada erkinlashtirishni taqozo etmoqda. Shu imtiyozlardan kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari samarali foydalanishi natijasida tadbirkorlar soni va mahsulot yetishtirish hajmi ortib bormoqda. O'zbekistonda tadbirkorlik faoliyati rivojlanishiga qaratilgan chora-tadbirlar tizimi, ularning huquqiy va iqtisodiy manfaatlarini himoya qilishning samarali tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari yaratilgan. Bu esa 2003–2013-yillar davomida mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari soni 2 barobardan ortiq ko'payishiga, 2013-yilga kelib 480 mingdan ortishiga shart-sharoit yaratdi. Ayni paytda tadbirkorlikda ish bilan band bo'lganlarning 75 foizi mehnat qilmoqda. Buning natijasida 2009-yilda respublikamiz yalpi ichki mahsulotining 50 foizi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarining ulushiga to'g'ri kelgan bo'lsa, 2013-yilda esa 53 foizdan ortiqni tashkil etdi.

O'zbekiston iqtisodiyotining barqaror va mutanosib rivojlanishini ta'minlash, xalqimizning hayot darajasi va farovonligini yanada oshirishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik imkoniyatlaridan keng foydalanilayotganligi, eng muhimi, mazkur soha bundan keyin ham diqqat-e'tiborimiz markazida bo'lishi borasidagi fikrlar va qarashlarining mazmun-mohiyatini jamiyatimizning barcha a'zolariga, eng avvalo, talaba-yoshlarning ongiga chuqur singdirish muhim ahamiyatga egadir.

Mamlakatimizda mulkchilikka asoslangan bozor iqtisodiyotni shakllantirishda va samarali boshqaruv qarorlarini qabul qilishda, kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarining faoliyat ko'rsatishi va rivojlanish qonuniyatlarini tahlil qilishda hamda ularning istiqboldagi o'zgarishi haqida ilmiy asoslangan natijalarni o'rganishda "Kichik

biznes va tadbirkorlik” fanini kiritish orqali maqsadga erishish ko‘zda tutildi.

Iqtisodiyotni rivojlantirishda kichik biznes va tadbirkorlik aholiyatidan samarali foydalanish borasida zarur bo‘ladigan tashkiliy, iqtisodiy va huquqiy munosabatlarni erkinlashtirish sharoitida tadbirkorlik yo‘nalishi bo‘yicha kadrlarni tayyorlashda “Kichik biznes va tadbirkorlik” fanining ahamiyati nihoyatda dolzarb ekanligini ko‘rsatadi.

Uning maqsadi talabalarda mamlakatimiz iqtisodiyotini erkinlashtirish va iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish, iqtisodiyotni modernizatsiyalash hamda diversifikatsiya qilish sharoitlarida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik xo‘jalik yurituvchi subyektlarda tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, boshqarish va uni rejalashtirish haqida tushuncha berishdan iborat. Bundan tashqari qishloq va suv xo‘jaligi sohasidagi institutlarda ta’lim olayotgan iqtisodiyot va noiqtisodiyot bakalavriat talabalarini kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish bo‘yicha bilim, ko‘nikma va malakani shakllantirishga xizmat qiladi.

Mazkur o‘quv qo‘llanma institutimizda birinchi marta chop etilayotganligi tufayli mualliflar qo‘llanma yuzasidan bildiriladigan barcha fikr va mulohazalarni minnatdorchilik bilan qabul qiladilar.

I BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING MOHIYATI VA MAZMUNI

1.1. Fanning mazmuni, vazifasi va uslublari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida agrar sanoat majmuasining eng salohiyatli tarmog‘i bo‘lgan qishloq va suv xo‘jaligi korxonalarini, bozor munosabatlarini joriy etish iqtisodiyotida alohida o‘rinni egallaydi.

Qishloq va suv xo‘jalik korxonalarida yer, suv va boshqa ishlab chiqarish vositalari hamda dehqon mehnati bilan bogliq bo‘lgan iqtisodiy munosabatlar, agrar munosabatlarning asosini tashkil etadi. Bu munosabatlar bozor tizimida yangicha ma‘no-mazmunga ega. Agrar munosabatlarning markazida qishloq va suv xo‘jalik korxonalarini va ularning ichki birlamchi bo‘g‘inlari – fermer, dehqon, xususiy tadbirkor shaklida ish yurituvchi mehnatkashlar guruhi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini ko‘rsatadi.

Bozor tizimida, qishloq va suv xo‘jalik korxonalarini eng asosiy hal qiluvchi faoliyat doirasi bo‘libgina qolmay, balki yer, suv va boshqa ishlab chiqarish vositalaridan samarali foydalanish vositasi hamdir. Qishloq va suv xo‘jaligida ishlab chiqarishini tashkil etishning uch omili bo‘lib, ular quyidagilardan iborat:

1. Mehnat – bu kishilarning qishloq xo‘jalik mahsulotlari ishlab chiqarish jarayonidagi maqsadga muvofiq faoliyati bo‘lib, ular har qanday korxonada faoliyatining asosini tashkil etadi;

2. Mehnat ashyolari – tovar mahsuloti ishlab chiqarish (xizmat ko‘rsatish) uchun inson faoliyatiga yo‘naltirilgan vositalar (obyektlar) tushuniladi;

3. Mehnat vositalari – mashinalar, mahsuldor mollar, uskuna va qurilmalar, ish qurollari va boshqa texnologik ishlanma turlari, ish joyining tashkiliy ta‘minoti va boshqalar.

Mehnat ashyolari va mehnat vositalari o‘zaro birgalikda ishlab chiqarish vositalarini tashkil etadi, ular ishlab chiqarishning moddiy-texnikaviy asosidir.

Ammo bu moddiy omillarga ish kuchi (odam mehnati) ta'sir etmas ekan, ular «jonsiz» narsalar bo'lib qolaveradi, ishlab chiqarish sodir bo'lmaydi, ya'ni moddiy ne'mat yaratilmaydi.

Ishlab chiqarish vositalari va ish kuchi o'zaro bog'liklikda ishlab chiqaruvchi kuchlarini tashkil etadi. Ular har qanday jamiyat taraqqiyotining kuchli omili hisoblanadi. Ishlab chiqarish mehnat resurslari, mehnat quroli va mehnat predmetining harakatidan paydo bo'ladi. Ularni maqsadga muvofiq joylashtirish hamda ulardan unumli foydalana bilish bozor tizimida faoliyat ko'rsatayotgan kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarining ravnaqi va iqtisodiy yuksalishi uchun asosiy shart-sharoitlardan biri bo'ladi.

Mamlakatimiz ijtimoiy-iqtisodiy faoliyatini rivojlantirishda iqtisodiy islohotlar strategiyasini belgilab olishda, davlatimiz rahbari tomonidan ishlab chiqilgan besh tamoyil, iqtisodiyotni siyosaldan ustivorligi, davlatni bosh islohotchi bo'lishi, qonun ustivorligi, faol ijtimoiy siyosat va bozor iqtisodiyotiga bosqichma-bosqich o'tish asos qilib olindi.

Oxirgi yillarda mamlakatimizda tadbirkorlik va kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish to'g'risida ijobiy yutuqlarga erishmoqda.

Lekin bu borada o'z yechimini topmagan muammolar bo'lib, kichik biznes korxonalarini tashkil etish, faoliyatini boshqarish, biznes reja, moliyalashtirish, jarayonini hamda yetarli tajribaga ega emashligini hisobga olib "Kichik biznes va tadbirkorlik" iqtisodiy fan sifatida o'rganishni taqazo etadi. "Kichik biznes va tadbirkorlik" fani kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini ijtimoiy va iqtisodiy jihatdan o'rgatadi. Fanining asosiy maqsadi kichik biznes tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirish, biznes faoliyatini tashkil etish, boshqarish, bozor munosabatlarini shakillantirishdan iborat.

Fanning obyekti – kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ajralmas qismi hisoblangan kichik biznes korxonalari va uning ishlab chiqarishga bevosita o'z hissasini qo'shadigan barcha korxonalar faoliyatidagi iqtisodiy-ijtimoiy munosabatlar hisoblanadi.

Ular tarkibiga quyidagilar kiradi: kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini tashkil etish, qo'llab-quvvatlash, muvofaqiyatli faoliyat ko'rsatish va nazorat qilish jarayonlari; O'zbekistonda kichik biznesni rivojlantirishning o'ziga xos yo'li va kichik biznesni rivojlantirishning tashkiliy huquqiy asoslari; kichik biznes subyektlarining tadbirkorlik faoliyatidagi afzallik yoki kuchli tomonlari; kichik biznes subyektlarini muvofaqiyatli tadbirkorlik faoliyati olib borishdagi to'siqlar (muammolar); tadbirkorlik faoliyatida boshqarish va rejalashtirish, uning o'ziga xos xususiyatlari, shakllari va bosqichlari, budjet va uni rejalashtirish, strategik maqsadlarni ifodalovchi biznes reja va uning mohiyati; kichik biznes faoliyatidagi iqtisodiy masala va muammolar; kichik biznesda mahsulot ta'minoti, ishlab chiqarish va sotish masalalari. Uni yanada jadallashtirishda ilg'or usullardan foydalanish; kichik biznesda axloqiy me'yorlar, biznesmen (tadbirkor) axloq kodeksi, muomala va tanishuv me'yorlari, turli aloqalarni tashkil etish masalalari.

Kichik biznes va tadbirkorlik fanining mavzusi **bozor iqtisodiyotining** asosi hisoblangan tadbirkorlik faoliyati bilan bog'liq ishlab chiqarish (xizmat ko'rsatish) tizimi jarayonlarini tashkil qilish tamoyillari, qonun va qonuniyatlari hamda boshqaruv xususiyatlarini tahlil etishdan iborat.

"Kichik biznes va tadbirkorlik" fanining **asosiy vazifasi** iqtisodiyotida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari faoliyati va boshqaruv tizimini tadqiq etish, iqtisodiyotni barqarorlashtirishda biznesning rolini va asosiy mezonlarini o'rganish, kichik biznesning fan-texnika yutuqlari, yangi inovatsion texnologiyalarni qo'llash imkoniyatlari, investitsiyadan foydalanish, biznesni rivojlantirish muammolari va unda davlatning rolini o'rganib chiqish, rejalashtirish va istiqbolini aniqlash, biznes samaradorligini tahlil qilishdan iboratdir.

Fanning predmeti - kichik biznes va xususiy tadbirkorlik to'g'risidagi iqtisodiy qonunlar, qaror va me'yoriy hujjatlarni amaliyotda foydalanishni tashkil etish hisoblanadi.

"Kichik biznes va tadbirkorlik" fani bir qator ijtimoiy-gumanitar, tabiiy, umumiqtisodiy va yo'nalishga doir mutaxassislik

tanlari: O'zbekiston tarixi, Makroiqtisodiyot, Mikroiqtisodiyot, Menejment, Marketing, Fermer va Dehqon xo'jaligi iqtisodiyoti, Oshloq va suv xo'jaligi iqtisodiyoti, korxonalar iqtisodiyoti, Moliya va kredit, Tadbirkorlik asoslari, kichik biznesni boshqarish bilan uzviy aloqada faoliyat yuritadi. Bu aloqalarni turli usullar orqali o'rganib olinadi. **Usul (metod)** – fanni o'rganishda foydalaniladigan yo'llar yig'indisidir. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini o'rganish usullarini uch guruhga: bazaviy, aniq va tahlil qilishga bo'linadi.

1. Bazaviy usul 3 ga bo'linadi: 1) **Iqtisodiy usul** - mehnat jamoasi moddiy manfaatdorligiga asoslangan bo'lib, davlat, jamoat va har bir xodimning manfaatlarini bir-biri bilan uzviy bog'laydi. 2) **Ma'muriy buyruqbozlik usuli** - kichik biznesni boshqarishning yakka boshchilik prinsipiga asoslanadi. 3) **Ijtimoiy-psixologik usul** - kichik biznes korxonasini boshqarishda sog'lom ijtimoiy-ruhiy muhitni boshqarishdir.

2. **Aniq usullari** 7 taga bo'linadi. 1) **Balans usuli** bir tekis rivojlanish, talab va taklif asosida xom -ashyo yetkazib berish, ishlab chiqilgan mahsulotlarni iste'molchilar o'rtasida taqsimlash, material, pul balansi, mehnat resurslari balansini kiritish mumkin.

2) **Me'yoriy usul** - kichik va xususiy biznes subyektlarini boshqarishda ilmiy jihatdan asoslangan me'yorlardan foydalaniladi. Me'yor tadbirkorlikda foydalaniladigan moddiy resurslar, mehnat, ish haqi, yoqilg'i va moylash materiallari, elektr energiya sarfi bo'yicha tegishli tashkilotlar tomonidan belgilangan bo'ladi.

3) **Maqsadli programmalashgan usul** - Kichik biznes subyektlarini rivojlanish jarayonida maqsadli dasturlarni tuzishda foydalaniladi.

4) **Iqtisodiy matematik usul** - Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlarini ifodalovchi modellar sohalar bo'yicha, hududlararo, iqtisodiy – ijtimoiy faoliyatining jadallashtirish modellari, zamonaviy hisoblash texnikalari va axborot vositalariga tayangan holda iqtisodiy matematik usuldan foydalanib iqtisodiy bashorat qilish usuli yordamida quyidagi uqubiy natijalarga erishiladi: kichik biznes samarali yo'nalishi va

sohalarini aniqlash; yuqori foyda beruvchi sohalarni aniqlash imkoniyatli hamkor (sharik)lar tanlash.

5) *Ekstrapolyatsiya usulida* o'tgan davrda olingan statistik ma'lumotlar ko'zdan kechirilib boriladi va ular orqali istiqbol bashoratlari belgilanadi.

6) *Iqtisodiy bashorat usulida* maqsadni ko'p yillik tajribalar asosida o'rganib bir qarorga kelish hamda bozorni o'rganish, istiqbolli rejalar tuzib chiqishda ijobiy samara beradi.

7) *"Aql jamlamasi", "Del'fi", Ekstrapolyatsiya va induktiv usullardan keng foydalaniladi.*

3. **Tahlil etish usullari 7 ta bo'lib:** *1. Guruhlash usulida* kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari faoliyatiga baho berishda keng foydalaniladi. Guruhlash keng qamrovli bo'lib, ularga faoliyat turi, ishlab chiqarilgan mahsulot, ishchilar soni, joylashgan hududi, texnologik darajasini kiritish mumkin.

2. *Taqqoslash usuli* kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari samaradorligini aniqlashda asosiy mezon bo'lib iqtisodiy ko'rsatkichlar, ishlab chiqarilgan mahsulot, qilingan xarajat, (kapital sarf) olingan foyda, rentabellik ko'rsatkichi va boshqalar xizmat qiladi.

3. *Grafik tasvirlar usuli* ishlab chiqarish faoliyatini boshqarishda grafik tasvirlar, diogrammalar, axborot texnologiyalari orqali ko'rgazmali holatda aks ettirishdir.

4. *Faktlar tahlili usuli* tadbirkorlik subyektlari faoliyatiga baho berishdagi aniq faktlarga tayanadi. Faktlar doirasi chegaralanmaydi, u ko'p qirrali bo'lishi mumkin. Shulardan ekspert baholash usuli sotsiologik tadqiqodlar o'tkazishda keng foydalaniladi. Bularga anketa o'tkazish, suhbat uyushtirish va boshqalarni olishimiz mumkin.

5. *Umumlashtirilgan tahlil usulida* kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida bir-biriga mos bo'lgan yoki ayrim belgilari bo'yicha o'ziga xos xususiyatlarga ega bo'lgan ma'lumotlarni to'plab tahlil qilish tushuniladi.

6. *Strukturaviy tahlil usuli* kichik biznes va tadbirkorlikni kelgusida rivojlantirish imkoniyatlarini bilish, biznes ulushini ortib

borishiga baho berish, kichik biznes subyektlari orasida ayrim tarmoq va korxonalar o'rnini aniqlashga yordam beradi.

7. **Sistemali yondoshuv** usuli kichik biznes va tadbirkorlikni boshqarishda kichik biznes rivojlanishi va uni kelgusida iqtisodiy samara berishini ta'minlovchi omillarni bir tartibga (sistemaga) keltirib, natijasi bo'yicha aniq tadbirlar belgilanib qarorlar qabul qilishdir.

1.2. Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchasi hamda uning mohiyati

Respublika ijtimoiy iqtisodiy-rivojlanishi bozor munosabatlariga asoslangan bo'lib mulkchilik munosabatlarida shakllanmoqda. Ijtimoiy ishlab chiqarishda nodavlat sektorining ulushi ortib unda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning tez sur'atlarda o'sib borishi kuzatilmoqda. Respublika Prezidenti tomonidan kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishga katta e'tibor berilmoqda. **Tadbirkorlik** – ijtimoiy-iqtisodiy natijaga erishish maqsadida tovarlar va xizmatlarni ishlab chiqarish va ayirboshlashni tashkil etish bo'yicha mulkdorlarning yoki ular vakillarining ongli va maqsadli iqtisodiy faoliyatidir. O'zbekiston Respublikasi "Tadbirkorlik to'g'risida" gi qonunida (1992-y.) tadbirkorlikka quyidagicha ta'rif berilgan: "Tadbirkorlik – mulkchilik subyektlarining foyda olish maqsadida tavakkal qilib va mulkiy javobgarlik asosida amaldagi qonunlar doirasida tashabbus bilan iqtisodiy faoliyat ko'rsatishdi".

Tadbirkorlikning mohiyati shundan iboratki birinchidan, O'zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi (1992-y.) va O'zbekiston Respublikasida "Tadbirkorlik to'g'risidagi" qonunga muvofiq balog'at yoshiga yetgan har bir fuqaro o'z mulki asosida yoki mulk egasining vakolati asosida o'z ixtiyori bilan qonunga zid bo'lmagan faoliyat turi bilan shug'ullanishi mumkin. Ikkinchidan, tadbirkorlik faoliyatini tanlash, uni tashkil etish va rivojlantirish davlat va jamiyat ahamiyatiga ega bo'lmasdan, balki erkin tanlanadigan faoliyatdir.

Tadbirkorlik faoliyatining uch turi bo'lib, unga mos ravishda tadbirkorlarning 3 guruhini alohida ko'rsatish mumkin:

1. Yangi tovar yoki xizmat loyihasini tashkil etish. Tadbirkorlikning bu turi bilan intellektual mulk egalari innovatsiya tadbirkorlari shug'ullanadi.

2. Tovar ishlab chiqarishni tashkil etish bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar. Tadbirkor tovarni sotish, qayta sotish va tijorat ishlarini tashkil etish bilan shug'ullanadi.

3. Maqsad jihatidan tadbirkorlikning ikki turi bo'lib: a) foyda olishni, iqtisodiy samaraga erishishni maqsad qiladi; b) ijtimoiy samaraga (masalan, tabiat muhofazasi, yosh avlod tarbiyasi, sog'likni saqlash) erishishni maqsad qilib qo'yadigan turlarini ko'rsatish mumkin.

Tadbirkorlikning o'ziga xos xususiyatlari bo'lib ular quyidagilardan iborat: shug'ullanayotgan soha bo'yicha ilm, bilim saviyaga egaligi; tavakkalchilikka asoslangan qarorlar qabul qilish bo'yicha tashabbuskorlik qobiliyati; iqtisodiy jarayonlarni chuqur fikrlay olish; qonunlardan samarali foydalanish; innovatsiyalarni amaliyotga qo'llash; maqsad sari intilish; tashkilotchilik; tejamkorli bo'lish, o'z so'zining ustidan chiqish; ruhiy pok va halol; jamoasi uchun fidoyi kurashuvchan bo'lishi kerak.

Tadbirkorlikni rivojlantirish uchun quyidagi shart-sharoitlar talab etiladi: Mulkiy munosabatlar bozor iqtisodiyoti sharoitida uch jihati bilan belgilanadi: egalik qilish, ya'ni mulk egasi sifatida mulkka to'la xo'jayinlik qilish, sotish, (ijaraga berish), hadya etish;

Mulkdan foydalanib turish, ya'ni mulk egasining nazorati asosida ma'lum shart va to'lov evaziga mulkdan vaqtincha foydalanish;

Tadbirkor o'z qobiliyatini ko'rsatish uchun quyidagi iqtisodiy erkinliklarni; mahsulot assortimenti turlarini va ishlab chiqarish usulini tanlash erkinligi; hamkorliklarni mustaqil tanlash; mablag'larni qonunga zid bo'lmagan sohalarga mustaqil sarflash erkinligini beradi.

Bozorning ochiqligi, ya'ni tovarlar, sarmoyalar, ma'lumotlar, ish kuchi, xom-ashyolardan foydalanish uchun to'siqlar yo'qligi.

Bozor infratuzilmasining mavjudligi. Bunda tijorat banklari; tovar, fond, mehnat, valyuta birjalari; tijorat tavakkalchiligi va mulk sug'urtasi; ma'lumot va reklama manbalari, ommaviy axborot vositalari, aloqa vositalari; ekspert byurolari, sertifikat markazlari, bojxonalar, soliq nazorati tashkilotlari, arbitrajlar va h.k.

Tadbirkorda huquqiy kafolatning mavjudligi: tadbirkorlikni huquqiy himoya qiluvchi davlat korxonalarinig mavjudligi.

Yangi tadbirkorlik korxonalariga kadrlar tayyorlash, kredit berish, soliq to'lash, tabiiy boyliklardan foydalanish uchun davlat tomonidan imtiyozlar berilishi.

Tadbirkorlik faoliyatini yuritishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik biznes yo'li bilan amalga oshiriladi.

«Biznes» so'zi inglizcha so'z bo'lib, tadbirkorlik faoliyati yoki kishilarning foyda olishga qaratilgan faoliyatidir.

Bozor iqtisodiyoti subyektlarining xo'jalik faoliyatida «tadbirkorlik» va «biznes» tushunchalari o'zaro yaqin bo'lib, amaliyotda ular bir-birini almashtirishlari mumkin. Rus adabiy tili lug'atida «biznesmen» so'zi go'yoki tadbirkor, ishchan deb yuritilsa, «biznes» bu – faoliyat, foyda keltiruvchi mashg'ulot deb tushuniladi. «Tadbirkor» va «biznesmen» kabi tushunchalarda ishlab chiqarish, dallolchilik, savdo, moliyaviy va innovatsiya faoliyatlari bilan shug'ullanuvchi va daromad olish niyatidagi inson ifodalanadi.

Respublika va xorijiy davlatning iqtisodchi olimlari bozor iqtisodiyoti jarayonini o'rganishda, tadbirkorlik va biznes tushunchasini iqtisodiy faoliyatning bir turi deb hisoblaydi. Bu tushunchalar xususiy shaxs, korxonalar va tashkilotlar tomonidan daromad olish maqsadida o'zining hamda shartnoma bilan hamkorlikda ishlaydigan sheriklarining manfaatlarini ko'zlab, ishlab chiqarish, sotish, servis xizmat ko'rsatish, tovar ayirboshlash kabi erkin xo'jalik yurituvchi faoliyatini bildiradi, deb hisoblaydi. «Tadbirkor» va «biznesmen» tushunchalari iqtisodiy faoliyat sohalarida ko'rilayotganda ma'nodosh deb hisoblanmaydi. «Biznes» tushunchasi «tadbirkor»ga nisbatan kam ma'noga ega deb qaraladi. G'arb davlatlarining bozor iqtisodiyoti haqidagi

adabiyotlarida, biznes – jamiyatning talab va xohishlarini qondirishga qaratilgan ishlab chiqarish tizimi, deb tushuntiriladi.

Biznes bozor iqtisodiyotining barcha ishtirokchilari orasidagi munosabatlarni qamrab oladi. **Biznes** – bu kishining bozor munosabatlari tizimidagi ishchanlik faolligidir.

Tadbirkorlik faoliyati biznesning bir shakli sifatida namoyon bo‘ladi va turli sohalarda amalga oshiriladi. «Tadbirkorlik to‘g‘risida»gi qonunga (1992-y.) asosan tadbirkorlik – fuqarolarning foyda yoki shaxsiy daromad olishga yo‘naltirilgan mustaqil tashabbuskor faoliyatidir. Fuqaroning o‘z nomidan, o‘zining tavakkalchiligi bilan hamda o‘zining yoki yuridik shaxsning (korxonaning) mulkiy javobgarligi asosida faoliyatini amalga oshiradi. Shunday qilib, moddiy mablag‘ yoki moliyaviy resurslarga ega bo‘lgan tadbirkor ushbu resurslardan foydalanib o‘z ishini (biznesini) tashkil qiladi. Tadbirkor tomonidan tashkil etilgan firma (tashkilot, fermer, korxon) kichik biznesning bir qismiga aylanadi.

Bozor munosabatlari tizimida kichik biznes va tadbirkorlikning o‘ziga xos xususiyatlari: ishlab chiqarish hajmi, ishlovchilarning soni va qaysi sanoat tarmog‘iga tegishlilik tadbirkorlik shakli sifatida namoyon bo‘ladi. Xorijiy tadqiqotchilar, kichik bizns korxonalari deb, ishlovchilar soni 500 kishi va savdo-sotiq hajmi 20 mln. dollardan oshmagan firmalarni kiritadilar. Ammo bu ko‘rsatkichlar, O‘zbekiston sharoitida ma‘lum darajada shartlidir. Kichik biznes degan nomiga qaramasdan yirik ishlab chiqarish va tijorat faoliyati bo‘yicha davlat iqtisodiyotida muhim ahamiyatga ega.

1.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy-huquqiy asoslari

Ijtimoiy ishlab chiqarishni barpo etishda agrar tarmoqning ahamiyati katta bo‘lib, mahsulot ishlab chiqarish turli subyektlar yordamida amalga oshiriladi. Subyektlarni tashkil etish aholining talab va taklifiga asosan, har xil tadbirkorlik shakllarida amalga oshiriladi. Tarbirkorlik faoliyatini yuritishning muhim 4 asosi

bo'lib, 1. **Tadbirkorning ijtimoiy ishlab chiqarish asosi** – isoniyatning mavjud bo'lishi uchun eng oddiy va eng asosiy hayotiy ne'matlar yaratib berishdir.

2. **Tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy asoslari** – korxonani tashkil etish, korxonaning tashkiliy tuzilmasi, bo'lim, bo'g'in, guruhlarning tizimli bog'lanishi, faoliyatni bir ishlab chiqarish obyekti sifatida tuzilishidir.

3. **Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy asoslari** – tadbirkor o'z faoliyatini yuritish, korxonalar ochish, mahsulotni yetishtirib iste'molchiga yetkazib berish jarayonida qo'llaniladigan va qonunchilik idoralari tomonidan ishlab chiqilgan qonuniy hujjatlardan foydalanish tushuniladi.

4. **Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy asoslariga** – tadbirkor tomonidan yaratiladigan moddiy boyliklarni ishlab chiqarish uchun sarf qilinadigan moddiy, moliyaviy, mehnat va ijtimoiy resurslardan samarali foydalanish tushuniladi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyati – dehqonlarga o'zlarining tadbirkorligi va tashabbuskorligini ro'yobga chiqarish uchun keng erkinlik berish, ishlab chiqarish vositalarining o'z xo'jayniga ega bo'lish, o'z mehnatlarining pirovard natijalari bo'yicha manfaatdorligini oshirib, ishlab chiqargan mahsulotlarini mustaqil tasarruf etish huquqini kafolatlash zarur. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining mazmunini tushunib olishda tarmoqdagi turli xil tadbirkorlik subyektlarining tashkiliy-huquqiy shakli sifatida ularning tutgan o'rni, huquqiy maqomining o'ziga xos xususiyatlari mavjudligini e'tirof etish ular faoliyatining samaradorligini oshirishning muhim sharti bo'lib hisoblanadi.

Qishloq xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni amalga oshirishda tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish muhim ahamiyatga egadir. Qishloq xo'jaligidagi tadbirkorlik mulkchilik subyektlarining ishlab chiqarish va xizmatlar ko'rsatish hamda foyda yoki daromad olishga qaratilgan amaldagi qonunlar doirasidagi tashabbuskorlik bilan faoliyat ko'rsatishidir.

Qishloq xo'jalik tadbirkorligining ikki xil ko'rinishi, birinchidan, oddiy shakldagi, ya'ni yakka tartibdagi tadbirkorlik – dehqon xo'jaligini yuridik shaxs tuzmasdan amalga oshirish;

ikkinchidan, murakkab shakldagi yuridik shaxs tuzgan holda, dehqon xo'jaligini, fermer xo'jaligini, qishloq xo'jalik kooperativi (shirkat xo'jaligi), ijara korxonasi, aksiyadorlik jamiyatlari, chet el investitsiyasi ishtirokidagi qishloq xo'jalik korxonalari, kichik korxonalar, unitar korxonalar tashkil qilib xo'jalik faoliyatini yuritishni nazarda tutadi.

Bizning fikrimizga ko'ra, yer munosabatlari yer qonunchiligi bilan, mehnat munosabatlari mehnat qonunchiligi bilan, ishlab chiqarish bilan shug'ullanuvchi subyektlar faoliyati ular to'g'risidagi qonunlar (masalan "Fermer xo'jaligi to'g'risida"gi, "Dehqon xo'jaligi to'g'risida"gi qonunlar) bilan tartibga solinishi maqsadga muvofiqdir.

Qishloq xo'jalik subyektlari deganda, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi bilan bog'liq bo'lgan munosabatlarda qatnashuvchi yuridik va jismoniy shaxslar yoki korxonalar tushuniladi. Qishloq xo'jalik subyektlarining o'ziga xos jihatlarini hamda umumiyligini ularning bevosita qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi bilan shug'ullanishlari izohlaydi.

Agrar siyosatning asosiy maqsadi va vazifasi qishloq xo'jaligida xilma-xil mulkchilik shakllarini joriy etish, xususiy mulk manfaatlarini himoya qilish, tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash hamda qishloq xo'jalik infratuzilmasini rivojlantirish asosida qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish va qayta ishlab xalqimiz ehtiyojini qondirishdan iborat. Qishloq xo'jaligida amalga oshirilayotgan tub islohotlar milliy xususiyat va qadriyatlar, demokratik qonuniyatlar hamda milliy dehqonchilik an'analari asosida qabul qilingan qonunchilik hujjatlari orqali amalga oshiriladi.

Qishloq xo'jalik huquqi – huquq tizimining majmualashgan (kompleks) huquq sohasi sifatida o'z manbalari asosida rivojlanadi va agrar huquqiy munosabatlarni tartibga soladi.

Qishloq xo'jalik huquqi manbalari deb – agrar munosabatlarni tartibga soladigan qonunchilik hujjatlarining yig'indisiga aytiladi.

Agrar munosabatlar deganda biz, qishloq xo'jalik ekinlarini ekish, yetishtirish, ishlov berish, yig'ib-terib olish, xom ashyo

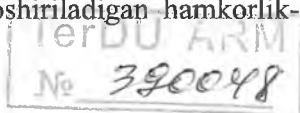
mahsulotlarini qayta ishlash, qishloq xo'jalik oziq-ovqat mahsulotlarini sotish, ayirboshlash, daromadni taqsimlash bilan bog'liq agrosanoat majmui jarayonida subyektlar hisoblangan yuridik va jismoniy shaxslarning ijtimoiy-iqtisodiy, madaniy-ma'rifiy va tashkiliy-texnikaviy jabhalardagi faoliyatni tushunamiz.

Aholini qishloq xo'jalik mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojlarini qondirish, qishloq xo'jalik infratuzilmasini rivojlantirish, mulkchilikni shakllantirish, mahsulotni yetishtirish va qayta ishlash tizimini takomillashtirish bilan ijtimoiy munosabatlarni tartibga solishda qishloq xo'jaligiga oid xususiy tamoyillar, institutlar, qoida-talablar va tuzilmalar bilan birgalikda boshqa asosiy sohalarining ma'lum bir jarayonidagi munosabatlarni tartibga solishga qaratilgan qoida-talablari keng qo'llaniladi.

Shuning uchun ham qishloq xo'jalik sohasi sifatida keng qamrovli, ko'p qatlamli tizimdan iboratdir. Qishloq xo'jalik yersuvlaridan foydalanish va muhofaza qilish bilan bog'liq munosabatlar ekologiya, yer va suv qonunchiligi; qishloq xo'jaligida mehnat bilan bog'liq jarayonlar mehnat huquqi; mulkiy va xo'jalik yuritish jarayoni fuqarolik va xo'jalik qonunchiligi; agrosanoat majmuini boshqarish esa ma'muriy qonunchilik hujjatlari bilan tartibga solinadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy – huquqiy shakllari respublika mustaqilligining dastlabki yillaridayoq to'g'ri yo'lga qo'yilgan. O'zbekiston Respublikasi «Tadbirkorlik to'g'risida»gi qonunga (1992-y.) ko'ra kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlikning tashkiliy shakllari quyidagilardan iborat:

- yakka tartibdagi mehnat faoliyati;
- ayrim fuqaro tomonidan yo'llanma mehnatni jalb etish asosida amalga oshiriladigan jamoa tadbirkorligi;
- bir guruh fuqarolar tomonidan amalga oshiriladigan jamoa tadbirkorligi;
- yuridik shaxslar va fuqarolar o'z mulklari va mulkiy huquqlarini birlashtirish asosida amalga oshiriladigan hamkorlikdagi tadbirkorlik.



Tadbirkorlik faoliyatini tadbirkorlik subyektlari tomonidan (korxonalar) tuziladi. O'zbekistonda tadbirkorlik subyektlarini tashkil etish, ularning faoliyat ko'rsatishi, qayta tashkil etish va tugatishning huquqiy, iqtisodiy va ijtimoiy asoslari O'zbekiston Respublikasi «O'zbekiston Respublikasidagi Korxonalar to'g'risida»gi qonuni (1994-y) bilan tartibga solindi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning tashkiliy-huquqiy tizimida yakka mehnat faoliyati, xususiy tadbirkorlik faoliyatining eng oddiy shaklidir. Yakka mehnat faoliyati tarixda hunarmandchilik va oilaviy mehnat bilan shug'ullangan. Yakka mehnat qiluvchining faoliyati qonun hujjatlarida soddalashtirilgan tartibda belgilangan. Yuridik shaxs maqomini olmay faoliyat yuritish qonun hujjatlarida ruxsat etilmagan. Tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi jismoniy shaxslar faoliyati O'zbekiston Respublikasining «Tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi jismoniy shaxslardan ro'yxatdan o'tkazish to'lovini olish va ro'yxatdan o'tkazish tartibi to'g'risida»gi qonunga (2011-y.) muvofiq amalga oshiriladi. Tadbirkor mahsulotlarni tayyorlash va sotish bilan shug'ullanish mobaynida yo'llanma mehnatdan foydalansa, u yuridik shaxs hisoblanib uni O'zbekiston Respublikasining «Korxonalar to'g'risida»gi, (1994-y) «Tadbirkorlik to'g'risida»gi, (1992-y) «Mulchilik to'g'risida»gi (1990-y) qonunlari va boshqa me'yoriy hujjatlar asosida amalga oshiriladi.

Qishloq xo'jaligida xususiy tadbirkorlikning tashkiliy-huquqiy shakllari O'zbekiston Respublikasining 1998-yil 30-aprelda qabul qilingan «Fermer xo'jaligi to'g'risida», «Dehqon xo'jaligi to'g'risida», «Qishloq xo'jaligi kooperativi (shirkat xo'jaligi) to'g'risida»gi qonunlarida o'z ifodasini topgan.

Ishlab chiqarish kooperativlari kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy huquqiy shakli bo'lib, yirik tovar xo'jaligi ekanligi bilan ajralib turadi.

Xo'jalik shirkati umumiy nom ostida birgalikda tadbirkorlik faoliyatini olib borish uchun bir nechta shaxsning birlashuvidir.

Xo'jalik jamiyati tadbirkorlik faoliyatini olib borish uchun bir qissa yoki bir nechta shaxsning mulklarini birlashtirish (ajratish) yo'li bilan tashkil etiladigan korxonadir.

Xo'jalik shirkatlari va jamiyatlari to'liq shirkat, kommandit shirkat, ma'suliyati cheklangan jamiyat, qo'shimcha mas'uliyatli jamiyat, aksionerlik jamiyati kabi shakllarga ega. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi subyektlar shirkat xo'jaligi, dehqon va fermer xo'jaliklari uning shakllari deb ham yuritiladi.

Sho'ba va qaram korxonalariga quyidagi ta'rif berilgan: Ustav fondiga hissa qo'shishda xo'jalik jamiyatida ishtirok etgan jamiyat sho'ba xo'jalik jamiyati deyiladi. Ustav fondida ishtirok ustun mavqega ega bo'lgan xo'jalik asosiy xo'jalik deyiladi. Xo'jaliklarning sho'ba va asosiy darajaga ega bo'lishi ular o'rtasida tuzilgan shartnomalar asosida yoki biri ikkinchisining qarorlariga muvofiq ish tutishi bilan ham ifodalanadi.

Qaram xo'jalik jamiyatlari ancha boshqa iqtisodiy statusga ega. Xo'jalik jamiyatida qatnashuvchi jamiyatning biri 20 %dan ko'proq yoki mas'uliyati cheklangan jamiyatning ustav fondining yigirma foizidan ko'prog'iga ega bo'lsa, ikkinchi jamiyat qaram xo'jalik jamiyati deyiladi. Bunday jamiyat ham yuridik shaxs hisoblanadi.

Ishlab chiqarish kooperativlari fuqarolarning shaxsiy ishtirok etish hamda a'zolarining ishtirokchilarning mulk bilan qo'shiladigan pay badallarini birlashtirish asosida birgalikda ishlab chiqarish yoki boshqa xo'jalik faoliyatini olib borishi uchun a'zolik negizida ixtiyoriy birlashmasi hisoblanadi.

Kooperatsiya jismoniy va yuridik shaxslarning turli xil iqtisodiy va ijtimoiy faoliyat sohalarida umumiy maqsadlarga erishish uchun tashkiliy rasmiylashtirilgan shirkat (jamo) mulki shakliga asoslangan o'z xohishi bilan birlashuvini aks ettiradi.

Unitar korxonalar tadbirkorlik korxonalari o'rtasida alohida o'rin egallaydi. O'zi mulk egasi bo'lmasdan unga mulkdor tomonidan berilgan mulk asosida faoliyat yurituvchi tijoratchi tashkilot unitar korxonalar hisoblanadi.

Unitar korxonaning mol-mulki bir butun bo‘lib, bo‘linmasdir va unga qo‘shilgan hissalar (ulushlar, paylar) korxonaga xodimlari o‘rtasida ham taqsimlanmaydi.

Unitar tarzda faqat davlat va munisipial korxonalar tuzilishi mumkin. Unitar korxonaning mol-mulki davlat yoki mahalliy hokimiyatning mulki hisoblanib, unga xo‘jalik yuritish yoki operativ boshqarish huquqi beriladi. Xo‘jalik yuritish huquqiga ega korxonaga mulkdor va vakolatli organning qaroriga muvofiq, operativ boshqarish huquqiga ega korxonaga O‘zbekiston hukumati qaroriga asosan tashkil etiladi.

Xususiy tadbirkorlik – xo‘jalik yuritishning shunday tashkiliy huquqiy shakli-ki, unda mulk egasi bitta shaxs yoki oila bo‘ladi va faoliyatdan kelgan daromadning hammasiga egalik qiladi, biznesdagi xavf-xatar va tavakkalchilik uchun yakka o‘zi javob beradi.

1.4 . Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida qishloq xo‘jaligida iqtisodiy islohotlarni amalga oshirishda tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish muhim ahamiyatga egadir. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning asosiy maqsadi kam material va pul mablag‘lari sarflab tadbirkorlikdan yuqori samara olishga qaratilgan faoliyatdir. Tadbirkorning faoliyati turlicha bo‘lib korxonaning yo‘nalishiga qarab belgilanadi. Masalan fermer xo‘jaligi faoliyatiga qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish, sotish va hokazo. Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning asosiy vazifasi tadbirkorlikni rivojlantirishning o‘ziga xos xususiyatlarini, davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash masalalarini, tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, moliyaviy qo‘llab quvvatlash, kreditlash, soliq imtiyozlaridan foydalanish, sohaga oid qonun va farmonlarni tadbirkorlik faoliyatida keng foydalanishdir.

O‘zbekiston Respublikasining qishloq xo‘jaligida tadbirkorlik faoliyatini tartibga solish muhim o‘rin tutadi. Shu sababli, qishloq xo‘jalik tadbirkorligining ikki xil ko‘rinishini, birinchidan, oddiy

shakldagi, yakka tartibdagi tadbirkorlik - dehqon xo'jaligini yuridik shaxs tuzmasdan amalga oshirish; ikkinchidan, murakkab shakldagi yuridik shaxs tuzgan holda, dehqon xo'jaligini, fermer xo'jaligini, qishloq xo'jaligi kooperativi (shirkat xo'jaligi), ijara korxonasi, aksiyadorlik jamiyatlari, chet el investitsiyasi ishtirokidagi qishloq xo'jalik korxonalari, kichik korxonalar, unitar korxonalar tashkil qilib xo'jalik faoliyatini yuritishni nazarda tutadi.

Fuqaro yakka tadbirkor sifatida davlat ro'yxatidan o'tkazilgan paytdan boshlab tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanishga haqlidir.

Qishloq xo'jaligida yakka tartibda tadbirkorlik - mulkiy munosabatlarda foyda olish maqsadida har bir shaxs o'z nomidan tavakkalchilik asosida faoliyat yuritishidan iboratdir. Tadbirkor kreditorlari oldida o'z qarzlari bo'yicha nafaqat tadbirkorlikni amalga oshirish bilan bog'liq mol-mulk hisobidan, shuningdek o'ziga tegishli boshqa mol-mulklari bilan ham javob beradi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyati bilan 18 yoshga to'lgan fuqarolar shug'ullanishlari mumkin. O'tmishda yuridik shaxsni tashkil etmasdan turib tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiradigan fuqaro yo'llanma mehnatni jalb qilish huquqiga ega emas edi. Hozirgi paytda yo'llanma mehnatni jalb qilishga ruxsat beriladi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini samarali yuritishning asosiy vazifasi korxonaning faoliyatini erkin rejalashtirish, boshqarish va rivojlantirishdan iborat.

Qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalarining tadbirkorlik faoliyati muayyan prinsiplar va shartlarga asosan amalga oshiriladi. Shular jumlasiga quyidagilar kiradi.

Birinchidan, har qanday tadbirkorlikning asosiy prinsipi bo'lib uning subyektlarining xususan, fuqarolar, ularning birlashmalari, yuridik shaxslarning mustaqil tashabbus ko'rsatish faoliyati hisoblanadi. Qishloq xo'jaligida agar tadbirkor faoliyat yuritish uchun mustaqil tashabbus ko'rsata olmasa, u o'z oldiga qo'ygan maqsadga erisha olmaydi, raqobatga bardosh bera olmaydi, natijada bankrotga uchrashi muqarrar. Bunday tijoratchi

korxonalarga nisbatan sanatsiya va bankrotlikka oid qonun normalarining qoidalari qo'llaniladi. Bozor sharoitida qishloq xo'jaligida faoliyat yurituvchi tadbirkorlik subyekti o'z faoliyatini mustaqil belgilaydi, rejalashtiradi va uyushtiradi. Uning faoliyatini yuqorida turuvchi davlat organlari tomonidan rejalashtirishga yo'l qo'yilmaydi. Qishloq xo'jalik tadbirkorlik o'z faoliyatini yuridik shaxs yoki yuridik shaxs tashkil qilmasdan amalga oshirishidan qat'i nazar, o'zlari ishlab chiqarayotgan mahsulotga, xizmatga bo'lgan talablarni hisobga olib, taraqqiyot istiqbollarini o'zlari mustaqil holda belgilaydi.

O'z-o'zidan ravshanki, tashabbussiz mustaqil tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga imkoniyat yaratilmaydi. O'tmishda, iqtisodiyotdagi faoliyat tashabbusga asoslanmaganligi, mustaqillikdan mahrum bo'lganligi uchun ma'muriy buyruqbozlikka bo'ysundirilgan sotsialistik «kolxoz» va «savxoz» ishlab chiqarishini boshqaruv shakllari muvaffaqiyatsizlikka uchradi. Shu sababli, agrar tarmoqda tadbirkorlik mustaqilligini amalga oshirilib, huquqiy jihatdan muhofaza qilingan taqdirda, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishining samaradorligiga erishish mumkin.

Ikkinchidan, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining oqilona rivojlanish uchun nafaqat O'zbekiston Respublikasi miqyosida siyosiy, huquqiy va axborot maydoni zarur bo'lib qolmasdan, balki jahon bozoriga chiqish ham samarali huquqiy normalar bilan qat'iy mustahkamlangan bo'lishi shart. Umumbashariy tadbirkorlik faoliyati qaysi sohada amalga oshirilishidan qat'i nazar muayyan ma'muriy-hududiy, hatto davlat chegarasi bilan cheklanib qolmasligi kerak. Boshqacha aytganda, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun davlat tomonidan har tomonlama keng imkoniyatlar yaratilishi iqtisodiy islohotlarni tarmoqda jadallashtirishning muhim omili bo'lib hisoblanadi.

Uchinchidan, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda belgilangan normalarda ifoda etadi. Salbiy oqibatlarining oldini olish choralarini ko'radi; alohida tadbirkorlik subyektlarining monopolistik faoliyatini cheklaydi. Tovar bozorlarida sog'lom raqobatni rivojlantirish va tadbirkorlikni

katolatlaysdi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining muhim sharti tadbirkorlarni davlat ro'yxatidan o'tkazish hisoblanadi. Yakka tartibdagi tadbirkorlik davlat ro'yxatidan o'tkazilgandan keyin fuqaroga tadbirkorlik bilan shug'ullanish uchun huquq beriladi.

O'zbekiston Respublikasining «Dehqon xo'jaligi to'g'risidagi (1998-y.) Qonunining 6-moddasiga ko'ra, dehqon xo'jaligining boshlig'ini davlat ro'yxatiga olish doimiy yashash joyidagi tuman hokimligi tomonidan ariza berilgan paytdan e'tiboran uch kun ichida amalga oshiriladi. Dehqon xo'jaligi boshlig'iga yer uchastkasiga umrbod egalik qilish va davlat ro'yxatidan o'tkazilganlik to'g'risidagi guvohnoma beriladi.

Qo'rg'on, qishloq va ovul fuqarolar o'zini o'zi boshqarish organlari har bir dehqon xo'jaligini xo'jalik kitobiga kiritib, unda dehqon xo'jaligining tarkibi, xo'jalik boshlig'i yoxud uning vazifasini boshqaruvchi shaxs, shuningdek xo'jalikning tashkiliy-huquqiy (yuridik shaxs tashkil etgan holda yoki yuridik shaxs tashkil etmasdan) to'g'risidagi ma'lumotlarni qayd etadi. Agar qishloq xo'jaligida tadbirkorlik subyekti yuridik shaxs sifatida tashkil qilinsa, ularni ro'yxatga olish belgilangan tartibga asosan amalga oshirilib, yagona davlat reestriga kiritiladi.

Dehqon xo'jaligi davlat ro'yxatidan o'tkazilgan paytdan boshlab tashkil etilgan hisoblanadi. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining mazmunini erkin amalga oshiriladigan, qonun bilan taqiqlanmagan faoliyat tashkil etadi. Shu sababli, hamma qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlariga moddiy, moliyaviy, mehnat, axborot va tabiiy resurslarni olishda keng imkoniyatlar beriladi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda tarmoq ishlab chiqarishining o'ziga xos xususiyati, ishlab chiqarishning muhim vositasi sifatida yerdan foydalanishga asoslanadi. Bundan tashqari, ish davri bilan ishlab chiqarish vaqtining nomutanosibligi, tabiiy ob-havo sharoitiga bog'liqligi, tuproqning holati, yerning irrigatsiya va meliorativ holatini inobatga olish shular jumlasidadir. Dunyoda insoniyat yashashi va ehtiyoji uchun faqat qishloq xo'jaligi sohasida dehqon va fermer va

boshqa xo'jaliklarni tashkil qilib, oziq-ovqat mahsulotlari ishlab chiqariladi. Shu sababli, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tartibga solishda qishloq xo'jalik ishlab chiqarishining biologik jarayoni, yer va boshqa tabiiy resurslardan foydalanishning o'ziga xos xususiyatlari, qishloq xo'jaligini davlat tomonidan tartibga solishning ustuvorligi, qishloq xo'jaligining iqtisodiy raqobatbardoshlik xususiyatlari, qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini sohalashtirish va ixtisoslashtirish tuzilmaviy o'zgarishlarining alohida muhim o'rin tutishi, dehqonchilikni rivojlantirish ijtimoiy, siyosiy va iqtisodiy ahamiyatga ega.

Qishloq xo'jaligida xususiy biznes va tadbirkorlik faoliyatini tartibga solishda: **birinchidan**, yagona, qulay, samarali bozor xo'jaligini vujudga keltirib, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi tadbirkorlik tuzilmalari tuzilishini jahon davlatlari tajribasi va amaliyotiga muvofiqlashtirilishni; **ikkinchidan**, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi tuzilmalarining respublikamiz iqtisodiy mustaqilligini mustahkamlashda mavqei oshishi va ularning tadbirkorlik faoliyat yuritishini ta'minlashni; **uchinchidan**, qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalarining iqtisodiy qaramsizligi va xo'jalik mustaqilligini hamda ularning tadbirkorlik va biznes sohasida faoliyatini rag'batlantirish asoslarini mustahkamlashni: **to'rtinchidan**, respublika qishloq xo'jaligining imkoniyatiga, qishloq xo'jalik tadbirkorlarning tashabbuskorligi va dehqonlarni ijtimoiy himoya qilish tizimini shakllantirishga baho berishni talab etadi.

Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining asosiy maqsadi dehqonlarning tadbirkorligi va tashabbuskorligini ro'yobga chiqarish, o'z iqtisodiy faoliyatini erkin boshqarish va iqtisodiy munosobatlarni o'rnatish, ishlab chiqarish vositalariga o'zi xo'jayinlik qilish, o'z mehnatlarining pirovard natijalariga manfaatdor bo'lish, ishlab chiqargan mahsulotlarini mustaqil tasarrufdan iborat

1.5. Kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiyotda tutgan o'рни

O'zbekistonda ishlab chiqilgan jahon moliyaviy inqiroziga qarshi choralar dasturida avvalo iqtisodiy o'sishni ta'minlash, yangi ish o'rinlarini tashkil qilish, bandlik muammosini hal etish, aholining daromadlari va farovonligini oshirishda tobora muhim o'rin tutayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish, rag'batlantirish va qo'llab-quvvatlashga alohida e'tibor qaratildi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida rivojlanayotgan davlatning asosiy vazifalaridan biri bo'lgan kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish uchun hukumat tomonidan ko'plab imtiyozlar berildi. Shu imtiyozlardan kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari samarali foydalanib, tez sur'atlar bilan tadbirkorlar soni va mahsulot yetishtirish hajmi ortib bormoqda. 2010- yilda ijtimoiy iqtisodiyot ko'rsatkichlaridan biri YAIMga nisbatan tadbirkorlar ulushi 31 foizdan 53,5 foizni tashkil etdi. Davlat rivojida asosiy faktor kichik biznes va tadbirkorlik bo'lib, avvalo ish o'rinlarini va daromadni ko'paytirishga manba bo'lib xizmat qildi. O'zbekiston Respublikasining mustaqilligiga 20 yil to'lishi munosabati bilan kichik biznes va tadbirkorlikning shakllanishi ko'p bosqichlarni bosib o'tdi. Har bir bosqich (etap) o'ziga xos maqsad, yo'nalish, siyosat, islohot masalalari hamda natijalari bilan ajralib turadi.

Shunday iqtisodiy qonunlar, huquqiy-me'yoriy baza va mexanizmlar tufayli kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishga moddiy yordam berildi va rag'batlantirildi. Respublikada kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlanishini 4 davrga bo'lamiz:

Birinchi davr (1991–1995-y.) xususiy biznes va tadbirkorlikning qonuniy asoslari va davlat mulkini xususiylashtirib kichik biznesda mulkchilik shakllandi. Kichik biznes subyektlarini rivojlantirish uchun uni rag'batlantirish va davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash to'g'risida Prezident farmoni va dasturlar qabul qilindi. Bundan kichik biznes bilan shug'ullanadiganlarga daromaddan soliq to'lovlarni kamaytirishga erishildi. Davlatning kichik biznes va tadbirkorlik rivojlanishidagi maqsadi avvalo ish

o‘rinlarini ko‘paytirish va ish bilan ta‘minlashga qaratilgan bo‘lib, 1995-yilda 441 ming ishsizlar ish bilan ta‘minlandi. Bu Hamdo‘stlik davlatlari o‘rtasida eng yuqori ko‘rsatkich bo‘lib hisoblanadi. 1995-yilning oxiriga borib kichik korxonalar va mikrofirmalar soni 42,4 ming dona yoki 1991-yilga nisbatan 4,1 martaga oshdi. YAIM ulushi 1991–1995-yillarda 1,5 foizdan 16,9 foizga o‘shishi respublika iqtisodiyotida asosiy yutuqlardan biri bo‘ldi.

Ikkinchi (1996–2002-y.) davrda davlat mulkini xususiylashtirish jarayoni kengaydi, bozor infratuzilmalari takomillashib, birinchilardan bo‘lib tijorat banklari, moliya institutlari (kredit birlashmalari) tashkil bo‘ldi. Kichik biznes va tadbirkorlikka eksport mahsulotlariga maxsus chetga chiqarish uchun imtiyozlar berildi. Qonunchilik organlari tomonidan yangi zamonaviy me‘yoriy hujjatlar qabul qilinib, boshqarish tizimi, bozor infratuzilmasi tubdan o‘zgardi. Tadbirkorlik korxonalarini ro‘yxatga olish, iqtisodiyotda kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari faoliyatini erkin yuritish, davlat tomonidan kreditlash, sug‘urtalash hamda imtiyozli kredit olish huquqi berildi. Mamlakatimizda kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining o‘shish darajasi ijtimoiy – iqtisodiyda o‘zining ijobiy ko‘rsatkichlari bilan o‘rin oldi. Masalan, 1995-yilda YAIMda kichik biznes va tadbirkorlikning ulushi 16,9 foiz bo‘lgan bo‘lsa 2002-yilga kelib bu ko‘rsatkich 35,5 foizga oshdi. Bundan tashqari 2002-yilda kichik biznes va tadbirkorlikning xissasi sanoatda 15,4 foiz, qishloq xo‘jaligida 74,9, tovar aylanmasida 43,4 pullik xizmat ko‘rsatishda 41,3 foizni tashkil etdi. Yuridik shaxslar soni 5 marta yoki 215 ming donaga ortdi. 2002-yilda kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati bilan band bo‘lganlar sonining o‘shishi 4964,6 ming kishiga yoki barcha band bo‘lganlarga nisbatan 54,5 foizni tashkil etdi.

Uchinchi davr (2003–2008-y.) kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish dasturi ishlab chiqilib, unda texnika va texnologiya bilan qurollanish, modernizatsiyalash, sanoat qurilishi va yangi tizimi shakllandi. Tadbirkorlikni rag‘batlantirish to‘g‘risida Prezident farmoni qabul qilindi. Farmonda kichik biznes

korxonalari va mikrofirmalarga soliq stavkasini 13-10 foizga kamaytirish, ishlab chiqarish va servis xizmat ko'rsatishga imtiyozli kreditlar berish, korxonani ro'yxatga olish hujjatlarini yanada soddalashtirish, korxonalar faoliyatini tekshirishlar soni qisqartirish ko'zda tutilgan. Yirik korxonalar tarkibida, o'z uyida shartnoma bilan ishlaydigan kasanachilik tizim shakllandi. Yuqoridagi islohotlar tufayli YAIMda kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiy o'sishi 2003-yilda 35 foiz bo'lgan bo'lsa, 2008-yilda 48,2 foizni yoki YAIM 1,4 foizdan 4,6 foizga ortidi.

To'rtinchi davr (2009-yildan boshlab) kichik biznes va tadbirkorlik rivojlanishida jahon moliyaviy inqirozi va uning oqibatlarini barataf etish, tadbirkorlar faoliyatini yaxshilash bo'yicha dasturlar qabul qilindi. Soliq stavkalari sanoat sohasida 2009–2010-yillarda 7 foizga, 2012-yilda esa 5 foizga kamaytirildi. Bank kreditlaridan foydalanish muddatlari 12 oydan 18 oyga chiqarildi, bank resurslarini ko'paytirilib unda imtiyozli fond kreditini tashkil etildi. Kichik biznesning rivojlanishida kichik tadbirkorlikdan kichik innovatsiya korxonalariga o'tildi, yangidan tashkil etilgan korxonalar soni ko'paydi, faoliyat yuritmayotgan korxonalar soni keskin kamaydi. 2010-yil Konstitutsiya kunida 2011-yil Prezident tomonidan "Kichik biznes va tadbirkorlik yili" deb nomlandi.

2012-yilda Respublika Prezidentining 2011-yil yakunlari va 2012-yilda O'zbekistonni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning ustivor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasida, soliq yukini kamaytirishga qaratilgan soliq siyositida 2011-yilda soliq yuki 1991-yil bilan solishtirilganda yalpi ichki mahsulotga qaraganda qariyb 2 baravarga kamayib, 41.2 foizdan 22 foizga tushdi. 2011-yilda mikrofirma va kichik biznes korxonalar uchun yagona soliq to'lovi stavkasining 7 foizdan 6 foizga kamayishi tadbirkorlarning investitsiya faoliyatini kengayishiga xizmat qiladi. 2012-yilda soliq stavkasi foizi 6 foizdan 5 foizga tushishi ko'zda tutilgan. "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili" Davlat dasturi bo'yicha kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay ishbiarmonlik muhiti yaratildi. 2011-yil yakunlari bo'yicha

mamlakat yalpi ichki mahsulotida kichik biznesning ulishi 2010-yildagi 52,5 foiz o'rniga 54,0 foizga ko'paydi.

Davlatning makroiqtisodiy salohiyatini oshirishda kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining hissasi yildan-yilga ortib borishini quyidagi 1.5.1-jadvaldan ko'rib chiqamiz.

1.5.1-jadval

Respublikada kichik biznes va tadbirkorlikning rivojlanish ko'rsatkichlari

| Ko'rsatkichlar | O'lchov birligi | 2000y. | 2005y. | 2006y. | 2007y. | 2008y. | 2009y. | 2010y. | 2011y. | 2012y. | 2013y. |
|---------------------------------------------------|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Kichik tadbirkorlikning YAIM ulushi,% | % | 31,0 | 38,2 | 42,1 | 45,7 | 48,2 | 50,1 | 52,5 | 54,0 | 54,6 | |
| Shu jumladan | | | | | | | | | | | |
| Kichik korxonalar va mikrofirmalar | % | 13,1 | 31,5 | 23,5 | 27,4 | 29,5 | 31,2 | 32,7 | 33,7 | 33,9 | |
| Mavjud korxonalar soni | Ming dona | 149,3 | 268,6 | 346,1 | 392,0 | 398,6 | 422,9 | 459,5 | 487,4 | 219,4 | |
| Kichik tadbirkorlikda ishlaydiganlar soni | Ming kishi | 4316,5 | 6679,0 | 7258,6 | 7762,8 | 8024,1 | 8402,3 | 8639,3 | 8913,5 | 9252,9 | |
| Umumiy ishlaydiganlarning iqtisodiyosidagi ulushi | % | 49,7 | 65,5 | 69,3 | 72,3 | 72,7 | 74,2 | 74,3 | 74,8 | 75,7 | |
| Xo'jalik subektlarida band ishlovchilar | Ming kishi. | 745,3 | 1386,9 | 1848,0 | 2055,6 | 2164,3 | 1956,1 | 1972,8 | 2338,4 | 2401,1 | |
| 1000 kishiga to'g'ri keladigan korxonalar soni | dona. | 6,0 | 10,3 | 13,2 | 14,7 | 14,7 | 15,1 | 15,0 | 16,7 | 16,8 | |

Jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, kichik tadbirkorlikning rivojlanish ko'rsatkichlari 2000–2012-yillardagi holati berilgan bo'lib, kichik tadbirkorlikning YAIM ulushi 31,0-54,6 foizga, kichik korxonalar va mikrofirmalar ulushi 13,1+ 33,9 foizga ortishi respublikada kichik biznesga e'tibor kuchaytirilganidan dalolat beradi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining YAIM ulushining ortishigi korxonalarining sonining ortishi ham ijobiy ta'sir o'tkazadi. Masalan 2000-yilda 149,3 ming kishi kichik tadbirkorlik bilan shug'ullangan bo'lsa, 2012-yilga kelib ularning soni 219,4 ming donaga oshgan. Kichik tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchilar soni 4316,5 ming kishidan

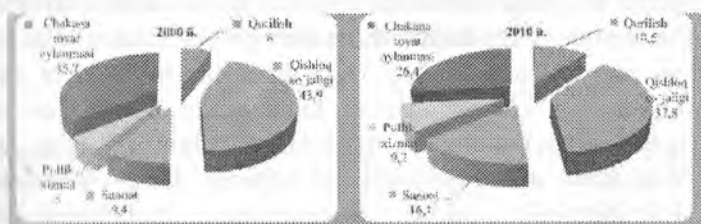
9252,9 ming kishiga yoki 2 baravarga ortgan. Umumiy ishlaydiganlarning iqtisodiyotdagi ulushi 49,7-75,7 foizga oshgan. 1000 kishiga to'g'ri keladigan korxonalar soni 6-16,8 ta korxonaga ko'paygan.

O'zbekistonda 2000–2012-yilda kichik biznes va tadbirkorlikning asosiy rivojlanishi YAIM ulushi bilan aniqlanadi. Respublika YAIM yildan yilga ortib 108,5 foizni tashkil etmoqda. 2010-yilda YAIMda kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining hisssasi 54,6 foizni tashkil etdi. Bu ko'rsatkich 2000-yilda 31,0 foizni tashkil etgan.

Prezident I.A.Karimov 6-dekabr 2013-yil O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi qabul qilingan kuniga bag'ishlangan majlisdagi ma'ruzasida respublika aholisi 31,5 mln. kishiga yetganini e'lon qildi. Shu munosabat bilan mamlakatimizdagi 459,3 ming ta kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarida band bo'lgan kishilar soni 9252,9 ming kishi bo'lib, yana 2012-yilda 339,4 ming kishilik ish o'rinlari tashkil etilgan.

Davlatimiz tomonidan olib borilayotgan iqtisodiy siyosat avvalo mehnat resurslarini ish bilan ta'minlashdir.

Respublika makroiqtisodiy salohiyatini ta'minlashda kichik biznes va tadbirkorlikning salmog'i kundan kunga ortib bormoqda. Chunki ijtimoiy iqtisodiyotda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishga hukumat tomonidan yuksak baho berilib, uni yanada rivojlantirish uchun iqtisodiy islohotlar olib borilmoqda. Davlatning tarmoqlar tizimida kichik biznes va tadbirkorlikning rivojlanishini quyidagi 3-diagramma ma'lumotlaridan ko'rib chiqamiz.



3-diagramma. Tarmoqlar tizimida kichik biznes va tadbirkorlikning salmog'i, %.

O‘zbekiston Respublikasi YAIMni tashkil etuvchi asosiy sohalar 3-diagrammada berilgan bo‘lib, 2000–2010-yillarda qurilish sohasida kichik biznes va tadbirkorlikning ulushi 6,0-10,6 foizga, tovar aylanmasi 36,7-20,4, pullik xizmatlar 6,0-8,2, sanoat 0,4-87,8 foizga oshdi. Demak, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati tez sur‘atlarda rivojlanib borayotganligi iqtisodiy ko‘rsatkichlardan ko‘rinib turibdi.

1.6. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari. Davlat tomonidan qo‘llab quvvatlash chora-tadbirlari

O‘zbekiston o‘z mustaqilligini qo‘lga kiritgan dastlabki kunlardan boshlab, jamiyatda tadbirkorlik ruhini qaror toptirish, iqtisodiy taraqqiyotining muhim omillaridan biri sifatida uning ustuvor rivojlanishini har tomonlama qo‘llab-quvvatlashga va shu asosda insonlarga mulkdorlik tuyg‘usini uyg‘otishga asosiy e‘tibor qaratildi. Mamlakatimizda qisqa vaqt ichida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, uni yuritish uchun zarur bo‘lgan hududiy – me‘yoriy asos yaratildi.

«Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida», (2000-y) «Xususiy korxonalar to‘g‘risida»gi (2004-y) va O‘zbekiston respublikasi boshqa qonunlari tadbirkorlik faoliyatini tashkil etishda qator imtiyoz va imkoniyatlar yaratib, uni qo‘llab-quvvatlash hamda himoyalashga kafolat beradi. Jamiyat taraqqiyotining muhim omili sifatida tadbirkorlik, ayniqsa, kichik va xususiy biznes shakllarining faoliyat yuritishi uchun qulay shart-sharoit yaratish, yangi tashkil etilayotgan tadbirkorlik subyektlarini ro‘yxatga olishni yengillashtirish, yuqori likvidli mahsulotlar, xom-ashyo va materiallarini ochiq birja savdolarida sotishni tashkil etishga qaratilgan chora-tadbirlar, tadbirkorlar tomonidan ishlab chiqarilgan mahsulotlarni sertifikatlashga doir qarorlar ushbu yo‘nalishda keng imkoniyatlarni ochib berdi. 2012-yil 14-sentabr kuni Prezidentimiz Islom Karimovning tashabbusi bilan “O‘zbekistonda ijtimoiy-iqtisodiy siyosatni amalga oshirishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning roli va ahamiyati”

muvzida xalqaro konferensiya bo‘lib o‘tdi. Konferensiya O‘zbekistonda barqaror iqtisodiyotni shakllantirish va ijtimoiy islohotlarni amalga oshirishning muhim bo‘g‘ini sifatida kichik biznes hamda xususiy tadbirkorlikni yuksaltirish borasidagi ilg‘or tajribani o‘rganish, xalqaro hamjamiyatni mamlakatimizda ushbu sohada erishilayotgan yutuqlar bilan keng tanishtirishga bag‘ishlandi. Xalqaro forumning ochilishida O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimov nutq so‘zladi. Anjumanda ko‘plab nufuzli xalqaro tashkilotlar va moliya institutlari, jumladan, BMT, Jahon banki, Xalqaro moliya korporatsiyasi, Osiyo taraqqiyot banki, Islom taraqqiyot banki vakillari, AQSH, Xitoy, Janubiy Koreya, Yaponiya, Buyuk Britaniya, Fransiya, Germaniya, Kanada kabi dunyoning 45 dan ortiq mamlakatidan yetakchi ekspertlar hamda biznesmenlar, mamlakatimizda faoliyat ko‘rsatayotgan xorijlik diplomatlar ishtirok etdi. Respublikamizda kichik korxonalar tomonidan tayyor mahsulotlar ishlab chiqarishning o‘ssishini yaratilgan imkoniyatlardan faollik bilan foydalanish evaziga ta‘minlash mumkin. Bizning hisoblarimizga ko‘ra 2015 yilga borib respublika bo‘yicha kichik biznesning ishlab chiqarilgan YAIM hajmidagi ulushini 66,1 foizga yetkazish kichik tadbirkorlik korxonalarining yillik mahsulot ishlab chiqarishining o‘ssishi 2,5 foizdan orishi istiqbolda ko‘zda tutilgan. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarining YAIM dagi ulushi istiqbolda quyidagicha asoslab berilgan.

1.6.1-jadval

YAIMda kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari ulushining istiqbolda o‘sib borishi.*

| Respublika hududlari | 2000-y. | 2005-y. | 2010-y. | 2015-y. | 2015-yil 2005-yilga nisbatan foiz hisobida |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|--------------------------------------------------------|
| O‘zbekiston Respublikasi | 31,0 | 38,2 | 52,1 | 66,1 | 173,0 |
| Qoraqalpog‘iston respublikasi | 26,9 | 48,9 | 57,9 | 66,9 | 136,8 |

| Viloyatlar | | | | | |
|--------------|------|------|------|------|-------|
| Andijon | 32,9 | 38,7 | 49,9 | 61,1 | 157,8 |
| Buxoro | 33,0 | 44,4 | 51,1 | 57,8 | 130,1 |
| Jizzax | 37,1 | 64,4 | 73,0 | 79,8 | 123,9 |
| Qashqadaryo | 25,8 | 38,4 | 45,8 | 58,4 | 152,0 |
| Navoiy | 21,5 | 20,9 | 33,5 | 46,1 | 220,0 |
| Namangan | 33,4 | 51,4 | 75,4 | 81,4 | 158,3 |
| Samarqand | 44,3 | 54,5 | 68,3 | 78,9 | 144,7 |
| Surxondaryo | 39,1 | 45,9 | 64,8 | 81,7 | 177,9 |
| Sirdaryo | 38,9 | 58,8 | 72,5 | 80,6 | 137,0 |
| Toshkent | 34,0 | 36,3 | 45,6 | 54,9 | 151,2 |
| Farg'ona | 32,0 | 43,9 | 64,7 | 82,3 | 187,4 |
| Xorazm | 34,2 | 54,2 | 78,3 | 81,9 | 151,1 |
| Toshkent sh. | 41,5 | 54,3 | 70,2 | 79,1 | 145,6 |

* O'zbekiston Respublikasining statistik axborotnomasi (2006-yil, 55-bet) asosida hisoblandi.

Albatta bu ko'rsatkich rivojlangan davlatlar darajasida emas. AQSH da 75-82 foizni, Yaponiyada 81 foizni, Italiyada 74 foizni tashkil etadi. Respublikamizda kichik biznesning 173,0 foizga ortishi tadbirkorlik faoliyatining faolligiga bog'liq bo'ladi.

Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini har tomonlama qo'llab-quvvatlash yo'li bilan zamonaviy, diversifikatsiyalangan va kuchli raqobatga bardosh beradigan iqtisodiyotni shakllantirish yuzasidan ko'rilayotgan chora-tadbirlar iqtisodiy o'sishning barqaror yuqori sur'atlari saqlanishini ta'minlamoqda.

Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozining salbiy oqibatlarini bartaraf etish, iqtisodiy o'sishning makroiqtisodiy mutanosibligi va barqaror sur'atlarini, iqtisodiyot tarmoqlarining barqaror ishlashini ta'minlash, aholi bandligiga ko'maklashish, eksport qiluvchilar, sanoatning yetakchi tarmoqlari korxonalarini hamda kichik biznesni aniq qo'llab-quvvatlash maqsadida O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2008-yil 28-noyabrdagi "Iqtisodiyotning real sektori korxonalarini qo'llab-quvvatlash, ularning barqaror ishlashini ta'minlash va eksport salohiyatini oshirish chora-tadbirlari dasturi to'g'risida"gi PF-4058-sonli Farmoni qabul qilindi.

Dasturda ko'rsatilishicha, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlanishini qo'llab-quvvatlashni kuchaytirish, aholi bandligiga va yangi ish o'rinlarini tashkil etishga ko'maklashish maqsadida quyidagilarga ahamiyat berish lozim:

1. Kichik biznes korxonalarining bank kredit resurslaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish:

- *aylanma mablag'larni to'ldirish bo'yicha kredit berishning maksimal muddatini 12 oydan 18 oygacha uzaytirish;*

- *yangi tashkil etilayotgan kichik biznes va xususiy korxonalarni ustuvor asosda qo'llab-quvvatlash maqsadida tijorat banklari tomonidan belgilangan normalar doirasida Imtiyozli kreditlash jamg'armasi resurs bazasini kengaytirish yo'naltiradigan summalarini 2 baravar oshirish;*

- *O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2000-yil 21-martdagi 2564-sonli farmoni asosida Imtiyozli kreditlash jamg'armasidan berilgan kreditlar bo'yicha imtiyozlarning amal qilish muddatini uzaytirish;*

- *Mikrokredit bankka 72 mlrd. so'm hajmida beriladigan qo'shimcha resurslarni kichik biznesni qo'llab-quvvatlashga yo'naltirish.*

2. Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasi tomonidan Milliy bank, Asaka-bank, O'zsanoatqurilish bank va Paxtabank uchun eksportga yo'naltirilgan va import o'rini bosuvchi ishlab chiqarishlarga chet elda zamonaviy texnologiyalar va jihozlar xarid qilish bo'yicha investitsiyaviy loyihalarni moliyalash maqsadida yillik 5 foizdan oshmaydigan stavka bo'yicha va har bir kredit summasi 3 mln. dollardan ortiq bo'lmagan miqdorda kredit liniyalarini ochish.

3. Tijorat banklari tomonidan kichik biznes loyihalarini moliyalash uchun OTB, ITB, KFV, XXR Hukumati va boshqa manbalar hisobidan kredit liniyalarini jalb etish.

4. 2012-yil 1-yanvaridan boshlab sanoat sohasida faoliyat yuritayotgan kichik korxonalar uchun yagona soliq to'lovi stavkasini 6 dan 5 foizga qisqartirish.

5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006-yil 17-apreldagi PQ-325-sonli qaroriga ko'ra belgilangan ro'yxat asosida moliyaviy, maishiy va boshqa xizmatlar ko'rsatuvchi mikrofirmalar

lar va kichik korxonalarni 3 yil muddatga (2009–2011-yillar) yagona soliq to'lovini to'lashdan ozod qilish.

6. Quyidagilar muassislarining dividendlarini 5 yil muddatga soliqqa tortishdan ozod etish: nodavlat xo'jalik yurituvchi subyektlarning kapitalizatsiya, investitsiyalarga yo'naltirilgan mablag'lari, avval olingan kreditlar bo'yicha hisob-kitoblar qismi; mikrofirmalar va kichik korxonalar (jismoniy shaxslar tomonidan olinadigan dividendlar qismi).

7. Respublikaning barcha shaharlari va tumanlaridan muhandislik kommunikasiyalariga ega noturar-joy fondining foydalanilmayotgan obyektlarining inventarizatsiyasini o'tkazish hamda ularni Moliya vazirligi va Iqtisodiyot vazirligi tomonidan belgilanadigan minimal stavkalar bo'yicha kim oshdi savdosi orqali kichik biznes korxonalariga ijaraga berish;

8. Xo'jalik yurituvchi subyektlarni tekshirishni kamida 30 foizga qisqartirish.

Bu tadbirlar iqtisodiy nochor korxonalarni moliyaviy sog'lomlashtirish, modernizatsiyalash, texnik va texnologik jihatdan yaxshilash, tijorat banklarining mablag'larini kengroq jalb qilishni yo'lga qo'yish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini samarali tashkil etish uchun asos bo'lmoqda.

Prezident I.A.Karimov tomonidan belgilab berilgan Inqirozga qarshi choralar dasturining bajarilishi doirasida iqtisodiyotning real sektori korxonalarining barqaror faoliyat ko'rsatishini ta'minlash va eksport salohiyatini oshirish bo'yicha sezilarli moliyaviy ko'mak ko'rsatib kelinmoqda. Bugungi kunda 78 ta bankrot korxonalar moliyaviy sog'lomlashtirish maqsadida tijorat banklari balansiga olingan. Shundan, 30 ta korxonalar texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlanib, ishlab chiqarish quvvatlari tiklanishi ta'minlanib, banklar tomonidan yangi investorlarga sotildi.

Mamlakatimizda ham bu sohani har tomonlama rivojlantirish maqsadida turli xil imtiyozlar berilayotganligini ta'kidlab o'tish kerak.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2008-yil 19-noyabr-dagi F-4010-sonli "Iqtisodiy nochor korxonalarni tijorat banklariga sotish to'g'risidagi tartibni tasdiqlash to'g'risida" gi Farmoyishi bilan iqtisodiy nochor korxonalarining moliyaviy qobiliyatini

qilish bo'yicha bankrot korxonalar negizida yangi tashkil etilgan xo'jalik yurituvchi subyektlarni qo'shimcha qiymat solig'idan, uch yil davomida foyda solig'idan, yagona soliq to'lovi, mulk solig'i va yer soliqlari to'lashdan, boshqaruv kompaniyalariga berilganida foyda solig'i va yagona soliq to'lovidan ikki yil davomida ozod qilindi.

Tadbirkorlik faoliyatida kuzatilayotgan ko'plab qiyinchiliklar va kamchiliklar kichik biznesni barpo etish va rivojlantirishni jiddiy qo'llab-quvvatlash zarurligini tasdiqlaydi. Bu avvalo, tadbirkorlik faoliyatining o'zi bilan bog'liq bo'lgan, kichik biznesni tashkil qilishning mohiyatidan kelib chiqadigan qiyinchiliklardir. Ko'pgina kichik korxonalarda tadbirkorlarning o'zlari ta'minot, savdo, ishlab chiqarishni tashkil qilish, iqtisod, buxgalteriya va shu kabi barcha boshqaruv funksiyalari bilan yakka tartibda shug'ullanadilar. Tabiiyki, bir kishiga bu murakkab funksiyalarning barchasini professional darajada bajarish qiyinlik qiladi. Shuning uchun xo'jalik jarayonlarida qabul qilinaetgan qarorlar har doim ham samarali bo'lavermaydi, bu esa kichik korxonalarning bankrot bo'lishiga olib kelayotgan asosiy sabablardan biridir.

Tadbirkorlik faoliyatining o'ziga xos xususiyati sababli tinimsiz ravishda me'yorlanmagan mashaqqatli mehnat, ulkan mas'uliyat, xatarlarning kattaligi va daromadlarning muntazam emasligi kabi shaxsiy muammolar vujudga kelib turadi.

Shuningdek, ishbilarmonlarga jinoyatchilik (mafiya, reket va hokazolar)ning ta'sirini ham e'tibordan chetda qoldirilmaslik kerak. Bundan tashqari, ma'muriy amaldorlar, mansabdor shaxslarning byurokratligi va boshqa salbiy holatlar hali ham mavjudligini esdan chiqarib bo'lmaydi. Misol tараqasida soliq xizmatlarining noto'g'ri harakatlarini keltirish mumkin. Bir xato uchun ikki martalab jarima solish, jarima sanksiyalarining haddan tashqari yuqoriligi, yetarlicha tahlil va tekshirishlarsiz jarima solish; tadbirkorlarning huquq va manfaatlarini himoyalash uchun kerakli shart-sharoitlarning yo'qligi, soliq amaldorlari javobgarligining aniq belgilab qo'yilmaganligi va hokazolar.

Belgilangan tartibga ko'ra firma xom-ashyo materiallar sotib olish uchun aylanmadagi naqd pullarning faqat 5 foizidan

foydalanishi mumkin. Bu mablag'lar vujudga kelayotgan xo'jalik masalalarini hal qilish uchun yetarli emas.

Bularning barchasi kichik korxonalarni tashkil qilingan paytdan barqaror faoliyat bosqichiga qadar qo'llab – quvvatlab borish zarurligini yana bir bor tasdiqlaydi.

Xo'sh, tadbirkorlar yordamni kimdan kutishi kerak? Avvalo do'stlar va tanishlardan (pul topish yo'llaridan biri). Eski aloqalarga murojaat qilish mumkin. Yana tadbirkorlarning turli birlashmalari, ittifoq va uyushmalar bor. Ammo eng asosiy yordam faqat davlat tomonidan bo'ladi.

Bunday qo'llab-quvvatlash so'ngi yillarda tobora kengayib, kuchayib bormoqda. Kichik biznesni rivojlantirish va qo'llab-quvvatlashga, rag'batlashtirishga qaratilgan yangi qonun va farmonlar nashr qilinmoqda, bu haqda yuqorida aytib o'tildi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzurida Iqtisodiy islohotlar, tadbirkorlik va xorijiy investitsiyalar bo'yicha Mahkamalararo kengash tadbirkorlik sektorini rivojlantirish strategiyasini ishlab chiqish bilan shug'ullanadi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashning bozor iqtisodiyoti tamoyillaridan kelib chiqadigan asosiy yo'nalishlari, shakl va usullarini belgilaydi, Vazirlar mahkamasi qoshida kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish bo'yicha respublika muvofiqlashtiruvchi kengashi faoliyat ko'rsatmoqda. Uning huzurida beshta ishchi guruhi tashkil qilingan.

Davlat tomonidan berilayotgan yordamdan tashqari, O'zbekistonda tadbirkorlikning barpo etilishi va rivojlanishi mobaynida tadbirkorlarning nohukumat va va notijorat tashkilotlariga birlashish yo'li bilan o'z-o'zini qo'llab-quvvatlash shakllari tobora keng tarqalmoqda. Ushbu kengash respublika mintaqalarida kichik biznesni rivojlantirish bo'yicha muayyan chora tadbirlarni ishlab chiqish bilan shug'ullanadi, shu muammolarni hal qilish bo'yicha soha organlarning faoliyatini muvofiqlashtiradi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash ko'lami har bir mamalakat iqtisodiy–ijtimoiy va siyosiy ahvoli holatidan kelib chiqadi. Shuning uchun bu borada

aniq yo'l va ko'rsatmalar mavjud bo'lmasada, mavjud tajribalarga tayanib quyidagi yo'nalishlarni tavsiya etishimiz mumkin:

- *davlat budjeti mablag'lari evaziga qo'llab-quvvatlash;*
- *har xil fondlar va uyushmalar mablag'lari hisobiga;*
- *axborotlar bilan doimiy ravishda ta'minlab borish va hokazo.*

Bu borada mamalakatimizda ham bir qator ijobiy ishlar amalga oshirildi. Jumladan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishiga bevosita ko'mak beruvchi, uni qo'llab-quvvatlovchi maxsus qo'mitalar va kengashlar:

- *O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi islohotlar va investitsiyalar bo'yicha idoralararo muvofiqlashtiruvchi kengash;*

- *O'zbekiston Respublikasi Monopoliyadan chiqarish, raqobat va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash davlat qo'mitasi kabi maxsus idoralar tashkil etildi.*

Mamlakat miqyosida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash hamda rag'batlantirish dasturini ishlab chiqish va amalga oshirish bu idoralarning asosiy vazifasi hisoblanadi.

Mahalliy organlar, hokimliklar hududiy xususiyatlardan kelib chiqqan holda, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirish bo'yicha o'z dasturlarini ishlab chiqadilar hamda amalga oshiradilar.

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi har yili kelgusi yilning davlat budjeti loyihalarini Oliy Majlisida ko'rib chiqish va tasdiqlash uchun tavsiya etadi. Muhokama jarayonida kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish dasturi loyihasini kiritadi va har yili davlat budjetidan shu maqsadlar uchun mablag'lar ajratish ko'zda tutiladi.

Bugungi kundagi asosiy vazifa mamlakatimizda kichik biznes va tadbirkorlikning raqobatbardoshligini rivojlantirishni rag'batlantirish uchun iqtisodiy va huquqiy sharoitlarni yaratish bo'lsa, hoshqa tomondan unga moddiy va moliyaviy resurslar kiritish ko'zda tutiladi. Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash oqilona dotatsiyalar, soliq solish, kreditlash, sug'urtalash va investitsiyalashdagi imtiyozli tartiblar va hokazolar shaklida

namoyon bo'lishi kerak. Bu holda u boqimandalikni rag'batlantirish bo'lmaydi va kichik korxonalar tomonidan doimiy holat yoki raqobatbardoshlik va rentabellikni oshirishning asosiy manbai sifatida qaralmaydi. Zamonaviy sharoitlarda davlat ko'maging asosiy tamoyili biznesni - ma'muriy-direktiv boshqarishni asta-sekin qisqartirish va bozor xo'jaligini normal yuritish uchun iqtisodiy va huquqiy sharoitlar yaratish bo'lmog'i lozim. Davlat ko'magi tarmoqli, geografik, milliy, tarixiy xususiyatlar va an'analar, shuningdek, xorijiy tajribani hisobga olgan holda tadbirkorlikning raqobatbardoshligini rivojlantirish uchun iqtisodiy va huquqiy sharoitlar, omillar yaratish sifatida namoyon bo'lmog'i kerak. Tadbirkorlikni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning eng muhim vazifasi - kichik korxonalarga teng huquqlarni ta'minlash, kichik va yirikroq korxonalar o'rtasidagi xo'jalik imkoniyatlari bo'yicha farqni imkon qadar kamaytirish, o'zbekiston xo'jaligining bozor tizimini shakllantirishning bazaviy jarayonlarida kichik va yirik tadbirkorlikning eng maqbul nisbatini ta'minlashdan iborat. Bu, birinchi galda, raqobatli bozor musobaqasida teng huquqlilikni, faoliyat turini erkin tanlash sharoitida tadbirkorlik faoliyatini yuritishda teng imkoniyatlar yaratish, ularning huquqlari va javobgarligini, imkoniyatlari va tavakkalchiligini aniq belgilashdir. Bunda ijtimoiy, iqtisodiy, yuridik, siyosiy va boshqa qulay sharoitlar mavjud bo'lsagina biznesni muvaffaqiyatli rivojlantirish mumkin

1.7. «Barkamol avlod yili» Davlat dasturida yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga yo'naltirishga qaratilgan chora-tadbirlar

Bozor iqtisodiyoti shakllanib, rivojlanib borgani sari kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida shug'ullanuvchi ishbilarmonlarga talab kundan-kunga ortib bormoqda. Bu borada Prezident *“Avvalambor yoshlarimizni, ularning timsolida o'nib-o'sib, hal qiluvchi bunyodkor kuch sifatida maydonga chiqayotgan, ona yurtimiz kelajagining egasi bo'lgan millionlab azmu shijoatli farzandlarimizni men o'zimning eng katta umidim*

va ishonchim deb bilaman” deb ta'kidlab o'tdi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida innovatsion texnologiyalarni va ilm-fanni yanada rivojlantirish, iqtidorli yoshlarni ilmiy faoliyatga keng jalb etish, intellektual salohiyatini ro'yobga chiqarishlari uchun shart-sharoitlar yaratish ko'zda tutilgan.

O'zbekiston o'z mustaqilligini qo'lga kiritganidan so'ng, umrini o'tab bo'lgan mustabid, ma'muriy-buyruqbozlik, rejali-taqsimot tizimidan voz kechib, “o'zbek modeli” deb nom olgan o'z taraqqiyot yo'lini tanlab oldi. Bugungi kunda hayotga tatbiq etayotgan ushbu modelning ma'no-mazmuni - davlat qurilishi va konstitutsiyaviy tuzumni tubdan o'zgartirish va yangilash, iqtisodiyotni mafkuradan xoli etish, uning siyosatdan ustunligini ta'minlash, davlatning bosh islohotchi vazifasini bajarishi, ya'ni islohotlar tashabbuskori bo'lishi va ularni muvofiqlashtirib borishi, qonun ustuvorligini ta'minlash, kuchli ijtimoiy siyosat yuritish, islohotlarni bosqichma-bosqich va izchil olib borish tamoyillariga asoslanadigan siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy islohotlarni amalga oshirishdan iboratdir”¹

Mustaqillikka erishgan dastlabki yillardan boshlab bugungi kungacha kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyotimizda o'ta muhim yo'nalish bo'lib jamiyatimiz rivojida alohida o'rin egalladi. Ichki bozorimizni raqobatdosh va sifatli mahsulotlar bilan to'ldirishda, aholini, ayniqsa yoshlarni ish bilan ta'minlash dolzarb bo'lib turgan bir paytda Sohibqiron Amir Temur bobomizning hammamizga ma'lum bo'lgan *“Azmi qat'iy, tadbirkor, hushyor, mard va shijoatli bir kishi mingta tadbirsiz va loqayd kishidan afzaldir”*, deb aytgan chuqur ma'noli so'zlariga javoban, yurtimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish hisobiga 480 mingga yangi ish o'rinlari ochilishi va respublikamizdagi ish bilan band bo'lgan aholining 74 foizdan ortig'i aynan shu sohada mehnat qilayotgani ham shundan dalolat beradi.

¹ Mamlakatimizda demokratik islohotlarni yanada chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyatini rivojlantirish konsepsiyasi. Prezident Islom Karimovning O'zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi Qonunchilik palatasi va Senatining qo'g'uluma majlisidagi ma'ruzasi / Xalq so'zi, 2010-yil, 13-noyabr.

2012-yilda Respublika Prezidentining 2011-yil yakunlari va 2012-yilda O'zbekistonni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning ustivor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasida, O'zbekiston Respublikasi Oliy majlisi tomonidan ma'qullagan dasturi bo'yicha 967 mingdan ortiq ish o'rni yaratish, ularning qariyb 600 mingini qishloq joylarda tashkil etish, kasb-hunar kollejlari va akademmik litseylar bitiruvchilarini ishga joylashtirishni doimo e'tiborda tutish, bu yilda 5120 ming nafardan ziyod yigit qiz kollej va litseylarni tamomlaydi. Ularni ishga joylashtirish bo'yicha shartnomalar tuzish tegishli vazirliklarga yuklatildi.

Hozirgi kunda taraqqiyot yo'lidan izchil rivojlanib borishimizda, ezgu maqsadlarimizni ro'yobga chiqarishda hal qiluvchi rol o'ynaydigan muhim bir mezon borki, u ham bo'lsa, inson kapitali, ya'ni inson omili, zamonaviy bilim va kasb-hunarlarini egallagan, mamlakatimiz istiqboli uchun mas'uliyatni o'z zimmasiga olishga qodir bo'lgan, hayotga dadil qadamlar bilan kirib kelayotgan yoshlarimizdir.

“Barkamol avlod yili” (2010-y.) Davlat dasturining yana bir ustivor yo'nalishiga batafsil to'xtalib o'tishni zarur, deb hisoblayman. Bu o'rinda gap yoshlarimiz o'zlari egallayotgan eng zamonaviy bilim va ko'nikmalarni amalda joriy etishi uchun kasb-hunar kollejlari va oliy o'quv yurtlari bitiruvchilarini kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohalariga keng jalb qilish haqida bormoqda”¹.

Bu borada O'zbekiston Respublikasi Prezidentining “Ta'lim muassasalarining bitiruvchilarini tadbirkorlik faoliyatiga jalb etish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida”gi farmoni (2010-y) bitiruvchilarga o'z biznesini tashkil etishi uchun imtiyozli kreditlar berish va ularni banklarimiz tomonidan amalga oshirilgan ishlar ham katta rol o'ynaydi.

¹ Mamlakatimizni modernizatsiya qilish yo'lini izchil davom ettirish – taraqqiyotimizning muhim omilidir. Prezident Islom Karimovning O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi qabul qilinganining 18 yilligiga bag'ishlangan tantanali marosimdagi ma'ruzasi // Xalq so'zi, 2010-yil, 8-dekabr.

Bugungi kunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik o'zining iqtisodiyotimizdagi o'ta muhim va salmoqli hissasi, roli va ta'siri, qayta qilib aytganda, boshqa hech bir soha va yo'nalish o'rnini bosolmaydigan katta ahamiyati bilan davlat va jamiyatimiz rivojida alohida o'rin egallaydi.

Keyingi yillarda yurtimizda ushbu soha rivoji uchun qulay tadbirkorlik muhitni yaratish va uni rivojlantirishni rag'batlantirish bo'yicha katta ishlar qilindi. Mamlakatimizning barcha mintaqalarida biznesni rivojlantirish uchun yanada qulay ishchan muhit yaratish, tadbirkorlik, kichik va xususiy biznesga keng erkinlik berish, byurokratik to'siq va g'ovlarni bartaraf etish bo'yicha zarur chora-tadbirlarni amalga oshirildi.

2011-yilga mo'ljallab qabul qilingan va mamlakatimiz Parlamenti tomonidan ma'qullangan Respublika dasturida 950 mingdan ortiq yangi ish o'rnini asosan qishloq joylarda yaratish ko'zda tutilgan.

Bu ish joylarining 600 mingdan ziyodini kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida ochish mo'ljallanmoqda.

“2011-yilda kasb-hunar kollejarini tamomlaydigan 450 mingdan ortiq o'quvchini ishga joylashtirish masalasi e'tiborimiz markazida bo'lishi darkor”¹

Yuqoridagi masalalar kasb-hunar kollejarini tamomlab chiqayotgan bitiruvchilarni ishga joylashtirishga qaratigan bo'lib bu masala ko'p jihatdan ularni tayyorlash sifati va mehnat bozorida talab va taklifni o'rganishga bog'liqdir. Shu munosabat bilan muayyan korxonalar va ish beruvchilarni turdosh kollejlarga birlashtirish tajribasini, doimiy amal qiladigan “korxonalar – kollejlarda hamkorlik aloqalarini yo'lga qo'yish borasidagi ishlarni har tomonlama qo'llab-quvvatlash lozim.

¹Barcha reja va dasturlarimiz vatanimiz taraqqiyotini yuksaltirish, xalqimiz farovonligini oshirishga xizmat qiladi. Prezident Islom Karimovning 2010-yilda mamlakatimizni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2011-yilga mo'ljallangan eng muhim ustuvor yo'nalishlarga bag'ishlangan O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma'ruzasi // *Xalq so'zi*, 2011-yil, 22-yanvar.

Tayanch iboralar

Tadbirkorlik, biznes, fanning maqsadi, predmeti, obykti, kichik biznes, tashkiliy tuzilma, jamiyat, unitar, sho'ba, aksiyador, YAIM. Davlat dasturi tijorat, Barkamol avlod, o'zbek modeli, raqobat, monopoliya, soliq stavkasi.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

1. Bozor iqtisodiyoti sharoitida fanning o'ta dolzarbligini ta'riflab bering.

2. Fan o'z oldiga qanday maqsadlarni qo'ygan?

3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda fanning vazifasini tushuntiring.

4. Tadbirkorlik tushunchasi o'z ichiga nimalarni oladi?

5. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning huquqiy asoslari deganda nimani tushunasiz?

6. Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish qanday islohotlar olib borilgan?

7. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni davlat tomonidan dasturlarini tushuntirib bering.

I-MAVZU. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING MOHIYATI VA MAZMUNI

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>talabalar soni – 50 ta</i> | Dars vaqti – 4 soat |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Fanning mazmuni, vazifasi va uslublari. 2. Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchasi hamda uning mohiyati. 3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy-huquqiy asoslari. 4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari. 5. Kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiyotda tutgan o'рни. 6. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari Davlat tomonidan qo'llab quvvatlash chora-tadbirlari. 7. «Barkamol avlod yili» Davlat dasturida yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga yo'naltirishga qaratilgan chora-tadbirlari. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Kichik biznes va tadbirkorlik fanining mohiyati va mazmuni haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Fanning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi; • Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchasi, faoliyati, tashkiliy-huquqiy asoslari, maqsadi va vazifasi iqtisodiyotda tutgan o'rnini ochib beradi; • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda Davlat tomonidan qo'llab | <ul style="list-style-type: none"> • Fanning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqidagi tushunchaga egaligi • Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchasi, faoliyati, tashkiliy-huquqiy asoslari, maqsadi va vazifalarini o'rganadilar. • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda Davlat tomonidan qo'llab quvvatlash chora-tadbirlarining mohiyati to'g'risida tushunchaga ega bo'ladi. • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini rivojlantirishda «Barkamol avlod yili» Davlat dasturida yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga yo'naltirishga qaratilganligi vazifalarini o'rganadi. |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risidagi islohotlarni ochib beradi: | |
| • «Barkamol avlod yili» Davlat dasturida yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga yo'naltirishga qaratilgan chora-tadbirlari to'g'risidagi ustivor yo'nalishlarini ko'rsatib beradi: | |
| • O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, blits so'rov |
| • O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska, bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| • O'qitish shakllari | Ommaviy, guruhli |
| • O'qitish shart-sharoiti | Ma'ruza zali, o'quv auditoriyasi |
| • Monitoring va baholash | Og'zaki so'rov |

**«Kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati va mazmuni»
mavzusi bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi**

| Ish bosqichlari | O'qituvchi faoliyatining mazmuni | Talaba faoliyatining mazmuni |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 1. Kirish bosqich (25 daqiqa) | 1. Tashkiliy ishlar: Davomatni, o'quv qurollari va xona tozaligini tekshirib, ma'ruza davrida umumiy ta'savvurni shakllantirib, o'quvchilarni mashg'ulotga tayyorlash. | Eshitadilar va kerakli ma'lumotlarni yozib oladilar. |
| | 2. Mavzuning maqsadi va rejasi bilan tanishtiradi. | |
| | 3. O'quv faoliyatidan kutilayotgan natijalar bilan tanishtiradi. | |
| | 4. Baholash mezonini bilan tanishtirish (1-ilova) | |
| | 5. Mavzu bo'yicha tarqatma materialni tarqatish. | |

| | | |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| | 6. "Kichik biznes va tadbirkorlik" fani bo'yicha dastlabki bilimlar shakllantiriladi. | |
| | 7. Aqliy hujum usulidan foydalaniladi (2-ilova). | |
| | 8. Foydalanish uchun adabiyotlar ro'yxati bilan tanishtirish. | |
| 2. Asosiy bosqich (55 daqiqa) | 2.1. Ma'ruzada ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi (3-ilova). | Javob beradilar, yozadilar |
| | 2.2. Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir savolning oxirida qisqa muhokoma asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. Jarayon slayd orqali namoyish qilish bilan olib boriladi (4, 5, 6, 7, 8-ilova). | |
| | 2.3. Yangi ma'ruza yuzasidan tezkor savol javob o'tkaziladi. Blits-so'rov usulidan foydalanadi (9-ilova). | |
| | 2.4. Og'zaki so'rov, aqliy xujum orqali savollar berish va bilimlarni faoliyatini tahlil qiladi. | |
| 3. Yakunlovchi bosqich (10 daqiqa) | 1. Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni talaba bayon etadi. | O'zini o'zi baholash |
| | 2. Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini baholaydi. | |
| | 3. Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini berish (10-ilova) | Mustaqil o'rganish uchun topshiriqlarni yozib oladilar |

1-ilova

Kurs bo'yicha talabalarni o'zlashtirish, baholash mezonlari

| O'zlashtirish ko'rsatkichlari | Baho |
|--------------------------------------|-------------|
| 85,01 – 100 | A'lo |
| 70,01 – 85 | Yaxshi |
| 55,01 – 70 | O'rta |
| 55 gacha | Qoniqarsiz |

2-ilova

“AQLIY HUJUM” UCHUN SAVOLLAR

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirishda qonunlar va Dasturlarning bir-biriga bog‘liqligi va farqini yoriting.

3-ilova

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING MOHIYATI VA MAZMUNI

1. *Fanning mazmuni, vazifasi va uslublari.*
2. *Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchasi hamda uning mohiyati.*
3. *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy-huquqiy asoslari.*
4. *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari.*
5. *Kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiyotda tutgan o‘rni.*
6. *Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlarini Davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari.*
7. *«Barkamol avlod yili» Davlat dasturida yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga yo‘naltirishga qaratilgan chora-tadbirlar.*

4-ilova

| Tadbirkorlik faoliyatini BG‘BG‘B usulida o‘rganish | | |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Bilaman | Bilishni hohlayman | Bilib oldim |
| Tadbirkorlik faoliyatini tahlil qilish usullarini bilaman; | Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishdagi iqtisodiy | Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda olib |
| Kichik biznes va tadbirkorlik to‘g‘risidagi qonunlarni bilaman. | islohotlarni bilishni xohlayman | borilayotgan islohotlarni bilib oldim |

5-ilova

Tadbirkorlik – ijtimoiy-iqtisodiy natijaga erishish maqsadida tovarlar va xizmatlarni ishlab chiqarish va ayirboshlashni tashkil etish bo‘yicha mulkdorlarning yoki ular vakillarining ongli va maqsadli iqtisodiy faoliyatidir.

6-ilova

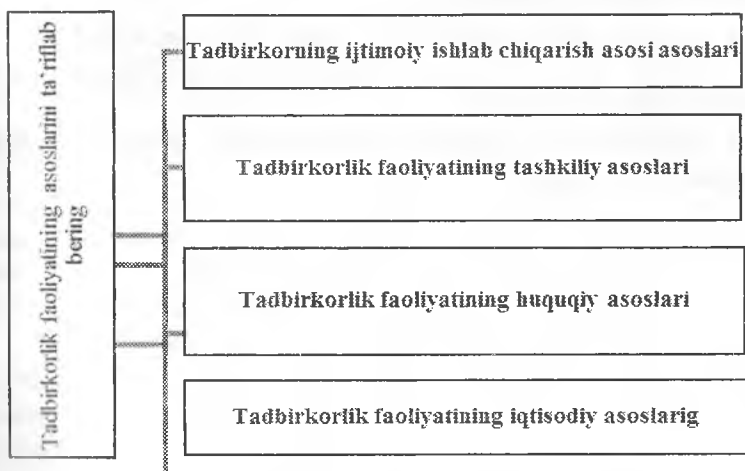
Fanning maqsadi – kichik biznes tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirish, biznes faoliyatini tashkil etish, boshqarish, bozor munosabatlarini shakillantirishdan iborat.

7-ilova

Xususiy tadbirkorlik – xo‘jalik yuritishning shunday tashkiliy huquqiy shakli-ki, unda mulk egasi bitta shaxs yoki oila bo‘ladi va faoliyatdan kelgan daromadni hammasiga egalik qiladi, biznesdagi xavf-xatar va tavakkalchilik uchun yakka o‘zi javob beradi.

8-ilova

Tadbirkorlik faoliyatining asoslarini tasniflang



9-ilova

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarining rivojlanish yo‘llarini “Blits-so‘rov” usulidan foydalanib o‘rganish

“Blits-so‘rov” usulidan foydalanish uchun savollar:

- Kichik biznes va tadbirkorlik haqidagi sizning tushunchangiz nimadan iborat?

- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirishda qaysi qonunga rioya qiladi?*
- *Tadbirkorlikni rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy asoslari deganda nimani tushunasiz?*
- *Tadbirkorlik bilan biznes o'rtasida qanday bog'liqlik mavjud?*
- *Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda davlat dasturlarining ahamiyatini ayting.*

10-ilova

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

- *Bozor iqtisodiyoti sharoitida fanning o'ta dolzarbligini ta'riflab bering.*
- *Fan o'z oldiga qanday maqsadlarni qo'ygan?*
- *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda fanning vazifasini tushuntiring.*
- *Tadbirkorlik tushunchasi o'z ichiga nimalarni oladi?*
- *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning huquqiy asoslari deganda nimani tushunasiz?*
- *Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish borasida qanday islohotlar olib borilgan?*

II BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINIG TURLARI VA SHAKLLARI

2.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari

Tadbirkorlik faoliyati turlari xilma-xildir. Faoliyat maqsadi, turi va yo'nalishlariga qarab tadbirkorlik faoliyati ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va konsalting turlariga bo'linadi. Ushbu tadbirkorlik faoliyatining har bir turi yana kichik turlarga bo'linadi. Mavjud tadbirkorlik faoliyati turlarini 4 guruhga bulinadi.

1. Ishlab chiqarish tadbirkorlik faoliyati turlariga – ishlab chiqarish, innovatsiya, ilmiy texnika, tovar ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish, iste'mol tovarlarini ishlab chiqarish, axborot va boshqalar.

2. Tijorat tadbirkorlik faoliyati turlariga tovar birjalari yoki savdo tashkilotlari bilan bog'liq korxonalar kiradi.

Tovar birjasi – tovar namunalari xaridor tomonidan oldindan ko'zdan kechirilmagan va tovarlarni minimal partiyasi belgilangan ulgurji tovar bozori turi. Tovar birjasida o'zaro kelishilgan va rioya qilingan qoidalar asosida savdo operatsiyalarini amalga oshirish uchun tijorat vositalari va ularning xizmatchilari o'z xohishlari bilan birlashadi. Ushbu birjaning maqsadi erkin raqobatning boshqarish mexanizmini tashkil etish va shu orqali talab va taklifni hisobga olgan holda haqiqiy bozor narxlarini aniqlashdir

Tovar birjalarida tovar egalari bilan oddiy savdo qilishdan tashqari fyuchers bitimlari ham tuziladi. Bu bitim bo'yicha sharnomada ko'rsatilgan tovar uchun to'lovni ma'lum vaqtdan keyin amalga oshirish mumkin.

Tovar birjalari quyidagi asosiy vazifalarni bajaradi:

- savdo bitimlarini tuzishga vositachilik xizmati ko'rsatadi;
- tovar savdosini tartibga soladi, savdo jarayonlarini boshqaradi va savdo mojarolarini hal etadi;
- narxlar to'g'risida, shuningdek ishlab chiqarish va narxlarga ta'sir qiluvchi turli omillar haqida axborotlar yig'adi va e'lon qiladi.

Tovar birjalari aylanmasining aksariyat qismi bor tovarlar (kassa bitimlari) bilan emas, balki kelajakdagi tovar yoki tovar

yetkazib berish bitimi asosida (vaqtli bitim) amalga oshiriladi. Tovar birjalari ochiq yoki yopiq shaklda bo'ladi. Yopiq birjalardagi savdoda faqat brokerlar-sotuvchi va xaridor o'rtasidagi vositachilar ishtirok etadi. Ochiq birjalarda esa xohlagan kishi ishtirok etishi mumkin.

Respublika tovar-xomashyo birjasi 1994-yili ochiq hissadorlik jamiyati shaklida tashkil etildi. U sanoat, qishloq xo'jaligi, oziq-ovqat tovarlari va xomashyo mahsulotlarini erkin ulgurji savdosini uyushtiradi. Birja savdolarida brokerlar orqali xarid qilingan mahsulotlar respublikadan tashqariga litsenziyasiz va bojxona to'lovisiz chiqariladi. Tovar-xomashyo birjasining bo'linmalari barcha viloyatlarda va Qoraqalpog'iston Respublikasida tashkil etilgan.

3. Moliyaviy tadbirkorlik faoliyati turlariga Tijorat banklari va fond birjalari moliyaviy tadbirkorlik uchun faoliyat ko'rsatuvchi maqom bo'lib xizmat qiladi. Tijorat banki – aksiyadorlik moliyaviy-kredit muassasasi bo'lib, pul omonatlarini (depozitlarni) qabul qiluvchi va mijoz ko'rsatmasi bilan hisob-kitob operatsiyalarni amalga oshirib pulli xizmat ko'rsatadi. Tijorat banking daromad manbai depozit (jalb etilgan) va ssuda mablag'lari o'rtasidagi farqlardan shakllanadi.

Tijorat banklari operatsiyalari passiv (mablag'larni jalb etish), aktiv (mablag'larni joylashtirish), komission-vositachi (komission to'lovlari bo'lgan mijozlarning topshiriqlarini bajarish) kabi uch guruhga bo'linadi.

Fond birjasi. Kapitalning ko'payishi, aktivlarning haqiqiy narxini aniqlashga qaratilgan qimmatbaho qog'ozlar bozoriga fond birjasi deyiladi. Fond birjasining faoliyati talab va taklifni tezkor tartiblashtirishdan iboratdir. Fond birjalarida qimmatbaho qog'ozlarning kopirovkasi o'tkaziladi. Bunga muvofiq birjaning kopirovka bo'limi mutaxassislari birja orqali o'tayotgan barcha qimmatbaho qog'ozlarning xarid kursi va sotuv kurslarini muntazam ravishda baholab boradilar. Joriy kurslar esa doimo chiroqli tabloda yozilib, maxsus byulletenda chop etiladi.

Hozirgi vaqtda O'zbekistonda ham fond birjalari o'z faoliyatini amalga oshirib kelmoqda. «Toshkent» respublika fond

birjasi erkin sotuvga chiqarilgan aksiyalar savdosi bilan boshqariluvchi yopiq aksiyadorlik jamiyati. 1994-yil aprelda «Toshkent» respublika Universal tovar-fond birjasi tarkibidagi fond bo'limi asosida tashkil etildi. 1995-yilda «Toshkent» fond birjasi Yevropa-Osiyo fond birjalari federatsiyasi a'ziligiga qabul qilindi.

4. Konsalting (maslahat) tadbirkorligi faoliyati turlariga bir sohada o'z mutaxassisligi bo'yicha yo'l-yo'riq ko'rsatuvchi kishiga maslahatchi deyiladi. Chet ellarda boshqaruv bo'yicha pulli maslahat konsalting deb yuritiladi. Konsalting xizmatlari bir martali maslahat ham bo'lishi mumkin. Maslahat uslublarining uch turi – ekspertli, jarayon va o'rgatuvchi maslahatlardan iborat.

1. Ekspertli maslahatchi diagnostika, qaror qabul qilish va ularni joriy etishni mustaqil ravishda amalga oshiradi. Mijoz esa bunday hollarda maslahatchiga kerakli axborot yetkazib berishi zarur.

2. Jarayon maslahatida – loyihani ishlab chiqish bosqichlarida konsalting firma maslahatchilari mijoz bilan faol ish olib borib, yuzaga kelgan muammolarni hamkorlikda tahlil qiladi va zarur takliflar beradi.

3. O'rgatuvchi maslahatida – mutaxassislarning asosiy maqsadi g'oyalarning yuzaga kelishi, yechimlar qabul qilish uchun asos tayyorlashdir. Shu maqsadda mijozlar uchun ma'ruzalar o'qiladi, seminarlar o'tkaziladi, o'quv qo'llanmalari ishlab chiqiladi. Umuman, mijozlar zarur nazariy va amaliy axborotlar bilan ta'minlanadi. Amalda esa yuqoridagi har bir maslahat turlari sof holda qo'llanilmaydi, ular kombinatsiyalashgan shaklda uchraydi.

Rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlarda maslahatchilar fikrisiz iqtisodiyot va boshqaruvga oid jiddiy qarorlar qabul qilinmaydi. O'zbekistonda hozirgi vaqtda xususiy konsalting firmalar soni juda kam. Xususiy firmalardan tashqari maslahatli xizmatlarni davlat, o'quv, axborot, ilmiy tekshirish muassasalari tijorat asosida bajaradi. Mamlakatimizda hozirgi iqtisodiy sharoitni yaxshi biladigan, yuqori salohiyatga ega, yuqori intellektual, bozor iqtisodiyoti mexanizmini tushunadigan malakali maslahatchilar

soni yildan-yilga ko'payib bormoqda. Ular chet el konsalting firmalarining vakillari bilan hamkorlikda milliy iqtisodiyotni rivojlantirishda katta ish olib bormoqda.

Konsalting xizmatlari turli xil bo'lishi mumkin. Yevropada menejment bo'yicha 84 turdagi konsalting xizmatlari ko'rsatilgan. Ular quyidagi 8 ta guruhga bo'linadi: umumiy boshqaruv, ma'muriy boshqaruv, moliyaviy boshqaruv, xodimlar boshqaruv, marketing, ishlab chiqarish, axborot texnologiyasi, maxsus xizmatlar.

2.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining shakllari

Mamlakatimizda islohotlarni chuqurlashtirish, kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish korxonalar faoliyati samaradorligini oshirish, ishlab chiqarishni rivojlantirish va eksport qilish, mavjud zaxiralardan tejamkorlik bilan foydalanish asosida sifatli va arzon xalq iste'moli tovarlari ishlab chiqarish xalq turmush farovonligini oshirish bugungi kunning asosiy vazifalaridan biri hisoblanadi. Bu ustuvor masalalarni hal etishda tadbirkorlik faoliyatining hajmigi, faoliyat turiga, tadbirkorning qobiliyatiga, tarmoqlarning ixtisoslashuviga qarab turli shakllarda faoliyat yuritishi uchun imkoniyatlar yaratigan bo'lib, tadbirkorlik faoliyatini quyidagi 5 ta guruhga ajratib qo'yilgan.

1. Faoliyat yo'nalishi bo'yicha: ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va innovatsion tadbirkorlik faoliyati;

2. Tadbirkorlikning qanday vazifani bajarishiga qarab: ishlab chiqarish, boshqarish, moliyalashtirish, vositachilik va konsalting xizmatiga qaratilgan tadbirkorlik;

3. Faoliyat turlarining soni bo'yicha: bitta va ko'p tarmoqli tadbirkorlik;

4. Faoliyat murakkabligi bo'yicha: maxsus bilim talab qilmaydigan, maxsus bilim talab qiladigan, yuqori texnologiyaga va maxsus bilimga asoslangan tadbirkorlik;

5. Faoliyatning tarmoq yo'nalishlari bo'yicha: sanoat, agrosanoat, qishloq xo'jaligi, qurilish va boshqa ijtimoiy tarmoqdagi tadbirkorlik.

O'zbekiston Respublikasida «Tadbirkorlik to'g'risida»gi qonunning 5-moddasiga binoan tadbirkorlikning quyidagi turlari mavjud bo'lib, yakka tartibdagi tadbirkorlik; xususiy tadbirkorlik; jamoa tadbirkorligi; aralash tadbirkorliklarga bo'linadi.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishning eng oddiy shakli bo'lib, yakka tartibdagi tadbirkorlar odatda mayda ishlab chiqarish bilan shug'ullanadilar.

O'zbekistan Respublikasi «Xususiy tadbirkorlik to'g'risidagi Nizom»da: **xususiy tadbirkorlik** fuqarolar (alohida fuqaro) tomonidan o'z tavakkalchiliklari va mulkiy javobgarliklari ostida, shaxsiy daromad (foйда) olish maqsadida amaldagi qonunchilik asosida amalga oshiriladigan tashabbuskor xo'jalik faoliyatidir.

Xususiy tadbirkorlik – xo'jalik yuritishning shunday huquqiy shakli, unda mulk egasi bitta shaxs yoki oila bo'ladi va faoliyatdan kelgan daromadni (turli to'lov va soliqlar to'langanidan keyin) hammasiga egalik qiladi, qolaversa biznesdagi xavf-xatar va tavakkalchilik uchun yakka o'zi javob beradi. Tadbirkorlikning ushbu shakli chakana savdoda, umumiy ovqatlanish va maslahat sohasidagi biznesda, maishiy xizmatda, fermerlikda, tibbiyot amaliyotida va hunarmandchilikda ko'proq uchraydi. Xususiy tadbirkorlik shakllari, yuridik shaxs tashkil qilmasdan; mustaqil ravishda, ishchilarni yollash huquqsiz; tadbirkorga tegishli mulk asosida yuritiladi. Xususiy tadbirkorlikning hozirgi kundagi ommaviy shaklidan biri xalq iste'mol tovarlarini importi va savdosi bilan shug'ullanuvchi jismoniy shaxslar yuridik shaxs tashkil qilmay eksport-import operatsiyalarini, ulgurji va chakana savdoni amalga oshiruvchilar sifatida ro'yxatdan o'tadilar.

Xususiy tadbirkorlikning afzalliklari: birinchidan, xususiy tadbirkorlik bilan shug'ullanish uchun ruxsat olish xo'jalik shirkatlariga nisbatan soddalashtirilgan, ya'ni xususiy tadbirkor davlat ro'yxatidan o'tganidan keyin, yuridik shaxs tashkil etmasdan faoliyat yuritishi mumkin. Bunda xususiy tadbirkor bankda hisob raqami ochishi va o'z hamkorlari bilan naqd pulsiz hisob-kitobni amalga oshirishi mumkin. Ikkinchidan, soliqqa tortishning soddalashtirilgan tizimi qo'llaniladi. Bundan tashqari, to'la mustaqillik harakatdagi erkinlik va tezkorlik, barcha foyda faqat

mulkning yolg'iz egasiga kelib tushadi va u ko'proq ishlashga raqobatlantiradi.

Xususiy tadbirkorlikning kamchiliklari: kreditlash imkoniyatlaring cheklanganligi, zaif moliyaviy poydevorga egaligi, barcha xo'jalik faoliyati uchun o'zining bor mulki bilan javobgarligi; faoliyatni kengaytirish imkoniyatlarini cheklanganligi. Ushbu kamchiliklarni bartaraf etish niyatida ishbilarmonlar mol-mulki, kasb yoki kapitallarini qo'shib birlashadilar.

Jamoa tadbirkorligi bir guruh fuqarolarning jamoalarga birlashib jamoa korxonalarini tashkil etib, tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishlaridir.

Xususiy firma deganda ayrim shaxs yoki oilaga tegishli, yakka xususiy mulkka asoslanib faoliyat yuritadigan korxonona tushuniladi.

Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati shakllariga – faoliyat turi bo'yicha xizmat ko'rsatadigan subyektlar tadbirkorlik faoliyatining shakllari bo'lib hisoblanadi.

Respublikada tashkil etilayotgan tadbirkorlik korxonalarining quyidagi shakllari mavjud bo'lib, uni 2.2.1-rasmdan ko'rish mumkin.



2.2.1-rasm. Tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonaning turlari va shakllari.

Tadbirkorlik korxonasining turlariga: xususiy korxonalar, shirkat, davlat va aralash korxonalar kiradi. Tadbirkorlik korxonalarini turlari to'rt sohaga bo'linib, har bir sohani rivojlantirish va xizmat qilish uchun ishlab chiqarishning shakllari 2.2.1-rasmda keltirilgan.

Respublikada **tadbirkorlik korxonalarini shakllariga** davlat korxonalarini, qo'shma korxonalar, konsern, kooperativ, xolding, agrofirma va hokazolar kiradi. Xorijiy davlatlarda esa konsorsium, konsessiya, kartel, sindikat, venchur, ijara, kolsalting, injiniring va aralash korxonalar kiradi. Bugungi kunda mamlakatimizda bu korxonalarining huquqiy asosi yaratilmaganligi uchun faoliyat yuritmaydi.

Xususiy tadbirkorlikning turlariga shaxsiy tadbirkorlik (bitta fuqaro); qo'shma tadbirkorlik, o'z navbatida qo'shma tadbirkorlik, oilaviy tadbirkorlik, oilaviy korxonalar, yuridik shaxs tashkil qilmagan dehqon xo'jaligi, oddiy shirkatlar (qo'shma xo'jalik yuritish haqidagi shartnomaga asoslangan) shaklida amal qilishi mumkin. Tadbirkorlik korxonalarining turlari va shakllarining faoliyati quyidagicha ta'rif beriladi.

1. **Xususiy korxonalar** yagona faoliyat yurituvchi subyekt va obyekt hisoblanadi.

2. **Shirkat korxonasi** bir necha fuqoraning mulkini birlashtirish va tadbirkorlikdan olinadigan foydani teng taqsimlashga asoslangan sherikchilik korxonasi.

Shirkat korxonalarining ikki shakli mavjud: mas'uliyati cheklanmagan va mas'uliyati cheklangan jamiyatlar. A). Mas'uliyati cheklanmagan jamiyatlar ikki yoki undan ko'proq kishilarning mulki asosida yuzaga keladi. Sheriklarning dastlabki mulki firmaning ustav kapitali deyiladi. Bu kapitalga har bir sherik o'z hissasini qo'shadi. Ular ustav fondiga qancha pul qo'ysa, shu hissaga binoan foyda olishadi. Bordi-yu firma sinsa, sheriklar zararini hamjihatlikda ko'taradi, ya'ni bir sherik boshqasining javobgarligini ham zimmasiga oladi. Mas'uliyati cheklanmagan jamiyat tarkibiga aksiyadorlik jamiyati kiradi.

Aksiyadorlik jamiyati jismoniy shaxslar kapitallarining birlashtirishi bo'lib, u aksiyalar chiqarish yo'li bilan tashkil etiladi.

Jamiyat jamlangan kapitaliga qarab maxsus qimmatli qog'oz – aksiya chiqaradi. Aksiyani sotib olganlar hissadorlarga aylanadi va foydadan o'z hissasi – dividendni olib turadilar. Aksiyadorlik jamiyatini ta'sis etishda uning jami aksiyalari ta'sischilar orasida tarqatilishi kerak.

Aksiya fond birjalarida muomalada bo'ladi, bir shaxsdan boshqasiga erkin o'tadi va aksiyalar uchun uning hissasi to'g'risidagi hujjat hisoblanadi.

Aksiyadorlik jamiyati ochiq va yopiq turda bo'lishi mumkin. Ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyati aksiyadorlari o'zlariga tegishli aksiyalarni boshqa aksiyadorlarning rozilgisiz erkin tasarruf eta oladigan jamiyat. U chiqaradigan aksiyalariga ochiq obuna o'tkazish va ularni erkin sotish huquqiga ega. Ta'sischilarning eng kam soni ham cheklanmagan. Ochiq turdagi AJ uchun ustav fondining eng kichik miqdori AJ ro'yxatidan o'tkazilgan sanada qonun hujjatlarida belgilangan eng kam ish haqi summasining ikki yuz barobari miqdoriga teng bo'lishi kerak.

Yopiq turdagi aksiyadorlik jamiyati aksiyalari nomlangan (egasi yozilgan) va ular faqat AJ ta'sischilari o'rtasida taqsimlangan jamiyatdir. Uning aksiyalari qimmatli qog'ozlar bozorida muomalada bo'lishi jamiyat Nizomiga binoan man etilgan yoki cheklangan bo'ladi. Yopiq turdagi AJ uchun ustav fondining eng kam miqdori – AJ ro'yxatdan o'tkazilgan sanada qonun hujjatlarida belgilangan eng kam ish haqi summasining kamida yuz barobari miqdoriga teng bo'lishi kerak.

Ochiq turdagi AJni boshqa turdagi jamiyatlarga aylantirish mumkin emas. Yopiq turdagi AJ esa o'z aksiyalariga ochiq obuna o'tkazish yoki ularni fond bozorida sotish uchun chiqarish yo'li bilan ochiq turdagi AJga aylanishi mumkin. Boshqa turdagi jamoa korxonalari va shirkat xo'jaligi o'z aksiyalarini chiqarish yo'li bilan ikkala turdagi aksiyadorlik jamiyatlarga ham aylantirilishi mumkin.

B) Mas'uliyati cheklangan shirkat korxonona nomiga «limited» so'zi qo'shiladi, bu inglizcha so'z bo'lib, «cheklangan» ma'nosini bildiradi, uning tarkibiga korporatsiya kiradi.

Korporatsiya atamasi lotincha «corporatio» soʻzidan olingan boʻlib, birlashma, hamjamiyat maʼnosini beradi. Korporatsiya yirik aksioner jamiyatlar birlashmasi hisoblanib, bir xil mahsulot ishlab chiqaruvchilarni birlashtiradi. Natijada ishlab chiqarish monopollashadi.

Oilaviy tadbirkorlik – oila aʼzolari tomonidan tavakkal qilib va oʻz mulkiy javobgarligi ostida daromad (foyda) olish maqsadida amalga oshiriladigan tashabbuskorlik faoliyatidir. Oilaviy tadbirkorlik oʻz ishtirokchilarining ixtiyoriyligiga asoslanadi. Oilaviy tadbirkorlik yuridik shaxs tashkil etgan yoki tashkil etmagan holda amalga oshirilishi mumkin. Yuridik shaxs tashkil etgan holda amalga oshiriladigan oilaviy tadbirkorlikning tashkiliy-huquqiy shakli oilaviy korxonadir.

Oilaviy korxona uning ishtirokchilari tomonidan tovarlar ishlab chiqarish (ishlar bajarish, xizmatlar koʻrsatish) va realizatsiya qilishni amalga oshirish uchun ixtiyoriy asosda, oilaviy korxon ishtirokchilarining ulushli yoki birgalikdagi mulkida boʻlgan umumiy mol-mulk, shuningdek oilaviy korxon ishtirokchilaridan har birining mol-mulki negizida tashkil etiladigan kichik tadbirkorlik subyektidir. Oilaviy korxon faoliyati uning ishtirokchilarining shaxsiy mehnatiga asoslanadi. Oilaviy korxon tadbirkorlik subyektlarining tashkiliy-huquqiy shakllaridan biridir. Oilaviy korxon faoliyatni faqat yuridik shaxs tashkil etgan holda amalga oshirishi mumkin. Oilaviy korxon oʻz mulkida alohida mol-mulkka ega boʻlishi, oʻz nomidan mulkiy va shaxsiy nomulkiy huquqlarni olishi hamda amalga oshirishi, zimmasiga majburiyatlar olishi, sudda daʼvogar va javobgar boʻlishi mumkin. Oilaviy korxon qonun hujjatlariga muvofiq xodimlarni yollashni amalga oshirishi mumkin. Oilaviy korxon ishtirokchilarining va uning yoʻllanma xodimlarining umumiy soni kichik tadbirkorlik subyektlari xodimlarining qonun hujjatlarida belgilangan oʻrtacha yillik sonidan koʻp boʻlishi mumkin emas. Hunda oilaviy korxon ishtirokchilarining eng kam soni ikki kishidan oz boʻlmasligi kerak. Oilaviy korxon ishtirokchilari: oila boshligʻi, uning xotini (eri), bolalari va nabiralari, ota-onasi, mehnatga qobiliyatli yoshga toʻlgan boshqa qarindoshlari (bolalari

va nabiralarning erlari (xotinlari), tugʻishgan hamda oʻgay aka-uka va opa-singillari, ularning erlari (xotinlari) hamda bolalari, togʻa va amaki hamda amma va xolalari) oilaviy korxonada ishtirokchilari boʻlishi mumkin. Oilaviy korxonada boshligʻi yuridik va jismoniy shaxslar bilan oʻzaro munosabatlarda oilaviy korxonada nomidan uning boshligʻi ish koʻradi.

Korporatsiya (asionerlik jamiyati) – aksiya obligatsiyalar chiqarish yoʻli bilan koʻpgina xususiy kapitalni birlashtirish natijasida kapital yaratadigan korxonalarni tashkil etish shaklidir. Har bir fuqaro uchun qanday huquqlar berilgan boʻlsa, Korporatsiyalar ham shunday huquqlar berilgan yuridik shaxsdir. Ular oʻz mulkiga egalik qilish huquqi, suda olish, mulkni garovga qoʻyish va uni tugatish, sudga murojat qilish huquqini oladi. Korporatsiya qonun oldida javob beradi, shuning uchun ularni sud hukmiga topshirish mumkin. Korporatsiyalar tadbirkorlik bilan shugʻullanuvchi aksioner jamiyatlarining xohish-ixtiyori bilan paydo boʻladi. Oʻz tarkibidagi aksiyadorlik jamiyatlari nazorat paketlarini egallash bilan korporatsiyalar xolding kompaniyalariga aylanadi.

Xolding iborasi inglizcha «holding» soʻzidan olingan boʻlib, ega maʼnosini beradi. Xolding kompaniya mulk egalari tomonidan bir qancha mustaqil aksiyadorlik jamiyatlari faoliyatini nazorat qilish maqsadida tashkil etilgan hissadorlik jamiyatidir. Xolding kompaniyasi tarkibiga kiruvchi aksiyadorlik jamiyatlari «aksiyalarining nazorat paketi» kompaniyaning ixtiyorida boʻladi. Bundan maqsad aksiyadorlik jamiyatlari faoliyatlari ustidan nazorat oʻrnatish va dividendlar koʻrinishida foyda olishdir.

3. Davlat korxonalari davlat mulki boʻlgan va uning nazorati ostida ishlovchi korxonalar boʻlib, ular ishlab chiqarishdagi davlat sektorini tashkil etadi, eng muhim va masʼuliyatli vazifalar (mudofaa, aloqa, energetika, transport va boshqalar)ni bajaradi. Davlat korxonalari qoʻshma korxonalar, konsern, konsersium va kooperativlar kiradi.

Qoʻshma (aralash) korxonalar xususiy, davlat va jamoa mulkining aralash mablagʻlari hisobida tashkil etiladi. Aralash

korxonalar milliy va xorijiy kapitalga asoslanib hissadorlik jamiyatlari qoidasiga binoan tashkil etiladi.

Qo'shma korxonalar o'zaro manfaatdorlik negizida, hukumatlararo shartnomalar asosida tashkil qilinib, ilmiy-ishlab chiqarish, ilmiy-texnik va boshqa vazifalarni yechishga qaratilgan. Ular sanoat, qishloq xo'jaligi, qurilish, transport, savdo, fan va xalq xo'jaligining boshqa sohaslarida tarkib topishi mumkin.

Qo'shma korxonalar, asosan, chet el texnikasi va texnologiyasi asosida barpo etilib, mahalliy xomashyo va ish kuchi hisobiga ishlaydi. Korxonalar mustaqil balansiga ega bo'ladi va xo'jalik hisobi asosida faoliyat yuritadi. Konsern ishlab chiqarish diversifikatsiyasi, ya'ni korxonalarning faoliyat sohalari va ishlab chiqaradigan mahsulotlari turining kengayishi, yangilanib turishi asosida tarkib topadigan yirik ko'p tarmoqli korporatsiya. Konsern tarkibiga sanoat, transport, savdo, bank kabi tarmoqlarga tegishli, ayrim hollarda, dunyoning ko'pgina mamlakatlarida joylashgan o'ntab va yuzlab korxonalar ixtiyoriy asoslarda kiradi.

4. Aralash korxonalarining shakllari quyidagilardan iborat:

Konsern – uning tarkibiga kirgan korxonalar va tashkilotlar orasida o'zaro korporatsiyalangan doimiy aloqalar mavjud bo'lib, ular konsern rivoji yo'lida umumiy moliyaviy resurslar va yagona ilmiy-texnik imkoniyatlardan keng foydalanadilar.

Konsorsium iqtisodiy loyihalarni amalga oshirishni maqsad qilgan korxonalarning muvaqqat birlashmasidir. Konsorsium a'zolarining huquq va majburiyatlari konsorsium to'g'risidagi bitimda belgilab qo'yiladi. Konsorsium ishtirokchilari qo'yilgan vazifani bajarish uchun badallari hisobidan yagona moliyaviy va moddiy fondlar barpo etadilar, budjet mablag'lari va davlat bankidan kreditlar oladilar. Vazifa bajarilgach, konsorsium tarqaladi. Konsorsiumlarga boshqaruv bo'yicha qo'mitalar, direktorlar kengashi kabilar boshchilik qiladi.

Kooperativ kooperatsiyaning birlamchi bo'g'ini. Kooperatsiya esa: mehnatni tashkil etish shakllaridan biri, ko'pchilik xodimlar bir mehnat jarayonida yoki o'zaro bog'liq turli mehnat jarayonlarida hamkorlikda ishtirok etadi.

Kooperativ yuridik shaxs huquqiga ega, xo'jalik yurituvchi subyekt. U jamoa mulki huquqidagi mulkka egalik qiladi, undan foydalanadi va tasarruf etadi.

Kartel monopolistik birlashma shakli bo'lib bir tarmoqdagi mustaqil korxonalar narxlar, bozor, ishlab chiqarishning umumiy hajmida har bir ishtirokchining hissasi, ish kuchi yollash, patentlar va boshqa masalalarda o'zaro bitim tuziladi. Bu tuzilmaning maqsadi monopol foyda olishdir.

Sindiklat monopolistik birlashmaning bir turi bo'lib bir tarmoq korxonalari huquqiy va ishlab chiqarish mustaqilligini saqlab qolgan holda: buyurtmalarni taqsimlash; xomashyo sotib olish; ishlab chiqarilgan mahsulotni sotish uchun tijorat faoliyatini birlashtirib, yagona idora tuzadi.

Venchur korxonalar kichik biznesning bir turi bo'lib, ular: ilmiy muhandislik ishlarini bajarish; yangi texnika, texnologiya, tovar namunalari yaratish; ishlab chiqarishni boshqarish; tijorat ishini tashkil etish usullarini ishlab chiqish va amaliyotga joriy etish, yirik firmalar va davlat ijara shartnomasi buyurtmalarini bajarish kabi ishlarni amalga oshiradilar.

Bu vazifalarni ular davlat va yirik firmalar buyurtmasiga binoan shartnoma-bitimlar asosida bajaradi. Venchur korxonalar texnikaning yangi yo'nalishlarida faollik ko'rsatadi va bu bilan fan-texnika taraqqiyotiga o'z hissasini qo'shadi.

Ijara korxonasi mol-mulkni yollash bo'yicha mulk egasi bilan tadbirkor o'rtasidagi iqtisodiy munosabat. Ijara shartnomasiga asosan bir tomon (ijaraga beruvchi) ikkinchi tomonga (ijarachi) ma'lum to'lov evaziga va ma'lum shartga ko'ra mol-mulkini vaqtincha foydalanish uchun beradi.

Konsalting ishlab chiqarishga ish yuzasidan xizmat ko'rsatish sohasida ixtisoslashgan firmalarning o'z mijozlariga maslahat xizmati ko'rsatish va texnik loyihalarni ekspertiza qilish bilan bog'liq iqtisodiy faoliyatdir.

Ekspert injiniring firmalari boshqa mamlakatlarga xizmat ko'rsatadi, chet eldagi ilmiy g'oyalar va texnik ishlanmalarni xorijda joriy etadi, murakkab va ulkan loyihalarni amalga oshiradi. Injiniring bilan birga mashina va uskunalarni eksport qilib, yetkazib beradi.

2.3. Kichik biznes va tadbirkorlikda biznesning shakllari

Bozor iqtisodiyoti turli mulkchilik shakllariga, tadbirkorlik erkinligiga, shaxsiy manfaatning asosiy harakatlantiruvchi kuch ekanligiga, raqobatga, erkin baho tizimiga va iqtisodiyotga davlat aralashuvining cheklanganligiga asoslangan iqtisodiy tizimdir. Ushbu tamoyillardan biri bo'lgan tadbirkorlik iqtisodiy subyektlarning o'z faoliyatlarini tashkil etish va yuritish erkinligini ifodalaydi. Ular erkin bozorda iqtisodiy jihatdan samaradorlikka erishishni ta'minlaydigan qarorlar qabul qilish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Tadbirkorlik biznesning bir turi bo'lib, foyda olish maqsadidagi kapital va boshqa iqtisodiy resurslardan foydalanishga asoslangan tovar ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish faoliyatida sodir bo'ladigan iqtisodiy munosabatlarni ifodalaydi. Bunda tadbirkor foyda olish maqsadida tovar ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish uchun cheklangan resurslar, mavjud imkoniyatlardan samarali foydalanishga asoslanib faoliyat yuritadi.

Biznes quyidagilarni o'z ichiga oladi: iste'molchi biznesi, tadbirkorlik, boylıkdan boylık undirish biznesi va yaratuvchilik bilan bog'liq bo'lmagan kasb-korlik biznesi.

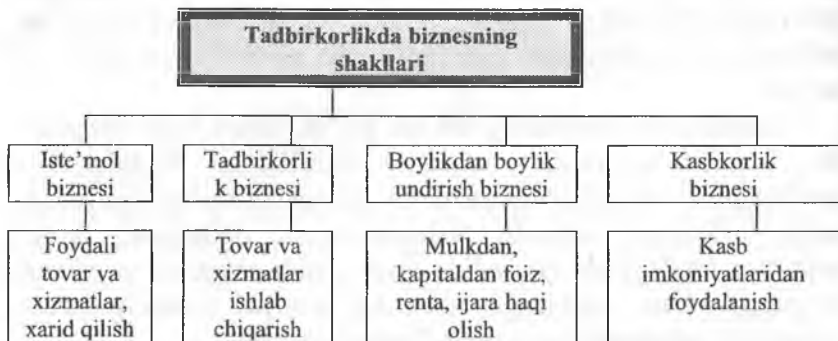
Tadbirkorlik yaratuvchilik, ya'ni tovar va xizmat ishlab chiqarish faoliyati bilan bog'liq bo'lgani uchun o'zining yoki o'zgalarning moddiy va pul mablag'larini, ya'ni kapitalni amalda ishga soluvchi hisoblanadi.

Iste'mol biznesida hamma fuqarolar, shu jumladan, tadbirkorlar ham ishtirok etadilar. Bundan ko'zlangan maqsad iste'molchi ehtiyojini bozor orqali qondirish hisoblanadi. Har bir iste'molchi kam xarajat qilib ko'proq naf keltiruvchi tovar va xizmatlarni xarid qilishga, shu orqali o'z talab-ehtiyojini qondirishga intiladi. Buning uchun iste'molchilar sotuvchilar bilan o'zaro raqobatga kirishadilar.

Boylıkdan boylık undirish biznesi kapital – mulkdor daromad olish faoliyatidir. Pul va qimmatli qog'ozlar egalari o'z pullarini yoki qimmatbaho buyumlarini bankka qo'yib yoki qimmatbaho qog'ozlardan foiz yoki dividend ko'rinishida daromad topadilar.

Mulk egalari esa o'z uy-joylarini, korxonaga, do'konlarini, yerlarini ijaraga berib, hech qanday yaratuvchik faoliyati bilan shug'ullanmasdan daromad topadilar.

Kasbkorlik biznesida kishilar o'z kasblari, mansablari orqali, ayniqsa tijorat sohasida foyda oladilar. Masalan, brokerlik, dillerlik, olib sotarlik, huquqiy iqtisodiy maslahatlar va h.k. (2.3.1-rasm)



2.3.1-rasm. Tadbirkorlikda biznesning shakllari va uning tasniffari

Biznesni mulk shakllariga ko'ra quyidagilarga ajratish mumkin: davlat, xususiy va aralash.

Biznes faoliyati har bir davlatning qonunlari orqali tartibga solinadi va rasmiylashtiriladi. Biznes qonunda man qilinmagan sohalarda va faoliyat turlarida amalga oshiriladi. Shunga ko'ra biznes qonuniylik nuqtai-nazaridan oshkora, norasmiy, hufyona shakllarida namoyon bo'ladi (2.3.2-rasm)



2.3.2-rasm. Tadbirkorlik biznesning umumiy shakllari.

Oshkora biznes davlat organlari tomonidan qayd qilingan, ruxsat etilgan biznesdir. **Norasmiy biznes** davlat organlari tomonidan qayd qilinmaydi. Shu sababli norasmiy biznes daromadidan davlat budjetiga va budjetdan tashqari fondlarga ajratmalar qilinmaydi. Norasmiy biznes jamiyatning ijtimoiy manfaatlarini amalga oshirishda ishtirok etmaydigan biznes turiga kiradi. Norasmiy biznes bilan shug'ullanadiganlar pensiya to'lovlari va sug'urta to'lovlarini to'lamaydi. Shu sababli ular jamiyat uchun zararlidir. Ayniqsa, dunyo mamlakatlari qonun qoidolari tomonidan man qilingan **xufyona (ta'qiqlangan)** biznes faoliyati (narkotika, noqonuniy qurol-yarog' savdosi va hokazolar) bilan shug'ullanuvchilar jamiyatga moddiy va ma'naviy zarar keltiradi.

Biznes iqtisodiy kategoriya bo'lib, kishilar o'rtasidagi daromad, mal' olish maqsadida xo'jalik faoliyatini yuritish yuzasidan bo'ladigan munosabatlar majmuasini ifodalaydi. Bu munosabatlar majmuasi o'z ichiga mulkiy, bevosita ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste'mol munosabatlarini oladi.

Tadbirkorlik faoliyati xususiyatlariga ko'ra iqtisodiy adabiyotlarda uning ikki modeli shartli ravishda ko'rsatiladi. Birinchi model **mumtoz** (klassik) modeldir. Ikkinchi model **innovatsion** model deb ataladi.

1. Klassik modelda tadbirkor o'z faoliyatini mavjud resurslardan samarali foydalanib, yuqori foyda olish nuqtai nazaridan tashkil etadi. Bu resurslardan foydalanish samaradorligini oshirishga va uning asosida iqtisodiy maqsad va vazifalarni amalga oshirishga qaratilgan faoliyatdir.

Innovatsion tadbirkorlik faoliyati modeli yangidan yangi imkoniyatlarni izlashga qaratilgandir. Bu faoliyat birinchi modelga zid ravishda nafaqat o'zida mavjud resurslardangina foydalanishga, shu bilan birga o'zgalarning resurslarini ham turli usullarda jalb qilishga qaratilgan, izlanuvchanlik, yangiliklarga intiluvchanlik (novatorlik) faoliyatidir.

2. Innovatsion model tadbirkordagi tadbirkor ongi, fikrlash ongi amaliy xo'jalik faoliyatida qo'llaniladigan original, yangicha iqtisodiy qarashlar va yangicha qarorlar qabul qilish ko'nikmalari, usullari yig'indisini bildiradi.

Tadbirkorlik faoliyatining ikkala modeli ham aynan bir xil shakllarda namoyon bo'ladi. Ammo iqtisodiy adabiyotlarda ularning namoyon bo'lish shakllarining klassifikatsiyasi ishlab chiqilmagan.

Bizning fikrimizga ko'ra, tadbirkorlik shakllarining umumiy klassifikatsiyasini ishlab chiqishda tadbirkorlik shakllarining namoyon bo'lishidagi umumiy belgilarga asoslanish lozim bo'ladi. Bunda tadbirkorlikni mulkiy shakli, tashkiliy darajasi, faoliyat sohasi, undagi band bo'lgan xodimlar soni kabi belgilariga ko'ra guruhlash maqsadga muvofiqdir.

Tadbirkorlik **klassik va innovatsion modellarga ko'ra 4 shaklga**: 1. Mulkiy shakliga ko'ra davlat, nodavlat, shu jumladan, xususiy, aralash shakllarda namoyon bo'ladi. Tadbirkorlikning nodavlat shakllariga xususiy-yakka va xususiy korporativ tadbirkorlik shakllari kiradi. O'z navbatida xususiy-yakka tadbirkorlik subyekti o'z mehnatiga va yo'llanma mehnatga asoslangan bo'ladi. Xususiy-korporativ tadbirkorlikka shirkatlar,

o'rtoqlik paychilik jamoalari va aksiyadorlik jamiyatlari kiradi. Aralash tadbirkorlik qo'shma, aralash va ijara korxonalari shaklida namoyon bo'ladi.

2. Tashkiliy darajasiga ko'ra tadbirkorlik yakka va jamoa tadbirkorligi shakllaridan iborat bo'ladi. Yakka tartibdagi tadbirkorlikka yakka tartibda mehnat faoliyati bilan shug'ullanuvchilar, o'z mehnatiga asoslangan xususiy va yo'llanma mehnatga asoslangan xususiy tadbirkorlik sifatidagi oilaviy korxonalar kiradi. Tadbirkorlikning jamoa shakliga davlat, shirkat, dehqon va fermer xo'jaliklari, o'rtoqlik paychilik mehnat jamoa korxonalari, aksiyadorlik jamiyatlari va hokazolar kiradi.

3. Faoliyat sohasiga ko'ra tadbirkorlik ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish, tijorat ishi va tijoratda vositachilik qilish shakllariga bo'linadi.

4. Tadbirkorlik korxonasida band bo'lgan xodimlar soniga ko'ra mikrofirma, kichik, o'rta, yirik va trans-milliy tadbirkorlik shakllari bir-biridan farqlanadi. Tadbirkorlik shakllari bir-biri bilan o'zaro bog'liq bo'lib, ularning biron-bir shakli ayni paytda bir necha shaklga ega bo'lishi mumkin. Masalan, xususiy tadbirkorlik shakli ayni paytda uyushish darajasiga, faoliyat sohasi va bandlik miqdoriga binoan turli shakllarda namoyon bo'ladi va bu bir qancha omillarga bog'liqdir. Tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy, uyushish shakli: birinchidan, tadbirkorning shaxsiy qiziqishi, o'zini namoyon qilishga intilishi; ikkinchidan, faoliyat sohasi va bandlik miqdoriga binoan turli shakllarda namoyon bo'ladi va bu bir qancha omillarga bog'liqdir. Tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy, uyushish shakli: birinchidan, tadbirkorning shaxsiy qiziqishi, o'zini namoyon qilishga intilishi; ikkinchidan, faoliyat sohasi; uchinchidan, pul mablag'larining miqdori; to'rtinchidan, tavakkal (risk) qilishga moyilligiga bog'liq bo'ladi.

2.4. O'zbekiston savdo-sanoat palatasining boshqaruv faoliyatini tashkil etish yo'llari

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Xususiy tadbirkorlik, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada

rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida» 1998-yil 9-apreldagi PF-1987-sonli farmoniga asosan O'zbekiston Tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar palatasi faoliyatini tashkil etishning tashkiliy tuzilmasi belgilab berildi. O'zbekiston Tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar palatasi boshqaruvining ijro etuvchi apparati tuzilmasi xodimlarining cheklangan soni 45 nafardan etib belgilandi. (xizmat ko'rsatuvchi xodimlardan tashqari). Palata faoliyatiga rahbarlikni Palata Markaziy Kengashi, uning qarorlarini amaliyotga joriy etuvchi - Palata boshqaruvi amalga oshiradi. Palataning Markaziy Kengashi tarkibiga Qoraqalpog'iston Respublikasi, viloyatlar va Toshkent shahar boshqaruv kegalhlari kirdi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.Karimov tomonidan 2004-yil 7-iyul PF 3453-sonli "O'zbekiston savdo-sanoat palatasini tashkil etish to'g'risida"gi farmoni qabul qilindi. Formonda O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1996-yil 12-martdagi «O'zbekiston Tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar palatasini tashkil etish to'g'risida»gi PF-1407-sonli farmoni o'z kuchini yo'qotgan deb hisoblanib, O'zbekiston savdo-sanoat palatasini tashkil etish to'g'risidagi farmoni qabul qilindi. Farmonda xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish, biznes-muhitni takomillashtirish, respublika tadbirkorlarining xorijiy sheriklar bilan ishbilarmonlik aloqalarini mustahkamlash, mahalliy tovarlar va xizmatlarni tashqi bozorlarga olib chiqish, tayyor raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarilishini ta'minlash uchun yangi korxonalarni tashkil etish, mavjud ishlab chiqarishlarni texnik qayta jihozlash va zamonaviylashtirish uchun respublikaga chet el sarmoyasini keng jalb etish ko'zda tutildi. O'zbekiston savdo-sanoat palatasi faoliyatining asosiy vazifalari va yo'nalishlari respublikada tadbirkorlikning, eng avvalo kichik va xususiy biznesning jadal rivojlanishiga, haqiqiy mulkdorlarning keng qatlami shakllanishiga, xususiy sektorning mamlakatimiz iqtisodiy hayotidagi roli va ahamiyatini tubdan oshirishga ko'maklashish; respublika tadbirkorlariga xorijiy sheriklar va sarmoyadorlar bilan ishbilarmonlik aloqalarini kengaytirishda, mamlakatimiz tadbirkorlari tomonidan ishlab chiqarilgan eksport

mahsulotlarini tashqi bozorlarga olib chiqishda, shuningdek, qo'shma korxonalar tashkil etish, eng avvalo kichik va xususiy korxonalarni texnik jihozlash va qayta jihozlash uchun respublikaga to'g'ridan-to'g'ri xorijiy sarmoyalarni jalb qilishda yordam berish; boshqa mamlakatlar savdo-sanoat palatalari va tadbirkorlarning jamoat birlashmalari bilan hamkorlikni yo'lga qo'yish va rivojlantirish, O'zbekiston tadbirkorlari delegatsiyalarining amaliy tashriflarini tashkil etish va respublikaga xorijiy tadbirkorlarni taklif qilish, respublikada va chet ellarda tadbirkorlarning xalqaro biznes-anjumanlari, ishbilarmonlar mahsulotlarining savdo-sanoat ko'rgazmalari va yarmarkalarini o'tkazishi;

— tadbirkorlik faoliyati subyektlariga keng turda xizmat ko'rsatish, jumladan, axborot ta'minoti va maslahat yordami berish, mamlakatimiz ishlab chiqaruvchilari, ular tomonidan ishlab chiqarilayotgan mahsulotlar va investitsiya imkoniyatlari, shuningdek, bo'lajak sheriklar va zamonaviy texnologiyalarni xarid qilish imkoniyatlariga oid axborotni o'z ichiga olgan biznes-kataloqlar nashr etilishini yo'lga qo'yish; tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirish, biznes yuritishga oid xalqaro me'yorlar va amaliyotni respublikada joriy etish, tadbirkorlik faoliyatini yuritish borasidagi huquqiy va iqtisodiy sharoitlarni yaxshilashga yo'naltirilgan qonunchilikni takomillashtirish to'g'risida takliflar tayyorlash chora-tadbirlarini amalga oshirish;

— tadbirkorlarning qonuniy huquq va manfaatlarini, jumladan, ro'yxatga olish, mahsulotini sertifikatlash va litsenziya berish, shuningdek, ishlarini sudlarda ko'rib chiqish masalalarida davlat va xo'jalik boshqaruvi organlari bilan munosabatlarda ularning qonuniy huquq va manfaatlarini ifoda etish va himoya qilish; tadbirkorlik faoliyatiga oid ta'lim va kadrlar tayyorlash tizimini rivojlantirish, tadbirkorlarni o'qitish va malakasini oshirishni tashkil etishni qo'llab-quvvatlashdan iboratdir.

O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi mamlakatimiz tadbirkorlik faoliyati subyektlarini, shu jumladan mikrofirmalar, kichik va xususiy korxonalar yakka tartibdagi tadbirkorlarni ixtiyoriy

ravishda birlashtiruvchi nodavlat notijorat tashkiloti bo'lib faoliyat yuritadi.

Qoraqalpog'iston Respublikasi, viloyatlar va Toshkent shahrida tashkil etiladigan hududiy tuzilmalari bilan birgalikda yagona tizimni tashkil etilib uning zimmasiga yuklangan vazifa va funksiyalarni samarali bajarish uchun zarur hollarda respublika tumanlari va shaharlarida o'z filiallar tuzish huquqi berildi.

O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi xorijdagi diplomatiya vakolatxonalarining savdo-iqtisodiy masalalar bo'yicha maslahatchilari, ular bo'lmagan hollarda esa – tegishli mas'ul xodimlarining O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi va uning xorijiy mamlakatlardagi vakolatxonalari bilan to'g'ridan-to'g'ri hamkorligini tashkil etishni ta'minlash orqali Palataning zimmasiga yuklangan vazifalarni amalga oshirishda, boshqa mamlakatlar savdo-sanoat palatalari, xorijiy sarmoyadorlar va sheriklar bilan amaliy aloqalar o'rnatishda, shuningdek, mamlakatimiz ishlab chiqaruvchilari mahsulotlarini sotish uchun chet el bozorlarini o'rganish va o'zlashtirishda yordam beradi.

O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi Palataning qator xorijiy mamlakatlarda vakolatxonalarini ochish va ularning rahbarlariga diplomatik xodim maqomini berish va mamlakatimiz tadbirkorlari – Savdo-sanoat palatasi a'zolarini mintaqaviy eksport va tranzit tovarlar (ish va xizmatlar) savdo oqimida faol ishtirok etishga jalb qilish borasidagi hamkorlik ishlarini tashkil etishi belgilab olingan.

O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi va uning hududiy tuzilmalariga davlat va xo'jalik boshqaruvi organlarining tadbirkorlik subyektlari – Palata a'zolarining qonuniy huquq va manfaatlarini kamsituvchi xatti-harakatlari va qarorlari yuzasidan sudlarga da'vo arizasi bilan murojaat etish huquqiga ega bo'lib, davlat bojarlarini to'lashdan ozod etiladi.

O'zbekiston savdo-sanoat palatasining boshqaruv faoliyatini tashkil etish yo'llari: O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «O'zbekiston Savdo-sanoat palatasini tashkil etish to'g'risida» 2004-yil 7-iyuldagi PF-3453-son Farmonini bajarish yuzasidan hamda O'zbekiston Savdo-sanoat palatasining samarali faoliyatini tashkil etishni ta'minlash, uning faoliyatiga respublika

tadbirkorlarini keng jalb etish maqsadida Vazirlar Mahkamasi qaror qiladi. Qarorda O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi tomonidan kamida uch yilda bir marta chaqiriladigan qurultoyi Palataning yuqori boshqaruv organi hisoblanadi. Qurultoy delegatlari tomonidan saylanadigan Savdo-sanoat palatasi Markaziy kengashi Palataning rahbar organi hisoblanadi. Savdo-sanoat palatasi Markaziy kengashiga bevosita hisobot beradi. Savdo-sanoat palatasining Ijro etuvchi qo'mitasi Palataning ijro etuvchi organi hisoblanadi.

O'zbekiston Savdo-sanoat palatasining Ta'sis konferensiyasi tomonidan qabul qilingan Palataning boshqaruv organlari tuzilmasi, tashkiliy tuzilmasi va boshqaruv xodimlarining cheklangan soni 42 nafar bo'lgan ijro etuvchi apparati tuzilmasi 1 va 2-ilovalarda berilgan. Savdo-sanoat palatasi Ijro etuvchi qo'mitasining raisi va uning o'rinbosarlari O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi bilan kelishgan holda Savdo-sanoat palatasi Markaziy kengashi tomonidan lavozimga tayinlanadi.

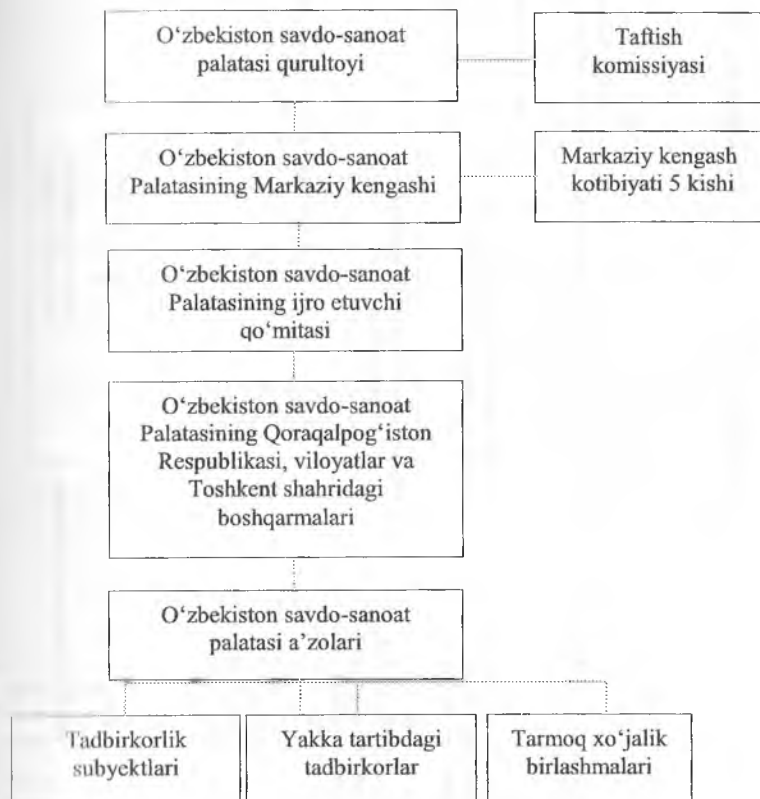
O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi Ijro etuvchi qo'mitasi, respublika tadbirkorlik tuzilmalari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari qayta tashkil etilgan Qoraqalpog'iston Respublikasi, viloyatlar va Toshkent shahar hududiy tovar ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlar palatalari negizida O'zbekiston Savdo-sanoat palatasining yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan hududiy boshqarmalarini zarurat bo'lganda o'z filiallarini tashkil etishlari mumkin.

O'zbekiston Savdo-sanoat palatasining daromadlari, Palataga kirish badallari va a'zolik badallari, ularning miqdorlari Ustavda belgilanadi; davlat mulki obyektlarini xususiylashtirishdan mintaqalarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishga yo'naltirilayotgan mablag'larning besh foizi, ular faqat bozor infratuzilmasini rivojlantirishga va tadbirkorlarni huquqiy qo'llab-quvvatlashga maqsadli yo'naltiriladi. Grantlar va homiylik mablag'lari, qonun hujjatlarida taqiqlanmagan boshqa tushumlar, olingan daromaddan faqat ustavda qayd etilgan faoliyatni bajarish uchun foydalaniladi va palata a'zolari o'rtasida taqsimlanmaydi.

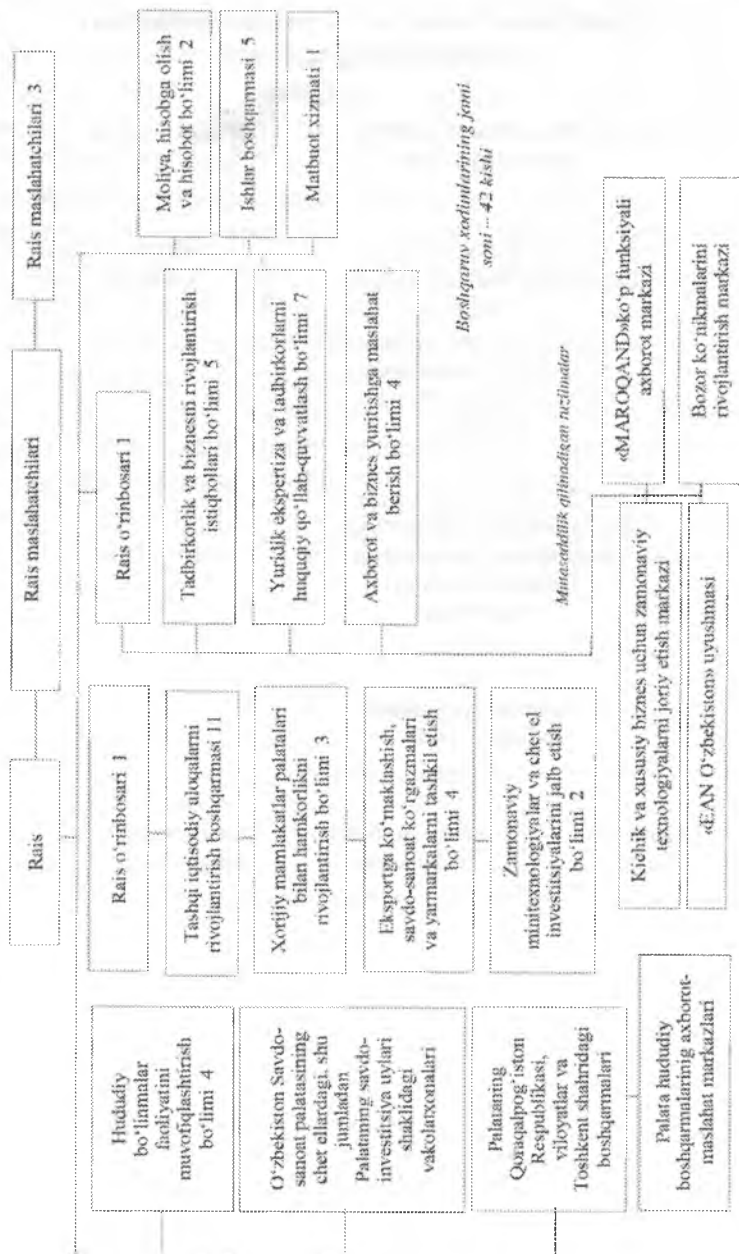
O'zbekiston Savdo-sanoat palatasining huquqlari iqtisodiyotni, tadbirkorlikni, tashqi savdoni rivojlantirish, faoliyatiga taalluqli boshqa normativ-huquqiy hujjatlar loyihalarini tayyorlash va muhokama qilishda qatnashish, nazorat qiluvchi organlar tomonidan o'tkazilayotgan har qanday tekshirishlarda qatnashish va o'z a'zolarini huquqiy qo'llab-quvvatlashdan iborat.

O'zbekiston Savdo-sanoat palataning asosiy vazifasi chet davlatlarda o'z vakolatxonalarini ochish, tadbirkorlariga xorijiy sheriklar va investorlar bilan ishbilarmonlik aloqalarini o'rnatish va kengaytirish, eksport qilinadigan mahsulotlarini tashqi bozorga kirib borishida to'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalarni jalb etishga ko'maklashish, xalqaro biznes-forum, savdo-sanoat ko'rgazmalari va mahsulotlar yarmarkalarini o'tkazish, xorijiy tadbirkorlarning respublikaga kelishini ta'minlashdan iborat. O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi boshqaruv, ijro etuvchi va hududiy boshqarmalarinig boshqaruv tuzilmasini Vazirlar Mahkamasining 2004-yil 22-sentabrdagi 441-son qaroriga ilova qilib berilgan.

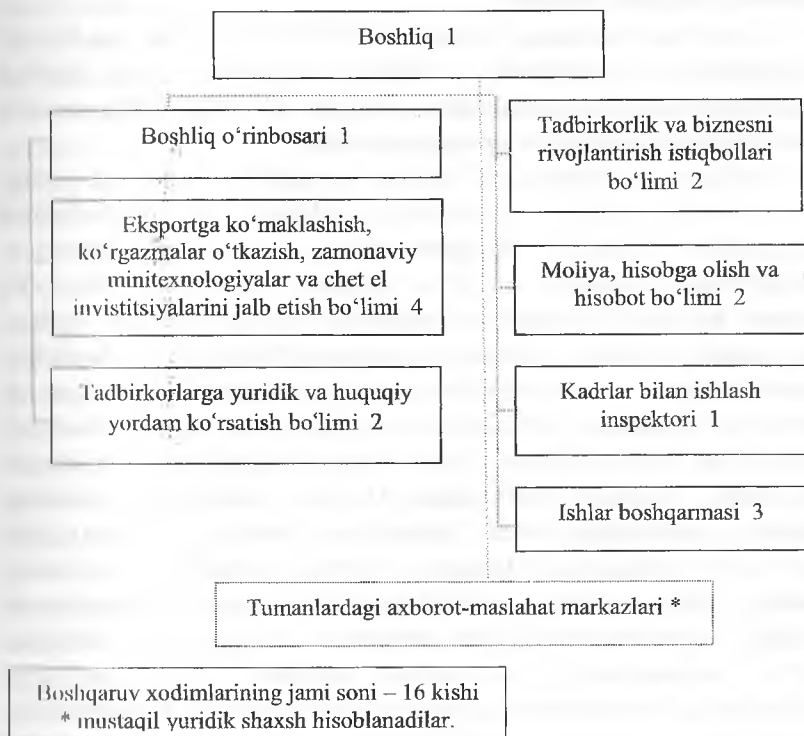
O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi boshqaruv organlarining tuzilmasi



O'zbekiston Savdo-sanoat palatasi Ijro etuvchi qo'mitasining tuzilmasi



O'zbekiston Savdo-sanoat palatasining Toshkent shahridagi hududiy boshqarmasi namunaviy tuzilmasi



2.5. Dehqon va fermer xo'jaliklari boshqaruv faoliyatini tashkil etish

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Xususiy tadbirkorlik, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida» 1998-yil 9-apreldagi PF-1987-son Farmoniga asosan dehqon va fermer xo'jaliklarining qishloq xo'jaligi mahsulotlari yetishtirishni yanada ko'paytirish maqsadida Vazirlar Mahkamasidan Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasi tashkil etildi.

Uyushmaning shaxsiy yordamchi va dehqon xo‘jaliklari tegishli hududiy hamda tuman uyushmalari negizida tashkil etiladigan viloyat va tuman vakilliklari ijro etuvchi apparatlarining tashkiliy tuzilmasi tuzildi.

Uyushma va uning hududiy vakilliklari dehqon va fermer xo‘jaliklarini birlashtiradi. Davlat tashkilotlari va boshqa tuzilmalar bilan o‘z faoliyatlarini ustavga muvofiq, to‘liq xo‘jalik hisob-kitobi prinsiplarida amalga oshiradi.

Dehqon va fermer xo‘jaliklari uyushmasi raisi va uning o‘rinbosarlari syezd tomonidan saylanadi va O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarori bilan lavozimga tasdiqlanadi. Maqomi, maishiy ta‘minot, tibbiy va transport xizmati ko‘rsatish shart-sharoitlariga ko‘ra Uyushma raisi – vazirga, raisning birinchi o‘rinbosari - vazirning birinchi o‘rinbosariga, rais o‘rinbosari – vazir o‘rinbosariga tenglashtiriladi. Dehqon va fermer xo‘jaliklarini qo‘llab-quvvatlash jamg‘armasining direktori lavozimiga ko‘ra Dehqon va fermer xo‘jaliklari uyushmasi raisining o‘rinbosari hisoblanadi. Hududiy vakilliklar rahbarlari tegishli hokimliklar bilan kelishilgan holda Uyushma raisi tomonidan tayinlanadi. Dehqon va fermer xo‘jaliklari uyushmasi hamda uning hududiy vakilliklari ijro etuvchi apparatlarini mablag‘ bilan ta‘minlash ular tomonidan ta‘sis etilgan, dehqon, fermer xo‘jaliklariga va yakka tartibda qishloq xo‘jaligi mahsulotlari yetishtiruvchilarga xizmat ko‘rsatuvchi tashkilotlar faoliyatidan olinadigan daromadlarning bir qismi, shuningdek, Uyushma a‘zolarining ishlab chiqarish faoliyatidan ixtiyoriy ajratmalar, a‘zolik badallari hamda amaldagi qonunchilikka zid bo‘lmagan boshqa daromadlar hisobiga amalga oshiriladi.

Dehqon va fermer xo‘jaliklari uyushmasining asosiy vazifasi dehqon va fermer xo‘jaliklarining respublika qonunchiligi bilan ularga berilgan huquqlarini va manfaatlarini himoya qilish; dehqon va fermer xo‘jaliklari faoliyati, ularni tashkil etish va tugatish monitoringini yuritish; dehqon va fermer xo‘jaliklarida yerlardan samarali foydalanilishini muntazam o‘rganish, yer uchastkalarini qo‘shimcha ravishda ajratish yoki qonunchilikda belgilangan tartibda olib qo‘yish to‘g‘risida tegishli hokimliklarga takliflar

kiritish; mayda va o'rtta qishloq xo'jaligi mahsulotlari yetishtiruvchilarini shartnoma asosida urug'liklar, o'g'itlar, ko'chatlar, nasldor mollar va boshqa resurslar bilan ta'minlashga, ularga ishlab chiqarish - texnologiya, transport, yuridik, axborot, marketing xizmatlari va boshqa xizmatlar ko'rsatilishiga ko'maklashish; dehqon va fermer xo'jaliklariga ular yetishtirgan mahsulotlarni ichki va tashqi bozorlarda sotishga ko'maklashish; dehqon va fermer xo'jaliklariga ularning kreditlar, shu jumladan xorijiy kreditlar olishida va ularni o'zlashtirishida maslahat va uslubiy yordam ko'rsatishdan iborat.

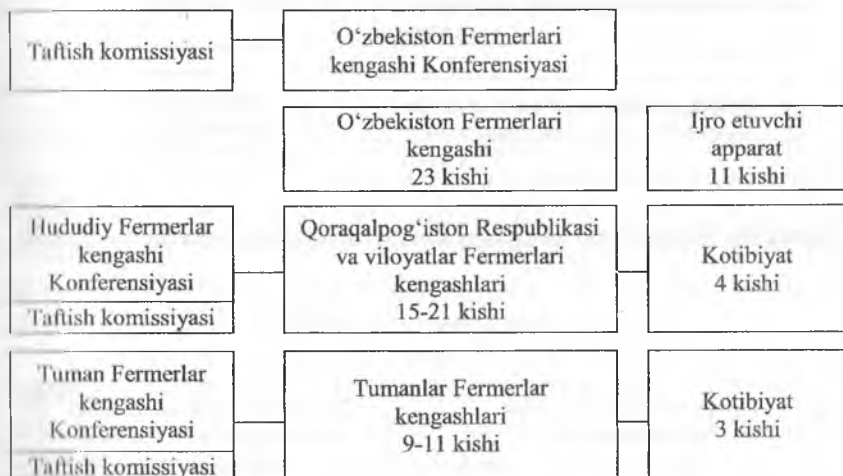
O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I. A. Karimov tomonidan 2012-yil 22-oktabrda "O'zbekistonda fermerlik faoliyatini tashkil etishni yanada takomillashtirish va uni rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi farmoni qabul qilindi. Farmonda mustaqillik yillarida qishloq xo'jaligi sohasida bozor munosabatlarini joriy etish va xususiy mulkchilik shaklini rivojlantirishga yo'naltirilgan iqtisodiy islohotlar bo'yicha keng qo'llamli chora-tadbirlar amalga oshirilgani, fermerlikni rivojlantirishda moliyaviy mustaqilligini erishishda huquqiy asos yaratilganligi, yer, suv va moddiy resurslardan samarali foydalanish hisobiga ishlab chiqarish hajmining o'sib borishi, mahsulot yetishtirish va samaradorligini oshirishda moddiy texnikalarning mavjudligi ta'kidlangan. Shuningdek, yer maydonlarini maqbullashtirish ishlari olib borilishi, qishloqda bozor infratuzilmasi shakillantirilishi, yerga va ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarga haqiqiy egalik tuyg'usi mustahkamlanganligi, qishloqda jadal rivojlanayotgan va obodonlashtirishda, aholi bandligini va faravonligini ta'minlashda ularning rolinikuchayishi, fermerlik harakatini tashkil etish va boshqarish tizimini xususan fermer xo'jaliklari uyushmasi va uning hududiy tuzulmalari faoliyatini qishloq xo'jalik ishlab chiqarishini isloh qilish va uning mahsuldorligini oshirish jarayonidagi hamda fermerlik oldida turgan vazifalarni tezkorlik bilan hal qilishga sust ta'sir ko'rsatganligi qayd etilgan. Hozirgi sharoitda fermerlik harakati oldida turgan jamiyatni demokratlashtirishni chuqurlashtirish, iqtisodiyotni yanada isloh qilish va

liberallashtirish, mamlakat agrar sektorini barqaror va samarali rivojlantirish, aholi farovonligini oshirishni fermerlik harakati tomonidan ro'yobga chiqarilishini ta'minlash ko'rsatib o'tildgan. Respublika fermer xo'jaliklari faoliyatini bozor munosabatlarida boshqarishni tashkil etish maqsadida O'zbekiston fermer xo'jaliklari uyushmasi konferensiyasining uni belgilangan tartibda tugatish haqidagi qaroriga asosan fermer xo'jaliklarining tashkiliy tuzilmasiga muvofiq O'zbekiston fermerlari kengashi tuzulib, uning Qaraqalpog'iston Respublikasi, viloyatlar va tumanlarning fermerlar kengashlarini tashkil etish farmonida ko'rsatilgan. O'zbekiston fermerlari kengashlarining vazifasi va faoliyat yo'nalishlari quyidagilardan iborat: Fermer xo'jaliklarini rivojlantirish, fermer xo'jaliklarining moddiy va moliyaviy ba'zasini mustahkamlash hamda mulkiy munosabatlarini ishonchli himoya qilinishini ta'minlash sohasidagi qonun hujjatlarini yanada takomillashtirish bo'yicha takliflar ishlab chiqish, fermer xo'jaliklarining huquqlari va qonuniy manfaatdorligini himoya qilish, jumladan davlat va xo'jalik boshqaruv organlari, mahalliy davlat hokimiyati organlari bilan, tayorlov, ta'minot va xizmat ko'rsatish tashkilotlari munosobatlarda, shuningdek, sudlarda ishlar ko'rib chiqilayotganda, fermer xo'jaliklarini tashkil etish va qayta tashkil etishda, ularga yer maydonlarini uzoq muddatli ijaraga ajratib berishda oshkoralik, ochiqlik va qonuniylik tamoyillarini ta'minlash maqsadida jamoat nazoratini amalga oshirish, ko'p tarmoqli fermer xo'jaliklarini rivojlantirishda, suvni tejaydigan samarali texnologiyalarni, birinchi navbatda tomchilatib sug'orishni, zamonoviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalarini ularning faoliyatiga tadbiiq etishga ko'maklashish, qishloqda huquqiy, iqtisodiy, moliyaviy, agrotexnik hamda boshqa masalalar bo'yichakolsal ding markazlari tarmog'ini, shuningdek, mahsulot ishlab chivarish va sotish bo'yicha fermer xo'jaliklari kooperatsiyasining turli shakllarini tashkil etish va kengaytirishga ko'maklashishdan iborat. O'zbekiston fermerlari kengashlariga fermer xo'jaligining manfaatini ko'zlab da'vo arizalarini taqdim etish, davlat va xo'jalik boshqaruv organlari, mahalliy davlat hokimiyati organlarining qarorlari, ularning mansabdor shaxslari

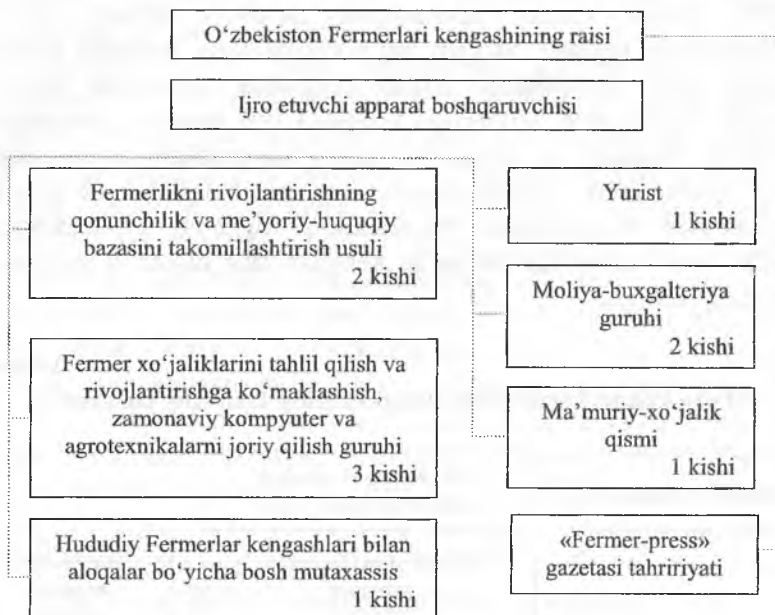
xatti-harakatlari ustidan sudga davlat boji to'lamasdan shikoyat qilish, fermer xo'jaliklariga yer maydonlarini berish masalarini ko'rib chiqish tuman komissiyasi tarkibiga kirish, fermer xo'jaliklariga tegishli bo'lgan me'yoriy-huquqiy hujjatlar hamda boshqa qaror loyihalarini ishlab chiqishda qatnashish huquqi berildi. O'zbekiston fermerlari kengashi ijro etuvchi aparatining tuzilmasi, hududiy va tuman fermerlari kengashlari kotibiyatlarining namunaviy tuzilmalarini tuzish belgilab qo'yilgan. O'zbekiston Respublikasi Prezidentinig 2012-yil 22-oktabrdagi P4478 sonli farmonida fermerlar kengashining tashkiliy tuzilmasi quyida keltirilgan.

1-ilova

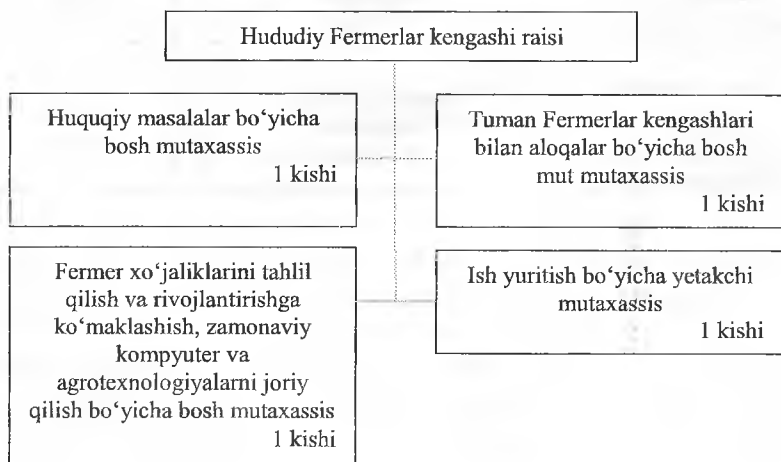
O'zbekiston Fermerlari kengashining tashkiliy tuzilmasi

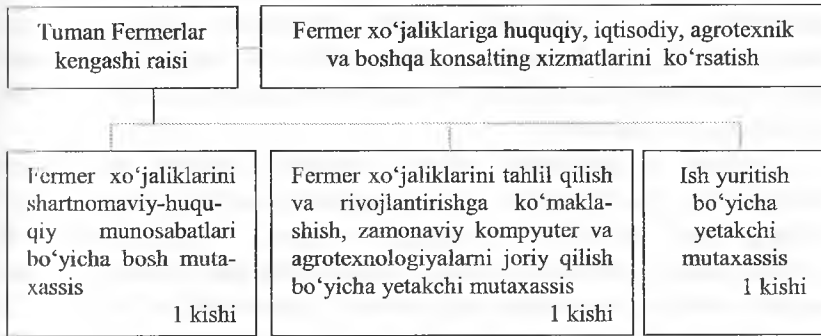


O'zbekiston Fermerlari ijro etuvchi apparatning tuzilmasi



Hududiy Fermerlari kengashi kotibiyatining namunaviy tuzilmasi



Tuman Fermerlari kengashi kotibiyatining namunaviy to'zilmesi**2.6. Fermer xo'jaligida kooperatsiya boshqaruv faoliyatini tashkil etish**

Agrar sektorda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishda asosiy e'tibor kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilmoqda. Chunki, qishloq xo'jalik mahsulotlarining 76,5 foizi ushbu sektor hissasiga to'g'ri keladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish faqat qishloq joylarda 65 foiz bo'lib, aholi turmush darajasiga bog'liq bo'lmay butun mamlakat aholisi farovonligiga xizmat qiladi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti va hukumati tomonidan agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun barcha huquqiy va tashkiliy shart-sharoitlarni yaratilishiga alohida e'tibor berilmoqda. Jumladan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2003-yil 24-martdagi "Qishloq xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning muhim yo'nalishlari to'g'risida"gi Farmonida fermer xo'jaliklarini rivojlantirish ustuvor yo'nalish sifatida belgilandi. Chunki:

- fermer xo'jaligi qishloqda mulkdorlar sinfini shakllantirishda va tadbirkorlikni rivojlantirishda muhim ahamiyatga ega;
- fermer xo'jaliklarida dehqon va ishlab chiqarish vositalari o'rtasida mustahkam iqtisodiy-huquqiy bog'liqlik yuzaga keladi;

- dehqonlarda ishlab chiqarish natijalari uchun kuchli iqtisodiy ma'suliyat paydo bo'ladi;

- qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish, taqsimlash ayirboshlash va iste'mol qilish jarayonida fermer to'liq mustaqillikka ega bo'ladi, u bozor talabi va taklifi muvozanati doirasida harakat qiladi va davlat tomonidan joriy etilgan tartib qoidalarga bo'ysunadi.

Fermer xo'jaligining asosiy maqsadi aholini oziq-ovqat mahsulotlari bilan hamda o'z a'zolarining ijtimoiy va iqtisodiy ehtiyojlarini qondirish uchun ko'proq sifatli mahsulot yetishtirishdan iboratdir. Asosiy majburiyati esa ijaraga olingan yerdan unumli va samarali foydalanish, agrotexnik tadbirlarni o'z vaqtida o'tqazish, etishtirilgan mahsulotlarni shartnoma bo'yicha tayyorlov tashkilotlariga yetkazib berish yoki bozorda erkin sotishni o'z vaqtida amalga oshirishdan iboratdir.

Fermer xo'jaligini rivojlantirishda asosiy muammolardan biri- ishlab chiqarilgan mahsulotlarni sotish muammosidir. Fermer o'z mahsulotlarini dehqon bozorida, ulgurji yarmarkalarida, qishloq xo'jalik mahsulotlari tovar birjalarida sotish bilan birga davlat va xususiy tayyorlov korxonalarini, qayta ishlash korxonalariga har qanday to'siqsiz topshira olishini ta'minlash lozim. Shuningdek, mahsulotlarni bevosita fermerlarning o'zlaridan olib ketuvchi va iste'molchiga yetkazib beruvchi vositachilik xizmatlarini tashkil etish juda ham ahamiyatlidir.

Shu bilan birga, birinchi navbatda, sifati tez buziluvchi qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlovchi kichik korxonalarni tashkil etish maqsadga muvofiqdir. Bunday kichik korxonalarni tashkil etish uzoq vaqt va mablag'ni talab etmaydi, ularni har bir qishloq markazlarida tashkil etish natijasida, birinchidan shu hududdagi fermer xo'jaliklari yetishtirilgan mahsulotlarini sotilishi ta'minlanib, nobudgarchilik kamaysa, ikkinchidan, qishloq xo'jaligida nisbatan ortiqcha ish kuchini ish bilan bandlik muammosi hal etiladi. Shu bilan birga, bunday kichik korxonalar fermer xo'jaliklarining o'zlarida tashkil etilsa, yanada samara beradi. Chunki, mahsulotni tashish, yuklash-tushirish, saqlash xarajatlari kamayadi; xo'jalik a'zolarining ish bilan bandligi to'la

ta'minlanadi, mehnat intensivligi oshadi, tayyor mahsulot ishlab chiqarish evaziga daromad ko'payadi. Kooperatsiyaga birlashish ixtiyoriy bo'lib, har bir fermer o'z mustaqilligini saqlab qoladi. Kooperatsiyani tuzishda fermerlar umumiy yig'ilishi (tashabbuskor guruh tomonidan tayyorlanadi) kooperatsiya kengashini saqlaydi. Kengash a'zolari kooperatsiyaga kirayotgan fermerlar soniga qarab har xil bo'lishi mumkin. Ammo kengash a'zolarining soni 11-15 nafardan ko'p bo'lishi muayyan tadbirlarga ularning to'liq ishtrokini ta'minlashda murakkablik tug'dirishi mumkin. Kengash o'z a'zolaridan birini bir yil muddatga rais qilib saylaydi. Rais bir yil davomida Kengash nomidan kooperatsiya ishini boshqaradi, ish yuritadi. Kengash bilan kelishilgan holda ijro apparatini tashkil qiladi va uning ishini nazorat qilib boradi.

Kengash a'zolari va uning raisi jamoatchilik asosida ishlaydilar va maosh olmaydilar.

Kengash fermerlarning davlat va nodavlat tashkilotlari (xizmat ko'rsatuvchi va boshqalar) bilan tashkiliy va iqtisodiy munosabatlarni muvofiqlashtirib turadi.

Kengash qabul qilingan qaror kooperatsiya a'zolari uchun majburiy hisoblanadi, kengash quyidagi masalalar bo'yicha qarorlar qabul qilishi mumkin:

-ekiladigan ekin turlari va ularning navlari bo'yicha;

-markazlashgan tartibda fermerlarni urug'lik bilan ta'minlash bo'yicha;

-mahsulotni sotish narxini belgilash va sotish bozorini ta'minlash bo'yicha;

-ijro apparati xodimlarining soni va ularning xarajatlari bo'yicha;

Ijro apparatining huquq va majburiyatlari.

Ijro apparati 3-4 kishidan iborat bo'lishi mumkin. Uning son jihatidan qancha bo'lishini ishlovchilarga to'lanadigan maosh va boshqa to'lanadigan xarajatlar ham Kengash tomonidan belgilanadi.

Ijro apparati asosan shartnoma asosida faoliyat yuritadigan mutaxassislardan iborat bo'lib, yo'llanma ishga qabul qilinganlarning mutaxassisligi kooperatsiyaning yo'nalishiga qarab belgila-

nadi. Jumladan, mahsulotni sotish bo'yicha asosan marketolog, moliyachi, huquqshunos hamda menejer bo'lishi mumkin.

Ijro apparati fermerlar Kengashi tomonidan unga berilgan vakolat doirasida faoliyat yuritadi. Agar kooperatsiya faqat yetishtirilgan mahsulotni sotish bo'yicha tuzilgan bo'lsa ish faoliyati marketing bilan bog'liq masalalarni hal qilishga yo'naltirilgan bo'ladi. Jumladan, mahsulotni sotish uchun xaridor topish, narxni belgilash (kengash bilan kelishilgan holda), sotilgan mahsulot uchun fermerlar hisob raqamiga mablag'larni tushirib berish, shuningdek, fermerlar uchun kerakli bo'lgan moddiy-texnika resurslarini sotib olishga ko'maklashish, urug'lik bo'yicha axborot tayyorlab berish, fermerlar bilan bank o'rtasidagi munosabatlarda faol ishtrok etish (biznes reja tuzish, bankda kredit resurslari olish va kreditlarni qaytarish), soliq to'lash bilan bog'liq bo'lgan muammolarni hal qilish va fermerlar bilan xizmat ko'rsatuvchi korxonalar o'rtasidagi munosabatlarda bevosita ishtrok etish.

Kooperatsiya mahsulotni sotish va qayta ishlash bo'yicha tuzilganda quyidagicha ko'rsatadi:

Kengashning qarori bilan fermerlar mablag'ini jamlab (fermerlar birgalashib bankdan kredit olishlari mumkin) mahsulotni qayta ishlash korxonasi qurish va unga kerakli uskuna va jihozlarni sotib olish uchun mablag'ni ijro apparati hisob raqamidan to'plashi yoki ijro apparati qoshida maxsus hisob raqami ochishlari mumkin. Bu holatda ijro apparatiga qurilish bo'yicha bir mutaxassis qo'shilishi va shu mutaxassis barcha ishlarni (loyiha va smeta tayyorlash, qurilish tashkilotlari bilan shartnoma tuzish va qurilish ishlarini nazorat qilib borish, korxonaga qurilish montaj ishlari yakunlanganidan so'ng qabul qilib olish va ishga tushirish) olib boradi.

Qayta ishlash korxonasining ish faoliyati quyidagicha tashkil qilinishi mumkin. Fermerlar korxonaga kerakli bo'lgan xom ashyoni yetkazib beradilar va mahsulot qayta ishlanib, sotilgan mahsulotdan tushgan mablag'dan korxonaga xarajatlari chegirib tashlanganidan so'ng qolgan mablag'ni topshirilgan xom ashyoga nisbatan mos ravishda bo'linadi. Bunda kengash qarori bilan sof

fyodaning bir qismi korxonani rivojlantirish uchun ham ajratilishi mumkin.

Tayanch iboralar

Faoliyat turlari, tovar birjasi, tadbirkorlik faoliyati, konsalting, tijorat banki, ekspertli, yakka tadbirkor, aralash tadbirkor, shirkat fitma, mas'uliyati cheklangan jamiyat, korporatsiya, kengash, solding, qo'shma korxonona, sindikat, ijara haqi, jismoniy shaxs, tadbirkorlar palatasi, biznes fond, madad sug'urta, uyushma, vakolatli vakil.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

- 1. Tadbirkorlik faoliyati turlari tog'risida tushuncha bering.*
- 2. Tadbirkorlik faoliyati necha qismga bo'linadi?*
- 3. Ishlab chiqarish turlariga nimalar kiradi?*
- 4. Konsalting tadbirkorlik xizmati turlarini ayting.*
- 5. Moliyaviy tadbirkorlik o'z ichiga nimalarni oladi?*
- 6. Tadbirkorlik shakllari to'g'risida tushuncha bering.*
- 7. O'zbekistonda tadbirkorlar palatasining vazifasi nimadan iborat?*
- 8. Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasining faoliyatini tahlil qilang.*

**2-MAVZU. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK
FAOLIYATINIG TURLARI VA SHAKLLARI
Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi**

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | Dars vaqti – 4 soat |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari. 2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining shakllari. 3. Kichik biznes va tadbirkorlikda biznesning shakllari. 4. O'zbekiston savdo-sanoat palatasining boshqaruv faoliyatini tashkil etish. 5. Dehqon va fermer xo'jaliklari boshqaruv faoliyatini tashkil etish . 6. Fermer xo'jaligida kooperatsiya boshqaruv faoliyatini tashkil etish. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari haqida tushuncha hosil qilish | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi; • Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari, • biznesning shakllariga nimalar kirishini ochib beradi; • O'zbekiston savdo-sanoat palatasining kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishdagi vazifasini ochib beradi; • Dehqon va fermer xo'jaliklari boshqaruv faoliyatini va kooperatsiya boshqaruvini tashkil etish | <ul style="list-style-type: none"> • Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllarini to'g'ri asoslash, biznes shakllarini bir-biridan ajratib ko'rsatish, qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari rivojlanishdagi vazifasi to'liq yoritib beriladi; • O'zbekiston savdo-sanoat palatasining boshqaruv faoliyatini tashkil etish va kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishga qo'shadigan hissasi to'g'risida tushuncha beradi; • Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini rivojlanishda dehqon va fermer xo'jaliklarini boshqaruv faoliyatini tashkil etish yo'llarini hamda koperatsiya boshqaruvini tashkil etishning yo'nalishlari va ahamiyatini ko'rsatib beradi. |

| | |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| yo'llarini ko'rsatib beradi. | |
| <i>O'qitish usullari</i> | Ma'ruza, aqliy hujum, blits so'rov |
| <i>O'qitish vositalari</i> | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska, bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| <i>O'qitish shakllari</i> | Ommaviy, guruhli |
| <i>O'qitish shart-sharoiti</i> | Ma'ruza zali, o'quv auditoriyasi |
| <i>Monitoring va baholash</i> | Og'zaki so'rov |

«QISHLOQ VA SUV XO'JALIGIDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISHI»

mavzusi bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kiritish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1.Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2.Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3.Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4.Yangi mavzu yuzasidan teskor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | |
| 3- bosqich Yukuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |
| | 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | |
| | 3.3.Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | |

Qishloq va suv xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlanish yo'llari "Blits-so'rov" usulida o'rganiladi

"Blits-so'rov" usulidan foydalanish uchun savollar:

- *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati turlariga nimalar kiradi?*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati shakllariga nimalar kiradi?*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida biznesning shakllariga, turlariga nimalar kiradi?*
- *O'zbekiston savdo-sanoat palatasinig vazifasini ayting.*
- *O'zbekiston fermer kengashini tuzish yo'llarini tushuntiring.*
- *Fermer xo'jaligida kooperatsiya boshqaruvini tashkil etish yo'llari nimalardan iborat?*

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINIG TURLARI VA SHAKLLARI

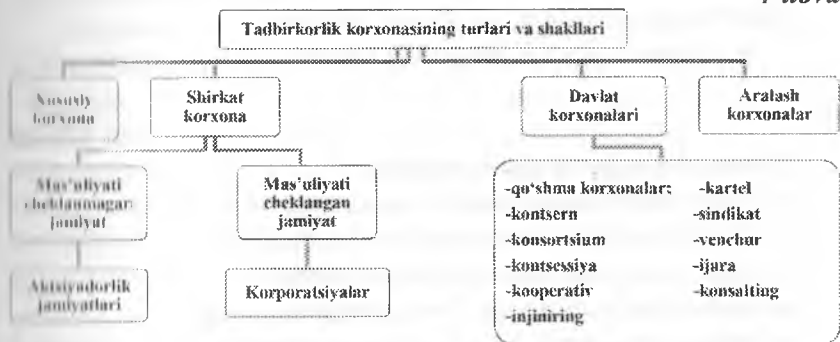
1. *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari.*
2. *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining shakllari.*
3. *Kichik biznes va tadbirkorlikda biznesning shakllari.*
4. *O'zbekiston savdo-sanoat palatasining boshqaruv faoliyatini tashkil etish yo'llari.*
5. *Dehqon va fermer xo'jaliklari boshqaruv faoliyatini tashkil etish.*
6. *Fermer xo'jaligida kooperatsiya boshqaruv faoliyatini tashkil etish.*

Oilaviy tadbirkorlik – oila a'zolari tomonidan tavakkal qilib va o'z mulkiy javobgarligi ostida daromad (foyda) olish maqsadida amalga oshiriladigan tashabbuskorlik faoliyatidir.

Oilaviy korxona uning ishtirokchilari tomonidan tovarlar ishlab chiqarish (ishlar bajarish, xizmatlar ko'rsatish) va realizatsiya

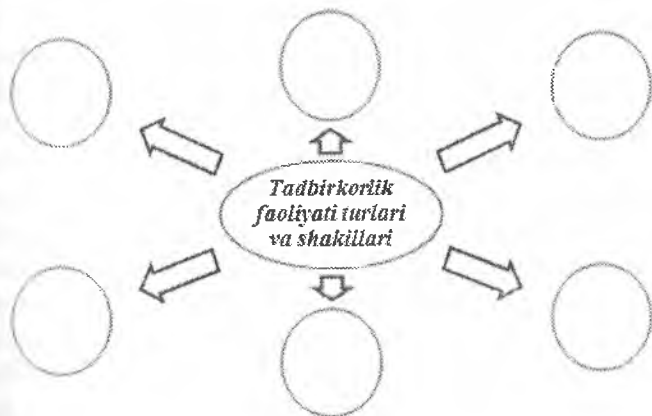
qilishni amalga oshirish uchun ixtiyoriy asosda, oilaviy korxonada ishtirokchilarining ulushli yoki birgalikdagi mulkida bo'lgan umumiy mol-mulk, shuningdek oilaviy korxonada ishtirokchilaridan har birining mol-mulki negizida tashkil etiladigan kichik tadbirkorlik subyektidir.

4-ilova



5-ilova

Tadbirkorlik faoliyati turlari va shakllari tizimini Klaster usulida o'rganish yo'llari



“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun savol va topshiriqlar:

- *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati turlari, shakllari va biznesning shakllari haqida tushuncha bering.*
- *O‘zbekiston savdo-sanoat palatasining tadbirkorlarning rivojlanishiga qo‘shadigan hissasini tariflang.*
- *Fermer xo‘jaligi kengashini tuzishning zaruriyati nimada?*

Mustaqil o‘rganish uchun savollar:

- *Tadbirkorlik faoliyati turlari to‘g‘risida tushuncha bering.*
- *Tadbirkorlik faoliyati necha qismga bo‘linadi?*
- *Ishlab chiqarish turlariga nimalar kiradi?*
- *Konsalting tadbirkorlik xizmati turlarini ayting.*
- *Moliyaviy tadbirkorlik o‘z ichiga nimalarni oladi?*
- *Tadbirkorlik shakllari to‘g‘risida tushuncha bering.*
- *O‘zbekistonda tadbirkorlar palatasining vazifasi nimadan iborat?*
- *Dehqan va fermer xo‘jaliklari uyushmasining faoliyatini izohlang.*

III BOB. QISHLOQ XO‘JALIGIDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISHI

3.1. Qishloq xo‘jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi

Respublikada ishlab chiqarilayotgan qishloq xo‘jalik mahsulotlarining deyarli barchasi nodavlat sektor ulushiga to‘g‘ri kelmoqda. Yerga bo‘lgan davlat mulkchiligi saqlanib qolganligi sababli boshqa ishlab chiqarish vositalaridan foydalanish xususiy mulkchilikga asoslangan. Bugungi kunda qishloq xo‘jaligida fermer va dehqon xo‘jaliklari asosiy tadbirkorlik faoliyatini yurituvchi shakllaridan biri bo‘lib faoliyat yuritmoqda. Fermer xo‘jaliklariga yer maydonlari uzoq muddatli ijaraga berilgan bo‘lib, ularning boshqa mol-mulkleri xususiy mulk hisoblanadi. Respublikada 2013-yilda fermer xo‘jaliklari soni 73 ming 449 tani tashkil etmoqda. Dehqon xo‘jaliklari soni 4,7 milliondan ortiq bo‘lib, o‘zlariga meros qilib qoldirish huquqi bilan umrbod egalik qilish uchun berilgan maydonlarda mahsulot ishlab chiqarish bilan shug‘ullanadilar. Ular o‘z oilaviy ehtiyojlarini qondirish bilan bir qatorda bozorni asosiy turdagi chorvachilik va oziq-ovqat mahsulotlari bilan ta‘minlashda muhim o‘ringa ega bo‘lib turibdi. Mamlakatimizda 104 ta qorako‘lchilikka ixtisoslashgan shirkat xo‘jaliklari faoliyat yuritib kelmoqda. Qorako‘lchilikning o‘ziga xos xususiyatlari, mavjud yaylovlar shart-sharoitlari, qorako‘l qo‘ylarning noyob genofondini saqlab qolish muhimligini hisobga olgan holda mazkur sohada shirkatlar saqlab qolingan. O‘zbekiston Respublikasi makroiqtisodiy salohiyatini shakllantirishda agrar turmoqning hissasi katta bo‘lib kundan – kunga mahsulot yetishtirish hajmi ortib bormoqda. Unda faoliyat yurituvchi ishlab chiqarish subyektlari soni va YAIMdagi ulushi ko‘payib borishini quyidagi 3.1.1-jadval ma‘lumotlaridan ko‘rib chiqamiz.

3.1.1- jadval

Asosiy makroiqtisodiy ko'rsatkichlarda qishloq
xo'jaligining ulushi (%)

| Ko'rsatkichlar | 2005-y. | 2006-y. | 2007-y. | 2008-y. | 2009-y. | 2010-y. | 2011-y. | 2012-y. | 2013-y. |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| YalMda qishloq xo'jaligi ulushi | 26.3 | 25.1 | 23.2 | 19.7 | 18.6 | 18.0 | 17.6 | 17.5 | 16.8 |
| Qishloq xo'jaligi mahsuloti ishlab chiqarishning o'sish sur'atlari | 105.4 | 106.7 | 106.1 | 104.5 | 105.7 | 106.9 | 106.6 | 107.0 | 106.8 |
| Dehqonchilik mahsuloti ishlab chiqarish sur'atlari o'sishi | 107.0 | 107.4 | 107.2 | 103.3 | 105.9 | 106.6 | 106.0 | 107.0 | 106.4 |
| Chorvachilik mahsuloti ishlab chiqarish sur'atlari o'sishi | 103.6 | 105.9 | 104.6 | 105.8 | 105.5 | 107.0 | 107.6 | 107.1 | 107.4 |
| Chorvachilik mahsulotining qishloq xo'jaligidagi ulushi | 44.4 | 44.1 | 44.4 | 43.4 | 42.9 | 40.6 | 42.2 | 41.9 | 40.9 |
| Iqtisodiyotga jalb etilayotgan jami investitsiyalarga qishloq xo'jaligining ulushi | 4.4 | 4.1 | 3.4 | 2.7 | 3.1 | 3.1 | 4.6 | 4.1 | 6.4 |
| Qishloq xo'jaligida band aholining umumiy bandlikdagi ulushi | 29.1 | 28.1 | 27.9 | 27.5 | 25.6 | 25.2 | 27.2 | 27.2 | 27.4 |

Manba: O'zbekiston respublikasi Davlatstatistika qo'mitasi materiallari.

3.1.1-jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, 2005–2013-yillarda Respublikaning YAIMda qishloq xo'jaligida mahsulot yetishtirishdan tushayotgan tushum 26,3 foizdan 16,8 foizni tashkil etmoqda. Buning asosiy sababi respublika aholisining qariyb 65 foizi qishloq joylarda yashaydi. Ular asosan Sobiq Sovet tuzumidan mustaqillik yillarigacha qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish bilan shug'ullangan. Respublika mustaqil davlat bo'lgan kundan boshlab qishloq xo'jaligida mahsulot yetishtirish va iste'molchilarga yetkazib berish jarayonini bozor munosabatlariga o'tkazib, yangi iqtisodiy islohotlar olib borildi. Ijtimoiy iqtisodiyotda rivojlantirish zarur bo'lgan sohalariga qishloq xo'jaligi bilan band bo'lgan ishlovchilar yo'naltirildi. Shuning hisobiga YAIMdagi qishloq xo'jaligi sohasining ulushi kamayib borgan. Lekin, mahsulot ishlab chiqarish hajmi 105,4-106,8 foizga, qishloq xo'jaligida dehqonchilik mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi 107,0-106,4 foizga, chorvachilik mahsulotlari yetishtirish 103,6-107,4 foizga oshishiga asosiy sabab, mahsulot ishlab chiqaruvchi kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini hukumatimiz tomonidan to'g'ri yo'lga qo'yilganligi va ularni rivojlantirish uchun davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash dasturlari ishlab chiqilib amaliyotga samarali tadbir etilayotganligi tufayli yuqori natijalarga erishmoqda. MDH davlatlarida kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga katta e'tibor qaratilmaganligini quyidagi 3.1.2-jadvaldan ko'rish mumkin.

3.1.2-jadval

MDH mamlakatlarida yalpi qishloq xo'jaligi mahsulotining o'rtacha yillik o'sishi (%da)

| | 2005y. | 2006y. | 2007y. | 2008y. | 2009y. | 2010y. | 2011y. | 2012y. | 2013y. | O'rtacha o'sish sur'atlari 2005-2013 yy. |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------------------------------|
| Ozrbayjon | 107,5 | 100,9* | 104 | 106 | 103,5 | 97,8 | 105,8 | 105,8 | 104,9 | 104,1 |
| Afghanistan | 111,2 | 100,4 | 110 | 101 | 99,9 | 86,4 | 113,9 | 109,5 | 107,1 | 104,4 |
| Indoneziya | 101,7 | 106 | 104 | 109 | 101,3 | 102,5 | 106,6 | 106,1 | 96,0 | 103,7 |

| | | | | | | | | | | |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Qozog'iston | 107,3 | 106 | 109 | 94 | 113,8 | 88,3 | 126,8 | 82,2 | 110,8 | 104,2 |
| Qirg'iziston | 95,8 | 102 | 102 | 100,6 | 107,4 | 97,4 | 102,0 | 101,2 | 102,9 | 101,3 |
| Moldova | 100,8 | 99 | 77 | 132 | 90,1 | 107,9 | 105,0 | 77,6 | 138,3 | 103,1 |
| Rossiya | 101,6 | 104 | 103 | 111 | 101,2 | 88,7 | 123,0 | 95,3 | 106,2 | 103,8 |
| Tojikiston | 101,6 | 106 | 107 | 108 | 110,1 | 106,9 | 107,9 | 110,4 | 107,6 | 107,3 |
| O'zbekiston** | 105,4 | 106,7 | 106,1 | 104,5 | 105,7 | 106,8 | 106,6 | 107,0 | 106,8 | 106,2 |
| Ukraina | 99,9 | 103 | 94 | 118 | 100,1 | 98,5 | 119,9 | 95,5 | 113,7 | 104,7 |

Manba: MDH davlatlararo statistika qo'mitasl ma'lumotlari asosida PMTI hisob – kitoblari.

Sobiq Sovet tuzumi parchalanib ketgandan keyin har bir respublika o'z ijtimoiy iqtisodiy taraqqiyotini erkin tasarruf etishga muvassar bo'ldi. Davlatni rivojlantirishda ko'plab islohotlar olib bordilar. Natijada qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish hajmi ortganligini ko'rish mumkin. 2005-2013-yillarda MDH davlatlarida qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirish hajmi turlicha bo'lib, o'rtacha yillik o'sish miqdori Tojikiston Respublikasida – 107,3 foiz, O'zbekiston – 106,2, Ozarbayjon – 104,1, Qirg'iziston – 101,3 foizga ta'minlangan bo'lsa, Moldaviya – 103,1, Rossiya – 103,8, Ukraina – 104,7 foizga o'sganligini ko'rish mumkin.

Qishloq xo'jalik korxonasi deb, davlatga qarashli bo'lgan yerni uzoq muddatli ijaraga olib, o'z jamoasi mehnati va ishlab chiqarish vositalari yordamida, biznes reja va ichki xo'jalik hisobiga tayangan holda, yuridik huquqqa ega bo'lgan tovar qishloq xo'jalik mahsulotlari ishlab chiqaruvchi xo'jalik yurituvchi subyektlar tushuniladi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan qishloq xo'jaligini rivojlantirishda davlat mulkini xususiylashtirib, nodavlat sektorni ko'paytirishga asosiy e'tiborni qaratgan. Masalan, 1991–2013-yillarda davlat mulki tomonidan qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish hajmi 34,0 foizdan 0,1 foizga kamayib borganligini, nodavlat mulki hisobidan qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish 66,0-99,9 foizga erishganini ko'rish mumkin. Shunday qilib, respublikada nodavlat mulk tez sur'atlar bilan rivojlanib borishi natijasida davlat miqyosida asosiy mahsulot ishlab chiqaruvchi mulk shakliga aylandi. Qishloq xo'jalik

korxonasida ham mulkchilik munosobatlari shakllanishiga asos solindi. Qishloq xo'jalik korxonasi deb, davlatga qarashli bo'lgan yerni uzoq muddatli ijaraga olib, o'z jamoasi mehnati va ishlab chiqarish vositalari yordamida, biznes reja va ichki xo'jalik hisobiga tayangan holda, yuridik huquqga ega bo'lgan tovar qishloq xo'jalik mahsulotlari ishlab chiqaruvchi xo'jalik yurituvchi subyektlar tushuniladi.

Nodavlat mulkchilik shakllari orasida qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish va qayta ishlash, realizatsiya qilish, saqlash, servis xizmatlar ko'rsatish, ta'minot, bilan shug'ullanadigan tizim yaratildi. Respublikadagi jami kategoriyadagi xo'jaliklar tarkibini o'rganib chiqishda quyidagi 3.1.4-jadval ma'lumotlaridan foydalanamiz.

3.1.4-jadval

Qishloq xo'jalik mahsulotlari ishlab chiqarishning kategoriyalar bo'yicha tarkibi, (%)

| | Barcha xo'jaliklar | Shu jumladan | | |
|-------------------------------|--------------------|-------------------------------|---------------------|---------------------|
| | | Qishloq xo'jaligi korxonalari | Fermer xo'jaliklari | Dehqon xo'jaliklari |
| Qishloq xo'jalik mahsulotlari | | | | |
| 2005-y. | 100 | 14.0 | 24.3 | 61.7 |
| 2006-y. | 100 | 6.3 | 31.4 | 62.3 |
| 2007-y. | 100 | 2.5 | 33.4 | 64.1 |
| 2008-y. | 100 | 2.3 | 32.6 | 65.1 |
| 2009-y. | 100 | 2.2 | 34.5 | 63.3 |
| 2010-y. | 100 | 2.1 | 35.0 | 62.9 |
| 2011-y. | 100 | 2.2 | 34.1 | 63.7 |
| 2012-y. | 100 | 2.1 | 34.4 | 63.5 |
| 2013-y. | 100 | 2.0 | 34.0 | 64.0 |
| Dehqonchilik mahsulotlari | | | | |
| 2005-y. | 100 | 21.3 | 41.6 | 37.1 |

| | | | | |
|---------------------------|-----|-----|------|------|
| 2006-y. | 100 | 7.8 | 53.7 | 38.5 |
| 2007-y. | 100 | 1.5 | 57.3 | 41.2 |
| 2008-y. | 100 | 1.3 | 54.4 | 44.3 |
| 2009-y. | 100 | 1.4 | 57.6 | 41.0 |
| 2010-y. | 100 | 1.2 | 56.2 | 42.6 |
| 2011-y. | 100 | 1.2 | 56.0 | 42.8 |
| 2012-y. | 100 | 1.1 | 56.0 | 42.9 |
| 2013-y. | 100 | 1.1 | 53.7 | 45.2 |
| Chorvachilik mahsulotlari | | | | |
| 2005-y. | 100 | 4.7 | 2.7 | 92.6 |
| 2006-y. | 100 | 4.4 | 3.1 | 92.5 |
| 2007-y. | 100 | 3.8 | 3.6 | 92.6 |
| 2008-y. | 100 | 3.5 | 4.1 | 92.4 |
| 2009-y. | 100 | 3.4 | 3.7 | 92.9 |
| 2010-y. | 100 | 3.4 | 3.9 | 92.7 |
| 2011-y. | 100 | 3.6 | 4.2 | 92.2 |
| 2012-y. | 100 | 3.5 | 4.4 | 92.1 |
| 2013-y. | 100 | 3.4 | 4.5 | 92.1 |

3.1.4-jadvalda qishloq xo‘jalik mahsulotlari ishlab chiqarishning kategoriyalar bo‘yicha tarkibi berilgan bo‘lib, 2005–2013-yillarda qishloq xo‘jalik mahsulotlarini yetishtirish bo‘yicha qishloq xo‘jalik korxonalarini 14,0 foizdan 2,0 foizga, fermer xo‘jaligining salmog‘i 24,3-34,0 foizga, dehqon xo‘jaliklari 61,7-64,0 foizni tashkil etgan. Demak, fermer xo‘jaliklari tomonidan mahsulot yetishtirish hajmi va salmog‘i kundan-kunga ortib borganligini ko‘rsatmoqda. Dehqonchilik mahsulotlari ishlab chiqarishda fermer xo‘jaliklari 41,6-53,7 foiz miqdorida qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqarishga erishgan. Chorvachilik mahsulotlarini ishlab chiqarishning 2,7-4,5 foizi dehqon xo‘jaliklari zimmasiga to‘g‘ri kelmoqda. Shuning uchun hukumat tomonidan dehqon xo‘jaliklarini rivojlantirishda past foizli, imtiyozli kreditlar berish to‘liq yo‘lga qo‘yilgan. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish uchun avvalo qishloq xo‘jalik ekin maydonlarini hisobga olib har bir subyekt tomonidan yer bilan ta‘minlanish ko‘rsatkichlari tahlil qilinib, rejalashtirish ishlari olib borildi (3.1.5-jadval).

**Respublikada qishloq xo'jalik ekin maydonlari
ko'rsatkichlari tahlili (ming ga)**

| | 2005-y. | 2006-y. | 2007-y. | 2008-y. | 2009-y. | 2010-y. | 2011-y. | 2012-y. | 2013-y. | 2013-y. 2005- y. ga nisbatan % da |
|-------------------------------------------|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------------------------|
| Jami ekin maydoni | 3647.508.6 | 3637.4 | 3560.3 | 3609.7 | 3608.6 | 3704.7 | 3601.2 | 3628.1 | 3656.3 | 100.2 |
| Shundan: | | | | | | | | | | |
| Don mahsulotlari | 1616.3 | 1618.1 | 1538.5 | 1559.0 | 1610.7 | 1677.0 | 1607.4 | 1628.1 | 1642.0 | 101.6 |
| Shu jumladan: bug'doy | 1439.7 | 1448.5 | 1382.2 | 1373.1 | 1354.7 | 1466.3 | 1432.6 | 1404.0 | 1451.1 | 101.8 |
| sholi | 52.5 | 60.6 | 48.0 | 33.8 | 43.6 | 66.9 | 23.1 | 76.3 | 44.9 | 85.5 |
| Makka doni | 33.6 | 32.8 | 34.2 | 32.3 | 30.1 | 28.3 | 26.5 | 40.9 | 34.1 | 101.5 |
| <i>Texnika ekinlari</i> | 1518.4 | 1478.2 | 1477.1 | 1507.2 | 1423.1 | 1416.9 | 1385.9 | 1372.4 | 1380.3 | 90.9 |
| Shu jumladan:.. paxta | 1472.3 | 1448.2 | 1451.3 | 1425.1 | 1347.0 | 1342.5 | 1329.2 | 1308.3 | 1308.8 | 88.9 |
| Kartoshka, sabzavot va poliz mahsulotlari | 222.7 | 244.8 | 254.7 | 265.0 | 272.3 | 291.6 | 294.9 | 313.7 | 318.8 | 143.1 |
| Shu jumladan kartoshka | 49.8 | 52.6 | 55.6 | 59.9 | 62.8 | 70.7 | 73.6 | 76.1 | 78.3 | 157.2 |
| sabzavot | 137.7 | 154.4 | 159.8 | 162.8 | 165.4 | 173.0 | 175.4 | 183.8 | 189.3 | 137.5 |
| Poliz ekinlari | 33.9 | 37.4 | 39.0 | 42.2 | 44.0 | 47.8 | 45.9 | 53.7 | 50.6 | 149.2 |
| Yem-xashak | 290.3 | 296.4 | 290.0 | 278.5 | 302.5 | 319.2 | 313.0 | 313.9 | 315.2 | 108.6 |

O'zbekiston Respublikasining 26 mln. gektardan ortiq qishloq xo'jaligida foydalanishi mumkin bo'lgan yerlari mavjud bo'lib, shundan 4,3 mln. gektariga dehqonchilik qilib kelinmoqda. Respublikamizda 2013-yilda 2005-yilga nisbatan o'sishi 100,2 foizni tashkil etgan. Hammamizga ma'lumki, respublikadagi mavjud suv resurslarining 92 foizi qishloq xo'jaligida foydalaniladi. Lekin, Orol dengizining qurishi, ob-havolarining noqulay kelishi sababli 11,8 foiz yerlarga suv yetkazib berish imkoniyati sababli pasayishi ta'minlandi. Mamlakatimiz mustaqil bo'lgandan boshlab hukumatimiz tomonidan don mustaqilligiga

erishishga, monokulturani bartaraf etishga e'tiborni qaratdi. Don ekinlari maydoni 2005-yilda 1616,1 ming ga bo'lgan bo'lsa, 2013-yilga kelib, 1642,0 yoki 101,6 foizga oshganligini ko'rish mumkin. Paxta ekinlari maydoni 88,9 foizni tashkil etdi. Shundan ko'rinib turibdiki, qishloq xo'jalik ekinlarini joylashtirish va ixtisoslashtirish samarali yo'lga qo'yilganligi sababli yetishtirilayotgan mahsulot hajmining o'sganligini quyidagi 3.1.6-jadvaldan ko'rib chiqamiz.

3.1.6-jadval

Respublikada qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirish ko'rsatkichlari tahlili

(ming tonna)

| Poliz mahsulotlari | Uzum | Meva | Sabzavot | Kartosh ka | Bug'doy | Paxta | Mahsulot turlari |
|--------------------|--------|--------|----------|------------|---------|--------|----------------------------------|
| 615.3 | 641.6 | 949.3 | 3517.5 | 924.2 | 6401.8 | 3728.4 | 2005-y. |
| 744.1 | 803.5 | 1182.2 | 4294.1 | 1021.0 | 6546.7 | 3600.6 | 2006-y. |
| 840.9 | 878.9 | 1270.0 | 4691.9 | 1188.9 | 6643.1 | 3683.4 | 2007-y. |
| 981.3 | 792.5 | 1402.7 | 5221.3 | 1398.7 | 6621.6 | 3400.6 | 2008-y. |
| 1071.3 | 900.5 | 1544.5 | 5710.3 | 1530.9 | 7391.6 | 3401.9 | 2009-y. |
| 1182.4 | 987.3 | 1710.3 | 6346.4 | 1692.9 | 7447.1 | 3442.8 | 2010-y. |
| 1294.7 | 1090.2 | 1871.1 | 6993.7 | 1862.4 | 7140.1 | 3500.0 | 2011-y. |
| 1418.4 | 1206.0 | 2052.8 | 7767.4 | 2057.1 | 7519.5 | 3460.1 | 2012-y. |
| 1558.0 | 1322.1 | 2260.9 | 8515.9 | 2250.4 | 7804.8 | 3361.2 | 2013-y. |
| 253.2 | 206.0 | 238.2 | 242.1 | 243.5 | 121.9 | 90.1 | 2013-y. da 2005-y. ga nisbatan % |

Islahotlarning boshlang'ich bosqichidan boshlab asosiy e'tibor mavjud yer maydonlaridan yuqori hosil olish va samarali foydalanish uchun turli mulk subyektlari o'rtasida yerlar qayta taqsimlandi. Natijada mahsulot yetishtirish hajmiga erishildi. Yalpi mahsulot ma'lum gekardan yil davomida ishlab chiqarilgan mahsulotga aytiladi.

2005–2013-yillarda respublika bo'yicha paxta xom-ashyosi ishlab chiqarish hajmi 90,1 foizni tashkil etdi. Aholi ehtiyojini hisobga olib, paxta ekin maydonlarini boshqa don, poliz, sabzavot, kartoshka yetishtirishga berildi. G'alla yetishtirish hajmi 121,9 foizga, kartoshka 243,5, meva ishlab chiqarish 238,2 foizga oshdi. Mulkchilikka asoslangan qishloq xo'jalik subyektlari tomonidan qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish hajmi yildan yilga ortib borayotganligini tahlil natijalari ko'rsatmoqda.

3.2. Dehqon xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo'llari

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A. Karimov tomonidan 1998-yil 30-aprel kuni "Dehqon xo'jaligi to'g'risida"gi farmoni qabul qilinib, respublika bo'yicha 3.5 mln. dehqon xo'jaligi tashkil etildi.

Qishloq xo'jaligida mulkchilikka asoslangan ishlab chiqarish shakillangan bo'lib dehqon xo'jaligi ham keng miqdorda qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirib kelmoqda. Dehqon xo'jaligi asosan kichik biznes va tadbirkorlik asosida faolit ko'rsatmoqda. Dehqon xo'jaligi faoliyati ko'rsatkichlarini quyidagi 3.2.1-jadval ma'lumotlaridan ko'rib chiqamiz.

Respublika dehqon xo'jaliklari faoliyati ko'rsatkichlari

| Ko'rsatkichlar | O'lchov birligi | 2005-y. | 2006-y. | 2007-y. | 2008-y. | 2009-y. | 2010-y. | 2011-y. | 2012-y. | 2013-y. |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Yalpi qishloq xo'jaligi mahsulotida dehqon xo'jaliklarining ulushi | % | 61.7 | 62.3 | 64.1 | 65.1 | 63.3 | 62.9 | 63.7 | 63.5 | 64.0 |
| Jami yetishtirilgan dehqonchilik mahsulotlarida dehqon xo'jaliklarining ulushi | % | 37.1 | 38.5 | 41.2 | 44.3 | 41.0 | 42.6 | 42.8 | 42.9 | 45.2 |
| Jami yetishtirilgan chorvachilik mahsulotlarida dehqon xo'jaliklarining ulushi | % | 92.6 | 92.5 | 92.6 | 92.4 | 92.9 | 92.7 | 92.2 | 92.1 | 92.1 |
| Dehqon xo'jaliklarining soni | Birlikda | 4544420 | 4631675 | 4673210 | 4703433 | 4759174 | 4773013 | 4792717 | 4716292 | 4681378 |
| Dehqon xo'jaliklariga birlashtirilgan ekin maydoni | Ming ga | 441.9 | 454.8 | 458.0 | 466.7 | 472.8 | 471.0 | 462.4 | 467.7 | 470.4 |
| Dehqon xo'jaliklari ekin maydonining jami ekin maydonidagi ulushi | % | 12.1 | 12.5 | 12.9 | 12.9 | 13.1 | 12.7 | 12.8 | 12.9 | 12.9 |

Manba: O'zR Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasi ma'lumotlari asosida tuzilgan. (Hozirgi vaqtda dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasi fermer xo'jaliklari uyushmasi deb nomlanadi)

3.2.1-jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki 2005–2013-yillarda respublika dehqon xo'jaliklarining umumiy soni 4,5-4,7

millionga yetdi. Jami dehqonchilik mahsulotlaridan dehqon xo'jaligining ulushi 37,1-45,2, jami charvochilik mahsulotlaridan dehqon xo'jaligining ulushi esa 92,6-92,1 foizni tashkil etmoqda. Jami ekin maydonidan dehqon xo'jaligining ulushi 12,1-12,9 foizga oshmoqda.

Joriy yilda mamlakatimiz bo'yicha dehqon xo'jaliklari (aholi va yordamchi xo'jaliklar bilan) soni 4,768 mingta bo'lib, yuridik maqomga ega bo'lganlari 39132 ta yoki jamiga nisbatan 0,8 foizni, ajratilgan maydon 702824 ga shundan sug'oriladigan maydon 525532 ga Respublika bo'yicha 7,64 ming tonna don yetishtirilgan bo'lsa shundan dehqon xo'jaliklari tomonidan 1,199 ming tonna yoki 17 foizni, boshoqli donning 15 foizi, poliz mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi 856 ming tonna bo'lsa shuning 436 ming tonnasini yoki 75 foizni tashkil etadi.

Shundan ko'rinib turibdiki dehqon xo'jaligi ham tez suratlarda rivojlanib bormoqda. Respublikaning agrar sohasida olib borilayotgan islohotlar davlat mulkini nodavlat tashkilotlariga berilishi maqsad qilib qo'yilgan

Dehqon xo'jaligi oilaviy mayda tovar xo'jaligi bo'lib, oila a'zolarining shaxsiy mehnati asosida, meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish uchun oila boshlig'iga berilgan tomorqa yer uchastkasida qishloq xo'jaligi mahsuloti yetishtiradi va realizatsiya qiladi.

Dehqon xo'jaligi faoliyati tadbirkorlik faoliyati jumlasiga kiradi hamda dehqon xo'jaligi a'zolarining istagiga ko'ra yuridik shaxs yoki yuridik shaxs tashkil etmasdan faoliyat yuritishi mumkin. Xo'jaliklarini tashkil etish, ularning faoliyati va tugatilishi bilan bog'liq munosabatlar qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi.

"Dehqon xo'jaligi" a'zolariga birgalikda yashayotgan va dehqon xo'jaligini birgalikda yuritayotgan oila boshlig'i, uning xotini (eri), bolalari, shu jumladan farzandlikka, tarbiyaga olgan bolalari, ota-onalari, mehnatga qobiliyatli qarindoshlari kiradi.

Yuridik va jismoniy shaxslar bilan o'zaro munosabatlarda dehqon xo'jaligi nomidan shu xo'jalik boshlig'i ish ko'radi. Xo'jaligi boshlig'iga yer uchastkasiga umrbod egalik qilish

huquqini beruvchi davlat hujjati hamda davlat ro'yxatidan o'tkazilganlik to'g'risidagi belgilangan namunadagi guvoohnoma beriladi. Tomorqa yer uchastkasi – qishloq xo'jalik mahsulotini erkin savdo hamda oila ehtiyojlari uchun yetishtirish, shuningdek yakka tartibdagi uy-joy qurilishi hamda uy-joyni obodonlashtirish maqsadida oila a'zolaridan biriga meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilishga qonun hujjatlarida belgilangan tartibda va o'lchamlarda ajratib beriladigan yer uchastkasidir.

Oilali va qishloq joylarda kamida uch yil mobaynida yashab turgan fuqarolarga dehqon xo'jaligi yuritish uchun tomorqa yer uchastkasi sug'oriladigan yerlarda 0,35 gektargacha va sug'orilmaydigan (lalmikor) yerlarda 0,5 gektargacha o'lchamda, cho'l va sahro mintaqasida esa sug'orilmaydigan yaylovlardan 1 gektargacha o'lchamda beriladi. Dehqon xo'jaligi yuritish uchun yer uchastkalari imoratlar va inshootlar qurish huquqisiz beriladi. Fuqarolarga dehqon xo'jaligi yuritish uchun 0,06 gektar doirasida tomorqa yer uchastkalariga meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish huquqi kimoshdi savdosi asosida realizatsiya qilinishi mumkin.

Tomorqa yer uchastkasidan oqilona va samarali foydalana-yotgan dehqon xo'jaligiga tuman (shahar) hokimining qarori bilan qishloq xo'jaligi mahsulotini yetishtirish va realizatsiya qilish, ozuqa yetishtirishni tashkil etish, shuningdek yaylov yaratish uchun qisqa muddatli ijaraga qo'shimcha ravishda yer uchastkalari berilishi mumkin.

Dehqon xo'jaligining yerga egalik qilish va yerdan foydalanish sohasidagi huquq va majburiyatlari qonun hujjatlari bilan belgilangan. Umrbod egalik qilishga berilgan tomorqa yer uchastkalari xususiylashtirilishi va oldi-sotdi, garov, hadya, ayirboshlash obyektini bo'lishi mumkin emas. yer uchastkasiga meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish huquqi kredit olish uchun garovga qo'yilishi mumkin. Tomorqa yer uchastkasining o'lchami va chegaralari faqat dehqon xo'jaligi boshlig'ining roziligi bilan o'zgartirilishi mumkin.

Dehqon xo'jaligi yer uchastkasini olib qo'yishga qonunda nazarda tutilgan hollarda, faqat boshqa teng qimmatli yer

uchastkasi berilgandan keyin, dov-daraxtlar, buzilayotgan binolar va inshootlarning yoxud ularni boshqa joyga ko'chirish yoki boshqa binolar va inshootlar qurish qiymati hamda boshqa barcha sarajatlar (boy berilgan foydani qo'shgan holda) qonun hujjatlarida belgilangan tartibda to'la hajmda to'langan holda yo'l qo'yiladi. Meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish huquqi asosida berilgan tomorqa yer uchastkasidan foydalanganlik uchun haq yer solig'i tariqasida undiriladi.

Dehqon xo'jaliklarining suv iste'moli ularga xizmat ko'rsatuvchi suv iste'molchilari uyushmalari tomonidan belgilanadigan suv obyektlaridan suv olish limitlari asosida belgilangan tartibda amalga oshiriladi. Xo'jaligiga beriladigan suvning sarfini hisobga olish hamda suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliq to'lash tartibi, shuningdek mazkur soliq bo'yicha imtiyozlar qonun hujjatlari bilan belgilangan.

Dehqon xo'jaligi tadbirkorlik faoliyatining subyektu tariqasida qonun hujjatlarida belgilangan tartibda quyidagi huquqlarga ega:

- o'ziga berilgan tomorqa yer uchastkasida dehqon xo'jaligining ishlab chiqarish faoliyatini mustaqil tashkil etish;
- yetishtirilayotgan va realizatsiya qilinayotgan mahsulotga mustaqil ravishda baho belgilash;
- o'zi yetishtirgan mahsulotni, shu jumladan bu mahsulotni iste'molchilarga o'z xohishi bo'yicha realizatsiya qilish huquqini tasarruf etish;
- xarid etiladigan mahsulotga oldindan haq to'lanadigan fyuchers bitimlari tuzish;
- tadbirkorlikdan cheklanmagan miqdorda daromad (foyda) olish;
- qishloq xo'jaligi mahsuloti yetishtiruvchilarga sotish uchun va erkin savdoga mo'ljallangan aksiyalarni sotib olish;
- o'z mol-mulkini, shuningdek tomorqa yer uchastkasiga meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish huquqini, shu jumladan kimoshdi savdosi asosida sotib olingan huquqni garovga qo'yish.

Dehqon xo'jaligi quyidagilarni bajarishi shart:

- *tomorqa yer uchastkasidan qat'iy belgilangan maqsadda foydalanish;*
- *tabiiy obyekt bo'lmish yerga zarar yetkazmaslik;*
- *tomorqa yer uchastkasini asrash, uning unumdorligini saqlash va oshirish yuzasidan sarf-xarajatlar qilish;*
- *yangi berilgan tomorqa yer uchastkasidan, agar qonun hujjatlarida boshqa muddat belgilangan bo'lmasa, bir yil ichida foydalanishga kirishish;*
- *agrotexnika talablariga, belgilangan rejim, saqlash vazifasi va servitutlarga rioya etish;*
- *dehqon xo'jaligining majburiyatlari va qarzlari bo'yicha to'la javobgar bo'lish;*
- *xo'jalik a'zolari uchun xavfsiz mehnat sharoitini ta'minlash.*

Dehqon xo'jaliklarining xo'jalik faoliyatiga, shu jumladan ular tomonidan agrotexnika usullarini, yetishtiriladigan mahsulot turlarini tanlashda, uning narxini va uni realizatsiya qilish yo'nalishlarini aniqlashda davlat organlari va tashkilotlarining hamda boshqa organlar va tashkilotlarning, ular mansabdor shaxslarining aralashuviga yo'l qo'yilmaydi, qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollar bundan mustasno.

Yuridik shaxs tashkil etgan holda tuzilgan dehqon xo'jaliklari faoliyatni amalga oshirish uchun kredit olishlari, boshqa yuridik va jismoniy shaxslarning mol-mulki va pul mablag'larini ixtiyoriylik asosida va shartnoma shartlarida, shu jumladan dehqon xo'jaliklarini kreditni uzishning zarur garov, sug'urta hamda boshqa kafolatlarini ta'minlagan holda imtiyozli kreditlashga jalb etishlari, shuningdek xususiy kichik tadbirkorlik uchun qonun hujjatlarida belgilangan imtiyozlarning barcha turlaridan foydalanishlari mumkin.

Dehqon xo'jaligini ishlab chiqarish ahamiyatiga molik obyektlar qurilishi, asosiy ishlab chiqarish vositalarini xarid etish uchun uzoq muddatli kreditlash va joriy ishlab chiqarish faoliyati uchun qisqa muddatli kreditlash kredit shartnomasi asosida amalga oshiriladi.

Respublika va mahalliy hokimiyat, fuqarolar o'zini o'zi boshqarish organlari, qishloq xo'jaligi kooperativlari (shirkat xo'jaliklari) qonun hujjatlarida belgilangan tartibda:

ishlab chiqarish va ijtimoiy-maishiy ahamiyatga molik obyektlari bo'lmagan hududda dehqon xo'jaliklari tashkil etilganida uni birlamchi obodonlashtirish (yo'llar, elektr uzatish va aloqa liniyalari qurish, suv bilan ta'minlash, gazlashtirish, telefonlashtirish, radiolashtirish, yer tuzish, yerlarni meliorat-siyalash) ishlarini amalga oshiradi; dehqon xo'jaliklariga ishlab chiqarish obyektlari va turar joylarni barpo etishda yordam ko'rsatadi; xo'jalik uchun kerakli mol-mulk va ishlab chiqarish vositalarini birjalarda, yarmarkalarda, bozorlarda yuridik va jismoniy shaxslardan olishda ko'maklashadi; navli urug'lik va qishloq xo'jalik ekinlarining ko'chat materiallarini, organik va mineral o'g'itlarni, qishloq xo'jalik ekinlarini zararkunandalar va kasalliklardan himoya qilish vositalarini yetkazib berish yuzasidan davlat agrotexnika xizmati ko'rsatish tizimi orqali texnikaviy sizmat ko'rsatadi; qishloq xo'jaligi texnikasi, asbob-uskunalari va ashyo-anjomlarini lizing asosida olishda ko'maklashadi; chorva mollar va parrandalar boqish uchun shartnoma asosida aralash ozuqa ajratadi, yosh chorva mollar va parrandalar, zotdor qoramollar olishda ko'maklashadi; chorva mollariga zooveterinariya xizmati ko'rsatish uchun zarur sharoitlar yaratadi; qishloq xo'jalik mahsulotini tayyorlash va realizatsiya qilishda ko'maklashadi; konsalting va axborot xizmatlari ko'rsatadi.

Dehqon xo'jaliklari faoliyatini muvofiqlashtirib borish hamda ularning huquqlari va manfaatlarini himoya qilish O'zbekiston Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasi hamda O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan amalga oshiriladi.

3.3. Fermer xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo'llari

Mamlakatimizda 1998-yil 30-aprelda O'zbekiston Respublikasining «Fermer xo'jaligi to'g'risida»gi qonunining 2004-yil 26-avgustda yangi tahrirda qabul qilingan qonunidan so'ng fermer

xo'jaliklarning soni jadal sur'atlar bilan ortdi. Ya'ni, 2000-yilda respublikada 43,7 mingta fermer xo'jaligi faoliyati yuritgan bo'lsa, 2012-yilga kelib ularning soni 66 mingtaga yetdi, ya'ni ushbu davrda ularning soni 1,5 martaga ortdi. Fermer xo'jaliklariga 2000-yilda jami 632.2 ming gektardan 2010-yilda 3140,2 ming gektarga, yoki bir fermer xo'jaligiga o'rtacha 18,0–26,8 gektar yer ajratilgan. Ajragilgan yer maydonlari esa shu davr ichida qariyb 5martaga oshib 3140,2 ming gektarni tashkil etdi. Bir fermer xo'jaligiga to'g'ri keladigan yer maydoni esa o'rtacha 26,8 gektarni tashkil etdi. (3- jadval)

Respublikamiz qishloq xo'jaligida o'tkazilayotgan iqtisodiy islohotlar va tarkibiy o'zgarishlar kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va rag'batlantirish asosida qishloqda mulkdorlar sinfini shakllantirish bo'yicha ko'rilayotgan chora-tadbirlar natijasida yalpi qishloq xo'jalik mahsulotining tarkibida dehqon va fermer xo'jaliklarining ulushi yildan yilga oshib bormoqda.

Qishloq xo'jaligida mulkchilikga asoslangan ishlab chiqarish shakllangan bo'lib dehqon xo'jaligi ham keng miqdorda qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirib kelmoqda. Dehqon xo'jaligi asosan kichik biznes va tadbirkorlik asosida faolit ko'rsatmoqda. Dehqon xo'jaligi faoliyati ko'rsatkichlarini quyidagi 3.3.1-jadval ma'lumotlaridan ko'rib chiqamiz.

3.3.1-jadval

Respublika fermer xo'jaliklarining 2000-2010-yillardagi rivojlanish ko'rsatkichlari

| Ko'rsatkichlar | O'lchov birligi | 2005-y. | 2006-y. | 2007-y. | 2008-y. | 2009-y. | 2010-y. | 2011-y. | 2012-y. | 2013-y. |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Yalpi qishloq xo'jaligi mahsulotida fermer xo'jaliklarining ulushi | % | 24,3 | 31,4 | 33,4 | 32,6 | 34,5 | 35,0 | 34,1 | 34,4 | 34,0 |

69,2 mingtaga yetdi. Xo'jalikda ishlaydiganlar soni 954,2 ming kishidan 1357,4 ming kishiga, jami qishloq xo'jalik mahsulotlaridan fermer xo'jaligining ulushi 24,3-34,0 foizga, jami dehqonchilik mahsulotlaridan fermer xo'jaligining ulushi 41,6-53,7 jami chorvochilik mahsulotlaridan dehqon xo'jaligining ulushi esa 2,7-4,5 foizni tashkil etmoqda. Jami ekin maydonidan fermer xo'jaligining ulushi 58,7-84,8 foizga oshmoqda. Shundan ko'rinish turibdiki dehqon xo'jaligi ham tez sur'atlarda rivojlanib bormoqda. Respublikaning agrar sohasida olib borilayotgan islohotlar davlat mulkchiligidan nodavlat tashkilotlariga berilishi maqsad qilib qo'yilgan.

Fermer xo'jaligi – ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalangan holda qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqarishi bilan shug'ullanuvchi, mustaqil xo'jalik yurituvchi subyektdir.

Fermer xo'jaligi qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishining asosiy subyekti bo'lib unga o'n sakkiz yoshga to'lgan, qishloq xo'jaligida tegishli malaka yoki ish tajribasiga ega bo'lgan O'zbekiston Respublikasining fuqarosi rahbar bo'lishi mumkin. Fermer xo'jaligi xo'jalik boshlig'i tomonidan xo'jalik tashkil etilib, alohida mol-mulk ajratib beriladi va ustavini tasdiqlagan paytdan e'tiboran tashkil etilgan deb, yuridik shaxs maqomini oladi. Bank muassasasida hisob-kitob varag'i va boshqa xil hisob varaqlar ochishga, o'z nomi yozilgan muhrga ega bo'ladi.

Fermer xo'jaligining namunaviy ustavi O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi tomonidan tasdiqlanadi.

Fermer xo'jaliklari yer uchastkalari: zaxira yerlardan; yuridik va jismoniy shaxslarga berilmagan, qishloq xo'jaligiga mo'ljallangan yerlardan; qayta tashkil etilayotgan va tugatilayotgan qishloq xo'jaligi kooperativlarining (shirkat xo'jaliklarining) hamda boshqa qishloq xo'jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlarining yer uchastkalaridan; qishloq xo'jaligi kooperativlarining (shirkat xo'jaliklarining) hamda boshqa qishloq xo'jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlarining yer uchastkalaridan beriladi.

O'zbekiston Respublikasining Davlat chegarasi, katta va kichik daryolar, suv havzalari bo'ylab joylashgan yer uchastkalari

fermer xo'jaligi yuritish uchun qonun hujjatlarida belgilangan tartibda beriladi. Fermer xo'jaliklari yuritish uchun yer uchastkalari ochiq tanlov asosida ijaraga ellik yilgacha bo'lgan, lekin o'ttiz yildan kam bo'lmagan muddatga beriladi.

Zaxira yerlardan yoki yuridik va jismoniy shaxslarga berilmagan, qishloq xo'jaligiga mo'ljallangan yerlardan yer uchastkalari berish (realizatsiya qilish) masalalarini ko'rib chiquvchi tuman komissiyasi o'tkazgan tanlov yakunlariga ko'ra tuman hokimining qaroriga asosan beriladi.

Faoliyat ko'rsatayotgan, qayta tashkil etilayotgan va tugatilayotgan qishloq xo'jaligi kooperativlarining (shirkat xo'jaliklarining) hamda boshqa qishloq xo'jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlarining yer uchastkalari maxsus tashkil etilgan komissiya o'tkazgan tanlov yakunlariga ko'ra tuman hokimining qaroriga asosan beriladi.

Tuman hokimining fermer xo'jaligi yuritish uchun yer uchastkasi berish to'g'risidagi qarori viloyat hokimi boshchilik qiladigan yer uchastkalarini berish (realizatsiya qilish) masalalarini ko'rib chiquvchi viloyat komissiyasi tomonidan tasdiqlanganidan keyin kuchga kiradi.

Yer uchastkasini ijaraga olish shartnomasi fermer xo'jaligining boshlig'i va tuman hokimi tomonidan imzolanadi.

Fermer xo'jaligi yuritish uchun yer uchastkalari olgan va qishloq aholi punktida turar joyi bo'lgan shaxslarning tomorqa yer uchastkasi saqlanib qoladi.

Fermer xo'jaligining yer uchastkasi chegaralari naturada (joyning o'zida) yer tuzish xizmati organlari tomonidan mahalliy budjet mablag'lari hisobidan belgilanadi.

Fermer xo'jaligiga berilgan yer uchastkalaridan qat'iy belgilangan maqsadda foydalaniladi. Ular xususiylashtirilishi, shuningdek oldi-sotdi, garov, hadya, ayirboshlash obyekti bo'lishi va ikkilamchi ijaraga berilishi mumkin emas.

Yer uchastkasini ijaraga olish huquqi kreditlar olishda fermer xo'jaligi tomonidan garovga qo'yilishi mumkin.

Yer uchastkasining o'lchami va chegaralari faqat fermer xo'jaligi boshlig'ining roziligi bilan o'zgartirilishi mumkin.

Yer uchastkasini ijaraga olish shartnomasining amal qilish muddati tugaganidan keyin fermer xo'jaligi ijaraga olish shartnomasini yangi muddatga uzaytirish huquqiga ega.

Fermer xo'jaliklarining suv iste'moli ularga xizmat ko'rsatuvchi suv iste'molchilari uyushmalari tomonidan belgilanadigan suv obyektlaridan suv olish limitlari asosida belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Fermer xo'jaligi quyidagi huquqlarga ega: berilgan yer uchastkasida o'z ustavida nazarda tutilgan ixtisoslashuvga va ijaraga olish shartnomasiga muvofiq fermer xo'jaligining ishlab chiqarish faoliyatini tashkil etish; ixtisoslashuvni hisobga olgan holda va tuzilgan kontraktatsiya shartnomalari asosida qishloq xo'jalik ekinlarini joylashtirishni amalga oshirish; xarid qilinadigan mahsulotga oldindan haq to'lanadigan fyuchers kontraktlari tuzish; yetishtirgan mahsulotini, shu jumladan bu mahsulotni iste'molchilarga realizatsiya qilish huquqini o'z xohishiga ko'ra tasarruf etish; yetishtirayotgan mahsuloti, bajarayotgan ishlari va ko'rsatayotgan xizmatlariga narx belgilash; elektr energiyasi, yoqilg'i-moylash materiallari, mineral o'g'itlarning, o'simliklarni himoya qilishning kimyoviy va biologik vositalari yetkazib berilishi, suv xo'jaligi xizmatlari, texnik va boshqa xizmatlar ko'rsatilishi uchun shartnomalar tuzish; tadbirkorlik faoliyatidan qonun hujjatlarida belgilangan tartibda soliq solinadigan, cheklanmagan miqdorda daromad (foyda) olish; olgan daromadlarini (foydasini), bank muassasasidagi o'zining hisobvaraqlarida bo'lgan pul mablag'larini tasarruf etish; aksiyalar va boshqa qimmatli qog'ozlar olish; kreditlar olish, boshqa yuridik va jismoniy shaxslarning pul mablag'larini hamda boshqa mol-mulkini shartnoma asosida jalb etish hamda ularni ishlab chiqarishga va takror ishlab chiqarishga yo'naltirish; kreditlar olish uchun o'z mol-mulkini, shuningdek yer uchastkasini ijaraga olish huquqini garovga qo'yish; kichik hamda xususiy korxonalar uchun berilgan imtiyozlar va preferensiyalarning barcha turlaridan foydalanish; zarur asbob-uskunalar, ishlab chiqarish vositalari hamda boshqa mol-mulkni olish, ijaraga olish, binolar va inshootlar

qirish hamda ularni ta'mirlash; o'z huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish uchun sudga murojaat etish.

Fermer xo'jaligi qonun hujjatlariga muvofiq boshqa huquqlarga ham ega bo'lishi mumkin.

Fermer xo'jaligi o'z ustavida va yer uchastkasini ijaraga olish shartnomasida nazarda tutilgan ixtisoslashuvga muvofiq faoliyati yo'nalishlarini, ishlab chiqarish tuzilmasi va hajmlarini mustaqil ravishda belgilaydi. Fermer xo'jaligi qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishining qonunlarda taqiqlanmagan har qanday turi bilan, shuningdek qishloq xo'jaligi mahsulotini qayta ishlash va realizatsiya qilish bilan shug'ullanishga haqli.

Fermer xo'jaligi o'zi yetishtirayotgan mahsulot sifatiga oid normativlar va standartlarga, ekologiyaga, sanitariyaga taalluqli hamda qonun hujjatlarida belgilab qo'yilgan boshqa talablar va qoidalarga rioya etishi shart.

Fermer xo'jaliklarining xo'jalik faoliyatiga davlat organlari hamda boshqa organlar va tashkilotlar, shuningdek ularning mansabdor shaxslari aralashuviga yo'l qo'yilmaydi.

Davlat organlari hamda boshqa organlar va tashkilotlarning g'ayriqonuniy qarorlari, ular mansabdor shaxslarining va fuqarolarning g'ayriqonuniy harakatlari (harakatsizligi) natijasida fermer xo'jaligiga yetkazilgan zararlar, shu jumladan boy berilgan foyda qonun hujjatlarida belgilangan tartibda qoplanadi.

Fermer xo'jaligi tashqi iqtisodiy faoliyatni belgilangan tartibda amalga oshiradi.

Fermer xo'jaligi (ish beruvchi) va uning xodimlari o'rtasidagi mehnatga oid munosabatlar qonun hujjatlariga muvofiq mehnat shartnomasi (kontrakti) bilan tartibga solinadi.

Fermer xo'jaligini ishlab chiqarish ahamiyatiga molik obyektlar qurilishi, asosiy ishlab chiqarish vositalarini olish uchun uzoq muddatli kreditlash hamda uning joriy ishlab chiqarish faoliyatini qisqa muddatli kreditlash kredit shartnomasi asosida amalga oshiriladi.

Fermer xo'jaligini imtiyozli kreditlash qonun hujjatlarida belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Fermer xo'jaligi o'ziga qarashli va ijaraga olingan ishlab chiqarish vositalarining, qishloq xo'jaligi ekinzorlari va ko'chatzorlarining, ko'p yillik dov-daraxtlarning, yetishtirgan mahsulotining, xom ashyoning, materiallarning yo'qotilishi (nobud bo'lishi), kam chiqishi yoki shikastlanishi xavfini, tadbirkorlik xavfini, shuningdek shartnomalarni buzganlik uchun o'zining javobgarlik xavfini ixtiyoriylik asosida sug'urta qildiradi hamda qonun hujjatlarida belgilangan tartibda va shartlar asosida sug'urta to'voni (sug'urta summasi) oladi.

Qonun hujjatlariga muvofiq fermer xo'jaligi O'zbekiston Respublikasi Davlat budjetiga va davlat maqsadli jamg'armalariga soliqlar hamda boshqa majburiy to'lovlar to'laydi.

Fermer xo'jaligi o'z faoliyatining natijalarini hisobga olib boradi hamda mahalliy statistika va soliq organlariga belgilangan tartibda hisobot taqdim etadi.

Davlat fermer xo'jaliklarining huquqlariga rioya etilishini va qonuniy manfaatlari himoya qilinishini kafolatlaydi.

Respublika va mahalliy ijro etuvchi hokimiyat organlari, shaharcha, qishloq va ovul fuqarolar o'zini o'zi boshqarish organlari qonun hujjatlarida belgilangan tartibda: xizmat ko'rsatadilar.

Fermer xo'jaliklarining moliya-xo'jalik faoliyatini rejali tekshirishlar ko'pi bilan to'rt yilda bir marta amalga oshiriladi.

Yangi tashkil etilgan fermer xo'jaliklarining moliya-xo'jalik faoliyati ular davlat ro'yxatidan o'tkazilgan paytdan e'tiboran ikki yil mobaynida rejali tekshiruvlardan o'tkazilishi mumkin emas.

3.4. Suv xo'jaligida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi

Respublikamizning asosiy suv manbasi Amudaryo va Sirdaryo havzalari hisoblanib, Markaziy Osiyo respublikalarida iste'mol qilinadigan suvning deyarli yarmidan ko'prog'i respublikamiz xalq xo'jaligida foydalaniladi.

Respublikamizdagi barcha iqtisodiyot tarmoqlarining yillik suvga bo'lgan talabi 70-71 mlrd. m³ ni tashkil etib, shundan

60 mlrd. m³ daryo suvlaridan, 11 mlrd. m³ yer osti va qayta ishlatilgan suvlardan iborat. Biroq respublikamiz hududida foydalanilayotgan suv resurslarining 80 % dan ko'prog'i qo'shni respublikalar hududidan oqib keladi, qolgan qismi esa mamlakatimiz hududida shakllanadi.

Mamlakatimizda dehqonchilik qilinadigan yerning 98 % yoki 4,3 mln. gektari sug'oriladigan maydonlar bo'lib, foydalaniladigan suvning 92 % sug'orish maqsadlarida ishlatiladi. Respublika Prezidenti: "Suv ta'minoti masalasini biz mintaqamizdagi fojia bilan, ya'ni Orol fojiasi bilan bevosita bohlamoqdamizki, bu fojia Chernobil fojiasidan qolishmaydi. So'nggi yillarda suv juda tanqis bo'lmoqda. Shunga qaramay sug'orishni tashkil etishda katta kamchiliklar bor. Ko'pincha suv isrof qilinmoqda ekinni bostirib sug'orish, qayta-qayta sug'orish hollari sodir bo'lyapdi. Suvning yetishmasligi o'rnini ekinni qo'shimcha parvarish qilish bilan to'ldirish kerak", deb takidlaydi.

O'tgan yillar davomida respublikamizda mavjud suv resurslarini boshqarish va suvdan foydalanishni tashkil etish hamda iqtisodiyotning barcha tarmoqlarini suv bilan uzluksiz ta'minlash imkonini beradigan kuchli suv xo'jaligi tizimi yaratilgan.

Jumladan, suv ta'minoti respublika bo'yicha umumiy uzunligi 196 ming km bo'lgan sug'orish tarmoqlari hamda yillik umumiy quvvati 8,2 mlrd. kVt-ga teng 1500 ta nasos stansiyalari orqali amalga oshirilib, suv resurslari 800 ta yirik gidrotexnik inshootlar hamda umumiy sig'imi 19,4 mlrd km³-ga teng bo'lgan 54 suv omborlari yordamida boshqariladi. Shuningdek, yerlarning meliorativ holatini yaxshilash uchun umumiy uzunligi 137,9 ming km bo'lgan zovur-drenaj tarmoqlari xizmat qiladi.

Ushbu gidrotexnik inshootlardan foydalanish, ularni ishchi holatda saqlash hamda suv xo'jaligi tizimini uzluksiz ishlashini ta'minlash maqsadida respublika bo'yicha 42 mingdan ortiq suv xo'jaligi xodimlari faoliyat yuritmoqdalar.

Oxirgi yillarda tarqatilgan qishloq xo'jaliklari korxonalari hisobida bo'lgan xo'jalik ichki sug'orish va meliorativ tarmoqlarni ishchi holatada saqlash, xo'jalik ichki tarmoqlarida suv resurslarini boshqarish va fermer xo'jaliklari o'rtasida suvning taqsimotini

tashkil etish maqsadida respublika hududida 1711 ta Suv istimolchilari uyushmasi tashkil etildi. Hozirgi kunda respublikamizdagi Suv iste'molchilari uyushmasi (SIU) tomonidan 140,9 ming km xo'jalik ichki sug'orish tarmoqlari, 30322 ta gidrotexnik inshootlar, 56630 ta gidropostlar, 69,8 ming km ochiq va 33,8 ming km yopiq zovur tarmoqlari hamda 5474 ta nasos stansiyalarni ishlatib kelmoqda.

Barchamizga ma'lumki, oxirgi yillarda Markaziy osiyo davlatlarida jumladan respublikamizda suv tanqisligi vujudga kelgan bo'lib, bu vaziyatda suvning har bir qatrasini avaylab asrashimiz hamda undan samarali va oqilona foydalanishimiz davr talabi bo'lmoqda. Ayniqsa, suvga bo'lgan talab tobora o'sib, suv resurslari tanqis bo'lib borayotgan sharoitda bu masalaga yanada jiddiyroq yondoshish talab etadi.

O'zbekiston Respublikasining «Suv va suvdan foydalanish to'grisida»gi qonuni 1993-yil 6-maydan kuchga kirdi. Qonunning vazifasi suvga doir munosabatlarni tartibga solish, aholi va xalq xo'jaligi ehtiyojlari uchun suvdan oqilona foydalanish, suvni isrof bo'lish, ifloslanish va kamayib ketishdan muhofaza qilish, suvning zararli ta'sirlarini oldini olish va uni bartaraf qilish, suv xo'jaligi obyektlarining holatini yaxshilash, shuningdek, suvdan foydalanish munosabatlari borasida korxonalar, muassasalar, tashkilotlar, dehqon, fermer xo'jaliklari va fuqarolarning huquqlarini himoya qilishdan iboratdir. Suvga davlat egaligi, yagona davlat suv fondi tarkibi belgilangan. Shuningdek, qonunda xo'jalik gidromeliorativ tizimidagi gidrotexnik inshootlardan, shu jumladan sug'orish kanallari va kollektor-zovur tarmoqlaridan foydalanishni ularga egalik qiluvchi suvdan foydalanuvchilar amalga oshirishi, kishlok va suv xo'jaligi organ-lari suvdan foydalanuvchilar bilan tuzilgan shartnomalar asosida xo'jalik tarmoklari va ulardagi inshootlarga texnik xizmat ko'rsatishni o'z zimmlariga olishi mumkinligi ko'rsatilgan.

Suv resurslari taqchilligi kuchayayotgan hozirgi sharoitda aholi va xalq xo'jaligini suv bilan kafolatli ta'minlash hamda undan tejamli va samarali foydalanish maqsadida Vazirlar Mahkamasining 1993-yil 3-avgustdagi 385-sonli qarori

«O‘zbekiston Respublikasida suvdan cheklangan miqdorda foydalanish bo‘yicha vaqtinchalik tartib» qabul qilingan. Unda suv xo‘jaligi muassasalari bilan suvdan foydalanuvchilar o‘rtasidagi o‘zaro munosabatlar tartibi belgilangan. Bunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik asosida suv iste‘molchilariga xizmat ko‘rsatish bozor iqtisodiyotining talablaridan bo‘lib hisoblanadi.

Agrar tarmoqda fermer xo‘jaliklarini qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqarishining asosiy subyekti sifatida eng ustuvor yo‘nalish qilib belgilangan. Bugungi kunda SIUlar fermer xo‘jaliklariga suv yetkazib berish bo‘yicha tuzilgan shartnomaga asosan suv yetkazib bermoqda. Lekin boshqa suv iste‘molchilari suvdan foydalanganlik uchun to‘lovni amalga oshirmay kelmoqda.

Vazirlar Mahkamasi yangi xo‘jalik yurituvchi subyektlar uchun xizmat ko‘rsatuvchi infratuzilmalar tuzish to‘g‘risida 2002-yil 5-yanvarda 8-sonli qaror qabul qilgan. So‘nggi yillarda unga tegishli o‘zgaritirishlar kiritildi. «Tugatilayotgan xo‘jaliklar hududida o‘zaro suv xo‘jaligi munosabatlarini tartibga solish to‘g‘risida»gi qaror ham shular jumlasidandir. Ushbu «Tartib» asosida tugatilayotgan Shirkat xo‘jaliklari hududidagi sug‘orish tizimlariga xizmat ko‘rsatish va suv taqsimotini amalga oshirish uchun suvdan iste‘molchilari uyushma (SIU)lari tashkil etilmoqda.

2007-yilga kelib respublikada 217095 dan ortik fermer xo‘jaliklari (ularga xizmat ko‘rsatish uchun 1271 ta SFU) tashkil etilgan bo‘lib, 2010-yilga kelib ular faoliyat ko‘rsatayotgan suvli maydon ko‘lami umumiy sugoriladigan yerlar zaxirasining 72,1 foizini tashkil etib, suvdan foydalanuvchilar uyushmalarining soni 1711 dan ortib ketdi. Bularning barchasi suv xo‘jaligida shartnomaviy munosabatlarni rivojlantirish, «Ta‘minlovchi» va «Iste‘molchi»larning majburiyatlari va huquqlarini himoya qilish, suv xo‘jaligi tizimlarini ishlatish, suv ta‘minoti va undan foydalanishni yanada takomillashtirishni taqozo etmoqda.

Yuqorida keltirilgan qonun va qaror hamda soliq to‘g‘risidagi Kodeks asosida «Suv ta‘minoti va undan foydalanish to‘g‘risida namunaviy shartnoma» ishlab chiqilgan bo‘lib, u «Ta‘minlovchi» (havza irrigatsiya tizimlari boshqarmalari, suvdan foydalanuvchilar uyushmalari) va «Iste‘molchi» (suvdan foydalanuvchi)lar

o'rtasidagi munosabatlarni qonunlashtiradi.

Suvdan iste'molchilari Uyushmalari tomonidan iste'molchilarga pullik suv xo'jalik ish va xizmatlarini ko'rsatishda tomonlarning huquq va majburiyatlari, ularning o'zaro mulkiy munosabatlari «Fermer va boshqa suvdan foydalanuvchilar bilan suvdan foydalanuvchilar uyushmalari o'rtasida pullik suv xo'jalik ish va xizmatlarni ko'rsatish bo'yicha namunaviy shartnoma» asosida tartibga solinadi.

So'nggi vaqtlargacha amal qilib kelingan irrigatsiya tizimlari va suv resurslarini boshqarishning ma'muriy-hududiy prinsipiga asoslangan tizim suv resurslarining cheklanganligi va unga bo'lgan ehtiyojning kundan-kunga ortib borishi kuzatilayotgan hozirgi sharoitda talabga javob bermay qo'ydi. Shu sababdan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2003-yil 24-martdagi «Kishlok xo'jaligida islohotlarni chuqurlashtirishning eng muhim yo'nalishlari to'grisida»gi Farmoni asosida qabul qilingan Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 21-iyuldagi «Suv xo'jaligini boshqarishni tashkil etishni takomillashtirish to'grisida»gi 320-sonli qaroriga asosan irrigatsiya tizimlarini boshqarish ma'muriy-hududiy prinsipdan havza prinsipiga almashtirildi. Hududiy nasos stansiyalari, energetika va aloqa boshqarmalari, gidrogeologik-meliorativ ekspeditsiyalar havza boshqarmalari tasarrufiga o'tkazildi. Ushbu tadbir suv manbai va iste'molchilar o'rtasidagi ortiqcha bo'g'inlarga barham berdi: 237 ta suv xo'jaligi tashkilotlari va xizmatlari negizida 73 ta havza boshqarmalari, 10 ta irrigatsiya tizimlari havza boshqarmalari, 1 ta birlashgan dispetcherlik markaziga ega bo'lgan Farg'ona vodiysi magistral kanallari tizimi boshqarmasi, 3 ta magistral tizim boshqarmasi, 7 ta magistral kanal boshqarmasi va 52 ta irrigatsiya tizimlari boshqarmalari tashkil etildi.

Suv xo'jaligini boshqarishning yangicha uslubi suvdan foydalanish sohasiga bozor prinsiplari va mexanizmlarini joriy qilish uchun puxta zamin hozirladi, suv manbai bo'yicha iste'molchilarga ularning talablari asosida suvni proporsional ravishda oqilona va tezkor taqsimlash, suvdan rejali foydalanishni ilmiy asosda ishlab chiqish va amalga oshirish imkoniyatlarini

yaratdi, suv havzasida suv resurslarini tartibga solish va ulardan foydalanishda yagona texnik siyosat o'tkazish, suv xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish, mulkchilikning turli shakllarini rivojlantirish ishlarini muvofiqlashtirishni ta'minladi.

3.5. Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarish infratuzilmasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishi

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2003-yil 24-martdagi "Qishloq xo'jaligida islohotlarni chuqurlashtirishning eng muhim yo'nalishlari to'g'risida"gi PF-3226-sonli Farmoniga muvofiq qishloq xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni yanada chuqurlashtirish, qishloqda ishlab chiqarish munosabatlarini takomillashtirish, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishini boshqarishning bozor tamoyillariga mos keladigan tashkiliy tuzilmasini tatbiq etish, qishloq xo'jalik mahsulotlari ishlab chiqaruvchilarining mustaqilligini kengaytirish hamda ularning ishonchli huquqiy muhofazasini ta'minlash maqsadida xo'jalik yuritishning shirkat, fermer va dehqon xo'jaliklari tashkiliy-huquqiy shakllarini saqlab qolish, istiqbolda asosiy qishloq xo'jalik mahsuloti ishlab chiqaruvchi subyekt bo'lib qoladigan fermer xo'jaliklarini rivojlantirishni ustuvor yo'nalish sifatida belgilandi. Mazkur farmonni bajarilishini ta'minlash maqsadida O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 27-oktabrda №PF3342 sonli "2004–2006-yillarda fermer xo'jaliklarini rivojlantirish konsepsiyasi to'g'risida"gi qarorlari asosida sohada chuqur tarkibiy o'zgarishlar va ishlab chiqarish infratuzilmasini rivojlantirish amalga oshirildi.

O'zbekiston Respublikasni Prezidentining 2005-yil 10-martdagi 24 sonli Qaroriga muvofiq, fermerlarni moddiy-texnika resurslari va texnikasi bilan ta'minlash va ularga xizmat ko'rsatish bozor infratuzilmasini shakllantirish jarayonini jadallashtirish vazifasi qo'yilgan.

Shuning uchun ham respublikamizning barcha hududlarida agrar sohadagi kichik biznes va tadbirkorlik subyektlariga xizmat ko'rsatuvchi bozor infratuzilmasi obyektlari tashkil etilmoqda va

ularning soni yildan yilga ortib bormoqda. 2006–2010-yillarda respublikamizda fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatuvchi infratuzilma obyektlarining shakllanishi quyidagi jadvalda berilgan.

3.5.1-jadval

Respublika fermer xo‘jaligiga xizmat qiluvchi infratuzilma obyektlari sonining o‘zgarishi, dona

| Infratuzilma obyektlari | 2006-y | 2007-y | 2008-y | 2009-y | 2010-y |
|---------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Mini bank | 895 | 1207 | 1094 | 1478 | 1179 |
| Muqobil MTP | 1562 | 1779 | 1777 | 1757 | 1720 |
| Mineral o‘g‘itlar sotish shoxobchasi | 1051 | 891 | 928 | 935 | 917 |
| Suv iste‘molchilari uyushmasi | 1271 | 1676 | 1676 | 1712 | 1711 |
| YOMM sotish shoxobchasi | 1110 | 1340 | 1373 | 1389 | 1377 |
| Qishloq xo‘jalik mahsulotlari sotish shoxobchasi | 581 | 443 | 424 | 424 | 424 |
| Zooveterinariya punktlari | 381 | 2180 | 2278 | 2411 | 2540 |
| Axborot ta‘minoti va konsalting xizmati ko‘rsatish shoxobchalari | 317 | 295 | 300 | 300 | 301 |
| Transport xizmati ko‘rsatish shoxobchasi | 77 | 82 | 82 | 82 | 82 |
| Tara idish va qadoqlash materiallari bilan ta‘minlash shoxobchalari | 73 | 78 | 78 | 78 | 78 |
| Agrofirmalar | 195 | 203 | 193 | 262 | 269 |

Jadval ma‘lumotlaridan ko‘rinib turibdiki, agrar sohada fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatishuvchi infratuzilma obyektlari soni yildan yilga ortib borgan. 2006-yilda mini banklar soni 895 ta bo‘lgan bo‘lsa, 2010-yilda 1179 ta yoki 284 donaga oshgan. Muqobil mashina traktorlar soni 1562 tadan 1720 ta yoki 158 donaga oshgan bo‘lsa mineral o‘g‘it shoxobchalari soni 134 taga

kamayishining asosiy sababi, fermer xo'jaliklarini optimallashtirish natijasida soni kamaygan. Jadval ma'lumotidan ma'lumki fermerlarga xizmat ko'rsatuvchi infratuzilma obyektlari soni ortib borishi sohada kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari rivojlanayotganini ko'rsatadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006-yil 24-avgustidagi «Qishloq xo'jaligi uchun mini-texnologiyalar va ixcham uskunalarning xalqaro ixtisoslashtirilgan ko'rgazma-savdosida ishtirok etishni ta'minlash to'g'risida»gi 449-sonli qarori agrar sohani, shu bilan birga xizmat ko'rsatish infratuzilmasini rivojlantirishga qaratilgan muhim qadam bo'ldi.

Agrar sohada xizmat ko'rsatish infratuzilmasini yanada rivojlantirish bu sohaning sifatli va raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarishini tashkil etishga ko'maklashadi. Bu esa, agrar sohaning eksport salohiyatini rivojlantirishdagi quyidagi ustuvor vazifalarni bajarishga imkon beradi:

- *urug'lar sifatini yaxshilash, qishloq xo'jaligi mahsulotlari sifatini oshirish;*

- *qishloq xo'jaligi mahsulotini sifatli qayta ishlash va quloqlash;*

- *eksportga yo'naltirilgan ekologik toza meva va sabzavotlar, quruq mevalar va boshqa shu kabilarni tashqi bozorlarga chiqarish.*

Agrar sohada xizmat ko'rsatish infratuzilmasini rivojlantirish jarayonlari davom ettirilmoqda. Shuningdek, respublikamizning boshqa hududlarida ham mini-banklar soni va ular tomonidan ajratilayotgan kreditlar miqdori muntazam oshib bormoqda.

Agrar sohada xizmat ko'rsatish infratuzilmasini yanada rivojlantirish respublikamiz iqtisodiy taraqqiyotini yanada jadallashtirish imkonini kengaytiradi.

O'zbekistonda ishlab chiqarishni takomillashtirishning asosiy muammolaridan biri bu sohadagi tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda xizmat ko'rsatish infratuzilmasini shakllantirish va uning rolini aniqlash hisoblanadi. Shuning uchun ham so'nggi yillarda kichik biznes va tadbirkorlikka xizmat ko'rsatish infratuzilmasini rivojlantirish mamlakatimiz iqtisodiyotini isloh

qilishdagi ustuvor yo'nalishlardan biri sifatida qarab kelinmoqda. Kichik biznes va tadbirkorlikka xizmat ko'rsatish infratuzilmasi bugungi kunda iqtisodiyot rivojlanishiga sezilarli ta'sir ko'rsatmoqda. Bizga ma'lumki, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka xizmat ko'rsatish infratuzilmasining rivojlanishi ish bilan ta'minlash, mahsulot bozorini to'ldirish va kengaytirish, aholining yashash darajasini oshirishning eng muhim omillaridan biri sifatida qaraladi. Shularni hisobga olgan holda, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka xizmat ko'rsatish infratuzilmasini rivojlantirish uchun zarur bo'lgan barcha huquqiy shart-sharoitlarni yaratilgan, qonun hujjatlari esa yildan-yilga takomillashtirilmoqda hamda tegishli kafolatlar ishlab chiqilgan. Kichik biznes va tadbirkorlikka xizmat ko'rsatish infratuzilmasi subyektlarining bir maromda ishlashini ta'minlash va ularga qulay shart-sharoitlar yaratish maqsadida konsalting axborot-maslahat bilan qo'llab-quvvatlash markazlari, maslahat berish markazlari va boshqa qator ko'rinishlari tashkil etilgan. Bu xizmat ko'rsatish infratuzilmasini mustahkamlanib borayotganidan dalolat bermoqda. Bularning barchasi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchilar sonining oshib borishi hamda ularning mamlakatimiz iqtisodiyotini rivojlantirishga o'z hissalarini qo'shishiga turtki bo'ldi. Shu o'rinda xizmat ko'rsatish infratuzilmasining asosiy ko'rinishlaridan biri hisoblanuvchi mini-banklar faoliyatiga e'tiborimizni qarataylik. Mini-banklar kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlariga, dehqon va fermer xo'jaliklariga bank xizmatlaridan foydalanishda qulayliklar yaratish uchun tashkil etilgan.

3.6. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish

Qishloq xo'jaligidagi tadbirkorlik mulkchilik subyektlarining ishlab chiqarish va xizmatlar ko'rsatish hamda foyda yoki daromad olishga qaratilgan tashabbuskorlik bilan faoliyat ko'rsatishidir.

Respublika qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tartibga solish muhim o'rin tutadi. Qishloq xo'jalik tadbirkorligining ikki

sil ko'rinishini, birinchidan, oddiy shakldagi, ya'ni yakka tartibdagi tadbirkorlik — dehqon xo'jaligini yuridik shaxs tuzmasdan amalga oshirish; ikkinchidan, murakkab shakldagi yuridik shaxs tuzgan holda, dehqon xo'jaligini, fermer xo'jaligini, qishloq xo'jaligi kooperativi (shirkat xo'jaligi), ijara korxonasi, aktyadorlik jamiyatlari, chet el investitsiyasi ishtirokidagi qishloq xo'jalik korxonalari, kichik korxonalar, unitar korxonalar tashkil qilib xo'jalik faoliyatini yuritishni nazarda tutadi.

Yakka tadbirkor davlat ro'yxatidan o'tkazilgan paytdan boshlab tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanishga haqlidir. Qishloq xo'jaligida yakka tartibda tadbirkorlik-mulkiy munosabatlarda foyda olish maqsadida har bir shaxs o'z nomidan tavakkalchilik asosida faoliyat yuritishidan iboratdir. Tadbirkor kreditorlari oldida o'z qarzlari bo'yicha nafaqat tadbirkorlikni amalga oshirish bilan bog'liq mol-mulk hisobidan, shuningdek o'ziga tegishli boshqa mol-mulkleri bilan ham javob beradi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyati bilan 18 yoshga to'lgan va bu yoshga to'lmasdan nikohdan o'tgan yoki voyaga yetmasdan 16 yoshidan emansipatsiya qilingan, ya'ni to'liq muomalaga layoqatli deb tan olingan fuqarolar shug'ullanishlari mumkin. Shuni ta'kidlash lozimki, o'tmishda yuridik shaxsni tashkil etmasdan turib tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiradigan fuqaro yo'llanma mehnatni jalb qilish huquqiga ega emas edi. Hozirgi paytda yo'llanma mehnatni jalb qilishga ruxsat beriladi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiradigan yuridik shaxslar asosan tijoratchi tashkilotlardan tashkil topadi. Bu qishloq xo'jaligida faoliyat yuritadigan ishlab chiqarish tadbirkorlik tuzilmalariga ham bevosita taalluqlidir. Qoidaga asosan, yuridik shaxsning nomida uning tashkiliy- huquqiy shakli, albatta, ko'rsatilgan bo'lishi kerak. Bu uning turli xil huquqiy munosabatlariga kirishishda kontraktleri uchun ham zarur bo'lib hisoblanadi. Qishloq xo'jaligida yuridik shaxs tashkil qilib amalga oshiriladigan tadbirkorlikda uning faoliyatining xususiyatlari, huquq doirasi, majburiyat yuzasidan javob berishga oid qonun hujjatlarida belgilangan talablar o'z ifodasini topishi lozim.

Qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalarining tadbirkorlik

faoliyati muayyan prinsiplar va shartlarga asosan amalga oshiriladi. Bular jumlasiga quyidagilar kiradi.

Birinchidan, har qanday tadbirkorlikning asosiy prinsipi bo'lib uning subyektlarining xususan, fuqarolar, ularning birlashmalari, yuridik shaxslarning mustaqil tashabbus ko'rsatish faoliyati hisoblanadi. Qishloq xo'jaligida agar tadbirkor faoliyat yuritish uchun mustaqil tashabbus ko'rsata olmasa, u o'z oldiga qo'ygan maqsadga erisha olmaydi, raqobatga bardosh bera olmaydi, natijada bankrotga uchrashi muqarrar. Bunday tijoratchi korxonalariga nisbatan sanatsiya va bankrotlikka oid qonun normalarining qoidalari qo'llaniladi. Bozor sharoitida qishloq xo'jaligida faoliyat yurituvchi tadbirkorlik subyekti o'z faoliyatini mustaqil belgilaydi, rejalashtiradi va uyushtiradi. Uning faoliyatini yuqori turuvchi davlat organlari tomonidan rejalashtirishga yo'l qo'yilmaydi. Qishloq xo'jalik tadbirkorlik tuzilmalari huquqiy shakl jihatidan o'z faoliyatini yuridik shaxs tashkil qilib yoki yuridik shaxs tashkil qilmasdan amalga oshirishidan qat'i nazar, o'zlari ishlab chiqarayotgan mahsulotga, xizmatga bo'lgan talablarni hisobga olib, taraqqiyot istiqbollari o'zlari mustaqil holda belgilaydi.

Ikkinchidan, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining oqilona rivojlanish uchun nafaqat O'zbekiston Respublikasi miqyosida siyosiy, huquqiy va axborot maydoni zarur bo'lib qolmasdan, balki jahon bozoriga chiqish ham samarali huquqiy normalar bilan qat'iy mustahkamlangan bo'lishi shart. Umumbashariy tadbirkorlik faoliyati qaysi sohada amalga oshirilishidan qat'i nazar muayyan ma'muriy-hududiy, hatto davlat chegarasi bilan cheklanib qolmasligi kerak. Boshqacha aytganda, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun davlat tomonidan har tomonlama teng imkoniyatlar yaratilishi iqtisodiy islohotlarni tarmoqda jadallashtirishning muhim omili bo'lib hisoblanadi.

Uchinchidan, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda davlatning mavqei alohida ahamiyatga ega bo'lib, uni samarali amalga oshirishni belgilangan tartibda huquqiy normalarda ifoda etadi, muayyan salbiy oqibatlarining oldini olish

maqsadida huquqiy ta'minlash choralarini ko'radi; alohida tadbirkorlik subyektlarining monopolistik faoliyatini cheklaydi, tovar bozorlarida sog'lom raqobatni rivojlantirish va tadbirkorlikni huquqiy muhofaza qilishni kafolatlaydi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining muhim sharti bo'lib tadbirkorlarni davlat ro'yxatidan o'tkazish hisoblanadi.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik davlat ro'yxatidan o'tkazilgandan keyin fuqaroga tadbirkorlik bilan shug'ullanish uchun huquq beriladi.

O'zbekiston Respublikasining 1998-yil 30-aprelda qabul qilingan «Dehqon xo'jaligini to'g'risida»gi Qonunining 6- moddasi ko'ra, dehqon xo'jaligining boshlig'ini davlat ro'yxatiga olish dehqon xo'jaligiga boshlig'ining doimiy yashash joyidagi tuman hokimligi tomonidan, qonun hujjatlarida nazarda tutilgan zarur hujjatlar bilan birgalikda ariza berilgan paytdan e'tiboran uch kun ichida amalga oshiriladi. Dehqon xo'jaligi boshlig'iga yer uchastkasiga umrbod egalik qilish huquqini beruvchi davlat hujjati hamda belgilangan namunadagi davlat ro'yxatidan o'tkazilganlik to'g'risidagi guvohnoma beriladi. Agar davlat ro'yxatiga olish belgilangan muddatda amalga oshirilmagan yoki dehqon xo'jaligi boshlig'i asossiz deb hisoblaydigan sabablarga ko'ra rad etilgan bo'lsa, xo'jalik boshlig'i sudga murojaat qilishi mumkin.

Qo'rg'on, qishloq va ovul fuqarolar o'zini o'zi boshqarish organlari har bir dehqon xo'jaligini xo'jalik kitobiga kiritib, unda dehqon xo'jaligining tarkibi, xo'jalik boshlig'i yoxud uning vazifasini boshqaruvchi shaxs, shuningdek xo'jalikning tashkiliy-huquqiy (yuridik shaxs tashkil etgan holda yoki yuridik shaxs tashkil etmasdan) ma'lumotlarni qayd etib qo'yadi.

Agar qishloq xo'jaligida tadbirkorlik subyekti yuridik shaxs sifatida tashkil qilinsa, ularni ro'yxatga olish tartibi belgilangan tartibga asosan amalga oshiriladi. Chunonchi, yuridik shaxs qonun hujjatlarida belgilangan tartibda davlat ro'yxatidan o'tkazilishi lozim. Davlat ro'yxatidan o'tkazish haqidagi ma'lumotlar barchaning tanishib chiqishi uchun ochiq bo'lgan yuridik shaxslarning yagona davlat reestriga kiritiladi.

Yuridik shaxsni tashkil etishning qonunda belgilab qo'yilgan tartibini buzish yoki uning ta'sis hujjatlari qonunga mos kelmasligi yuridik shaxsni davlat ro'yxatidan o'tkazishning rad etilishiga sabab bo'ladi. Yuridik shaxsni tashkil etish maqsadga muvofiq emas degan vaj bilan uni ro'yxatdan o'tkazishni rad etishga yo'l qo'yilmaydi.

Yuridik shaxs davlat ro'yxatidan o'tkazilgan paytdan boshlab tashkil etilgan hisoblanadi. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining mazmunini erkin amalga oshiriladigan, qonun bilan taqiqlanmagan faoliyat tashkil etadi. Shu sababli, hamma qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlariga moddiy, moliyaviy, mehnat, axborot va tabiiy resurslarni olishda teng imkoniyatlar beriladi. Qoidaga ko'ra, qishloq xo'jalik tadbirkorlarining ishlab chiqarish va xo'jalik faoliyatlari har xil turdan iborat bo'lishidan qat'i nazar ular qonun oldida teng huquqlidir.

Yuridik shaxs ayrim faoliyat turlari bilan faqat maxsus ruxsatnoma (litsenziya) asosida shug'ullanishi mumkin.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda tarmoq ishlab chiqarishining o'ziga xos xususiyati, ishlab chiqarishning muhim vositasi sifatida yerdan foydalanishga asoslanadi. Bundan tashqari, keng hududda turli xil agrotexnik sharoitda amalga oshirilishi, ish davri bilan ishlab chiqarish vaqtining nomutanosibliigi, tabiiy ob-havo sharoitiga bog'liqligi, tuproqning holati, yerning irrigatsiya va meliorativ holatini inobatga olishning zarurligi shular jumlasidadir. Xullas, butun dunyoda insoniyat yashashi va ehtiyoji uchun faqat qishloq xo'jaligi sohasida dehqon va fermer va boshqa xo'jaliklarni tashkil qilib, oziq-ovqat mahsulotlari ishlab chiqariladi. Bundan tashqari, yana bir qator subyektiv va obyektiv omillar mavjudki, ular bevosita qishloq xo'jalik tijorat korxonalari va tadbirkorlarning ishlab chiqarish - xo'jalik faoliyatiga o'z ta'sirini ko'rsatadi.

Shu sababli, qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tartibga solishda qishloq xo'jalik ishlab chiqarishining biologik jarayoni, yer va boshqa tabiiy resurslardan foydalanishning o'ziga xos xususiyatlari, qishloq xo'jaligini davlat tomonidan tartibga solishning ustuvorligi, qishloq xo'jaligining iqtisodiy raqobat-

bardoshlik xususiyatlari, qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini solihalashtirish va ixtisoslashtirish tuzilmaviy o'zgarishlarining alohida muhim o'rin tutishi, dehqonchilikni rivojlantirishning o'ta ijtimoiy, siyosiy va iqtisodiy ahamiyatga molikligi inobatga olinishi lozim.

Qayd etilgan har bir omilning ta'siri bilan bog'liq huquqiy muammolar qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini huquqiy tartibga solish xususiyatlarini yoritishda o'z yechimini topishi lozim. Bu esa o'z navbatida, birinchidan yagona, qulay, samarali bozor xo'jaligini vujudga keltirib, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi tadbirkorlik tuzilmalari tuzilishini jahon davlatlari tajribasi va huquqiy amaliyotiga muvofiqlashtirilishini; ikkinchidan, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi tuzilmalarining respublikamiz iqtisodiy mustaqilligini mustahkamlashda mavqei oshishi va ularning tadbirkorlik faoliyat yuritishini ta'minlashni; uchinchidan, qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalarining iqtisodiy qaramsizligi va xo'jalik mustaqilligini hamda ularning tadbirkorlik va biznes sohasida faoliyatini rag'batlantirishning qonuniy asoslarini mustahkamlashni: to'rtinchidan, respublika qishloq xo'jaligining imkoniyatiga, qishloq xo'jalik tadbirkorlarning tashabbuskorligi va dehqonlarni huquqiy va ijtimoiy himoya qilish tizimini shakllantirishga haqqoniy baho berishni talab etadi. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining asosiy mazmuni, dehqonlarga o'zlarining tadbirkorligi va tashabbuskorligini ro'yobga chiqarish uchun keng erkinlik berish, ishlab chiqarish vositalarining o'z xo'jayiniga ega bo'lish, o'z mehnatlarining pirovard natijalari bo'yicha manfaatdorligini oshirib, ishlab chiqargan mahsulotlarini mustaqil tasarruf etish huquqini kafolatlash zarur. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining mazmunini tushunib olishda tarmoqdagi turli xil tadbirkorlik subyektlarining tashkiliy-huquqiy shakli sifatida ularning tutgan o'rni, maqomining o'ziga xos xususiyatlari mavjudligini e'tirof etish ular faoliyatining samaradorligini oshirishning muhim sharti bo'lib hisoblanadi. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik subyektlari tomonidan samarali faoliyatning tashkil qilinishi, qishloq xo'jaligida tovar ishlab chiqaruvchilar tadbirkorlikning prinsiplari mohiyat va mazmunini

chuqur anglagan holda, xo'jalik faoliyatini yuritishi agrar tarmoqda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning muhim garovi bo'lib hisoblanadi.

Tayanch iboralar

Subektlar, makroiqtisodiyot, dastur, yalpi mahsulot taqsimlanishi, davlat mulki, kategoriya, nodavlat mulk, ekin maydoni, mahsulot yetishtirish, tomorqa, dehqon xo'jaligi, qonun, islohot, fermer xo'jaligi ulushi, yer uchastkasi, huquq, kengash, kooperatsiya, ijro apparati, suv resurslari, sug'oriladigan maydon, nasos, melioratsiya, orol, SIU. Magistral, suv havzasi, infratuzilma, shahobcha, konsalting, servis xizmati, shartnoma.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

1. *Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlariga nimalar kiradi?*

2. *YAIM qishloq xo'jalik korxonalarining ulushi tog'risida tushuncha bering.*

3. *MDH davlatlavrida qishloq xo'jalik mahsulotlarining o'sish darajasini izohlab bering.*

4. *Dehqon xo'jaligining tashkiliy faoliyati o'z ichiga nimalarni oladi?*

5. *Dehqon xo'jaligi faoliyatini rivojlanish zaruriyatini yoritib bering.*

6. *Fermer xo'jaligining tashkiliy faoliyatini tashkil etish o'z ichiga nimalarni oladi?*

7. *Fermer xo'jaliklari rivojlanishini iqtisodiy ko'rsatkichlar asosida tushuntiring.*

8. *O'zbekistonda suv resurslaridan foydalanishda SIUlar faoliyatini tushuntiring.*

9. *Qishloq xo'jalik infratuzilmasida kichik biznes va tadbirkorlik bilan kimlar shug'ullanadi?*

10. *Qishloq xo'jalikida tadbirkorlar faoliyatini tartibga solishning zaruriyati nimadan iborat?*

3-MAVZU. QISHLOQ VA SUV XO'JALIGIDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISHI

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 4 soat</i> |
| <i>Mushg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi. 2. Dehqon xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo'llari. 3. Fermer xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo'llari. 4. Suv xo'jaligida tadbirkorlikni rivojlanishi yo'llari. 5. Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarish infratuzilmasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishi. 6. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Qishloq va suv xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlanishi haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining rivojlanish yo'llarini bayon etadi; • Dehqon va fermer xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi va agrar tarmoqdagi tutgan o'rmini ochib beradi; • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining yo'nalishlari, zaruriyati, dolzarbligi, iqtisodiyotda tutgan o'rmini ochib beradi; • Qishloq xo'jaligi | <ul style="list-style-type: none"> • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari rivojlanishining iqtisodiy-nazariy asoslari to'liq yoritib beriladi; • Agrar tarmoqda dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirishning istiqbolli yo'nalishlarini, YalM ulushi, ularning faoliyati, Davlat tomonidan berilayotgan imtiyozlar to'g'risida tushuncha beradi; • Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatining rivojlanish yo'llari, yo'nalishlari, bozor iqtisodiyotini shakllantirishdagi tutgan o'rni, kichik biznesni makroiqtisodiy ko'rsatkichlardagi hissasini, ahamiyatini ko'rsatib beradi. |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| infratuzilmasida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi, tadbirkorlik faoliyatini tashkil etishning ustuvor yo'nalishlarini ko'rsatib beradi: | • Qishloq xo'jaligida ishlab chiqarish infratuzilmasini rivojlantirishda kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining ahamiyati ko'satib beriladi. |
| • Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qiladi. | |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, blits so'rov |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska, bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Ommaviy, guruhli |
| O'qitish shart-sharoiti | Ma'ruza zali, o'quv auditoriyasi |
| Monitoring va baholash | Og'zaki so'rov |

**«QISHLOQ VA SUV XO'JALIGIDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISHI»
mavzusi buyicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi**

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1. Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: 2.2. Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |

| | | |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| | 2.3.Mavzuni slaydlar va “Klaster” uslubidan foydalangan holda mustaqil o‘rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4.Yangi mavzu yuzasidan teskor savol-javob o‘tkaziladi.(6-ilova) | Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo‘yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O‘z-o‘zini baholash |
| | 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |
| | 3.3.Mustaqil ish uchun o‘quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | |

1-ilova

“Blits-so‘rov” usulidan foydalanish uchun savollar:

- *Kichik biznes va tadbirkorlik vaoliyatiga nimalar kiradi?*
- *YalM davlat mulki va nodavlat mulkining salmog‘ini ayting.*
- *Fermer xo‘jaliklari qanday huquqlarga ega?*
- *Qishloq xo‘jaligidagi ishlab chiqarish infratuzilma obyektlariga nimalar kiradi?*
- *Dehqon xo‘jaligi bilan tomorqa xo‘jaliklarining farqi nimada?*

2-ilova

QISHLOQ VA SUV XO‘JALIGIDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISHI

1. *Qishloq xo‘jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi.*
2. *Dehqon xo‘jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo‘llari.*
3. *Fermer xo‘jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo‘llari.*
4. *Suv xo‘jaligida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi*
5. *Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarish infratuzilmasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishi.*
6. *Qishloq xo‘jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish.*

3-ilova

Dehqon xo'jaligi oilaviy mayda tovar xo'jaligi bo'lib, oila a'zolarining shaxsiy mehnati asosida, meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish uchun oila boshlig'iga berilgan tomorqa yer uchastkasida qishloq xo'jaligi mahsuloti etishtiradi va realizatsiya qiladi.

Fermer xo'jaligi ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalanilgan holda qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqarishi bilan shug'ullanuvchi, mustaqil xo'jalik yurituvchi subyektdir.

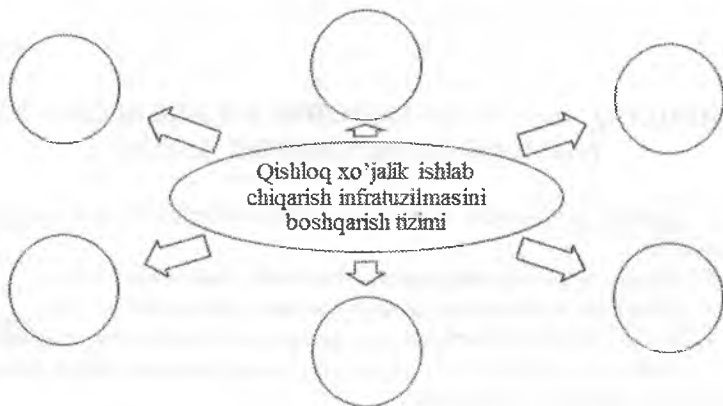
4-ilova

Respublikamizdagi barcha iqtisodiyot tarmoqlarining yillik suvga bo'lgan talabi 70-71 mlrd. m³ ni tashkil etib, shundan 60 mlrd. m³ daryo suvlaridan, 11 mlrd. m³ yer osti va qayta ishlatilgan suvlardan iborat. Biroq respublikamiz hududida foydalanilayotgan suv resurslarining 80 % dan ko'prog'i qo'shni respublikalar hududidan oqib keladi, qolgan qismi esa mamlakatimiz hududida shakllanadi

Mamlakatimizda dehqonchilik qilinadigan yerning 98 % yoki 4,3 mln. gektari sug'oriladigan maydonlar bo'lib, foydalaniladigan suvning 92 % sug'orish maqsadlarida ishlatiladi.

5-ilova

Qishloq xo'jalik ishlab chiqarish infratuzilmasini boshqarishni Klaster usulida o'rganish yo'llari



“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun savollar:

- *O‘zbekiston Respublikasida Kichik biznes va tadbirkorlik to‘g‘risidagi qonuni ta‘riflang.*
- *Qishloq xo‘jalik subyektlarining ishlab chiqarish yo‘llarini tawiflang.*
- *Ishlab chiqarish to‘g‘risidagi muammolarni va yechimini ayting.*

Mustaqil o‘rganish uchun savollar:

- *Qishloq xo‘jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlariga nimalar kiradi?*
- *YaIM qishloq xo‘jalik korxonalarining ulushi to‘g‘risida tushuncha bering.*
- *MDX davlatlavrida qishloq xo‘jalik mahsulotlarining o‘shish darajasini izohlab bering.*
- *Dehqon xo‘jaligining tashkiliy faoliyati o‘z ichiga nimalarni oladi?*
- *Dehqon xo‘jaligi faoliyatini rivojlanish zaruriyatini yoritib bering.*
- *Fermer xo‘jaligining tashkiliy faoliyatini tashkil etish o‘z ichiga nimalarni oladi?*
- *Fermer xo‘jaliklari rivojlanishini iqtisodiy ko‘rsatkichlar asosida tushuntiring.*
- *O‘zbekistonda suv resurslaridan foydalanishda SIUlar faoliyatini tushuntiring.*
- *Qishloq xo‘jalik infratuzilmasida kichik biznes va tadbirkorlik bilan kimlar shug‘ullanadi?*
- *Qishloq xo‘jaligida tadbirkorlar faoliyatini tartibga solishning zaruriyati nimadan iborat?*
- *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni davlat tomonidan dasturlarini tushuntirib bering.*

IV BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH

4.1. Kichik biznes korxonalarini tashkil etish, ro'yxatdan o'tkazish va tugatish tartibi

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Tadbirkorlik subyektlarini tashkil etish va davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2011-yil 12-may PQ-1529 sonli qabul qilingan qarorida (2011-yilni) «Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili» Davlat dasturiga muvofiq hamda tadbirkorlik faoliyatini keng rivojlantirish uchun qo'shimcha qulay shart-sharoitlar yaratish, tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibini yanada takomillashtirish va xarajatlarini kamaytirish maqsadida: 2011-yil 1-iyundan xodimlarining yillik o'rtacha soni 50 kishidan 100 kishigacha ko'paytiriladigan kichik korxonalarining faoliyat turlari kengaytirish, yangi tashkil qilinayotgan mas'uliyati cheklangan va qo'shimcha mas'uliyatli jamiyatlar ustav fondi (ustav kapitali)ning eng kam hajmi davlat ro'yxatidan o'tish uchun hujjatlar taqdim etilgan sanada qonunchilikda belgilangan eng kam ish haqi miqdorining qirq baravaridan kam bo'lmasligi, tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish ularning arizasiga ko'ra, namunaviy ta'sis hujjatlari asosida amalga oshirilishi mumkinligi, tuman (shahar) hokimliklari huzuridagi tadbirkorlik subyektlarini ro'yxatga olish bo'yicha tegishli inspeksiyalarda tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish uchun to'lanadigan davlat boji stavkasi eng kam ish haqi miqdorining bir baravariga teng etib belgilash, tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazishda notarial tarzda tasdiqlangan ta'sis hujjatlarini taqdim etish haqidagi talab bekor qilinadi, xorijiy investitsiyali korxonalar va chet el sarmoyasi ishtirokidagi boshqa korxonalar bundan mustasno, tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish uchun zarur bo'lgan namunaviy ta'sis hujjatlarini ishlab chiqish, ro'yxatdan o'tkazuvchi organning elektron buyurtmasiga ko'ra, internet tarmog'i orqali firma nomlarining markazlashgan

ma'lumotlar bazasida xo'jalik yurituvchi subyektning firma nomini o'stira qilib qo'yish amaliyotini joriy etish, mamlakatimizda tadbirkorlikni yanada jadal rivojlantirishdagi ularning ahamiyatini o'zlashtiruvchi keng ko'lamlı tushuntirish ishlari amalga oshirish ko'zda tutilgan.

Vazirlar Mahkamasining xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlanishi uchun muhim bo'lgan yanada mukammal iqtisodiy va huquqiy shart-sharoit-larni yaratib berish maqsadida 2001-yilning 22-avgustida kabul qilingan «Tadbirkorlik obyektlarini hisobga olish va davlat ro'yxatidan o'tkazish tizimini takomillashtirish to'g'risida»gi qarori ro'yxatdan o'tkazishning «bir tuynukka» deb nomlangan yangi tartibini belgilab berdi. Unga ko'ra tadbirkor o'zi yashab turgan tuman hokimiyatiga tadbirkorlik subyektlarini ro'yxatdan o'tkazish organiga faqat talab qilinadigan hujjatlarni topshiradi, qolgan barcha tashkilotlar bilan amalga oshiriladigan kelishuv ishlari bilan ana shu organ shug'ullanadi.

Vazirlar Mahkamasining mazkur qaroriga muvofiq korxonani ro'yxatdan o'tkazish muddati ancha qisqardi. Kerakli tashkilotlardan ro'yxatdan o'tkazish muddati (muhr va shtamlarni tayyorlash uchun ruxsatnomani rasmiylashtirish bilan birga) yuridik shaxslar uchun ariza berilgandan boshlab 12 ish kuni, yakka tadbirkor va dehqon xo'jaliklar uchun, yuridik shaxs makomi berilgani holda 8 ish kuni deb belgilangan. Shaxar va tuman hokimiyatlaridan ro'yxatga utkazish jarayoni ancha soddalashtirildi. Bu tadbir uzluksiz davom etadi.

Ro'yxatga olingan tadbirkorlik subyektlari: soliq va statistika tashkilotlaridan, yo'l fondi, tuman (shahar) mehnat bo'limidan, aholini ish bilan band etish va ijtimoiy himoyalash yoki ijtimoiy ta'minot bo'limidan ro'yxatdan o'tishni faqat ro'yxatga oluvchi tashkilot bajaradi. Tadbirkorlik subyektining ro'yxatdan utganligi to'g'risida guvohnoma beradi.

Lekin tadbirkorlarni ro'yxatdan o'tkazish tartibi birmuncha o'zgardi. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 20-avgustdagi «Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro'yxatdan o'tkazish tartibotlari tizimini tubdan takomillashtirish to'g'risida»gi Qaroriga ko'ra korxonalarni davlat

ro'yxatidan o'tkazish muddati ular joylashgan manzildagi shahar, tuman hokimiyatlari huzurida tashkil etilgan Inspeksiyaga hujjatlar topshirilgandan so'ng 7 ish kunidan 1 oygacha belgilanadi.

Ro'yxatdan o'tkazuvchi organga taqdim etiladigan hujjatlar quyidagilardan iborat: tadbirkorlik subyektlarini yuridik shaxs sifatida ro'yxatdan o'tkazish uchun ro'yxatdan o'tkazuvchi organga ariza; ta'sis hujjatlarining notarial tasdiqlangan ikki asl nusxasi; tadbirkorlik subyektlarining pochta manzilini tasdiqlovchi hujjat; davlat bojining yoki ro'yxatdan o'tkazish yig'imining belgilangan miqdori to'langanligi to'g'risidagi bank to'lov hujjati; belgilangan tartibda shaharlar (tumanlar) hokimliklarining vakolatli organlari tomondan berilgan firma nomi to'g'risidagi guvohnoma; muhr va shtamp eskizlari (uch nusxada ilova qilinadi). Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va ularni hisobga qo'yish: yakka tartibdagi tadbirkorlarni, yuridik shaxslar yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs bo'lmasdan tashkil etilgan dehqon xo'jaliklari quyidagi shakl bo'yicha berilgan arizalarga ko'ra amalga oshiriladi.

Tadbirkorlik subyektlarini (yuridik shaxs tashkil etgan holda) davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga olish.

Ro'yxatdan o'tkazuvchi organ (ro'yxatdan o'tkazish bulimlari):

- *O'zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi;*
- *Qoraqalpog'iston Respublikasi Adliya vazirligi, viloyatlar adliya boshqarmalari;*
- *Shaharlar va tumanlar hokimliklari Mehnat, aholini ish bilan ta'minlash va ijtimoiy muhofaza qilish tuman (shahar) bo'limi, hududiy yo'l jamg'armasi, Davlat sanitariya-epidemiologiya tuman (shahar) markazlari, Davlat tuman (shahar) organlari*

Yakka tadbirkorni davlat ro'yxatidan o'tkazish yo'llari.

Ro'yxatdan o'tmoqchi bo'lgan jismoniy shaxs o'zi yashab turgan tuman (shahar) hokimiyati qoshida tashkil etilgan tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish Inspeksiyaga (keyingi o'rinlarda Inspeksiya) uchrashgan holda yoki pochta aloqasi orqali tadbirkorlik faoliyatini davlat ro'yxatidan o'tkazish to'g'risidagi

hujjatlar taqdim etiladi. Avvalo hokim nomiga ariza yoziladi va uning mazmuni quyidagi hujjatlar ilova qilinadi:

1. *3x4 sm o'lchamdagi ikkita fotosurat;*

2. *Yakka tadbirkorni davlat ro'yxatidan o'tkazish uchun belgilangan davlat bojini xalq bankiga to'langanligi haqidagi hujjati;*

3. *Uch nusxada muhr va shtamp eskizlari (yakka tadbirkor xohishiga ko'ra);*

4. *Pasport nusxasi.*

Ro'yxatdan o'tkazuvchi organ tomonidan ro'yxatdan o'tkazish uchun taqdim etilgan hujjatlarni qonuniy me'yoriy hujjatlarga mosligini yoki mos emasligini ko'rib chiqishi ro'yxatdan o'tkazish to'g'risidagi ariza olingan kundan boshlab:

- yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs bo'lmagan tashkil etilgan dehqon xo'jaliklari hujjatlari - 2 ish kunidan ortiq bo'lmagan muddatda;

- yuridik shaxs sifatidagi barcha tadbirkorlik subyektlari bo'yicha 3 ish kunidan ortiq bo'lmagan muddatlarda ko'rib chiqiladi.

Yuridik shaxs maqomidagi tadbirkorlik subyektlarini yuridik shaxs sifatida ro'yxatdan o'tkazish uchun ro'yxatdan o'tkazuvchi tuman hokimi nomiga (shaxsan kelib yoki pochta orqali) ariza taqdim etiladi. Davlat ro'yxatidan o'tkazish to'g'risidagi arizaga:

1. Davlat tilidagi ta'sis hujjatlarining ikkita asl nusxasi (yuridik shaxsni davlat ro'yxatidan o'tkazuvchi organga taqdim etiladigan ta'sis hujjatlari ustav yoki ta'sis shartnomasi va ustav yoki faqat ta'sis shartnomasi, bunda mas'uliyati cheklangan hamda qo'shimcha mas'uliyatli jamiyatlar uchun - ta'sis shartnomasi va ustav, to'liq va kommandit shirkatlar uchun esa - faqat ta'sis shartnomasi, aksiyadorlik jamiyatlari, xususiy korxonalar, fermer xo'jaliklari hamda yuridik shaxs bo'lgan dehqon xo'jaliklari uchun - faqat ustav).

2. Xorijiy investitsiyalar ishtirokida tashkil etiladigan korxonalar va xorijiy sarmoya ishtirokidagi boshqa korxonalar uchun notarial tasdiqlangan ta'sis hujjatlari talab etiladi;

3. Tadbirkorlik subyekti bo'lmagan va obyektlardan tadbirkorlik maqsadlarida foydalanish niyatida bo'lmagan shaxslar tomonidan turar joy binolarini noturar joy toifasiga o'tkazish mazkur Nizomga muvofiq Inspeksiya xodimlari orqali amalga oshiriladi.

4. Ro'yxatdan o'tkazuvchi organlar tadbirkorlikni davlat ro'yxatidan o'tkazgan kundan boshlab bir kun ichida davlat reestridan olingan ma'lumotlarni tadbirkorlik subyekti joylashgan joydagi yuridik shaxslar bo'yicha - statistika, soliq organlariga, muhr va shtamp eskizlarini uch nusxada ilova qilgan holda ichki ishlar organlariga, aksiyadorlik jamiyatlari hisoblanadigan yuridik shaxslar qimmatli qog'ozlar bozorini tartibga soluvchi davlat vakolatli organiga ma'lum qiladi.

5. Yuqorida keltirilgan barcha ma'lumotlar olingandan keyin ikki kun muddatda: - soliq organlardan, yuridik shaxs, yakka tartibdagi tadbirkor, yuridik shaxs bo'lmasdan tashkil etilgan dehqon xo'jaliklari, shu jumladan budjetdan tashqari Pensiya jamg'armasiga, ish bilan ta'minlash bandlik jamg'armasi va yo'l jamg'armasiga (tegishli jamg'armalarga badal to'lovchilar hisoblangan subyektlar uchun) sug'urta badallarini to'lovchi sifatida (yuridik shaxs bo'lmasdan tashkil etilgan dehqon xo'jaliklaridan tashqari) ro'yxatdan o'tadi, ularga soliq to'lovchining identifikatsiya raqami beriladi va uni statistika hamda ro'yxatdan o'tkazuvchi boshqa organlarga rasman ma'lum qiladi.

6. Statistika organlari - yuridik shaxs maqomidagi korxonalar va tashkilotlarni Yagona davlat registriga kiritadi. Ro'yxatdan o'tkazish kartasini to'ldiradi. Ro'yxatdan o'tkazuvchi va soliq organlariga tadbirkorlik subyektiga berilgan kodlarni rasman ma'lum qiladi.

7. Ichki ishlar organlari muhr va shtamp tayyorlashga ruxsatnomani rasmiylashtiradi hamda ro'yxatdan o'tkazuvchi organga eskizning ikki nusxasi bilan birgalikda muhr va shtamp tayyorlashga ruxsatnomani yuboradi.

Kichik biznes korxonalari davlat ro'yxatidan o'tish - yuridik shaxs yoki yakka tadbirkor maqomini olishning oxirgi bosqichidir. Tadbirkorlik subyektlarini tashkil etish va faoliyatini boshlashga

ruxsat berish jarayonini yengillashitirish bo'yicha chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. Tadbirkorlik subyektlari uchun yanada qulay shart-sharoitlar yaratish, qonun hujjatlarini unifikatsiya qilish, ma'muriy sarf-xarajatlarni kamaytirish, tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun ruxsatnoma turlarini qisqartirish, ruxsatnomalar berish tartib-qoidalarini soddalashtirilmoqda. Tadbirkorlik faoliyati yuritish uchun ruxsatnoma turlarini qisqartirish va ularni berishni soddalashtirish maqsadida ro'yxatga olishning yangi tartiblari to'g'risida bir necha qarorlar qabul qilindi. Unga muvofiq subyektlarni ro'yxatga olishning quyidagi yangi tartiblari ishlab chiqildi.

1. *Ruxsat berish jarayonini yengillashitirish bo'yicha chora-tadbirlar olib borish;*

2. *Ro'yxatga oluvchi inspeksiya faoliyatini tartibga soluvchi idoraviy normativ hujjatlarni amaldagi qonun hujjatlariga muvofiqlashtirish;*

3. *Ro'yxatga olish muddatlarini cho'zish amaliyotini kamaytirish;*

4. *Xizmat lavozimini suiste'mol qilish imkoniyatlarini kamaytirish;*

5. *Ro'yxatga olishni asossiz ravishda norasmiy rad etish amaliyotini tugatish;*

6. *Mansabdor shaxslarni mas'uliyatini oshirish;*

7. *Ro'yxatga olish tartibini hududlar bo'yicha bir shaklga keltirishga imkon yaratish;*

8. *Ro'yxatga olishni xabardor qilish tartibini barcha turdagi tadbirkorlik subyektlariga tatbiq etish;*

9. *Tadbirkorlik uchun davlat ro'yxatiga olish muddatlari va davlat boji qiymatini kamaytirish;*

10. *Ro'yxatga oluvchi organlar resurslaridan samaraliroq foydalanish;*

11. *Tadbirkorlarni, rahbarlarni huquqiy savodxonligini oshirishga yordam berish;*

12. *Namunaviy ta'sis hujjatlarini ishlab chiqish, tasdiqlash va tarqatish;*

13. Korxonalarni ro'yxatga olishda rahbarlarning subyektivizmiga yo'l qo'yish imkoniyatlarini kamaytirishga va ro'yxatga olish jarayonini tezlatishga va asossiz rad etish amaliyotini tugatishga yordam beradi.

4.2. Kichik biznes subyektlarini moliya muassasalaridan ro'yxatdan o'tkazish hujjatlari va ularning mazmuni

Respublikamizda 1992–2012-yillar mobaynida tadbirkorlik subyektlarini tashkil etish, kichik va xususiy korxonalarni barpo etishning umumiy shartlari va prinsiplari korxonaga to'g'risidagi, aksiyadorlik jamiyatlari, tadbirkorlik to'g'risidagi, kichik va xususiy korxonalarni rag'batlantirish, tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risidagi (28-may 2000-yil.) hamda «Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini takomillashtirish to'g'risida» 2001-y. 22-avgust 347 raqamli O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarori va boshqa qonuniy hujjatlari asosida tartibga solindi. Ayni paytda rasmiy va amaliy axborotlarni tahlil qilinganda tadbirkorlik sohasi bo'yicha muammolar mavjudligini ko'rsatdi.

Tadbirkorlik subyektlarini shakillanishda hujjatlarni tayyorlash ularni ro'yxatdan o'tkazish jarayonida turli to'siqlar natijasida sarf-xarajatlarning ortishi, vaqt va imkoniyatlarning bekor ketishi, pirovard natijada tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchilar, tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanishdan bezor bo'lib, mehnat qilish ishtiyoqi yo'qolishiga sabab bo'ladi. Natijada tadbirkorlik subyektlarini ro'yxatdan o'tkazish yoki tugatishni ayrim iqtisodchi olimlarimiz har doim to'g'ri baho berib, muammolarni o'rtaga qo'yib, ochiq-oydin hal qilishga yordam berish kerakligini aytishdi.

Vazirlar Mahkamasining 1998-yil 27-maydagi «Kichik va o'rtacha tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish mexanizmini takomillashtirish to'g'risida»gi Farmoni vazirliklar, boshqarmalar, mahalliy hokimiyat organlari tomonidan tadbirkorlar manfaatiga, davlat qonunlariga zid bo'lgan, undan yuqori qo'yilgan, tadbirkorlik subyektlarini tashkil etishida qiyinchiliklarni

top'ladigan, ko'pincha keraksiz hujjatlar talab qiladigan qo'llanmalar, me'yoriy dalolatnomalarni qabul qilinishini bekor qiladi. Kichik biznes subyektlarini ro'yxatdan o'tkazish va tugatish to'g'risidagi o'rnatilgan tartibni murakkabligi sababli korxonani ro'yxatdan o'tkazish 8-12 kun, uni tugatish esa 6-7 oyga cho'zilib ketardi. Respublikamizda xususiy korxonalarni tashkil etishga nisbatan ularni tugatishga ko'proq vaqt ketardi.

Vazirlar Mahkamasining 1999-yil 3-iyuldagi 327 raqamli. «Moliyaviy xo'jalik faoliyatini oshirayotgan va o'z ustav fondlarining qonunchilikda ko'rsatilgan muddatlarda shakllantirmagan korxonalarni tugatish to'g'risida»gi Qarori va boshqa hujjatlarga ko'ra korxonalarni tugatishning hozirgi tartibi ancha murakkab va noqulay bo'ldi. Shuning uchun ko'pgina tadbirkorlar orasida bunday ishlar bilan shug'ullanishdan voz kechgan yoki ish boshlab qo'yib uni oxirigacha yetkazmay javobgarlik yuklarini davlatga tashlab ketuvchilar ham bo'ldi. Shu sababli bu sohadagi ishlarni tartibga solish mexanizmini yaratish zaruriyati tug'uldi.

O'zbekistonda tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish tartib-qoidalarini soddalashtirish, davlat ro'yxatidan o'tkazish jarayonida ma'muriy to'siqlarni kamaytirishga alohida e'tibor qaratildi. Tadbirkorlik subyektlarini *“bir yo'la”* prinsipi bo'yicha davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish joriy etildi. 2003-yildan tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish bilan bir paytda tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanish uchun ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish tizimi yo'lga qo'yildi. 2006-yilda *ro'yxatdan o'tkazishning xabardor qilish tartibi* joriy etildi.

Mamlakatimizda Prezident tashabbusi bilan 2011-yil “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili” deb e'lon qilindi. Prezidentning 2011-yil 7-fevraldagi PQ-1474-sonli qarori bilan “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili” Davlat dasturi tasdiqlandi.

Tadbirkorlik subyektlarini ijroiya hokimiyat organlari va mahalliy davlat hokimiyati organlari ro'yxatdan o'tkazadilar. Korxonalarni ro'yxatdan o'tqazishning maqsadi – xo'jalik munosabatida alohida shaxs faoliyat ko'rsatayotganligining qonuniyligini

tasdiqlash; tadbirkorlik subyektlarini hisobga olish; tadbirkorlik subyektlari reestrini yuritish; tadbirkorlik subyektlarining huquqiy, mulkiy va tashkiliy holati to'g'risidagi ma'lumotlarni jamlashdan iborat.

Ruxsat berish tartibi – bu tadbirkorlik subyektlarining ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish bilan bir paytda davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi Vazirlar Mahkamasining VMQ-357 (2003.20.08.) qarori asosida “*Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish, hisobga qo'yish va ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish tartibi to'g'risida Nizom*” ishlab chiqildi.

Xabardor qilish tartibi – tadbirkorlik subyektlarini ro'yxatga olish tartibi joriy etilgan bo'lib, Prezidentning “Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatiga olish va hisobga qo'yishning xabardor qilish tartibini joriy etish to'g'risida” PQ-357sonli (2006.24.05.) qaroriga asosan amalga oshirilmoqda. Xabardor qilish tartibi quyidagilarga qo'llanilmaydi. Masalan ruxsat berish tartibi bo'yicha: yer maydonlarini ajratib berish, gaz tarmoqlariga, elektr tarmoqlariga ulanish, litsenziyalanadigan faoliyat turlari va hokazo.

Xabardor qilish tartibining ijobiy tomonlari – hujjatlar ro'yxati qisqartirildi, davlat statistika organiga statistik kodlar olish uchun murojaat qilish shart emas (bu funksiya ro'yxatdan o'tkazuvchi organga o'tkazildi), ichki ishlar vazirlik organlaridan muhr va shtamp tayyorlashga ruxsat olish uchun murojaat qilish shart emasligidir (bu funksiya ro'yxatdan o'tkazuvchi organga o'tkazildi).

Davlat ro'yxatidan o'tkazishni rad etish asoslarining aniq ro'yxati belgilandi.

Hozir bo'lish tartibi – bu tijorat faoliyati uchun mo'ljallangan tovarlarni chetdan olib keluvchi yuridik shaxs bo'lmagan yakka tartibdagi tadbirkorlarni davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibidirlari (2004.01.09. dan boshlab) Vazirlar Mahkamasining “Tijorat faoliyati uchun mo'ljallangan tovarlarni olib keluvchi jismoniy shaxslarni ro'yxatdan o'tkazishni tartibga solish chora-tadbirlari to'g'risida” VMQ-387 (2004.12.08.) qaroriga asosan amalga

tekrirlanmoqda. Bunda tadbirkor o'zi yashaydigan joyidagi tuman (shahar) davlat soliq inspeksiyasida (hozir bo'lish tartibida) ro'yxatdan o'tadi; O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligida ro'yxatdan o'tadi; muxitona organida (tashqi iqtisodiy aloqalar qatnashchisi sifatida) ro'yxatdan o'tadi; tijorat bankida hisob raqamini ochadi; eksport-import operatsiyalarini va chakana savdoni amalga oshirish huquqiga ruxsatnoma oladi; ro'yxatdan o'tkazilgan joydagi soliq organidan import operatsiyalar subyekting hisobga olish kartasini oladi.

4.3. Kichik biznes subyektlarining bankrotligi, yopish tartibi va qayta tashkil etish yo'llari

Bankrotlik xo'jalik yurituvchi subyektlarining davlat va banklar oldidagi qarzini to'lov qobiliyati yo'qligini ko'satuvchi holatdir. Bankrotlik institutining maqsadi o'z xo'jalik faoliyatini davom ettirayotgan subyektlarini va ularning kreditorlari orasidagi e'taq munosabatlarni tartibga solishdan iboratdir. Bundan tashqari yashovchilar talabini imkon boricha qondirish, yuridik shaxs bankrotini yo'qotish, jismoniy shaxsni karzlardan ozod qilishdir.

Qarzdor (bankrotga) subyektlarga nisbatan xo'jalik sudi sudidan sanatsiya, tugatish, tinchlik kelishuvi choralarini qo'llash mumkin. **Sanatsiya** deganda tarkibni qayta tuzish tartibi, mulk huquqini o'zgarishi, qarzdorni mulk tomonidan, yoki vakolat berilgan idora, yoki boshqa shaxslar tomonidan ushbu qarzdorni va uning mehnat jamoasini saqlab qolish niyatida moliyaviy qo'llab-quvvatlash tushuniladi. Agar xo'jalik sudi qarzdorni mulki bankrotlik ishi bo'yicha olib boriladigan ishlar xarajatiga yetarlicha aniqlasa, unda sud **qarzdorni bankrot** deb e'lon qiladi va bankrotlik ishini tugadi.

Bankrotlikni e'lon qilgandan keyin xo'jalik sudi tomonidan tayinlangan boshqaruvchi kreditorlarni va qarzdorni huquq manfaatlarini himoya qiladi va bankrotlik to'g'risidagi ishni nihoyasiga yetkazishga ko'maklashadi.

U qarzdorni mulkini boshqaradi, uning saklanishini tashkil etadi, kreditorlar talabini bankrot bo'lgani mulki hisobiga qondiradi, qarzdorga yuridik shaxsga nisbatan ularni xo'jalik faoliyatini tashkil qiladi.

Qarzdorni xo'jalik faoliyatini tashkil qilishda boshqaruvchi shartnoma tuzish va kredit olish huquqiga faqat kreditorlar roziligi bilan ega bo'ladi. Kreditorlarning umumiy majlisi qarori chiqmaguncha boshqaruvchiga yuridik shaxsni tugatish man etiladi. Yuridik shaxsni tugatilishi bankrotlik ishini tugatilganidan kechikmay amalga oshiriladi.

Agar bankrotlik tuzish bilan tugasa yoki bankrotlik ishini xo'jalik sudi to'xtatsa, yoki qarzdorda o'z faoliyatini davom ettirish uchun barcha shikoyatlardan so'ng yetarli mulki qolsa unda yuridik shaxs tugatilmaydi.

Tinchlik kelishuvi - bu qarzdor va kreditorlar orasidagi qarzlarni to'lash to'g'risidagi kelishuv bo'lib, unda qarzlarni kamaytirish yoki ularni to'lash muddati uzaytirish va boshqa tomonlarni kelishuvi bilan amalga oshiriladigan shartnomalar ko'zda tutiladi.

Tinchlik kelishuvi quyidagi holatlarda tuzilgan deb hisoblanadi:

1. Qarzdor qarzlarni yarmidan o'z qismini to'lashni taklif etganda unga rozi bo'lib 2/3 dan kam bo'lmagan majlis kreditorlari o'rnida bo'lgan qatnashchilari ovoz bersa, agar ularning talablari 2/3 dan kam bo'lmagan imtiyozsiz qiymat talablarni tashkil qilsa.

2. Qarzdor qarzlarini yarmidan kam qismini to'lashni taklif qilsa, agar bunga barcha qatnamayotgan kreditorlarning 3/4 kismi rozi bo'lib ovoz bersa, agar ularning talablari 3/4 qismidan kam bo'lmasa.

Tinchlik kelishuvi barcha imtiyozsiz kreditorlar uchun, ularni ovoz berishda qatnashganligidan kat'i nazar to'g'ri deb topiladi. Uni ta'sir qilish muhlati kreditorlarning umumiy majlisida qarzdorning taklifi asosida belgilanadi. Xo'jalik sudi boshqaruvchining yoki kreditorning taklifi bilan tinchlik kelishuvini quyidagi hollarda tugatadi:

qarzdor atayin yoki qalbaki bankrotlikni amalga oshirsa; qarzdor tinchlik kelishuvida ko'zda tutilgan majburiyatlarini bajarib, tinchlik kelishuvining ta'sir qilish mudatining yarmidan ko'prog'ini o'tgandan keyin qarzdor tinchlik kelishuvi tartibi bajara olmasa; agar tinchlik kelishuvi tugatilsa, unda bankrotlik tashiri ko'rish yana tiklanadi.

4.4. Kichik biznes korxonasiga litsenziya berish va uni bekor qilish tartibi

Litsenziya – lotincha litsenziya, ya'ni erkinlik, huquq degani. **Litsenziya** bu – texnikaviy, iqtisodiy, ilmiy yangiliklar egasining o'zini qabul qilish uchun beradigan ruxsati; **Litsenziya** bu – davlat yoki korxonalar, tashkilotlar tomonidan biron iqtisodiy faoliyatni bajarilgan rozilik berish, ixtirolarga, texnik yangiliklarga, ishlab chiqarish tajribasi, ishlab chiqarish sirlari, tijorat axborotlaridan o'ziga bir muddatga foydalanish uchun beriladigan ruxsatnoma. **Litsenziya** beruvchi **litsenziar**, oluvchi **litsenziat** deyiladi. Sodda qilib aytganda, litsenziya – rasmiy ruxsatnomadir.

Tijorat amaliyotida litsenziyani ikki asosiy ko'rinishi uchraydi, ya'ni eksport yoki importga litsenziya va patentli litsenziya.

Eksport yoki importga litsenziya – davlat boshqaruv organlari tomonidan beriladi, bu tashqi savdo faoliyatini davlat nazorati tomonidan biridir.

Patentli litsenziya – bu biron-bir ixtiro egasi – litsenziarlarning xaridor, ya'ni litsenziatga ma'lum bir vaqt davrida bu ixtirodan foydalanishga ruxsat berishidir. .

Ilmiy texnika yutuqlarini sotish – litsenziya sotish orqali amalga oshiriladi. Yangi texnika va texnologiyalarga oid litsenziyalar uch xil bo'ladi:

Oddiy litsenziya – bunda litsenziar ma'lum bir hudud davrida ayni bir litsenziyani faqat bir emas, balki bir necha litsenziatga bera oladi.

Maxsus litsenziya – bunda sotuvchi-litsenziar faqat bitta xaridorlarga sotadi, litsenziat litsenziyani ishlatishga tanho huquqli bo'ladi.

To'la litsenziya – bunda litsenziya obyektini ishlatish to'la to'kis litsenziyatlar qo'liga beriladi. Litsenziar undan mustaqil foydalana olmaydi. Bu qoida litsenziya berilgan muddat ichida amal qiladi.

Litsenziya savdosi keyingi paytda xalqaro tovar savdosiga nisbatan tez rivojlanmoqda. Litsenziyalarning yirik eksporterlari yirik rivojlangan mamlakatlardir. Litsenziya savdosida nou-xau, patentli va patentsiz litsenziyalar sotiladi. Litsenziya haqi ikki xil tartibda to'lanadi: litsenziyani ishlatishdan kurgan daromadning bir kismini vaqti-vaqti bilan uning egasiga berib turish; litsenziya haqini birdaniga to'lash, bunda litsenziyaga oldindan qat'iy belgilangan haq to'lanadi. Birdaniga to'lashdagisi Paushal to'lov, bo'lib to'lash royyalti deyiladi.

«Nou-xau» – qo'riqlash hujjati bo'lib u yoki bu ko'rinishdagi ishlab chiqarishni tashkil etish uchun zarur bo'lgan malaka, ishlab chiqarish tajribasi, texnik hujjat ko'rinishda rasmiylashtirilgan texnik, texnologik, tijoriy va boshqa bilimlar yig'indisidir. «Nou-xau» patentlashtirilmagan bo'ladi. «Nou-xau»ning quyidagi turlari mavjud: 1) Ilmiy tadqiqot usullari «Nou-xau»si; 2) Boshqaruv usullari «Nou-xau»si; 3) Ijobiy xarakterdagi «Nou-xau»; 4) Moliyaviy xarakterdagi «Nou-xau».

«Nou-xau»ni sotish va sotib olish litsenziyalar yoki maxsus yuridik hujjatlar, xususan shartnomalar asosida amalga oshiriladi. «Nou-xau» sifatida kashfiyot, yangilik sirini saqlash osonroq.

Ishlab chiqarishni xalqaro bozorga oib chiqishning eng oson usuli litsenziyalashdir. Bunda litsenziya sotuvchi bozorga minimal xatar bilan chiqadi. Litsenziya xaridori esa noldan boshlamaydi, chunki u birdaniga ishlab chiqarish tajribasi, yaxshi tanilgan tovar yoki nomga ega bo'ladi. Litsenziya sotishni afzalligi shundaki, tovar hamkor korxonada tayyorlanadi, arzon ishchi kuchidan foydalanish mumkin, xarajatlar kamayadi, shuningdek bu chet el bozoriga kirishni osonlashtiradi.

Tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlari bilan shug'ullanish uchun davlat tomonidan vakil qilingan organlardan litsenziya olgandan keyingina ijozat beriladi.

Litsenziya korxonani boshqarishdan manfaatdor bo'lgan shaxsning ta'sis hujjatlari nusxasi ilova qilingan arizasiga qarab beriladi. Kerakli hujjatlar va ariza berilgandan so'ng, 30 kun ichida litsenziya berish haqida qaror qabul qilinadi.

O'zbekiston Respublikasining «Faoliyatning ayrim turlarini litsenziyalash to'g'risida»gi O'zbekiston Respublikasi Qonuniga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish haqida» 2011-yil 7-sentabrdagi O'RQ-292-son Qonunini amalga oshirish maqsadida Vazirlar Mahkamasini tomonidan 2012-yil 1-fevral 26-sonli qaroriga asosan litsenziyalovchi organning auditorlik faoliyatini amalga oshirishga litsenziya berish, berishni rad etish, uning amal qilishini tugatish, uning amal qilishini o'n ish kunidan ortiq bo'lmagan muddatga to'xtatib turish yoki litsenziyaning amal qilishini tiklash, shuningdek uni bekor qilish to'g'risidagi qarori O'zbekiston Respublikasi moliya vazirining buyrug'i bilan rasmiylashtiriladi.

Agar litsenziya berish uchun kerakli qaror qabul qilishda ekspertiza talab qilinsa, bu ekspertizani vazifasi nazorat qilishdan iborat bo'lgan davlat organlari amalga oshiradi. Ekspertiza xulosasi olingandan so'ng, 15 kun mobaynida ariza va kerakli hujjatlar topshirilgach, 60 kundan kechiktirmay, qaror qabul qilinadi. Bunda ekspertiza o'tkazish uchun ketgan xarajatlarni ariza beruvchi to'laydi.

Litsenziya ikki nusxada bo'lib, hujjat berishga javobgar shaxs tomonidan qo'l kuyilib, berayotgan organning muhri bosilib, bir nusxada ariza beruvchiga topshiriladi. Litsenziyada quyidagilar ko'rsatilgan bo'ladi:

- ✓ litsenziya berayotgan muassasa nomi;
- ✓ yuridik shaxsning nomi va manzili yoki tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirayotgan shaxsning ismi-sharifi, turar joyi;
- ✓ litsenziya berilayotgan faoliyat turi;
- ✓ faoliyatni amalga oshirish qoidalari va shart-sharoitlari;
- ✓ litsenziyaning ro'yxat raqami, berilgan vaqti va muddati.

Agar tadbirkor ruxsat etilgan faoliyatni amalga oshirishda litsenziyada belgilangan qonun-qoidalarni yoki amaldagi qonunlarni buzsa, shuningdek, aholi hayotiga xavf-xatar keltiruvchi faoliyat bilan shug'ullansa, u holda litsenziya bergan muassasa

tadbirkorni litsenziyadan foydalanish huquqidan mahrum qilishga haqlidir.

Agar tadbirkorlik faoliyati tugatilsa yoki tadbirkor litsenziyadan foydalanish huquqidan mahrum qilinsa, u holda litsenziya litsenziya bergan muassasa tomonidan olib qo'yiladi.

4.5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning maqsadi va vazifalari

Kichik biznesni boshqarishning asosiy maqsadi eng yuqori foyda olishdir. Korxonada va tashkilotlarda boshqarishning mazmunini iqtisodiyotni boshqarishning, menejment tizimlari va uni tuzishning tashkiliy shakllari, xo'jalik mexanizmi va boshqaruv uslublari, boshqaruv texnika va texnologiyasining nazariy va metodologik asoslarini o'rganishni tashkil etadi. Boshqaruv faoliyatining umumiy qonuniyatlari va tamoyillari, boshqaruv tizimiga ta'sir etish usullarini shakllantiradi, boshqaruv apparatining aniq vaziyatlardagi harakatlari va o'zini tutish hollarini umumlashtiradi, tarmoqni boshqarishning nazariy va amaliy tomonlarini o'rganadi. Shuningdek, boshqaruv faoliyatining qirralarini butun bir majmua ko'rinishida, nazariy tahlil va mantiqiy uslub asosida boshqarishning asosiy qonuniyatlari va usullarini ajratib o'rganadi.

Boshqaruvning asosiy maqsadi korxonani eng yuqori natijalarga erishishga qaratilgan harakatlarni amalga oshirishini ta'minlashdir. Boshqaruvning amaliy tomonlari bir qator aniq vazifalarni hal etishga, jumladan iqtisodiyotni bozor munosabatlariga o'tishiga, foyda olishga, ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, aholi ijtimoiy himoyasini kuchaytirishga, kishilarning ma'naviy darajalarini o'stirish va boshqalarga qaratilgandir.

Korxonada va tashkilotlarda menejmentning asosiy vazifasi jamiyat rivojlanishining obyektiv qonunlari talablarini hisobga olgan holda va Boshqaruv amaliyotini umumlashtirish asosida iqtisodiyotni samarali boshqarish uchun zarur bir maqsadga yo'naltirilgan harakatlar tamoyillarini ishlab chiqishdan iborat.

Kichik biznes va tadbirkorlikda boshqaruvni amalga oshirishda o'z oldiga ko'plab maqsadlarni qo'yadi. Shulardan joriy maqsadlar amalga oshirilishi mumkin bo'lgan rahbar va xizmatchilarni kundalik xizmat burchi hisoblanadi. Istiqboldagi maqsadlar esa korxonaning kelajakda erishishi va qo'lga kiritishi lozim bo'lgan natijalar, imkoniyatlar uchun ishlab chiqiladi.

Muammoviy va innovatsion maqsadlar oddiydardan sezilarli darajada farq qiladi. Muammoviy va innovatsion maqsadlar katta aqliy energiya sarfini talab qiladi, chunki o'ziga yangi elementni qamrab oladi. U ijodiy natijani qo'lga kiritish uchun aniqlanadi va ishlab chiqariladi.

Muammoviy maqsadlar qatoriga yana innovatsion maqsadlarni qo'yish kerak. Ular yangi usullarni izlash va ishlab chiqish, yangi vosita va yangi mahsulot bilan bog'liqdir.

Qishloq va suv xo'jaligi ishlab chiqarishini boshqaruv xodimlari faoliyatlarining vaqti-vaqti bilan baholanib borilishi ular ishidagi kamchiliklarni bartaraf qilish imkonini beradi. Baholash attestatsiyadan o'tkazish orqali amalga oshiriladi.

Rahbar ishining asosiy omillariga quyidagilar kiradi: boshqarish faoliyatining mohiyati, boshliqning rollari, boshqarish funksiyalari va muvaffaqiyatiga qaratilgan boshqaruv. Bu omillarni chuqurroq o'rganish zarur.

Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini boshqarish faoliyatida rahbar-menejer olib boradigan boshqaruv ishlarining soni juda ko'p, lekin ular ishining asosiy mohiyatini aniqlab olish lozim bo'ladi. Ma'lumki, rahbar va ishchilarning olib boradigan ishlari bir-biridan farq qiladi. Rahbar – menejerlarning lovozimlaridan qat'i nazar, ularning ish faoliyatlari bir-biriga o'xshash, ya'ni ular boshqaruv bilan shug'ullanadilar. Ishchilarning bajaradigan ishlari, asosan, texnologik kartalar va biznes rejada ko'rsatilgan talablar yordamida olib boriladi. Lekin rahbar – menejerlarning kun davomida bajaradigan ishlari har xil va tez-tez o'zgarib turadi. Boshqaruv ishlarining o'zgarib turishiga asosiy sabab xo'jalikda sodir bo'layotgan holatlardir. Bunday holatlarda boshqaruv ishlarining olib borilishi, bajarish uslublari va qoidalari hamma rahbar-menejerlar uchun asosan bir xildir.

Rahbar boshqaruvning ishlab chiqarish jarayonida bajaradigan ishlari umuman ma'lum. Rahbar –qanday lovozimda bo'lishidan qat'i nazar bu rollarni o'zgartira olmaydi, lekin o'zi bilmaydigan usulda, o'ziga xos ravishda bajaradi. Rahbarning rollari quyidagilardan iborat: shaxslararo, informatsion va qaror qabul qilish. Rahbarning shaxslararo roli rahbarning vazifasi va funksiyasida belgilangan. Rahbar informatsion rolni bajarish uchun ishlab chiqarish va tashqi muhitlardan ma'lumotlar olib, uning tahlili asosida qaror qabul qilish rolini ijro etadi va amalda qo'llaydi. Masalan, qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishida resurslarni ratsional taqsimlaydi va sodir bo'lgan holatlarda o'z yechimiga ega bo'ladi.

Boshqarish faoliyatida oshqaruvchi tomonidan boshqaruv funksiyasi ijro etiladi. Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini boshqaruv rejalashtirish, tahlil qilish, nazorat vazifalaridan iborat.

Boshqaruvning gorizontal taqsimoti qishloq xo'jaligi korxonalarida (shirkat, agrouchastka, fermer, oila pudrati)ning paydo bo'lishiga olib keladi, bu tizim va tuzilmalarning mutanosib ishlash yo'llarini ko'rsatib beradi. Natijada boshqaruv funksiyalari paydo bo'ladi. Ularning vertikal taqsimoti natijasida boshqaruv pog'onalari tashkil etiladi. Boshqaruv pog'onalari asosan uchta: yuqori, o'rta va quyi pog'onalarga bo'linadi. Yuqori pog'onada xo'jalik rahbari tashkilot rahbari, uning o'rinbosarlari, menejerlar bo'lsa, o'rta pog'onada dehqonchilik, ta'minot, servis xizmati rahbarlari va mutaxassislar, quyi pog'onada oilaviy pudrat, fermer va sex rahbarlari kiradi.

Qishloq xo'jaligida ishlab chiqarishni boshqarish tizimida mehnat resurslarini boshqarish juda muhimdir. Biznes yoki kunlik topshiriqlarni hech kim bajarmasa, u hech narsaga arzimaydi, boshqarish va ishlab chiqarish masalalarining markazida dehqonlar, menejerlar, mutaxassislar va rahbarlar turadi. Boshqarishdagi vazifalarning o'z vaqtida samarali bajarilishi shu rahbarning ishga bo'lgan munosabatini belgilaydi. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini boshqarish deganda – korxonalar faoliyatini oldindan ko'ra bilish, ishni tashkil etish, qo'l ostidagi ishlovchilarga ruxsat etish,ular bilan kelishib ishlash, ular

faoliyatini nazorat qilish orqali ishni tashkil etish tushuniladi. Boshqaruvchi asosan uch manbaga mehnat, moliya, vaqtga ega bo'lishi kerak. Lekin ularning barchasi cheklangan bo'lib ulardan samarali foydalanish uchun tadbirkor xodimlarni tushunishi, bilishi, to'g'ri yo'lga boshlashi, sezgirligi, adolatli ish yuritish qobiliyatiga ega bo'lishi kerak. Kichik biznesni boshqarishning asosiy funksiyalariga rejalashtirish, tashkil etish, rag'batlantirish, hisob va nazorat, tartibga solish kiradi. Korxonani boshqarish tizimi xodimlarni, kadrlarni tanlash emas, balki korxonani boshqaruv strategiyasini belgilab olish, boshqaruvni sodda, moslanuvchan, samarali va raqobatdoshlikni ta'minlaydigan boshqaruv tizimi bo'lishini aniqlab oladi.

4.6. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini boshqarishning tashkiliy tuzilmasi, boshqarish usullari va qarorlar qabul qilish

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonasi kattalashib borishi bilan, uning faoliyat sohalari kengayib tuzilmaga bo'lgan ehtiyoj yanada ortadi. Bundan tashqari boshqaruv apparati ham kengayib boradi. Kichik biznes boshqaruv apparatining tuzilishi deganda boshqaruv apparati va uning tarkibidagi bog'lanish tushuniladi. Boshqaruv apparatining tarkibi bir-biri bilan bog'langan birikmalar va bo'g'inlar bilan to'ldirilishi uning tashkiliy tizimi deyiladi. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonasining tashkiliy tuzilmasi korxonaning raqobat kurashiga bardosh berishi, o'z quvvatini saqlab turishi yoki oshirib borishi, uning o'zgarib borayotgan sharoitlarga moslashish qobiliyatiga bog'liq bo'ladi.

Tashkiliy tizim bu – boshqaruv tizimining asosiy tarkibiy qismlaridan biri bo'lib, boshqaruvchi tizim, boshqaruv subyekti tashkiliy tuzilish shakli demakdir. Boshqaruv tizimida ishchi va xodimlarni boshqarishni tashkil qilishning rasmiy qoidalarini tartibga solinadi.

Idoralar bu tizimning tarkibiy qismlari, bo'g'inlaridir. Har bir idora o'z harakat doirasiga ega. U mazkur idora ma'qul bo'lgan masalalar doirasini, uning faoliyati chegaralarini, vakolatlari va

javobgarligini belgilaydi. Boshqaruv tizimi tashqi va ichki omillarning ta'siri ostida tarkib topadi. Tashqi omillar orasida eng muhimi ishlab chiqarishdir.

Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini boshqaruv idoralari o'rtasidagi aloqalarning turiga qarab tizimlarni 3 ta asosiy turga ajratish mumkin lavozimli, vazifaviy va aralash, ya'ni kombinatsiyali muntazam tizimlardir. Ularda bitta lavozimda idoralarning har bir guruhi idora qilish qo'llanmalariga asosan yuqori darajada o'zining rahbarlik idorasiga ega bo'ladi.

Muntazam tizimda boshqaruvning barcha masalalari bitta kanal orqali hal etiladi.

Dasturli – maqsadli tizimlarning alohida turi hisoblanadi. Boshqaruvning aniq tizimini shakllantirish ijodiy jarayondir. Biroq tizimning ilmiy jihatdan ishlab chiqilgan shakllari qo'llanilsa, bu ishlarni yanada osonlashtirish imkonini beradi.

Kichik biznes va tadbirkorlikning boshqaruv tizimi xodimlari zarur ishchanlik xislatlariga ega bo'lishi bilan birgalikda bilimdon bo'lishi zarur. Tashkilotchilik qobiliyati, yangilikni his qilish, yangi texnikaviy va tashkiliy g'oyalarni munosib baholay olishi, ularni qo'llashda mahorat, shuningdek, muhim ishchanlik xislatlaridan biri omilkorlik xodimga qo'yiladigan asosiy talablardandir.

Boshqaruv mutaxassislari ish jarayonida boshqarishning obyekt va subyektlarini ajratib foydalanadi. **Obyekt** – bu rahbarlar bilan ishlash tizimining asosiy unsurlari bo'lib, mutaxassislar tanlash, baho berish va hokazolar bo'lsa, **subyekt** – bu xodimlar bilan ishlash vazifasidir

Kichik biznes va tadbirkorlik boshqaruvining tashkiliy tuzilmasi bo'limlar, ishchi-xodimlar o'rtasidagi maxsus ishlab chiqilgan aloqalar va munosabatlarning yaxlit tizimini o'z ichiga oladi va uning doirasida ishlovchi insonlar oldiga qo'yilgan maqsadga eng samarali yo'l bilan erishish vazifasini bajaradi

Korxonada quyidagi elementlar ajratib ko'rsatiladi: rahbarlik va aloqa (gorizontal va vertikal) bo'g'inlari (bo'limlar), darajalar (bosqichlar).

Bo'g'in (bo'lim) – bu tashkiliy jihatdan alohida, mustaqil boshqaruv tashkilotidir. Bo'lim (insonlar guruhi) tomonidan muayyan vazifaning bajarilishi uni shakllantirishning asosiy maqsadi hisoblanadi. Bo'limlar o'rtasidagi aloqalar gorizontol turga ega. Rahbarlik (boshqaruv) darajasini (bosqichini) boshqaruv marxiasida ma'lum bosqichni egallagan bo'limlar guruhi (yoki bitta bo'lim) sifatida belgilash mumkin. Bosqichlar o'rtasidagi aloqalar vertikal bo'yicha aloqadir. Ular quyi darajalardan boshlab yuqori darajagacha erkin ifodalangan izchil bo'ysunish tusiga ega.

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarida ham, yuqorida bayon etilgan uchta tuzilma elementlarining hammasi mavjud bo'ladi. Tadbirkor u tashkil etgan korxonaning mulkdori bo'lib, uning ishiga rahbarlik qiladi. Vertikal bo'yicha unga xodimlar bo'ysunadi.

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonasining turli vazifalarini (tashkilotchilik, marketing, buxgalteriya.) bajarayotgan xodimlar o'rtasida gorizontol aloqalar o'rnatiladi. Ular bevosita bo'ysunish tusida bo'lmaydi, lekin ko'pincha korxonaning turli ishlab chiqarish (amaliy) operatsiyalarining izchilligi va o'zaro bog'liqligini belgilaydi.

Boshqaruv birligi qoidasi boshqaruvchi tizim (boshqaruv organi, tashkiloti) va boshqariladigan tizim (ishlab chiqarish)ning borligini anglatadi. Har qanday kichik firmaning boshqaruvi va boshqariladigan tizimlari o'rtasida to'g'ri va teskari aloqa amalga oshirilishi kerak. Boshqaruvchi tizim boshqariluvchi tizimdan axborot oladi.

Boshqaruv organida olingan axborot asosida qarorlar qabul qilinadi. Shu tariqa boshqaruv to'g'ri va teskari aloqa asosida amalga oshiriladi.

Bo'ysunish birligi quyidagi ma'noni anglatadi:

1) xodimlar guruhi o'zining ustidan qo'yilgan bir rahbarga bo'ysunadi;

2) bo'ysunuvchilar turli rahbarlardan bir - biriga zid, o'zaro bog'langan ko'rsatmalar olmasliklari kerak.

Mahalliy boshqaruv tashkilotlari, bu amalda tuman (shahar) hokimiyati, tashkilotlar, nazorat organlari tomonidan bajarilayot-

gan boshqaruv vazifalaridir. Mahalliy tashkilotlar boshqaruvi «Mahalliy o'zini-o'zi boshqarish to'g'risida»gi qonunga asoslanib, amalga oshiradilar.

Aloqa tizimi barcha boshqaruv organlari o'z vazifalarini bir-birlari bilan mustahkam aloqada bajaradilar, degan ma'noni anglatadi. Aloqani yo'qotish – boshqarishni yo'qotish, degan ma'noni bildiradi. Aloqalar turli shaklda: chiziqli (vertikal), funksional (gorizontal), tarmoqli, mintaqaviy bo'lishi mumkin.

Yo'naltirilganlik qoidasi har bir korxonaning ma'lum tashqi infratuzilmalarga – (banklar, birjalar, moliya tashkilotlari, ta'minot-sotish tashkilotlariga) mo'ljall olishi va tashqi muhitning o'zgarib turgan sharoitlariga moslasha olishi kerakligini bildiradi.

Ishni tabaqalashtirish tadbirkor ishlarni: kim nima uchun javob berishi, kim nazorat yoki shikoyat qilish huquqiga ega ekanligini va hokazolarga qarab, aniq farqlashni bildiradi. Bularning hammasi xodimlarning boshqaruv masalalaridagi mustaqilligini oshiradi. Hammaboplik qoidasi bozor munosabatlari, raqobat sharoitlarida faqat maxfiy hisoblanmagan axborot bilan erkin tanishish imkoniyati berilishi kerak, dekan ma'noni bildiradi. Operatsiyalar ustidan nazorat bajarilayotgan ishning barcha bosqichlarida nazoratning **texnik vositalaridan foydalanib yoki foydalanmay, amalga oshirilishi mumkin.**

Rejalashtirish – boshqaruv jarayonining dastlabki bosqichlaridan biri bo'lib, u maqsadni amalga oshirishni rivojlantirishda yo'nalishni belgilash demakdir. Har qanday korxonada o'z faoliyatini samarali rejalashtirishi kerak. Bu korxonaning foyda ko'rishini ta'minlaydi.

Markazlashtirishda rahbarlik usulini tashkil etish masalalarini rahbarning (rahbarlar guruhining) o'zi hal qilishga intiladi. Rahbar o'z vakolatlarining asosiy qismini boshqaruvning quyi darajasiga beradi. Shu bilan o'z xodimlarining ijodiy salohiyatlarini rivojlantirishga ko'maklashadi.

Tashkiliy tuzilmaning murakkablik darajasini bilishda korxonadagi bo'limlarning turi, soni va o'zaro aloqasi, rahbar xodimlar soni va boshqaruvning murakkablik darajasini belgilab beradi. Korxonaning samarali ishlashi uchun xodimlarning

vazifalari va vakolatlari, shuningdek, ularning o'zaro munosabatlari tartibi belgilanadi. Vazifalar va vakolatlarni belgilash va ularni tashkilot doirasida ommalashtirishning uchta usuli mavjud: tashkiliy sxemalar, jadvallar tuzish; qo'llanma (ma'lumotlar) yoki yo'riqnomma ishlab chiqish; vazifalarni taqsimlash.

Korxonaning rahbari va har bir xodimi o'z vazifalari, vakolatlarini, boshqa xodimlar bilan hamkorlik qilish tartibini talishi kerak.

Rahbarning vakolatlari, huquqlari, vazifalari va javobgarligi muqim nazaridan, kichik biznes korxonalari boshqaruv tuzilmalarining: **chiziqli; chiziqli – funksional; loyihalanadigan va matrisali;** venchur va korxonona ichki innovatsiyali tuzilmalari mavjud.

Boshqaruvni chiziqli tashkil etish bevosita lavozim vazifalarini taqsimlash asosida ko'riladiki, bunda, har bir xodim korxonada oldida turgan vazifalarni bajarishga yo'naltirilgan bo'ladi. **Chiziqli tuzilma** qo'l ostidagilarga bevosita ta'sir ko'rsatishni amalga oshirishni va tadbirkor rahbarda barcha boshqaruv vazifalarini jamlashni nazarda tutadi. Barcha vakolatlar to'g'ridan - to'g'ri (chiziqli) belgilanadi.

Ular yuqori boshqaruv bo'g'inidan quyi boshqaruv bo'g'inlariga qarab o'zgaradi.

Boshqaruvning chiziqli tuzilmasining afzalliklari: tadbirkor rahbarning yakka boshchiligi, bunda xodimlarning ish natijalari uchun shaxsan javobgarligi qoidasiga qat'iy rioya etiladi xodimlar o'z rahbarlaridan bir-biriga zid va o'zaro bog'liq bo'lmagan ko'rsatmalar olmaydilar. Tadbirkor o'z harakatlari bilan butun mas'uliyatni o'z zimmasiga oladi; qarorlar qabul qilishning tezkorligi, axborotni tushunish va undan foydalanishning soddaligi; zarur intizomning mavjudligi, boshqarishning puxtaligi va tejamkorligi va ularni saqlab turish mumkinligi.

Boshqaruvning **chiziqli - funksional tuzilmasini** tashkil etish o'z ichida chiziqli va funksional boshqaruv elementlarini birlashtiradi, ya'ni chiziqli boshqaruv maxsus yordamchi xizmatlar bilan mustahkamlanadi.

Loyihali va matrisali boshqaruv tuzilmalari. Loyihaviy tuzilma maxsus loyihani ishlab chiqish va unga rahbarlik qilishda qo'llaniladi. U dasturiy-maqсадli deb ham nomlanadi. Mutrisali yoki katakli tashkiliy tuzilma ana shu tuzilmaning takomillashgani hisoblanadi.

Loyihali tuzilma – bu aniq vazifani hal etish uchun tashkil etiladigan vaqtinchalik tashkilotdir. U funksional bo'linma ichida tashkil etiladi. Muayyan loyihani amalga oshirish uchun to'plangan turli sohalarining yuqori malakali mutaxassislari uning a'zolari hisoblanadi. **Matrisali tuzilma** loyihaviy tuzilmalarning takomillashgani hisoblanadi. U taqsimlashning ikki turi: vazifalar bo'yicha va mahsulot bo'yicha taqsimlashning uyg'unlashuvidir. Matrisali usulning afzalligi: firma faoliyatining o'zgarib borayotgan ichki va tashqi sharoitlariga tez munosabat bildirishi va moslashishiga imkon beradi.

Venchur va innovatsiya tuzilmalari. Venchur va innovatsiya tuzilmalari loyihaviy (dasturiy-maqсадli) tashkiliy tuzilmalarning zamonaviy ko'rinishi hisoblanadi. Tadqiqotlarning ko'rsatishicha, bu bozorning tez o'zgarayotgan sharoitlariga tez munosabat bildirishning eng istiqbolli yo'lidir.

* **Innovatsiya (venchur) firmasi ichki bo'linmalarining turlari.** Tadbirkorlikda innovatsiyalar qoidasiga amal qilish raqobat kurashida firmaning omon qolishi va uning samarali faoliyat ko'rsatishining muhim sharti hisoblanadi.

Yirik tadbirkorlik firmalarida innovatsiya tuzilmalari bir qancha omillar, ishlab chiqarilayotgan loyihalarning ahamiyatini, ularning maqsad – yo'nalishlari va murakkabligi, shuningdek, rasmiylashtirish darajasiga bog'liq holda bir necha turga bo'linadi.

Yangi mahsulotni yaratish bo'limi firma uchun strategik ahamiyatga ega bo'lgan yangilikni ishlab chiqish uchun tashkil etiladi. **Bevosita integratsiya.** Bu eng muhim ahamiyatga ega bo'lgan mahsulotni ishlab chiqish demakdir

Tizim boshqaruvining funksiyasini amalga oshirish uchun maxsus boshqaruv apparat tashkil etiladi. Uning tuzilmasi boshqaruvning bir-biriga tobe bo'lgan bo'g'inlari bilan belgilanadi.

Boshqaruv ikki uslubda amalga oshiriladi, ya'ni rahbar qo'l ostida ishlovchilarni bevosita (to'g'ridan-to'g'ri) va bilvosita (to'g'ridan-to'g'ri bo'lmagan holda) boshqarishi mumkin.

Boshqaruvning birinchi uslubida (to'g'ri chizikli tuzilma) guruhlar to'g'ridan-to'g'ri bir boshliqqa bo'ysungan bo'lib, faqat undan ko'rsatmalar oladi. Bu uslub oddiy tushunarli va mantiqlidir. Tuzilma bo'limini barcha vakolatlarga ega bo'lgan bir kishi boshqaruv funksiyalarni shaxsan o'zining zimmasiga oladi.

To'g'ri chizikli tuzilma ikki pog'onali tashkilotlarda o'zini oqalaydi. To'g'ri chizikli boshqaruv tuzilmalarining ustuvorligi ularning oddiyligida, tashkil topishining aniqligida, tuzilma elementlari bir-biriga bo'lgan tobeltigi va mas'uliyatligidadir.

Boshqarishning ikkinchi uslub (funktional tuzilma) rahbar ishini ancha yengillashtiradi, chunki u barcha xodimlar bilan emas balki o'zining o'rinbosarlari yordamida ish olib boradi. Har bir o'rinbosar funksional yo'nalish bo'yicha yuzaga kelgan ishlab chiqarish muammolarni o'z vakolati doirasida hal etishi kerak. Boshqarishning funksional tuzilmasi odatda an'anaviy yoki klassik deb ataladi.

Vazifaviy tarkib keng miqyosda qo'llanilib kelingan tarkibdir. Uni yana an'anaviy yoki klassik tarkib ham deb ataydilar. Bu turdagi tarkib boshqaruvni departamentlashtirish (taqsimlash) natijasida kelib chiqqandir. Uni elementlarga (bo'limlarga), ya'ni ularning har biri boshqaruvda o'zining aniq vazifasiga ega, o'ziga belgilangan vazifani bajaradi.

Vazifaviy tarkibni ko'proq kichik va o'rta firmalar qo'llaydi. Katta korporatsiyalar esa divizional tarkibni qo'llab keladi. «Divizional» so'zi inglizcha «Division» so'zidan kelib chiqqan bo'lib, u bo'linish, qism, bo'lim ma'nosini bildiradi. Tashkilotni bo'limga bo'lish, bu bu turdagi tarkibda quyidagi uchta belgi asosida kelib chiqadi, ya'ni: mahsulot, xaridorlar guruhi va geografik hudud bo'yicha. Bu bo'limlar go'yoki mustaqil tashkilotlar kabi harakat qiladi va faqatgina markaziy boshqaruv idoraga yoki bosh firmaga, korporatsiyaga bo'ysunadi.

Muntazam tarkib, uning barcha elementlari gorizontall bo'ysunish bo'ylab joylashgan, ya'ni eng yuqori saviyadan to quyi

saviyagacha. Har bir boshqaruv saviyasi yuqori turganga bo'y-sunadi.

Muntazam tarkib o'z navbatida ikki turga ega: yassi (ingliz tilidagi «Flat» - yassi so'zidan kelib chiqqan) va ko'p saviyali (ingliz tilidan «Tall» - yuqoridagi ma'noni bildiradi).

Muntazam yassi tarkib oz (2×3) saviyaga ega va katta sondagi ishlovchilar bitta rahbarga bo'ysunadi. U shakl bo'yicha oddiy hisoblanadi. Muntazam ko'p saviyali tarkib quyi boshqarilish me'yoriga ega, ya'ni uncha katta sonda bo'lmagan xizmatchilar bitta rahbarga bo'ysunadi.

Kichik biznes va tadbirkorlikni boshqarishda quyidagi iqtisodiy, ijtimoiy-psixologik va ma'muriy usullardan foydalaniladi.

Boshqarishning iqtisodiy usuli – kishilarga iqtisodiy manfaatlar orqali ta'sir ko'rsatadi. Iqtisodiy usullarning mohiyati xodimlar va ishlab chiqarish jamoasiga ular manfaati bo'lishini ta'minlovchi iqtisodiy sharoit yaratishdan iboratdir.

Boshqarishning ijtimoiy-psixologik usuli – bu ishlab chiqaruvchi va ayrim shaxslarga ularning ijtimoiy ehtiyojlari va psixologik xususiyatlariga ta'sir etish bilan boshqarish vositasidir. Boshqaruvning ijtimoiy-psixologik usullarini qo'llash korxonada yuz berayotgan ijtimoiy hodisalarni chuqur o'rganish xodimlar ruhiy holati kayfiyatiga ta'sir etuvchi psixologik (ruhiy) omillarni bilishni talab etadi.

Boshqarishning ma'muriy usuli – boshqaruvchi va boshqariluvchi tizimlar samarali faoliyat yuritishini ta'minlovchi ta'sir etish tizimidan iboratdir. Boshqarishning ma'muriy usullari iqtisodiy usullarni to'ldirib, bozor iqtisodiyoti qonunlari, huquqiy hujjatlarni hisobga olish va bajarishga asoslanadi.

Boshqarish tizimida ma'muriy usuli umumiy maqsadga erishish uchun ishlab chiqaruvchilarning hamkorlikdagi harakatini tartibga soladigan ma'muriy hujjatlar asosida amalga oshadi. Ma'muriy usulni qo'llash asosini boshqaruvning barcha tamoyillariga rioya qilish tashkil etadi.

Kichik biznes va tadbirkorlikda boshqaruv faoliyatining samaradorligi qabul qilinayotgan qarorlarga bog'liq.

Tadbirkorlikdagi butun muammolar bir-biriga zanjirli bog'langan bo'lib, ularni yechi boshqaruvchiga yuklangan. Unda ishlab chiqarish, texnik, ijtimoiy, iqtisodiy, marketing va huquqiy vazifalar bo'yicha qarorlarni to'g'ri qabul qilish va o'z vaqtida bajarilishiga qarab baholanadi. Hal qilinayotgan muammolarning barchasi boshqaruvchi tomonidan hisobga olinadi va bu butun boshqaruv jarayonida nazorat qilinadi. Inson faoliyati davrida bir necha imkonli harakatlardan bittasini tanlab olish vaziyati doim paydo bo'lib turadi. Har bir inson kun davomida o'nlab, yuzlab qaror qabul qilishiga to'g'ri keladi. Ammo boshqaruv qarorini qabul qilish shaxsiy hayotdagiga qaraganda ko'proq tizimlashgan jarayondir.

Qaror – bu boshqaruv faoliyatini natijasidir. Qaror – inson faoliyatining bir turi bo'lib, u ko'pgina ehtimol variantlardan eng yaxshisini tanlaydi, ya'ni qaror bir-biriga zid ikki yo'ldan birini tanlashdir. Boshqaruvda mehnat predmeti axborot bo'lsa, uning mehnat mahsuli – boshqaruv qaroridir. Qarorni ishlab chiqish va qabul qilish – bu boshqaruv faoliyatining asosiy shakli bo'lib, unda rahbar mehnatining mazmuni, uning jamoaga maqsad sari yo'naltirilgan harakat jarayonidir.

Qarorlar mavjud muammolarni hal etish maqsadida qabul qilinadi. **Muammo** – bu har qanday tizimni mavjud va zarur bo'lgan ahvolini tavsiflovchi vaziyat hisoblanadi.

Qarorlarni ishlab chiqarish va amalda qo'llash rahbarning keyingi faoliyatidagi rivojlanishiga bog'liq. Bitta muammo bo'yicha bir necha qarorlar ishlab chiqiladi va ulardan bittasi amalda qo'llaniladi. Bunda boshqarish jarayoni boshqaruv qarorlarini qabul qilish bilan amalga oshiriladi. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini samarali tashkil etish va boshqarish ko'plab masalalarni yechishga to'g'ri keladi.

Boshqaruv qarorlarining asosi deb optimal variantdagi samarali variant qabul qilinadi. Bu variant mehnatni, moliyaviy-texnik resurslarni va vaqtni eng kam sarf qilgan holda, korxonadagi mavjud holat haqidagi axborotlarni yig'ib, tahlil qilish orqali kelib chiqadi.

Optimal qarorni yoki unga yaqin qarorni tanlashda kerakli usul va uslub qoʻllanadi. Boshqaruv amaliyotida qarorlarni qabul qilish va ular bilan ishlashning quyidagi usullari mavjud:

1. *Maqbul rejalashtirish usuli* iqtisodiy matematik usullarini elektron hisoblash texnikasini turli ishlab chiqarish masalalarini yechish uchun ishlatiladi. Maqbul rejalashtirishning har xil shakllarning katta qismi muntazam dasturlashtirish masalalariga keltiriladi. Muntazam dasturlashtirishni boshqaruvda ishlatilishini oʻxshash turlari quyidagilar hisoblanadi:

- *ishlab chiqarishni yiriklashtirilgan rejalashtirilishi. Ishlab chiqarish umumiy xarajatlarini kamaytirish jadvallarini tuzish. Bu jadvallar mehnat resurslari va zahira meʼyorlarini oʻrnatilgan cheklanishlarini hisobga olib tuziladi;*

- *mahsulot assortimentini rejalashtirish. Mahsulotni maqbul assortimentini aniqlash, unda uning har bir turiga oʻzining xarajatlari va resurslarga boʻlgan talab toʻgʻri keladi;*

- *texnologik jarayonni boshqarish, chiqindilarni eng kam miqdorga keltirish;*

- *yangi quriladigan qurilish tashkilotini maqbul joylashadigan maydonini aniqlash. Bunday joy yangi qurilish tashkilotini muqobil joylashadigan joy boʻlishi, transport xarajatlarini, uni xom ashyo bilan taʼminlash va mahsulotni sotish joylarini muqobilligini aniqlash.*

2. *Operatsiyalarni izlanishi usuli.* Ular yordamida son tahlili jarayonini amalga oshirish mumkin. Bunga xizmat koʻrsatish, matematik statistikani, ehtimolliklar nazariyasini kiritish mumkin. Ularning barchasi turli qarorlarni tuzishni va samaralisini tanlab olishni koʻzda tutadi.

3. *Tizimli tahlil* – rahbarga qaror qabul qilish jarayonida eng samarali yordam koʻrsatish vositasi hisoblanadi. Umumiy koʻrinishda tizimli tahlilni boshqaruv sohasidagi yirik muammolar majmuasini yechish uslubiyati deb tavsiflash mumkin. Tizimli tahlil rahbarlar tomonidan qaror qabul qilish jarayonida jiddiy son usuli deb va oqilona mulohaza tajriba deb koʻzda tutiladi.

4. *Tarmoqli rejalashtirish va boshqarish* – ishlab chiqarishni boshqarishda samarali ilmiy usuldir. Tarmoqli rejalashtirish va

boshqarish tarmoqli modelini qurishga asoslangan. Ushbu jarayon barcha ishlarni bajarish vaqti bo'yicha aniq bog'lashga, har qanday vaqtda topshiriqni bajarishga ta'sir etuvchi muhimroq ishlarni izlab topishga, amaldagi mehnat, moddiy resurslarini to'g'ri taqsimlashga va jarayonni yaxshi boshqarishga imkon beradi.

5. *Evristik usullar* – qaror qabul qilishning bu usuliga kiruvchi axborot yetarli darajada to'la va aniq emasligi hamda noma'lum ehtimolli natija to'la va aniq bo'lgan ehtimolli vaziyatlarda ishlatiladi.

6. *Algoritmlik usullar* – bu qaror qabul qilish usuli yetarli axborotlar bo'lmaganda, ish natijalari avvaldan tuzilgan algoritm asosida ma'lum bo'lgan hollarda ishlatiladi.

Tadbirkor qabul qilingan qarorlarni bajarilishini ta'minlash uchun quyidagi ishlarni amalga oshirishi lozim bo'ladi:

– ishlab chiqilgan qarorni buyruq yoki farmoyish bilan rasmiylashtirish va tashkilot jamoasi uchun ko'rinadigan joyga e'lon qilish;

– bajaruvchilar orasida yechilishi zarur bo'lgan masalalarini aniq taqsimlashi va bajarish muhlatlarini ko'rsatib berish;

– qarorni jamoa a'zolari orasida tushuntirib borishi va uni bajarishga chaqirishi zarur.

Tadbirkor o'z qarorni bajaruvchilarga ma'lum qilinganidan keyin uni bajarilishini nazarat qilishi va tekshirib borishi kerak.

4.7. Kichik biznes va tadbirkorlikni boshqarishda axborot bilan ta'minlashni tashkil etish

Tadbirkorlik faoliyatini boshqarishda axborotlar zarur bo'lgan ma'lumotlar, xabarlar majmuasidan iborat bo'ladi. Axborot ishlab chiqaruvchilar, tovarni sotuvchilar va xaridorlar o'rtasidagi aloqa shaklidir. Ishbilarmonlar turli xil axborotlar statistik, moliyaviy, operativ, tashkiliy axborotlar, farmoyish tarzidagi axborot, buxgalterlik, marketing axboroti, ta'minot, xodimlar bo'yicha, ma'lumotga oid axborotlar bilan ishlaydi. Axborotlar o'z navbatida ichki va tashqi, dasturiy hamda me'yoriy axborotlarga bo'linadi.

Ichki axborot kichik korxonalar yoki savdo tashkiloti ichki materiallaridan iborat bo'ladi hamda korxonalar faoliyatini, uning texnik iqtisodiy ko'rsatkichlarini moddiy va mehnat xarajatlari hajmini, naqd pul harakatini, debitorlik va kreditorlik qarzlari haqidagi ma'lumotlarni o'zida aks ettiradi.

Tashqi axborotlar mahsulot ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilarni, hokimiyat idoralari, banklar, raqobatchilar va boshqa tashkilotlar bilan bo'ladigan aloqalarni ifodalaydi. U tovarlarni sotish va xarid qilish shartlari haqidagi tashqi muhit xabarlaridan iborat bo'ladi.

Foydalanish vaqti bo'yicha axborotlar operativ, davriy va uzoq muddatli, o'zgarish darajasi bo'yicha birlamchi va ikkilamchi axborotga bo'linadi.

Tadbirkorlikda iqtisodiy axborotlar yetakchi rol o'ynaydi, chunki ular tovar ishlab chiqarish, moddiy boyliklarni taqsimlash, ayirboshlash va iste'mol qilish jarayonidagi munosabatlarni aks ettiradi.

Kichik korxonalar uchun ilmiy-texnik axborotlarning roli ham muhim, ular ishlab chiqarishni ilmiy-texnik taraqqiyot asosida rivojlanishni aks ettiradi.

Doimiylik darajasi bo'yicha axborotlar doimiy, shartli-doimiy va o'zgaruvchan bo'ladi. Doimiy axborot o'z ma'nosini uzoq vaqt davomida o'zgartirmaydi (shaharlar, korxonalar, savdo tashkilotlari nomlari, tovarlar turlari va boshqalar haqidagi axborotlar).

Shartli-doimiy axborotlar ma'lum vaqt davomida o'z ma'nosini saqlab turadi. Unga mahsulot tayyorlash uchun texnik shartlar, me'yorlar, tarif miqdorlari, lavozim, ish haqi va hokazolar kiradi.

O'zgaruvchan axborotlar xarid qilish va sotishning o'rishini aks ettiradi. Ular qaror qabul qilish uchun doimo tezlik bilan qayta ishlashni talab qiladi, aks holda, ularni olishdan ma'no qolmaydi.

Har qanday axborot hujjatlarda aks ettiriladi. **Hujjat** – bu axborot tarqatuvchi vositadir.

Nafaqat ishbilarmonlar, balki bu hujjatlarni o'quvchi, ulardan foydalanuvchi, ularni qayta ishlovchi va saqlovchi odamlarning

sohmat sarajatlari hujjatning shakllariga bog'liq. Biznesda keraksiz hujjatlarning bo'lishi mumkin emas.

Axborotlar oqimi muvaffaqiyatli biznes uchun kerakli aloqalarni ta'minlaydi. Bunday aloqalar tovar ishlab chiqaruvchilar va ularning iste'molchilari, mahsulotlarni sotuvchilar va xaridorlar, turli muassasalar o'rtasida zarurdir.

Axborot almashish kichik biznes faoliyati va xususiy tadbirkorlikning eng murakkab muammolaridan biridir.

Samarali ishlayotgan ishbilarmonlar – bu aloqa va axborot vositalaridan o'z o'rnida unumli foydalanayotgan kishilardir. Ular aloqa va axborot jarayonlarining mohiyatini tushunadilar, og'zaki va yozma muomalani uddasidan chiqa oladilar.

Aloqa jarayoni – bu ikki yoki undan ortiq kishilar o'rtasida axborot ayirboshlash jarayonidir. Aloqa qilish jarayonining asosiy vazifasi – almashuv mavzui bo'lgan axborotni tushunishni ta'minlash. Ammo axborot almashinuvining o'zi axborot almashinuvida ishtirok etayotgan ishbilarmonlarning aloqalari samaradorligiga kafolat bermaydi.

Axborot almashinuvi jarayonida to'rtta element ishtirok etadi: axborot jo'natuvchi, xabar-axborotning o'zi, kanal-axborotni uzatuvchi vosita va axborot oluvchi. Bu zaminij elementlarning ishi anij yo'lga qo'yilgan bo'lishi, axborot buzilgan bo'lmasligi kerak.

Axborot almashuvi chog'ida ikki tomon (sotuvchi va xaridor) muhim rol uynaydi. Agar sotuvchi tovar narxini aytsa, bu faqat axborot almashinuvining boshlanishi. Axborot almashuvi samarali bo'lishi uchun xaridor tovarni shu narxga xarid qilishga rozi ekanligini sotuvchiga xabar qilishi lozim.

Agar bir tomon axborotni taqdim etsa va boshqa tomon uni buzmasdan qabul qilsa, u holda axborot almashinuvi sodir bo'ladi. Shu bois aloqa jarayoniga alohida e'tibor berishi kerak.

Aloqa texnikasi turli-tumandir. Biznesda aloqa texnikasi vositalaridan biri – kompyuterlashtirishdir.

Kompyuterlashtirishning ahamiyati bozor munosabatlariga o'tish, ishbilarmonlarning jahon bozoriga chiqish munosabati bilan taqqoslab bo'lmaydigan holda o'smoqda. Ma'lumki, jahon

amaliyotida kompyuterlashtirish kundalik va muhim texnika bo'lib qolgan. Kompyuterlar yordamida biznes-rejalar tuziladi, mehnatga haq to'lash ishlari amalga oshiriladi, bozorlar tadqiq qilinadi, chakana va ulgurji savdolar o'rganiladi.

Aytilganlardan kelib chiqib, xulosa qiladigan bo'lsak, axborot biznesda, kichik va xususiy tadbirkorlikda katta ahamiyatga ega bo'lib, ular qabul qilinayotgan qarorlarning manbai hisoblanadi. Haqiqatda axborotlarsiz, kerakli ma'lumotlarsiz hech kim ishlay olmaydi. Qabul qilinayotgan qarorlarning amaliyligi, kichik va xususiy tadbirkorlikning samaradorligi axborotlar sifatiga, uni o'z vaqtida yig'ish, uzatish va qayta ishlashga bog'liq.

Axborotlar majmui tadbirkorlik faoliyati axborot tizimini tashkil qiladi. Tadbirkorlik faoliyatining axborot tizimi o'z ichiga kerakli axborotlar, hujjatlar, biznes tadqiqotlari tizimini, aloqa kanallari va texnik vositalarni qamrab oluvchi murakkab axborot tuzilmasidir.

Tadbirkorlar o'z ish kunlarini kichik va xususiy korxonalar, savdo korxonalari ishi haqidagi ma'lumotlar, mahsulotlarga bo'ladigan buyurtmalar va mahsulotni ortib-jo'natish haqidagi teleks hisobotlari bilan tanishishdan, haqiqiy va reja ko'rsatkichlarining o'zaro munosabatlarini, ishlab chiqarish xarajatlarini o'rganishdan boshlaydilar. Ular mahsulotlarni joriy va o'tgan vaqtda sotilishi, tovar-moddiy zaxiralar, mehnatni tashkil qilish va unga haq to'lash, transportda tashish va aholiga boshqa xizmatlar ko'rsatish haqidagi axborotlarni sanoqli daqiqalarda oladilar. Bunda ularga hisoblash texnikasi va axborotlarni qayta ishlash jarayonini kompyuterlashtirish yordam beradi.

Yig'ilgan va qayta ishlangan axborotlar tadbirkorlarga boshqaruv qarori qabul qilishda yordam beradi.

Samarali ishlayotgan korxonalar yig'ilayotgan axborotlar sifatini oshirish va miqdorini ko'paytirishga yetarli darajada kuch sarflaydilar. Ular o'z xodimlarini sodir bo'layotgan voqealarni qayd qilish va ular haqida xabar qilishga o'rgatadilar va buning uchun taqdirlaydilar. Firma ulgurji va chakana sotuvchilarni va boshqa ittifoqchilarini o'zlari uchun muhim bo'lgan xabarlarini uzatishga rag'batlantiradi. Ishbilarmonlarga raqiblari haqida

axborotlar zarur. Bunday axborotlarni raqiblar tovarlarini xarid qilish orqali «ochiq eshiklar kuni»da, ixtisoslashtirilgan ko'rgazmalarga borganda olishlari mumkin. Raqiblar haqidagi ma'lumotlarni yana ularning hisobotlarini o'qib va hissadorlar majlislarida ishtirok etib, raqib korxonalar xodimlari, raqiblarga mol yetkazib beruvchilar va xaridorlar bilan suhbatlashib ham olish mumkin.

Raqiblarning reklamalari yig'indisini, ularning reklama xarajatlarini va ular foydalanayotgan reklama vositalari to'plamini olish uchun reklama byurosining pullik xizmatlariga murojaat qilinadi.

Tadbirkorlarga mijozlar, dilerlar va bozorda harakat qiluvchi raqobatchilar haqida ma'lumotlar kerak. Bozor munosabatlariga o'tish yanada kengroq va yanada sifatliroq axborotlar olish zarurligini shart qilib qo'yadi.

Tadbirkorlar uchun xaridorning tovar xususiyatlariga munosabatlarini oldindan bashorat qilish borgan sari qiyinlashmoqda va ular tadqiqotlarga murojaat qilmoqdalar. Ishbilarmonlarga borgan sari ko'proq axborotlar kerak bo'ladi va ularga doimo axborot yetishmaydi. Shuning bilan bir vaqtda, ishbiarmonlar o'zlariga kerakli aniq va foydali ma'lumotlarni yetarli miqdorda yig'a olmayotganliklaridan shikoyat qiladilar.

Ba'zi bir korxonalarda joriy axborotlarni yig'ish va tarqatish bo'yicha maxsus bo'limlar yoki laboratoriyalar tashkil etilgan. Bu bo'lim xodimlari kerakli axborotlarni qidirib topish uchun eng muhim nashrlar, gazeta va jurnallarni ko'zdan kechiradilar va ishbiarmonlarga maxsus tayyorlangan axborot varaqalarini jo'natadilar.

Bunday xizmatlar tadbirkorlarga kelib tushayotgan axborotlar sifatini keskin oshirishga imkon beradi.

Ishbilarmonlarda, qoidaga ko'ra, o'z kuchlari bilan biznes tadqiqotlari o'tkazish uchun na vaqt va na ko'nikma bor, shuning uchun ular bunday tadqiqotlarni buyurishga majburlar. Korxonalar shartnoma asosida tadqiqot o'tkazishga qandaydir ilmiy-tadqiqot institutiga yoki oliy o'quv yurtiga buyurtma berishi mumkin. Yirik korxonalar o'z tadqiqot bo'limlari va laboratoriyalarini ochishlari

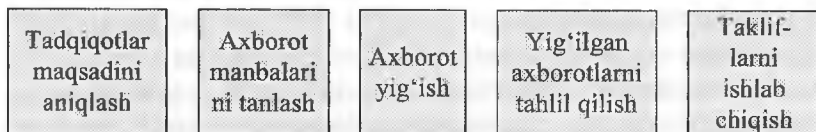
mumkin. Bo‘lim xodimlari orasida muhandislar, iqtisodchilar, sotsiologlar, psixologlar, biznes bo‘yicha mutaxassislar bo‘lishi maqsadga muvofiqdir.

Biznes tadqiqotlari tizimi quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

- bozorni tadqiqot qilishni;
- reklama vositalari va e‘lonlari samaradorligini;
- xodimlarning ishga faolligini;
- raqiblar tovarlarini;
- narx-navo siyosatini;
- tovar assortimentlarini;
- xalqaro bozorlarni o‘rganishni;
- axborotlar bilan ta‘minlashni tadqiqot qilishni;
- xodimlar bilan ishlash siyosati va xodimlarning faoliyatini

baholashni o‘rganishni va hokazo.

Biznes tadqiqotlari quyidagi ketma-ketlikda o‘tkaziladi (4.7.1-rasm).



4.7.1-rasm. Biznes tadqiqotlarini o‘tkazish ketma-ketligi

Tadqiqotchilar tadqiqotning dastlabki bosqichida muammoni aniq belgilashlari va tadqiqot maqsadini belgilab olishlari kerak. Axborotlarni yig‘ish ancha og‘ir va ma‘suliyatli ishdur. Muammoni mujmal yoki noto‘g‘ri belgilash ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lmagan xarajatlarga olib keladi. Aniq qo‘yilgan maqsad muammoni hal qilishning asosidir.

Tadqiqotning keyingi bosqichida buyurtmachini qiziqtirayotgan axborot turini va uni eng samarali yig‘ish yo‘lini aniqlash zarur. Tadqiqotchi ikkilamchi yoki birlamchi axborotlarni yoki ikkalasini bir vaqtda yig‘ishi mumkin.

Ikkilamchi axborot – bu avval boshqa maqsadlar uchun yig‘ilgan mavjud axborotdir.

Quyidagilar ikkilamchi axborot manbalarini tashkil etadi:

- korxonalarining hisobotlari;
- bo'lg'usi tadqiqotlar haqidagi hisobotlar;
- davlat muassasalarining nashrlari;
- korxonalar, muassasalarning balans hisobotlari;
- statistik ma'lumotnomalar;
- birjalar ma'lumotnomalari;
- gazeta va jurnallar, radio, televideniye eshittirishlari va h.k.

Ikkilamchi axborot tadqiqotning boshlang'ich nuqtasi bo'lib xizmat qiladi. U arzon tushishi va olinishi osonligi bilan ajralib turadi. Ammo tadqiqotchiga kerakli ma'lumotlar eskirgan, noaniq, to'liqsiz yoki ishonchsiz holda yetib kelishi mumkin. Bu holda tadqiqotchining yanada ko'proq mablag'lar va vaqt sarflashi orqali birlamchi axborot yig'ishiga to'g'ri keladi.

Birlamchi axborot – bu aniq maqsad uchun birinchi marta yig'iladigan axborotdir. Birlamchi axborot yig'ishning uchta usuli bor:

1. Kuzatish usuli.
2. Tajriba usuli.
3. So'rov usuli.

Kuzatish – birinchi axborot yig'ishning eng asosiy usulbaridan biri bo'lib, unda tashkilotchi odamlar va vaziyatlar ustidan bevosita kuzatish olib boradi. Kuzatish foydali g'oyalarga, raqiblar tajribasini o'rganishga olib kelishi mumkin.

Ma'lumot yig'ishning boshqa usuli – **tajriba**.

Tajriba tadqiqotlari o'zaro taqqoslanayotgan subyektlar guruhini tanlash, bu guruhlar uchun turli xil holatlarni yaratish, taqqoslanayotganlar ustidan nazoratni va kuzatilayotgan farqlarning darajasi va ahamiyatini belgilashni talab qiladi.

Bunday tadqiqotning maqsadi – kuzatish natijalarini ziddiyatli izohlashlarni saralash yo'li bilan sabab-natija munosabatlarini ochib tashlamoqdan iborat bo'ladi.

So'rov – tajriba-sabab-natija aloqalarini aniqlashda tadqiqot o'tkazishning eng qulay usulidir.

Biznes tadqiqotchisi ishga kirishishdan oldin ish rejasini ishlab chiqishi kerak.

Rejada kimdan so‘rash kerakligi, so‘rovga qancha miqdordagi odamlarni jalb qilish zarurligi, so‘raluvchilarni qanday tartibda tanlab olish, ishni bajarish muddati va hokazolar belgilangan bo‘lishi kerak.

Tadqiqotchi o‘zi uchun qanday axborotlar zarurligini va bular ko‘proq kimlarda bo‘lishini hal qilishi kerak.

Tadqiqot rejasini ishlab chiqish va axborotlarni yig‘ish tadqiqotning eng qiyin va ahamiyatli bosqichidir. Bunda kerakli axborotlarni qayerdan olishni, birinchi navbatda kimlardan so‘rashni aniqlash kerak bo‘ladi. Ba’zi bir so‘raluvchilar uyda ham, ishda ham bo‘lmashliklari mumkin. Boshqa birovlar so‘rovda ishtirok etishdan bosh tortishlari, yana birlari esa g‘araz bilan, samimiy bo‘lmagan holda javob berishlari mumkin. Bulardan tashqari, belgilangan axborotlar bo‘lgan hujjatlar bilan tanishishda ham qiyinchiliklar vujudga keladi.

Tadqiqotning keyingi bosqichi – yig‘ilgan axborotlarni tahlil qilish, ya’ni olingan ma’lumotlar majmuasidan eng muhim ma’lumotlar va natijalarni ajratib olishdir. Yig‘ilgan axborotlar olingan ma’lumotlarni statistik yoki iqtisodiy-matematik uslub orqali qayta ishlash yo‘li bilan tahlil qilib, o‘rganiladi.

Biznes faoliyatini axborot bilan ta’minlashning asosiy vazifasi barcha martabadagi ishbilarmonlarga o‘zlarini qiziqtiradigan barcha masalalarga doir ma’lumotlarni o‘z vaqtida yetkazib berishdan iboratdir.

Axborotlarga ehtiyoj kichik va xususiy biznesni axborotlar bilan ta’minlanishining asosiy sharti hisoblanadi. Ehtiyoj esa tadbirkorlarning bajarayotgan ishlarini hisobga olgan holda kichik va xususiy tadbirkorlikning maqsadi hamda vazifalaridan kelib chiqib aniqlanadi. Axborotlar hajmi, ularning turlari, ularda qayd qilingan kerakli ma’lumotlarning miqdori, ko‘rsatkichlarini aniqlash, axborotlar bilan ta’minlash tizimi tashkilotchilarining birinchi navbatdagi ishi bo‘lib hisoblanadi. Tadbirkorlar samarali ishlashi uchun yetarli miqdordagi axborotlar bilan ta’minlangan bo‘lishlari kerak. Axborot to‘g‘ri, ishonchli va aniq bo‘lishi, o‘z vaqtida kelib tushishi lozim.

Ular bir kichik korxonada hujjatlarni o'rganish jarayonida doimiy, o'zgaruvchan va hosila axborotlarni, ularning davriyligini, qaror qabul qilishda ishlatilishini aniqlash kerak.

Hujjatlarni bajarilayotgan biznesning u yoki bu xizmatlariga tegishli ekanligini aniqlash uchun texnik, rejaviy, moliyaviy, me'yoriy, dasturiy va hokazo yo'nalishlar bo'yicha guruhlariga ajratish mumkin.

Hujjatlarni bunday turkumlash hujjatlar harakatining umu-miy qonuniyatini aniqlashga, hujjatlarning tuzilishini, ma'lumot-larni qayta ishlash ketma-ketligini, xodimlarni ish bilan band qilish darajasini hamda hisoblash texnikasini belgilashga imkon beradi.

Shunday turkumlash asosida hujjatlar aylanuvi tahlil qilinadi. Uu esa ma'lumotlarni qayta ishlash tizimining umumiy ko'rsatkichlarini aniqlashga va uni takomillashtirish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqishga imkon beradi. Hujjatlarning shakllanishi va harakati qonuniyatini hisobga olgan holda hujjatlar aylanuvi tasvirini ko'rish mumkin. Tasvirlar hujjatlarning tarkibi va qayta ishlanishini batafsil tadqiqot qilish natijalarini umumlashtirish bo'ladi. Ular yordamida bajarilayotgan ish turlari, hujjat shakllari va xodimlar vazifalari orasida mavjud bo'lgan aloqalarni va o'zaro bir-birlarini almashtirishni grafik shaklida ko'rgazmali tasvirlash mumkin bo'ladi.

Axborot oqimlarini tashkil qiluvchi manbalar:

- *axborot manbalari va iste'molchilarni aniqlash;*
- *hujjatlarni ishlab chiqishni;*
- *axborotlarni yig'ish, uzatish, qayta ishlash va saqlash uchun texnik vositalarni aniqlash hamda hujjatlarni tuzishni;*
- *rasmiylashtirish, ro'yxatdan o'tkazish, muvofiqlashtirish va tasdiqlash tartiblarini belgilashni o'z ichiga oladi.*

Kichik biznesni axborot bilan ta'minlashni tashkil qilishda mavjud hisoblash va perfokartali texnikalarning mavjudligidan, axborotlarni yig'ish, qayta ishlashni avtomatlashtirish va mexanizatsiyalashtirish darajasidan kelib chiqish kerak.

Texnik vosita qanchalik mukammal bo'lsa, biznesmen, ishbilarmon mehnatini tashkil qilish shunchalik samarali bo'ladi. Kichik biznesni axborot bilan ta'minlashni ikki asosiy sinfga

bo'lish mumkin: tashkil qilish texnik vositasi va hisoblash mashinalari.

Tashkil qilish texnik vositalariga axborotlarni olish va qayta ishlash, nusxa ko'chirish va ko'paytirishga mo'ljallangan turli xil uskunalar, moslamalar, mashinalar hamda aloqa vositalari kiradi. Bunga yana axborot tashuvchilar va xizmat ko'rsatish vositalari, xizmat xonalari asbob-uskunalarini ham kiritish mumkin. Ishbilarmonlar o'z ishlarida juda ko'plab oddiy qurol va moslamalardan: qalamlar, ruchkalar, schyotlar, idora daftarlari, jadvallar, grafiklar va hokazolardan foydalanadilar.

Kichik biznes faoliyatini axborot bilan ta'minlashni tashkil qilish, hujjatlarni saqlash vositalari: tokchalar, javonlar, karto-tekalalar, magnit tasmalari, magnit va lazer disklerini ko'zda tutadi. Aloqa vositalarining: telefon, teleks, AS, direktorlik va dispetcherlik kommutatorlari, radioaloqa, chaqirish va avariya signal berish qurilmalari va hokazolarning mavjudligi ham muhimdir.

Biznesda xilma-xil idishlar, tarozilar, soatlar, hisoblagichlar va axborot datchiklari, turli xil o'lchov asboblari, yozuv va nusxa ko'chirish mashinalari ham muhim ahamiyatga ega.

Biznesda ma'lumotlarni qayta ishlash uchun yuzlab turdagi hisoblash mashinalari ishlatiladi. Bu mashinalarni quyidagi guruhlariga bo'lish mumkin:

- *hisoblash-klavishli mashinalar;*
- *hisoblash-perfokartali mashinalar;*
- *elektron-hisoblash mashinalari.*

Hisoblash-klavishli mashinalar eng sodda arifmetik amallarni bajarishga imkon beradi. Hisoblash-perfokartali mashinalar – qo'shish, olish, ko'paytirish va bo'lishni hamda eng murakkab amallarni bajaradi.

Elektron-hisoblash mashinalari murakkab mantiqiy operatsiyalarni: taqqoslash, keyingi amalni tanlash, ishlab chiqarilgan dasturlar bo'yicha murakkab hisoblarni bajarish qobiliyatiga ega.

Biznesda texnik vositalardan foydalanishni tashkil qilish shakllari turli-tuman. Kichik korxonalarda mashina-hisoblash stansiyalari tashkil qilinadi.

Ko'pgina ishbilarmonlar axborot-hisoblash markazlari xizmatlaridan xo'jalik shartnomalari asosida foydalanadilar.

Axborotlar bilan ta'minlashni tashkil qilish axborotlarni yig'ish, uzatish va qayta ishlash bilan mashg'ul xodimlar mehnatini ham tashkil qilishni ko'zda tutadi. Unumli mehnat uchun quyidagilar zarur:

- *ishchi o'rinlarini tashkil qilish va ularga xizmat ko'rsatish;*
- *mehnatni aniq taqsimlash va birlashtirish;*
- *mehnat jarayonlarini mexanizatsiyalashtirish va avtomatlashtirish, xodimlar mehnati va hayotining qulay sanitariya-gigiyena sharoitlarini yaratish.*

Tadbirkor tomonidan qabul qilinayotgan boshqaruv qarorlari xususiyatlarining tahlili tadbirkorning axborotga bo'lgan ehtiyojini aniqlash uchun obyektiv asos bo'ladi. Qaror qabul qilish uchun turli-tuman axborotlar kerak. Bular, avvalo, biznesni ta'riflovchi ichki axborotlardir. Moddiy va mehnat zaxiralari, ishlab chiqarish texnologiyasi, mahsulotlarning tannarxi, korxonada yuklarni tashish, xodimlar mehnatiga haq to'lash, ularning malakalarini oshirish va boshqalar shunday axborotlardan bo'lishi mumkin.

Bunday axborotlar operativ xarakterga ega bo'lib, mahsulot ishlab chiqarish va sotishni hamda biznesning iqtisodiy ko'rsatkichlarini aks ettiradi.

Ichki axborotdan tashqi tadbirkorga tashqi axborot ham kerak bo'ladi. U keng doiradagi ma'lumotlardan iborat bo'lib, ishbilarmonga bozor, tovarlar narxlari, transport xarajatlari, eng yangi uskunalar va ilg'or texnologiya, biznesning uni qiziqtirgan sohasidagi fan va amaliyot yutuqlari, raqiblari haqida ma'lumotlar beradi. Bulardan tashqari, har bir ishbilarmon soliqlar, tadbirkorlik haqidagi qonunlarni, mehnat qonunchiligini va boshqa me'yoriy hujjatlarni yaxshi bilishi kerak.

Tadbirkorga yana ijtimoiy-psixologik axborotlar:

- *tabiiy muhitning ekologik holati;*
- *mahsulot iste'molchilarining yashashi va maishiy sharoitlari haqidagi axborotlar ham kerak.*

Tadbirkor qo'yilgan vazifalardan kelib chiqqan holda eng zarur axborotlarni tanlab olishi, ular bilan tanishishi, keraksiz va

kam ahamiyatga ega ma'lumotlarni tashlab yuborishi hamda u yoki bu masala bo'yicha boshqaruv qarorini ishlab chiqishi zarur.

Ishbilarmon axborot bilan bog'liq o'z ishini hamda axborotlarni tayyorlovchi o'z xodimlari mehnatini samarali tashkil qilishi kerak. Aks holda rahbarga tasodifiy ma'lumotlar yetib borishi mumkin.

Tadbirkorga axborot xizmati ko'rsatishni tashkil qilishda eng asosiy – ortiqcha ma'lumotlarni saralovchi ishonchli filtrni yaratishdir. Tadbirkorning yordamchilari ana shunday filtr bo'lishlari kerak.

Tayanch iboralar

Boshqarish, tashkil etish, ro'yxatdan o'tkazish, notarial kontora, hokim qarori, muhr, ruxsatnoma, soliq inspeksiyasi, nizom, eskiz, hujjat, korxonani tugatish, bankrot. Xo'jalik sudi, kreditor qarz, sanatsiya, tinchlik kelishuv, qarzdor, litsenziya, import, eksport, tashkiliy tizim, dasturli, obyekt, subyekt, bo'g'in, mahalliy boshqaruv, tuzilma, tashkilotchilik.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

1. *Kichik biznes korxonalari kim tomonidan va qanday hujjatlar asosida ro'yxatdan o'tkazadi?*

2. *Bankdan hisob raqami qanday ochiladi?*

3. *Soliq inspeksiyasidan ro'yxatdan o'tkazish tartibini tushuntiring.*

4. *KB subyektlarini moliya tashkilotlaridan o'tkazishda qanday hujjatlar taqdim etiladi?*

5. *Korxonani qanday bankrot deb e'lon qilinadi?*

6. *KB korxonani litsenziya berish va uni bekor qilish yo'llarini ayting.*

7. *Tadbirkorlik faoliyatini boshqarishni maqsadi va vazifasi nimadan iborat?*

8. *Korxonani boshqarishning tashkiliy tuzilmasi va qaror qabul qilish usullariga nimalar kiradi?*

4-MAVZU. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Lahabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 4 soat</i> |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes korxonalarini tashkil etish, ro'yxatdan o'tkazish va tugatish tartibi. 2. Kichik biznes subyektlarini moliya muassasalaridan ro'yxatdan o'tkazish hujjatlari va ularning mazmuni. 3. Kichik biznes subyektlarining bankrotligi, yopish tartibi va qayta tashkil etish yo'llari. 4. Kichik biznes korxonasiga litsenziya berish va uni bekor qilish tartibi. 5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning maqsadi va vazifalari. 6. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini boshqarishning tashkiliy tuzilmasi, boshqarish usullari va qarorlar qabul qilish yo'llari. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi; Kichik biznes korxonalarini tashkil etish, ro'yxatdan o'tkazish va tugatish yo'llarini ochib beradi.</p> <p>Kichik biznes subyektlarini moliya muassasalaridan ro'yxatdan o'tkazish hujjatlari va ularning bankrotligi, yopish tartibi va qayta tashkil etish yo'llarini ochib beradi:</p> <p>Kichik biznes korxonasiga litsenziya berish va uni bekor qilish yo'llarini ko'rsatib beradi:</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning maqsadi va vazifalari.</p> <p>Boshqarishning tashkiliy tuzilmasi, boshqarish usullari</p> | <p>Kichik biznes va tadbirkorlik tashkil etishdagi ro'yxatdan o'tish faoliyatini tashkil etish va korxonada faoliyatini to'xtatish zaruriyatlarini to'liq yoritib beriladi;</p> <p>Kichik biznes subyektlarini moliya muassasalaridan qanday ro'yxatdan o'tkazish yo'llari, hujjatlarni yuritish va saqlash, Bankrotlik sabablari, yopish tartibi va qayta tashkil etish yo'llari bo'yicha tushuncha beradi:</p> <p>Qishloq xo'jaligidagi tadbirkorlik subyektlariga litsenziya berishni kimlar va kimga berilishini ko'rsatib beradi.</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning aniq maqsadlarini va vazifalarini amaliy va nazariy asoslab korxonaning tashkiliy tuzilmasi necha pog'onadan iboratligi, boshqarishda qanday qarorlar qabul qilish yo'llarini ko'rsatadi.</p> |

| | |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| va qarorlar qabul qilish yo'llarini bayon etadi. | |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. Bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamoa |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

«Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish» mavzusi bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1.O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchi bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkazadi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50min.) | 2.1.Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi. | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| | 2.2.Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3.Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi. (2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4.Yangi mavzu yuzasidan tezkor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1. Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni talaba bayon etadi. | O'z-o'zini baholaydi. Tinglaydilar, daftarga |

| | |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------|
| 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini baholaydi. | qayd qilib oladilar |
| 3.3.Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini berish (7-ilova) | |

1-ilova

“Blits-so‘rov” uchun savollar:

- *Korxonani tashkil etish va ro‘yxatdan o‘tkazish tartibini ayting.*
- *Yakka tadbirkorni davlat ro‘yxatidan o‘tkazish yo‘llarini ayting.*
- *O‘zbekiston Respublikasi korxonalarida korxonalarni ro‘yxatdan o‘tkazishda qaysi qonunga rioya qilinadi?*
- *Korxonaga qachon bankrot deb e‘lon qilinadi?*
- *Korxonalarni xabardor qilish tartibi qaysi qonunga asosan amalga oshiriladi?*
- *Litsenziya bilan patent o‘rtasida farq bormi?*

2-ilova

Mavzu: KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH

1. *Kichik biznes korxonalarini tashkil etish, ro‘yxatdan o‘tkazish va tugatish tartibi.*
2. *Kichik biznes subyektlarini moliya muassasalaridan ro‘yxatdan o‘tkazish hujjatlari va ularning mazmuni.*
3. *Kichik biznes subyektlarining bankrotligi, yopish tartibi va qayta tashkil etish yo‘llari.*
4. *Kichik biznes korxonasiga litsenziya berish va uni bekor qilish tartibi.*
5. *Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning maqsadi va vazifalari.*
6. *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini boshqarishning tashkiliy tuzilmasi, boshqarish usullari va qarorlar qabul qilish.*
7. *Kichik biznes va tadbirkorlikni boshqarishda axborot bilan ta‘minlashni tashkil etish.*

3-ilova

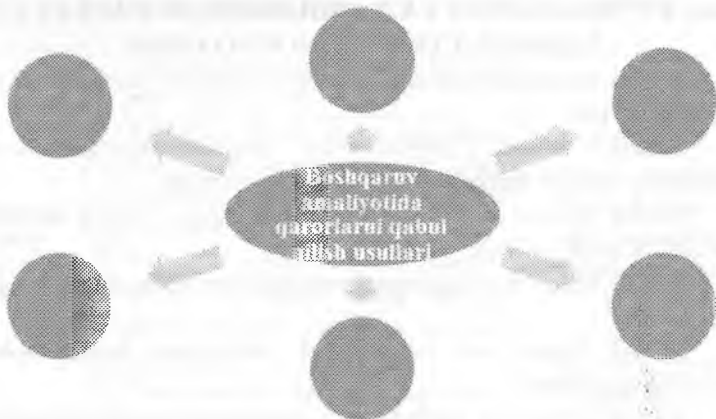
Ruxsat berish tartibi – tadbirkorlik subyekting ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish bilan bir paytda davlat ro'yxatidan o'tkazish tartibi Vazirlar Mahkamasining VMQ-357 (2003.20.08.) qarori asosida "Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish, hisobga qo'yish va ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish tartibi to'g'risida Nizom" ishlab chiqildi.

4-ilova

Tadbirkorlik subyektlarini "bir yo'la" prinsipi bo'yicha davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish joriy etildi. 2003-yildan tadbirkorlik subyektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish bilan bir paytda tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanish uchun ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish tizimi yo'lga qo'yildi. 2006-yilda ro'yxatdan o'tkazishning xabardor qilish tartibi joriy etildi.

5-ilova

Boshqaruv amaliyotida qarorlarni qabul qilish usullarini KLAsterdan foydalanib o'rganish



“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun topshiriqlar:

- O‘zbekiston Respublikasida Korxonani tashkil etish va ro‘yxatdan o‘tkazish to‘g‘risidagi qonuni ta’riflang.
- Korxonani tashkil etish va ro‘yxatdan o‘tkazish tartibini soddalashtirilgan variantini ta’riflang.
- Korxonani tugatish yo‘llari haqida tushuncha bering.

Mustaqil o‘rganish uchun savollar:

- *Kichik biznes korxonalari kim tomonidan va qanday hujjatlar asosida ro‘yxatdan o‘tkaziladi?*
- *Bankdan hisob raqami qanday ochiladi?*
- *Soliq inspeksiyasidan ro‘yxatdan o‘tkazish tartibini tushuntiring.*
- *KB subyektlarini moliya tashkilotlaridan o‘tkazishda qanday hujjatlar taqdim e‘tiladi?*
- *Korxonaga qachon bankrot deb e‘lon qilinadi?*
- *KB korxonaga litsenziya berish va uni bekor qilish yo‘llarini ayting.*
- *Tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning maqsadi va vazifasi nimadan iborat?*
- *Korxonani boshqarishning tashkiliy tuzilmasi va qaror qabul qilish usullariga nimalar kiradi?*

V BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI REJALASHTIRISH

5.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vazifalari

Bozor iqtisodiyotida kichik biznesni rivojlantirishni samarali rejalashtirmasa undan barqaror muvaffaqiyatga erishib bo'lmaydi. Sobiq sho'rolar davrida rejalashtirish tubdan markazlashtirilgan bo'lib, korxonalar zimmasiga yuqorida belgilangan topshiriq rejalarini bajarish yuklatilgan edi. Bugungi kunda davlat tomonidan qat'iy belgilangan rejalar mavjud emas. Rejalashtirish mulkdorning yoki xo'jalik faoliyati yo'nalishidagi turli korxonalar tomonidan biznes ko'rinishida amalga oshirilmoqda.

Rejalashtirish – korxonalar yoki tashkilotning o'z tadbirkorlik faoliyatiga obyektiv baho berishdir. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari o'z faoliyatini yuritishda mahsulot yetishtirish va unga ketgan sarf-xarajatlarning hisobini olib borish, ishni tashkil etish, bozor ehtiyojlariga mos mahsulotlarni sotish, ishlab chiqarish faoliyatini kengaytirish uchun investitsiya mablag'laridan samarali foydalanishni rejalashtirish orqali amalga oshiriladi. **Rejalashtirish maqsadi:** mavjud ishlab chiqarish quvvatlari, raqobatli afzalliklardan maksimal foydalanish, turli xato va kamchiliklarning oldini olish, iqtisodiyotda yangi tendensiyalarni kuzatish va ulardan ishlab chiqarish faoliyatida foydalanish, korxonalar faoliyatining kuchsiz tomonlarini aniqlash va bartaraf qilish hamda asoslanmagan xavf-xatarni oldini olishdan iborat. Bozor iqtisodiyoti – rejalashtirishni ham bashorat qilishni, ham inkor etmaydi. Bunda kelgusidagi ekstropolisiya, mantiqiy tahlil, iqtisodiy-matematik usullar, eksport baholash usulidan foydalanib bashoratlash va rejalashtirishni mutaxassislar yordamida belgilab olinadi. Rejalashtirishning haqiqiy holati ilmiy va amaliy tahlil olib borilib asoslanmasa, oddiy rasmiyatchilikka aylanib, asoslanmagan xarakterga ega bo'ladi, ishlab chiqarishning kelgusidagi rivoji izdan chiqadi, korxonalar moliyaviy qiyinchiliklarga duch kelib, iqtisodiy barqarorlikni yo'qotadi. Shuning oldini olish maqsadida

rejani ishlab chiqishdan oldin, mahsulot ishlab chiqarishga zarur bo'lgan ehtiyojlar bo'yicha iqtisodiy tahlil o'tkaziladi. Bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida kichik biznes korxonalarini boshqarishda rejalar mustaqil ravishda ishlab chiqiladi va rejalashtirish orqali quyidagi **vazifalar** hal etiladi: korxonalar tashkilotida iqtisodiy munosabatlarni chuqur isloh qilish asosida xususiy mulkchilikni shakllantirish; ishlab chiqarish vositalari, mehnat resurslari, moliya, moddiy-texnika resurslaridan oqilona foydalanishda shaxsiy javobgarlik va manfaatdorlikni oshirishni ta'minlash; mahsulotni sotish bo'yicha korxonalar bilan tuzilgan shartnomalarning bajarilishini ta'minlash; korxonada ishlab chiqarish munosabatlarini shakllantirish, innovatsion texnologiyalardan, fan, texnika va ilg'orlar tajribalarini amaliyotga qo'llash, xorijiy davlatlarning investitsiya mablag'larini ishlab chiqarishga keng joriy etish orqali eksportbop tovar mahsulotlari yetishtirishni ta'minlashni rejalashtirishdan iborat.

Rejalashtirish jarayoni bir necha bosqichlarni: mavjud holat haqidagi ma'lumotlarni muntazam yig'ib borish, umumlashtirish va baholash; maqsadlarni shakllantirish; maqsadga erishish uchun zarur bo'lgan tadbirlarni tahlil qilish va baholash; maqsadga erishish darajasini o'lchash haqida qabul qilingan qarorlar; rejalarini bajarishga tayyorgarlik ko'rish; rejani bajarish; rejalashtirishning keyingi jarayonlari uchun to'g'ri qarorlar qabul qilish, natijalarni tekshirishlarni o'z ichiga oladi. Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari faoliyatini operativ, yillik (joriy) va strategik rejalar orqali rejalashtirish amalga oshiriladi. Operativ rejalar oylik, kvartallik bo'lib, yillik rejalar muddati bir yil bo'lib, unga biznes rejalarini kiritish mumkin. Joriy rejalashtirish strategik rejalarini bajarish va biznesni boshqarish uchun tuziladi. Strategik rejalar uzoq yillarga mo'ljallangan rejalaridir. Tovar ishlab chiqarish natijalarini bir necha yil oldin baholash mumkin bo'lgan xatti-harakatlarini kiritish mumkin. Strategik rejani tuzatayotganda kichik biznesning istiqboldagi rivojlanishi yo'nalishlari belgilab olinadi. Strategik rejalashtirishda bashoratlashning bir necha usullaridan foydalaniladi. 1. *Ekstrapolyasiya usuli* – o'tgan yili olingan statistik ma'lumotlar ko'zdan kechirilib boriladi va ular

orqali istiqbol bashoratlari belgilanadi. 2. *Delfi usuli* – bir-biridan mustaqil bo‘lgan ekspertlar so‘roviga asoslangan sifat usulidir.

5.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishda biznes reja va uning ahamiyati

Biznes reja – bu hujjat, unda anik vaziyatda biznesning mohiyati, boshlanish imkoniyati, davomi va uning kengaytirilishi aks etadi.

Biznes-reja tadbirkor tomonidan ishlab chiqiladi. Agarda rejani tuzishda muammolar mavjud bo‘lib, qo‘shimcha maslahatlar zarur bo‘lsa, soha mutaxassislarini jalb qilish mumkin. Odatda biznes rejalar 3-5 yil muddatga tuziladi. Tadbirkor tomonidan birinchi yili olinadigan foyda oylar bo‘yicha, keyingi yili taqvimlar bo‘yicha, keyinchalik yil bo‘yicha hisoblanadi.

Biznes-reja tuzishda birinchi yilga alohida ish vazifalarini ishlab chiqiladi. G‘arbdagi hamma firmalar o‘z faoliyatini juda aniq rejalashtiradi va biznes-rejani ishlab chiqishda maxsus talablarga asoslanadi. Odatda uning hajmi 40 betdan oshmaydi. Biznes-reja bir necha muhim vazifalarni bajaradi. Biznes-rejani tayyorlash jarayoni birinchidan, fikrlashni jonlantiradi, ikkinchidan tadbirkorlikni puxtalik bilan o‘ylashga va o‘z ishini turli nuqtai nazardan tahlil qilishga, haqiqiy imkoniyat va kiyinchiliklarni baholashga majbur qiladi. Uchinchidan, nazorat qog‘ozda bayon qilingan reja kelgusi nazoratlarda va erishilgan natijalarni baholashda har doim ishlatilishi mumkin. U korxonada faoliyatini kelgusida yaxshilashga asos bo‘lib xizmat qiladi. To‘rtinchidan, jamg‘arish, u boshqa jismoniy va yuridik shaxslardan pul mablag‘larni jalb qilishga imkoniyat yaratadi.

Biznes reja kichik biznes va tadbirkorlar yoki dehqon va fermerlarni aniq maqsadni ko‘zlab ishlab chiqarishni tashkil etish, boshqarish va tijorat bilan shug‘ullanish istiqbollari yoki hisob-kitoblar majmuasi aks etgan hujjatdir.

Biznes rejani tuzishdan maqsad: birinchidan, sarmoyador, hissador, homiy va bankrlarning pul mablag‘larini ishlab chiqarishga jalb etish; ikkinchidan, o‘z xodimlarini korxonaning

maqsadi, vazifasi va istiqboliga ishontirish va qiziqtirish; uchinchidan, oldiga qoʻygan maqsadlarini foyda keltirishga ishonib, rejali va samarali boshqarishni tashkil etish koʻzda tutiladi.

Biznes rejaning korxonada dolzarbligi quyidagi omillar taʼsirida shakllanadi; Birinchidan, qishloq xoʻjalik korxonalari iqtisodiyotiga yangi mulk shakllari va ishlab chiqarish munosabatlari kirib kelishi bilan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik hamda fermer, dehqon xoʻjaliklari shakllandi. Ikkinchidan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik uchun ishlab chiqarishni tashkil etish va boshqarishda yangicha munosabat hamda tavakkalchilik, raqobat, raqobatga chidash, uni yengib chiqish biznes reja orqali hal etiladi; uchinchidan, xorijiy investitsiyalarni jalb etishni kengaytirish, yangilash va samaradorligini koʻtarishdan iboratdir.

Yuqoridagi muammolarni qishloq xoʻjalik korxonalarida yechimini topishda, biznes rejaning oʻzi kifoya qilmaydi. Biznes reja ishlab chiqarishni rejalashtirish uchun texnologik xaritalar, meʼyoriy hujjatlar va birlamchi hisob-kitoblar natijalari bilan toʻldirilib tuziladi.

Biznes reja asosiy vazifasi – tadbirkor oʻz faoliyatini boshqarish, ishlab chiqarish jarayonlarini samarali yurgizish, sarf-xarajatlarni tejash, ishlab chiqilgan mahsulotlarni bozorda tovarga aylantirish; ishlab chiqarishni tashkil etish; tavakkalchilik xavf-xatarini kamaytirish; raqobat kurashida yutib chiqish orqali tadbirkorlik faoliyatini yuritishdan iborat;

Biznes reja tuzishda korxonaning moliyaviy faoliyatini, tashkiliy-iqtisodiy va ijtimoiy jihatlarini tahlil qilish, ishni puxta bilish, ishlab chiqarishni rivojlantirishga xolisona baho berib, biznes reja bu tadbirkor bajaradigan faoliyatning tayyor rejasi ekanligini bilishi, tadbirkor korxonalarini samarali boshqarishda hamda rejadagi ishlarini muvaffaqiyatli bajarishga yordamlashadigan ishchi dastur sifatida xizmat qilishini; tadbirkor oʻz rejasi orqali boshqa sarmoyadorlarni, bankirlarni va investorlarni ishontirish shuningdek, moliyaviy faoliyatni aniq rejalashtirishga qaratilgan.

Biznes-reja tuzishda qo'yiladigan asosiy talablar quyidagilardir. Birinchi navbatda, biznes rejani korxonah rahbari, mutaxassislar va ilmiy maslahatchilar yordamidan foydalanib tuzishlari mumkin. Chunki rahbar kelgusidagi faoliyatini loyihalashtirishni hisob-kitob qilishi, o'z g'oyasining tog'riligini hamda uni amalga oshirish uchun barcha zarur sharoitlar mavjudligiga ishonch hosil qilish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Biznes reja uning xulosa qismida fikr va mulohazalar, taklif va g'oyalar tushunarli, ko'zlangan maqsadga erishish yo'llarini yoritishi lozim.

Biznes-reja tuzishda rahbarlarning o'rni shundan iborat bo'lishi kerak: Biznes-rejaning asosiy qismida xaridorlarga taklif qilinadigan mahsulot, amalga oshirilmoqchi bo'lgan tadbirlar, mahsulot yetishtirish xarajatlari, mahsulotni sotish, raqobatchilardan ma'lum xususiyatlari bilan ajralib turish, ishlab chiqarilayotgan mahsulotda faqat rahbarning sa'y-harakati mahsuli bo'lmasdan, moliyaviy ta'minotning mavjudligini ko'rsatish mumkin. Shu sababli rahbar xodim taklif qilgan tadbir asosida ishlab chiqarishni xom-ashyo va boshqa zarur moddiy resurslar bilan ta'minlash, yangi texnika va ilg'or – tejamkor texnologiyalarni jalb etish, ishlashga shart-sharoitlarni yaratib berish ishlarini tashkil qilish lozim.

Tadbirkorlik (biznes) faoliyatini muvaffaqiyatli bo'lishi uchun biznes aniq maqsadga va unga erishish uchun yo'naltirilgan strategiyaga ega bo'lishi lozim. Boshqacha qilib aytganda, biznes-reja zarur. Ishlab chiqarishni diversifikatsiyalash sharoitida biznes-reja tadbirkorlikning hamma sohalarida qo'llaniladigan go'yo bir ish asbobidir. U korxonaning ish jarayonini tasvirlab, korxonah rahbarlarining o'z maqsadlariga qay darajada erishishlarini, birinchi navbatda ishning daromadlilikini oshirish mumkinligini ko'rsatib beradi. Yaxshi ishlab chiqilgan biznes-reja korxonani o'sib borishga, bozorda yangi mavqelarni qo'lga kiritishga, o'z taraqqiyotining istiqbollarini belgilab olishga, yangi tovarlar ishlab chiqarish va yangi xizmat turlarini yaratishga hamda mo'ljallarni amalga oshirishni maqsadga muvofiq usullarini tanlab olishga yordam beradi.

Biznes-reja doimiy hujjat bo'lib, muntazam ravishda yangilab beriladi, unga ham korxonaning ichida, ham umuman iqtisodiyotdagi sharoitlarga qarab ro'y bergan o'zgarishlar kiritiladi.

Biznes-reja korxonaning muayyan bozordagi faoliyatning aniq yo'nalishini o'rganish maqsadida o'tkaziladigan tadqiqotlar va tashkiliy ishning natijasi munosabati bilan u quyidagilarga asoslanadi: ma'lum tovarni ishlab chiqarish (xizmatlar ko'rsatish)ning aniq loyihasi – yangi turdagi mahsulotlar yaratish yoki xizmatlar ko'rsatishga; korxonaning zaif va kuchli tomonlarini aniqlab olish maqsadida har tomonlama o'tkaziladigan ishlab chiqarish xo'jalik va tijorat tahliliga; aniq masalalarni amalga oshirish uchun qo'llaniladigan moliyaviy, texnik-iqtisodiy va tashkiliy mexanizmlaridan iborat.

Biznes-reja tadbirkorlik (biznes) faoliyatidan kelib chiqib quyidagi vazifalarni amalga oshiradi: biznes faoliyatimizning kelajagini aniqlab beradi; biznes faoliyatining ekspluatatsion xarakteristikalarini, ya'ni mavjud ishlab chiqarish quvvatlarini, ishlab chiqarilgan mahsulot va ko'rsatiladigan xizmat turlarini, xomashyo va materiallarni olish mumkin bo'lgan manbalarni, bozorni va sotish strategiyasini aniqlab beradi va hokazo; biznes faoliyatining boshqarish tuzilmasini ko'rsatadi;

biznes faoliyatini qanday sarmoyalashni batafsil ko'rsatib beradi; potensial investorlar va kreditorlarga yo'naltiruvchi vosita bo'lib xizmat qiladi;

Biznes-rejaning bosh maqsadi – korxonaning ko'zlagan maqsadiga erishishi, reja-iqtisod bo'limi xodimlariga va sarmoyadorlarga tanlangan yo'ning maqsadga muvofiqligini ko'rsatib berishdir. Biznes-reja o'z muddatiga qarab bir yildan beshta yilgacha bo'lishi mumkin. Bunda, biznes-reja ayrim tovar bozorlaridagi korxonaning strategik (istiqbolli) faoliyatini ifodalaydi.

Unda reja qisqa bo'lishi, biznes haqidagi barcha asosiy ma'lumotlar qamrab olinishi va hajmi 7-10 betdan ortmasligi. Ayrim holatlarda kengroq biznes-reja tuzishi talab etiladi, uning hajmi 50 betgacha bo'lishi mumkin.

Hozirgi kunda jahon amaliyotida biznes rejalarining besh bo'limlardan tortib 18 bo'limgacha tuzib chiqilgan ko'rinishlari mavjud. Biznes-rejalar tarkibi odatda biznes mazmuni, mohiyati, doirasi va darajasidan kelib chiqib belgilanadi.

Har qanday holatlarda biznes-rejaga ikkinchi darajali masalalar kiritilishi mumkin emas. Jarayon (texnologiya) va mahsulotlarni faqat texnik holatlarini yoritib berishga yo'l qo'ymaslik zarur. Umum qo'llanishda bo'lgan terminlardan foydalanish tavsiya etiladi. Biznes reja sodda va to'la bo'lishi, rejalar esa aniq tahlilga asoslanishi lozim. Tahlilda aniq raqamlardan va takliflardan foydalanish zarur. Takliflar va oldindan berilgan fikrlarga asoslangan va mustahkamlangan bo'lishi shart.

Biznes-reja titulida quyidagi ma'lumotlar aks ettirilishi kerak:

korxonasi nomi; manzilgohi; mulk shakli; telefon yoki faks; tashkilotchilar ismi-sharifi, familiyasi, manzili; korxonasi faoliyati va biznes xarakteri; moliyaviy mablag'larga ehtiyoji va moliyalashtirish manbalari ko'rsatilishi; biznes-reja tuzilgan kun; biznes reja tuzuvchi ismi va familiyasi.

Rahbar o'z ish faoliyatini rejalashtirayotganda quyidagi savollarga aniq javob berishi shart. Taklif kilingan mahsulotlarga (xizmatga) bozorda talab bormi yoki yukmi? Talab darajasi qanday? (yuqori, o'rta, past).

taklif etilayotgan mahsulotlari (xizmat) iste'molchiga nimasi bilan yokadi? mahsulot bozorgirmi va u necha yil davomida bozorni egallab turadi? mahsulot patentlanganmi, mulliflik guvohnomasi bormi, ular qayerda va kim tomonidan ro'yxatga olingan, bankda hisob rakamiga ega ekanligini bilish kerak. Har qanday tadbirkor o'z faoliyatini biznes reja orqali olib boradi. Bundan tashqari, tijorat banklaridan imtiyozli yoki imtiyozsiz kreditlar olish uchun ham biznes rejani tuzadilar. Bankdan imtiyozli kredit olish uchun tuzilgan biznes rejaning namunasi berilgan.

Xususiy tadbirkor Abduraimova Azmiraning Biznes-rejasi (namuna)

1. Loyiha egasi haqida qisqacha ma'lumot

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor Toshkent viloyati Qibray tumani hokimining 201__-yil _____dagi -sonli qaroriga muvofiq ro'yxatga olingan.

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor rahbari Haydarova Manzura pasport seriyasi raqamli Toshkent viloyati Qibray tumani IIB tomonidan ___-yilda berilgan.

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor manzili:

Toshkent viloyati Qibray tumani "Do'rmon" QFY O'zbekiston maxallasi.

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor faoliyati turlari quyidagilardan iborat:

- parrandachilik;
- tovuq go'sht, tuxum mahsulotlarini yetishtirish;
- amaldagi qonunlarda taqiqlanmagan tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish.

2. Loyihaning asosiy mazmuni

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor o'ziga biriktirilgan binodan foydalanib, parrandachilikni rivojlantirib tuxum va go'sht mahsulotlarini sotish hisobiga samarali faoliyat ko'rsatib kelmoqda.

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor o'z faoliyatini kengaytirib daromad olish maqsadida parrandachilikni rivojlantirishni mo'ljallab «Mikrokredit bank» ATB Toshkent viloyati Chinoz tumani amaliyot bo'limidan 100 mln 7 % (yetti) foizli kredit olib quyidagi maqsadlar uchun ishlatishni rejalashtirmoqda.

3. Kreditni maqsadli sarflanishi

Mas'uliyati cheklangan jamiyat kredit mablag'ini sarflanishi quyidagi jadvalda ko'rsatilgan

| № | Kredit mablag'iga sotib olinadigan tovarlar nomi | Hajmi | Kunlik | Narxi | Summasi |
|---|--------------------------------------------------|----------------------|-----------|-------|----------------------|
| 1 | Jo'ja | 40 ming dona molodka | 90 kunlik | 17000 | 680.000.000 |
| 2 | Texnologiya | 40 ming dona | | | 200.000.00 |
| 3 | Boshqa xarajatlar | | | | 120.000.000 |
| | JAMI | | | | 1.000.000.000 |

Ma'suliyati cheklangan jamiyat so'ralayotgan kredit mablag'idan ortig'ini o'z mablag'i hisobidan qoplashni rejalashtirgan.

4. Biznes rejaning asosiy maqsadi

Tuman aholisining yildan yilga o'sishi natijasida kundalik oziq-ovqat mahsulotlariga bo'lgan talab ehtiyoji ortishiga sabab bo'lmoqda. Respublikamizda ishlab chiqarilayotgan dehqonchilik, chorvachilik va parrandachilik mahsulotlari iqtisodiy rivojlantirishda asosiy omillardan biri hisoblanadi. Shunga amal qilingan holda, «Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkorga ishonib topshirilgan o'z imkoniyatlaridan foydalanib mavjud imkoniyatlardan yanada samarali foydalanish uchun parranda sotib olish rejalashtirilgan. «Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor parrandachilikni rivojlantirib, aholining tuxum va tovuq go'sht mahsulotlariga bo'lgan talabni qisman bo'lsada kamaytirishni va samarali daromad olishni o'z oldiga maqsad qilib olgan. Hozirgi kunda «Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor o'z faoliyati davomida bozor talablari va takliflari asosida ish olib boradi. Ushbu loyihani amalga oshirishda tadbirkorlik faoliyati O'zbekiston Respublikasining amaldagi konunlari doirasida olib boriladi.

Ushbu loyiha «Mikrokreditbank» ATB Toshkent viloyati Chinoz tumani «Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkorning kredit mablag'i hisobidan 100 mln (yuz million) so'm 3 yillik 7 % (yetti) foizdan olinib amalga oshiriladi.

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkorning o'z faoliyati davomida sarflanadigan boshqa xarajatlar tadbirkorni o'z mablag'i hisobidan qoplanadi.

5. Tashkiliy reja

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor o'z faoliyatini yuzgizishda 30 ta yangi ishchi o'rin mavjud bo'lib, tadbirkor kredit olgandan so'ng yangi 5 ta ishchi o'rini yaratilishini rejalashtirgan.

Tadbirning asosiy faoliyati parrandachilik bo'lganligi sababli bish kuni sakkiz soat qilib belgilangan.

| No | Ishchilar | Soni | Ish haqi | 1 oylik ish haqi | 1 yillik ish haqi | 2 yillik ish haqi |
|----|-------------|-----------|---------------|------------------|-------------------|--------------------|
| 1 | Rahbar | 1 | 230000 | 230.000 | 2.760.000 | 5.520.000 |
| 2 | Ishchi | 1 | 200000 | 200000 | 2.400.000 | 4.800.000 |
| | JAMI | 30 | 200000 | 200000 | 72.000.000 | 144.000.000 |

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor tovuq boqish uchun jo'jalarni voyaga yetkazish uchun ketadigan xarajatlarni birinchi bosqichini kreditga olingan summa hisobidan qoplaydi, keyingi bosqichlarni o'z hisobidan yoki olingan daromad hisobidan sarflaydi.

6. Daromadlar rejasi

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor olingan 40.000 (qirq ming) bosh jo'jani 90 kunlik «Molodka» (Lomon Bravon) jo'jalarni tuxumga kirish uchun 2 oy boqiladi. Bular tuxumga kirgandan so'ng 1- oy 40 % tuxum beradi, 2- oy 70 % dan 80 % gacha tuxum beradi.

Agar har bir tuxum 250 so'mdan sotilsa, $36000 \times 250 = 9.000.000.000$ so'm kunlik tushum.

Oylik tushum o'rta hisobda 260.000.000 dan 270.000.000 so'mgacha bo'ladi.

Bir kunlik xarajat ozuqa uchun 5.000.000 so'm;

Boshqa xarajatlar uchun 800.000 so'm;

Kunlik sof foyda -3.200.000 so'm;

Oylik sof foyda o'rtta hisobda -90.000.000 dan 96.000.000 so'mgacha.

«Abduraimova Azmira»

xususiy tadbirkor:

Abduraimova Azmira

5.3. Biznes rejani tuzish va bajarilishini nazorat qilish yo'llari

Kichik va xususiy tadbirkorlik korxonalari o'z faoliyatini mustaqil rejalashtiradi. O'z faoliyati uchun moddiy resurslar va materiallarning mavjudligi hamda ishlab chiqarilayotgan mahsulotga va bajarilayotgan ishga, ko'rsatilayotgan xizmatga bo'lgan talablarni hisobga olib, strategik taraqqiyot istiqbollarini belgilaydi. Tadbirkorlik korxonasi iste'molchilar bilan shartnoma asosida ishlarni bajaradi, mahsulotlarni sotadi va turli xildagi servis xizmatlarni ko'rsatadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida har bir tadbirkor iste'mol bozorida o'z mijozlarni topish va bozorda mavqeyiga ega bo'lish chora-tadbirlarini ishlab chiqqan holda faoliyatini oldindan to'g'ri rejalashtirishdan iborat. Har bir tadbirkor ish yuritishning dastlabki bosqichida uzoqni ko'ra oladigan, maqsadga muvofiq bo'lgan biznes-rejalarni ishlab chiqishadi. Bu biznes reja quyidagi 12ta bo'limlardan tashkil topadi:

1. «Tovarning tavsifi, kimga mo'ljallanganligi va tuzilishi» bo'limida – tadbirkor ishlab chiqarayotgan mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ini qanday maqsadlarga mo'ljallanganligini, tovar tavsifini va ko'rsatilayotgan xizmatlar qanday ehtiyojlarni qondirishini tahlil qilishi hamda shunga o'xshash tovarlar yoki xizmatlar bilan taqqoslashi, yangi tovarning afzalliklarini batafsil o'rganib chiqishini taqozo etadi.

Bu birinchi bo'limning tarkibida bir nechta kichik bo'limlardan iborat bo'ladi. «Xom ashyo manbai, xom ashyo bilan ta'minlash hajmi» kichik bo'limlarida tadbirkor xom ashyo, o'g'it, yoqilg'i moylash makteriallarini qaerdan olishni va unga bo'lgan iste'mol darajasini «tovar resurslari va iste'moli» balansida hisob-kitob qilib chiqishi lozim.

«Xom ashyo ta'minoti uchun lozim bo'lgan shart-sharoitlar, xom ashyoni yetkazib berish uchun ketadigan xarajatlar» kichik bo'limning vazifasi, mavjud mablag'lar manbalarining yetarlilik darajasi, xom ashyo resurslarini yetkazib berish yo'llari, transport vositalarining holati, zamonaviy texnika, kompyuterlar bilan ta'minlanish darajasi va intellektual axborot manbalarini kengaytirish chora-tadbirlarini ishlab chiqishdan iborat qator masalalarni hal qilishdan iborat.

«Zarur ishlab chiqarish mollari va resurslari» kichik bo'limida – tadbirkor ma'lum muddatlarda mahsulot ishlab chiqarish hajmi va ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarining assortiment turlarini belgilab oladi.

«Tovarlar va mahsulotlarni ishlab chiqarishda yangi texnologiyalarning mavjudligi, qiyosiy baholash» kichik bo'limida – tovar yoki mahsulot ishlab chiqarish bilan bog'liq barcha ma'lumotlar tahlil qilinadi.

2. «**Tovarlar sotiladigan bozorni baholash**» bo'limi quyidagi kichik bo'limlardan iborat. Tovarlar yoki mahsulotlarning potensial iste'molchilari. Miqdoriy baholash, kichik bo'limida – ishlab chiqarilayotgan mahsulotlar (tovarlar)ni sotilish darajasi, mamlakat regionlari (viloyatlar, tumanlar)da realizatsiya qilish darajasi kabi masalalar o'rganib chiqiladi.

«Ishlab chiqariladigan mahsulotlarning yoki tovarlarning umumiy qiymati. Qiyosiy baholash» kichik bo'limida – ishlab chiqarilayotgan mahsulot yoki tovarlarning hajmini va miqdorini aniqlab olingandan keyin uning umumiy qiymati hisob-kitob qilib chiqiladi. Bu esa mahsulot yoki tovarlarning xarid qilish qobiliyatini aniqlashga imkon beradi.

Ushbu kichik bo'limdan «Sotuv hajmlarini belgilash va uning eng mutlaq miqdorini aniqlash» bo'limchasi kelib chiqadi. Mazkur bo'limchalarda korxonada faoliyatidagi moddiy resurslarni ortiqcha sarflash, turli xildagi isrofgarchiliklar, yo'qotishlar, shuningdek, ortiqcha ishlab chiqarish holatlari yuz bermaydi, ortiqcha talabga mos kelmaydigan, sifatsiz mahsulotlarni ishlab chiqarish oqibatlarining oldi olinadi.

3. «**Tovar sotiladigan bozordagi raqobat**» bo'limi quyidagi bo'limchalardan iborat: «O'xshash mahsulot va tovarlar ishlab chiqaruvchilar»da hudud (viloyat, tuman)da mazkur korxonada

ishlab chiqarilayotgan mahsulot va tovarlarga o'xshash tovar assortimentlarini qaytaruvchi ma'lumotlarga va uning salbiy oqibatlarining oldini olish imkoniyatlariga ega bo'linadi.

«Ilg'or texnologiyani joriy etish» bo'limida iste'mol bozorida raqobatchilar foydalanadigan mavjud texnologiya jarayonlarining nuqsonlari va ularning kamchiliklari aniqlanadi. Bu kichik bo'lim o'z ichiga quyidagi bo'limchalarni oladi: «O'xshash mahsulot yoki tovarlarning narx-navolarning tavsifida kuzatuv, so'rov va reklama qilishda raqobatchilarning o'z mahsulot yoki tovarlarga bo'lgan talab va taklifning qay darajadali, aholining iste'mol va xarid qilish qobiliyatini o'rganish va uning hajmini aniqlash imkoniga ega bo'linadi. Bu esa aholi talabi va taklifiga mos ravishda mahsulot va tovarlar narx-navolarini oshirish yoki pasaytirish imkonini yaratadi.

4. «Marketing rejasi» bo'limida ishlab chiqarish jarayoni, mahsulotlarni iste'mol bozorlarida joylashtirish va sotish jarayonlarini tashkil etish, xomashyo moddiy resurslarini shakllantirish, mahsulot va tovarlarda shakllanayotgan narx-navolarni to'g'ri ifodalash, turli xizmat ko'rsatish jarayonlarini tashkil etish, samarali reklamalarni uyushtirish va aholi talabi va taklifini izchil o'rganish, potensial iste'molchilar qobiliyatini o'rganish va ularning ishonchiga erishish kabi masalalar keng yoritilgan bo'ladi.

Marketing rejasi bo'limi quyidagi bo'limchalardan tashkil topgan: «Tovarning tarqalish sxemasi» bo'limchasida mahsulot yoki tovarlarga, ko'rsatilayotgan xizmatlar va ishlarning amalga oshirish sxemalarini tuzib chiqish hamda ularning grafik tasvirlari namoyon etiladi. Bu esa tovarning tarqalish zanjiridagi eng potensial tomonlarini va zaif joylarini aniqlashga, shuningdek, ularga asosiy e'tiborni qaratadi.

«Mahsulot va tovarlarning narx-navolari» bo'limchasida mahsulot va tovarlarga belgilanayotgan narxlarning holati ko'rsatiladi.

«Zaruriy servis xizmatlarini tashkil etish» bo'limchasida, texnik xizmat ko'rsatish bilan bog'liq bo'lgan maxsus xizmat ko'rsatish sohaslarida ko'rsatilayotgan xizmatlar klassifikatsiyalari o'rganiladi va ularning ilg'or uslublari tanlab olinadi. Bu tahlil natijalari asosida xizmat ko'rsatish sohalari bo'yicha kafolatli

shartnomalar asosida tegishli xizmat ko'rsatish tarmoqlarini tashkil etish, mahalliy ustaxonalar yoki xizmat ko'rsatishning maxsus servis - firmalarini tashkil etish chora - tadbirlari ishlab chiqiladi.

«Reklama vositalarini va usullarini yaratish» bo'limchada, reklama yaratuvchi mutaxassislarini yollash xarajatlarini, tanlangan har bir reklama turlari bo'yicha sarflarning hajmi va umumiy reklama xarajatlarining hajmi hisob-kitoblari aks ettiriladi. Reklamaning samarali bo'lishi, korxonaning mavqeyini ko'tarish, yangi tovar sotish uchun bozorda o'z mavqeyini qo'lga kiritish, xaridor bilan aloqani mukammal bog'lanadi. Korxonada faoliyatining yutuqi, reklama qilinayotgan mahsulotlar yoki tovarlar reklamalarning haqqoniyligi, talabga mosligini to'g'ri va aniq tarzda tasvirlashi muhim ahamiyatga ega bo'lib, potensial xaridorlarda taklif etilayotgan tovarlar yoki ko'rsatilayotgan xizmatlarning nafaqat sifati, balki ular yordamida xaridor o'zining muammolarini qanday qilib hal eta olishi, ehtiyojini qondira olishi haqida ham ma'lumot beriladigan, muvaffaqiyat qozonadigan, samarali reklamaga erishiladi.

«Jamoat fikrini shakllantirish» bo'limchasi tovarlarni reklama qilishda matbuot, radio, televideniya foydalanadi. Shuning uchun bu bo'limchada, mazkur sohalarida berilayotgan reklama turlari va usullariga alohida e'tibor berilib, har bir band, reklama matnlari mutaxassislar tomonidan ishlab chiqiladi. Reklamaning har bir elementi alohida har bir tinglovchiga tushunarli, qisqa va mazmunli ifodalab beriladi.

5. «Ishlab chiqarish rejasi» bo'limida, korxonada ishlab chiqarish jarayonini tashkil etish va boshqarish, ishlab chiqarilayotgan mahsulotning hajmi, xomashyo manbalarini tanlash, shartnomalar tuzish jarayonini tashkil etish, ishlab chiqarish kooperatsiyasini va oqimining tashkiliy sxemalarini tuzish masalalari yoritiladi.

Ushbu bo'lim quyidagi bo'limchalardan tashkil topadi: «Ishlab chiqariladigan mahsulot hajmi» bo'limchasida, yuqoridagi bo'limlarda ta'kidlangan materiallarni, chuqur tahlil qilib bo'lingandan so'ng ishlab chiqarish hajmi rejalashtiriladi.

«Ishlab chiqarishni boshqarish va tashkil etish strukturasi» bo'limchasida korxonada o'z faoliyat yuritish holatidan, yuzaga kelgan vaziyat va o'zining ehtiyojlaridan kelib chiqqan holda

boshqarish tizimlarini ishlab chiqadi. «Kadrlarni tanlash» bo‘limchasida korxonada faoliyat ko‘rsatayotgan kadrlar masalasi qanday hal etilayotganligi aniqlab olinadi. Shuningdek, ishchi kuchini yollash bo‘yicha agentliklarning bor-yo‘qligi, davlat bandlik fondlarida qayd etilayotgan kadrlarning holati bilan tanishib boriladi. Ish joyi bo‘limchasida oldingi bo‘limlarida ko‘rib chiqilgan biznes-rejaga asoslangan holda, unga mos ravishdaish joylarini tashkil etiladi.

6. «Tashkiliy tuzilish» bo‘limida, korxonada ishchi-xodimlar sonini aniqlash, ularni mutaxassisliklari bo‘yicha joylashtirish, ish haqi bilan ta‘minlash, ijtimoiy himoya qilish tadbirlari ishlab chiqiladi.

Bu bo‘lim quyidagi bo‘limchlardan iborat. «Shtat bo‘yicha jadval tuzish» bo‘limchasining faoliyati, ishlab chiqarish sohasini yurita oladigan, hisob-kitob ishlarini to‘liq amalga oshiradigan malakali mutaxassislarni tanlab, ularni ish bilan ta‘minlashni yo‘lga qo‘yish rejasini puxta ishlab chiqishdan iborat. «Ish haqi darajasi»da esa, korxonaga malakali xodimlarni jalb etishda, avvalo, ularni ish haqlari bilan to‘liq va muntazam ta‘minlashni amalga oshirishni yo‘lga qo‘yish zarur. Bu mutaxassisning ishga bo‘lgan qiziqishini orttiradi.

7. «Yuridik reja» bo‘limi korxonaning xo‘jalikning huquqiy faoliyatini yuritish, qonuniy va huquqiy me‘yorlardan foydalanish davomida uning statusini ifodalab berish, faoliyat yuritishining qonuniylik masalalarini hal qilishga qaratilgan.

Status (ingl. status) – holat, korxonada, tashkilotning yoki shaxsning huquqiy holati, vaziyatining ifodalanishi.

8. Tavakkalchilikni iqtisodiy baholash va uni sug‘urtalash.

Biznes-reja bo‘limida tadbirkor tavakkalchilik oqibatida yuz berishi mumkin bo‘lgan xavf-xatarni hisobga olishi kerak. Unda korxonani boshqarish tuzilmasi, marketing tadqiqotlari, mahsulot va texnologiya bo‘yicha bo‘limchalarda baholanishi mumkin. Tadbirkorda kamdan kam tavakkalchilik oqibati yuz bersa-da, turli xil xavf-xatar turli ko‘rinishda bo‘lishi mumkin. Bunday xavf-xatarlarga, tabiiy ofatlar: zilzila, yong‘in, suv toshqini, bo‘ronlar, mamlakatdagi siyosiy-ijtimoiy o‘zgarishlar, harbiy qarama-qarshiliklar, urushlar va moliyaviy siyosat, soliq turlari va siyosatining o‘zgarishi va boshqalar kiradi.

Xavfni kamaytirish uchun quyidagi tadbirlar amalga oshiriladi. 1) Xavfning oldini olish; 2) Agar favqulodda voqea sodir bo'lsa, tadbirkor tadbirlar qabul qilish; 3) Sug'urtalash. Bu tadbir uchun sarf-xarajalar sarflanib haqiqiy qiymatga ega bo'ladi. Agar tadbirkor iqtisodiy holatni aniq hisoblay olmasa va xavf-xatar yuz bersa, uni qoplash uchun qancha mablag' ketishini bilishi kerak. Uning oldini olish uchun sug'urta qilish yoki xavfni bartaraf qilish yo'llari rejalashtiriladi.

9. «**Moliyaviy loyiha**» bo'limida, ishlab chiqarilgan mahsulotlarni keyingi yil uchun ko'zda tutilgan holatini aniqlash, moliyaviy manbalarni belgilash masalalari ko'rib chiqiladi. Ushbu bo'lim quyidagi bo'limchlardan iborat: «Mahsulotlarni ishlab chiqish va sotish bo'yicha istiqboldagi hajmini aniqlash» bo'limida ko'rsatilgan ko'rsatkichlarga asoslanib keyingi yil uchun ko'zda tutilgan (rejalar) hajmi tuzib chiqiladi.

«Moliyalashtirish manbalari» bo'limchasi biznes-rejaning eng asosiy masalalaridan biri bo'lib, tadbirkor uchun tijorat yoki boshqa banklardan olinayotgan kreditlar hajmi ehtimolini aniqlash, undan foydalanish uchun tavakkalchilikka yo'l qo'ymaslik omillari ishlab chiqilishi zarur. Tadbirkorni rivojlantirish uchun davlat tomonidan tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash fondlari yoki shunga o'xshash maxsus jamg'armalardan foydalanish moliyaviy manbalarning muhim qismi bo'lib hisoblanadi.

10. «**Resurslardan foydalanish yo'nalishlari**» bo'limi korxonaning ishlab chiqarish xarajatlarini aniqlashga, ularning hisobini olishga, tushumlar, xarajatlarni hisob-kitob qilib borishga qaratilgan. Bo'lim quyidagi qismlardan iborat: «Ishlab chiqarish bo'yicha xarajatlar to'g'risidagi ma'lumotlar» bo'limchasida, ishlab chiqarishni tashkil etish bo'yicha xarajatlar va daromadlarning moliyaviy rejasini tuzish kiradi.

11. **Boshqarish rejasi.** Boshqaruv sohasidagi reja korxonaning boshqaruv tuzilmalari tahlili, ya'ni ishlab chiqarishni boshqarish texnologiyasining tuzilishini rejalashtirish demakdir. Aslida u katta hajmda bo'lmaydi (2-3 varaq), lekin bu bo'lim ham asosiy bo'limlardan hisoblanadi, chunki biznesdagi, ayniqsa, kichik biznesdagi omadsizliklar birinchi galda boshqaruvning noto'g'ri rejalashtirish oqibatidir. Bo'limning boshida ishbilarmonlikning tashkiliy-huquqiy shakli beriladi. Boshqaruvchi organing tarkibi

ko'rib chiqiladi, korxonadagi yordamchi bo'limlar va xizmatlar hamda ularning vazifalarini taqsimlash ko'rsatiladi. Eng asosiy masala korxonaning boshqaruv tuzilmasining samaradorligi hisoblanadi. Shuning uchun ishbilarmon o'z korxonasi boshqaruv apparatidagi ishchilar ayniqsa, bosh mutaxassislar haqida obyektiv tavsif beriladi. Bunday tavsifnomalarda ishlovchining ma'lumoti, lavozimi, yoshi, malakasi haqida ma'lumotlar beriladi. Bu tahlil tadbirkorga boshqarishdagi qiyinchiliklarini hal qilishga va boshqaruvni takomillashtirishga yordam beradi.

12. Tashqi iqtisodiy faoliyat rejasi. Agar korxonaga yoki tadbirkor tashqi bozorga chiqmoqchi bo'lsa va o'z mavqeini saqlab qolmoqchi bo'lsa, u holda biznes-rejaning ushbu bo'limi ishlab chiqiladi. Bu bo'limdan tovarni qaysi davlatga chiqarilishi, sotish hajmi, valyuta tushumi, mavjud aloqalar haqida axborot beriladi. Respublikadagi va tovar eksport qilinayotgan davlatdagi soliq tizimi va stavkalari hisobga olinish, mamlakat valyutasi kadrining o'zgarishini, investorlarning oladigan foydasini alohida ko'rib o'tilishi kerak.

Chet el investitsiyalarini jalb qilishni rejalashtirgan tadbirkorlik tuzilmalari tashqi iqtisodiy faoliyatning investision loyihasini alohida ishlab chiqishlari kerak bo'ladi. Har qanday tadbirkorlik faoliyati uchun biznes reja tuziladi. Masalan: fermer xo'jaligida biznes reja bir yilga tuzilib yil davomida agrotexnik tadbirlar o'tkaziladi. Har bir tadbir uchun moddiy va moliyaviy mablag'lar sarfi rejada ishlab chiqilgan me'yor bo'yicha ishlatiladi. Agar me'yorga rioya etilmasa, sarf-xarajatlar keskin ortib ketishi mumkin. Shuning uchun ishlab chiqarishda sarflanadigan mablag'larni tadbirkor fermer hisob-kitobini olib borishi zarur. Fermer xo'jaligi boshlig'i tomonidan bir oylik kirim va chiqim xarajatlarini olib boradi. Unda xojalikka keladigan mablag'lar kirim, xojalikdan boshqa tarmoqlarga o'tkaziladigan mablag'lar chiqimi olib borilib, oy oxirida biznes rejadagi ko'rsatkichlarga solishtirish yo'li bilan nazorat va tahliliy ishlari olib boriladi.

5.4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishni takomillashtirish

Bozor munosabatlari sharoitida qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish muhim o'rin tutadi. Qishloq xo'jaligidagi tadbirkorlik faoliyati muayyan rejalashtirish asosida amalga oshirilsa, o'z samarasini beradi. Shu sababli, qishloq xo'jaligi tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish birinchidan, davlat va uning organlari tomonidan, ikkinchidan, qishloq xo'jalik ishlab chiqarish tadbirkorlik tuzilmalarining biznes rejalarini tuzishi orqali amalga oshiriladi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan rejalashtirish majburiy xarakterga ega bo'lmasdan, balki tavsiyaviy ko'rinishda bo'ladi. Bunday rejalashtirishning mohiyati shundan iboratki, davlat o'tmishda hukmron bo'lgan, ya'ni ma'muriy buyruqbozlikka asoslangan rejali iqtisodiy tizimdan farq qilgan holda qishloq xo'jalik korxonalarining faoliyati davlat rejalariga qat'iy bog'liq qilib qo'yilmasdan, o'z ishlab chiqarishini mustaqil tashkil qilishda va uni o'z manfaatlariga moslab rejalashtirish imkoniyatiga ega bo'ladi. Qishloq xo'jalik korxonalari tadbirkorlik mustaqilligiga ega bo'lib, o'z faoliyatining samaradorligini oshirishga muayyan sharoit yaratildi. Qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlari faoliyatining rejalarini biznes-rejalarida belgilab olib, ishlab chiqarish faoliyatini yuritadi. Davlat tomonidan belgilanadigan rejalashtirish majburiy ma'muriy ko'rsatmalarga asoslanmasdan, balki iqtisodiy vositalar yordamida axborot ma'lumotlari orqali amalga oshiriladi.

Qishloq xo'jaligida rejalashtirishning iqtisodiy vositalari bo'lib, tarmoqni rivojlantirishga qaratilgan investitsiyalar, qishloq xo'jalik mahsulotlariga nisbatan davlat iste'molchi sifatida qatnashishi, davlat soliq siyosati, muayyan yillarga mo'ljallangan davlat dasturi asosida tarmoq iqtisodiyotini yuksaltirish hisoblanadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998-yil 18-martdagi «1998–2000-yillardagi davrda qishloq xo'jaligidagi iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish dasturi haqida»gi Farmoniga asosan

uzoq muddatli (3-5 yilgacha) va fyuchers shartnomalarini tuzishni kengaytirish, mahsulot ishlab chiqaruvchilarni bo'nak bilan ta'minlash, mahsulotlarni sotib olishga to'g'ridan-to'g'ri shartnomalarni tuzish, ixtisoslashtirilgan bozorlardan qishloq xo'jalik mahsulotlarining ulgurji sotib olinadigan hajmlarini oshirish, ulgurji bozorlarda marketing xizmati va tovarlarni sertifikatlashini tashkil etishi, transport, pochta bank xizmatlari va sug'urtani rivojlantirishni ta'minlash belgilanadi.

Joylarda iqtisodiy va marketing ma'lumotlarini yig'ish va tarqatish bo'yicha ma'lumot xizmatlari tuzish asosida qishloq xo'jalik tovar ishlab chiqaruvchilarini ma'lumot bilan ta'minlashni tashkil etishni yaxshilash choralarini ishlab chiqish ko'zda tutilgan. Davlat qishloq xo'jalik tadbirkorlik ishlab chiqarish tuzilmalarining huquq va manfaatlarini himoya qilishga kafolatlar berishni ularga bir qator huquqlarni amalga oshirish imkoniyatini yaratish orqali ta'minlaydi.

Davlat qishloq xo'jalik tovar ishlab chiqaruvchi subyektlarining tadbirkorlik faoliyatini mustaqil shug'ullanish, mulklarini noqonuniy olib qo'yishdan himoya qilish, qonun hujjatlarida belgilangan tartibda faoliyat sohasini erkin tanlash, mulklarini, ishlab chiqarish mahsulotlarini daromad (foyda)ni tasarruf etish, tovar bozorlarida monopolistik faoliyatdan himoyalaniş tadbirlarini ishlab chiqdi.

O'zbekiston Respublikasining 1998-yil 29-aprelda qabul qilingan «Dehqon xo'jaligi to'g'risida»gi qonuni 25-moddasiga ko'ra, davlat qishloq xo'jaligi mahsuloti yetishtirish va uni realizatsiya qilish bilan shug'ullanuvchi dehqon xo'jaliklarining huquqlari va qonuniy manfaatlariga rioya etilishini kafolatlaydi. Ushbu qonunda davlat dehqon xo'jaliklarining tadbirlarini nazarda tutib, davlat ro'yxatidan o'tkazilganlik yig'imini to'lashdan va birinchi marotaba tomorqa yer uchastkasi olgan bunday xo'jaliklar ro'yxatga olingan paytdan e'tiboran ikki yil muddatga yer solig'idan ozod qilishga oid tartibni belgilaydi. Qishloq xo'jaligini davlat tomonidan rejalashtirish quyidagi yo'nalishlar asosida amalga oshirilishi mumkin: qishloq xo'jalik siyosatini va uni amalga oshirish tartibini belgilash; qishloq xo'jalik mahsulotlari

bozorining joriy tahlili va istiqbolini belgilash hamda rag'batlantirish; mamlakatda oziq-ovqat resurslari va ishlab chiqarish vositalariga oid axborot ma'lumotlarini qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlariga yetkazishni ta'minlash; qishloq xo'jaligini ilmiy jihatdan ta'minlash, kadrlarni tayyorlash va qayta tayyorlashni tashkil etish; qishloq xo'jaligiga ustuvor tarmoq sifatida davlat va mahalliy budjetdan mablag'lar ajratish va uni xarajat qilishning ijrosi yuzasidan nazoratni amalga oshirish; qishloq xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish dasturini hayotga tatbiq etish bo'yicha qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlarini muayyan tavsiyalar ishlab chiqishga faol jalb etish; qishloq xo'jalik mahsulotlari va oziq-ovqat tovarlari standartlarini tartibga solish; xorijiy davlatlarda agrosanoat rivojlanishini qiyosiy tahlil etib, mamlakatimizda ushbu sohani jadallashtirishning ijtimoiy-iqtisodiy istiqbollarni belgilash; qishloq xo'jaligiga soliq orqali ta'sir o'tkazish va tegishli imtiyozlarni berish; qishloq xo'jalik, yer va boshqa tarmoqqa oid qonun hujjatlarini takomillashtirish; davlat ehtiyojlari uchun qishloq xo'jalik mahsulotlariga davlat kontraktini belgilash, moddiy-texnika resurslari bilan ta'minlash; qishloq xo'jalik mahsulotlarining import va eksport qilinishini tashkil qilishni rag'batlantirish mexanizmlarini ishlab chiqish; qishloq xo'jaligida mulkiy paylarni joriy etish, qishloqda xo'jalik korxonasi faoliyatining pirovard natijalardan manfaatdorligini oshirish maqsadida mehnatni tashkil etishning oilaviy (jamo) pudratiga asoslangan ichki xo'jalik munosabatlarini rivojlantirish; tuproq erroziyasiga qarshi kurash va meliorativ tadbirlarni o'tkazish hamda qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarishning sanoatga asoslangan eng zamonaviy texnologiyasini joriy etish hisobiga dehqonchilik madaniyatini, tuproq unumdorligini oshirish choralari ko'rish; qishloq xo'jalik ishlab chiqarishini samarali yuritishning asosiy mezoni sifatida qishloq xo'jalik ekinlari hosildorligini oshirishni ta'minlovchi zamonaviy agrotexnik qoidalari va talablariga rioya etish, paxtachilikni va boshqa qishloq xo'jalik ekinlarini rivojlantirish, mahalliy tuproq-iqlim sharoitiga mos rayonlashtirilgan navlarni to'g'ri tanlash va joylashtirishni tashkil etish va hokazo.

Qishloq xo'jaligini davlat tomonidan rejalashtirish, qoidaga ko'ra, davlat budjeti hisobidan ijro hokimiyati organlari tomonidan amalga oshiriladi. O'zbekiston Respublikasining Qishloq va suv xo'jaligi vazirligi va uning joylardagi hududiy organlari ushbu masalalar bilan shug'ullanuvchi organlar hisoblanadi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlikni davlat tomonidan rejalashtirish davlat dasturi asosida amalga oshirilib, tarmoqda tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlashga qaratilgan muayyan hududiy rejalashtirish tadbirlarida ham o'z ifodasini topadi.

Hozirgi sharoitda respublikamiz viloyatlarining o'ziga xos xususiyatlarini inobatga olib, davlat tomonidan hududiy rejalashtirish asosida tadbirkorlikni amalga oshirish muhim ahamiyatga egadir. Qishloq xo'jaligidagi iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish dasturiga asosan har bir viloyat va tumanlarning tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning joriy va istiqbolga mo'ljallangan dasturini ishlab chiqib hayotga tatbiq etish qishloq xo'jaligida tadbirkorlikni rivojlantirishning muhim sharti bo'lib hisoblanadi.

Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan rejalashtirishni amaliyotga tatbiq etishda qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalari tomonidan amalga oshiriladigan biznes-rejalar alohida o'rin tutadi. Qishloq xo'jaligiga oid bo'lgan davlat yoki hududiy dasturlarning bajarilishi eng avvalo, qishloq xo'jalik ishlab chiqarishi tadbirkorlik tizimlari orqali ta'minlanadi. Qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalari mustaqil ravishda ishlab chiqarish va boshqa faoliyatning hajmlari va turlarini belgilaydi. Masalan, O'zbekiston Respublikasining 1998-yil 30-aprelda qabul qilingan «Qishloq xo'jaligi kooperativi (shirkat xo'jaligi) to'g'risida»gi qonunining 20-moddasiga asosan, qishloq xo'jalik kooperativi (shirkat xo'jaligi) o'z faoliyati yo'nalishlarini ishlab chiqarishning tuzilishi va hajmlarini mustaqil ravishda belgilaydi.

Qishloq xo'jaligi kooperativi (shirkat xo'jaligi) xo'jalik faoliyatiga aralashuviga yo'l qo'yilmaydi, qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollar bundan mustasno. Xo'jalik faoliyati deganda, uning faoliyatini rejalashtirishni ko'zda tutadi. Tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda mustaqil ravishda biznes-rejalarini tuzadi.

Qishloq xo'jalik tijoratchi korxonalari biznes-rejalarida ishlab chiqarish faoliyatini amalga oshirish va rivojlantirishga qaratilgan iqtisodiy rejalarini belgilaydi. Bu biznes-rejalar ularning bozor munosabatlari sharoitida tadbirkorlikni keng miqyosda jadallashtirishga, raqobatdosh mahsulot ishlab chiqarishga, ularning bankrotlikka uchrash xavfini bartaraf qilishda, faoliyatni moliyaviy barqarorlashtirib, uning pirovard natijasidan foyda (daromad) olishda muhim omil yaratishiga imkon beradi.

5.5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishning maqsadi va vazifasi

Rivojlanayotgan davlatning iqtisodiy hayotidagi ijobiy o'zgarishlarni umumlashtirib borishdan asosiy maqsad, ijtimoiy solhaning muammolarini hal etishdan iborat. Bu muammolarning hal etilishi O'zbekistonda bozor iqtisodiyotining shakllanishi va davlatni demokratik boshqarish hamda xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga yordam beradi.

Respublikamizda kichik biznesni rivojlantirishdan asosiy maqsad mahsulot ishlab chiqarishni ko'paytirish va aholi ehtiyojini qondirishdan iboratdir. Korxonalar faoliyatini o'rganish uchun amaldagi iqtisodiy ko'rsatkichlarni tahlil qilish usullaridan foydalaniladi. Tabiat va jamiyatdagi hodisalar singari, iqtisodiy hodisalarning tarkibiy qismlarini o'rganmay turib, ularni iqtisodiy jihatdan bilib bo'lmaydi.

Tahlil – grekcha *analyis* so'zidan olingan bo'lib, bilaman, hal etaman degan ma'noni anglatadi.

Tahlil murakkab hodisa va predmetlarni tarkibiy qismlarga bo'lish, ajratib qo'yish asosida ko'rsatkichlarni taqqoslash va o'rganish demakdir. Tahlil tadbiri qilish usuli bo'lib, shu usul vositasi yordamida sababiy bog'lanish va o'zaro bog'liqliklar o'rganiladi. Tahlil – bu predmet va hodisalarni ularning turli aloqalarini va o'zaro bog'liqligini ilmiy o'rganishdir.

Tahlilning vazifasi – amalda tarkib topgan maqsadni aniqlash, uni ishlab chiqarishning tabiiy va iqtisodiy sharoitlariga

mos bo'lish-bo'lmasligiga baho berish, ishlab chiqarishning iqtisodiy samaradorligini oshirish maqsadida uni yanada chuqurroq o'rganish yo'llarini belgilab berishdan iborat.

Tahlilning maqsadi – rezervlarni axtarib topish, ulardan to'g'ri foydalanish yo'llarini aniqlash va ijtimoiy ishlab chiqarish samaradorligini oshirish maqsadida ishlab chiqaruvchi kuchlar faoliyatini, xalq xo'jaligida ixtiyoriy qonunlarni o'rganish tahlilning asosiy maqsadini tashkil etadi. Kichik biznes korxonalaridagi ayrim tarmoqlarning faoliyatini iqtisodiy tahlil qilish orqali ayrim masalalarni o'rganishni aniqlashtiradi. Biznes tarmoqlarini o'z xususiyatiga qarab, aniqlashni hamda ratsional boshqarishni amalga oshiradi. Biznes korxonasining xo'jalik faoliyatining tahlili ichki hisobini mustahkamlashga, mehnat, mahsulot va xizmat ko'rsatish samaradorligini oshirishga xizmat qiladi. Iqtisodiy tahlil biznes faoliyatidagi xato va kamchiliklarni ochib tashlashga, rejalashtirishni takomillashtirishga, hisob-kitobni mustahkamlashga imkoniyatlarni qidirib topishga yordam beradi. Kichik biznes korxonasining faoliyatini tahlil qilishning asosiy vazifasiga: 1) Kichik biznesning har tomonlama faoliyatini uning iqtisodiy rivojlanish istiqbollari o'rganish; 2) Korxonada va uning ishlab chiqarish bo'linmalari faoliyatining natijalariga obyekt baho berish; 3) Ishlab chiqarish rejalarining bajarilishiga salbiy ta'sir etuvchi omillarini o'rganish; 4) Ichki imkoniyatlarni qidirib topish, mehnat resurslaridan, iqtisodiy qonunlardan to'la foydalanish yo'llarini belgilab berish kiradi.

5.6. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ, strategik va iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish yo'llari

Kichik biznes va tadbirkorlik subektlari tomonidan bajarilgan har qanday faoliyaning natijasi tahlil bilan yakunlanadi. Tadbirkorlik faoliyati natijalari tizimli va kompleks tahlil qilinadi. Tizimli tahlilda doimo o'zgarib turuvchi bozor muhitini tahlil qilishdan hamda tadbirkor foyda olish va raqobat qilish imkoniyatlarini aniqlash uchun tahlil qilinadi. Kompleks tahlilda

tadbirkorlik korxonasining mahsulot ishlab chiqarishga aloqador bo'lgan barcha iqtisodiy ko'rsatkichlar tahlil qilinadi.

Barcha tadbirkorlik korxonalari o'zining katta-kichikligiga, faoliyat yo'nalishiga foyda yoki zarar ko'rushidan qat'iy nazar bozor muhiti bilan o'zaro harakat qiluvchi murakkab tizimdir. Tadbirkor o'z faoliyatini birgina ko'rsatkich ya'ni foyda bilan ifodalamasdan – sotilgan mahsulot hajmi yoki kursatilgan xizmat, moddiy va pul xarajatlari, mehnat haqi, ishlovchilar soni va boshqa ko'rsatkichlar bilan baholash kerak. Tadbirkor faoliyatini baholashni eng oddiy usuli haqiqiy ko'rsatkichlarni reja (me'yoriy) ko'rsatkichlariga solishtirish yo'li bo'lib hisoblanadi.

Tadbirkor faoliyati samaradorligini baholashning murakkab uslubi yakuniy faoliyat natijalariga bevosita aloqador bo'lgan ko'rsatkichlarni hamda xarajatlar bilan resurslarni, shuningdek, turli omillar ta'sirini baholashdan iborat.

Bozor iqtisodiyotiga o'tish munosabati bilan tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanayotgan korxonalarining ishlab chiqarish sifatini oshirish, mavjud imkoniyatlardan oqilona foydalanish, asosiy va aylanma fondlardan foydalanish, korxonaning samardorlik darajasini va mehnat unumdorligini oshirish, istiqbolda respublika aholisini oziq-ovqatga va boshqa tovarlarga bo'lgan talabni qondirish maqsadida iqtisodiy samaradorlikni oshirishga harakat qilish kerak. Bu vazifalarni bajarish uchun avvalo har bir tadbirkorlikni xo'jalik faoliyatini atroflicha chuqur tahlil qilish asosida ichki xojalik imkoniyatlaridan tejimli foydalanishga, kam xarajat qilib yuqori natijalarga erishishga alohida e'tibor berish zarur.

Tadbirkorlik faoliyati natijalarini ikki xil tahlil bilan baholash mumkin. 1. Strategik tahlil. 2. Operativ tahlil.

Strategik tahlil – korxonaning kuchli va zaif tomonlarini, imkoniyatlarini va xavf- xatarlarini aniqlashdan iborat. Strategik tahlil – korxonaning sifat tasniflarini beradi.

Operativ tahlil – korxonani faoliyat natijalarini baholashga yo'naltirilgan bo'ladi. Operativ tahlil mahsulot sifatini ta'minlashda va xarajatlarni optimallashtirishda muhim rol o'ynaydi, u resurslarni boshqarishni samarali vositasi bo'lib xizmat qiladi.

Operativ tahlil ishlab chiqarish va xo'jalik faoliyatining barcha tomonlarini hamda jihatlariga taalluqli bo'lib, quyidagilarni o'z ichiga oladi: korxonada faoliyati natijalarini tahlil qilish ishlab chiqarish xarajatlari tahlili, mahsulot tahlili.

Har qanday korxonada o'zini katta-kichikligiga, faoliyat yo'nalishiga foyda yoki zarar ko'ruvchi ekanligidan qat'i nazar, bozor muhiti bilan o'zaro harakat qiluvchi murakkab tizimdir. Korxonada faoliyatini birgina ko'rsatkich bilan, ya'ni masalan, foyda ko'rsatkichi bilan ifodalash mumkin emas. U ko'rsatkichlar tizimiga asoslanadi. Bunday ko'rsatkichlarga foyda, sotilgan mahsulot hajmi yoki ko'rsatilgan xizmat hajmi, moddiy xarajatlar, mehnat haqi fondi, ishchilar soni va hokazolar, ya'ni korxonada faoliyatini oxirgi natijalarini xarakterlovchi ko'rsatkichlar kiradi.

Korxonada faoliyatini baholashning oddiy usuli haqiqiy ko'rsatkichlarni, reja (me'yor) ko'rsatkichlariga solishtirish bilan tahlil qilinadi.

Korxonada faoliyatining **iqtisodiy samaradorligini** tahlil qilishning (baholash) murakkab uslubi esa oxirgi faoliyat natijalarini o'zaro aloqalarini, xarajatlar bilan resurslarni, shuningdek turli omillar ta'sirini baholashdan iborat.

Tadbirkorlik faoliyatining asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlaridan biri ishlab chiqarish xarajatlardir. Chunki hech qanday xarajatlarsiz bu faoliyatni amalga oshirib bo'lmaydi. Har qanday iqtisodiy faoliyat uchun ma'lum miqdordagi resurslarni jalb qilishga to'g'ri keladi. O'z navbatida bu resurslarni yoki bu ishga jalb qilish uchun ularni sotib olish, demak mablag' sarf qilish kerak. Ushbu resurslardan foydalanish jarayonida ularni xarid qilish uchun sarflarning bir qismi tadbirkorlikning ishlab chiqarish xarajatlarga aylanadi. Shunday qilib, tovarlarni ishlab chiqarish va ularni sotish jarayonida ishlab chiqarish omillaridan foydalanishning puldagi ifodasi korxonaning ishlab chiqarish xarajatlari deb ataladi. Ularning tarkibiga quyidagi xarajatlar kiradi:

- I. Xom ashyo va materiallar sarfi.
- II. Tabiiy boyliklardan foydalanish xarajatlari.
- III. Asosiy aktivlarning yemirilishi, eskirishi.

IV. Mehnatga haq to'lash xarajatlari.

V. Sug'urta to'lovlari.

VI. Joriy ta'mirlash xarajatlari.

VII. Texnologik jarayonlarni rivojlantirish va mahsulotlar ishlab chiqarishni joriy etishga sarflangan xarajatlar.

VIII. Qisqa muddatli omonatlar uchun to'langan foizlar.

IX. Soliqlar.

X. Boshqa xarajatlar.

Tadbirkorlarning xarajatlarini belgilariga kura turlicha tavsiflash mumkin. Birinchidan, tadbirkorning xarajatlari smeta bo'yicha ularning elementlari va kalkulyatsiya moddalariga qarab turlarga bo'linadi. Xarajatlar smetasi korxonada budjetini aniqlash va aylanma aktivlarga ehtiyoj miqdorini rejalash uchun tuziladi.

Kalkulyatsiya moddalari umumlashma, majmua ko'rinishiga bo'lib, o'z ichiga, xom-ashyo va materiallarni, yoqilg'i va energiyani tabiiy boyliklardan foydalanishi bo'yicha xarajatlarni, ish haqini, jihozlarni saqlash va ulardan foydalanish xarajatlarini, noishlab chiqarish xarajatlari va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Ikkinchidan, tadbirkorning xarajatlari ishlab chiqarish hajmiga bog'liqligiga qarab shartli-doimiy va shartli-o'zgaruvchan xarajatlarga bo'linadi.

Ishlab chiqarish hajmining o'zgarishi bilan deyarli o'zgarmaydigan xarajatlar shartli doimiy, xarajatlar deyiladi.

Ularga binolarni saqlash, xizmat safarlari xarajatlari, telefon va aloqa xarajatlari, ijara xarajatlari, ishlab chiqarish bilan band bo'lmagan ishchilarga to'langan ish haqi va boshqalar kiradi. Ishlab chiqarish hajmi oshganda shartli doimiy xarajatlar miqdori deyarli o'zgarmaydi, natijada ularning darajasi, ya'ni o'rtacha bir so'mlik tovarga to'g'ri keladigan xarajatlar pasayadi. Ishlab chiqarish hajmi kamayganda buning aksi yuz beradi.

Ishlab chiqarish hajmining o'zgarishiga mos ravishda o'zgaruvchan xarajatlar deyiladi. Ularga xom-ashyo va material, yoqilg'i va energiya, ishlab chiqarish bilan band ishchilarga to'lanadigan ish haqi, kreditlar uchun to'lanadigan foizlar, transport xarajatlari va boshqalar kiradi.

Tadbirkorlik faoliyatini yuritishdan koʻzlanadigan asosiy maqsad foyda olishdir. Binobarin foyda tadbirkorlik faoliyatining yakuniy koʻrsatkichi hisoblanadi. Tadbirkorlar foydani koʻpaytirishga intiladi.

Tijorat tadbirkorlari daromadining asosiy qismi tovarlarning sotib olish va sotish urtasidagi fark hisobidan yuzaga keladi. Hozirgi paytda nafaqat tovarlar, balki xom-ashyo, materiallar va jihozlar ham savdo korxonalarini tomonidan erkin ayirib olinmoqda. Bulardan tashqari daromadlar quyidagi manbalardan yuzaga keladi: hamkorlikda tashkil etilgan korxonalardan tushadigan daromadlar; aksiyalardan olinadigan dividendlar va boshqa qimmatbaho qogʻozlardan tushgan foyda; depozitlar boʻyicha bank foizlari; ijaraga berilgan mulk uchun ijara haqi; hamkorlikdan shartnoma shartlarini toʻliq bajarmaganligi uchun undirilgan jarimalar, tovar yetkazib berish muddatini kechiktirgani uchun undirilgan jarima, shartnomani bajargani uchun undirilgan qoplamalar (neustoykalar) yigʻindisi.

Yalpi daromad korxonaning tovar sotishdan tushgan tushumidir. Tadbirkorning balans foydasiga korxonada faoliyatining barcha sohalaridan tushgan foyda boʻlib, quyidagilarni oʻz ichiga oladi: tovar-moddiy boyliklarni sotish, tovar ishlab chiqarish, xizmat koʻrsatishdan tushgan foyda, yaʼni sotilgan tovarlar qiymatidan uni sotib olishga va sotishga sarflangan mablagʻlarni ayirib tashlagach qolgan qismi; undirib olingan jarimalarning toʻlangan jarimalardan ortiq qismi. Balans foydadan toʻlanadigan soliqlardan olingan ssudalar uchun foizdan va nobudjet fondlariga turli toʻlovlardan qolgan qismi sof foydadir. Sof foyda korxonaning xohishi bilan quyidagi toʻrtta yoʻnalishga sarflanishi mumkin.

1. Aksiyalar boʻyicha dividendlar, obligatsiyalar boʻyicha foizlar va MCHJ larda aʼzolik badallari uchun foizlar toʻlashga.

2. Ishlab chiqarishni rivojlantirish fondini yuzaga keltirishga. Ushbu fondni shakllantirish tartibi va ajratmalar meʼyori korxonada nizomida koʻrsatilishi shart. Ishlab chiqarishni rivojlantirish fondini shakllantirish manbalariga sof foyda va asosiy vositalar hamda nomaterial aktivlar eskirishiga sarflangan mablagʻlar kiradi.

Ishlab chiqarishni rivojlantirish fondi asosan quyidagi maqsadlarga sarflanadi: a) asosiy aktivlarni yangilash va kengaytirish; b) nomaterial aktivlarni - patentlarni, litsenziyalarni va boshqalarni sotib olish; v) korxonaning aylanma aktivlarini ko'paytirish; g) ilmiy tekshirish va tajriba konstruktorlik ishlarini tashkil etish; d) ishlab chiqarishga yangiliklarni joriy etish; ye) marketing izlanishlarini tashkil etish.

3. Ijtimoiy taraqqiyot fondini vujudga keltirish. U quyidagi maqsadlarga sarflanadi: uy-joy qurishga; ijtimoiy-maishiy obyektlarini qurishga; ijtimoiy-maishiy muassasalarni moliyaviy ta'minlashga; oshxonalariga dotasiya berishga; dori-darmonlar sotib olishga; ishchi-xizmatchilarning o'qishi, uy-joy qurilishi va yosh oilalari xo'jaligini tiklab olishiga pul mablag'larini ajratishga; narx oshishi tufayli yuzaga kelgan qo'shimcha xarajatlarni qoplash uchun kompensasiya to'lash.

4. Rezerv fondini vujudga keltirishga sarflanadi. Ushbu fond: a) xomashyo, energiya va materillar narxining kutilmaganda oshib ketishi tufayli yuzaga keladigan qo'shimcha xarajatlarni qoplash; b) ish tashlashlar, valyuta kursining o'zgarishi, tabiiy ofatlar natijasida yuzaga kelgan ziyonlarni qoplash va boshqa maqsadlarga sarflanishi mumkin.

Korxonalar rentabelligini oshirishning asosiy yo'nalishlariga quyidagilar kiradi: I. Mahsulot tannarxini pasaytirish. II. Ishlab chiqarish va sotish tartibini takomillashtirish. III. Ishlatilmayotgan yoki kam samarali aktivlarni sotish.

Foyda va zararlarining hisobi quyidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi:

1. Sotilgan tovarlar, ko'rsatilgan xizmatlar, bajarilayotgan ishlar hajmi.

2. Sotilgan mahsulotlar tannarxi, shu jumladan: a) bevosita material sarfi; b) bevosita mehnatga haq to'lash xarajatlari; v) to'planma xarajatlari.

3. Yalpi daromad.

4. Asosiy vositalar va nomaterial aktivlarning eskirish xarajatlari.

5. Mahsulotni sotish va umumboshqaruv faoliyati bilan bog'liq xarajatlar.

6. Asosiy faoliyatdan tushgan foyda (3-4-5).

7. Dividentlar va berilgan qarzlarni uchun olingan haq.

8. Olingan qarzlarni uchun to'langan hak.

9. Soliq tortiladigan foyda (6-7-8)

10. Daromadlarga olingan soliqlar.

11. Ko'zda tutilmagan ziyonlar.

12. Sof, balans foyda (9-10-11)

Xarajat va natijalariga nisbatan korxonani samarali ishini ko'rib chiqib, xarajatlarni baholash va ikkinchidan, tashqi muhitida bo'layotgan o'zgarishlarni hisobga olish zarur. Bundan kelib chikib, oxirgi natijalarga ikkita sharoit ta'sir qiladi:

1. Ichki tashkiliy-iqtisodiy omillar.

2. Tashki yoki bozor sharoitlari.

Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida ichki omillar tadbirkorning o'z faoliyati bilan bog'liq bo'lib, unga mehnat unumdorligini o'zgarishi, ishlab chiqarishni tashkil etish usullari, texnika ma'lumotnomasi va boshqalar kiradi. Tashqi sharoitlar esa tadbirkorlarga bog'liq bo'lmagan omillarni o'z ichiga oladi. Tashqi omillarni asosiylaridan biri narxni o'zgarishi hisoblanadi. Bir tomondan korxonani mahsulot ishlab chiqarish uchun foydalanadigan resurslar (ish kuchi, xomashyo, materiallar, yoqilgi, energiya va hokazolar) narxini, boshqa tomondan esa bozordagi talab va taklifni nisbatan o'zgarishi mumkin bo'lgan tayyorlanayotgan mahsulot narxini o'zgarishiga olib keladi.

Tayanch iboralar

Rejalashtirish, qat'iy mexanizm, miqdor ko'rsatkich, solishtirma ko'rsatkich, strategik rejalashtirish, joriy reja, tarmoqli reja, muvozanat usuli, mezon, biznes reja, nazorat qilish, korxonaning tavsifi, tovarlar bozori, raqobat, marketing, patent, shtat, status, tahlil, operativ, strategik, iqtisodiy samaradorlik, reja, daromad, xarajat, operatsiya.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

- 1. Tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va yo'llarini ayting.*
- 2. KBT rejalashtirish ko'rsatkichlarini aytib bering.*
- 3. Rejalashtirish turlari va ahamiyati nimadan iborat?*
- 4. KBT taraqqiyotini rejalashtirishda muvozanat usuli va uning turlari.*
- 5. KBT faoliyatini yuritishda biznes rejani ahamiyati.*
- 6. Biznes rejani tuzish yo'llarini tushuntiring.*
- 7. Tadbirkorlik faoliyati qanday yaxshilanadi?*
- 8. Tadbirkorlik faoliyati iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish yo'llari.*

**5-MAVZU. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK
FAOLIYATINI REJALASHTIRISH
Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi**

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 4 soat</i> | |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish | |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vazifalari. 2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishda biznes rejaning ahamiyati. 3. Biznes rejani tuzish va bajarilishini nazorat qilish yo'llari. 4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishni takomillashtirish. 5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishning maqsadi va vazifasi. 6. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ, strategik va iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish yo'llari. | |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish haqida tushuncha hosil qilish. | | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> | |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vazifalari. biznes rejaning ahamiyatini tushuntirib beradi. 2. Biznes rejani tuzish va bajarilishini nazorat qilish yo'llarini ochib beradi. 3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishning maqsadi va vazifasilarini tushuniradi. 4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ, strategik va iqtisodiy samaradorligini tahlil | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning zarurligi, turlari, biznes rejani tuzish yo'llari to'liq yoritib beriladi; 2. Biznes rejani tuzish tartibi, me'yoriy ko'rsatkichlardan foydalanish yo'llari, sarf-xarajatlarni tejashni nazorat qilish to'g'risida tushuncha beradi; 3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy tahlil qilish da qo'llaniladigan usullarning maqsadi va vazifasilarini ko'rsatib beradi. 4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ, strategik rejalashtirishning mohiyati va korxonaning iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish usullarini tavsiflaydi. | |

| | |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| qilish yo'llarini ko'rsatib beradi. | |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. mel, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamoa |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

**«KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI
REJALASHTIRISH» mavzusi bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining
texnologik xaritasi**

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1. Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi. | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakumidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2. Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3. Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi. (2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4. Yangi mavzu yuzasidan teskor savol-javob o'tkaziladi. (6-ilova) | |
| 3- bosqich Yakuniy (15 minut) | 3.1. Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash |
| | 3.2. Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | |
| | 3.3. Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | |
| | | Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |

Tadbirkorlik korxonasi faoliyatini rejalashtirishda “Blits-so‘rov” usulini qo‘llash yo‘llari.

“Blits-so‘rov” usulidan foydalanish uchun savollar:

- Rejalashtirish va uning turlarini aytin.
- Strategik rejalashtirishning yo‘llarini ayting.
- Biznes reja haqida tushuncha bering.
- Korxonaning iqtisodiy samaradorligi tushunchasi nima degani?
- Korxonalarda iqtisodiy tahlilning ahamiyati nimada?
- Operativ rejalashtirishning maqsadini izohlang?

Mavzu: KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI REJALASHTIRISH

1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vazifalari.
2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishda biznes reja va uning ahamiyati.
3. Biznes rejani tuzish va bajarilishini nazorat qilish yo‘llari.
4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishni takomillashtirish.
5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishning maqsadi va vazifasi.
6. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ, strategik va iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish yo‘llari.

Rejalashtirish – korxonada yoki tashkilotning o‘z tadbirkorlik faoliyatiga obyektiv baho berishdir. **Biznes reja** – bu hujjat, unda aniq vaziyatda biznesning mohiyati boshlanish imkoniyati, davomi va uning kengaytirilishi aks etadi.

«Abduraimova Azmira» xususiy tadbirkor olingan 40.000 (qirq ming) bosh jo‘jani 90 kunlik «Molodka» (Lomon Bravon) jo‘jalarni tuxumga kirish uchun 2 oy boqiladi. Bular tuxumga kirgandan so‘ng 1- oy 40 % tuxum beradi, 2- oy 70 % dan 80 % gacha tuxum beradi. Agar har bir tuxum 250 so‘mdan sotilsa 36000 x 250 q 9.000.000.000 so‘m kunlik tushum. Oylik tushum o‘rta hisobda

200.000.000 dan 270.000.000 so'mgacha bo'ladi. Bir kunlik xarajat uchun 5.000.000 so'm; Boshqa xarajatlar uchun 800.000 so'm; Ayni sof foyda -3.200.000 so'm, Oylik sof foyda o'rta hisobda -100.000.000 dan 96.000.000 so'mgacha.

5-ilova

Biznes rejani tuzish tartibi klaster usulidan foydalanib o'rganiladi.



6-ilova

“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun topshiriqlar:

- Rejalashtirishning maqsadi va vazifasini ayting.
- Biznes reja va uni tuzish yo'llarini ayting.
- Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirishda rejalashtirishning ahamiyati haqida tushuncha bering.

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

1. Tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vazifalari nimalardan iborat?
2. KBT rejalashtirish ko'rsatkichlarini aytib bering.
3. Rejalashtirish turlari va ahamiyati nimadan iborat.
4. KBT taraqqiyotini rejalashtirishda muvozanat usuli va uning turlari.
5. KBT faoliyatini yuritishda biznes rejani tuzishning ahamiyati.
6. Biznes rejani tuzish yo'llarini tushuntiring.
7. Tadbirkorlik faoliyati qanday yaxshilanadi.
8. Tadbirkorlik faoliyati iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish yo'llari.

VI BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINING MOLIVAVIY FAOLIYATI TAHLILI

6.1. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati ko'rsatkichlari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida turli shakldagi biznes va ishbilarmonlikni rivojlantirishga olib keladi. Qishloq va suv xo'jaligini bozor munosabatlariga o'tkazish bilan tadbirkorlik korxonalari xo'jalik faoliyatini tahlil qilishning ahamiyati yanada ortadi. Chunki bozor munosabatlari sharoitida ishlab chiqarishga joriy etilmagan resurslarni aniqlash va ulardan samarali foydalanish eng dolzarb muammoga aylanadi. Tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy natijalari foyda va rentabellik ko'rsatkichlari bilan aniqlanadi.

Bozor munosabatlaridan samarali foydalanish korxonalarining iqtisodiy mustaqilligini kengaytiradi. Moliyaviy holatiga e'tiborni oshiradi hamda korxonalarining moliyaviy holati bilan shug'ullanuvchi, undan manfaatdor kichik biznes va tadbirkorlik tarkibi kengayadi.

Agar ilgari korxonalarining xo'jalik faoliyatini, ularning moliyaviy holatini tahlil qilish bilan faqat moliya, bank, statistika organlari va yuqori tashkilotlar shug'ullangan bo'lsalar, endilikda bu ish bilan yuqorida ko'ratilgan tashkilotlardan tashqari, soliq organlari, auditorlik idoralari, aksionerlar, ta'minlovchi, iste'molchi va boshqa tashkilotlar shug'ullanadi.

Tadbirkorning moliyaviy holatini tahlil qilish, ya'ni moliyaviy tahlil – bu ko'plab ko'rsatkichlar yordamida, kompleks usullardan foydalanib, tadbirkorning moliyaviy resurslari borligini, holatini, joylashganligi va ulardan foydalanish darajasini ifodalaydi.

Moliyaviy tahlil korxonalarining moliyaviy holatini tahlil qilishda quyidagi vazifalarni bajaradi:

1. *Tadbirkorlarning moliyaviy darajasini baholash.*
2. *Moliyaviy holatning o'zgarishini aniqlash.*
3. *Moliya holatiga ta'sir ko'rsatuvchi omillarni tahlil qilish.*
4. *Tadbirkorlar qo'lga kiritilgan moliyaviy holat darajasini*

Ushulab, bu borada hali foydalanilmagan imkoniyatlarni, mavjud xavolarni ko'rsatib berish.

3. Tadbirkorlar foydalanmagan imkoniyatlarni safarbar etish maqsadida tavsiyalar, takliflar ishlab chiqish va ularni amalga oshirish shart-sharoitlarini ko'rsatib berish.

Moliyaviy tahlil har xil shaklda bo'lishi mumkin: tarmoqlararo, tarmoqda, korxonalar miqyosida, joriy va istiqboliy, tezkorlik va tugallangan bo'lishi mumkin. Tarmoqlararo moliyaviy tahlilda tarmoqlararo iqtisodiy aloqalarni nazarda tutgan holda tahlil qilinayotgan korxonalarining moliyaviy holati o'rtacha tarmoq ko'rsatkichlari bilan solishtiriladi.

6.2. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining asosiy moliyaviy hisobotlari va buxgalteriya balansi

1996-yil 30-avgust bozor munosabatlariga moslangan «Buxgalteriya hisobi to'g'risida»gi O'zbekiston Respublikasi qonuni qabul qilindi. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1994-yil 26-martda qabul qilingan qaroriga binoan korxonalar moliyaviy-xo'jalik faoliyati buxgalteriya hisobining schyotlar rejasi tasdiqlandi va foydalanishga kiritildi.

Yangi schyotlar rejasi buxgalteriya hisobining uslubi Respublika buxgalteriya hisobining milliy andozalariga asoslangan bo'lib, u buxgalteriya hisobi xalqaro andozalarining jahon tamoyillariga moslangan.

Respublikada buxgalteriya hisobining milliy andozalari ishlab chiqildi va qabul qilindi. Bu andozalar tarkibidagi moliyaviy tahlilga bevosita taalluqli bo'lgan andozalar quyidagilardir:

1. Hisob siyosati va moliyaviy hisobot.
2. Asosiy faoliyatdan daromadlar.
3. Moliyaviy yakunlar to'g'risida hisobot.
4. Birlashtirilgan moliyaviy hisobotlar va sho'ba xo'jalik jamiyatlarining investitsiyalari hisobi.
5. Pul oqimlari to'g'risida hisobot.
6. Davlat subsidiyalarining hisobi va davlat yordamini yoritish.

7. Moliyaviy investitsiyalar hisobi.
8. Har bir aksiyaga to'g'ri keluvchi foydaning hisob-kitobi.
9. Qo'shma faoliyatdagi qatnashuv salmog'ining moliyaviy hisobotda ifodalanishi.
10. Buxgalteriya balansi.

Buxgalteriya hisobini takomillashtirishga bag'ishlangan bu tadbirlar moliyaviy tahlilning ma'lumotlar bazasini boyitadi, bu ma'lumotlardan foydalanishni, moliyaviy tahlil o'tkazishni yengillashtiradi.

Respublikada moliyaviy hisob va hisobot bo'yicha bir qancha ishlar qilingan, lekin qilingan ishlar hali xalqaro andozalarga javob bermaydi. Boshqarma hisobi va hisoboti bo'yicha esa hali hech narsa qilingani yo'q desak ham bo'ladi. Qabul qilingan schyotlar rejasi, milliy schyotlar tizimiga moslangan emas. Respublikada qabul qilingan balans-nettoga takomillashtirilgan, balans tuzilishiga o'tishimizga qaramasdan, balansimizning aktiv tomonida ko'rsatiladigan ma'lumotlar korxonalar mol-mulklarining haqiqiy holatini ifodalamaydi. Chunki balansda asosiy va aylanma mablag'lar sotib olingan narxlarda, ya'ni inflyatsiya natijalari e'tiborga olinmasdan, ularning qiymati indeksatsiya qilinmasdan ko'rsatiladi.

Undan tashqari, ishlab chiqarish zaxiralari tarkibida uzoq saqlangan, keragi bo'lmagan xomashyo va materiallar, konservatsiya qilingan, tugallanmagan ishlab chiqarish, iste'molchi talablariga javob bermaydigan, korxonalar omborida to'planib qolgan tayyor mahsulotlar va boshqa korxonalarining mol-mulkini ifodalashga taalluqli bo'lmagan narsalar ko'rsatilishi mumkin. Bu kamchiliklarni bartaraf etish kelgusida balans tuzilmasini yanada takomillashtirish hamda moliyaviy tahlilni samarali o'tkazish imkoniyatini beradi.

«Balans» so'zi lis-ikki marta va lanx-torozi pallalari so'zlaridan kelib chiqib, mazmunan barobarlikni, teng qiymatlikni ifodalaydi. Balans usuli xalq xo'jaligining har xil tarmoq va sohalarida keng va har xil maqsadda foydalaniladi.

Buxgalteriya hisobida balans ikki maqsadda foydalaniladi: korxonalar mablag'larini va ularni qoplovchi manbalarni hamda

buxgalteriya schyotlarining debet va kreditda ifodalangan ko'rsatkichlari tengligini ko'rsatish; buxgalteriya hisoboti shaklida korxonada mablag'larini aniq bir vaqtda pul sifatida ko'rsatish.

Balans buxgalteriya hisobotining eng asosiy shakli bo'lib, topilgan buxgalteriya moliyaviy hisobotlar balans ko'rsatkichlarini taqqoslaydi va moliyaviy holatning alohida yo'nalishlarini ifodalaydi.

Balans buxgalteriya ma'lumotlariga asoslanadi. Buxgalteriya ma'lumotlari debetlik, kreditlik aylanmalarda, aktiv va passiv schyotlarda o'z ifodasini topadi.

Debetlik aylanma - bu buxgalteriya schyotlarining debetida taqablang'ich qoldiqsiz yozilgan ma'lumotlar.

Kreditlik aylanma - bu buxgalteriya schyotlarining kreditiga taqablang'ich qoldiqsiz yozilgan ma'lumotlar.

Aktiv schyotlar - bu schyotlarda korxonada xo'jalik moliyaviy faoliyatining har xil yo'nalishlari ko'rsatiladi. Bu schyotlarning qoldig'i faqat debetlik bo'lishi mumkin. Chunki korxonada faqat mavjud mablag'lardan foydalanishi mumkin.

Passiv schyotlar - bu schyotlarda korxonada mablag'larining kelib chiqish va qoplanish manbalari ko'rsatiladi. Bu schyotlarning qoldig'i faqat kreditlik bo'lishi, ya'ni korxonada faqat tegishli manbalar bilan qoplangan mablag'lardan foydalanishi mumkin.

Amaliyotda aktiv-passiv schyotlar ham bo'lishi mumkin. Bu schyotlarda korxonaning ham mablag'lari, ham ularni qoplovchi manbalar ko'rsatiladi. Masalan: bu korxonaning ham yuridik, ham jismoniy shaxslar bilan hisob-kitob schyotlaridir. Bu shaxslar korxonada bilan aloqada bo'lganlarida ham debitorlik ham kreditorlik vazifalarini bajarishi mumkin. Balans tuzishda foydalanilayotgan ma'lumotlar umumlashtirilgan va detallashtirilgan bo'lishi ham mumkin. Bu ma'lumotlar buxgalteriyaning sintetik va analitik schyotlarida o'z ifodasini topadi. Sintetik schyotlarda korxonada faoliyatining umumiy ko'rsatkichlari hisobga olinadi. Masalan, «Materiallar» sintetik schyotida butun moddiy resurslardan foydalanish natijalari ko'rsatiladi.

Analitik schyotlarda sintetik schyotlarning ma'lumotlari detallashtiriladi. Masalan, «Materiallar» sintetik schyotning ma'lumotlari alohida material turlari bo'yicha tuzilgan analitik

schyotlarda detallashtiriladi. Sintetik va analitik schyotlardan tashqari yana subschyotlar bo'lishi mumkin. Ulardan ham sintetik schyotlarning ma'lumotlarini detallashtirish uchun foydalaniladi. Lekin subschyotlar analitik schyotlardan farq qiladi. Subschyotlar rasmiy ravishda schyotlar rejasida keltiriladi, analitik schyotlar esa schyotlar rejasida keltirilmasdan korxonada tomonidan hisobga kiritilib, ularda buxgalteriyaning birlamchi ma'lumotlari hisobga olinadi.

Balans va buxgalteriya schyotlari balans moddalarining nomlari buxgalteriya schyotlarining nomlariga to'g'ri kelmaydi. Lekin buxgalteriya schyotlaridagi o'zgarishlar balans moddalarining o'zgarishida o'z aksini topadi. Buxgalteriya schyotlaridagi o'zgarishlar quyidagi shakllarda bo'lishi mumkin. Birinchi guruh o'zgarishlar korxonada mablag'lari va ularning manbalarini ko'paytiradi, demak, balans valyutasi ko'payadi. Ikkinchi guruh o'zgarishlar korxonada mablag'lari ularning manbalarini kamaytiradi, natijada balans valyutasi ham kamayadi. Uchinchi guruh o'zgarishlar balans valyutasini o'zgartirmasdan balans bir xil mablag' moddalarini kamaytirib, boshqa moddalarini ko'paytirishi mumkin. Masalan, korxonada omboridan tayyor mahsulot iste'molchilarga jo'natildi va korxonada hisob-kitob schyotidan naqd pul olinib, kassaga topshirildi. To'rtinchi o'zgarishlar ham balans valyutasini o'zgartirmaydi, lekin korxonada mablag'larining bir xil manbalarini kamaytiradi, boshqa manbalarning qoldiqlarini ko'paytiradi. Masalan, bankdan kredit olib, ta'minlovchilar bilan sotib olingan xom ashyo bo'yicha hisob-kitob qilinadi. Ma'lumki, tuziladigan balanslarning shakllari juda ko'p. Ular quyidagi nuqtai nazardan tuzilishi mumkin: tuzish vaqti; manbalar; ma'lumotlar hajmi; faoliyatni ifodalash; mablag' shakllari; obyektini ifodalash; tozalanganlik. Tuzish vaqti nuqtai nazardan balans: kirish, joriy, tugatish-tarqatish, bo'lish, birlashtirish balanslari bo'lishi mumkin. Kirish balanslari korxonaning paydo bo'lib, faoliyat boshlashida tuziladi hamda korxonada o'z faoliyatini qancha mablag'lar bilan va qanday mablag'lardan foydalanib boshlayotganini ko'rsatadi.

Joriy balanslar - korxonalar faoliyatining butun mobaynida

metodi, ular yillik va chorakli bo'lishi mumkin. Tugatish balansi yagona tugatilishi munosabati bilan tuziladi, bo'lish va birtashirish balanslari esa korxonalar bo'linayotganda, birtashirilayotganda tuziladi. Balans tuzish manbalari nuqtai nazaridan balanslar uch xil yo'l bilan tuziladi: inventar balanslar (ya'ni faoliyat kechirgan korxonalar) asosida uning mol-mulkini muvofiqlashtirib qilib, yangi korxonalar barpo etishda, korxonaning mulk va so'jalik yuritish shakllari o'zgartirilganda tuziladi; kitob balanslar buxgalteriya kitoblarida aks etilgan ma'lumotlar bo'yicha tuziladi; bosh balanslar korxonalarining mol-mulkini muvofiqlashtirish va buxgalteriya kitoblarida aks ettirilgan ma'lumotlarga asoslanib tuziladi.

Foydalanilgan ma'lumotlarga nisbatan balans yolg'iz va yig'ma bo'lishi mumkin. Yolg'iz balans alohida korxonalar uchun tuziladi, yig'ma balanslar esa bir qancha korxonalar balanslarini umumlashtirish asosida hamma korxonalar uchun yagona balans sifatida tuziladi. Korxonalar faoliyati nazarda tutilsa, balanslar korxonaning asosiy faoliyati bo'yicha va noasosiy, ya'ni korxonaning qo'shimcha faoliyati bo'yicha balanslar tuzilishi mumkin. Asosiy faoliyat bu korxonaning nizomida ko'rsatilgan faoliyat shaklidir.

Hozir munosabatlari davrida mulki har xil shaklda bo'lgan korxonalar barpo etiladi. Davlat korxonalari bilan birga xususiy, shirkat, aksiyadorlar, qo'shma korxonalar faoliyat olib boradi. Demak, mulk shakllari nuqtai nazardan ham balanslar tuzilishi mumkin. Haqiqatni aks ettirish nuqtai nazaridan esa balanslar mustaqil va bo'lak balanslar bo'lishi mumkin. Mustaqil balanslar yuridik shaxs sifatida faoliyat kechirayotgan korxonalar bo'yicha tuziladi. Bo'lak balanslar esa, bu korxonalar tarkibidagi alohida bo'lak korxonalarining ishlab chiqarishi bo'yicha tuziladi.

Hisobot-tegishli xo'jalik organlari tomonidan faoliyatni tahlil qilish, nazorat qilish va boshqarish maqsadida taqdim etiladigan o'tgan vaqt davomidagi korxonalar ishi natijalari va sharoitlari qayg'usidagi ma'lumotlar majmuasi. Hisobot ma'lumotlari sotilgan mahsulotlar, ishlar va xizmatlar, ularni ishlab chiqarishga ketadigan xarajatlar, xo'jalik mablag'lari ahvoli va ularning

shakllanishi manbaalari, ishni moliyaviy natijalari, soliqqa tortish, dividendlar to'g'risidagi ma'lumotlardan iborat. Hisobot berishni asosiy vazifalari - faoliyatni yanada rivojlantirish va takkomillashtirish, mahsulot safati va assortimentni oshirish hisobiga bozorda barqarorlikka erishish uchun zahiralarni qidirib topish. Hisobot ma'lumotlariga ko'ra, rahbar mulk egalari va ta'ssislar boshqa boshqarish va nazorat qilish organlari (banklar, moliyaviy organlar) yuqori turuvchi va davlat hukumati va boshqa boshqarish organlari oldida hisobot beradi. Birinchi navbatda qaytib etib o'tish keraki, korxonalar (xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxonalardan tashqari) majburiy tartibda quyidagi foydalanuvchilarga choraklik va yillik hisobotlarni taqdim etadilar: Ta'sis hujjatlariga muvofiq mulk egalari (mulkni boshqarish vakolati berilgan organlarga, ishtiroqchilarga, muassislarga); Davlat soliq nozirligi (bitta nusxada); O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga muvofiq korxonaning ayrim jihatlarini tekshirish va tegishli hisobotlarini olish vazifasi yuklangan boshqa davlat organlariga. O'zbekiston Respublikasi "Buxgalteriya hisoboti to'g'risida"gi Qonunga muvofiq: Barcha korxonalar va muassasalar uchun hisobot yillik 1-yanvardan 31-dekabrigacha (qo'shilgan holda) bo'lgan davr hisoblanadi. Tashkil etilayotgan korxonalar uchun birinchi hisobot yili yuridik shaxs huquqiga ega bo'lingan sanadan boshlab o'sha yilni 31-dekabrigacha bo'lgan davr hisobotlanadi. Birinchi oktabrdan so'ng yangi tashkil etilgan korxonalar uchun (tugatilgan yoki qayta tashkil etilgan korxonalar bazasi asosida bo'lmasa) hisobot yili deb yuridik shaxs huquqiga ega bo'lingan sanadan boshlab keyingi yilning 31-dekabrigacha bo'lgan davrni qabul qilish ruxsat etilgan. Korxonalar O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi tomonidan belgilab qo'yilgan muddatlarda yillik va choraklik hisobotlarni topshiradilar. Hisobotni rahbar va bosh buxgalter imzolaydilar, agarda korxonadagi hisob shartnoma asosida maxsus tashkilot yoki mutaxassis tomonidan amalga oshirilsa, uni olib boruvchi shaxsning imzosi bo'lishi shart. Korxonaning xo'jalik faoliyati natijalari, uning mulkiy va moliyaviy ahvoli to'g'risidagi yillik buxgalteriya hisoboti manfaatdor foydalanuvchilar (birjalar, xaridorlar, tovar

yollazib beruvchilar va b.) uchun chop etishga ochiq hisoblanadi. Chop etiladigan hisobotlarning haqqoniyligi mustaqil auditorlik tashkilotlari tomonidan tasdiqlanadi.

Buxgalteriya hisobotini tuzish uchun quyidagilar asosiy majburiy buxgalteriya hisobini yuritish hujjatlari hisoblanadi. Bosh dafalar, ish haqi hisoblash daftari, kassa kitobi, ishonchnomalarni ro'yxatga olish daftari, boshlang'ich hujjatlar (shartnomalar, yuk kattalari va b.), jurnal-orderlar, tekshiruvlarni ro'yxatga olish kitobi.

O'zbekiston Respublikasi "Buxgalteriya hisobi to'g'risida"gi Qonunda yillik hisobotning quyidagi shakllari ko'zda tutilgan: korxonada balans; moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot; asosiy vositalar harakati to'g'risida hisobot; pul oqimlari to'g'risida hisobot; xususiy kapitali to'g'risida hisobot; Izohlar, hisob-kitoblar va tushuntirishlar.

Moliyaviy hisobot, hisobot yilidan boshlab o'sib boruvchi natija bilan har chorakda taqdim etiladi.

O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligining 2002-yil 22-iyuldagi №942 buyrug'iga muvofiq, joriy yilning 1 avgustidan boshlab choraklik va yillik moliyaviy hisobotlarni taqdim etish muddati to'g'risidagi Nizom amalga kiritiladi. Unga muvofiq **kichik korxonalar va mikrofirmalar** yiliga bir marta balanslarni Davlat soliq organlariga topshiradilar. Bunda hisobotlar quyidagi tarzda shakllanadi: Buxgalteriya balansi (№1 shakl), Moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot (№2 shakl); Debitorlik-kreditorlik qarzlari to'g'risidagi ma'lumotnoma (№2A shakl) topshiradi.

O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligining 2002-yil 27-dekabrda 140-buyrug'i bo'lib, unda moliyaviy hisobotlarning yangi shakllari va ularni to'ldirish qoidalari tasdiqlangan bo'lib, ular muntazam yangilanib borilmoqda.

Buxgalteriya balansi – bu muayyan vaqt davrida korxonada mavjud bo'lgan aktivlar, o'z kapitali, majburiyatlarni aks ettiradigan buxgalteriya moliyaviy hisobotidir.

Buxgalteriya balansida aktivlar va majburiyatlar uzoq muddatli va joriy sifatida tasniflanadi.

Balansni ko'rib chiqishda doimiy ravishda shuni e'tiborda tutish kerakki, aktivlar doimo passivlarga (o'z kapitali va

majburiyatlari summasi) teng bo'lishi zarur, balans (bilancium - muvozanat) atamasi ham shundan kelib chiqqan. Bunday tenglik dastlabki balansni tuzish vaqtida emas, doimo bo'lishi kerak.

AKTIVLAR – *firma egalik qiladigan mulk*, bino, jihozlar, transport, kassadagi naqd pul, bank hisob raqamidagi pullar, debitorlik (firmaga pul berishi lozim bo'lgan jismoniy va yuridik shaxslar), materiallar zaxiralari, yarim tayyor fabrikatlar, tayyor mahsulot, uskunalar va boshqalar kiradi.

PASSIVLAR – *firmaning o'z kapitali, qarzlari va majburiyatlari*, firmaning xususiy kapitali, taqsimlanmagan yoki firma tasarrufida qolgan daromad, kreditorlar (bajarilgan operatsiyalar natijasida firma pul berishi lozim bo'lgan yuridik va jismoniy shaxslar), qarz mablag'lari, kreditlardir.

Balansning chap tomonida barcha *aktivlar* yozib qo'yilgan bo'lib, ular ikkita bo'limga guruhlangan:

I. *Uzoq muddatli aktivlarga* asosiy vositalar (binolar va inshootlar) kiradi, ularni odatda qayta sotish ko'zda tutilmaydi va ular uzoq xizmat qilish muddatiga egadirlar. Vaqt o'tishi bilan ular o'z qiymatlarini to'liq chiqarilayotgan mahsulotga o'tkazadi. Buxgalteriya qoidalariga muvofiq asosiy vositalar balansda ularning qoldiq qiymati bo'yicha hisobga olinadi. Ma'lumotnoma variantida esa ularning dastlabki qiymati va eskirishi ko'rsatiladi.

II. *Joriy aktivlar* yoki tezda pulga aylanishi mumkin bo'lgan aylanma mablag'lar: ombordagi tayyor mahsulotlar, ishlab chiqarishdagi tovarlarning qoldiqlari, zahiradagi materiallar. Bu mablag'lar likvid mablag'lar deb ataladi.

Joriy aktivlarga, shuningdek, korxonada kassasidagi va bank hisob raqamlaridagi naqd pullar qo'shilgan holdagi pul mablag'larini tashkil etadi.

Aylanma mablag'larning umumiy qiymati xo'jalik operatsiyalari oqibatida, shuningdek, ishlab chiqarish faoliyati oqibatida doimiy ravishda o'zgarib turadi.

Balansning o'ng tomonida *o'z kapitali*, firmaning boshqa firmalar, xususiy shaxslar va tashkilotlarga nisbatan *uzoq muddatli va joriy majburiyatlari* yozib qo'yilib, ular uchta bo'lim bo'yicha guruhlanadi:

I. *O'z mablag'lari* mulk egasining kapitali, korxonalar fondlari va taqsimlanmagan daromadlarni o'z ichiga oladi.

II. *Uzoq muddatli majburiyatlar* bank kreditlari va boshqa korxonalaridan bir yildan ortiq muddatga olingan qarzlarni, ko'chiktirilgan soliqlarni o'z ichiga oladi. Buxgalteriya hisobi standartlariga ko'ra, tushuntirish xatida kredit shartnomalari va qarz berish shartlaridan kelib chiqadigan foiz stavkalari, kreditni qoplash muddatlari, to'lovlar navbati va boshqa xususiyatlar ochib berilishi kerak.

III. *Joriy majburiyatlar* kreditorning talabi bilan to'lanishi lozim bo'lgan majburiyatlar, hisobot sanasidan so'ng bir yil mobaynida to'lanishi lozim bo'lgan uzoq muddatli majburiyatlarning qismini: qisqa muddatli kreditlar va overdraft, kreditlik qarzlari (to'lanishi lozim bo'lgan hisoblar va veksellar, xaridorlar va buyurtmachilardan olingan bo'naklar, soliqlarga doir qarzlarni) o'z ichiga oladi.

Balans passivining elementlaridan biri daromad hisoblanadi. U firma egasi tomonidan olib qo'yilishi yoki faoliyatni kengaytirish maqsadida firma tasarrufida qoldirilishi mumkin.

Balansning mohiyati: Balans firmaning aktivlari qandayligi va firmaning boshqa shaxslarga nisbatan majburiyatlari, shuningdek, ularning firmaga nisbatan majburiyatlari qandayligini ko'rsatadi; kredit olish uchun murojaat qilgan mijozga kredit berishdan oldin bank tomonidan korxonaning balansini tahlil qiladi. Bunda buxgalteriya hisobini to'g'ri olib borish va barcha hujjatlarni qonunchilik talablariga muvofiq tuzish, moliyaviy va soliq organlari tomonidan ko'pgina noxushliklarning oldini olish mumkin.

Soliq hisoboti soliq to'lovchi tomonidan imzolanishi kerak, shuningdek, agar u yuridik shaxs bo'lsa, uning muhri bilan tasdiqlanadi. Elektron hujjat tarzida taqdim etilgan soliq hisoboti soliq to'lovchining elektron raqamli imzosi bilan tasdiqlanadi.

Tadbirkorlik subyekti – yuridik shaxs ixtiyoriy tugatilgan taqdirda, unga soliq davri boshlanganidan to yuridik shaxslarni davlat ro'yxatidan o'tkazuvchi organ tugatish tartib-taomili boshlanganligi haqida xabardor qilingan sanagacha bo'lgan

muddat uchun alohida soliq hisoboti tuziladi. Soliq hisobotida ko'rsatilgan ma'lumotlarning to'g'riligi uchun javobgarlik soliq to'lovchining zimmasiga yuklatiladi. Soliq hisoboti soliq to'lovchi tomonidan Soliq kodeksi (SK)da belgilangan muddatlarda taqdim etiladi. Belgilanmagan shakldagi soliq hisoboti taqdim etilganda DSX organi hisobot olingan kundan e'tiboran 3 kun ichida bu haqda soliq to'lovchiga yozma bildirish yuboradi va aniq fikr-mulohazalarni ko'rsatgan holda uni maromiga yetkazish uchun qaytaradi. Kamchiliklari tuzatilgan soliq hisoboti uni taqdim etishning belgilangan muddati tugaguniga qadar taqdim etilgan taqdirda, soliq to'lovchiga nisbatan javobgarlik choralari qo'llanilmaydi.

Moliyaviy-xo'jalik faoliyati natijalari to'g'risida hisobot. Bu hujjat muayyan vaqt davomida firmaning yutuqlarini aks ettiradi. Bu yutuqlar tegishli tahlil qilinayotgan davr daromadlari, xarajatlari bilan ifoda etiladi.

U muayyan vaqt davrida yakuniy ko'payish yoki kamayish, aktivlar va passivlar ichidagi o'zgarishlarni aks ettiradigan buxgalteriya balansidan farq qiladi.

Moliyaviy-xo'jalik faoliyati natijalari to'g'risidagi hisobotdan foydalanuvchilar quyidagilar hisoblanadi:

Hisobotda kompaniyani boshqarish samaradorligini, xarajatlarni va b. davriy ravishda baholash uchun foydalanadigan mulk egalari, sheriklar, aksiyadorlar; Ro'yxatga olish joyi bo'yicha davlat statistika organlari; Ularning vakolatlariga muvofiq davlat nazorat va kuzatish organlari; Qarz oluvchining kreditga qobiliyatini aniqlash uchun bu hujjatni tahlil qiladigan banklar; O'tgan davr mobaynida o'z faoliyati samaradorligini baholash, shuningdek kelgusi faoliyatni yaxshiroq rejalashtirish maqsadida firmaning boshqaruvchi xodimlari; Hisobot ma'lumotlari moliyaviy taxminlarni ishlab chiqarish imkonini beradi. Ulardan moliyaviy nazorat vositalari, shuningdek, biznes rejalarni tuzishda asos sifatida foydalanish mumkin.

Buxgalteriya hisobi to'g'risidagi qonunchilik.

Bozor iqtisodiyotiga o'tish bilan buxgalteriya hisobi o'z tasarrufida bo'lgan mablag'larni qabul qilish uchun manfaatdor

tomonlarga xo'jalik yurituvchi subyekt faoliyati to'g'risida ma'lumot yig'ish, ishlab chiqarish va uni berish vositasiga aylanib bormoqda.

Korxonadagi hisob ma'lumotlari bozor iqtisodiyoti talablariga javob berishiga hamda u ham boshqaruvchi, ham tashqi foydalanuvchilar uchun obyektiv, haqqoniy, himoyalangan va undan foydalanish imkoniyati bo'lishiga erishish uchun unga ijodiy yondoshish va asosiy me'yoriy hujjatlarni bilish lozim.

Shu sababli O'zbekiston Respublikasi hududida buxgalteriya hisobi va hisobotning tashkiliy-metodik asoslari quydagi asos bo'luvchi hujjatlar bilan tartibga solinadi: "Buxgalteriya hisobi to'g'risida"gi Qonun, 1996-yil 30-avgust; Korxonalar moliyaviy-xo'jalik faoliyati buxgalteriya hisobining hisob raqamlar rejasi (2001-yil 1-yanvarda amalga kiritilgan); Mahsulotlar (ishlar xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotishga doir xarajatlar tarkibi va moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to'g'risidagi nizom, 1999-yil 5-fevralda tasdiqlangan; Buxgalteriya hisobining milliy standartlari (BXMS) va boshqa hujjatlar.

Mazkur me'yoriy hujjatlar buxgalteriya hisobini tashkil etish va yuritishning umumiy qoidalarini belgilab, barcha korxonalar va tashkilotlarga taalluqlidir. Moliyaviy hisobot buxgalteriya hisobi tizimining yakuniy natijasi hisoblanib, moliyaviy faoliyatning boshqa turlari uchun asosni ta'minlaydi.

Qonunning 16-moddasiga muvofiq, moliyaviy hisobot quyidagi shakllarni o'z ichiga oladi: Buxgalteriya balansi; Moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot; Asosiy mablag'lar harakati to'g'risidagi hisobot; Pul oqimlari to'g'risidagi hisobot; Xususiy kapitali to'g'risidagi hisobot; Moliyaviy hisobotga izohlar, hisob-kitoblar va tushuntirishlar.

Shuni esda tutish lozimki, buxgalteriya hisobi bozor iqtisodiyotining butun infratuzilmasining muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Hech qanday iqtisodiy islohot, jumladan, bank tizimi, soliqqa tortish, statistika va boshqalar bu islohotlarga muvofiq keluvchi, xo'jalik yuritishni xalqaro standartlari va tamoyillari asosida qurilgan buxgalteriya hisobi va hisoboti tizimimiz muvaffaqiyatga erisha olmaydi.

6.3. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish, tahlilning turlari va hisoblash uslublari

Korxonalarining umumiy iqtisodiy, xo'jalik faoliyatini, jumladan, moliyaviy faoliyatini tahlil qilish muammolari odatda ikki yo'nalishda olib boriladi:

Birinchidan, ilmiy-tadqiqot ishlar olib borilib, maqolalar, qo'llanmalar, monografiyalar chop etiladi.

Ikkinchidan, moliya vazirligi va korxonalarining moliyaviy faoliyatidan manfaatdor bo'lgan boshqa organ, tashkilotlar tomonidan moliyaviy tahlilning me'yoriy asoslari, uslubiy ko'rsatmalari barpo etiladi.

Bu odat hozirgi paytda ham respublikada davom etmoqda. Ilmiy-tadqiqot ishlari bajarilmoqda, me'yoriy hujjatlar ishlab chiqilmoqda. Bu ishlar bozor munosabatlariga moslangan ravishda respublikada boshlangan bo'lsa-da, lekin bajarilgan ishlardan moliya tahlil uslubini hali batafsil shakllangan deb bo'lmaydi.

Moliyaviy tahlilni o'tkazish uchun quyidagi ikkita ko'rsatkichlar tasnifi tavsifa etiladi:

1. Korxonaning moliyaviy faoliyati tahlili

- *Balans tahlili;*
- *mol-mulk tarkibi tahlili;*
- *korxonada mablag'larining manbalari tahlili;*
- *moliyaviy mustahkamlik tahlili;*
- *qarzlarni qaytib berish qadrining tahlili;*
- *korxonada mablag'lari harakati tahlili.*

2. Korxonada moliyaviy faoliyati yakunlari tahlili:

- *balansdan foydaning tarkibiy va dinamik tahlili;*
- *mahsulot realizatsiyasidan olingan foyda va unga ta'sir ko'rsatuvchi omillar tahlili;*
- *korxonaning boshqa daromadlari va xarajatlari tahlili;*
- *korxonaning yalpi va sof foydasi tahlili;*
- *korxonada rentabelligi va unga ta'sir ko'rsatuvchi omillar tahlili;*

- *korxonalar foydasining taqsimlanishi tahlili.*

Yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlar tasnifida korxonalar moliyaviy holatining hamma yo'nalishlari shakllari ifodalangan. Masalan, balans likvidligi va hokazo.

1995-yili Moliya vazirligi tomonidan har oyda chop etiladigan «O'zbekiston Respublikasi moliyaviy qonunlari» to'plamida A.N. Li va S.I. Shevchenkolarning «Korxonalar moliyaviy tahlilining asosiy tamoyillari» nomli maqolasida moliyaviy tahlil uchun quyidagi ko'rsatkichlardan foydalanish tavsiya etilgan:

1. Moliyaviy holatni umumiy baholash
2. Moliyaviy barqarorlikni (mustahkamlikni) tahlil etish koeffitsientlari, likvidlik koeffitsientlari, korxonalar kapitalining tarkibiy koeffitsientlari, moliyaviy mustahkamlikni baholash kriteriyasi.
3. Korxonalar faoliyati samaradorligining tahlili – korxonalarining haqiqiy samaradorligi, rentabellik koeffitsientlari, bozorga oid aktivlik koeffitsientlari, korxonalarining potentsial ko'rsatkichlari, ishchanlik-aktivlik koeffitsientlari hamda korxonalar xarajatlariga, foydasiga ta'sir etuvchi omillar tahlili.

Tadbirkorlarning moliyaviy faoliyatini moliyaviy tahlil qilish ikki bosqichda amalga oshiriladi:

1. Moliyaviy hisobot, uning tavsifi. Bu bosqichda moliyaviy hisobotning mohiyati, mazmuni, tarkibi ko'riladi, buxgalteriya balansi moliyaviy tahlilning asosiy manbai sifatida ifodalangani, buxgalteriya balansining boshqa moliyaviy hisobot shakllari bilan aloqasi yoritilgan va buxgalteriya balansining haqiqiylikini va balansni tahlil qilishga tayyorlash muammolari yoritilgan.

2. Moliyaviy hisobotga asoslanib, korxonalarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish yoritilgan. Bu bosqichda bozor munosabatlari davrida moliyaviy tahlilning tutgan o'rni, korxonalar balansining tarkibini tahlil qilish, korxonalar mablag'larining holati va foydalanish darajasi tahlili, korxonalar mablag'larining manbalari tahlili, qarzlarni qaytib berish qadri, moliyaviy mustahkamlik, debitorlik, kreditorlik qarzlarni tahlil qilish, shaxmat balansini tuzish muammolari, korxonalar faoliyati moliyaviy yakunlarini tahlil qilish masalalari ko'rilgan.

1. *Moliyaviy holatning tahlili* – balans valyutasi dinamikasini, balans passivlari tarkibini, asosiy vositalar va aylanmadan tashqari aktivlarni va moliyaviy natijalarning tahlili.

2. *Moliyaviy mustahkamlikning tahlili* – zaxira va xarajatlarni shakllantirish manbalari bilan ta'minlanganligi, moliyaviy mustaqillik koeffitsientlari, o'zlik va qarzga olingan mablag'larning o'rtasidagi nisbat, zaxira va xarajatlarni o'zlik manbalari bilan ta'minlanganligi, qarzlarni qaytib berishga qodirlik koeffitsienti.

3. *Korxonalarining iqtisodiy holati tahlili* – qarzlarni qaytarib berish qobiliyatini tiklash koeffitsienti, faoliyatni manevrlash koeffitsienti, korxonaning ishlab chiqarish mol-mulkini real qiymati koeffitsienti.

4. *Korxonarentabelligi tahlili* – mahsulotlarni realizatsiya qilishning real koeffitsienti, asosiy vositalarning rentabellik koeffitsienti, permanent kapitalning rentabellik koeffitsienti, kapitalning umumiy aylanishining rentabellik koeffitsienti.

O'zbekiston Respublikasi Davlat mol-mulk qo'mitasi tomonidan 1996-yili tasdiqlangan «Korxonamoliyaviy holatining tahliliy uslubi»da moliyaviy holat quyidagi yo'nalishlarda tahlil qilinishi tavsiya etilgan:

1. Moliyaviy holatni umumiy baholash, balans valyutasining dinamikasi, korxonamablag'lari va ularning manbalari ko'rsatkichlari.

2. Korxonaning moliyaviy mustahkamligi tahlili moliyaviy mustahkamlikning absolyut, me'yoriy, nome'yoriy va inqiroz shakldagi ko'rsatkichlari, korxonaning o'zlik va qarzga olingan mablag'lari o'rtasidagi nisbat, tashqaridan olingan qarzlarni uzoq muddatlik koeffitsienti, o'zlik mablag'larning manevrlik koeffitsienti, asosiy vositalar va moddiy aylanma mablag'lar qiymatinnng reallik koeffitsienti.

3. Korxonatomonidan olingan qarzlarni qaytarish qadri (likvidlik) ko'rsatkichlari – balans likvidligining absolyut, o'tish va umumiy koeffitsientlari, sof foyda koeffitsienti.

Bu yerda ham tavsiya etilgan moliyaviy holatni ifodalovchi ko'rsatkichlar to'liq emas.

O'zbekiston Respublikasi Davlat mol-mulk qo'mitasi qoshida tashkil etilgan korxonalarining iqtisodiy nochorlik masalalari bo'yicha qo'mitaning 1997-yilda tasdiqlangan «Qishloq xo'jalik korxonalari moliyaviy holatini tahlil qilishning uslubiy tavsiyalari»da quyidagi ko'rsatkichlardan foydalanilgan:

1. Moliyaviy holatning tahlili – balansning aktiv va passiv tomonidagi ma'lumotlar tahlili.

2. Moliyaviy mustahkamlikning tahlili – moliyaviy mustahkamlikning absolyut, me'yoriy, nome'yoriy va inqiroz darajadagi ko'rsatkichlari.

3. Moliyaviy koeffitsientlar tahlili – qarzlarni qaytarish qadri, o'zlik va qarzga olingan mablag'lar o'rtasidagi nisbat, moliyaviy mustaqillik koeffitsienti, o'zlik aylanma mablag'lar bilan ta'minlanganlik koeffitsientlari.

4. Moliyaviy yakunlar tahlili – mahsulot va korxonalar aktivlari rentabelligi.

O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi tomonidan moliyaviy hisobotni tayyorlash va topshirish konseptual asoslari tasdiqlandi. Respublikada moliyaviy tahlilga taalluqli bo'lgan milliy andozalardan «Hisob siyosati va moliyaviy hisobot», «Asosiy xo'jalik faoliyatidan daromadlar», «Moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot» va boshqa me'yoriy materiallar qabul qilindi. 1999-yil 27-iyulda O'zbekiston Respublikasi Makroiqtisodiyot va statistika vazirligi qoshidagi korxonalarining iqtisodiy holatsizligi masalalari bo'yicha Qo'mita tomonidan «Korxonalarining iqtisodiy noholatsizligini aniqlash kriteriyalari tizimi» tasdiqlandi.

Yuqoridagi me'yoriy uslubiy ko'rsatmalar bozor munosabatlarining talablari asosida ishlab chiqildi. Ular korxonalarini moliyaviy faoliyatini tahlil qilish uslublarini shakllanishidakatta ahamiyatga ega bo'ldi.

Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari faoliyatini moliyaviy tahlil qilishning quyidagi tamoyillari mavjud:

1. Moliyaviy tahlilda hisob va hisobot tizimini bozor munosabatlariga moslab takomillashtirish, ularni xalqaro andozalarga o'tkazishda moliyaviy tahlil axborot manbalarini boyitadi va foydalanilayotgan ko'rsatkichlar tarkibini o'zgartiradi.

2. Moliyaviy tahlil respublikada amalga oshirilayotgan iqtisodiy siyosatga va bozor iqtisodiyotini shakllanishiga yordam berishi kerak.

3. Bozor munosabatlari shakllanib borishi bilan, moliyaviy tahlil usuli ham tobora takomillashib borishi lozim.

4. Bozor munosabatlari shakllanib borishida korxonalararo raqobat munosabatlari ham rivojlanib boradi. Moliyaviy tahlilda tahlil qilinayotgan korxonaning moliyaviy faoliyatini boshqa korxonalar, ayniqsa, raqobatdagi korxonalar moliyaviy holati bilan taqqoslab turish lozim.

5. Moliyaviy tahlilning maqsadi korxonalarining moliyaviy faoliyatini yaxshilashda, zarur tavsiya va takliflar bilan yakunlanish maqsadga muvofiq.

6. Bozor munosabatlari shakllanishi davrida xo'jaligining boshqaruv tizimini yangidan barpo etish lozim. Moliyaviy tahlil korxonalarda boshqaruv tizimini takomillashtirishda asosiy omillardan biri bo'lishi kerak.

Xorijiy mamlakatlarning moliyaviy tahlilini amaliyotda sinovdan o'tkazish tajribasidan foydalanib, respublikada shakllanayotgan moliyaviy tahlil usuliga asoslanib, bozor munosabatlari davrida moliyaviy tahlil oldiga qo'yilgan vazifalarni e'tiborga olib, korxonalar moliyaviy faoliyatini kompleks ravishda tahlil etish usullari ko'rilgan.

Shu maqsadda moliyaviy tahlil quyidagi bosqichlarda o'tkazilishi tavsiya etilgan:

- korxonalarining moliyaviy faoliyatini umumiy baholash;
- korxonalarining moliyaviy mustahkamligi tahlili;
- korxonalar balansining likvidlik tahlili;
- aylanma mablag'larning aylanib turishi va korxonalarining moliyaviy holati;
- mahsulotlarning tannarxi va korxonalarining moliyaviy holati;
- korxonalarining ishchanlik-aktivlik tahlili;
- korxonalarining bozorga oid aktivligi tahlili;
- korxonalar foydasi tahlili;
- korxonalar rentabelligi tahlili;

-korxonalarining iqtisodiy noholatsizligi tahlili.

Korxonaning moliyaviy holatini tahlil qilishning birinchi bosqichi moliyaviy holatni umumiy baholash hisoblanadi. Bu bosqichda korxonalar faoliyatining hajmi, umumiy samaradorligi, korxonalarining uzoq muddatli va aylanma aktivlari, korxonalarining majburiyatlari tahlil etiladi. Buning uchun quyidagi ko'rsatkichlardan foydalaniladi:

1. Korxonalar faoliyatining umumiy absolyut ko'rsatkichlari.
2. Korxonalar faoliyatining umumiy nisbiy ko'rsatkichlari.
3. Korxonalar mablag'larining dinamik va tarkibiy ko'rsatkichlari.
4. Korxonalar majburiyatlarining dinamik va tarkibiy ko'rsatkichlari.
5. Korxonalar zaxiralari va xarajatlarining dinamik va tarkibiy ko'rsatkichlari.

Tahlil qilinayotgan korxonalar faoliyati har xil bo'lishi mumkin: hajmi bo'yicha – mayda, o'rta va yirik korxonalar, bu holat moliyaviy tahlilning yo'nalishlari va chuqurligiga ta'sir ko'rsatadi; tadbirkorlar mukammal texnologiyaga va turli tarmoqlarga ega bo'ladi. Bu holat korxonalarini asosiy va aylanma mablag'lar bilan ta'minlanishiga ta'sir ko'rsatadi; korxonalar o'zining mablag'larga bo'lgan ehtiyojini o'zlik va majburiyatlar hisobidan har xil darajada qoplashi mumkin.

Bu korxonalarining umumiy, iqtisodiy, moliyaviy faoliyatiga ta'sir ko'rsatadi. Shu sababli moliyaviy holatni tahlil qilganda umumiy baholash o'tkaziladi.

6.4. Kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy rejalashtirishning mohiyati, maqsadi va asosiy ko'rsatkichlari

Qishloq xo'jaligida islohotlarni jadallashtirish va chuqurlashtirish, qishloq xo'jaligi korxonalarini faoliyatini bozor sharoitlariga yanada moslashtirish, ularning tadbirkorlik tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash, zarur moddiy, huquqiy va tashkiliy sharoitlarni yaratib berish mamlakatimiz ichki xo'jalik siyosatining ustuvor yo'nalishlaridan biri bo'lgani sababli ushbu

tarmoqda tub qayta qurishlarni amalga oshirishga qaratilgan ko'plab qonun hujjatlari qabul qilindi.¹ Ushbu tadbirlardan ko'zlangan asosiy maqsad – respublika iqtisodiyotining yetakchi sohasi bo'lgan qishloq xo'jaligini rivojlantirish, mahsulot miqdori va sifatini keskin oshirish, mehnat, moddiy hamda boshqa xarajatlarni kamaytirish hisobiga qishloq xo'jalik korxonalarini faoliyatini bozor munosabatlari talablariga muvofiqlashtirish, ularning bozor va erkin raqobat sharoitida yashovchanligini ta'minlashdan iborat.

Ma'lumki, har qanday korxonani, shu jumladan, qishloq xo'jalik korxonasining ham asosiy faoliyat ko'rsatkichi bo'lib, u oladigan foyda xizmat qiladi. Korxonada foydasi sotilgan mahsulot uchun tushgan pul hisobidan tashkil topadi. Korxonada tomonidan soliqlar va boshqa nosoliq to'lovlar to'languniga qadar olingan foyda yalpi foyda deb ataladi. Korxonada yalpi foydasi, uning taqsimlanishi bilan bog'liq qoidalar O'zbekiston Respublikasining Soliq kodeksida, boshqa qonun hujjatlarida nazarda tutilgan.

Korxonada yangi daromadning manbai bo'lib mahsulot realizatsiyasi natijasida, asosiy fondlar va boshqa mol-mulklarni sotish, realizatsiyaga oid bo'lmagan operatsiyalarni amalga oshirish (xo'jalik shartnomalarini tuzish, moliya bozorida qatnashish va boshqalar) tufayli olinadigan tushumlar xizmat qiladi.

Korxonada daromadlarini belgilashda mahsulot tannarxi, ya'ni qishloq xo'jalik korxonasi tomonidan mahsulot ishlab chiqarish va uni realizatsiya qilish xarajatlari muhim rol o'ynaydi.

Mahsulot tannarxini aniqlash yuzasidan yagona qoidalar O'zbekiston Respublikasining Soliq kodeksida, boshqa qonun hujjatlarida belgilab qo'yilgan.

Qishloq xo'jalik korxonasi moliyaviy faoliyatining barcha qirralari uning moliyaviy rejasida o'z aksini topadi.

¹ Qarang: «Qishloq, xo'jalik ishlab chiqarishni davlat yo'li bilan qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida»gi 1996-yil 3-apreldagi Farmon; «Dehqon va fermer xo'jaliklari faoliyatini tashkil etish to'g'risida»gi hamda «Qishloq xo'jaligining isloh qilinishiga oid qonun hujjatlariga muvofiq qishloq xo'jaligi kooperativlari (shirkat xo'jaliklari) tuzish chora-tadbirlari to'g'risida»gi O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarorlari va boshqalar.

Nodavlat mulkchiligiga asoslangan qishloq xo'jalik korxonalarida moliyaviy rejalashtirish korxonalar ustavlari va boshqa ta'sis hujjatlarida belgilangan tartibda ularning oliy organlari – umumiy yig'ilish (konferensiya) tomonidan ishlab chiqarish xususiyatlari, iqtisodiy maqsad va boshqa xususiyatlar hisobga olingan holda mustaqil ravishda amalga oshiriladi. Bunda iqtisodiy rivojlanish va moliyaviy ko'rsatkichlarni belgilashda qishloq xo'jalik korxonasi qonunlar doirasida to'la erkindir.

Davlat mulkchiligiga asoslanuvchi qishloq xo'jalik korxonalarining moliyaviy rejalarini tuzishda tegishli direktiv organlar tomonidan beriladigan ko'rsatkichlar ham muhim ahamiyatga ega bo'ladi.

Qishloq xo'jalik korxonasi moliyaviy rejalarini ishlab chiqilayotganida mahsulot yetishtirish, uni sotish, kapital qo'yilmalarni joylashtirish, xomashyo va materiallar sotib olish hamda boshqa yo'nalishlar bo'yicha qilingan hisob-kitoblar asos qilib olinadi.

Qishloq xo'jalik korxonasining moliyaviy rejasi loyihasi korxonaga iqtisodiy xizmat bo'linmasi tomonidan tayyorlanadi va ko'rib chiqish hamda tasdiqlash uchun tegishli organga (umumiy yig'ilish (konferensiya), boshqaruv va hokazo) taqdim etiladi. Bu reja quyidagi bo'limlarni o'z ichiga oladi: daromadlar va mablag'larning tushishi; xarajatlar va mablag'larning o'tkazilishi; kredit olish yoki berish; budjet bilan o'zaro munosabatlar.

Moliya rejasining birinchi bo'limida korxonaga oladigan foyda, asosiy vositalarni tiklash uchun qilinadigan amortizatsiya ajratmalari, boshqa daromadlar ifoda etiladi; ikkinchi bo'limda foydaning taqsimlanishi, kapital qo'yilmalar uchun xarajatlar va boshqalar ko'rsatiladi; uchinchi bo'limda banklardan olinadigan kredit summasi, ularni uzish yuzasidan va bank foizlarini to'lash bo'yicha xarajatlar nazarda tutiladi; to'rtinchi bo'limda esa budjetga to'lanadigan soliqlar, nosoliq to'lovlar, budjetdan olinadigan mablag'lar aks ettiriladi.

Qishloq xo'jalik korxonalarini moliyaviy rejalarini ishlab chiqishda hozirgi sharoitda quyidagi usullardan foydalaniladi:

- 1) *Ekstrapolyatsiya usuli* – bu usulda moliyaviy rejalashtirish

avvalgi davrdagi rivojlanish dinamikasiga, rejalashtirilayotgan davrgacha tuzilgan moliyaviy-iqtisodiy hisobot ko'rsatkichlariga asoslanilgan holda, konkret iqtisodiy sharoit xususiyatlari hisobga olinib amalga oshiriladi. Bu usulda rejalashtirish korxonalar barqaror taraqqiyotini, foyda (daromad)ning bir me'yorda bo'lishini ta'minlashga yordam beradi.

2) *Me'yoriy usul* – budgetga soliqlar va boshqa nosoliq to'lovlarni to'lash, budgetdan tashqari jamg'armalar (fondlar) ga to'lovlar, amortizatsiya ajratmalari summalari moliyaviy jihatdan ushbu usulda rejalashtiriladi.

3) *Matematik modellashtirish usuli* – qishloq xo'jalik korxonasi xo'jalik faoliyati ushbu usulda moliyaviy rejalashtirilganda real iqtisodiy va ijtimoiy jarayonlarning oldindan modellari tuziladi, ushbu modellarda bu jarayonlarning borishi, iqtisodiy, moliyaviy, ijtimoiy oqibatlari qanday bo'lishi ilmiy asosda oldindan taxmin qilinadi. Uzoq istiqbolli rejalar va taxminlar ishlab chiqilishida ushbu usuldan keng foydalaniladi.

Qishloq xo'jalik korxonasi moliyaviy rejasi tegishli vakolatli organ tomonidan tasdiqlanganidan keyin bajarilishi shart bo'lgan yuridik hujjatga aylanadi va korxonalar moliyaviy faoliyatining huquqiy jihatini o'zida aks ettiradi.

Qishloq xo'jalik korxonasi moliyaviy rejasi korxonaning bir maromda rivojlanishini ta'minlash, iqtisodiy jihatdan barqarorligiga erishish, iqtisodiy salbiy jarayonlarning oldini olish vositasi bo'lib xizmat qiladi.

6.5. Kichik biznes subyektlarini moliyalashtirish manbalari, kredit bilan ta'minlash shakllari, kredit turlari va ulardan samarali foydalanish

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda ya'ni mahsulot yetishtirish, xizmat ko'rsatishda yangi texnika, texnologiya, fan yutuqlarini joriy etish, iqtisodiy o'zgarishlar qilish ko'plab kapital mablag'larni talab qilib doimo mavjud bo'lmaydi. Respublikamiz iqtisodiyotida kichik biznes hal qiluvchi tarmoqlardan bo'lganligi uchun bu sohani rivojlantirish ustivor

yoʻnalishlardan biri sifatida belgilaydi. Shu sababli hukumat tomonidan kredit bilan taʼminlash yuzasidan imtiyoziy huquqiy huza yaratishga alohida ahamiyat berildi. Oʻzbekiston respublikasi Prezidentining 1998-yil 9-aprelda “Xususiy tadbirkorlik, kichik va oʻrta biznesni rivojlantirishni yanada ragʻbatlantirish chora-tadbirlari toʻgʻrisida”gi farmonida belgilangan kreditlash boʻyicha meʼyoriy hujjatlardan foydalanish natijasida Respublikadagi mavjud kichik biznes korxonalariga moliyalash manbalari hisodidan berilgan mablagʻning oʻsish dinamikasi quyidagi jadvalda berilgan.

6.5.1-jadval

Oʻzbekiston Respublikasi tijorat banklari tomonidan kichik biznes subyektlariga berilgan kreditlarning dinamikasi, mlrd soʻm

| Kredit turlari | Yillar | | | | | | 2009-yilda 2004-yilga nisbatan oʻzgarish i (+,-) |
|---------------------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------------------------------------------------------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | |
| Barcha moliyalash manbalari hisobidan | 354 | 419,9 | 547,4 | 743,7 | 1250,7 | 1851,7 | 5,2 marta |
| shu jumladan: | | | | | | | |
| Oʻz mablagʻlari | 240,7 | 323,3 | 489,7 | 666,7 | 1153,1 | 1614,3 | 6,7 marta |
| Budjetdan tashqari jamgʻarmalar | 16,6 | 20,6 | 20,4 | 21,7 | 23,7 | 115,5 | 6,9 marta |
| Xorijiy kredit liniyalari | 96,6 | 76,0 | 37,3 | 55,2 | 73,9 | 121,8 | 126 % |
| Mikrokreditlar | 43,0 | 45,4 | 64,9 | 110,0 | 202,5 | 322,1 | 7,4 marta |
| shu jumladan: | | | | | | | |
| Oʻz mablagʻlari | 34,7 | 32,5 | 50,0 | 93,4 | 183,0 | 295,0 | 8,5 marta |
| Budjetdan tashqari jamgʻarmalar | 8,4 | 12,9 | 14,9 | 16,9 | 19,4 | 27,1 | 3,2 marta |

2004–2009-yillarda Respublikamiz tijorat banklari tomonidan kichik biznes subyektlariga berilgan kreditlarning umumiy miqdori ortib, unga banklarning o‘z mablag‘lari hisobidan berilgan kreditlarning o‘shish bilan izohlanadi. 2009-yilda tijorat banklarining o‘z mablag‘laridan berilgan kreditlarining 2004-yilga nisbatan o‘shish sur‘ati 6,7 martani tashkil etdi. Ushbu holatni ikki jihatdan baholash mumkin: Bunda bir tomondan banklarining kichik biznes subyektlarini kreditlash borasida yetakchi mavqega ega ekanligidan, ikkinchi tomondan esa nobank massasalarining kichik biznesni kreditlash amaliyotining takomillashmaganligidan dalolat beradi.

Kredit vaqtinchalik bo‘sh turgan pulning qarzga olib ishlatilishini anglatadi. Kreditlash esa pulni qarzga olib xarajatlarni qoplanishini bildiradi.

Kredit – bu pulning egasi bilan uni haq to‘lash evaziga qarzga olib ishlatuvchi hamda ular o‘rtasida turgan vositachilarning iqtisodiy munosabatlaridir. **Kredit obyekt**i – bu qarzga berilishi mumkin bo‘lgan pul, ya‘ni kredit resursidir. **Kredit subyekt**i – kredit aloqalarini ishtirokchisi bo‘lib, pulning egalaridan, qarz oluvchilardan va vositachilik qiluvchilardan iborat. **Kreditor** – pulni qarzga berib turuvchi shaxs. **Ssuda oluvchi** – bu qarz oluvchi subyekt. Kredit munosabatlarida ishtirok etuvchi vositachilar kredit institutlariga birlashadilar. Kredit ikki shaklda bo‘ladi: Bevosita olinadigan kredit, bilvosita olinadigan kredit. **Bevosita kredit** olganda qarz beruvchi bilan qarz oluvchi to‘g‘ridan to‘g‘ri aloqa o‘rnatadi. **Bilvosita kreditda** qarz beruvchi va qarz oluvchilar vositachilar orqali bog‘lanadilar. Voistachilik vazifasini banklar, mayda kredit tashkilotlari, pul topib beruvchi kichik biznes korxonalarini bajaradi. **Kredit berish prinsiplari**.

Kredit mexanizmi huquqiy jihatdan mustahkamlanadi, qarz beruvchi va qarz oluvchi o‘rtasida kredit bitimi tuzilib, tomonlarning majburiyatlari qonunlashtiriladi. Kredit mexanizmida foiz asosiy o‘rinni egallaydi.

Foiz – kreditning bozor narxi bo‘lib, qarzga olingan puldan vaqtinchalik foydalanganlik uchun to‘lanadigan haq sifatida namoyon bo‘ladi.

Qarz pulni biznesda ishlatishdan olingan foydaning bir qismi qarz olgan tadbirkor daromadiga, ikkinchi qismi pul egasiga foiz bo'lib ay lanadi.

Kreditning arzon yoki qimmatliligini foiz darajasi belgilaydi. Bu foiz to'lovi qarz pulining qanday qismiga tengligini, ya'ni undagi hissasini bildiradi va foiz stavkasi deb ataladi. Foiz stavkasiga qarab pul egasiga qanday miqdorda qarz haqi to'lash zarurligi aniqlanadi. Kreditga olingan qarz pulni ishlatishdan olingan foyda me'yori foiz stavkasidan yuqori bo'lishi kerak. Shuning uchun kreditni samarali ishlatib, undan ko'p foyda olishni talab qiladi.

O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan 1997-yil 10-mayda tasdiqlangan 330-son "O'zbekiston Respublikasi banklari tomonidan xo'jalik yurituvchi subyektlarni uzoq muddatli kreditlashni tashkil etish qoidalari" bilan mulkchilik shaklidan qat'i nazar, yuridik shaxs hisoblanuvchi korxonalariga, shu jumladan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarini uzoq muddatli (10 yilgacha, ammo obyekt o'z-o'zini qoplash muddatidan ko'p bo'lmagan davrgacha) kreditlar bilan haq to'lash asosida, qaytarib bermaslik sharti bilan, garov bilan ta'minlangan holda, muddatli hamda belgilangan maqsadda foydalanishini ta'minlanishi sharti qo'yilgani holda kreditlashtirish tadbirlari belgilab qo'yilgan.

Kichik biznes korxonasi tomonidan kredit olinayotganda uning qaytarilishi, kafolatlanishi va ta'minlanishi lozim. Garovga qo'yishning huquqiy asosi bo'lib O'zbekiston Respublikasining fuqarolik kodeksida (264–289-moddalar) "Banklar va bank faoliyati to'g'risida"gi qonun va boshqa qonun hujjatlarida belgilangan. Qonun hujjatlariga muvofiq kreditni ta'minlashda: mol-mulkning garovga qo'yilishi; bank yoki sug'urta kompaniyasi-ni ng kafolati; yuridik va jismoniy shaxslarning kafilligi; qarz oluvchi tomonidan qarzning qaytarilmasligi ehtimoli xatarini sug'urtalash haqida sug'urta polisi (guvohnomasi) hisoblanadi.

Kredit (lot. Creditium ssuda, qarz: ing. Credit) foizda qaytarish sharti bilan vaqtincha foydalanish uchun pul yoki material mablag'lari berish jarayonida yuzaga keladigan munosabatlar tizimi; qarz, nasiya. Kredit uzoq va qisqa muddatga

foydalanganlik uchun ustama foiz to'lash sharti bilan beriladi. Bankga mijozga pul o'tkazish yo'li bilan yoki naqd to'lovni amalga oshirish mumkin. Kredit summasini mijozning kredit kartochkasi o'tkazib beradi.

Plastik kartochka – bank tomonidan belgilangan limit bo'yicha tovar sotib olish uchun ishlatiladigan plastik kartochka yoki plastika undan kartochka egasini ismi-sharifi, raqami yoki shifri, kartochkaning amal qilish muddati ko'rsatiladi. Mijozga bankning kredit limiti kredit rejasida ko'rsatilgan, qarz oluvchi bankdan olish huquqiga ega bo'lgan kredit summasi bo'lsa, o'tqazib beriladi. Kredit hajmi kredit qiymatiga ya'ni kreditdan foydalanganlik uchun qarzdorga to'laydigan summasiga bog'liq. Kredit qiymatining asosiy qismlari foiz stavkasi, yig'implar, sug'urta kafolatlari va komissiyalari hisoblanadi.

Garovga berish operatsiyalarini amalga oshirish quyidagi asosiy holatlar bilan bog'liq:

1. Mol-mulk uchun garov huquqi ushbu mulkni xarid qilgan yangi xaridorga mulk bilan birgalikda o'tadi;

2. Kreditor – garovga olgan tomonning talablari bajarilishi uchun kafolat bo'lib, qarzdorning mol-mulkigina xizmat qiladi;

3. Qarzdor garovga olgan tomonning talablari bajarilishini ta'minlamaganda, garov huquqini boshqa subyektga o'tkazishga haqlidir;

4. Garov mulkning turlariga nisbatan qo'llanilishi mumkin. Mulkiy munosabatlar ham garov predmeti bo'lishi mumkin.

Garov javobgarlikni ta'minlash usulidir. Unda kreditor qarshi tomon o'z mas'uliyatlarini bajarmagan taqdirda garovga qo'yilgan mulk asosida o'z talablarini qondira oladi. Garovga berish operatsiyalari ham maxsus shartnoma asosida amalga oshiriladi.

Ipoteka – (grekcha **Hypoteke** - garovga olmoq) ko'chmas mulkni garovga qo'yish orqali kreditor – garovga olganning ma'lum miqdordagi mablag'ga bo'lgan talabini ta'minlashni bildiradi.

Ko'chmas mulk - yer maydoni, inshootlar, uskunalar va shunga o'xshash yer bilan shunday uzviy bog'liq asbob-uskunalar, ularni katta miqdorda zarar yetkazmasdan yerdan ajratish

mumkin emas. Korxonani garovga qo'yish ham ipotekaning bir turi hisoblanadi. Mablag'larni ko'chmas mulk sotib olish yo'li bilan inflyatsiyadan qutqarish mumkin, chunki ularning narxi ko'pincha doimiy ravishda o'sib boradi.

Kichik biznes korxonasini kredit bilan ta'minlash – pul yoki tovar shaklidagi vositalarni ma'lum muddatga xo'jalik faoliyatini amalga oshirish uchun berishdir.

Kredit bilan ta'minlashda to'lov muddati kichik biznes bankga kreditni kredit to'lash va foiz to'lash sharti bilan ssuda ko'rinishida pul yoki tovar shaklida olishi mumkin. Yuridik yoki jismoniy shaxslar qarzga vosita beruvchilar – kreditorlar, oluvchilar – zayomchilar (qarzdorlar) deb ataladi. Kreditning asosiy vazifasi pul vositalarini qaytarib berish sharti bilan korxonalar taqsimlash va vaqtincha bo'sh pul mablag'larini samarali ishlatishidan, haqiqiy pullarni kredit pullarga (banknotalar) va kredit operatsiyalariga (naqd pulsiz hisob-kitobga) almashtirishdan, va kredit o'zini ssuda kapitali harakati shaklida namoyon etadi. Pul yoki tovar shaklidagi ssuda qaytariladi va to'lov sharti bilan kreditor va zayomchi orasidagi iqtisodiy munosabatni aks ettiradi.

Kichik biznesda kredit bilan ta'minlashda tijorat, bank, davlat, iste'molchi, xalqaro kreditlar ishlatiladi. Ularning hammasi kredit berilish muddatiga qarab, qisqa muddatli (bir yilgacha), o'rta muddatli (bir yildan uch yilgacha) va uzoq muddatli (uch yildan ortiq) bo'lishi mumkin.

Tijorat krediti – tovar shaklida (beriluvchi) sotuvchilar tomonidan xaridorlarga beriladigan kredit bo'lib, sotilgan tovarning qiymatini keyinroqqa surishdan iborat. Natijada hisob-kitoblar veksel yoki ochiq hisob bilan amalga oshiriladi. Birinchi holatda xaridor tovar hujjatlarini olganidan so'ng, o'tkazilishi sotuvchi tomonidan qo'yilgan vekselni (trattani) ifodalaydi yoki oddiy veksel rasmiylashtiriladi. Ikkinchi holatda sotuvchi xaridorning qarz majburiyatlarini olmaydi va qarz bo'yicha hisob ochadi, qarzni uzish davriy to'lovlar sifatida qisqa muddatlarda (1–2 oy) amalga oshiriladi.

Tijorat kreditiga bo'lgan zarurat kapitalni ishlatish va muomala vaqtini bir-biriga to'g'ri kelmasligi natijasida kelib

chiqadi. Bu yerda tovarni kreditga sotish ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligiga yordamlashadi, kapitalning aylanishini tezlashishini va foydaning ko'payishini ta'minlaydi. Bu kredit qisqa muddatli bo'ladi.

Bank krediti – ishbiarmonlarga va korxonalariga pul ssudasi ko'rinishida beriladi. Bank ssudasi – bu korxonalar, tashkilotlar, alohida fuqarolarning vaqtincha bo'sh vositalari bo'lib, bank tomonidan shartnoma asosida, ularning roziligi bilan jalb qilinadi, ushbu ssuda fondi tashkil etadi. Kredit olish uchun kredit oluvchi va zayomchi tomonidan kredit shartnomasi tuzilib, o'z ichiga quyidagilarni oladi: kredit turi, miqdori, uning berilish tartibi va muddati, kredit berish sharti, foiz to'lovining miqdori, har ikkala tomon javobgarligi, kreditor va zayomchilar to'g'risidagi ma'lumotlar.

Davlat krediti – kichik biznes taraqqiyoti uchun davlat budjetidan eng muhimi, zamonaviy ishbiarmonlik loyihalarini amalga oshirish bo'yicha tasdiqlangan dasturlar asosida beriladi.

Iste'molchi kredit – kredit shaklida qarz oluvchi sifatida yuridik shaxs, qarz beruvchi sifatida kredit idorasi, korxonalar va tashkilot chiqishi mumkin. Bu kredit shakli xalqni iste'mol talabini qondirish vositasi sifatida xizmat qiladi va pul yoki tovar shaklida bo'lishi mumkin.

Xalqaro kredit – bu xalqaro iqtisodiy munosabatlar sohasi bo'lib, u turli davlatlar kreditorlari va qarz oluvchilari orasida ssuda berish, ishlatish va uni uzish bo'yicha foiz to'lash bilan amalga oshiriladi. Bu turdagi kredit kichik biznesni taraqqiy toptirishi uchun davlatlararo banklar va firmalar tomonidan xalqaro yordam shaklida beriladi. Xalqaro kredit o'lchami va uni berish sharti kredit beruvchi va oluvchilar o'rtasidagi kredit shartnomasida o'z aksini topadi. Tadbirkorlik korxonasi nazarida kredit berish va ta'minlash quyidagi ko'rinishda bo'lishi mumkin: Tovar, valyuta bilan ta'minlangan (tovar, tijorat hujjatlari bilan va boshqa qiymatlar bilan) va ta'minlanmagan (bank) kreditlari, qarz oluvchilari bo'yicha kreditlar shaxsiy, davlat va moliyaviy bo'lishi mumkin.

Kreditning asosiy shartli hisob-kitob turi (to'lash muddati uzaytirilgan hisob), firma krediti, veksel (hisobli) va faktoring hisoblanadi. Firma krediti – mol beruvchi va sotuvchi to'lash muddati uzaytirilgan kreditni xaridorga beradi. Bu kabi kredit shaklining birdan-bir maqsadi mahsulotni iste'molchiga avans sifatida berishdir, avans shartnomaga qo'l qo'yilgandan so'ng, o'tkaziladi. Veksel krediti – bu vekselni bank tomonidan sotib olish – veksel egasidan to'lash muddati kelmasdan, sotib olishdir, ya'ni veksel egasi bankdan muddatidan ilgari vekselda ko'rsatilgan pul miqdorini, tijorat to'lovlarini, hisob to'lovini va boshqa xarajatlarni ayirgandan keyingisini oladi.

Factoring – bu aylanuvchi vositalarni kredit bilan ta'minlashda o'rtada turuvchining (vositachi) faoliyati turidir, o'rtada turuvchi kompaniya (bank) ma'lum to'lov evaziga ishbilarmonlar tarkibidan xaridorlardan uning hisobiga olinadigan pul mablag'ini olish huquqiga ega bo'ladi (debitorlik qarzini inkassaga qo'shish huquqi). Shu bilan birga, o'rtada turuvchi mijozning aylanuvchi vositasini kredit bilan ta'minlaydi va uning kredit va valyuta tavakkalchiligini o'z zimmasiga oladi, o'rtada turuvchi tovar sotuvchining o'zaro munosabatlari faktoring bo'yicha shartnoma bilan tartibga solinadi.

Ochiq hisob bo'yicha kredit bilan ta'minlash – bu sotuvchini doimiy xaridoriga ta'minlatmasdan va tez foiz to'lamasdan to'lov muddati uzaytirilgan shakldagi kreditidir. Sotuvchi xaridorga tovarni uning manziliga tovar taqsimlash hujjatlari bilan birga qarz miqdorini shartnomada belgilangan muddatlarda, o'z qarzini ochiq hisob bo'yicha uzib boradi. *Overdraft* – qisqa muddatli kreditlash shakli bo'lib, banklar amaliyotida ishlatiladi. U Angliyada paydo bo'lgan. Overdraftning mazmuni shundan iboratki, odatda bankning ishonchli mijoziga ma'lum chegarada cheklar bilan qarz to'lash huquqi beriladi. Bu kabi operatsiya natijasida manfiy balans, ya'ni debitorlik saldosi – (mijozning bankga qarzi) paydo bo'ladi. Bank va mijoz o'zaro shartnoma tuzib, unda overdraftning eng katta miqdori, kredit berish sharti, uni qaytarish tartibi va overdraft uchun foiz miqdori belgilanadi.

Kichik biznes korxonalariga kredit berish markaziy bank tomonidan foiz stavkalari belgilanib, tijorat banklari o'z xizmatlari uchun markaziy bankdan olinadigan kredit foiziga nisbatan qo'shimcha foiz qo'yib kredit berishi mumkin.

Kreditlash ikki xil ko'rinishda bo'lishi mumkin: 1. Moliyaviy kredit – bunda pul mablag'lari to'g'ridan-to'g'ri talab qiluvchiga beriladi. 2. Pul to'lovlari ko'rinishidagi kredit – bunda to'lov kechiktirilishi mumkin.

Ta'minlanilgan qarz berishni to'rt turga bo'lish mumkin: a) Veksel evaziga b) Mahsulot evaziga, v) Fond evaziga (qimmatbaho qog'ozlar kafoloti bilan), g) ipotekali (ko'chmas mulk evaziga). Qarzning uzilishi esa bir marotaba badal to'lash orqali amalga oshirilishi yoki kechiktirilgan holda bo'lishi mumkin.

Qarz oluvchilarning turlari va qarzni ishlatish sohalariga qarab moliyaviy kreditni ikkiga bo'lish mumkin: 1. Banklararo kredit, bunda qarzdor sifatida banklar ishtirok qiladi;

2. Kommersiya qarzi, bunda kredit savdo-sotiq maqsadlari uchun beriladi va qarzdor sifatida tashkilot, hissadorlik jamiyati yoki boshqa korxonalar bo'lishi mumkin.

Kreditlarni ko'pincha banklar berishiga qaramay, uni alohida tashkilotlar ham berishi istisno etilmaydi. Bunda ularda erkin pul mablag'lari bo'lishi lozim. Bunday turdagi tashkilotlarga sug'urta kompaniyalari, investitsion fondlar, seleng kompaniyalar, trast kompaniyalar va boshqalar kirishi mumkin. Kredit olish, uning tartibi, hujjatlari va uni qaytarish shart-sharoitlari kredit shartnomasi bilan aniqlanadi. Qarz oluvchi kredit olish uchun bankka yoki tegishli tashkilotga (kreditorga) ariza bilan birgalikda kerakli hujjatlarni tayyorlab topshiradi. Unda kredit olishning maqsadi, uning qiymati va muddati ko'rsatiladi. Talab qilinishi mumkin bo'lgan hujjatlarning turlari va ma'nosi kreditor tomonidan aniqlanadi. Hujjatlarni qabul qilib olayotgan vaqtda kreditor qarz oluvchining kredit olishga layoqatligini va uning to'lov qobiliyatini, kreditni o'z vaqtida qaytara olishini, uning ustama foizlarni to'lashga qobiliyati bor yoki yo'qligini tekshiradi. Buni amalga oshirishning har bir kreditor tomonidan aniqlab qo'yilgan xilma-xil usullari bo'lib, ular qattiq sir tutiladi.

Kredit berishning asosiy tomonlaridan biri uning ta'minlanuvidir. Kredit ta'minlanuvi tovar – material boyliklar, ko'chmas mulk, qimmatli qog'ozlar va kelajakda ishlab chiqariladigan mahsulot hajmi bilan o'lchanishi mumkin.

Kreditning oluvchiga berilishi ham xilma-xil usullarda amalga oshirilishi mumkin. Masalan, ularning asosiy turlari – zudlik bilan beriladigan qarz, kontokorrekt kredit, onkol deb ataladigan kreditdir. Zudlik bilan beriladigan qarz – kreditning oddiy turi bo'lib, bunda bank qarz oluvchining hisob raqamiga kerakli miqdordagi mablag'ni o'tkazadi va kredit muddati tugaganidan so'ng, qarzdor bu mablag'ni kreditorning hisob raqamiga qaytaradi. Kontokorrekt kredit berishda qarzdor uchun bankda maxsus kontokorrekt hisob raqami ochiladi. Bunda kredit oluvchining mablag'ni ishlatish jarayoni nazoratda bo'ladi. Onkol kredit qisqa muddatli kredit bo'lib, kreditorning birinchi talabi bo'yicha qaytarilishi lozim. Bu turdagi kredit ko'pincha qimmatli qog'ozlar yoki tovarlar uchun beriladi. Kredit to'lovi bankning birinchi talabi bo'yicha qarzdorning hisob raqamiga tushgan mablag'lar hisobiga yoki garovga qo'yilgan qimmali qog'ozlar yoki tovar-moddiy boyliklarni sotish hisobiga amalga oshiriladi. Kreditning qaytarilishi va uning ta'minlanuvi nuqtai nazaridan onkol krediti bank aktivining kassadagi naqd puldan keyingi ikkinchi o'rinda turadigan likvidlik darajasiga ega. Agar kredit ko'chmas mulkni garovga qo'yish orqali olinsa, uni ipotekali kredit deb ataladi. Bunday turdagi kreditlar ipoteka banklari tomonidan beriladi. Bunday kredit katta miqdordagi kapital sarf-xarajatlarni qoplash uchun qo'llaniladi. Masalan, yangi qurilish amalga oshirilayotganda qurilish obyekti garov sifatida bo'ladi. Obyektning qurilish bosqichlari bilan hamohang ravishda ham kredit berilishi mumkin.

Kichik biznes korxonasining moliyaviy resurslari – uning o'z maqsadlarini amalga oshirish yo'nalishida ishlatishi mumkin bo'lgan pul mablag' resurslaridir. Resurslar korxonada faoliyatida ishlab chiqarishni tashkil qilish va rivojlantirishga, iste'molga, noishlab chiqarish faoliyatini yuritishga yo'naltirilishi yoki zaxirada saqlab turilishi mumkin. Kapital – moliyaviy resurslarning

bir qismi bo‘lib ishlab chiqarish, savdo jarayonining rivojlanishi uchun (masalan, xom ashyo sotib olish, ish qurollari va zaxira qismlar xarid qilish, ish kuchini jalb qilish va boshqa ishlab chiqarish uchun zarur bo‘lgan narsalar olish uchun) mo‘ljallangan pul ko‘rinishidagi mablag‘ kapitaldir.

Kichik biznesni boshqarishda kapitalni jalb qilish tadbirkorlik kapitali va jalb qilingan kapitalarga bo‘linadi.

Tadbirkorlik kapitali biznes korxonalariga to‘g‘ri yoki portfel investitsiyalari usulida kiritilgan kapitaldir. Kapitalning bunday qo‘yilmasi foyda olishga va korxonani boshqarish huquqiga ega bo‘lishga qaratiladi. Bunday holat hissadorlik jamiyati va mas‘uliyati cheklangan jamiyatlarda amalga oshiriladi.

Jalb qilingan kapital (qarz kapitali, ssuda kapital) qaytarilishi shart bo‘lgan va ma‘lum bir bahoga ega bo‘lib qarzga berilgan kapitaldir. Bunday kapital biror-bir korxonaga investitsiya sifatida berilmaydi, balki boshqa bir tadbirkorga yoki investorga vaqtincha foizli foyda olish uchun beriladi.

Moliyaviy resurs manbalariga foyda amortizatsion to‘lovlar; korxonada ixtiyorida doimiy ravishda bo‘lgan kreditorlik qarzi; qimmatli qog‘ozlarning sotilishidan tushgan mablag‘lar; mehnat kollektivining, huquqiy va jismoniy shaxslarning ulush va badal to‘lovlari; kredit va zayomlar; sug‘urta hujjatlari ixtiyoriy yordam badal to‘lovlari va boshqalar.

Ba‘zi hollarda moliyaviy resurslarning o‘ziga xos manbasi sifatida “**nou – xau**” (inglizcha “**non – xau**” - qandayligini bilaman) deb ataladigan tushuncha ham ishlatiladi. Bu texnik bilimlar va tijorat sirlarining majmuasidir. «**Nou – xau**»larga avtorlik guvohnomasi yoki patentlar olinmaydi va u biror-bir huquqiy yoki jismoniy shaxsning mulki bo‘ladi. Xuddi shu mulk olish-sotish obyektini bo‘lib xizmat qiladi. Agar sotib oluvchi «**nou-xau**» bilan tanishish niyatini bildirsa, unga asosiy jihatlarga namoyish qilinadi, aks holda uning egasi «**nou – xau**»ni yo‘qotib qo‘yishi ehtimoli yuzaga keladi.

Kredit qarzga pul olishning eng keng tarqalgan shakli hisoblanadi. O‘zbekiston Respublikasining milliy valyutadagi kredit mablag‘lari manbai bo‘lib, tijorat banklari, shuningdek

budgetdan tashqari fondlar mablag'lari hisoblanadi. Ular xususiy tadbirkorlikni, kichik biznes subyektlarini rivojlantirishga yordam berish uchun maxsus tashkil etilgan. Tadbirkorlikni kredit orqali xorijiy valyutada qo'llab quvvatlash mahalliy tijorat banklarining valyuta mablag'lari tomonidan, shuningdek xorijiy va xalqaro moliyaviy institutlarining kredit liniyalari hisobiga amalga oshiriladi. Hozirgi vaqtda budgetdan tashqari fondlarning mablag'lari vakolatli banklar, ya'ni fondlar bilan kerakli bitimlarga ega bo'lgan banklar orqali ajratiladi. Shuning uchun, istalgan holda tadbirkor kredit yuzasidan to'g'ridan-to'g'ri tijorat bankiga murojaat etadi va o'zining kredit dasturini tayyorlash hamda amalga oshirish bo'yicha barcha o'zaro aloqalarni u yoki bu bank tizimi bilan amalga oshiradi.

Respublika hududida xo'jalik subyektlarini kreditlash tijorat banklari tomonidan qaytarib berish, to'lov, ta'minlanganlik, muddatlilik va ajratilgan mablag'lardan foydalanishning maqsadli ishlatilishi sharti asosida amalga oshiriladi. Kredit berish mijozning bank hisob varag'i mavjud bo'lgan joyda amalga oshiriladi. Ajratilish muddatiga ko'ra kreditlar qisqa muddatli va uzoq muddatliarga bo'linadi. Qisqa muddatli kredit – 12 oygacha muddatga beriladigan ssuda bo'lib, uning muddati kreditlanadigan tadbirlar muddatidan, qoplanish muddatidan va boshqa shartlardan kelib chiqadi. Uzoq muddatli kredit – 1 yildan ko'p muddatga, ishlab chiqarish va ijtimoiy yo'nalishdagi obyektlarni qurish, qayta qurish, texnik jihatdan qayta jihozlash bilan bog'liq bo'lgan sarmoyali maqsadlar uchun beriladi.

Kredit olish uchun qarz oluvchi o'zining moliyaviy va ishlab chiqarish imkoniyatlarini baholashi va o'zi uchun quyidagilarni aniq belgilab olishi shart: o'z mahsulotini sotish bozorini (talab va taklifni o'rganish); loyihaning ishlashi uchun kerak bo'ladigan tovar-moddiy boyliklarni, shuningdek tayyor mahsulotni sotish uchun zarur bulgan shartnomalarning mavjudligi; kreditlanayotgan loyihaning samaradorligi; hisob raqamiga pul mablag'lari kelib tushishining davriyligi; kreditni va u bo'yicha foizlarni so'ndirish manbalari; kredit uchun to'lanadigan to'lovni hisoblash va uning davriyligi. Shuningdek, o'tgan yil (chorak, oy) uchun o'z

moliyaviy-xo'jalik faoliyatini tahlilini tayyorlab qo'yish va jori davr uchun kelgusini belgilash (biznes-reja) kerak bo'ladi. Yuqorida ko'rsatilgan tahliliy va kelgusini belgilash ma'lumotlaridan kelib chiqib, qarz oluvchi kredit olish uchun ariza va iltimosnoma tayyorlaydi. Iltimosnomada kredit olish zarurligi uning samaradorligi, qaytarilishi, to'lovligi va ta'minlanganligi, o'z kapitalining tarkibi va bu kapitalning kreditlanayotgan tadbirdagi ishtiroki keng ta'riflanadi. Kreditni so'ndira olmaslik tavakkalidan qutilish uchun qarz oluvchi foydalanish mumkin bo'lgan ta'minlanganlikka ega bo'lishi kerak.

Ta'minlanganlikning asosiy turlari bo'lib, mulk va qimmatbaho qog'ozlar garovi, uchinchi shaxslarning kafilligi, shuningdek, qarz oluvchi kreditni so'ndirmasligi tavakkalining sug'urtasi hisoblanadi. Ta'minlanganlikning asosiy shakli bo'lib mulk garovi hisoblanadi. Garov predmeti bo'lib istalgan mulk, shu jumladan, qarz oluvchining shaxsiy mulki bo'lgan va uning to'liq xo'jalik yuritishida unga qarashli bo'lgan hamda O'zbekiston Respublikasining "Garov to'g'risidagi" Qonuniga ko'ra garov predmeti bo'la oladigan narsalar va mulkiy huquqlar (aylanishdan chiqarilgan narsalardan tashqari) hisoblanadi. Qarz oluvchining mulk va ta'minlanganlikning boshqa shakllari bo'yicha Bank oldidagi majburiyatlari quyidagi talablarni qondirishi kerak: Boshqa garovdan ozod bo'lishi; yuqori likvidlikka ega bo'lishi, bunda aktivlarning pul mablag'lariga aylanish qobiliyati tushuniladi; Uzoq muddat saqlanish qobiliyatiga egalik. Berilayotgan kredit miqdori garovga qo'yilgan va sug'urtada baholangan mulkning ma'lum foizidan ortiq bo'lishi mumkin emas. Garovga quyilgan mulkdan qarz oluvchi foydalanadi va uning mablag'i hisobiga sug'urta tashkilotlarida bank-benefisar foydasiga sug'urta qilinadi. Garov bahosining kredit summasidan ortiqlikini yo'qotish, zarar ko'rish, mulk bahosining o'zgarishida kredit tavakkalining badali bo'lib hisoblanadi. Tez sotish mumkin bo'lgan qimmatbaho qog'ozlar ham garov predmeti bo'lishi mumkin (davlat qimmatbaho qog'ozlari, aksiyalar, obligatsiyalar, boshqa emitentlarning depozit sertifikatlari).

Kreditning ta'minlanganligi sifatida tovarlar, valyuta mablag'lari, shuningdek, avtotransport qabul qilinishi mumkin. Bu holda garovga qo'yilgan mulk bankka kafillik uchun beriladi. Kafillik ham, shuningdek, garov shartnomasi bilan rasmiylashtiriladi va u notarial tasdiqlanishi kerak bo'ladi. Kreditning ta'minlanganligi bo'lib uchinchi shaxsning qarz oluvchi to'lashga layoqatsiz bo'lgan paytda, uning qarzini so'ndirishga rozi ekanligi to'g'risidagi majburiyati xizmat qiladi va u mustaqil kafillik majburiyati sifatida rasmiylashtiriladi. Kafillikka oluvchining majburiyati qarzdorning qarzi summasi va u bo'yicha hisoblangan foizlar bilan cheklanadi. To'lov layoqati subyekt sifatida benuqson obro'ga ega bo'lgan ham yuridik, ham jismoniy shaxslar kafil bo'lishi mumkin. Ularning hammasi O'zbekiston iqtisodiyotining xususiy sektorini rivojlantirishga yordam berish maqsadida amal qiladi va mamlakat iqtisodiyotining ustuvor sohaslaridagi biznesni rag'batlantiruvchi imtiyozli kreditlar beradi: dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirish va kengaytirish, qishloq xo'jalik texnikasini sotib olish, fermerlik inshootlarini qurish.

Xomashyo va materiallarni birlamchi qayta ishlash. Qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish va chuqur qayta ishlash. Ko'p mehnatni talab qiluvchi kichik hajmli ishlab chiqarishni tashkil etish. Xalq badiiy hunarmandchiligi va amaliy san'ati mahsulotlarini ishlab chiqarish. Servis xizmatlari va aholiga xizmat ko'rsatish. Sayyohlik sanoatini rivojlantirish. Xususiy medisina va farmatsevtikani rivojlantirish. Mahalliy sanoatni rivojlantirish. Qurilish va qurilish materiallari ishlab chiqarish sanoati. Eksportga yo'naltirilgan va importning o'rnini bosuvchi ishlab chiqarishlarni qishloq joylarda ko'proq tashkil etish.

O'zbekistonda biznesni yuritishga mablag' jalb etishning yana bir yo'nalishi mikrokreditlar hisoblanadi. Unga hukumat tomonidan tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash nuqtai nazaridan katta e'tibor berilmoqda. Mikrokreditlar bir qator ko'rsatkichlar bo'yicha Siz uchun qulaydir: kredit olish qoidasi birmuncha soddalashtirilgan, garov ta'minotining barcha shakllari hal etilgan, kredit pullarining bir qismi naqd shaklda olinadi,

aylanma resurslar xaridi asosida kredit berish masalalari nisbatan oson hal etiladi va boshqalar.

Qonunchilikda mikro kreditlarni olishning ikkita asosiy tartibi belgilab qo'yilgan: yuridik shaxs bo'lgan kichik biznes subyektlari va yuridik shaxs bo'lmay o'z faoliyatini amalga oshirayotgan yakka tartibdagi tadbirkorlar, dehqon xo'jaliklari. Dastlabki sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlar imtiyozli kredit resurslari hamda Dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi mablag'lari hisobidan beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlar faqat yangidan ochilgan va davlat ro'yxatidan o'tkazilgan kundan 6 oydan oshmagan davr mobaynida faoliyat ko'rsatayotgan dehqon xo'jaliklari, mikrofirmalar, kichik korxonalar va fermer xo'jaliklarining faoliyatini boshlash uchun aylanma mablag'larni shakllantirishga, investitsiya loyihasining texnik-iqtisodiy asoslanishini ishlab chiqishga, asbob-uskunalar sotib olish uchun beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlar yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko'rsatayotgan dehqon xo'jaliklari va mikrofirmalarga eng kam oylik ish haqining 150 baravarigacha miqdorda hamda kichik korxonalar va fermer xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 300 baravarigacha bo'lgan miqdorda beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlardan foydalanganlik uchun foiz miqdori Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1/6 qismini tashkil etadi. Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga kreditlar qaytarish muddatini uzaytirish huquqsiz 3 yilgacha bo'lgan muddatga beriladi.

Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirish uchun berilgan mikro kreditlar bo'yicha foizlar ushbu kreditlar berilgan kundan boshlab hisoblanadi va 12 oy muddat o'tgach undiriladi. Mazkur mikro kreditlar uchun hisoblangan foizlar dastlabki 12 oy davomida tijorat banklari daromad (foyda) solig'i hisoblash bazasiga kiritilmaydi. Mikro kreditbank kredit liniyalari hisobidan O'zbekiston Respublikasining rezidentlari bo'lgan kichik biznes subyektlariga imtiyozli lizing xizmati ko'rsatiladi. Bunda lizing

foiz stavkasi Markaziy bankning qayta moliyalashtirish stavkasining 50 foizi miqdorida belgilanadi, uning 2/1 qismi Mikroreditbank marjasini tashkil etadi. Oilaviy tadbirkorlik jismoniy shaxslarning yuridik shaxs tashkil etmagan holda amalga oshiriladigan birgalikdagi faoliyati bo'lib, er-xotin tomonidan ularga birgalikdagi umumiy mulk huquqi asosida tegishli bo'lgan umumiy mol-mulk negizida amalga oshiriladi. Oilaviy tadbirkorlik subyekti qonun hujjatlarida belgilangan tartibda er-xotindan qaysisining nomiga ro'yxatga olingan bo'lsa, u oilaviy tadbirkorlik subyekti nomidan ishni olib boradi. Mikroredit olish uchun aholining ijtimoiy himoyaga muhtoj quyidagi qatlamlari ustuvorlikka ega bo'ladilar: kam ta'minlangan oilalar; tarkibida nogironlar bo'lgan oilalar; tarkibida ikki va undan ortiq ish bilan band bo'lmagan a'zolari mavjud oilalar; boquvchisini yo'qotgan oilalar; yosh oilalar.

Oilaviy tadbirkorlik subyektlariga beriladigan mikroreditlar miqdori eng kam oylik ish haqining 150 baravarigacha bo'lgan miqdorini tashkil etadi va ular 2 yilgacha muddatga, qaytarish muddatini uzaytirish huquqsiz beriladi. Oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish uchun mikroreditlardan foydalanganlik uchun foiz miqdori Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1/4 qismini tashkil etadi. (O'zR AV 08.08.2006-y. 1548-1-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi band). Mikroreditlarni qaytarish, 6 oylik imtiyozli davrni ko'zda tutgan holda, oilaviy tadbirkorlik subyekti boshlig'i va tijorat banki o'rtasida tuziladigan kredit shartnomasida belgilangan muddatlarda amalga oshiriladi.

Budjetdan tashqari jamg'armalarning kredit liniyalari hisobidan ishlab chiqarishni kengaytirish va faoliyatini rivojlantirish maqsadlari uchun mikroreditlar O'zbekiston Respublikasi rezidentlari bo'lgan kichik biznes subyektlariga berilishi mumkin. Bunda xodimlarining 50 foizi va undan ortig'ini nogironlar, shu jumladan, Ko'zi ojizlar jamiyati a'zolari tashkil etgan kichik biznes subyektlari, qishloq joylarida xizmatlar ko'rsatish faoliyatini amalga oshirayotgan tadbirkorlik subyektlari, ushbu kredit liniyalari hisobidan mikroredit olishda ustuvorlikka ega

bo'ladilar. (O'zR AV 08.11.2007-y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi xat boshi). Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kreditlar yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan dehqon xo'jaliklariga eng kam ish haqining 200 baravaridan hamda yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko'rsatayotgan tadbirkorlik subyektlariga eng kam ish haqining 1000 baravaridan ko'p bo'lmagan miqdorda beriladi. (O'zR AV 08.11.2007 y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi band). Budjetdan tashqari jamg'armalarning kredit liniyalari hisobidan beriladigan ushbu mikrokreditlar uchun imtiyozli foiz stavkasi kreditlanayotgan investitsiya loyihalarining yo'nalishidan kelib chiqqan holda, quyidagi miqdorlarda belgilanadi: dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirish va kengaytirish, shu jumladan, qishloq xo'jaligi texnikasini sotib olish, fermerlik inshootlarini qurish, chorvachilik, parrandachilikni rivojlantirish uchun mikrokreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1/3 qismi miqdorida; bevosita ishlab chiqarish sohasi, ya'ni mahsulotlar ishlab chiqarish, xom ashyo va materiallarni tubdan qayta ishlash, hunarmandchilikni rivojlantirish, kasanchilik mehnatini tashkil etish, binokorlik materiallari ishlab chiqarish va qurilish maqsadlari uchun mikrokreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 40 foizi miqdorida; xizmatlar ko'rsatish va servis sohasini rivojlantirish uchun, jumladan, aholiga maishiy, tibbiy, sayyohlik-ekskursiya va mehmonxona xizmati ko'rsatish, avtomobillar va boshqa texnika ta'miri bo'yicha xizmat ko'rsatish, transport xizmati ko'rsatishni rivojlantirish uchun Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 45 foizi miqdorigacha. (O'zR AV 08.11.2007-y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi xat boshi).

Aholi bandligini ta'minlashning hududiy va maqsadli dasturlariga kiritilgan yuridik shaxslarga ish bilan ta'minlashga ko'maklashish davlat jamg'armasi mablag'lari hisobidan 10 000 AQSH dollarining so'mdagi ekvivalentidan ortiq miqdordagi kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash

stavkasining 50 foizi miqdorida. (O‘zR AV 08.08.2006 y. 1548-1-son bilan ro‘yxatga olingan O‘zR MBB va MV Qarori tahriridagi sat boshi).

Budjetdan tashqari jamg‘armalar kredit liniyalari hisobidan berilayotgan ushbu mikrokreditlar bo‘yicha bank marjasi imtiyozli foiz stavkasining 50 foizi miqdorida belgilanadi. Bunda bank marjasi o‘rnatilgan imtiyozli foiz stavkalari miqdorining oshishiga olib kelmaydi. Dehqon va fermer xo‘jaliklariga qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini tashkil etishga beriladigan mikrokreditlar, qoida tariqasida, 2 yildan kam bo‘lmagan muddatga beriladi.

Budjetdan tashqari jamg‘armalar kredit liniyalari hisobidan beriladigan boshqa barcha mikrokreditlar 3 yilgacha bo‘lgan muddatga beriladi.

Budjetdan tashqari jamg‘armalar kredit liniyalari hisobidan kichik biznes subyektlariga berilgan kreditlarning qaytarish muddatini uzaytirishga ruxsat berilmaydi.

O‘zbekistonda kredit kapitali bozorining alohida bo‘g‘ini xorijiy valyutadagi kreditlar hisoblanadi. Bu valyuta ishlab chiqarishni tashkil etishga zamonaviy yuqori texnologik jihozlarni jalb qilish, import xom-ashyo va materiallarni xarid qilish uchun muhimdir. Valyutadagi kredit, umuman olganda mahalliy tijorat banki tomonidan ham berilishi mumkin. Biroq bunday amaliyot keng tarqalmagan va odatda tadbirkorlar xorijiy va xalqaro moliyaviy tuzilmalar kredit liniyalariga murojaat qiladilar, jumladan, Yevropa Tiklanish va Taraqqiyot banki (YETTR), Osiyo Taraqqiyot banki (OTB), Xalqaro Moliyaviy Korporatsiya (XMK), Germaniya Banki KFW va boshqalar. Mazkur holda tadbirkor bevosita xorijiy kreditorga murojaat qilmaydi, balki o‘z ishini mahalliy bank kredit liniyasining ijrochisi bilan birgalikda olib boradi. U loyihani ekspertiza qilish va uni xorijiy sherik tasdiqlashi uchun taqdim etishga butunlay vakolatlidir. Respublikadagi bir necha banklar xorijiy kredit liniyalari bilan ishlaydilar. Jumladan, TIF Milliy banki, “Asaka Bank”, “Mikrokreditbank” va boshqalar.

6.6. Qishloq xo'jaligida kredit mablag'laridan foydalanish yo'llari

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2001-yil 10-oktabrdagi «Kichik korxonalar, dehqon va fermer xo'jaliklarini mablag' bilan ta'minlash, moddiy-texnik ta'minlash, ularga bojxona imtiyozlarini berish, bank xizmatlari va boshqa xizmatlar ko'rsatish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlari tog'risida»gi 366-sonli qarori talablaridan kelib chiqqan holda «Tijorat banklari tomonidan yakka tartibdagi tadbirkorlar, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kreditlash tartibi to'g'risida» Nizom ishlab chiqilib, Adliya Vazirligidan 2001-yil 3-oktabrda 1074-raqam bilan Davlat ro'yxatidan o'tkazilgan.

Mazkur tartib asosida, «Dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash Jamg'armasi» mablag'lari hisobidan boshlang'ich sarmoyani shakllantirish uchun kreditlar davlat ro'yxatidan o'tganiga 6 oydan oshmagan davrda kredit olish uchun tegishli buyurtmalar bergan mikrofirmalar va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan dehqon xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 150 barobari miqdorida, kichik korxonalar va fermer xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 300 barobarigacha aylanma mablag'larni to'ldirishga, investitsiya loyihalarini texnik iqtisodiy asoslashga va asbob uskunalarni sotib olishga Markaziy bank qayta moliyalashtirish stavkasining 1/6 qismi miqdorida, foizlarni 12 oy muddat utgach va asosiy karzni kredit olgan vaktdan 18-24 oy o'tgandan so'ng qaytarish sharti asosida 3 yilgacha bo'lgan muddatga boshlang'ich sarmoya sifatida kredit berish tartibi joriy qilingan.

Umuman, Respublikamizdagi tijorat banklari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini moliyalashtirish, ularning rivojlanishiga ko'maklashish maqsadida quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish lozim:

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishga yordam berish uchun birinchi

navbatda ularga bankning uz mablag'lari hisobidan imtiyozli kreditlash mexanizmini yo'lga qo'yish;

- qishloq sharoitida qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish hajmini ko'paytirish maqsadida qisqa muddatli imtiyozli kreditlar ajratish, bu bilan import o'rnini qoplovchi va eksportbop mahsulotlar yetishtirishga erishish;

- kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini banklarning uz mablag'lari hisobidan uzoq muddatli imtiyozli kreditlash yo'li bilan zamonaviy qishloq xo'jalik texnikalari ta'minotini amalga oshirish;

- yangi tashkil qilingan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash maqsadida qishloq joylarda noqishloq xo'jalik faoliyatini rivojlantirish uchun turli moliyalashtirish manbalari hisobidan mikrokreditlar ajratish.

Bundan tashqari, bugungi kunda fermer xo'jaliklari tomonidan davlat ehtiyojlari uchun yetishtirilayotgan mahsulotlarni moliyalashtirish tizimini takomillashtirish yo'nalishida xam muayyan chora-tadbirlar amalga oshirilmokda. Jumladan, O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2002-yil 7-noyabrdagi 383-sonli «Davlat ehtiyojlari uchun xarid qilinadigan qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirishni mablag' bilan ta'minlash mexanizmini takomillashtirish chora-tadbirlari tog'risida»gi va 30-oktabrdagi «20004-2006-yillarda fermer xo'jaliklarini rivojlantirish konsepsiyasini amalga oshirish chora-tadbirlari tog'risida»gi qarorlari asosida ishlab chiqilgan O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining 242-V-sonli qarori bilan tasdiqlangan va Adliya vazirligidan 2004-yil 6-yanvarda 1295-son bilan ro'yxatdan o'tgan «Fermer xo'jaliklarining davlat ehtiyojlari uchun xarid qilinadigan paxta va g'alla yetishtirish xarajatlarini tijorat banklari tomonidan kreditlash tartibi to'g'risida»gi Nizom qabul qilindi.

Ushbu huquqiy-me'yoriy hujjatlarga asosan, 2003-yil hosilidan boshlab Buxoro, Namangan, Farg'ona va Xorazm viloyatlarida fermer xo'jaliklarini davlat ehtiyojlari uchun sotiladigan paxta xom-ashyosi va galla yetishtirish bo'yicha xarajatlarni ularga xizmat ko'rsatuvchi tijorat banklari orqali

tog'ridan-tog'ri imtiyozli kreditlash mexanizmini sinab ko'rish bo'yicha ish olib boriladi.

Olib borilgan tajribaning bir kator yutukli jihatlarini hisobga olgan holda, 2004-yil xosilidan boshlab yana 4 ta (Andijon, Jizzax, Navoiy, Samarqand) viloyatida va 2005-yil hisobidan boshlab Qoraqalpog'iston Respublikasi hamda qolgan 4 ta (Qashqadaryo, Surxondaryo, Sirdaryo, Toshkent) viloyatida faoliyat yuritayotgan fermer xo'jaliklariga joriy etildi.

“O'zagrosug'urta” davlat aksiyadorlik sug'urta kompaniyasi har bir fermer xo'jaligi bo'yicha paxta va g'alla ekinlari holatini, etishtirish bo'yicha xarajatlarga kredit ajratish maqsadga muvofiqligi aniqlangandan so'ng sug'urta polisini beradi. Natijada, imtiyozli kredit olish vaqti cho'zilib, fermerlarni ekish davrigacha va ekin unib chiqqungacha bo'lgan xarajatlarga kredit olish imkoniyati chegaralanmoqda. O'rnatilgan tartibga binoan “O'zagrosug'urta” davlat aksiyadorlik sug'urta kompaniyasi sug'urta polesini berishda yer unumdorligiga qarab xulosa chiqarishi kerak.

Natijada, ayrim fermer xo'jaliklari sug'urta polisi ololmay, imtiyozli kredit olish imkoniyatidan mahrum bo'lmoqdalar.

Tadqiqotlarning ko'rsatishicha, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi mahalliy investitsiyalar bilan birga xorijiy sarmoyalardan ham samarali foydalanishni taqozo qiladi. Hozirgi chet el kredit liniyalar hisobidan xalq xo'jaligining turli tarmoqlaridagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini kreditlar bilan ta'minlash o'z samarasini bermoqda. Bunga Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki, Osiyo taraqqiyot banki va Xalqaro Moliya Korporatsiyasi kabi qator tashkilotlar kredit liniyalarini misol keltirish mumkin. Bundan tashqari, faqat qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish bilan chegaralanib qolayotgan yakka turdagi tadbirkorlar kichik tadbirkorlik subyektlari sifatida faoliyat yuritishga harakat qiladilar va ularga:

- birinchidan, qo'shimcha ishchi o'rinlari tashkil qilib, qishloqdagi ishsizlik muammolarini hal qilishga o'z hissalarini qo'shadilar;

• ikkinchidan, mahsulotni qayta ishlash natijasida mahsulot butligidan olinadigan umumiy tushum yoki daromad miqdorini ko'paytirishga erishadilar;

• uchinchidan, qishloq bozor infratuzilmasini rivojlanishiga va qishloqni iqtisodiy-ijtimoiy rivojlanishiga ijobiy ta'sir ko'rsatadilar;

• to'rtinchidan, mahsulotni eksport qilish orqali valyuta tushumini ko'paytirish imkoniyatiga ega bo'ladilar.

Kredit qarzga pul olishning eng keng tarqalgan shakli hisoblanadi. O'zbekiston Respublikasining milliy valyutadagi kredit mablag'lari manbai bo'lib, tijorat banklari, shuningdek, budjetdan tashqari fondlar mablag'lari hisoblanadi. Ular xususiy tadbirkorlikni, kichik biznes subyektlarini rivojlantirishga yordam berish uchun maxsus tashkil etilgan. Tadbirkorlikni kredit orqali xorijiy valyutada qo'llab-quvvatlash mahalliy tijorat banklarining valyuta mablag'lari tomonidan, shuningdek, xorijiy va xalqaro moliyaviy institutlarining kredit liniyalari hisobiga amalga oshiriladi. Hozirgi vaqtda budjetdan tashqari fondlarning mablag'lari vakolatli banklar, ya'ni fondlar bilan kerakli bitimlarga ega bo'lgan banklar orqali ajratiladi. Shuning uchun, istalgan holda tadbirkor kredit yuzasidan to'g'ridan-to'g'ri tijorat bankiga murojaat etadi va o'zining kredit dasturini tayyorlash hamda amalga oshirish bo'yicha barcha o'zaro aloqalarni u yoki bu bank tizimi bilan amalga oshiradi. Respublika hududida xo'jalik subyektlarini kreditlash tijorat banklari tomonidan qaytarib berish, to'lov, ta'minlanganlik, muddatlilik va ajratilgan mablag'lardan foydalanishning maqsadli ishlatilishi sharti asosida amalga oshiriladi. Kredit berish mijozning bank hisob varag'i mavjud bo'lgan joyda amalga oshiriladi. Ajratilish muddatiga ko'ra kreditlar qisqa muddatli va uzoq muddatli larga bo'linadi. Qisqa muddatli kredit 12 oygacha muddatga beriladigan ssuda bo'lib, uning muddati kreditlanadigan tadbirlar muddatidan, qoplanish muddatidan va boshqa shartlardan kelib chiqadi. Uzoq muddatli kredit 1 yildan ko'p muddatga, ishlab chiqarish va ijtimoiy yo'nalishdagi obyektlarni qurish, qayta qurish, texnik jihatdan

qayta jihozlash bilan bog'liq bo'lgan sarmoyali maqsadlar uchun beriladi.

Kredit olish uchun qarz oluvchi o'zining moliyaviy va ishlab chiqarish imkoniyatlarini baholashi va o'zi uchun quyidagilarni aniq belgilab olishi shart: o'z mahsulotini sotish bozorini (talab va taklifni o'rganish); loyihaning ishlashi uchun kerak bo'ladigan tovar-moddiy boyliklarni, shuningdek, tayyor mahsulotni sotish uchun zarur bulgan shartnomalarning mavjudligi; kreditlanayotgan loyihaning samaradorligi; hisob raqamiga pul mablag'lari kelib tushishining davriyligi; kreditni va u bo'yicha foizlarni so'ndirish manbalari; kredit uchun to'lanadigan to'lovni hisoblash va uning davriyligi.

Shuningdek, o'tgan yil (chorak, oy) uchun o'z moliyaviy-xo'jalik faoliyati tahlilini tayyorlab qo'yish va joriy davr uchun kelgusini belgilash (biznes-reja) kerak bo'ladi. Yuqorida ko'rsatilgan tahliliy va kelgusini belgilash ma'lumotlaridan kelib chiqib, qarz oluvchi kredit olish uchun ariza va iltimosnoma tayyorlaydi. Iltimosnomada kredit olish zarurligi, uning samaradorligi, qaytarilishi, to'lovligi va ta'minlanganligi, o'z kapitalining tarkibi va bu kapitalning kreditlanayotgan tadbirdagi ishtiroki keng ta'riflanadi. Kreditni so'ndira olmaslik tavakkalidan qutilish uchun qarz oluvchi foydalanish mumkin bo'lgan ta'minlanganlikka ega bo'lishi kerak. Ta'minlanganlikning asosiy turlari bo'lib, mulk va qimmatbaho qog'ozlar garovi, uchinchi shaxslarning kafilligi, shuningdek, qarz oluvchi kreditni so'ndirmasligi tavakkalining sug'urtasi hisoblanadi. Ta'minlanganlikning asosiy shakli bo'lib, mulk garovi hisoblanadi. Garov predmeti bo'lib istalgan mulk, shu jumladan, qarz oluvchining shaxsiy mulki bo'lgan va uning to'liq xo'jalik yuritishida unga qarashli bo'lgan hamda O'zbekiston Respublikasining "Garov to'g'risidagi" Qonuniga ko'ra garov predmeti bo'la oladigan narsalar va mulkiy huquqlar (aylanishdan chiqarilgan narsalardan tashqari) hisoblanadi. Qarz oluvchining mulk va ta'minlanganlikning boshqa shakllari bo'yicha Bank oldidagi majburiyatlari quyidagi talablarni qondirishi kerak: Boshqa garovdan ozod bo'lishi; yuqori likvidlikka ega bo'lishi,

hunda aktivlarning pul mablag'lariga aylanish qobiliyati baholaladi; Uzoq muddat saqlanish qobiliyatiga egalik. Berilayotgan kredit miqdori garovga qo'yilgan va sug'urtada baholangan mulkning ma'lum foizidan ortiq bo'lishi mumkin emas. Garovga quyilgan mulkdan qarz oluvchi foydalanadi va uning mablag'i hisobiga sug'urta tashkilotlarida bank-benefisar foydasiga sug'urta qilinadi. Garov bahosining kredit summasidan ortiqligini yo'qotish, zarar ko'rish, mulk bahosining o'zgarishida kredit tavakkalining badali bo'lib hisoblanadi.

Tez sotish mumkin bo'lgan qimmatbaho qog'ozlar ham garov predmeti bo'lishi mumkin (davlat qimmatbaho qog'ozlari, aksiyalar, obligatsiyalar, boshqa emitentlarning depozit sertifikatlari).

Kreditning ta'minlanganligi sifatida tovarlar, valyuta mablag'lari, shuningdek, avtotransport qabul qilinishi mumkin. Bu holda garovga qo'yilgan mulk bankka kafillik uchun beriladi. Kafillik ham, shuningdek, garov shartnomasi bilan rasmiylashtiriladi va u notarial tasdiqlanishi kerak bo'ladi. Kreditning ta'minlanganligi bo'lib uchinchi shaxsning qarz oluvchi to'lashga layoqatsiz bo'lgan paytda, uning qarzini so'ndirishga rozi ekanligi to'g'risidagi majburiyati xizmat qiladi va u mustaqil kafillik-majburiyati sifatida rasmiylashtiriladi. Kafillikka oluvchining majburiyati qarzdorning qarzi summasi va u bo'yicha hisoblangan foizlar bilan cheklanadi. To'lov layoqati subyekti sifatida benuqson obro'ga ega bo'lgan ham yuridik, ham jismoniy shaxslar kafil bo'lishi mumkin. Ularning hammasi O'zbekiston iqtisodiyotining xususiy sektorini rivojlantirishga yordam berish maqsadida amal qiladi va mamlakat iqtisodiyotining ustuvor sohalaridagi biznesni rag'batlantiruvchi imtiyozli kreditlar beradi: dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirish va kengaytirish, qishloq xo'jalik texnikasini sotib olish, fermerlik inshootlarini qurish.

Xomashyo va materiallarni birlamchi qayta ishlash. Qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish va chuqur qayta ishlash. Ko'p mehnatni talab qiluvchi kichik hajmli ishlab chiqarishni tashkil etish. Xalq badiiy hunarmandchiligi va amaliy san'ati mahsulotlarini ishlab chiqarish. Servis xizmatlari va aholiga xizmat

ko'rsatish. Sayyohlik sanoatini rivojlantirish. Xususiy meditsina va farmatsevtikani rivojlantirish. Mahalliy sanoatni rivojlantirish. Qurilish va qurilish materiallari ishlab chiqarish sanoati. Eksportga yo'naltirilgan va importning o'rnini bosuvchi ishlab chiqarishlarni qishloq joylarda ko'proq tashkil etish.

O'zbekistonda biznesni yuritishga mablag' jalb etishning yana bir yo'nalishi mikro kreditlar hisoblanadi. Unga hukumat tomonidan tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash nuqtai nazaridan katta e'tibor berilmoqda. Mikro kreditlar bir qator ko'rsatkichlar bo'yicha Siz uchun qulaydir: kredit olish qoidasi birmuncha soddalashtirilgan, garov ta'minotining barcha shakllari hal etilgan, kredit pullarining bir qismi naqd shaklda olinadi, aylanma resurslar xaridi asosida kredit berish masalalari nisbatan oson hal etiladi va boshqalar.

Qonunchilikda mikro kreditlarni olishning ikkita asosiy tartibi belgilab qo'yilgan: yuridik shaxs bo'lgan kichik biznes subyektlari va yuridik shaxs bo'lmay o'z faoliyatini amalga oshirayotgan yakka tartibdagi tadbirkorlar, dehqon xo'jaliklari. Dastlabki sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlar imtiyozli kredit resurslari hamda Dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi mablag'lari hisobidan beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlar faqat yangidan ochilgan va davlat ro'yxatidan o'tkazilgan kundan 6 oydan oshmagan davr mobaynida faoliyat ko'rsatayotgan dehqon xo'jaliklari, mikrofirmalar, kichik korxonalar va fermer xo'jaliklarining faoliyatini boshlash uchun aylanma mablag'larni shakllantirishga, investitsiya loyihasining texnik-iqtisodiy asoslanishini ishlab chiqishga, asbob-uskunalar sotib olish uchun beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlar yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko'rsatayotgan dehqon xo'jaliklari va mikrofirmalarga eng kam oylik ish haqining 150 baravarigacha miqdorda hamda kichik korxonalar va fermer xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 300 baravarigacha bo'lgan miqdorda beriladi. Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga mikro kreditlardan foydalanganlik uchun foiz miqdori Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash

stavkasining 1/6 qismini tashkil etadi. Budgetdan tashqari jamp'armalar kredit liniyalari hisobidan dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirishga kreditlar qaytarish muddatini uzaytirish huquqisiz 3 yilgacha bo'lgan muddatga beriladi.

Dastlabki (boshlang'ich) sarmoyani shakllantirish uchun berilgan mikro kreditlar bo'yicha foizlar ushbu kreditlar berilgan kundan boshlab hisoblanadi va 12 oy muddat o'tgach undiriladi. Mazkur mikro kreditlar uchun hisoblangan foizlar dastlabki 12 oy davomida tijorat banklari daromad (foyda) solig'i hisoblash bazasiga kiritilmaydi. Mikro kreditbank kredit liniyalari hisobidan O'zbekiston Respublikasining rezidentlari bo'lgan kichik biznes subyektlariga imtiyozli lizing xizmati ko'rsatiladi. Bunda lizing foiz stavkasi Markaziy bankning qayta moliyalashtirish stavkasining 50 foizi miqdorida belgilanadi, uning 2/1 qismi Mikro kreditbank marjasini tashkil etadi. Oilaviy tadbirkorlik jismoniy shaxslarning yuridik shaxs tashkil etmagan holda amalga oshiriladigan birgalikdagi faoliyati bo'lib, er-xotin tomonidan ularga birgalikdagi umumiy mulk huquqi asosida tegishli bo'lgan umumiy mol-mulk negizida amalga oshiriladi. Oilaviy tadbirkorlik subyekti qonun hujjatlarida belgilangan tartibda er-xotindan qaysisining nomiga ro'yxatga olingan bo'lsa, u oilaviy tadbirkorlik subyekti nomidan ishini olib boradi. Mikro kredit olish uchun aholining ijtimoiy himoyaga muhtoj quyidagi qatlamlari ustuvorlikka ega bo'ladilar: kam ta'minlangan oilalar; tarkibida nogironlar bo'lgan oilalar; tarkibida ikki va undan ortiq ish bilan band bo'lmagan a'zolari mavjud oilalar; boquvchisini yo'qotgan oilalar; yosh oilalar.

Oilaviy tadbirkorlik subyektlariga beriladigan mikro kreditlar miqdori eng kam oylik ish haqining 150 baravarigacha bo'lgan miqdorini tashkil etadi va ular 2 yilgacha muddatga, qaytarish muddatini uzaytirish huquqisiz beriladi. Oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish uchun mikro kreditlardan foydalanganlik uchun foiz miqdori Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1/4 qismini tashkil etadi. (O'zR AV 08.08.2006-y. 1548-1-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi band). Mikro kreditlarni qaytarish, 6 oylik imtiyozli

davri ko'zda tutgan holda, oilaviy tadbirkorlik subyekti boshlig'i va tijorat banki o'rtasida tuziladigan kredit shartnomasida belgilangan muddatlarda amalga oshiriladi.

Budjetdan tashqari jamg'armalarning kredit liniyalari hisobidan ishlab chiqarishni kengaytirish va faoliyatini rivojlantirish maqsadlari uchun mikro kreditlar O'zbekiston Respublikasi rezidentlari bo'lgan kichik biznes subyektlariga berilishi mumkin. Bunda xodimlarining 50 foizi va undan ortig'ini nogironlar, shu jumladan, Ko'zi ojizlar jamiyati a'zolari tashkil etgan kichik biznes subyektlari, qishloq joylarida xizmatlar ko'rsatish faoliyatini amalga oshirayotgan tadbirkorlik subyektlari, ushbu kredit liniyalari hisobidan mikro kredit olishda ustuvorlikka ega bo'ladilar. (O'zR AV 08.11.2007-y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi xat boshi). Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kreditlar yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan dehqon xo'jaliklariga eng kam ish haqining 200 baravaridan hamda yuridik shaxs maqomini olib faoliyat ko'rsatayotgan tadbirkorlik subyektlariga eng kam ish haqining 1000 baravaridan ko'p bo'lmagan miqdorda beriladi. (O'zR AV 08.11.2007-y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi band). Budjetdan tashqari jamg'armalarning kredit liniyalari hisobidan beriladigan ushbu mikro kreditlar uchun imtiyozli foiz stavkasi kreditlanayotgan investitsiya loyihalarining yo'nalishidan kelib chiqqan holda, quyidagi miqdorlarda belgilanadi: dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirish va kengaytirish, shu jumladan, qishloq xo'jaligi texnikasini sotib olish, fermerlik inshootlarini qurish, chorvachilik, parrandachilikni rivojlantirish uchun mikro kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 1/3 qismi miqdorida; bevosita ishlab chiqarish sohasi, ya'ni mahsulotlar ishlab chiqarish, xom ashyo va materiallarni tubdan qayta ishlash, hunarmandchilikni rivojlantirish, kasanachilik mehnatini tashkil etish, binokorlik materiallari ishlab chiqarish va qurilish maqsadlari uchun mikro kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 40 foizi miqdorida; xizmatlar ko'rsatish va servis

sohasini rivojlantirish uchun, jumladan, aholiga maishiy, tibbiy, aviyohlik-ekskursiya va mehmonxona xizmati ko'rsatish, avtomobillar va boshqa texnika ta'miri bo'yicha xizmat ko'rsatish, transport xizmati ko'rsatishni rivojlantirish uchun Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 45 foizi miqdorigacha. (O'zR AV 08.11.2007 y. 1548-2-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi xat boshi).

Aholi bandligini ta'minlashning hududiy va maqsadli dasturlariga kiritilgan yuridik shaxslarga Ish bilan ta'minlashga ko'maklashish davlat jamg'armasi mablag'lari hisobidan 10 000 AQSH dollarining so'mdagi ekvivalentidan ortiq miqdordagi kreditlar Markaziy bankning amaldagi qayta moliyalash stavkasining 50 foizi miqdorida. (O'zR AV 08.08.2006-y. 1548-1-son bilan ro'yxatga olingan O'zR MBB va MV Qarori tahriridagi xat boshi).

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan berilayotgan ushbu mikrokreditlar bo'yicha bank marjasi imtiyozli foiz stavkasining 50 foizi miqdorida belgilanadi. Bunda bank marjasi o'rnatilgan imtiyozli foiz stavkalari miqdorining oshishiga olib kelmaydi. Dehqon va fermer xo'jaliklariga qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini tashkil etishga beriladigan mikrokreditlar, qoida tariqasida, 2 yildan kam bo'lmagan muddatga beriladi.

Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan beriladigan boshqa barcha mikrokreditlar 3 yilgacha bo'lgan muddatga beriladi. Budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kichik biznes subyektlariga berilgan kreditlarning qaytarish muddatini uzaytirishga ruxsat berilmaydi. O'zbekistonda kredit kapitali bozorining alohida bo'g'ini xorijiy valyutadagi kreditlar hisoblanadi. Bu valyuta ishlab chiqarishni tashkil etishga zamonaviy yuqori texnologik jihozlarni jalb qilish, import xom-ashyo va materiallarni xarid qilish uchun muhimdir. Valyutadagi kredit, umuman olganda, mahalliy tijorat banki tomonidan ham berilishi mumkin. Biroq, bunday amaliyot keng tarqalmagan va odatda tadbirkorlar xorijiy va xalqaro moliyaviy tuzilmalar kredit liniyalariga murojaat qiladilar, jumladan, Yevropa Tiklanish va Taraqqiyot banki (ETTR), Osiyo Taraqqiyot banki

(OTB), Xalqaro Moliyaviy Korporatsiya (XMK), Germaniya Banki KfW va boshqalar (to'liqroq ma'lumot uchun 1 ilovaga qaralsin). Mazkur holda tadbirkor bevosita xorijiy kreditorga murojaat qilmaydi, balki o'z ishini mahalliy bank – u yoki bu kredit liniyasining ijrochisi bilan birgalikda olib boradi. U loyihani ekspertiza qilish va uni xorijiy sherik tasdiqlashi uchun taqdim etishga butunlay vakolatlidir. Respublikadagi bir necha banklar xorijiy kredit liniyalari bilan ishlaydilar, jumladan: TIF Milliy banki, “Asaka Bank”, “Mikrokreditbank” va boshqalar. Bunday kreditlarni berish shartlari umuman olganda turlichadir, lekin ularning asosiy ko'rsatkichlari aynan qaysi mahalliy bank kreditlarni amalga oshirishga vakolatli bo'lishidan qat'i nazar juda o'xshashdir.

6.7. Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qilish va hisoblash usullari

Bozor iqtisodi sharoitida kichik biznes tadbirkorlik korxonalari samarali ishlashi cheklangan resurslardan oqilona foydalanish orqali yuqori natijaga erishishga harakat qiladi. Ishlab chiqarish samaradorligi – juda murakkab iqtisodiy kategoriyadir. U obyektiv iqtisodiy qonunlar, ijtimoiy ishlab chiqarishning asosini ifoda etuvchi – natijani, ya'ni oqibatni aks ettiradi. Oqibat yoki natija har qanday faoliyatning maqsadidir. Samara tushunchasi bilan iqtisodiy samara tushunchasini farqlash kerak.

Samara – bu keng tushuncha bo'lib, har qanday tadbir yoki faoliyatning oshishida, yem-xashak samarasi, chorva mahsuldorligi oshishida ifodalanadi. Ammo bu samara, ya'ni hosildorlikning va mahsuldorlikning oshishi bu tadbirlarning qanchalik foydaliligini ko'rsatmaydi. O'g'it va yem-xashaklardan foydalanish bilan bog'liq xarajatlarning qoplanganlik darajasi shu xarajatlar bilan olingan natija daromad bilan taqqoslangandagina ma'lum bo'ladi. O'g'it va yem-xashakdan foydalanish natijasida ekinlar hosildorligi, chorva mollarining mahsuldorligini oshivu bu tadbirni texnik samaradorligini ifoda qilsa, tadbirni o'tkazish bilan bog'liq

xarajatlar bilan, buning natijasida olingan daromadni taqqoslash iqtisodiy samaradorlikni ifodalaydi.

Iqtisodiy samaradorlik ishlab chiqarish vositalari va jonli mehnatni qo'llash orqali olingan foydali natijani yoki jami resurslar birligiga olingan natijani ifoda etadi.

Har qanday faoliyat va ishlab chiqarishning iqtisodiy samaradorligi xo'jalikni, shu jumladan, fermer xo'jaliklari daromadini orttiradi, ijtimoiy xarajatlarni yaxshilashga olib keladi. Bu jarayon nafaqat korxonlarga manfaatli, davlatga ham foydalidir. U yoki bu tadbirga baho berishda yoki uning o'lchamlarini aniqlashda iqtisodiy samaradorlik mezonini bilish kerak. Bozor iqtisodiyoti sharoitida har bir korxon to'la iqtisodiy va huquqiy mustaqillikka ega bo'lganligi uchun asosiy maqsadi o'ziga birlashtirilgan resurslardan to'la va samarali foydalanishga qaratilgan bo'lib, shu resurslar birligiga qancha ko'p daromad va foyda olsa, raqobat kurashida shuncha ustunlikka ega bo'ladi. Fermer va dehqon xo'jaligi mohiyatiga ko'ra, ular faoliyatini baholashda iqtisodiy samaradorlikning asosiy mezoni sifatida xo'jalik resurslari birligiga olingan yalpi daromadni qo'llash maqsadga muvofiqdir. Yalpi daromad kategoriyasining afzalligi shundaki, bunda ham mahsulot miqdori, sifati, qanday bozorda va qanday bahoda sotilganligi moddiy xarajatlar qanchalik tejalanganligi o'z aksini topadi. Korxon, fermer xo'jaligi qancha ko'p yalpi daromad olishga erishsa, turli to'lovlarni (soliq va yig'imlar) to'lagandan keyin o'z ehtiyojlarini ko'proq qondirishga, korxonani kengaytirishga imkon beradigan mablag'ga ega bo'ladi.

Fermer xo'jaliklarini rivojlantirishda uning faoliyatiga baho bermasdan uning iqtisodiy samaradorligini ta'minlab bo'lmaydi. Iqtisodiy samaradorlikning asosiy mezoni to'la va aniq jarayonni hamda ishlab chiqarishni hisob kitob qilishdan iborat. Fermer xo'jaligining yalpi daromadi yetishtirilgan mahsulotni puldagi ifodasi bo'lib, yildan yilga o'sib bormoqda. Bu xo'jalik faoliyati ijobiy yo'nalishda borayotganligini ko'rsatadi. Shuning uchun xo'jalik faoliyatiga ta'sir etuvchi har bir omil harakatini ifoda etuvchi o'ziga xos ko'rsatkichlarni bilish kerak. Fermer xo'jaliklari iqtisodiy samaradorligini oshirishning asosiy yo'nalishlarini

kompleks tahlil qilish va ishonchli xulosalar chiqarish, to'g'ri qarorlar qabul qilish imkonini beradi.

Fermer xo'jaligi faoliyati va ishlab chiqarishi iqtisodiy samaradorligini aniqlashda qishloq xo'jaligining o'ziga xos xususiyatlari bo'lib unga biologik jarayon va turli tabiiy iqlim sharoitlari ishlab chiqarish natijalariga turlicha ta'sir etadi. Fermer xo'jaliklari bir xil mehnat sarf qilingan holda turli shakllarda va turli yillarda turli natijalarga erishishi mumkin. Fermer xo'jaliklari faoliyatiga baho berishda hamma ko'rsatkichlarni ikki guruhga: natura ko'rsatkichlariga va qiymat ko'rsatkichlariga bo'lish mumkin.

Natura ko'rsatkichlari iqtisodiy samaradorlikni bevosita ifoda qilmasada, bu ko'rsatkichsiz tadbirga to'la baho berib bo'lmaydi. Chunki natura ko'rsatkichlari jarayonning intensivligini ifodalaydi. Qishloq xo'jaligining xususiyatiga ko'ra, yer asosiy vosita bo'lganligi, uni tabiatdan cheklanganligi, boshqa vositlar kabi inson uni xohlaganicha ko'paytira olmasligi qishloq xo'jaligining rivojlantirishning intensiv bo'lishini zaruriyat qilib qo'yadi. Shuning uchun 1 gektar yerdan olingan mahsulot, ya'ni hosilni, chorva mahsuldorligini oshirish, har bir fermer xo'jaligining asosiy vazifasi hisoblanadi. Fermer xo'jaligida olingan mahsulot va daromad turli ishlab chiqarish omillarining o'zaro integral (funktional) aloqasi natijasi bo'lganligi uchun qiymat ko'rsatkichlaridan foydalaniladi.

Mehnat unumdorligi fermer xo'jaligida mehnatning samaradorligini ko'rsatadi. Fermer xo'jaligida o'rtacha yillik xodim, sarflangan kishi-kuni, kishi-soatiga yetishtirilgan yalpi mahsulot va yalpi daromad miqdori bilan ifodalanadi.

Mahsulot tannarxi ishlab chiqarishga va fermer xo'jaligi faoliyatiga iqtisodiy baho berishda juda katta ahamiyatga ega bo'lib, bir yilda yetishtirilgan mahsulotiga qancha joriy xarajatlar qilinganligini ifoda etadi. Erkin raqobat amal qilgan bozor iqtisodi sharoitida har bir korxonada mahsulotining narxi bozor bahosiga katta ta'sir etolmaydi. Ammo yetishtirayotgan mahsulotiga qilinayotgan xarajatlar darajasi, ya'ni mahsulot tannarxi korxonada faoliyatiga bevosita bog'liq. Shuning uchun korxonada xarajatlarini

kamaytiradigan texnologiyalarni qo'llashi, ekinlar hosildorligining, chorva mahsuldorligining ustun darajada o'sishini ta'minlashi, mahsulot birligiga, xarajatlarni kamaytirishga, tannarx pasayishiga va natijada yalpi daromad hamda foyda oshishiga olib keladi.

Fermer xo'jaligida ishlab chiqarishning samaradorligini tahlil etishda ishlab chiqarishning asosiy resurslari (omillari) bo'lgan asosiy va aylanma fondlardan samarali foydalanishni ifoda etuvchi ko'rsatkichlardan ham foydalanish mumkin. 1 ga qishloq xo'jaligiga yaroqli yerga yetishtirilgan yalpi mahsulot va yalpi daromad, 1 so'mlik asosiy va aylanma fondlarga yetishtirilgan yalpi mahsulot (fond qaytimi) yoki 1 so'mlik yalpi mahsulotga to'g'ri keladigan fondlar (fond sig'imi) aylanma fondlarning aylanish koeffitsienti va hokazolar.

Hozir amalda qo'llanilayotgan Nizomga ko'ra, xo'jalik yurituvchi subyektlar faoliyatining moliyaviy natijalari quyidagi ko'rsatkichlardan iborat.

1. Mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan daromad – hisobot davrida aktivlarni oshirish yoki majburiyatlarni kamaytirish. Mahsulotlar (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan daromad QQS, aksizlar va boshqa soliqlar, majburiy to'lovlar, shuningdek, qaytarilgan tovarlar qiymati, xaridorga berilgan sotuvlardan chegirmalar va narxlardan chegirmalarni chiqarib tashlagan holda aks ettiriladi. Daromad quyidagilardan olinishi mumkin:

- Moddiy-tovar zaxiralarini (tovarlarni) sotish;
- Xizmatlar ko'rsatish;
- Subyektga tegishli bo'lgan va foizlar, royalti va dividendlarni keltiruvchi aktivlarni foydalanishga berish.

2. Mahsulot (ishlar xizmatlarni) sotish tannarxi – bu moddada mahsulot (ishlar xizmatlar) ni ishlab chiqarish bilan bevosita bog'liq bo'lgan amaldagi xarajatlar aks ettiriladi. Ular quyidagi elementlar bo'yicha ularning iqtisodiy mohiyatlariga muvofiq guruhlanadi: moddiy xarajatlar, ish haqini to'lash xarajatlari, sug'urta chegirmalari, asosiy vositalarning eskirish, boshqa xarajatlar.

3. Yalpi daromad – bu modda bo'yicha mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni sotishdan tushgan daromad hamda asosiy faoliyat natijasida mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni sotish tannarxi o'rtasidagi farq sifatida olingan summa aks ettiriladi.

4. Davr xarajatlari – bu modda bo'yicha xarajathu quyidagilardan iborat bo'ladi.

- Umumiy va ma'muriy xarajatlar;
- Moddiy-tovar zaxirlarini sotishga doir xarajatlar;
- Foizlar bo'yicha xarajatlar.

5. Asosiy faoliyatdan tushadigan daromad (zarar) – bu modda saldolangan moliyaviy natija bo'lib, yalpi daromad va davr xarajatlar o'rtasidagi farq sifatida aniqlanadi.

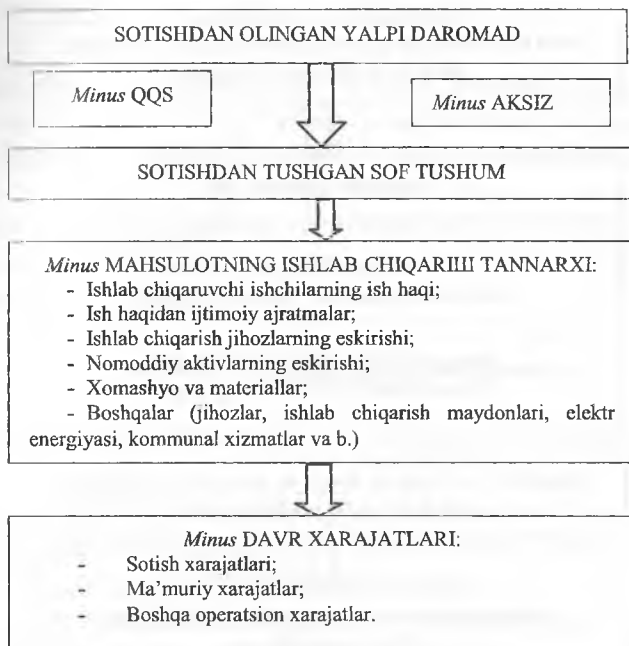
6. Asosiy bo'lmagan faoliyatdan tushadigan daromad (zarar) – bu modda bo'yicha asosiy bo'lmagan faoliyatning moliyaviy natijasi ko'rsatiladi.

7. Soliq tortishga qadar umumiy faoliyatdan tushgan daromad (zarar) – 5 va 6-bandlar ko'rsatkichlar bo'yicha hisob-kitob qilish yo'li bilan aniqlanadi.

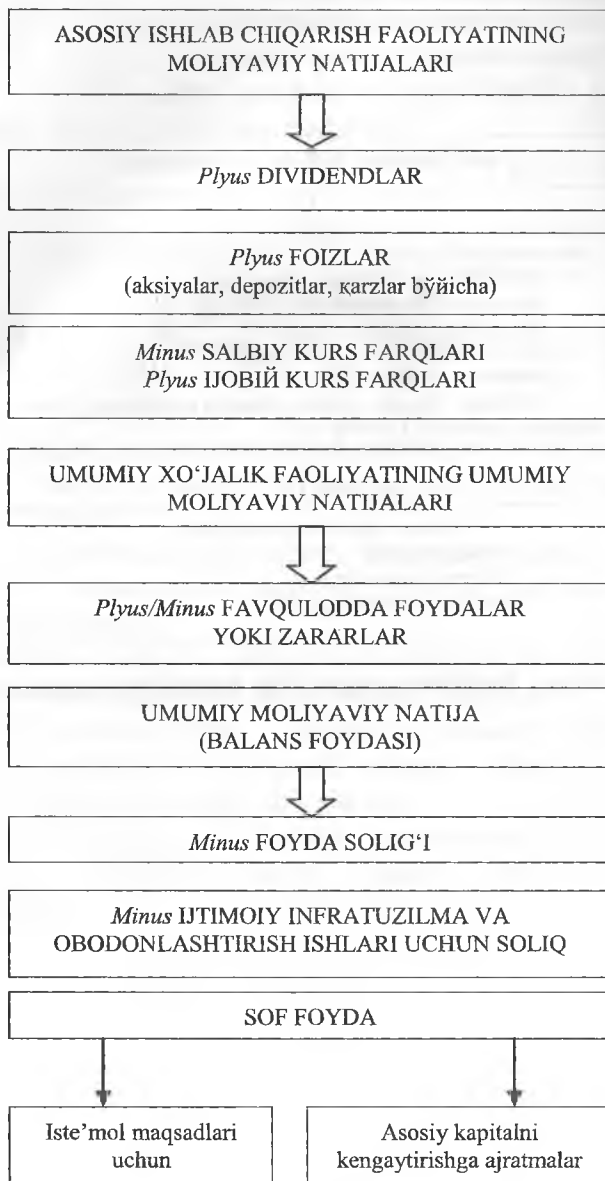
8. Daromad solig'i – soliq qonunchiligiga muvofiq soliqqa tortiladigan daromadga foizli nisbat sifatida aniqlanadi.

9. Sof daromad (zarar) – mazkur ko'rsatkich yuridik shaxs tomonidan hisobot davri davomida olingan yakuniy moliyaviy natijani (sof daromad, zarar)ni aks ettiradi.

Bu yerda bizning fikrimizcha, korxonaning sof daromadi hisob-kitobi algoritmini ko'rib chiqish qiziqarli bo'ladi (6.7.1-chizma).



6.7.1- chizma. Sotishdan olingan yalpi daromad ko'rsatkichlari.



6.7.2-chizma. Asosiy ishlab chiqarish faoliyati ko'rsatkichlari.

Tayanch soʻz va iboralar:

Buxgalteriya, schyotlar rejasi, andoza, hisobot, balans, debet, kredit, aktiv, passiv, joriy balans, soliq hisoboti, hujjat, balans tahlili, moliyaviy hisobot, moliyaviy tahlil, koʻrsatkichlar, soliq kodeksi, meʼyoriy usul, kredit, kredit obyekti, foiz, plastik kartochka, operatsiya, ipoteka, koʻchmas mulk, faktoring, kapital, resurs, sarmoya, mikrokredit, samara, xarajat, mehnat unumdorligi, yulpi daromad.

Nazorat va mulohaza uchun savollar

1. *Tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy koʻrsatkichlarini ayting.*
2. *Korxonani tahlil qilishning vazifasi nimadan iborat?*
3. *Buxgalteriya hisobining milliy andozalarini ayting.*
4. *Buxgalteriya schyotlarini tushuntiring.*
5. *Buxgalteriya hisobotini tuzish yoʻllarini ayting.*
6. *Moliyaviy hisobotlarga nimalar kiradi?*
7. *Moliyaviy tahlil toʻgʻrisida tushuncha.*
8. *Kredit va undan foydalanish yoʻllari.*
9. *Kichik biznes va tadbirkorlikni qoʻllab-quvvatlash yoʻllarini tushuntiring.*
10. *Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy koʻrsatkichlari haqida tushuncha bering.*

6-MAVZU. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUBEKTLARINING MOLİYAVIY FAOLIYATI TAHLILI

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 4 soat</i> |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati ko'rsatkichlari. 2. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining asosiy moliyaviy hujjatlari va Balans. 3. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish, tahlilning turlari va hisoblash uslublari. 4. Kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy rejalashtirishning mohiyati, maqsadi va asosiy ko'rsatkichlari. 5. Kichik biznes subyektlarini moliyalashtirish manbalari, kredit bilan ta'minlash shakllari, kredit turlari va ulardan samarali foydalanish. 6. Qishloq xo'jaligida kredit mablag'laridan foydalanish yo'llari. 7. Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qilish va hisoblash usullari. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati tahlili haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati ko'rsatkichlari, moliyaviy hujjatlari va. Balans haqida tushuncha beradi.</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish, va hisoblash uslublari, moliyaviy rejalashtirishning maqsadi va yo'llarini ochib beradi.</p> | <p>Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy ko'rsatkichlarini, moliyaviy hujjatlarini, Balans haqida tushunchaga ega bo'ladi.</p> <p>Tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish uslublari, moliyaviy rejalashtirishning yo'llari to'g'risida tushuncha beradi:</p> <p>Kichik biznes subyektlarini moliyalashtirish manbalari, kredit</p> |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kichik biznes subyektlarini moliyalashtirish manbalari, kredit bilan ta'minlash shakllari, kredit turlari va qishloq xo'jaligida kredit mablag'laridan foydalanish yo'llarini tushuntiradi. | bilan ta'minlash shakllari, kreditlar, qishloq xo'jaligida kredit mablag'laridan foydalanish yo'llarini ko'rsatib beradi. |
| Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qilish va hisoblash yo'llarini ko'rsatib beradi. | Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qilish va hisoblash yo'llarini tavsiflaydi. |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. Bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamoa |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

«Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati tahlili» mavzusi bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1. Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: 2.2. Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi |

| | | |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| | 2.3. Mavzuni slaydlar va “Klaster” uslubidan foydalangan holda mustaqil o‘rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | muhokamada ishtirok etishadi |
| | 2.4. Yangi mavzu yuzasidan tezkor savol-javob o‘tkaziladi.(6-ilova) | Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo‘yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. 3.3.Mustaqil ish uchun o‘quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | O‘z-o‘zini baholash Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |

1-ilova

Tadbirkorlik korxonasi moliyaviy faoliyatini tahlil qilishda “Blits-so‘rov” usulini qo‘llash yo‘llari.

“Blits-so‘rov” uchun savollar:

- *Moliyaviy tahlil qilishning maqsadini tushuntiring.*
- *Maliyaviy hisobot turlarini aytib bering.*
- *Buxgalteriya ma‘lumotlari qaysi scheyotlarda o‘z ifodasini topadi?*
- *Balansning mohiyatini tushuntiring.*
- *Moliyaviy tahlil qilishning tamoyillari nimalardan iborat?*
- *Kredit va kredit turlarini izohlarng?*

2-ilova

Mavzu: KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINING MOLIVAVIY FAOLIYATI TAHLILI

- 1. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati ko‘rsatkichlari.*
- 2. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining asosiy moliyaviy hisobotlari va buxgalteriya balansi.*
- 3. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish, tahlilning turlari va hisoblash uslublari.*

4. Kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy rejalashtirishning mohiyati, maqsadi va asosiy ko'rsatkichlari.
5. Kichik biznes subyektlarini moliyalashtirish manbalari, kredit bilan ta'minlash shakllari, kredit turlari va ulardan samarali foydalanish.
6. Qishloq xo'jaligida kredit mablag'laridan foydalanish yo'llari.
7. Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qilish va hisoblash usullari.

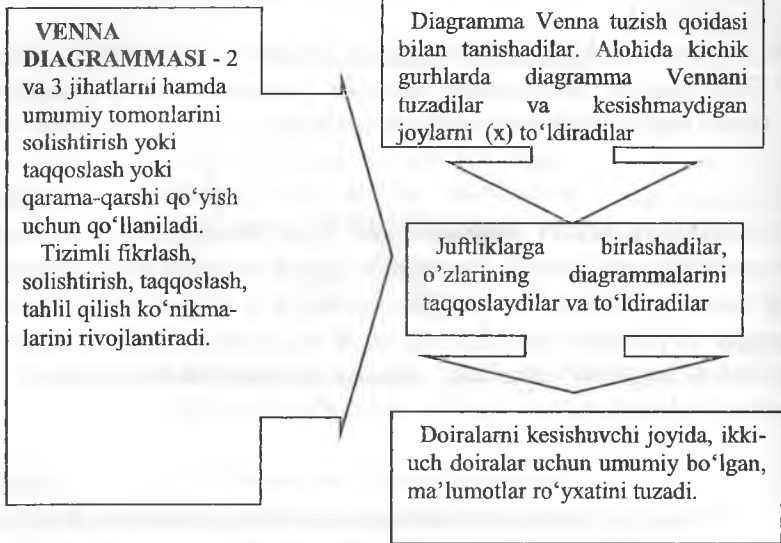
3-ilova

Moliyaviy resurs manbalariga: foyda; amortizatsion to'lovlar; korxonada ixtiyorida doimiy ravishda bo'lgan kreditorlik qarzi; qimmatli qog'ozlarning sotilishidan tushgan mablag'lar; mehnat kollektivining, huquqiy va jismoniy shaxslarning ulush va badal to'lovlari; kredit va zayomlar; sug'urta hujjatlari ixtiyoriy yordam badal to'lovlari va boshqalar kiradi.

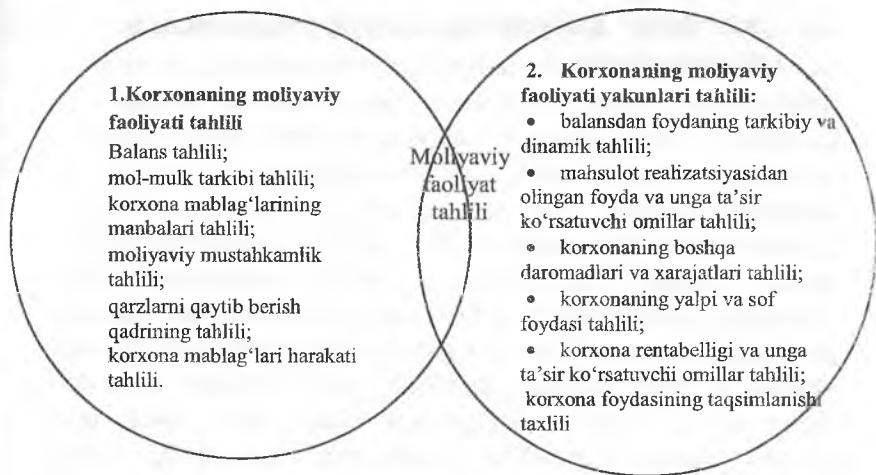
4-ilova

«Dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash Jamg'armasi» mablag'lari hisobidan boshlang'ich sarmoyani shakllantirish uchun kreditlar davlat ro'yxatidan o'tganiga 6 oydan oshmagan davrda kredit olish uchun tegishli buyurtmalar bergan mikrofirmalar va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan dehqon xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 150 barobari miqdorida, kichik korxonalar va fermer xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 300 barobarigacha aylanma mablag'larni to'ldirishga, investitsiya loyihalarini texnik iqtisodiy asoslashga va asbob-uskunalarini sotib olishga Markaziy bank qayta moliyalashtirish stavkasining 1G'6 qismi miqdorida, foizlarni 12 oy muddat o'tgach va asosiy qarzni kredit olgan vaqtdan 18-24 oy o'tgandan so'ng qaytarish sharti asosida 3 yilgacha bo'lgan muddatga boshlanhich sarmoya sifatida kredit berish tartibi joriy qilingan.

VENNA DIAGRAMMASI



Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarining moliyaviy holati tahlilini: moliyaviy faoliyati tahlili va moliyaviy faoliyati yakunlari tahlilinin o'xshashlik xususiyatlarini Venna diagrammasidan foydalanib aniqlang.



6-ilova

Moliyaviy faoliyatni tahlil qilishni "Kichik guruhlarda ishlash" usulidan foydalanish uchun topshiriqlar:

- *Moliyaviy tahlil qilishning vazifasini ayting.*
- *Moliyaviy hisobotlardan foydalanish yo'llarini ayting.*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirishda moliyaviy hisobotlarni yuritish yo'llari haqida tushuncha bering.*

7-ilova

Mustaqil o'rganish uchun savol va topshiriqlar:

- 11. Tadbirkorlik faoliyatining moliyaviy ko'rsatkichlarini ayting.*
- 12. Korxonani tahlil qilishning vazifasi nimadan iborat?*
- 13. Buxgalteriya hisobining milliy andozalarini ayting.*
- 14. Buxgalteriya schyotlarini tushuntiring.*
- 15. Buxgalteriya hisobotini tuzish yo'llarini ayting.*
- 16. Moliyaviy hisobotlarga nimalar kiradi?*

17. Moliyaviy tahlil to'g'risida tushuncha bering.
18. Kredit va undan foydalanish yo'llari.
19. Kichik biznes va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash yo'llarini tushuntiring.
20. Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy ko'rsatkichlari haqida tushuncha bering.

VII BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING BANK, SOLIQ VA AUDIT BILAN ALOQASI

7.1. Tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli

O'zbekiston Respublikasi bank tizimini isloh qilish va erkinlashtirish, tijorat banklarning kapitallashuv darajasini oshirish, ular tomonidan ko'rsatiladigan xizmatlarni yanada takomillash-tirish ishlari jadal olib borilmoqda. Natijada tijorat banklariga bo'lgan ishonchi mustahkamlanib, davlatimizning iqtisodiy o'sishini ta'minlab, pul-kredit siyosatini amalga oshirish yaxshilanib bormoqda. Iqtisodiy inqiroz sharoitida Respublikadagi yetakchi banklarning nizom jamg'armasini oshirish uchun qo'shimcha 500 milliard so'mdan ortiq davlat mablag'i ajratildi. Bankning so'nggi ikki yilda umumiy kapitali 2 baravar, kapitalning ta'minlanish darajasi 23 foiz, bankning aktivlari aholi va yuridik shaxslar hisob varag'idagi mablag'lar miqdori 2 baravarga ko'paydi. Davlatimiz rahbarining 2009-2012-yillarga yillarga mo'ljallangan dasturi ishlab chiqilganligi inqirozga qarshi ko'lamini kamaytirib, iqtisodiyotimizning ishonchli mexanizm-larini yuzaga keltirishda xizmat qilmoqda. O'zbekistonda bank tizimini xalqaro talablarga javob beradigan eng barqaror tizim bo'lib, ayni paytda kichik biznes korxonalariga ham samarali xizmat ko'rsatmoqda.

Bank – (ital. banco almashtirish; ingl. bank) moliyaviy korxonaga bo'lib, vaqtincha bo'sh turgan pul mablag'larini o'zida saqlaydi, iqtisodiyot obyektlariga kredit (zayom, ssuda) beradi, korxonaga va shaxslar bilan o'zaro to'lovlar va hisob-kitoblarda vositachilik qiladi. Mamlakatda pul muomalasini tartibga solib boshqaradi. Bank iqtisodiyot ishtirokchilarining pul yuzasidan bo'lgan aloqalariga xizmat qiluvchi institut (muasassa)dir. Respublika hududidagi barcha bank operatsiyalari "Banklar va bank faoliyati to'g'risida"gi qonunga asosan amalga oshiriladi. Bank ishi pul olamida bo'ladigan biznesdir. Bank biznesi foyda topish maqsadida yuritiladi. O'zbekistondagi bank O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki, aksiyadorlik-tijorat banklari va

xususiy banklardan iborat. Bank tijorat tashkiloti bo'lib, mijozlarga uzoq va qisqa muddatli foizli hamda foizsiz kreditlar berish yo'li bilan rivojlanadi. Kichik biznes korxonalari bilan bank shartnoma asosida xizmat ko'rsatadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida Respublikamiz banki ishlab chiqildi. Jamiyatdagi har bir iqtisodiy faoliyatning boshlanishi davlatning yaqindan turib bergan moliyaviy yordami tufayli rivojlanib, takomillashib borilmoqda. Jumladan, "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish to'g'risida" (1995-yil 25-dekabr)da qabul qilingan qonunda kichik va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashda banklarning rolini oshirib borishga alohida e'tibor berilgan.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarini asosiy faoliyati banklar bilan chambarchas bog'liq bo'lib, ular olib borayotgan faoliyat xomashyoni sotib olish, ishlab chiqarishga ko'rsatiladigan xizmatlarga haq to'lash, ish haqi bilan ta'minlash, turli toifadagi korxonalar bilan bo'ladigan iqtisodiy munosabatlar, daromaddan soliq to'lash, transport, kommunal xizmatlar uchun to'lovlarning barcha turlari, olinadigan kreditlar va boshqa hisob-kitoblar banklar orqali amalga oshiriladi.

Mamlakatimiz mustaqillikka erishguncha bank va banklar bilan bo'ladigan turli iqtisodiy munosabatlar unchalik oshkora etilmas edi. Ayniqsa, kichik va xususiy tadbirkorlik korxonalarining barcha faoliyati banklar bilan bog'langanligi bugungi kunda hammaga ma'lum bo'lib koldi. Shuning uchun ham rivojlangan mamlakatlarda, masalan, AQSHda bank tizimi faoliyati nihoyatda rivojlangan bo'lib, tadbirkorlarning faol iqtisodiy faoliyat ko'rsatishida banklar barcha mulk shaklidagi korxonalarga kompleks ravishda xizmat ko'rsatadi.

Mijozlar bilan bank operatsiyalari passiv va aktiv operatsiyalardan iborat bo'lib, passiv operatsiyalar pul mablag'larini biror yo'nalishiga safarbar etishga qaratilgan. Banklar passiv operatsiyalari orqali jamg'armalarni va vaqtinchalik bo'sh turgan mablag'larni ishlab chiqarishga safarbar etib, foyda oladi. Aktiv operatsiyalar turli xarakterdagi kreditlarni berish operatsiyalari bilan bog'liq bo'lib, quyidagi elementlar bo'yicha turkumlanadi:

1. Muddatlari bo'yicha kreditlar 1 yillik, 5 yillik va 7 -10 yilga mo'ljallangan bo'lishi;

2. Kreditlar hajmi bo'yicha kichik, o'rta, yirik miqdorda, har bir mijozga individual va moliyaviy imkoniyatlarini hisobga olgan holda amalga oshiriladi;

3. Ayrim turlari bo'yicha maxsus kafolatni talab qilmaydigan, garov evaziga berilmaydigan kreditlar;

4. Kreditorlarning turlari bo'yicha, ya'ni davlat, tijorat, xususiy va boshqa turlari bo'yicha berish;

5. Zayomning turlari bo'yicha yuridik shaxslar va hokozolarga berish;

6. Vaqtinchalik foydalanish uchun investitsiya, iste'mol uchun, qarzlarni to'lash, asosan, eksport va import operatsiyalarini bajarish uchun beriladigan kreditlar.

Mustaqil Respublika iqtisodiyoti sharoitida mulk egalari kichik va xususiy tadbirkorlik korxonalari o'z faoliyatini banklar bilan olib bormoqda. Korxonalar orqali bank o'z faoliyatini rivojlantirib xususiy mulk egalari va kichik korxonalar faoliyati bilan bog'liq operatsiyalarni bajarishga o'z imkoniyatlarini safarbar etadilar.

Kapital aylanishi jarayonida va tovarlarning sotilishi sababli qo'shimcha kapital hosil bo'lib, u yangi hosil qilingan mablag'lar ko'rinishini oladi. Ushbu pul mablag'larini yana ishga tushirish mumkin va bunda ular korxonalar xarajatlarini qoplash uchun ishlatiladi. Kapital va moliyaviy resurslar doimiy harakatda bo'lish moliyaviy boshqaruvning (menejmentning) asosiy vazifasi hisoblanadi. Bu vazifani moliyaviy boshqaruv usullari orqali amalga oshiriladi. Ularga quyidagilar kirishi mumkin: hisob-kitob va uning usullari, kreditlash va uning turlari, depozitlar va qo'yilmalar, valuta bo'yicha operatsiyalar, sug'urtalash, transfert operatsiyalar, trast operatsiyalari, ijara, lizing, seleng, injeniring, transting, frenchayzing, ekkauenting.

Bankda hisob-kitob va uning usullariga naqd hisob-kitob - pul bilan to'g'ridan to'g'ri hisob-kitob qilish, debet va kredit kartochkalari orqali hisob-kitob qilish;

Naqd bo'lmagan hisob-kitob to'lov topshirig'i, to'lov talabnomasi, inkassa, hujjatli akkreditiv va cheklar orqali hisob-kitob qilish.

Kredit kartochkalar (card of credit) banklar tomonidan chiqarilgan va undagi mablag' egalarining sotib olgan tovar va xizmatlarining to'lovini amalga oshirish uchun mo'ljallangan elektron pul muomalasi vositasi.

Debet kartochkalari bank tomonidan berilib, mablag' egalarining sotib olgan tovar va xizmatlari to'lovini amalga oshirish va bankomatlardan naqd pul olishlarda qo'llaniladi.

Inkassa – bank operatsiyasining bir turi bo'lib, bank o'z mijozining talabi bilan tegishli hujjatlar asosida to'lovchidan unga yuborilgan tovarlar yoki ko'rsatilgan xizmatlar uchun pul undirib (yoki uni to'lashga va'da olib), uni mijozning bankdagi hisob raqamiga o'tkazishdir.

Akkreditiv (accreditiv - ishonchli) – bankning shartli pul berish mas'uliyati bo'lib, xaridor talabi bilan sotuvchi foydasiga beriladi. Bank ushbu hujjat yordamida unda hisob raqami ochgan sotuvchi foydasi uchun hisob-kitobni, agarda akkreditiv tomonidan nazarda tutilgan tegishli hujjatlar mavjud bo'lsa, amalga oshirishi mumkin. Uning boshqacha nomi «LS tizimi bo'yicha hisob-kitob» deb ham ataladi (akkreditivning inglizcha nomi **letter for credit**). Akkreditivlar pulli va hujjatli turlarga bo'linadi. Pulli akkreditiv nomlangan hujjat turi bo'lib, emitent- bank tomonidan boshqa bankka yo'naltirilgan va xaridorga pul mablag'ini to'lash haqidagi buyruqni o'z ichiga qamrab oladi. Hisob-kitoblar uchun hujjatli akkreditiv turi ishlatiladi. Akkreditivlar quyidagi asosiy turlarga bo'linadi:

1. Chaqirib olinadigan akkreditivda sotuvchi bilan kelishmasdanoq, bank tomonidan o'zgartirilishi yoki rad qilinishi mumkin. Shuning uchun ham har bir akkreditivning turi aniq ko'rsatilishi lozim.

2. Chaqirib olinmaydigan akkreditiv esa sotuvchining roziligisiz o'zgartirilishi yoki rad qilinishi mumkin emas.

3. Tasdiqlangan akkreditivlar boshqa bank tomonidan qo'shimcha ravishda to'lov kafolatini olgan akkreditivlardir.

Akkreditivni tasdiqlagan bank, agarda emitent - bank to'lashdan bosh tortsa, akkreditiv shartlariga mos keladigan hujjatlar bo'yicha to'lashi lozim. Bunday kafolotga ega bo'lmagan akkreditiv turlari **tasdiqlanmagan akkreditivlar** deb ataladi.

4. O'tkaziladigan transferabel-akkreditiv bir qancha korxonalar (yoki to'lovchilar) tomonidan ishlatila olinadigan akkreditiv turlaridir.

5. Revolverli (yangilanadigan akkreditiv) doimiy yo'sinda amalga oshiriladigan qisqa muddatli va hajmli tovar yetkazib berishda qo'llaniladigan akkreditiv turlaridir. Ushbu muddatlar va mablag' miqdorlari tegishli grafik bo'yicha mavjud kontraktida nazarda tutilishi mumkin. U to'lovning barcha miqdoriga nisbatan ochilmaydi, balki uning ma'lum bir qismiga ochilib, tovarlarning keyingi partiyasi/to'plami uchun to'lov muddati kelganda avtomatik ravishda yangilanadi.

6. Ta'minlangan akkreditiv shunday turdagi akkreditivki, bunda emitent-bank to'lovchining hisob raqamidagi barcha mablag'ni yoki u olgan kreditni akkreditiv hisobi uchun ishlata oladi. Ta'minlamagan akkreditiv bunday xususiyatga ega emas.

Cheklar qimmatbaho qog'ozlar turiga mansub bo'lib, ularni qoplash uchun chek beruvchi tomonidan alohida hisob raqamida ajratilgan mablag' yoki uning o'z hisob raqamidagi mablag'lar ishlatilishi mumkin. Cheklar nomlangan (ya'ni, biror-bir shaxs nomiga yozilgan) yoki ko'rsatuvchi uchun berilgan (ya'ni, nomsiz) yoki orderli (ya'ni, bir odam foydasiga yoki biror shaxsning buyrug'i bilan) bo'lishi mumkin. Chek egasi (**indossant**) uni yangi shaxsga (**indossatga**) indossament orqali berishi mumkin. Demak, qaysi bir tomonlari bilan bunday chek vekselga o'xshab ketadi. Indossament deb chekning orqa tomonidagi maxsus yozuvga aytiladi. Chekni to'lashga kafolot berish **aval** deb ataladi.

Mulkchilikga asoslangan respublikada kichik va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash to'g'risidagi 1995-yil 14-fevraldagi Vazirlar Mahkamasining 55-sonli Qarorida O'zbekiston hududidagi barcha tadbirkor banklarni kichik va xususiy tadbirkorlarga, hisob raqamlarini 3 kun ichida ularning arizalari va hokimiyatda ro'yxatga olinganliklari to'g'risidagi guvohnomalari

asosida, boshqa hujjatlarni talab qilmay, ochishlari to'g'risida ko'rsatma berilgan. Bu Qaror tufayli respublikada minglab kichik va xususiy tadbirkorlik korxonalarining barpo etilishiga imkoniyat yaratildi. Bu sohadagi korxonalar soni kundan - kunga ko'payib bormoqda. Shu bilan birga, kichik va xususiy tadbirkorlar xorijlik mulk egalari, tadbirkorlar bilan hamkorlikda faoliyat olib boradigan bo'lsa, davlat valuta operatsiyalari olib borishga ruxsat berdi. Respublika banklari bilan tadbirkorlar o'rtasida bo'ladigan shartnomalar, tovarlar savdosi, xizmatlar bo'yicha bo'ladigan to'lovlarni erkin konvertatsiyalashtirilgan valutada amalga oshirish yo'lga qo'yildi.

Tadbirkorlarni banklar bilan bo'ladigan operatsiyalarida erkinliklar berilib, kichik biznes va xususiy tadbirkor o'z jamg'ar-masini respublikaning turli banklarida o'z hisob raqamida saqlashi, kredit va kassa operatsiyalarini bajarish huquqiga egadir. Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasidagi munosabatlarda amaldagi qonunlarga va shartnomalarga asosan pul o'tkazish yo'li bilan hisob-kitoblar olib boriladi. Banklar tadbirkor hisob raqamidagi pul mablag'lari, qimmatbaho qog'ozlar va boshqa muhim ahamiyatga ega bo'lgan hujjatlarni saqlashini kafolatlaydi. Banklar tadbirkorlar va mijozlar bilan bo'ladigan operatsiyalarda pul egasi tomonidan topshiriq qog'ozi bankka kelib tushishi bilan 12-13 soat davomida keyingi operatsiyalarni bajaradi.

Korxonaga hisobiga pul o'tkazish shaharda 4 ish kunida, viloyatda 5 ish kunida, respublika hududida 10 ish kunida bajarilishi lozim. Agar bu qonun shartlari buzilsa, mijozga yillik foiz miqdorida bank jarima to'laydi. Bank mijozlarning arizasiga binoan, ularga tegishli operatsiyalarni bajaradi. Banklar tadbirkorlarni Respublika Markaziy banki tomonidan kiritilgan o'zgarishlar tadbirkorni xabardor qiladi. O'z navbatida, kechikib o'tkazgan operatsiyalari, pulni noto'g'ri o'tkazishgani uchun bank aybdor sifatida har bir kun uchun mijozga o'tkazilayotgan summadan jarima to'laydi. Bankning aybi bilan hisob hujjatlari yo'qolsa, mijozga hujjatda ko'rsatilgan summani har bir kuni uchun ham bank jarima to'laydi. Tadbirkor tomonidan bankka noto'g'ri ma'lumot berilgan bo'lsa (masalan, pul o'tkazish bo'yicha

mijozning manzili noto'g'ri ko'rsatilgan bo'lsa), mijozlar ham ma'lum miqdorda jarima to'laydi. Agar shu hol yana takrorlansa, xizmat ko'rsatish faoliyatini to'xtatadi.

Mijozlar bilan bank o'rtasidagi kredit berish bo'yicha bo'ladigan operatsiyalar ikki tomon o'rtasida imzolangan shartnoma asosida amalga oshiriladi.

Kichik biznes korxonalarining iqtisodiy faoliyati valuta operatsiyalari bilan bog'liq bo'lib, tashqi iqtisodiy faoliyatini amalga oshirishda milliy valuta hamda xorij valutasida operatsiyalar bajarishga to'g'ri kelmoqda.

Bankda valuta operatsiyalari valuta kursi bo'yicha ikki tomon valutasi nisbati solishtirilib amalga oshiriladi. Xalqaro maydonda AQSH dollari valuta kotirovkasida baza sifatida qabul qilingan. Boshqa mamlakatlar valutasi kurs bo'yicha AQSH dollariga solishtirilib boriladi. Dollar kursi doimo o'zgarib turadi. Shuning uchun banklar bankning faoliyat boshlashi vaqtidagi yoki yopilishi vaqtidagi kurslar bo'yicha hisob-kitob ishlarini olib boradi. Valuta kursining o'zgarib borishi haqida har haftada matbuotda jadval berib boriladi. Bu axborot tadbirkorlarni iqtisodiy faoliyatida muhim hisoblanadi. Valuta operatsiyalarida asosiy o'rinni kredit, qimmatli qog'ozlar, valutani foyda olish maqsadida sotib olish va sotish kabilar egallaydi. Xo'jalik yuritish jarayonida hozirgi kichik va xususiy mulk egalari valuta hisob - kitob raqamiga ega bo'lish huquqini olib, erkin tarzda valutani sotib olishlari ham mumkin. Tadbirkorlar xorij firmalari va tadbirkorlari bilan savdo qilishlari natijasida valutani erkin sotib olish huquqiga ham egadirlar.

Shunday qilib, bozor iqtisodiyoti jahondagi yirik rivojlangan mamlakatlarni muomaladagi valutarini mamlakat ichki bozorida harakat qilishi uchun huquqiy imkoniyatlar yaratib beradi. Kichik bizneslar valuta bilan bog'liq bo'lgan faoliyatlaridan samarali foydalanib, xorij valutasiga yangi texnika va zamonaviy texnologiya xarid qilib, ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish korxonalarida xizmat sifatini oshirishga, ishlab chiqarish sohasida sifatli tovarlar ishlab chiqarib, uning realizatsiyasidan katta foyda olish imkoniyatlariga ega bo'ladilar.

7.2. Tadbirkorlarga xizmat ko'rsatuvchi bank tizimi va bank operatsiyalari

Respublikaning bozor iqtisodiyotiga o'tish jarayonida tadbirkorlikni rivojlantirishda yangi moliyaviy siyosat ishlab chiqilgan bo'lib, hukumat tomonidan moliyalash siyosatini izchil amalga oshirmoqda. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini shakllantirishda, ishlab chiqarish faoliyatini tashkil etishda davlat tomonidan moliyaviy yordam berilishi tufayli rivojlanib, takomillashib bormoqda. «Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish to'g'risida»gi 1995-yil 25-dekabrda qabul qilingan qonunda kichik va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashda banklarning rolini oshirib borishga alohida e'tibor berilgan.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarini asosiy faoliyati banklar bilan chambarchas bog'liq bo'lib, ular olib borayotgan faoliyat xomashyoni sotib olish, ishlab chiqarilgan tovarlar, ko'rsatiladigan xizmatlarga haq to'lash, ish haqi bilan ishlovchilarni ta'minlash, turli toifadagi korxonalar, firmalar, yuridik shaxslar bilan bo'ladigan iqtisodiy munosabatlar, ya'ni olingan foydadan, daromaddan soliq to'lash, transport, kommunal xizmatlar uchun to'lovlarning barcha turlari banklar orqali, o'z navbatida olinadigan kreditlar ham, boshqa hisob-kitoblar ham banklar orqali amalga oshadi.

Mamlakatimiz mustaqillikka erishguncha bank va banklar bilan bo'ladigan turli iqtisodiy munosabatlar unchalik oshkora etilmas edi. Jahon xo'jaligini muhim xo'jalik yuritish qismi bo'lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalarining barcha faoliyati banklar bilan bog'langanligi bugungi kunda hammaga ma'lum bo'lib qoldi. Shuning uchun ham rivojlangan mamlakatlarda bank tizimi rivojlangan bo'lib, tadbirkorlarning aktiv iqtisodiy faoliyat ko'rsatishida banklar barcha mulk shaklidagi korxonalariga kompleks ravishda xizmat ko'rsatadi. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalariga Respublikadagi barcha tijorat banklari, xususiy va xalq banklari tomonlar o'rtasida

tuzilgan shartnoma asosida xizmat ko'rsatadi. Bank xizmatlari asosan bank operatsiyalari orqali amalga oshiriladi.

Bank operatsiyalari passiv va aktiv operatsiyalardan iborat bo'lib, *passiv operatsiyalar* pul mablag'larini ma'lum biror yo'nalishga safarbar etishga qaratilgan. Banklar passiv operatsiyalar orqali jamg'armalarni va vaqtinchalik bo'sh turgan mablag'larni ishlab chiqarishga safarbar etib foyda oladi. *Aktiv operatsiyalar* turli xarakterdagi kreditlarni berish operatsiyalari bilan bog'liq bo'lib, quyidagi elementlar bo'yicha turkumlanadi:

1. Muddatlari bo'yicha kreditlar 1 yillik, 5 yillik va 7-10 yilga mo'ljallangan bo'lishi;

2. Kreditlarni hajmi bo'yicha kichik, o'rta, yirik miqdorda har bir mijozga individual va moliyaviy imkoniyatlarini hisobga olgan holda amalga oshiriladi;

3. Ayrim turlari bo'yicha maxsus kafolatni talab qilmaydigan, garov evaziga berilmaydigan kreditlar;

4. Kreditorlarni turlari bo'yicha ya'ni davlat, tijorat, xususiy va boshqa turlari bo'yicha berish;

5. Zayomni turlari bo'yicha yuridik shaxslar va hakoza'larga berish;

6. Vaqtinchalik foydalanish uchun investitsiya, iste'mol uchun, qarzlarni to'lash, asosan, eksport va import operatsiyalarini bajarish uchun beriladigan kreditlar.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes va tadbirkorlik shaklidagi korxonalar o'z faoliyatini turli banklar bilan amalga oshiradi. Bu jarayon oldingilaridan farq qilgan holda, ancha murakkab hisoblanadi. Chunki oldingi jarayonlar, asosan, korxonalar orqali bank o'z faoliyatini olib borganligi bilan xarakterlanadi. Tadbirkorlik faoliyati shakllanishi tufayli banklar xususiy mulk egalari va kichik korxonalar faoliyati bilan bog'liq operatsiyalarni bajarishga to'g'ri kelmoqda. Kichik biznes va tadbirkorlarning banklar bilan bo'ladigan operatsiyalarida, xususiy tadbirkor o'z jamg'armasini Respublikaning turli banklarida o'z hisob raqamida saqlashi, kredit va kassa operatsiyalarini bajarish huquqiga ega bo'ldi. Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasidagi munosabatlarda amal qilayotgan qonunlarga va shartnomalarga

asosan pul o'tqazish yo'li bilan hisob-kitoblar olib boriladi. Banklar tadbirkor hisob raqamida pul mablag'lari, qimmatli qog'ozlar va boshqa muhim ahamiyatga ega bo'lgan hujjatlarni saqlashini kafolatlab beradi. Banklar tadbirkorlar va mijozlar bilan bo'ladigan operatsiyalarda pul egasi tomonidan topshiriq qog'ozi bankka kelib tushishi bilan 12-13 soat davomida keyingi operatsiyalar bajarilishi zarur.

Mulk egalari hisobiga pul o'tkazish shahar ichida 4 ish kunida, viloyat ichida 5 ish kunida, respublika ichida 10 ish kunida bajarilishi lozim. Agar bu qonun shartlari buzilsa, mijozga yillik foiz miqdorida bank jarima to'laydi. Bank mijozlarning arizasiga binoan ularga tegishli operatsiyalarni bajaradi. Banklar tadbirkorlarni Respublika Markaziy banki tomonidan kiritilgan o'zgarishlarni, qoidalarni, ayniqsa, hisoblar bo'yicha naqd pulsiz tarzdagi operatsiyalar bo'yicha o'zgarishlar to'g'risida tadbirkorni xabardor qiladilar. Tadbirkorlar bilan bank o'rtasidagi kredit berish bo'yicha bo'ladigan operatsiyalar ikki tomon o'rtasida imzolangan shartnoma asosida amalga oshiriladi. Operatsiyalarni muvaffaqiyatli bajarish uchun har bir tadbirkor «Banklar va bank faoliyati to'g'risida»gi Respublika qonunlarini chuqur o'rganib, unga rioya qilishi lozim.

Bozor iqtisodiyotida kichik biznes korxonalarining iqtisodiy faoliyati valuta operatsiyalari bilan bog'liq bo'lib, valuta operatsiyalari valuta kursi bo'yicha ikki tomon valutasi nisbati solishtirilib amalga oshiriladi. AQSH dollari valuta kotirovkasida baza sifatida xalqaro maydonda qabul qilingan. Boshqa mamlakatlar valutasi kurs bo'yicha AQSH dollariga solishtirilib boriladi. Dollar kursi o'zgarib turadi. Valuta kursini o'zgarib turishi har kuni ham bo'lishi mumkin. Shuning uchun banklar kursni bank faoliyat boshlash vaqtidagi yoki yopilishi vaqtidagi kurslar bo'yicha hisob-kitob ishlarini olib boradi. Valuta kursining o'zgarib borishi haqida har haftada matbuotda jadval berib boriladi. Bu axborot tadbirkorlarning iqtisodiy faoliyatida muhim hisoblanadi. Valuta operatsiyalarida asosiy o'rinni kredit, qimmatli qog'ozlar, valutani foyda olish maqsadida sotib olish va sotish kabilar egallaydi. Tadbirkorlar valuta bilan bog'liq bo'lgan

faoliyatlaridan samarali foydalanib, xorij valutasiga yangi texnika va zamonaviy texnologiya xarid qilib, ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish korxonalarida xizmatning sifatini oshirishga, ishlab chiqarish sohasida sifatli tovarlar ishlab chiqarib, uning realizatsiyasidan katta foyda olish imkoniyatlariga ega bo'ladilar. Yuqoridagilardan tashqari, bank tizimida ko'plab operatsiyalar olib boriladi.

Shulardan, *Omiling* – (inglizcha factor - vositachi so'zidan olingan) savdo-komission operatsiyalarning bir turi bo'lib, aylanma mablag'larni kreditlash bilan bog'liq. Omiling xaridorning debitorlik qarzlarni inkassa qilish bo'lib, qisqa muddatli kreditlash va vositachilik faoliyatining bir turidir. Omiling o'z ichiga quyidagilarni oladi:

a) xaridorning debitorlik qarzlarni undirish (inkassalash);

b) unga qisqa muddatli kredit berish;

v) uni operatsiyalar bo'yicha kredit olish bilan bog'liq tavakkalchilikdan ozod qilish.

Omilingning asosiy maqsadi shartnoma orqali aniqlangan mablag'larni zudlik bilan yoki ma'lum bir muddat mobaynida olishdir. Natijada sotuvchi xaridorning to'lov qobiliyatiga bog'liqlikdan qutuladi.

Bank xaridor bilan moliyaviy qiyinchiliklar yuzaga kelgan paytda to'lovlarning kafolati haqidagi shartnoma tuzadi. Xuddi shunday shartnoma xaridor va sotuvchi bilan ham bir vaqtda tuzilishi mumkin. Ushbu ishni bankning omiling bo'limi bajaradi. Omiling bo'yicha sotuvchi va bank orasidagi munosabatlar shartnoma orqali boshqariladi. Shartnoma tuzishdan oldin bank sotuvchi va xaridorning to'lov qobiliyatini ma'lum bir usullar asosida tekshiradi va buning asosida omiling operatsiyalari bo'yicha imkon bo'lgan mablag' miqdorini aniqlaydi. Demak, xuddi shu mablag' miqdori doirasida xaridorga tovar yetkazish amalga oshirilishi mumkin. Ushbu miqdordan ortig'i katta tavakkalchilik asosida bo'lishi mumkin. Bu mablag' doirasida bank sotuvchiga xaridor nomidan to'lovlarni amalga oshirib turadi. Shartnoma ochiq yoki yopiq (konfidensial) bo'lishi mumkin. Ochiq shartnomada debitor o'zining omiling operatsiyasida ishtirok

qilishi to'g'risida ma'lumot beradi, yopiq turdagi shartnomada esa debitorlarga omiling shartnomasi mavjudligi haqida ma'lumot berilmaydi. Omiling quyidagicha amalga oshiriladi:

Bank yoki omiling bilan shug'ullanuvchi tashkilot sotuvchidan xaridorning debitorlik qarzini sotib oladi (albatta, o'zi uchun iloji boricha foydali shart-sharoitlarda) va sotuvchiga xaridor qarzining 70-80 foizini 2-3 kun ichida to'lashni amalga oshiradi. Qolganini esa shart-sharoitga muvofiq ravishda bir qancha muddatdan so'ng to'laydi. Endi bank yoki omiling bilan shug'ullanuvchi tashkilot xaridordan qarzni undirib olish huquqiga ega bo'ladilar. Ular xaridorning qarzini arzonga sotib olganliklari tufayli uning haqiqiy qiymatini undirganda ma'lum miqdorda foyda olishga erishadilar. Omiling xizmatining bahosi xizmat turiga, mijozning moliyaviy ahvoriga va boshqa iqtisodiy omillarga uzviy bog'liq bo'ladi. Omiling uchun to'lov miqdorini aniqlaganda tomonlarning kredit foizi darajasi va to'lov muddati bo'yicha kelishuvlari mavjud bo'lishi kerak.

Forfetlashtirish – (fransuzcha a forfay - to'laligicha, umumiy miqdorda) bank yoki moliyaviy kompaniya tomonidan eksportni kreditlashning bir turi bo'lib, unda tashqi savdo operatsiyalari bo'yicha veksel va boshqa qarzdorlik bilan bog'liq hujjatlar sotib olinadi. Forfetlashtirish ko'pincha juda qimmat mashina va mexanizmlarni uzoq muddatli (odatda 7 yilgacha) kreditlashda qo'llaniladi.

Ochiq hisob bo'yicha kredit – eksport-import operatsiyalarida ochiq hisob bo'yicha hisob-kitob ma'nosini ham bildiradi. Bunday kreditlar doimiy mijozlar (kontragentlar) orasidagi o'zaro hisob-kitoblarda qo'llaniladi. Bu usul bir xil tovarlarni ko'p martalab yetkazilganda maqsadga muvofiq bo'lishi mumkin. Uning ma'nosi quyidagicha: sotuvchi xaridorga tovarni jo'natadi va uning manzilgohiga ushbu tovar bilan bog'liq hujjatlarni ham jo'natadi. Bunda u qarzni xaridor nomiga ochilgan hisobning debetiga yo'naltiradi. Kontraktda kelishilgan muddatlarga asosan, xaridor o'zining ochiq hisobdagi qarzini to'lashni amalga oshiradi. Xaridor uchun ochiq hisob usuli kredit olishning va hisob-kitobning juda qulay usulidir, chunki bunda yetkazilmagan tovarni to'lash

tavakkalchiligining oldi olinadi va ushbu kreditni ishlatganlik uchun hech qanday foiz olinmaydi. Ikkala tomon galma-galdan sotuvchi va xaridor sifatida ish yuritsa, ularning bir-biridan ko'ngli qolmaydi.

Overdraft - (inglizchasiga - ovefdraft) bankdagi mijozning hisob raqamidagi manfiy balans. Bu qisqa muddatli kreditning maxsus turi bo'lib, mijozga ma'lum miqdordagi mablag' uning bankdagi qoldig'idan ko'ra ko'proq kattalikda beriladi. Demak, bunday operatsiya natijasida manfiy balans hosil bo'ladi, ya'ni mijoz bankdan qarzdor bo'lib qoladi (debit saldosi). Overdraftning maksimal miqdori, kredit berish sharti, uni qoplash usuli va kredit foizi haqida bank va mijoz orasida maxsus shartnoma tuziladi. Bu qarzni to'lash uchun mijoz hisob raqamiga kelib tushayotgan barcha mablag'lar jalb qilinadi. Shuning uchun kredit hajmi mablag'lar kelib tushishi bilan o'zgarib boradi va bu uni oddiy qarz berishdan farqlaydi.

Depozit - (inglizcha Depositum - saqlash uchun berilgan narsa) pulni yoki qimmatli qog'ozlarni saqlash uchun bankka topshirilishini bildiradi. Ular bankning qarz berilishi mumkin bo'lgan kapitalni (fondni) tashkil qilishning, omiling operatsiyalari o'tkazishning, investitsiyalar qilishning va boshqa bank tadbirlarining manbasidir. Shuning uchun ham depozit uchun bank tomonidan ma'lum miqdorda foiz to'lanadi. Depozitlar talab qilingunicha va ma'lum muddatga qo'yilgan bo'lishi mumkin.

Auksionlar (kim oshdi savdosi) orqali pulni bankka joylashtirish - ushbu ish Respublika fond birjasi tomonidan amalga oshirilishi mumkin. Bunda banklararo kreditlarni, depozit va tijorat kreditlarini joylashtirish amalga oshiriladi. Bunday auksionlarda fuqarolar va yuridik shaxslar ishtirok etishi mumkin. Albatta, ushbu auksionda qatnashuvchilar ma'lum bir malaka darajasiga ega bo'lishlari lozim (masalan, brokerlar va moliyaviy bozorda ishlay oladigan mutaxassislar).

Report - (fransuzcha report) bunda qimmatli qog'ozlarning yoki valutaning egasi ularni birjada keyinchalik ma'lum muddatdan so'ng yuqoriroq narxda (kursda) qayta sotib olish majburiyati bilan bankka sotadi. Sotuv va qayta sotib olish narxi

orasidagi farq kredit uchun to'lovni anglatadi. Ushbu farq report deb ham ataladi. Report qimmatli qog'ozlar yoki valutaning kursini ko'tarishga mo'ljallangan. Ushbu ish bilan valuta kursini ko'tarishdan manfaatdor bo'lganlar shug'ullanadilar.

Deport - (fransuzcha deport) reportga qarama-qarshi bo'lgan jarayonni bildiradi. Deport qimmatli qog'ozlar yoki valutaning kursi kamayishi hisobiga foyda olishni nazarda tutadi.

Valuta arbitraji – valutalarning oldi-sotdisi bilan bog'liq operatsiya turi bo'lib, valuta kurslari orasidagi farqdan foydalangan holda ma'lum miqdorda foyda olishni ko'zda tutadi. U vaqt bo'yicha, fazo bo'yicha tashkil qilinishi va oddiy yoki murakkab ko'rinishlarda bo'lishi mumkin. Vaqt bo'yicha valuta arbitraji vaqt o'tishi bilan valuta kurslari o'zgarishi oqibatida foyda olishni nazarda tutadi. Fazoviy valuta arbitraji esa berilgan valuta kursining har xil bozorlardagi farqidan foydalangan holda, foyda olishni ko'zlaydi. Oddiy valuta arbitraji ikki xil valuta bilan ishlashni, murakkab valuta arbitraji esa bir necha tur valutar bilan ishlashni bildiradi.

Foiz arbitraji – bir necha xil valuta turlari bilan ish olib boradigan korxonalar o'z valuta zaxiralarining shunday tuzilmasini tanlab oladilarki (yoki o'zgartirilarki), bunda har xil valutar orasidagi foiz stavkasida farqi mavjudligi sababli iloji boricha ko'proq foyda olish imkoniyati paydo bo'lsin.

LIDZ and LEGZ – (inglizcha leads and legs - o'tib ketish va orqada qolish) valuta operatsiyalarining bir turi bo'lib, u moliyaviy va boshqa turdagi foyda olish maqsadida hisob-kitob muddatlarini o'zgartirish (tezlatish yoki cho'zish) bilan bog'liq. Lidz va legz tomonlar orasidagi kontrakt sifatida tashkil qilinib, to'lov muddatlari va shartlarini o'zgartirishni ko'zda tutadi. U tashqi savdoda valuta kurslari va foiz miqdori katta miqdorda o'zgarishi ko'zda tutilganda, valuta bo'yicha chegaralanishlar bo'lishi mumkin bo'lganda, soliq stavkasi o'zgarilishi nazarda tutilganda va shu kabi boshqa hollarda qo'llaniladi.

Transfert (fransuzcha – transfert – ko'chirish, uzatish, o'tkazish) ikki xil ma'noga ega:

1. Bir moliyaviy tashkilotdan yoki bir mamlakatdan ikkinchisiga mablag' o'tkazish;

2. Nomlangan qimmatli qog'ozlarni bir mulkdordan ikkinchisiga o'tkazish.

Shuning uchun ham transfert operatsiyalari va transfert xizmatlari degan tushunchalar mavjud.

Transfert operatsiyalari pul mablag'larini o'tkazish bilan bog'liq operatsiyalardir. Bu xildagi operatsiyalar o'z tarkibiga transfert to'lovlarini qamrab oladi (davlat tomonidan fuqarolarga to'lanadigan barcha to'lov turlari - pensiyalar, subsidiyalar, ishsizlarga to'lanadigan to'lovlar, bolalar uchun to'lovlar va hokazo). Valuta transfertlari tashqi iqtisodiy aloqalar bilan bog'liq bo'lib, ularning asosida chet el tashkilotlari yoki firmalari bilan hujjatlar orqali tasdiqlanmagan va tegishli ravishda aniqlanilmagan kelishuvlar yotadi.

Trast operatsiyalari (inglizcha trust - ishonch, o'z zimmasiga olish, mas'uliyat, javobgarlik, ishonch bo'yicha boshqaruv) banklar, moliya kompaniyalari va investitsion fondlarning mulkni boshqarish va shunga o'xshash boshqa xizmatlar bilan bog'liq ishonch operatsiyalari jumlasiga kirib, ular mijozlar topshirig'i bilan va ularning talablari orqali amalga oshiriladi. Bu turdagi kompaniyalar kichik va o'rta biznesni rivojlantirishda katta ahamiyat kasb etadi. Ular endigina rivojlanayotgan korxonalarni o'z qaramog'iga olib, ularning tezlik bilan rivojlanishiga olib kelishi mumkin. Trast kompaniyalar mustaqil yordamchi tashkilotlardir.

Ijara mol-mulkni ishlatish huquqini sotib olishdir. Masalan, bino, xona, jihoz, korxonalar, yer, tabiiy resurslar va boshqa turdagi mol-mulkni arenda/ijaraga olish mumkin. Bunda bu narsalar tovar maqomini oladi. Arenda/ijaraning mohiyati bir tomonning ikkinchi tomonga yuqorida keltirilgan tovar turlarini ijara shartnomasi asosida, kelishilgan narxlarda va ma'lum muddatga berishidir. **G'aznachilik-Davlat budjetining** ijrosini va davlat daromadlari va xarajatlari hisobini olib borilishi hamda davlat xarajatlarining moliyaviy resurslari yetarli bo'lishini ta'minlash uchun ma'sul bo'lgan maxsus organdir. Davlat budjetining g'azna ijrosi Davlat

budjetining barcha daromadlarini yagona g'azna hisob varag'iga kiritishdan, davlat budjetining xarajatlarini shu hisob varaqdan to'lashdan iborat.

Injiniring (inglizcha engineering) korxon va boshqa turdagi obyektlar yaratish uchun mo'ljallangan injenerlik maslahatlari berishdir. Injiniring biror-bir obyekt qurish yoki yangilik yaratish uchun ajratilgan kapitalning samaradorligini oshirish uchun juda yaxshi quroldir. U xizmatlar eksportining ma'lum bir usuli deb hisoblanilishi ham mumkin (masalan, bilimlarni berish, texnologiya uzatish yoki tajriba almashinish). Injiniring alohida texnik-texnologik izlanishlarni amalga oshirish, texnik-iqtisodiy hujjatlar tayyorlash, biznes-reja yozish, loyiha bilan bog'liq hujjatlar tayyorlash, ishlab chiqarishni tashkil qilish, texnologik jihozlarni ishlatish va tayyor mahsulotni sotishni uyushtirish bo'yicha amaliy ishlarni o'z ichiga oladi.

Tran sting (lotincha trans - nimadir orqali) – tadbirkorlik faoliyatiga jalb qilingan boshlang'ich kapitaldan olingan foydani qimmatli qog'ozlar bozoriga jalb qilgan holda ikkilamchi daromad olishni tashkil qilishdir.

Frenchayzing – tovar belgilariga yoki texnologiyalarga litsenziyalar berish yoki sotish bilan bog'liq faoliyat turi. Bozorda katta obro'-e'tiborga ega bo'lgan firma (frenchayzor) unchalik taniqli bo'lmagan firmaga (frenchayziat) o'zining texnologiyasini va tovar belgisini ishlatgan holda faoliyat ko'rsatish huquqini sotadi va buning uchun ma'lum miqdorda haq foyda oladi. Demak, frenchayzingning asosiy tamoyili frenchayzor «nou - xau»sining frenchayziat kapitali bilan birgalikda bo'lishiga erishishdir. Frenchayz - biznes bilan shug'ullanishga ruxsat beruvchi litsenziya, ma'lum bir qiymatga ega bo'ladi. Frenchayzor - boshqa firmaga o'zining tovar belgisi asosida ish yuritish huquqini beruvchi firma bo'lib, u buning uchun ma'lum miqdorda kompensatsiya oladi. Frenchayziat - frenchayzordan uning tovar belgisi asosida faoliyat yurgizishga ruxsat olgan firma. U tovar bilan bog'liq sifat standartlariga rioya qilishni o'z zimmasiga olishi lozim bo'ladi.

7.3. Kichik biznes va tadbirkorlikni soliqqa tortish yo‘llari

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari O‘zbekiston Respublikasining “Korxonalar, birlashmalar va tashkilotlardan olinadigan soliqlar to‘g‘risida”gi qonun va Vazirlar Mahkamasining “Xalq iste‘moli mollari ishlab chiqarishni rag‘batlantirish maqsadida soliq tizimini takomillashtirish to‘g‘risida”gi Qarolariga muvofiq, davlat va mahalliy budjetlarga soliq to‘lashi ko‘rsatib o‘tilgan. Bu soliqlarni joriy etishdan ko‘zlangan maqsad, davlat ijtimoiy kafolatlarining tadbirkorlik faoliyatini tartibga solishdan, tabiiy boyliklardan tejab - tergab foydalanish va atrof - muhitni muhofaza etishni rag‘batlantirishdan iborat.

Davlat budjeti xarajatlarini soliq to‘lovlari orqali ta‘minlanadi. Soliqlar o‘z navbatida 5 guruhga bo‘linadi.

1. Soliq solish obyektiga ko‘ra – daromad solig‘i, mulk solig‘i, xarajat solig‘i.

2. Soliq yig‘ib olish usuliga ko‘ra: a) **bevosita soliqlar** – daromad solig‘i, mulk solig‘i; b) **bilvosita soliqlar** – aksizlar, bojxona bojlariga bo‘linadi.

3. Soliq miqdorini proporsional, progressiv, regressiv usuliga ko‘ra aniqlanadi.

4. Budjet darajasiga ko‘ra: umummilliy, mintaqaviy, mahalliy bo‘ladi.

5. Foydalanish tartibiga ko‘ra: umumiy va maqsadli soliqlardan iborat.

Davlat budjetini to‘ldirish uchun soliqlarning uch xil funksiyasi bo‘lib ularga: Fiskal funksiya; Tartibga solish va rag‘batlantirish funksiyasi; Taqsimlash va qayta taqsimlash funksiyasi kiradi.

Soliqqa tortish obyekti, korxonaning daromadi (foyda) hisoblanadi. Soliqqa tortish bazasi soliq to‘lovchi deb hisoblangan korxonalariga soliqqa tortish maqsadlarida moddiy va unga tenglashtirilgan o‘zga xarajatlar, shuningdek, majburiy to‘lovlar hisoblanadi.

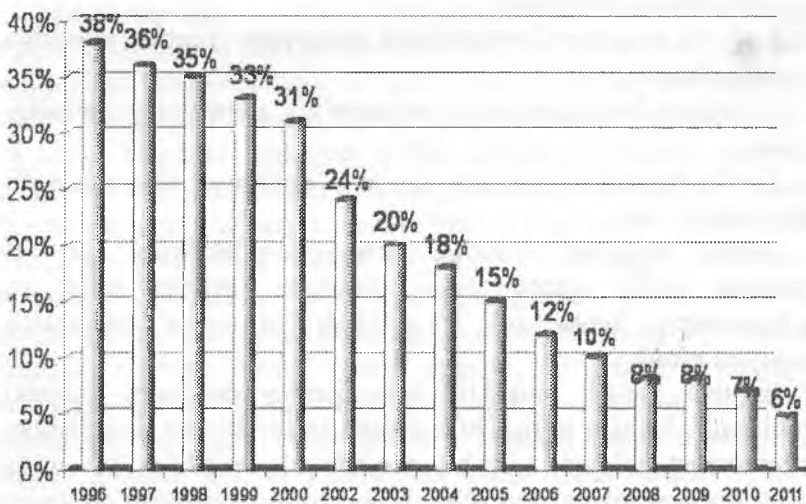
O‘zbekiston Respublikasida Davlat budjeti xarajatlarini mahsulot ishlab chiqaruvchilar va xizmat ko‘rsatuvchi subyektlar tomonidan to‘lanadigan soliqlar hisobidan qoplanadi. Soliq salmog‘inig asosiy qismini kichik biznes va xususiy tadbirkorlar tashkil etmoqda.

2011-yil “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili” bo‘yicha qabul qilingan davlat dasturida quyidagi ustuvor yo‘nalishlarga alohida e‘tibor qaratildi:

1. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining huquq va manfaatlarini himoya qilish. Mavjud me‘yoriy – huquqiy bazani tanqidiy nuqtai nazardan qayta ko‘rib chiqish.

2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati uchun yanada qulay muhit yaratish.

3. Soliq va boshqa to‘lovlar borasida qulaylik va yengilliklar yaratish. Respublikada faoliyat yuritayotgan xo‘jalik subyektlari uchun 2012-yilda yagona soliq to‘lovi stavkasini 6 foizdan 5 foizga tushirish ko‘zda tutilganligini quyidagi 1-diagrammadan ko‘rish mumkin.



1-diagramma. Soliq to‘lov stavkasi.

Qishloq xo'jaligida faoliyat yuritayotgan fermer xo'jaliklari yagona yer solig'ini to'laydi. Yagona yer solig'ini yilning 1- iyuligacha 20 foiz, 1- sentabrga 30 foiz, 1-dekabrga qolgan 50-foiz summasi to'lanadi.

Tadbirkor korxonalaridan hisoblab chiqilgan soliqqa tortish bazasiga muvofiq soliq stavkalari quyidagi tarzda belgilanadi :

1) mulkchilikning barcha shaklidagi korxonalarining daromad (foyda)lari soliq foiz stavkasi bo'yicha soliqqa tortiladi;

2) qishloq xo'jaligi bilan mashg'ul dehqon-fermer xo'jaliklarining foydasidan olinadigan soliq to'lovlarining stavkalari ularning rentabellik darajasiga uzviy bog'liq ravishda belgilanadi. Xo'jalikning rentabellik darajasi 25 foizgacha bo'lsa, 3 foizga; 25 foiz va undan ortiq bo'lsa, 20 foiz soliq stavkalari olinadi. Soliq hisoboti O'zR Soliq kodeksining 7-bobida soliq hisoboti soliq to'lovchining soliq va boshqa majburiy to'lovning har bir turi bo'yicha yoki to'langan daromadlar bo'yicha hisob-kitoblar hamda soliq deklaratsiyalarini, shuningdek, hisob-kitoblarga va soliq deklaratsiyalariga doir hujjatlari bo'lib, O'zbekiston Respublikasi Davlat Soliq Qo'mitasi va O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi tomonidan tasdiqlanadigan shaklda tuziladi. Soliq hisoboti qog'ozda va (yoki) elektron hujjat tarzida tuziladi.

O'zbekiston Respublikasida amal qiladigan soliqlar va majburiy to'lovlar barcha faoliyat yuritayotgan ishlab chiqarish shakllari ya'ni yakka tartibda faoliyat ko'rsatuvchi jismoniy shaxslar va faoliyati daromad olishga qaratilgan yuridik shaxslar amaldagi qonunchilikka muvofiq belgilangan soliqlarni to'lashlari belgilab qo'yilgan. Soliq turlariga quyidagilar kiradi: yuridik shaxslardan olinadigan foyda solig'i; jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'i; qo'shilgan qiymat solig'i; aksiz solig'i; yer qa'ridan foydalanuvchilar uchun soliqlar va maxsus to'lovlar; suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliq; mol-mulk solig'i; yer solig'i; obodonlashtirish va ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirish solig'i; jismoniy shaxslardan transport vositalariga benzin, dizel yoqilg'isi va gaz ishlatganlik uchun olinadigan soliq.

Majburiy soliq to'lov turlariga quyidagilar kiradi: 1) Ijtimoiy jamg'armalarga majburiy to'lovlar: yagona ijtimoiy to'lov; fuqarolarning budjetdan tashqari pensiya jamg'armasiga sug'urta badallari; budjetdan tashqari pensiya jamg'armasiga majburiy

ajratmalar; 2) Respublika yo'l jamg'armasiga majburiy to'lovlar; 3) Davlat boji; 4) Bojxona to'lovlari; 5) Ayrim turdagi tovarlar bilan chakana savdo qilish va xizmat ko'rsatish huquqi uchun yig'im.

Soliq solishning soddalashtirilgan tartibi deganda – soliq solishning ayrim toifadagi soliq to'lovchilar uchun belgilanadigan hamda ayrim turdagi soliqlarni hisoblab chiqarish va to'lashning, shuningdek, ular yuzasidan soliq hisobotini taqdim etishning maxsus qoidalari qo'llanilishini nazarda tutuvchi alohida tartibi tushuniladi.

Mikrofirmalar va kichik korxonalar jumlasiga xodimlarining soni bo'yicha qonun hujjatlarida belgilangan mezonga (ko'pi bilan 100 kishidan) mos keladigan yuridik shaxslar kiradi. Bunda: xodimlarning soni hisobot yili uchun xodimlarning o'rtacha yillik sonidan kelib chiqqan holda aniqlanadi; xodimlarning o'rtacha yillik sonini aniqlashda o'rindoshlik, pudrat shartnomalari va boshqa fuqarolik-huquqiy tUSDagi shartnomalar bo'yicha ishga qabul qilingan xodimlarning, shuningdek, unitar (sho'ba) korxonalarda, vakolatxonalar va filiallarda ishlayotganlarning soni ham hisobga olinadi; yuridik shaxslarni mikrofirmalar va kichik korxonalar toifasiga kiritishda yuridik shaxsning asosiy faoliyat (ixtisosligi) turiga to'g'ri keladigan xodimlar sonining mezoni qabul qilinadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1997-yil 10-oktabrdagi PF-1871-sonli Farmoni bilan tasdiqlangan ro'yxatda keltirilgan xomashyo mahsulotlaridan tashqari, o'zi ishlab chiqar-gan tovarlar, ishlar, xizmatlarni (ishlarni bajarish, xizmatlarni ko'rsatish joyidan qat'i nazar) erkin almashtiriladigan valutadagi eksporti tashkil qiladigan ulushi quyidagilarni tashkil etadigan eksport qiluvchi korxonalar uchun: sotishning umumiy hajmida 15 foizdan 30 foizgacha bo'lganda belgilangan stavka 30 foizga pasaytiriladi. Sotishning umumiy hajmida 30 foiz va undan yuqori bo'lganda belgilangan stavka 50 foizga pasaytiriladi. Xizmatlar ko'rsatish sohasi korxonalari uchun plastik kartalar qo'llanib haq to'langan holda ko'rsatilgan xizmatlar hajmi bo'yicha belgilangan stavka 10 foizga pasaytiriladi.

Mikrofirmalar va kichik korxonalar (savdo va umumiy ovqatlanish korxonalaridan tashqari) uchun yagona soliq to'lovi stavkalari

| № | To'lovchilar | Soliq stavkalari, soliq solinadigan bazaga nisbatan foizda |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 1. | Iqtisodiyotning barcha tarmoqlari korxonalari, 2-9-bandlarda nazarda tutilganlardan tashqari | 6* |
| 2. | Sanoat sohasidagi korxonalar | 5 |
| 3. | Kompyuter dasturiy mahsulotlarini ishlab chiqish va joriy etish tovarlar (ishlar, xizmatlar) realizatsiyasi umumiy hajmining kamida 80 foizini tashkil etadigan korxonalar | 5 |
| 4. | Bojxona rasmiylashtiruv bo'yicha xizmatlarni ko'rsatadigan yuridik shaxslar (bojxona brokerlari) | 6 |
| 5. | Lombardlar | 30 |
| 6. | Gastrol-konsert faoliyati bilan shug'ullanish uchun litsenziyaga ega bo'lgan yuridik va jismoniy shaxslarni (shu jumladan norezidentlarni) jalb etish yo'li bilan ommaviy tomosha tadbirlarini tashkil etishdan daromad oladigan korxonalar | 30 |
| 7. | Tayyorlov tashkilotlari, brokerlik idoralari (8-bandda ko'rsatilganlaridan tashqari), shuningdek, vositachilik, topshiriq va boshqa shartnomalar bo'yicha vositachilik xizmatlari ko'rsatadigan korxonalar | 33** |
| 8. | Qimmatli qog'ozlar bozorida brokerlik faoliyatini amalga oshiradigan korxonalar | 13** |
| 9. | Oziq-ovqat va nooziq-ovqat mahsulotlarini realizatsiya qilish uchun turg'un savdo shoxobchalarini ijaraga berishga ixtisoslashgan korxonalar (ijaraga berishdan olingan daromadlar 60 foizdan ko'pni tashkil etadi) | 30 |
| 10. | O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1997-yil 10-oktabrdagi PF-1871-sonli Farmoni bilan tasdiqlangan ro'yxatda keltirilgan xomashyo mahsulotlaridan tashqari, o'zi ishlab chiqargan tovarlar, ishlar, | |

| | | |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| | xizmatlarni (ishlarni bajarish, xizmatlarni ko'rsatish joyidan qat'i nazar) erkin almashtiriladigan valutadagi eksporti tashkil qiladigan ulushi quyidagilarni tashkil etadigan eksport qiluvchi korxonalar uchun: | |
| | sotishning umumiy hajmida 15 foizdan 30 foizgacha bo'lganda | belgilangan stavka 30 foizga pasaytiriladi |
| | sotishning umumiy hajmida 30 foiz va undan yuqori bo'lganda | belgilangan stavka 50 foizga pasaytiriladi |
| | Xizmatlar ko'rsatish sohasi korxonalari uchun plastik kartalar qo'llanib haq to'langan holda ko'rsatilgan xizmatlar hajmi bo'yicha | belgilangan stavka 10 foizga pasaytiriladi |

***) Mol-mulkini moliyaviy ijara (lizing)ga beradigan korxonalar uchun moliyaviy ijara (lizing) bo'yicha foizli daromad summasi.**

*****) Haq summasiga (yalpi daromadga) nisbatan foizlarda.**

7.3.2-jadval

Savdo va umumiy ovqatlanish korxonalari, shu jumladan, mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun yagona soliq to'lovining stavkalari

| № | To'lovchilar | Soliq stavkalari, soliq solinadigan bazaga nisbatan foizda |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 1. | Umumiy ovqatlanish korxonalari | 10 |
| | ulardan: | |
| | umumiy ta'lim maktablari, maktab-internatlar, o'rta maxsus, kasb-hunar va oliy o'quv yurtlariga xizmat ko'rsatuvchi ixtisoslashgan umumiy ovqatlanish korxonalari | 8 |
| 2. | Quyidagi joylarda joylashgan chakana savdo korxonalari (4-bandda ko'rsatilganlaridan tashqari): | |
| | aholi soni 100 ming va undan ko'p kishidan iborat shaharlarda | 4 |
| | boshqa aholi punktlarida | 2 |
| | borish qiyin bo'lgan va tog'li tumanlarda | 1 |
| 3. | Ulgurji savdo korxonalari (4-bandda ko'rsatilganlaridan tashqari) | 5 |

| | | |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 4. | Quyidagi joylarda joylashgan ulgurji va chakana dorixona tashkilotlari: | |
| | aholi soni 100 ming va undan ko'p kishidan iborat shaharlarda | 3 |
| | boshqa aholi punktlarida | 2 |
| | borish qiyin bo'lgan va tog'li tumanlarda | 1 |
| 5. | 1, 2 va 4-bandlarda ko'rsatilgan korxonalar uchun (ulgurji dorixona tashkilotlaridan tashqari) sotilgan tovarlar (ko'rsatilgan xizmatlar)ni plastik kartalar qo'llagan holda to'langan hajmi bo'yicha | belgilangan stavka 10 foizga pasaytiriladi |

Izoh: Agar chakana savdo korxonalari mustaqil yuridik shaxs hisoblanmaydigan va yagona soliq to'lovining turli stavkalari belgilangan turli aholi punktlarida joylashgan bir nechta savdo shoxobchalariga ega bo'lsa, ular har bir savdo shoxobchasi bo'yicha tovar oborotining alohida-alohida hisobini yuritishlari hamda mazkur aholi punktlari uchun belgilangan stavkalar bo'yicha yagona soliq to'lovini to'lashlari lozim.

7.3.3-jadval

Yuridik shaxsni tashkil etmasdan tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanadigan jismoniy shaxslardan (yakka tartibdagi tadbirkorlar)dan olinadigan qat'iy belgilangan soliq stavkalari

| № | Faoliyat turi | Qat'iy belgilangan soliqning bir oydagi stavkasi (eng kam ish haqiga karrali miqdorlarda) | | |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|------------------------|
| | | Toshkent shahri | Nukus shahri va viloyatga bo'ysunuvchi shaharlar | boshqa aholi punktlari |
| 1. | Chakana savdo: | | | |
| | oziq-ovqat tovarlari bilan | 9,0 | 6,0 | 3,0 |
| | dehqon bozorlarida qishloq xo'jaligi mahsulotlari bilan* | 5,0 | 4,0 | 2,0 |
| | nooziq-ovqat tovarlari bilan | 10,0 | 6,5 | 3,0 |
| | oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlari bilan (turg'un shoxobchalardagi aralash savdo) | 10,0 | 6,5 | 3,0 |
| 2. | Maishiy xizmatlar, 3-bandda ko'rsatilganlardan tashqari | 3,5 | 1,5 | 0,5 |

| | | | | |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|
| 3. | Sartaroshlik xizmatlari, manikur, pedikur, kosmetolog xizmatlari va boshqa shunga o'xshash xizmatlar | 4,0 | 2,0 | 1,0 |
| 4. | O'z mahsulotini ishlab chiqarish va sotish, shu jumladan, milliy shirinliklar va non-bulka mahsulotlarini tayyorlash va sotish, shuningdek, uy sharoitlarida yoki joylardagi davlat hokimiyati organlarining qarori bilan maxsus ajratilgan joylarda o'tirish joylari tashkil qilmasdan donalab sotiladigan ovqatlarning ayrim turlarini tayyorlash va sotish | 2,0 | 1,5 | 1,0 |
| 5. | Boshqa faoliyat turlari | 2,0 | 1,5 | 1,0 |
| 6. | Avtomobil transportida yuk tashishga oid xizmatlar: | | | |
| | 3 tonnagacha yuk ko'tarish quvvatiga ega yuk avtomobillari uchun | | 2,0 | |
| | 8 tonnagacha yuk ko'tarish quvvatiga ega yuk avtomobillari uchun | | 3,0 | |
| | 8 tonnadan ortiq yuk ko'tarish quvvatiga ega yuk avtomobillari uchun | | 4,0 | |

*) Uy xo'jaligi, shu jumladan, dehqon xo'jaligida parvarishlangan hayvonlarni (qoramol, parranda, mo'ynali va boshqa hayvonlar, baliq va boshqalarni) tirik holda hamda ularni so'yib, mahsulotlarni xom yoki qayta ishlangan holda, sanoatda qayta ishlashdan tashqari, tabiiy va qayta ishlangan chorvachilik, asalarichilik va dehqonchilik mahsulotlarini, manzarali bog'dorchilik (gulchilik) mahsulotlardan tashqari, sotish bundan mustasno. Soliq solishdan ozod etish soliq to'lovchi tomonidan tegishli davlat hokimiyatining joylardagi organi, fuqarolarning o'zini o'zi boshqarish organi, bog'dorchilik, uzumchilik yoki polizchilik shirkati boshqaruvi tomonidan berilgan, realizatsiya qilingan mahsulot soliq to'lovchi tomonidan unga yoki uning oila a'zolariga ajratilgan yer uchastkasida yetishtirilganligini tasdiqlovchi belgilangan shakldagi hujjatni taqdim etgan taqdirda amalga oshiriladi.

Izohlar:

1. Jismoniy shaxs:

a) bir nechta faoliyat turi bilan shug'ullansa, har bir faoliyat turi uchun alohida-alohida soliq to'laydi;

b) tadbirkorlik faoliyatini ijaraga olingan uskunalar va binoda amalga oshirsa, yashash joyidagi davlat soliq xizmati organiga ijaraga beruvchi to'g'risida ma'lumotnoma (axborot) taqdim etishi kerak;

v) davlat ro'yxatidan o'tkazilmagan joyda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirsa, soliqni ro'yxatdan o'tkazilgan joyda va faoliyatni haqiqatda amalga oshirayotgan joyda belgilangan stavkalar orasida eng yuqori stavka bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan joy bo'yicha to'laydi.

2. Jismoniy shaxslar tomonidan yakka tartibdagi tadbirkor sifatida davlat ro'yxatidan o'tmasdan faoliyat turlari bilan shug'ullanish holatlari aniqlanganda, davlat soliq xizmati organlari faoliyatning tegishli turi bo'yicha qat'iy belgilangan soliqning o'rnatilgan stavkasidan kelib chiqib bir yillik miqdoridagi summasini bir vaqtning o'zida undiradi.

3. Jismoniy shaxslarning mol-mulkni ijaraga berishdan olgan daromadlariga O'zbekiston Respublikasi Prezidentining mazkur qaroriga 8-ilovada belgilangan soliq solish shkalasining minimal stavkasi bo'yicha jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'i solinadi.

7.4. Kichik biznes korxonalarida audit va auditorlik taftishini o'tkazish

Tadbirkorlarni iqtisodiy faoliyat yuritishlarida, moliyaviy va buxgalteriya hisob-kitoblarini to'g'ri amalga oshirishlarida auditorlik firmalari ham muhim ahamiyat kasb etadi. Auditorlik firmalari bozor infratuzilmasining eng muhim unsurlaridan biridir. Ular mulkdorlar va davlatning mulkiy manfaatlarini himoya qilish maqsadida mustaqil moliyaviy nazoratni amalga oshiradi.

O'zbekistonda audit O'zbekiston Respublikasining "Auditorlik faoliyati to'g'risida"gi qonuni asosida amalga oshiriladi.

Audit – xo‘jalik yurituvchi subyektlarni mustaqil ekspertiza va moliyaviy hisobotini tahlil etuvchi tashkilotdir, tahlilni unga vakil qilingan shaxslar - auditorlar (auditorlik firmalari) bajaradi.

Auditning asosiy maqsadi – moliyaviy va xo‘jalik operatsiyalarining to‘g‘riligini va ularning O‘zbekiston Respublikasi qonunchiligiga va boshqa me‘yoriy hujjatlariga mosligini aniqlashdan, ularning to‘la-to‘kisligi, aniq - ravshanligi, buxgalter hisobi yoki boshqa moliyaviy hisob yuritishga qo‘yilayotgan talablarga qancha mosligini aniqlashdan iborat. Audit tarkibiga yana konsalting, ya‘ni mijoz bilan shartnoma tuzib, xizmatlar ko‘rsatish ham kiradi.

Auditorlik faoliyati xo‘jalik yurituvchi subyektlarning faoliyati ustidan maxsus vakolat olgan davlat idoralarining nazorati o‘rmini bosmaydi.

Auditning asosiy “harakatlanuvchi shaxsi” auditor va auditorlik firmasidir.

Auditor belgilangan tartibda auditorlik faoliyati bilan shug‘ullanish huquqini olgan hamda auditorlik kasbi ro‘yxatiga kiritilgan mutaxassisdir.

Auditorlik firmasi – yuridik va jismoniy shaxs tomonidan tuzilib, belgilangan tartibda ro‘yxatdan o‘tgan, Ustaviga ko‘ra ushbu firmaga auditorlik xizmati ko‘rsatish bilan shug‘ullanadigan tashkilot.

Auditorlik firmalari kichik korxonalar, mas‘uliyati cheklangan jamiyatlar va boshqa korxonalarning tashkiliy huquqiy shakllarida ochilishi mumkin, ochiq turdagi aksiyadorlik jamiyatlari bundan mustasno.

Quyidagilarga auditorlik tekshiruvini o‘tkazish taqiqlanadi:

- tekshirilayotgan xo‘jalik yurituvchi subyektning rahbarlari va boshqa mansabdor shaxslari bilan yaqin qarindosh bo‘lgan shaxsga;

- tekshirilayotgan xo‘jalik yurituvchi subyektda shaxsiy mulkiy manfaatlari bo‘lgan shaxsga;

- xo‘jalik yurituvchi subyektning rahbarlariga, muassasalariga yoki mulkdorlariga;

- tekshirilayotgan xo'jalik yurituvchi subyekt yoki uning filiallari xodimiga;

- davlat hokimiyati va boshqaruvi idoralarining mansabdor shaxslariga;

- kreditorlar, investorlar va boshqa manfaatdor shaxslarga.

Auditorlar va auditorlik firmalari davlat ro'yxatidan o'tib, litsenziya olganlaridan keyin faoliyat boshlaydi.

Auditorlar va auditorlik firmalari qonunda belgilab qo'yilgan tartibda O'zbekiston Respublikasining Adliya vazirligida Davlat ro'yxatidan o'tadi.

Auditorlik faoliyati bilan shug'ullanish huquqi uchun litsenziya davlat ro'yxatidan o'tgandan keyin beriladi. Ularni berish tartibini O'zbekiston Respublikasining Vazirlar Mahkamasi belgilaydi. Auditorlar (auditorlik firmasi) quyidagi huquqlarga ega:

- xo'jalik yurituvchi subyektning hisobotini audit qilish va tuzilgan shartnomaga binoan konsalting xizmati ko'rsatish;

- O'zbekiston Respublikasining "Auditorlik faoliyati haqida"gi mazkur qonun, boshqa qonuniy va me'yoriy hujjatlar talablariga binoan tekshiruvning shakl va usullarini mustaqil belgilash;

- tekshirilayotgan obyektida va uchinchi shaxslar qo'lida bo'lgan, tekshirilayotgan xo'jalik yurituvchi subyektlarning mulkiy holati va faoliyatiga daxldor hujjatlar bilan tanishish imkoniyati bor;

- o'tkazilayotgan tekshirish yoki ko'rsatilayotgan auditorlik xizmati munosabati bilan tekshirilayotgan xo'jalik yurituvchi subyekt rahbarlaridan va boshqa xodimlaridan, shuningdek, uchinchi shaxslardan og'zaki yoki yozma tarzda zarur izohlar olish;

- litsenziyadan mahrum etish haqida qaror qabul qilinganida sudga ariza bilan murojaat qilish. Auditor (auditorlar firmasi)ning burchlari: - auditor tekshiruvini sifatli, mukammal o'tkazish, tekshiruvlar o'tkazish bilan aloqador boshqa auditorlik xizmati ko'rsatish;

- tekshirilayotgan xo'jalik yurituvchi subyekt rahbariyatiga tekshiruv vaqtida aniqlangan qonunchilikning buzilishi hollari va buxgalteriya hisobi yuritish hamda moliyaviy hisobotni tuzishga qo'yilgan talablarning buzilishi dalillari haqida ma'lumot berish;

- o'z vazifalarini bajarish chog'ida sir saqlash.

Mijozga zarar yetkazadigan ma'lumotlar faqat sudning talabi bilan oshkor qilinishi mumkin;

- uzrli sabablar bo'lmasa, o'z faoliyatini to'xtatmaslik, uni oxiriga yetkazish va xulosa chiqarish;

- zarur bo'lib qolgan hollarda tekshiruv natijalarini ma'lum qilish uchun mulkdorlar (aksiyadorlar) umumiy yig'ilishini chaqirishni talab qilish;

- mabodo ishi va xulosalarida xolis va obyektiv bo'lishning imkoni bo'lmay qolsa, o'z faoliyatini davom ettirishdan bosh tortish (to'xtatish).

Auditor mijoz bilan shartnoma tuzgan auditorlik firmasi xo'jalik yurituvchi subyekt mulkdorlari bilan kelishilgan holda tayinlanadi.

Xo'jalik yurituvchi subyekt mulkdorlari qarori bilan yoki auditor tayinlagan yuridik shaxsning qaroriga ko'ra, auditor chaqirib olinishi mumkin, auditor bu haqda barvaqt yozma tarzda, uning xizmatidan voz kechish sabablarini ko'rsatib, xabardor qilinadi.

Tekshiruv vaqtida yoki buyurtmaga ko'ra, boshqa ishlar qilinayotganda xizmatdan voz kechilsa, xo'jalik yurituvchi mulkdor auditor xizmatiga haq to'lashi shart.

Surishtiruv organi, prokuror, tergovchi va sud topshirig'i bilan auditorlik tekshiruvni o'tkazilsa, xarajatlar tekshirilayotgan xo'jalik subyektini zimmasiga tushadi, uning qo'lida yetarli mablag' bo'lmasa, tekshiruvni tayinlagan organ zimmasiga tushadi.

Mabodo, xo'jalik yurituvchi subyekt qo'lida zarur mablag' bo'lmasa-yu, tekshiruv xarajatlarini to'lashdan bo'yin tovlasa, prokuror auditor yoki auditorlik firmasining mulkiy manfaatlarini himoya qilib, tegishli sudga murojaat qilishi shart.

Xo'jalik yuritish subyektining rahbarlari va boshqa mansabdor shaxslari auditorning talabi bilan quyidagilarni bajarishi shart:

- moliyaviy - xo'jalik faoliyatiga daxldor hujjatlarni berish; - og'zaki yoki yozma tarzda zarur izohlar berish;

- tekshirilayotgan obyektning moliyaviy - xo'jalik faoliyatini sifatli ekspertiza qilish uchun boshqa zarur shart -sharoitlarni yaratish.

“Auditorlik faoliyati haqidagi” qonun va boshqa qonun hujjatlarining qoidalarini auditorlik tekshiruvi vaqtida buzganlik uchun auditor va auditorlik firmasi quyidagicha javobgar bo'ladi:

* O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga binoan mulkiy va ma'muriy javobgarlik;

*Litsenziya huquqini to'xtatib qo'yish yoki auditorlik faoliyati bilan shug'ullanish huquqini beradigan litsenziyadan mahrum etishgacha (litsenziya bergan organ qaroriga muvofiq) bo'lgan intizomiy jazolar berish.

Auditor faoliyatini tartibga solib turish uchun qonunchilikda auditorlar palatasini ochish nazarda tutilgan.

O'zbekistondagi aksariyat auditorlik firmalarini auditorlar o'zlari tashabbuskor bo'lib tuzgan, ammo mustaqil audit o'tkazish uchun ularning soni yetarli emas. Bu muammoni hal etish uchun Davlat mulki qo'mitasi tashabbusi bilan 1996-yilning may oyida qimmatli qog'ozlar bozori qatnashchilariga maslahat -auditorlik va axborot xizmati ko'rsatish uchun maxsus agentlik - “Konsauditinform” tashkil etildi.

Tez orada barcha korxonalar ish yuritadigan bozor iqtisodiyoti shart-sharoitlari favqulodda qattiq va mamlakat ichidagi hamda shuningdek, chet el raqobatchi korxonalar mavjud bo'lgan bir paytda samarali, foydali faoliyat yo'llari va vositalarini to'g'ri belgilash qobiliyatining ahamiyati oshadi. Bu auditorlarga qo'shimcha vazifalar yuklaydi. Ular korxonalarining moliyaviy ahvoli va uning keyingi rivojlanishi istiqbollari to'g'ri baholashlari zarur.

Ta'kidlash lozimki, an'anaviy taftish eski faktlar, muayyan darajada tezgina tarix mulkiga aylanuvchi joriy voqealarni qayd qilish hamda baholash bilan kifoyalanadi. Audit bo'lsa nafaqat eski va ayni shu asnodagi holatni baholashi, balki korxonaning xo'jalik faoliyatiga va uning natijalariga ta'sir ko'rsatishga qodir bo'lg'usi hodisalarni ham oldindan ko'ra bilishi lozim. Alohida faktlar bo'yicha, ularni qiyoslash va o'rganish asosida xo'jalik

faoliyatining rivojidadagi tamoyillarni ilg'ab olish, u yoki bu mahsulot, ishlar va xizmatlarga talab hajmini, bo'lg'usi daromadlar va xarajatlarni, foyda va rentabellikni ta'minlash zarur.

Tabiiyki, bu auditorning malakasiga oshirilgan talablar qo'yadi. Auditor bashorat qila olish fazilatiga ega bo'lishi, bunda u iqtisodiy-matematik va zamonaviy hisoblash texnikasidan foydalanib, amalga oshiriladigan xo'jalik faoliyatining iqtisodiy tahlili usuliga tayanishi kerak.

Aytish mumkinki, endilikda qo'shma korxonalaridagi audit, bank auditi, o'z ishlab chiqarishiga ega bo'lgan aksiyadorlik jamiyatlarida ishlovchi audit, investitsiya fondlarining auditi va sug'urta kompaniyalarining auditi shakllanib bormoqda.

Boshqa bozor tuzilmalari – birjalari, savdo - harid firmalari, shuningdek, tijorat faoliyati bilan shug'ullanuvchi jamoat tashkilotlarida shug'ullanadigan auditlarning ixtisoslashuvi kun tartibida turibdi.

Albatta, auditorlik tashkilotida biror-bir tarmoqda tijorat faoliyatining xususiyatlari bilan yaxshi tanish bo'lgan, moliyaviy ahvolni tahlil qilib, tekshirilayotgan korxonalar va muassasaning hisob-kitob hujjatlari bo'yicha malakali xulosa berishga qobiliyatli mutaxassislar bo'lmasligi mumkin. Shu tufayli tashkilotlar, odatda, o'z kuch - g'ayratlarini o'zlari ishda chinakamiga yordam bera olishlariga qodir bo'lgan mijoz -korxonalariga jamlaydilar.

Ma'lumki, har qanday faoliyat muayyan darajada va muayyan tartib-qoidalarga rioya qilinib amalga oshirilishi kerak. Audit standartlari auditorlik faoliyati mobaynida o'zining maqsadga muvofiqligi va puxtaligini tasdiqlagan hamda jahonning turli mamlakatlaridagi g'oyat ko'p sonli auditorlarning amaliy ish tajribasida yetuklangan professional me'yorlar va qoidalarni o'z ichiga oladi. Bunda audit bo'yicha yagona standartlarni darhol va to'la hajmda joriy etish vazifasi kun tartibiga mutlaqo qo'yilmaydi. Zero, har bir mamlakatda aniq iqtisodiy va siyosiy shart-sharoitlar, turlicha an'analar va milliy o'ziga xoslik mavjudki, auditorlik xizmatini tashkil etish chog'ida ular albatta, hisobga olinishi kerak. Auditning xalqaro standartlari xususidagi gap-so'zlarga kelganda

esa keng qamrovli va umum tomonidan qabul qilingan standartlar tizimi tabiatan mavjud emas.

Barcha xalqaro standartlarni to'rt guruhga bo'lish mumkin:

birinchi guruh - har qanday mamlakatda darhol, butunicha va to'la qabul qilinishi mumkin bo'lgan;

ikkinchi guruh - ma'qullanib, arzimmas o'zgarishlar bilan qabul qilinishi mumkin bo'lgan;

uchinchi guruh - faqat aniqlik kiritishgina emas, balki o'zining joriy etilishi uchun tegishli shart - sharoitlarni (masalan, bozor munosabatlarining yanada rivojlantirilishi va takomillashtirilishi) vujudga keltirishga ehtiyoj sezuvchi;

to'rtinchi guruh - mazkur mamlakatda uning tarixiy an'analari va milliy ruhiyatiga ko'ra, qabul qilinishi mumkin bo'lmagan standartlarni o'z ichiga oladi. Auditorlik ishida, u amalga oshiriladigan mamlakatdan qat'iy nazar, quyidagi majburiy tarkibiy qismlar mavjud bo'ladi: u yoki bu xo'jalik omillarini tekshirish, kuzatish, o'rganish va to'g'riligi yoki maqsadga muvofiqligini tasdiqlash. Auditning bunday harakatlari aniq vazifalarni hal qilish uchun eng ko'p darajada yaroqli bo'lgan farqlanishi mavjud. Auditning zarur sharti, hisob - kitobning qo'llanilayotgan shakl va usullari mutanosibligini tekshirish, hisobdagi mol - mulk va mablag'larni baholash, u yoki bu mamlakatda hozirgi vaqtda amal qilayotgan qonunlar va me'yoriy hujjatlarga hisobotni qiyoslashdan iborat.

Auditning o'z standartlari xususida shuni aytish kerakki, ular aniq, qisqa va ochiq-oydin ta'riflanishi, amalda bajariladigan va g'oyat keng ravishda ma'qullanib, malakali auditorlar tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan bo'lishi lozim. Shunday qilib, audit standartlari avvalo, mazkur xizmat turini o'tkazishning majburiy shartlari, xususan, malaka talablari, tayyorgarlik ishi, auditor tekshirishlarini bevosita o'tkazish va yakunlovchi bosqich-auditorlik tekshirish dalolatnomasi (akti) hamda auditorlik xulosasini tuzishga daxldor bo'lishi kerak.

Tayanch soʻz va iboralar

Bank, bank turlari, investitsiya, kredit, kredit turlari, depozit, akkreditiv, valuta, valuta operatsiyasi, valuta kursi, soliqqa tortish obyekt, soliqqa tortish bazasi, soliqlar tizimi, umumdavlat soliqlari, mahalliy soliqlar, soliq toʻlovchilarning huquqlari, soliq toʻlovchilarning majburiyatlari, daromad (foyda) soligʻi, qoʻshimcha qiymat soligʻi, aksiz soligʻi, mol - mulk soligʻi, yer soligʻi, boshqa soliqlar va yigʻimlar, audit, auditorlik firmalari, auditorlik firmalarining huquqlari, auditorlik firmalarining burchlari, kredit tushunchasi, kreditning asosiy vazifasi, kredit turlari, tijorat krediti, bank krediti, davlat krediti, isteʼmol krediti, xalqaro kredit, firma krediti, mikro kreditlar, faktoring, overdraft, depozit, sertifikatlar.

Nazorat va mulohaza uchun savollar

- 1. Bankning aktiv va passiv operatsiyalari tarkibini izohlab bering.*
- 2. Bankning aktiv va passiv operatsiyalarining mohiyati nimalardan iborat?*
- 3. Bankdan kredit berish tartibi qanday tashkil etilgan?*
- 4. Banklar bilan tadbirkorlar oʻrtasida bajariladigan operatsiyalarda oʻzaro munosabatlar qanday tashkil etilgan?*
- 5. Banklar bilan tadbirkorlar oʻrtasidagi valuta operatsiyalari qanday bajariladi?*
- 6. Tadbirkorlik faoliyatida soliqqa tortish tartibi, mohiyati va ahamiyatini izohlab bering.*
- 7. Soliqqa tortish obyekt va soliq bazasi nima?*
- 8. Soliqqa tortish stavkalarining strukturasi qanday tuzilgan?*
- 9. Soliqqa tortish tartibi qanday amalga oshiriladi?*
- 10. Aksiz soligʻi nima? Uning amal qilish tartibi qanday?*
- 11. Auditorlik faoliyatining asosiy sohasi qanday?*
- 12. Auditorlik firmasining huquqlari va burchlari nimalardan iborat?*
- 13. Auditorlik xizmatlari nimalardan iborat?*
- 14. Auditning xalqaro standartlari toʻgʻrisida gapirib bering?*

7-MAVZU. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING BANK, SOLIQ VA AUDIT BILAN ALOQASI

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 2 soat</i> |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli. 2. Tadbirkorlarga xizmat ko'rsatuvchi bank tizimi va bank operatsiyalari. 3. Kichik biznes va tadbirkorlikni soliqqa tortish to'lash yo'llari. 4. Kichik biznes korxonalarida audit va auditorlik taftishini o'tkazish. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Kichik biznes va tadbirkorlikning bank, soliq va audit bilan aloqasi haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <p>Tadbirkorlikni rivojlantirishda bank, bank tizimi va bank operatsiyalari haqida tushuncha beradi.</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlikni soliqqa tortish yo'llarini ochib beradi.</p> <p>Kichik biznes korxonalarida audit va auditorlik taftish o'tkazish yo'llarini ko'rsatib beradi.</p> | <p>Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida bank, bank tizimi va bank operatsiyalari haqida tushunchaga ega bo'ladi.</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlikni soliqqa tortish yo'llari to'g'risida tushuncha beradi:</p> <p>Kichik biznes korxonalarida audit va auditorlik taftish o'tkazish yo'llarini ko'rsatib beradi.</p> |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. Bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamo |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

**KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING BANK, SOLIQ
VA AUDIT BILAN ALOQASI» mavzusi bo'yicha ma'ruza
mashg'ulotining texnologik xaritasi**

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1. Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2. Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3. Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4. Yangi mavzu yuzasidan teskor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1. Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash |
| | 3.2. Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |
| | 3.3. Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | |

1-ilova

**Bank, soliq va auditor xizmatini yaxshilashda "Blits-so'rov" usulini
qo'llash yo'llari**

"Blits-so'rov" uchun savollar:

- 2011-yil «Kichik biznes va xususiy tadbirkorli yili» Davlat vazifasini ayting.
- Bank va bank xizmatini yaxshilash yo'llarini ayting.

- Soliq to'lash stajkalari haqida tushuncha bering.
- Auditor xizmati nima maqsadga yo'naltirilgan?
- Auditorning asosiy vazifalarini va korxonaga uchun ahamiyati nimada?

2-ilova

Mavzu: KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING BANK, SOLIQ VA AUDIT BILAN ALOQASI

1. Tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli.
2. Tadbirkorlarga xizmat ko'rsatuvchi bank tizimi va bank operatsiyalari.
3. Kichik biznes va tadbirkorlikni soliqqa tortish yo'llari.
4. Kichik biznes korxonalarida audit va auditorlik taftishini o'tkazish boshqarishda axborot bilan ta'minlashni tashkil etish.

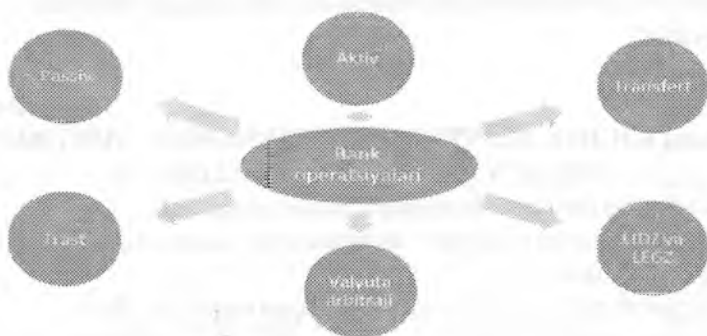
3-ilova

Bank – (ital. *banco* almashtirish; ingl. *bank*) moliyaviy korxonaga bo'lib, vaqtincha bo'sh turgan pul mablag'larini o'zida saqlaydi, iqtisodiyot obyektlariga kredit (zayom, ssuda) beradi, korxonaga va shaxslar bilan o'zaro to'lovlar va hisob-kitoblarda vositachilik qiladi. Mamlakatda pul muomalasini tartibga solib .

4-ilova

Majburiy soliq to'lov turlariga: 1) Ijtimoiy jamg'armalarga majburiy to'lovlar: yagona ijtimoiy to'lov; fuqarolarning byudjetdan tashqari pensiya jamg'armasiga sug'urta badallari; byudjetdan tashqari pensiya jamg'armasiga majburiy ajratmalar; 2) Respublika yo'l jamg'armasiga majburiy to'lovlar; 3) Davlat boji; 4) Bojxonaga to'lovlari; 5) Ayrim turdagi tovarlar bilan chakana savdo qilish va xizmat ko'rsatish huquqi uchun yig'imlar kiradi.

Bank operatsiyalari klaster usulidan foydalanib o'rganiladi.



**Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda
"Kichik guruhlarda ishlash" usulidan foydalanish uchun
topshiriqlar:**

- *Banklarning maqsadi va vazifasini ayting.*
- *Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda bank operatsiyalarini o'tkazishdagi jarayonlarni tushuntrib bering.*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari faoliyatini taftish o'tkashning ahamiyati haqida tushuncha bering.*

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

1. *Bankning aktiv va passiv operatsiyalari tarkibini izohlab bering.*
2. *Bankning aktiv va passiv operatsiyalarining mohiyati nimalardan iborat?*
3. *Bankdan kredit berish tartibi qanday tashkil etilgan?*
4. *Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasida bajariladigan operatsiyalarda o'zaro munosabatlar qanday tashkil etilgan?*
5. *Banklar bilan tadbirkorlar o'rtasidagi valyuta operatsiyalari qanday bajariladi?*
6. *Tadbirkorlik faoliyatida soliqqa tortish tartibi, mohiyati va ahamiyatini izohlab bering.*
7. *Soliqqa tortish obyekti va soliq bazasi nima?*
8. *Soliqqa tortish stavkalarining strukturasi qanday tuzilgan?*
9. *Soliqqa tortish tartibi qanday amalga oshiriladi?*
10. *Aksiz solig'i nima? Uning amal qilish tartibi qanday?*

VIII BOB. O‘ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI

8.1. O‘zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning Davlat dasturi

Mamlakatimizning agrar sektorida bozor munosabatlarini shakllantirish va uning nazariy jihatlarini o‘rganish orqali kichik biznesni rivojlantirishning iqtisodiy muammolarini hal etish muhim rol o‘ynaydi. Agrar sektorni isloh qilishda bozor munosabatlarini o‘rnatish va mulkiy munosabatlarni tashkil etish, yer resurslaridan foydalanish, yerga qanday munosabatda bo‘lish O‘zbekiston Respublikasining «Yer to‘g‘risidagi kodeks» bilan tartibga solinadi. Yer o‘z egasini topgandagina undan yaxshi foydalaniladi. Respublikamiz qishloq xo‘jaligida tadbirkorlik shakllari oila pudrati, fermer xo‘jaligi, dehqon xo‘jaligi faoliyat yuritib, qishloqda mulkchilik munosabatlari shakllandi. Agrar sektorda fermer xo‘jaligini rivojlantirish ustivor vazifasi qilib belgilanib, fermerlik qishloq xo‘jaligidagi asosiy ishlab chiqarish subyektiga aylanadi. Bundan tashqari, agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga katta e‘tibor qaratilayotganligini O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimovning 2011-yilda mamlakatimizni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2012-yilga mo‘ljallangan eng muhim ustivor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining majlisida so‘zlagan nutqidan ham ko‘rish mumkin. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik Iqtisodiyotning tez o‘zgarib turadigan bozor talablariga javob berishni ta‘minlaydigan zamonoviy tuzilmalarni shakllantiradigan, yangi ish o‘rinlarini tashkil qilishda va aholi daromadini oshirish manbai bo‘lib 2011-yilda yalpi ichki mahsulotdagi ulushini 54 foizga yetkazdi. O‘zbekistonda kichik biznes korxonalarini rivojlantirishning asosiy to‘rtta ustivor yo‘nalishlari ko‘rsatib berildi. 1. Mamlakatimizning barcha mintaqalarida biznesni rivojlantirish uchun yanada qulay muhit yaratish, kichik biznesga erkinlik berish, byurokratik tusiqlik va g‘ovlarni bartaraf etish bo‘yicha zarur chora-tadbirlarni amalga oshirish;

2. Vazirlar Mahkamasiga kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini tartibga soladigan qonun hujjatlarini tanqidiy tahlil qilish vazifasi; 3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning kreditlar, xomashyo resurslari, shuningdek, davlat xaridlari tizimidan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish; 4. Kichik biznes eksport solohiyatini rivojlantirish uchun zarur tashkiliy, huquqiy, moliyaviy mexanizm va sharoitlarini tug'dirib berish ko'zda tutilgan. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari bo'yicha Prezidentning 7-fevral 2011-yildagi «Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili» Davlat dasturi qabul kilindi. Dasturda mulkdorlarning o'rta sinfini shakllantirish, ichki bozorni raqobatdosh va sifatli mahsulotlar bilan to'ldirish, yangi ish o'rinlari yaratish va shu asosda aholi daromadini ko'paytirish, mamlakat taraqqiyotida faol tizim sifatida rivojlanishi uchun shart-sharoitlar yaratishdan iborat.

Agrar sektorda kichik biznesni rivojlantirishning asosiy maqsadi qishloq xo'jalik mahsulotlarini ko'paytirish uning sifatini oshirish, tovar assortimentini, yangi ish o'rinlarini ochish va tadbirkorlik faoliyatini kengaytirishdan iborat.

Hozirgi kunda qishloq joylarda ishlovchlarni ish bilan band qilish, ularni daromad manbalari bilan ta'minlash asosiy muammo bo'lib turishining sababi yer va suv resurslarining cheklanganligi va ishlab chiqarish subyektlarida tadbirkorlikning yetarli darajada rivojlanmaganligidan dalolat beradi. Qishloq joylarida yirik sanoat komplekslarini barpo etish o'ta murakkab bo'lib, kutilgan samara bermaydi. Shuning uchun agrar sektorda tadbirkorlik va kichik biznesni jadal rivojlantirish uchun barcha shart-sharoitlarni yaratish muhimdir. Hozirgi kunda Respublikada sug'oriladigan 4,3 million gektar yerning 49,6 foizi sho'rlangan bo'lib, shundan 31,3 foizi kam, 15,0 foizi o'rtacha, 3,3 foizi kuchli darajada sho'rlangan. 23 foiz yerlarimizning bonitet bali pastligicha qolmoqda. Yerlarning meliorativ holatini yaxshilash bo'yicha investitsiya mablag'larini jalb etishga, joriy yilda kichik biznesni rivojlantirishga ajratilgan mablag'lar hajmi 1,4 baroborga va 2 ttrillion 700 milliard so'mni tashkil etdi. Iqtisodiyotning strategik tarmoqlarini modernizatsiya qilish, xususiy tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash uchun

ko'plab investitsiya loyihalarini moliyalashtirish, qishloqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ishlab chiqarish infrastukturasini ustuvor rivojlantirish amalga oshiriladi.

Xususiy tadbirkorlikni va kichik biznesni qo'llab-quvvatlash fondi (Biznes-fond)ning xususiy tadbirkorlarga va kichik biznesga kreditlar berish, shu jumladan, imtiyozli kreditlar berish asosida investitsiya loyihalarini mablag' bilan ta'minlashni, ularning ustav sarmoyalarida ishtirok etishni, maslahat va axborot xizmatlari shaklida texnik yordam ko'rsatishni, sug'urta yo'li bilan himoya qilish bo'yicha hududiy agentliklar tashkil etiladi. Bu agentliklar tadbirkorlik tavakkalchiliklarini imtiyozli shartlarda sug'urta yo'li bilan himoya qilgan, to'lanmagan qarzlar uchun qarzdorlarning javobgarligini sug'urta qilgan, xususiy tadbirkorlik va kichik biznesni rivojlantirishga yo'naltirilayotgan chet el investitsiyalari sug'urta yo'li bilan himoya qilinishini ta'minlagan holda kichik va xususiy korxonalarining kreditlar, shu jumladan, imtiyozli kreditlar olishlari uchun investitsiya loyihalarini baholaydilar va ekspertizadan o'tkazadilar. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlovchi boshqa fondlar, sug'urta muassasalari, bozor konyunkturasi o'rganishda, axborot-tahliliy materiallarni tayyorlash va tarqatishda, korxonalarni ro'yxatga olishda yangidan tashkil etilayotgan korxonalar ta'sis hujjatlarini tayyorlashda, yuridik va texnik maslahatlar berishda ko'maklashadigan "Tadbirkorlar palatasi", resurs ta'minotida, mahsulotni sotishda va transport xizmati ko'rsatishda yordam beradigan, mahsulotni saqlash, qayta ishlash va sotishni amalga oshiradigan, xususiy qo'yilmalarga asoslangan, ilg'or texnologik asbob-uskunalar, xomashyo va qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash uchun butlovchi buyumlarni sotib olish uchun mablag'larni birinchi navbatda maqsadli ayirboshlash huquqiga ega bo'lgan agroinvestitsiya fermalari tashkil etiladi.

Qishloq xo'jaligi mahsulotlari hosili nobutgarchiligiga yo'l qo'ymaslik, uning tusivsiz qabul qilinishi, saqlanishi va keyinchalik iste'mol tarmog'ida taqsimlanishini ta'minlash maqsadida kichik va xususiy ulgurji-vositachilik tuzilmalari, ixtisoslashgan bozorlar, ulgurji do'konlar, bazalar, saqlash joylari,

omborxonalar jadallik bilan rivojlantirilmoqda. Dehqon (fermer) xo'jaliklarini qishloq xo'jaligi ekinlarining yuqori nav urug'lari va ekish materiallari bilan o'z vaqtida ta'minlash uchun qishloq joylarda urug' yetishtiriladigan hamda ularni sotadigan urug'chilik korxonalari tashkil etilmoqda. Qishloqdagi tadbirkorlarga tuzatish-tiklash, agrokimyo, zooveterinariya va xizmatlarning boshqa turlarini ko'rsatadigan agroservis korxonalari tashkil etilmoqda.

Chet el tajribasida kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish muhim ahamiyat kasb etadi, chunki yaratiladigan yangi ish o'rinlarining soni oshishi hisobiga ishsizlik darajasini kamaytirish, aholi daromadlari va xalq farovonligini uzluksiz oshib borishi ko'p tomonlama ushbu sohani davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanishi bilan bog'liqdir.

Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi sharoitida kichik biznes va tadbirkorlikni qishloqda jadal rivojlantirish tufayli, iqtisodiy o'sishga erishish, yangi ish o'rinlari tashkil qilish va yoshlarni ish bilan ta'minlash, aholining daromadlari va farovonligini oshirishning muhim omili sifatida qaralmoqda.

Aholi real daromadlarining o'sishi, ichki bozorning mahalliy ishlab chiqarilgan mahsulotlar bilan to'yinish darajasining yuksalishi, mahalliylashgan ishlab chiqarishlar va kichik tadbirkorlikning, shuningdek, aholiga xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanishi Iqtisodiyotning iste'mol sektori nisbatan barqaror rivojlanishini, aholi real daromadlarining o'sishi va tovar aylanishi o'sishini rag'batlantirdi. Ayniqsa, mamlakat aholisining ko'pgina qismi yashaydigan qishloq joylarida ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirish aholi turmush darajasini oshirish nuqtai-nazaridan muhim amaliy ahamiyat kasb etadi.

Qishloqda bozor infratuzilmalarini amalda yangidan barpo etish, qishloq joylarida tadbirkorlikni, ishlab chiqarishni tashkil etish va rag'batlantirish va bu sohani boshqarishda jahon tajribalaridan foydalanishni sifat jihatdan mutlaqo yangicha tamoyillar asosida yo'lga qo'yilishi lozim.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlantirish:

- kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning hududiy dasturlarini ishlab chiqish;

- kichik biznes subyektlari, kasanachilikni, shu jumladan oilaviy tadbirkorlikni iqtisodiy faoliyatlari uchun keng qulayliklar yaratish.

-qishloq aholisi va tadbirkorlikning iqtisodiy, huquqiy bilimlarini oshirib borishda zamonaviy axborot va kommunikatsion texnologiyalar hamda internet tizimini keng joriy etish;

- tadbirkorlikni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash dasturlarini amalga oshirishning samarali boshqaruvini tashkil etish;

- qishloqda bozor infratuzilmalari va xizmat turlarini barpo etish;

- kichik biznes subyektlarini texnik va texnologik modernizatsiyalashga erishish;

- mahsulotlarning yangi turlarini o'zlashtirish va barqaror talabga ega bo'lgan tayyor mahsulotlar tayyorlaydigan kichik korxonalar tashkil etish;

- Iqtisodiyot tarmoqlarining turli korxonalar o'rtasidagi kooperatsiya aloqalarini rivojlantirish;

Qishloq xo'jaligidagi iqtisodiy islohotlarning yo'nalishlari besh turdan iborat:

1. Yerdan foydalanish islohoti - 2004 yildan boshlab barcha qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari yer uchastkalaridan foydalanishning ijara shakliga o'tkazildi; yer uchastkalari xo'jalik yurituvchi subyektlarga faqat tuman hokimi tomonidan ijaraga berilishi belgilab qo'yildi; yer uchastkalari fermer xo'jaliklariga ijaraga 30 yildan 50 yilgacha berilishi belgilab qo'yildi; yer uchastkalaridan foydalanish huquqini meros qilib qoldirish tizimi joriy etildi; O'z mablag'i hisobidan yer o'zlashtirishni iqtisodiy rag'batlantirish tizimi joriy etildi.

2. Suvdan foydalanish islohoti - Irrigatsiya tizimlarini boshqarishning ma'muriy hududiy prinsipidan havza prinsipiga o'tkazildi; Respublika bo'yicha 10 ta irrigatsiya tizimlari havza boshqarmalari va 1 ta Farg'ona vodiysi bo'yicha birlashtirilgan dispetcherlik Markaziga ega bo'lgan magistral kanallari tizimi boshqarmasi tashkil etildi; Fermer xo'jaliklariga xizmat ko'rsatish sifatini yaxshilash uchun Suvdan foydalanuvchilar uyushmalari

tashkil etish yo'lga qo'yildi. *(SFUlar 2010-yilda Suv iste'molchilari uyushmalariga aylantirildi)*; Suv resurslaridan mukammal foydalanishni ta'minlash uchun sohada bozor prinsiplariga o'tish belgilandi *(Respublikaning barcha hududlarida tanlab olingan ikkitadan SIUlarda bozor prinsiplarini joriy etish bo'yicha eksperiment o'tazilmoqda)*.

3. Mulk islohoti - Qishloq xo'jaligida davlat mulki (qishloq xo'jaligida foydalanadigan yerlar bundan mustasno) to'liq tugatildi; Qishloq xo'jaligida xususiy mulk egasi sifatida fermer xo'jaliklari shakllandi; Shirkat mulki bo'lgan bog' va tokzorlar, chorva fermalari va mollari, texnikalar va boshqa mol-mulklar xususiylashtirildi; Respublika bo'yicha 105 ta qorako'lichilikka ixtisoslashtirilgan xo'jaliklari shirkat xo'jaliklari sifatida faoliyat ko'rsatmoqda.

4. Moliya-kredit va soliq islohoti - Davlat ehtiyojlari uchun xarid qilinadigan mahsulotlarni yetishtirishni moliyalashtirishda bo'naklash tizimidan imtiyozli kreditlash tizimiga o'tkazildi; Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini nodavlat jamg'armalar va kredit uyushmalari kabi tizimlardan moliyalashtirishni rivojlantirish belgilandi; Qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqaruvchilar uchun yerlarni kadastr bahosini hisobga olgan holda yagona yer solig'ini to'lash tizimiga o'tkazildi; Respublikada qishloq xo'jaligi texnika vositalarini lizingga berish tizimi joriy etildi; Fermer xo'jaliklari uchun boshlang'ich sarmoya va kredit ajratish, shuningdek, nodavlat jamg'armalar tomonidan imtiyozli kredit ajratish tizimi yaratildi; yer ijarasi huquqini va bo'lg'usi hosilni garovga qo'yib kredit ajratish joriy qilindi.

5. Narx-navo islohoti - Davlat ehtiyoji uchun xarid qilinayotgan paxta xomashyosining narxi jahon bozoridagi narxdan kelib chiqqan holda belgilash tizimi joriy etildi; Davlat ehtiyoji uchun xarid qilinayotgan g'alla narxi mintaqaviy bozorlardagi narxlardan kelib chiqqan holda belgilash tizimi joriy etildi; Boshqa turdagi qishloq xo'jaligi mahsulotlarining narxlari bozordagi talab va taklif asosida belgilash tizimi joriy etildi.

Ushbu vazifalarning amalga oshirilishi jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi sharoitida mamlakatimizda qishloq taraqqiyoti va

farovonligini oshirishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning hissasini yanada oshirgan bo'lar edi.

Qishloq xo'jaligini barqaror rivojlantirish, aholi yetishtirgan (fermer, dehqon va shaxsiy tomorqa) mahsulotini qayta ishlash va sotish shaxobchalarini tashkil etish, yangi texnika va texnologiyalarni olib kelish evaziga eksportbop mahsulotlar ishlab chiqarish orqali aholi turmush darajasini ko'tarishga katta e'tibor qaratilmoqda.

Mamlakatning kelajagini, siyosiy-ijtimoiy qurilishini belgilashda, davlat mulki, korporativ va xususiy mulkning tengligi, ta'minlanadi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik bugungi kunda jamiyatimizdagi ijtimoiy-siyosiy barqarorlikning kafolati kuchga aylanib bormoqda. Agar 2000-yilda malakatimiz yalpi ichki mahsulotining 30 % kichik biznes subyektlari tomonidan ishlab chiqarilgan bo'lsa, 2010-yil yakuni bilan bu ko'rsatkich qariyb 53% ga yetishi kutilayotgan ishlarimizni mantiqiy samarasidir. 2010-yilning o'zida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlantirish hisobidan 480 mingta yangi ish o'rni ochilgan, bu jami ish o'rinlarining 60%ini tashkil etmoqda. Mamlakatimiz aholisining 65% ga yaqini qishloq sharoitida yashashini hisobga olib, kichik biznesning rivojlanishiga katta imkoniyatlar yaratadi.

Xo'jalik subyektlari uchun yagona soliq stavkasini 2005-2010-yildagi 13% dan 7% ga, 2011-yildan boshlab bu ko'rsatkichning 7% dan 6% ga tushiriladi. Kichik biznes subyektlariga ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish va texnologik yangilash uchun qisqa va uzoq muddatli kreditlar berish tizimini yanada takomllashtirish, tashqi iqtisodiy faoliyat sohasida ishtrok etishi, ularning mintaq va jahon bozoriga chiqishiga ahamiyat berish kerak.

8.2. Kichik biznes korxonalarida xo'jalik aloqalarining yo'lga qo'yilishi

Grantlar – investitsiya bozorining muhim tarkibiy qismi grantlar hadya etuvchi yoki donor tomonidan aniq ishlarni bajarish uchun notijorat tashkiloti yoki xususiy shaxsga beminnat

beriladigan mablag'lar hisoblanadi. Qarzga nisbatan grantlar qaytarilmaydi. Grant grantni bajaruvchi tomonidan innovatsiya faoliyati, ekologik, iqtisodiy yo'nalish, o'quv-ta'lim, metodologik, maslahat xarakteri bilan bog'liq bo'lgan biror-bir notijorat maqsadlarga erishish uchun beriladi. Ya'ni uning asosiy g'oyasi beminnat asosda berilgan pul mablag'lari hisobiga erishilgan grant loyihasi bo'yicha ish natijalari, shuningdek, donorlik ishtirok, kimgadir yordam berish, nimagadir yordam berishga yo'naltirishdan iboratdir.

Donorlar sifatida turli mamlakatlarning davlat muassasalari, xalqaro tashkilotlar, xususiy xayriya fondlari, tijorat tuzilmalari, diniy, ilmiy va boshqa notijorat jamoat tashkilotlari, shuningdek, xususiy shaxslar ishtirok etishlari mumkin.

Yana bir jihat juda muhim hisoblanadi: donorlik tashkilotlari ko'p hollarda multiplikatsiya samarasiga ega bo'lgan loyiha mavzularini tanlaydilar, ya'ni keng tarqatishga, ko'paytirishga mo'ljallangan, loyiha doirasida tuzilmalarning yaratilishi, to'plangan ish tajribasi, ishlab chiqilgan va sinalgan uslublar va boshqalar. Bunday turdagi namunali loyihalarni yaratar ekan, donor biror bir yangi yoki mavjud ustuvor faoliyat yo'nalishlarini rag'batlantiradi yoki uning tashabbuskori bo'ladi. Ushbu ko'rsatmadan kelib chiqib, loyiha mavzusiga e'tibor bilan yondashish lozim.

Kredit olish singari, birinchi maslahatni aynan donorlik tashkilotining mutaxassisidan olish juda muhimdir, bu grantga tayyorlanish bo'yicha ishlarni olib borishdagi keyingi qo'yiladigan qadamlarga turtki bo'ladi.

Sizning so'rovingizni ko'rib chiqishdan nimalarni kutayotgan-lingingizni tushuntirib bering. Quyida ko'pgina donorlik muassasalari uchun xarakterli bo'lgan grant olish uchun beriladigan ariza shaklini keltiramiz:

Asosiy matn. 1. Muammoning qo'yilishi (muammoning cheklangan tarzdagi shartlari bayoni, ushbu muammoning yuzaga kelishi sabablari, uning tabiati, muammoning aniq bayoni, ijtimoiy-iqtisodiy va boshqa jamoat jarayonlariga ta'siri)

2. Loyihaning maqsad va vazifalari (loyiha nimaga yo'naltirilganligining aniq, izchil bayoni, u nimani yaratishi yoki o'zgartirishi lozim, bevosita ijrochilar unda nima mohiyat ko'rmoqdalar va u jamiyatga nima foyda keltiradi)

3. Loyiha natijalaridan foydalanishi mumkin bo'lgan shaxslar doirasi (loyiha vazifalari amalga oshirilishi natijasida yaratilgan mahsulotning aniq iste'molchisi kim bo'ladi)

4. Loyihani amalga oshirishning kutilgan yakuniy natijalari (loyihaning natijasi sifatida yuzaga keladigan jarayonlar va mahsulotlarning batafsil bayoni)

5. Kutilgan natijalarga erishish strategiyasi (loyiha vazifalariga erishish uchun lozim bo'lgan harakatlarning mantiqiy ketma-ketligi bayoni)

6. Loyiha monitoringi (loyihani bajarish jarayoni, uning natija berishi, maqsadli xarakteri ustidan nazorat qanday usullar va metodlarda amalga oshiriladi)

7. Loyihani bajarish jadvali (u yoki bu moliyalash bosqichini bajarish uchun lozim bo'lgan ishlarni bajarish davri ko'rsatilgan holda ishlar bosqichlarini ketma-ket bayon etish, shuningdek, har bir bosqichdagi ishlar natijalari aks ettirilgan hujjatlar)

8. Loyihani baholash (loyiha ishlari muvaffaqiyatlari mezonlarini belgilash, loyihaning dastlab qo'yilgan maqsadlarga erishishi)

Grantni olish uchun arizani ishlab chiqishda puxta o'ylangan, rejalashtirilgan budjetni shakllantirish muhim omil hisoblanadi. Grant oluvchi so'ralayotgan pul miqdori chuqur asoslanganligi va Loyiha bo'yicha xarajatlar to'g'ri aks ettirilganligini isbotlab berishi kerak. Quyida loyiha jamlangan budjetining shartli shaklini keltirgan va budjetning har bir bo'limi har bir budjet moddasining maqsad tavsifi va sarflanish tartibi bilan alohida asoslanishi lozimligi ta'kidlab o'tiladi.

Grantni bajarish jarayonida loyihani amalga oshirishning reja-jadvaliga aniq mos kelish va tasdiqlangan shaklga ko'ra hisobotlarni taqdim etish, ya'ni donor bilan kelishilgan shartlarga nisbatan o'ta sinchkov bo'lish, loyihaning dastlab qo'yilgan vazifalariga erishish lozim. Tabiiyki, bu holda kiritilgan

mablag'larni qaytarishni talab qilmagan holda investor maksimal ravishda iqtisodiy-ijtimoiy, innovatsion, gumanitar natijalarni ko'rishni istaydi.

Grantni bajarish jarayonida loyihani amalga oshirishning reja-jadvaliga aniq mos kelish va tasdiqlangan shaklga ko'ra hisobotlarni taqdim etish, ya'ni donor bilan kelishilgan shartlarga nisbatan o'ta sinchkov bo'lish, loyihaning dastlab qo'yilgan vazifalariga erishish lozim. Tabiiyki, bu holda kiritilgan mablag'larni qaytarishni talab qilmagan holda investor maksimal ravishda iqtisodiy-ijtimoiy, innovatsion, gumanitar natijalarni ko'rishni istaydi.

Ko'p hollarda donorlik loyihalari ko'p bosqichda bajarish xarakteriga ega bo'ladi va agarda birinchi qadam (loyiha yoki loyihaning qismi) muvaffaqiyatli bo'lsa, grant bajaruvchisining qo'shimcha moliyaviy mablag' olishga yaxshi imkoni bo'ladi (buni ko'pgina donorlik tuzilmalari amalda qo'llaydilar). Odatda grant beruvchi tomonidan bitta yuridik yoki jismoniy shaxsga bir vaqtda faqat bitta grant berilishi mumkin ekanligi sababli, qo'shimcha mablag' faqat grant berish to'g'risida ilgari imzolangan bitimga doir yakunlar chiqarilganidan so'ng amalga oshirilishi mumkin.

Yaratilgan qo'shimcha moliyaviy imtiyozlar: O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 24-avgustdagi "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PF-4354-sonli Farmoniga muvofiq Xalq banki va Mikrokreditbank tomonidan Germaniyaning Xalqaro hamkorlik bo'yicha Omonat kassalari jamg'armasi bilan hamkorlik yo'lga qo'yilgan bo'lib, ushbu jamg'arma mablag'lari evaziga mazkur banklarda Kichik tadbirkorlikni mikrokreditlash Jamg'armasi shakllantirilgan. Mazkur Jamg'arma mablag'lari – boshlang'ich kapitalni shakllantirish uchun ayol-tadbirkorlarga mikrokreditlar berishni ko'zda tutadi. Shuningdek, "Tijorat banklari tomonidan 2011-yilda kasb-hunar kollejlari bitiruvchilariga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun ko'rsatiladigan mikromoliyaviy xizmatlarni kengaytirish Dasturi" 2010-yil 11-dekabrda Vazirlar Mahkamasi tomonidan tasdiq-

langan. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tashabbusi va “Kamolot” yoshlar ijtimoiy harakati hamkorligida: Mikro-kreditbank “Yosh tadbirkor – yurtga madadkor” loyihasi (2008-yildan buyon); Agrobank “Yosh tadbirkor – kelajakka poydevor” loyihasi (2010-yildan buyon); Ipotekabank, Mikrocreditbank, Qishloq qurilish banki, Agrobank “Mening biznes g‘oyam” loyihasi (2011-yil) amalga oshirilmogda.

O‘tgan yillar davomida mazkur loyihalar doirasida amalga oshirilgan ishlar natijasida 3,5 mingdan ortiq yosh tadbirkorlarga 8 mlrd. so‘mdan ziyod mikromoliyaviy xizmatlar ko‘rsatildi.

Ko‘p hollarda donorlik loyihalari ko‘p bosqichda bajarish xarakteriga ega bo‘ladi. Birinchi qadam (loyiha yoki loyihaning qismi) muvaffaqiyatli bo‘lsa, grant bajaruvchisining qo‘shimcha moliyaviy mablag‘ olishga yaxshi imkoni bo‘ladi (buni ko‘pgina donorlik tuzilmalari amalda qo‘llaydilar). Odatda grant beruvchi tomonidan bitta yuridik yoki jismoniy shaxsga bir vaqtda faqat bitta grant berilishi mumkin ekanligi sababli, qo‘shimcha mablag‘ faqat grant berish to‘g‘risida ilgari imzolangan bitimga doir yakunlar chiqarilganidan so‘ng amalga oshirilishi mumkin.

Yaratilgan qo‘shimcha moliyaviy imtiyozlar: O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 24-avgustdagi “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PF-4354-sonli Farmoniga muvofiq Xalq banki va Mikrocreditbank tomonidan Germaniyaning Xalqaro hamkorlik bo‘yicha Omonat kassalari jamg‘armasi bilan hamkorlik yo‘lga qo‘yilgan bo‘lib, ushbu jamg‘arma mablag‘lari evaziga mazkur banklarda Kichik tadbirkorlikni mikrocreditlash Jamg‘armasi shakllantirilgan. Mazkur Jamg‘arma mablag‘lari – boshlang‘ich kapitalni shakllantirish uchun ayol-tadbirkorlarga mikrocreditlar berishni ko‘zda tutadi.

Shuningdek, “Tijorat banklari tomonidan 2011-yilda kasb-hunar kollejlari bitiruvchilariga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun ko‘rsatiladigan mikromoliyaviy xizmatlarni kengaytirish Dasturi” 2010-yil 11-dekabrda Vazirlar Mahkamasi

tomonidan tasdiqlangan. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki tashabbusi va "Kamolot" yoshlar ijtimoiy harakati hamkorligida:

Mikrokreditbank "Yosh tadbirkor - yurtga madadkor" loyihasi (2008-yildan buyon); - Agrobank "Yosh tadbirkor – kelajakka poydevor" loyihasi (2010-yildan buyon);

Ipotekabank, Mikrokreditbank, Qishloq qurilish banki, Agrobank "Mening biznes g'oyam" loyihasi (2011-yil) amalga oshirilmogda.

O'tgan yillar davomida mazkur loyihalar doirasida amalga oshirilgan ishlar natijasida 3,5 mingdan ortiq yosh tadbirkorlarga 8 mlrd. so'mdan ziyod mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatildi.

Bugungi kunda mamlakatimizda kichik tadbirkorlik subyektlarining soni 414 mingdan oshib ketdi. Bu ko'rsatkich ro'yxatga olingan korxonalar umumiy sonining 90% ini tashkil etadi. Iqtisodiyotda band bo'lgan aholining 71% ga yaqini ushbu sektorda faoliyat yuritmogda. Yalpi qishloq xo'jaligi mahsulotlarining 97% i, chakana savdo aylanmasining 45% idan ortig'i, xizmat ko'rsatish sohasining 42 % i, yuk tashish aylanmasining 67 % i, yo'lovchi tashish aylanmasining 86% i kichik korxonalar ulushiga to'g'ri kelmogda. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005-yil 11-apreldagi "To'g'ridan-to'g'ri xususiy xorijiy investitsiyalarni jalb etishni rag'batlantirish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida" farmonida to'g'ridan to'g'ri xususiy xorijiy investitsiyalarni jalb etadigan iqtisodiyot tarmoqlari korxonalari asosiy faoliyati bo'yicha daromad (foyda) solig'i, mulk solig'i, obodonlashtirish va ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirish solig'i, mikrofirma va kichik korxonalar uchun belgilangan yagona soliq to'lovi to'lashdan ozod qilinadi. Xususiy tadbirkorlik korxonalariga investitsiyalarni jalb etishning asosiy maqsadi, muayyan tarmoq uchun biror-bir loyiha yoki moliyaviy mablag'larni kiritishga qaratilgandir.

Vazirlar Mahkamasining 2005-yil 2-avgustdagi 180-son qaroriga asosan "Investitsiya shartnomalarini tuzish va amalga oshirish tartibi" to'g'risida nizom ishlab chiqilgan. Mazkur Nizomga Vazirlar Mahkamasining 07.07.2006-y. 133-son qaroriga muvofiq o'zgartirishlar kiritilgan. Ushbu Nizom «Chet ellik

investorlar huquqlarining kafolatlari va ularni himoya qilish choralari to‘g‘risida»gi O‘zbekiston Respublikasi Qonunining 4-moddasiga muvofiq chet ellik investorlarga qonun hujjatlarida belgilanganlarga qo‘shimcha kafolatlar va himoya choralari (imtiyozlar va preferensiyalar) berishda ular bilan O‘zbekiston Respublikasi Hukumati tomonidan investitsiya shartnomalari tuzish tartibini belgilaydi. Chet ellik investorlar bilan ularning qo‘shimcha kafolatlar va himoya choralari (imtiyozlar va preferensiyalar) berish bilan bog‘liq bo‘lmagan investitsiya majburiyatlarini mustahkamlashga yo‘naltirilgan shartnomalarni tuzish va amalga oshirish qonun hujjatlarida belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati rivojlantirishga oid dasturlarni amalga oshirish natijasida o‘tgan yilda 37 mingdan ortiq yangi kichik biznes subyektlari, 119,6 mingta yakka tartibdagi tadbirkorlik subyektlari tashkil etildi. Shuningdek, tarkibiy o‘zgartirilayotgan monopolist-korxonalarining foydanilmayotgan quvvatlarida 130 ta turli mulkchilik shakllariga asoslangan yangi kichik korxonalar tashkil etilib, ularda 7,5 mingga yaqin ish o‘rinlari yaratildi. 83 ta bankrot korxonalar negizida 92 ta yangi tadbirkorlik subyektlari tashkil etilib, ularda 9,8 mingta ish o‘rinlari yaratildi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2012-2016-yillarda qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini yanada modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlash dasturi to‘g‘risida” 2012-yil 21-may PQ 1758-sonli qaroriga asosan qishloq xo‘jaligini va sanoatning qayta ishlovchi tarmoqlarini mamlakatimizda ishlab chiqarilgan, jahon talablari va standartlariga javob beradigan zamonaviy yuqori unumli qishloq xo‘jaligi texnikasi va texnologik asbob-uskunalar bilan jihozlash darajasini tubdan oshirish, qishloq xo‘jaligi mashinasozligi korxonalarini modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan yangilash uchun xorijiy investitsiyalarni, eng avvalo, yetakchi xorijiy kompaniyalarning to‘g‘ridan to‘g‘ri investitsiyalarini keng jalb etish maqsadida 2012-2016-yillarda Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini yanada modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlash dasturi tuzuldi.

Dasturda 2012-2016-yillarda mamlakatimizda qishloq xo'jaligi texnikasini ishlab chiqarish va uning asosiy turlarini yangilash, qishloq xo'jaligi va meliorasiya o'z parametrlarini; qishloq xo'jaligi texnikasi, transport vositalari va qishloq xo'jaligi mahsulotlari yetishtirish va ularni qayta ishlash bo'yicha texnologik asbob-uskunalarining yangi turlarini ishlab chiqarishni tashkil etish,

– mahsulotlarni standartlashtirish, qishloq xo'jaligi mashinasozligida investitsiya loyihalarini amalga oshirishning barcha bosqichlari o'z vaqtida ro'yobga chiqarilishini, shu jumladan, loyiha hujjatlari ishlab chiqilishi va ekspertizadan o'tkazilishini, qurilish-montaj ishlari bajarilishini hamda quvvatlar foydalanishga topshirilishi,

– qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini yanada modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlash dasturini amalga oshirishni ta'minlash,

– qishloq xo'jaligi texnikasining barcha turlari va tiplari ko'rgazmalari o'tkazilishini ta'minlash, xalqaro talablar va standartlarga javob beradigan texnikaning zamonaviy va samarali tiplarini ishlab chiqarish hamda qishloq xo'jaligiga yetkazib berish, yangi qishloq xo'jaligi texnikasiga oid maxsus konstruktorlik byurosi tashkil etish, bunda Respublikadagi qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishining o'ziga xos xususiyatlari hamda paxtachilik, ozuqa yetishtirish, sabzovotchilik, bog'dorchilik va uzumchilik singari qishloq xo'jaligining yetakchi tarmoqlarida tuproqqa ishlov beradigan, ko'chat o'tkazadigan, hosilni yig'ishtiradigan va xizmat ko'rsatuvchi texnikalar yaratish,

– qishloq xo'jaligi mashinasozligi korxonalarining birgalikdagi taqdimnomasiga ko'ra qishloq xo'jaligi va melioratsiya texnikasini ishlab chiqarish va xarid qilish hajmlari, shuningdek, bozor konyunkturasiga va qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishi texnologiyasi rivojlanishiga muvofiq investitsiya loyihalarini amalga oshirish Dasturini amalga oshirish ko'zda tutildi. Tijorat banklariga qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlash bo'yicha fermer xo'jaliklari, mashina-traktor parklari, «O'z paxtasanoat» uyushmasi va «O'zdon mahsulot» davlat-

aksiyadorlik kompaniyasining hududiy bo'linmalari tomonidan mamlakatimizda ishlab chiqarilgan qishloq xo'jaligi texnikasi sotib olinishini, shuningdek, zarur uskunalar, jihozlar va asboblarni sotib olish yo'li bilan servis tarmog'i obyektlarini rekonstruksiya qilish va texnologik jihatdan modernizatsiya qilish bo'yicha investitsiya loyihalarini amalga oshirishni moliyalashtirish; mahalliy qishloq xo'jaligi va meliorasiya texnikasi ishlab chiqaruvchi korxonalarining, ularning dilerlik va servis tuzilmalarining, shuningdek, mamlakatimizda ishlab chiqarilgan texnikani lizing asosida sotib olish bo'yicha qishloq xo'jaligi korxonalariga xizmatlar ko'rsatuvchi lizing kompaniyalarining aylanma kapitalini to'ldirish uchun O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining qayta moliyalashtirish stavkasidan ortiq bo'lmagan foiz stavkasi bo'yicha kreditlar berish va lizing xizmatlari ko'rsatish yo'lga qo'yildi. Har yili 1-oktabrgacha qishloq xo'jaligi texnikasini xarid qiluvchilar uni keyingi yilda sotib olish maqsadida haqini to'lash va yetkazib berish muddatlari ko'rsatilgan holda mahalliy qishloq xo'jaligi mashinasozligi korxonalarini bilan oldi-sotdi shartnomalari tuzadilar, mamlakatimizda ishlab chiqarilgan qishloq xo'jaligi texnikasi uchun avans to'lovi oldi-sotdi shartnomasida ko'rsatilgan yetkazib berish muddatidan kechi bilan 3 oy oldin belgilangan narxning kamida 70 foizi miqdorida to'lanadi; O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi huzuridagi Qishloq xo'jaligini texnika bilan ta'minlashni davlat tomonidan rag'batlantirish jamg'armasi mablag'laridan foydalangan holda lizing asosida qishloq xo'jaligi texnikasi sotib olish va haq to'lash shartlarida amalga oshiriladi.

Vazirlar Mahkamasi qishloq xo'jaligi ekinlarini joylashtirishni, ekin maydonlari va mexanizatsiyalashtirilgan ishlar hajmini hisobga olgan holda moliyalashtirishning turli manbalari bo'yicha qishloq xo'jaligi texnikasiga bo'lgan ehtiyojni va ularni xarid qilishning zarur hajmini aniqlash asosida qishloq xo'jaligi texnikasi sotib olish uchun har yilgi shartnoma kompaniyasini o'tkazish tartibi to'g'risidagi Nizom bir oy muddatda tasdiqlanadi.

Respublika viloyatlari va tumanlar zimmasiga shartnoma kompaniyasi o'z vaqtida va sifatli tashkil etilishi, shuningdek,

ehtiyot qismlar sotib olishga va qishloq xo'jaligi texnikasiga servis xizmati ko'rsatish bo'yicha xizmat shartnomalari tuzilish, qishloq xo'jaligi mashinasozligi korxonalari ishlab chiqariladigan mahsulotlarga narxlarni shakllantirishda ilmiy-tadqiqot va tajriba-konstruktorlik ishlarini moliyalashtirishga sotiladigan mahsulot tannarxining 1 foizi miqdoridagi mablag'lar keyinchalik korxonalarining alohida hisob raqamlarida jamlanadi va ulardan korxonalarni boshqarishning tegishli organlari bilan kelishgan holda qonun hujjatlarida belgilangan tartibda foydalaniladi.

8. Qishloq xo'jaligi mashinasozligi korxonalari nazarda tutilgan investitsiya loyihalarini amalga oshirish doirasida, shu jumladan, jahonning yetakchi ishlab chiqaruvchilari bilan litsenziya bitimlari asosida texnika, butlovchi buyumlar va ularga detallarning yangi turlarini ishlab chiqarishni o'zlashtirishda: texnika, butlovchi uzellar, detallar va ularga ehtiyot qismlarning yangi turlari sotilishi yuzasidan foydadan olinadigan soliqdan; texnika, butlovchi uzellar, detallar va ularga ehtiyot qismlarning yangi turlarini ishlab chiqarish uchun foydalaniladigan asosiy mablag'lar yuzasidan mol-mulk solig'idan 5 yil muddatga ozod qilinishi ko'zda tutilgan.

8.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida - lizing va lizing operatsiyalari

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

Lizing obyektlari bo'lib yer tomorqalari va tabiiy resurslardan boshqa tadbirkorlik faoliyatida foydalanish uchun yaroqli bo'lgan, iste'mol qilinmaydigan har qanday narsalar O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksining 588-moddasiga ko'ra lizing obyekti hisoblanadi.

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

Lizing – bu odatdagi bank ssudasiga alternativ ravishda uzoq muddat xizmat qiladigan dastgohlar, mashina va boshqa texnika vositalarini olish uchun kredit berish shaklidir. Bu asosiy vositalar maxsus ixtisoslashgan firmalar, kompaniyalar orqali olinib, mulkka egalik qilish huquqi berilgan uchinchi tomonga (shaxsga) uzoq muddatga ijaraga topshiriladi. Lizing iborasi inglizcha so‘zdan olingan bo‘lib, «ijaraga olmoq» degan ma‘noni bildiradi. Ijara 5yildan 10 yilgacha muddat hisoblanadi. **Lizingga** – oldi-sotdi, ijara, sug‘urta, zayom, topshiriq (porucheniya), kafolat, xizmat ko‘rsatish va boshqa zaruriy elementlar kiritiladi. Masalan, bank vositachi sifatida o‘z daromadidan mulkni sotib olib, boshqa mijozga yoki xo‘jalik subyektiga ijaraga berishi mumkin. Bu yerda uch tomonlama oluvchi, sotuvchi va o‘rtadagi ijarachi (masalan, bank) bilan mulkiy munosabat o‘rnatiladi, bitim tuziladi.

Lizingni oddiy ijaradan asosiy farqi, xususiyati shundaki, lizingda ijaraga berilgan, korxonalar, sanoat mahsulotlari (tovarlari, asbob-uskunalar, ko‘chmas mulklar ulardan ishlab chiqarish maqsadlarida foydalanish uchun ijaraga berilgan muddat tugagandan so‘ng, ijarachi shartnoma asosida ularni:

- 1) qoldiq qiymati asosida sotib olishi;
- 2) obyektini ijaraga bergan tomonga (lizing kompaniyasiga) qaytarib berishi;
- 3) yoki ijara muddatini cho‘zishi mumkin.

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

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

bo'lib, moliya tashkilotlari – kommersiya banklari, O'zbekiston banklari assotsiatsiyasi, turli xil fondlar, chet el investorlari, moliya institutlari; korxonalar, ishlab chiqaruvchi, dastgohlarni yetkazib beruvchi, yoki tovar sotuvchi ya'ni mehnat vositalari yoki ko'chmas mulkning har qanday egasi; mehnat vositalarini ijaraga oluvchi har qandan korxonalar, jismoniy shaxslar, tadbirkorlar, mehnat vositalarini ijaraga beruvchi ixtisoslashgan, lizing kompaniyalari, firmalar hisoblanadi.

Lizing subyekti bo'lib lizing beruvchi, lizing oluvchi va sotuvchi tomonlar hisoblanadi.

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

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

1. Ijarachilar dastlab katta xarajatlarsiz yangi zamonaviy texnika va texnologiyalardan foydalanish imkoniyatiga ega bo'ladilar.

2. Ijaraga olingan mulkdan foydalanish hisobiga olingan foydadan lizing bo'yicha to'lovlar olib boriladi va bu to'lovlar ijara to'lovi bandligi ijara to'lovi bo'lganligi uchun soliqqa tortilmaydi.

3. Ijara to'lovlari miqdori shartnoma tuzish vaqtida aniqlanganligi tufayli u valyuta kursining bank protsentining o'zgarib turishiga bog'liq bo'lmaydi.

Lizing bo'yicha hisob-kitob ishlarini tayyorlashda dastgohlar joriy baholarda (ya'ni shu yilda amal qilayotgan bahoda) hisoblanadi, kelgusi yillardagi pul tushumlaridan olinadigan ijara haqi esa shartnomani amal qilish davridagi dastgohlarga qo'yilgan

bahoni o'zgarasligi natijasida inflyatsiyaning kamayish vositasi bo'lib qoladi (inflyatsiya ta'sirida bo'ladi).

4. Lizing korxonalar resurslarini ko'paytirish imkoniyatini beradi (boshqa imkoniyatlar, manbalar bo'lmaganda).

5. Shartnoma tuzayotgan ijarachi bankdan bir qator moliyaviy va moliyaviy bo'lmagan, axborot, huquqiy va boshqa xizmatlar olish imkoniyatiga ega bo'ladi.

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

Respublikada lizing to'g'risidagi qonuniy huquqiy hujjatlarning yo'qligi sababli lizing shaklidagi tadbirkorlik faoliyati sust rivojlandi. Lekin O'zbekistonda bir qancha lizing kompaniyalari «O'zbeklizinginterneshnl» AK (1995-y. yanvarda tashkil etgan), «O'zKeysagromlizing» qo'shma korxonasi (1997-y. 27-fevralda yaratilgan), «Baraka» universal lizing kompaniyasi (1995-y. 9-noyabrda yaratilgan) faoliyat ko'rsatdi.

Ikkinchi davrda lizing faoliyati xuddi ijaraga o'xshash amalga oshirildi. Lizing to'g'risida maxsus me'yoriy va qonuniy hujjatlar bo'lmagan. Lizing jarayonida resurslar oluvchilar tavakkalchilik qilib faoliyat yuritgan. Tavakkalchilikdan zarar ko'rib qolmaslik uchun, unumdor texnikaning 20 % summasini oldindan to'lash va qolgan 80 %ni 5 yil ichida qaytarish sharti bilan lizingga bergan.

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

Hozirgi vaqtda lizing faoliyatini boshqaruvchi me'yoriy-huquqiy aktlar yetarli darajada qabul qilingan. Hozirda O'zbekistonda lizing munosabatlarining huquqiy bazasi bo'lib quyidagi hujjatlar hisoblanadi:

Lizing shartnomasi. O'zbekiston Respublikasi «Lizing to'g'risida»gi qonunida lizing turlari va lizing tuzish shartlari ko'rsatilgan. Lizing operatsiyalari ishtirokchilari o'rtasida uch tomonlama shartnoma (oldi-sotdi-ijara) tuzilib, unda bitimning

asosiy talablari, tomonlarning huquqi va majburiyatlari aks ettiriladi.

Lizing shartnomasida quyidagilar ko'rsatilishi shart:

- lizing obyekt;
- yetkazib berish muddati;
- ijara muddati;
- ijara beruvchining mulkka egalik qilish huquqi;
- xavf-xatar, javobgarlik, uskunaning soz ekanligi;
- uskunalardan foydalanish yo'riqnomalari;
- uskunani ta'mirlash va xizmat ko'rsatish;
- zararlar, tasodifiy hodisalar;
- sug'urtalash;
- ijara to'lovlari;
- to'lovni kechiktirgani uchun jarima;
- sotib olish imkoniyati;
- shartnomani bekor qilish shartlari;
- uskunani qaytarish vaqti;
- soliqlar;
- tomonlarning qo'shimcha huquqlari;
- lizing shartnomasini kuchga kirishini kechiktiruvchi

sharoitlar;

- tomonlarning joylashgan o'ri;
- bankning kafolati;

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

Talabnoma dastgohlarni va ularni texnikaviy tafsilotini aniq ko'rsatgan holda maxsus hujjatlar bilan rasmiylashtiriladi. Shundan so'ng bank korxonaning o'zining haqiqiy mijozining iqtisodiy va moliyaviy imkoniyatlarini o'rganadi. Odatda o'rganish objekti bo'lib keyingi yillardagi korxonada balans, foyda va zararlar to'g'risidagi ma'lumotlar, korxonani rivojlanish loyihasi hisoblanadi, ya'ni uning kredit qobiliyati baholanadi, ijaraga olgan

dastgohlaridan foydalanganligi uchun o'z vaqtida to'lovlarni berish qobiliyati baholanadi.

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

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

Lizing firmasi yoki kompaniyasi ijarachining (ijara oluvchining) kreditni qaytara olish qobiliyatini aniqlab shartnomaga imzo chekkandan so'ng bitimdagi mulk (obyekt) qiymatini to'laydi. Mehnat vositalari uchun uni yetkazib beruvchiga ajratilgan pul summasi lizing tashkilotining maxsus hisob raqamiga o'tkaziladi. Bu hisob raqamidan chegirib tashlash ijara haqi to'lovining kelib tushishiga qarab olib boriladi. Bitim obyekt realizatsiya qilinguncha mulk lizing tashkiloti mulki bo'lib turadi.

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

Obyektни qabul qilishda ijaraga oluvchi uning kelib tushganini tasdiqlovchi bayonnoma tuzadi. Bu hujjatni uning o'zi, mulkni yetkazib beruvchi va sotuvchi imzolaydi.

Bayonnomaning nusxasi, ijaraga beruvchiga topshiriladi. Agar arendator lizing bitimi tuzilgan obyektни, ya'ni mehnat vositalarini

qandaydir kamchiliklari tufayli qabul qilishni hohlasa, u holda yuzaga chiqarilgan kamchiliklari ko'rsatib, asoslab ijaraga beruvchini yozma ravishda xabardor qilishi zarur. Bunday taklif ijaraga beruvchiga mulkni yetkazib beruvchini lizing shartnomasini bekor qilinishi va ko'chirilgan pul mablag'larini qaytarilishini xabar qilish huquqini beradi.

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

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

Agar u qandaydir sababga ko'ra o'z vaqtida ijara vzosini to'lay olmasa, u holda ijarachi ijaraga bergan tomonga to'lov muddatini kechiktirishni so'rab talabnoma yozadi. Kechirimli sabablar bo'lgan holda ijara haqining to'lov muddati 30 kungacha orqaga surilishi mumkin. Bir nusxasi ijarachiga jo'natiladi. Dastgohlar haqi to'langandan so'ng bank shartnomaga ko'ra, balans va balansdan tashqarida bo'lgan hisob raqami ochadi, ijarachining vzoslarini hisobga olish, qabul qilish ishlarini talab etadi. Kechiktirilgan to'lov muddati uchun ijarachi shartnomada keltirilgan miqdorda peniya to'laydi. Hisob-kitob ishlari muttasil kechikib tursa, ijaraga beruvchi kontraktни uzib qo'yishi mumkin va lizing shartnomasini muddatidan avval bekor qilinishi bilan kelib chiqqan barcha zararlar ijarachi tomonidan qoplanishi lozim.

Amaliyotda lizingning quyidagi turlaridan foydalaniladi:

Dunyo amaliyoti turli xil lizinglarni biladi. Ular:

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

- xalqaro lizing.

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

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

Qaytarib beriladigan lizing («LIZ-BEK») – Bu uning o‘ziga tegishli mulkning bir qismini bir vaqtning o‘zida uni ijaraga olish to‘g‘risidgi shartnoma kontraktiga imzo chekib lizing firmasiga sotishdir. Bunday operatsiyada faqat ikki tomon ishtirok etadi.

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

Dastlabki lizing operatsiyalarini amalga oshirish qaytarib beriladigan lizingdan boshlangan. Bunday lizing qiymatbaho shaxsiy kompyuterlar va boshqa elektron texnikalarini ijaraga berishdan boshlangan. Kommersiya va kooperativ banklari uchun

uzoq muddatli ijara katta tavakkalchilik bilan bog'liqdir, chunki hali amaliyotda mijozning kredit olish qobiliyatini hisobga olib (ularda bunday ma'lumotlar yo'q) ish yuritish tartibi shakllanmagan.

Shuning uchun hozirgacha qisqa muddatli (eng ko'pi bilan 2-3 yillik) lizing operatsiyasi ko'proq o'rin olgan.

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

Lizing 50-yillarda Amerikada va 10 yil keyin G'arbiy yevropa davlatlarida paydo bo'ldi. Rivojlangan mamlakatlarda mashina va uskunalarning 15-20 % i lizing yo'li bilan moliyalashtiriladi. Amerikada ishlatilayotgan yuk ko'taruvchi- transport dastgohlari uchun ijara (lizing) salmog'i 58 foizni, passajir samalyotlari uchun – 50 foizni tashkil etadi. Lizing operatsiyalari bo'yicha jahon savdo oborotining teng yarmi AQSH hissasiga to'g'ri keladi.

Yaponiya - lizing operatsiyalari rivojlangan mamlakat bo'lib, lizing operatsiyalari yiliga 25-30 foizga ortib boradi.

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

Italiyada birinchi lizing kompaniyasi 1963-yilda paydo bo'lgan bo'lib, hozirgi kunda Italiya lizing assosiasiyasi 50 ta kompaniyani o'z ichiga oladi.

Lizing har bir alohida korxonada va butun mamlakatda mashina va dastgohlar parkini tezda yangilashga imkon beradi. Bizning iqtisodiyotimiz uchun bu vazifaning hal etilishi muhim ahamiyatga egadir, chunki bizda 50 foizdan ko'p asosiy ishlab chiqarish fondlari fizik eskirgan. Xorijiy davlatlarning qurilish va qishloq xo'jalik texnikalari, dastgohlar, barcha tarmoqlar uchun zarur bo'lgan mehnat vositalarining lizing olish evaziga respublikasidagi korxonalarning iqtisodiy va moliyaviy ahvoli yaxshilanadi.

Lizing operatsiyalaridan foydalanish 1989-yildan mamlatimizda korxonalarni ijaraga berish davridan boshlandi. 1990–1992-yillar mobaynida lizing operatsiyalari 4,2 marta yoki 1,7 mln. rubldan 7,5 mln. rublgacha oshdi.. Lizing operatsiyalarini amalga oshirish yetarli darajada emas. Kelajakda ijaraga beruvchilar soni kengayib, yirik sanoat korxonalari o'zlarining lizing bo'limlarini, banklar esa aksionerlik asosida lizing kompaniyalarini ochadilar.

Chet el amaliyoti tajribalari ko'rsatadiki, lizing firmalarini bank ixtiyorida (bankda) yaratish ko'proq maqsadga muvofiqdir. Chet elda ko'pchilik kompaniyalar yirik tijorat banklarining shu'ba jamiyatlaridir. Mamlakatimizda ham yirik aksionerlik tijorat banklari va ularning turli hududlardagi filiallari ixtiyorida lizing firmalarini yaratilmoqda.

Ayniqsa, Respublikada ularni lizing kompaniyalarini yaratishda ixtisoslashgan AT «Qishloqqurilishbank» va AT «Ipoteka» banki yetakchi rol o'ynamoqda O'zbekistonda yaratilayotgan lizing kompaniyalarining samarali faoliyat ko'rsatishidagi eng muhim talablar bo'lib chet el moliya institutlarining uzoq muddatli imtiyozli kreditlarini jalb etishdir.

Bunday institutlar bo'lib Xalqaro valyuta fondi, Jahon banki, Yevropa rivojlanish va tiklanish banki, Osiyo rivojlantirish banki, Tashqi iqtisodiy hamkorlik fondi va boshqalar hisoblanadi. O'zbekiston hukumati, O'zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyat (TIF) Milliy banki tomonidan qo'llab-quvvatlash va chet el kreditlari uchun kafolat berish yo'lga qo'yildi.

Ijara to'lovlari va uni moliya lizingi shartnomasiga ko'ra hisoblash. Lizing lizing oluvchiga dastgohlar foyda keltira boshlagandan so'ng ijara haqini to'lash imkoniyatini beradi Bundan tashqari, lizing eng zamonaviy texnikadan foydalanib kapital qo'yilmalarini bekor turishining oldini olgan holda oqilona texnika siyosatini olib borish imkoniyatini beradi.

Lizing asosiy kapitalni tezroq yangilash imkoniyatini bergani uchun (odatda, lizingga eng yangi yuqori unumdorlikka ega bo'lgan dastgohlar topshiriladi) davlat lizingni rivojlanishidan manfaatdordir. Hozirgi vaqtda lizing yo'li bilan AQSHning «Keys»

firmasidan yuqori unumli yer haydov traktorlari, don yig'uvchi kombaynlar va paxta teruvchi texnikalarni qabul qildi. AQSHning «Keys» firmasidan qabul qilingan texnikalarning lizing qiymatini (AQSH dollarida) hisoblab chiqamiz. Lizing to'lovini shartnomaga ko'ra muddati 10 yilga, texnikaning yillik unumdorligi ko'payishi yoki kamayishi va AQSH dollari kursini o'zgarishi munosabati bilan 1 ga yoki 1 tn. ish bajargan xizmati uchun lizing qiymati to'lovlari ham o'zgaradi.

Respublikada lizing kompaniyalaridan olingan texnikalarning lizing qiymatini hisoblash quyidagi 8.3.1-jadvalda berilgan.

8.3.1-jadval

Lizingga olingan texnikalarning lizing qiymatini hisoblash.

Lizing qiymatini hisoblash (AQSh dollarida)

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

Lizing firmasi uch tomonlama tuzilgan shartnoma asosida ijaraga berish uchun 620 mln. so'mlik texnika (mashina) sotib oldi. Amortizatsiya muddati – 8 yil, kredit to'lovi yiliga 4 foiz, lizing stavkasi (lizing firmasining ustama xarajatlarini qoplash uchun) 0,5 foiz sheriklar har kvartalda pul to'lab turishga kelishgan. Keltirilgan ma'lumotlar asosida lizing firmasini har kvartaldagi birinchi vznosi 390 mln. so'm, jumladan, texnikadan ishlab chiqarishda foydalanish uchun ijara to'lovi 31 mln. so'mga teng. Bularni hisoblash uchun 5 yilgacha har kvartalda 20 ta to'lov bo'lishini va texnika qiymatini 620 mln.so'mni 20 ta to'lovga taqsimlab 31 m.s. hosil bo'lishini bilishimiz zarur; dastgohlar qiymatidan har yili 4 foiz stavkada ($620:4 \text{ foiz}=1550 \text{ mln. so'm: } 4 \text{ kv. } =387,5 \text{ s}$) 387,5 so'm kredit uchun mablag' ajratilishini; 0,5 foiz miqdordagi lizing stavkasi summasi 3100 so'mga teng bo'lishini bilishimiz zarur ($620 \text{ mln.so'm. } \times 0,5 \text{ foiz}=3100 \text{ mln so'm}$). Shunday qilib har kvartaldagi vzos 34487,5 ($3100-387,5-3100$), bir yilga esa 137950 mln.s. ($3100-4\text{kv}-387,5 \times 4 \text{ kv}-3100 \times 4 \text{ kv}$) - ($124000-1550-12400$) bo'ladi, boshqacha qilib aytsak, ijarachi olgan texnikasini 5 yil ishlatish mobaynida dastgohlar qiymatini to'liq qoplaydi. ($137950 \times 5 \text{ yil } =689750 \text{ so'm}$) va bunda atigi faqat kredit uchun to'lov xarajatlari qiladi xolos: ($1550 \times 5=7750$ va $12400 \times 5=62000 \text{ mln. s}$). Kredit uchun to'lov xarajatlari – 62000 mln. s.ni tashkil etadi.

8.4. Kichik biznes korxonalarida iqtisodiy munosabatlarni takomillashtirish yo'llari

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov ta'kidlaganlaridek: «...korxonalar o'rtasidagi kooperatsion aloqalarni kengaytirish va bu jarayonga kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini faol jalb qilish zarur.

Shuni nazarda tutish kerakki, kooperatsiya aloqalarini rivojlantirish hozirgi sharoitda korxonalar va iqtisodiyot tarmoqlari faoliyati barqarorligining kuchli omili, mahsulotlarning yangi turlarini o'zlashtirish va eng asosiysi – yangi ish o'rinlarini yaratish,

aholi bandligi va daromadlarini ko'paytirishning eng muhim yo'nalishi hisoblanadi»¹.

Shularni inobatga olganda kichik biznes va tadbirkorlikni (KBXT) istiqbolda yanada rivojlantirish, uni aholi daromadlarini oshirish va turmush sharoitini yaxshilashning muhim manbasiga aylantirish, shuningdek, mamlakatimizni modernizatsiya qilish va yangilashning ishonchli tayanchi bo'lgan mulkdorlarning o'rta sinfini shakllantirish vazifalarini samarali hal etish, ko'p jihatdan ularning iqtisodiyot subyektlari bilan va o'zaro kooperatsion aloqalarini yanada kengaytirishga bog'liqdir. Shu nuqtayi nazardan 2011-yilning Prezidentimiz tomonidan «Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili»² deb e'lon qilinishi va maxsus Davlat dasturiga muvofiq, joriy yilda tadbirkorlik faoliyatini keng ko'lamda rivojlantirish uchun yanada qulay biznes-muhitni yaratish bo'yicha chora-tadbirlarning amalga oshirilishi ushbu sohaning yanada rivojini ta'minlashga qo'yilgan muhim qadam hisoblanadi.

Ma'lumki, davlat tomonidan kichik biznes subyektlariga qulay tadbirkorlik muhiti yaratishni hisobga olib, tadbirkorlarni davlat ro'yxatidan o'tkazish va ularni muhandislik-kommunikasiya tarmoqlariga ulash tartibi soddalashtirildi, kichik korxonalar shug'ullanishi mumkin bo'lgan faoliyat turlari ro'yxati kengaytirildi, ularni davlat xaridlari jarayoniga keng miqyosda jalb qilish mexanizmi joriy etildi, davlat va nazorat idoralarining korxonalar moliyaviy-xo'jalik faoliyatiga aralashuvi keskin kamaytirildi, yangi tashkil qilingan kichik biznes subyektlarini rejali soliq tekshiruvlaridan ozod etish muddati ikki yildan uch yilga uzaytirildi, soliq va boshqa majburiy to'lovlarni o'z vaqtida to'layotgan, ishlab chiqarishning barqaror o'sish sur'atlari va rentabelligini ta'minlayotgan kichik tadbirkorlik subyektlarida uch yil davomida soliq tekshiruvlarini o'tkazish ta'qiqlandi.

¹ Karimov I.A. Asosiy vazifamiz – vatanimiz taraqqiyoti va xalqimiz farovonligini yanada yuksaltirishdir. – Toshkent: O'zbekiston, 2010. – B. 60-61.

² O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 7-fevraldagi «Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili» 1474-sonli davlat dasturi to'g'risidagi Qarori.

Natijada, so'nggi o'n yilda mamlakat yalpi ichki mahsulotida KBXT ulushi 31,1 foizdan 52,5 foizga, iqtisodiyot tarmoqlarida ish bilan band aholi umumiy sonidagi ulushi 49,7 foizdan 74,5 foizgacha oshdi. Aholi daromadlarining 47 foizdan ziyodi tadbirkorlik faoliyatidan tushgan daromadlar hissasiga to'g'ri keladi.

Kooperatsion aloqalarni rivojlantirishning imkoniyatlari sifatida hukumat tomonidan kooperatsiyaga ustuvorlik berilishi, ya'ni, kooperatsion aloqalarni rivojlantirish bo'yicha davlat dasturlari qabul qilinishi, bepul reklama va brenddan foydalanish, mijozlarni ko'proq jalb qilish, monopol mavqeyiga ega bo'lish, talabning doimiy mavjudligi, kooperatsiya natijasida sheriklarning o'zaro qo'llab-quvvatlashi va bir-biriga ishonchi, kooperatsiyani yanada kengaytirish va yangi kooperatsion mexanizmlarni joriy qilish, qonunchilikka davlat tomonidan kooperatsion aloqalarni rag'batlantiruvchi yangi huquqiy me'yorlarning kiritilishini keltirishimiz mumkin, *kooperatsion aloqalarga tahdid soluvchi jihatlari sifatida* esa, sheriklar o'rtasidagi kelishmovchiliklar, ular mas'uliyatsizligi, bozor konyunkturasiining noaniqligi va boshqa holatlarni keltirish mumkin.

Fermer xo'jaligi faoliyatida ishlab chiqarish, iqtisodiy, huquqiy munosabatlar asosida shakllanadi va yuqori samaradorlikka erishiladi. Moddiy ta'minot, servis xizmatlari bilan fermer xo'jaligi o'rtasidagi iqtisodiy aloqalar zamirida iqtisodiy manfaat shakllanib, xo'jalik yuritishning iqtisodiy mexanizmlari orqali tartibga solinadi. Xo'jalik yuritishning iqtisodiy mexanizmlariga rejalashtirish, baho, soliq, moliyalashtirish va krelitlash, shartnomaviy munosabatlar va hokazolar kiradi.

Ularning fermer xo'jaliklari bilan boshqa korxonalar o'rtasidagi iqtisodiy aloqalari asosida amalga oshiriladi.

Fermer xo'jaliklarining iqtisodiy aloqalar bir-biri bilan bo'ladigan aloqalar, oldi-sotdi, o'zaro yordam, pullik yordam va boshqa asoslari kiradi. Fermer xo'jaliklari bir-birini qo'llab-quvvatlab faoliyat ko'rsatadi. Ular birgalikda texnika, ishchi kuchi, servis xizmat ko'rsatuvchi soha xizmatlaridan foydalanadilar.

Fermer xo‘jaliklarining boshqa tarmoq (sanoat, ayniqsa, qayta ishlash, urug‘lik, mineral o‘g‘itlar, texnika bilan ta‘minlovchi tarmoqlar korxonalari va h.k.) bilan iqtisodiy aloqalari shartnoma asosida olib boriladi. Shartnomada shartnoma shartlari to‘liq ko‘rsatilgan bo‘lib, har ikkala tomon manfaatlari yo‘lida amalga oshiriladi.

Fermer xo‘jaliklari yo‘llanma ishchi xodimlari bilan iqtisodiy aloqalarini mehnat shartnomasi asosida olib boradi. Davlat organlari bilan esa soliq, nafaqa ta‘minoti, ekologiya, bank, moliya, sug‘urta tizimlari bilan iqtisodiy aloqalar olib boradi.

Mamlakatimiz bozor iqtisodiyotiga o‘tishi munosabati bilan turli mulkchilik shakllarida faoliyat ko‘rsatayotgan subyektlar o‘rtasidagi munosabatlar qonuniy hujjatlari asosida tashkil etilmoqda. Chunki, huquqiy yoki jismoniy shaxslar (subyektlar) o‘rtasida tuziladigan barcha turdagi shartnomalar ularning moliyaviy faoliyatini qonunchilik yo‘li bilan muvofiqlashtiradi, haq -huquqlarini belgilaydi va himoya qiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining 1998-yil 29-avgustdagi «Xo‘jalik yurituvchi subyektlar faoliyatining shartnomaviy-huquqiy bazasi to‘g‘risida» gi qonunda o‘z aksini topdi va o‘zaro iqtisodiy munosabatlar qonun yo‘li bilan himoyalandi.

Fermer xo‘jaliklarining boshqa korxonalar va tashkilotlar bilan bo‘ladigan iqtisodiy munosabatlari shartnoma asosida amalga oshirilmokda.

Fermer xo‘jaliklari paxta, g‘alla, meva, sabzavot, poliz, go‘sht, sut va boshqa qishloq xo‘jalik mahsulotlari yetishtirishdan iste‘molchiga yetkazib berish jarayonlarida turli tayyorlovchi, qayta ishlovchi va servis xizmat ko‘rsatuvchi korxonalar va tashkilotlar bilan tuziladigan shartnomalar asosida faoliyat ko‘rsatmoqda.

Aksariyat fermer xo‘jaliklari mahsulot ishlab chiqarish va uni sotish bo‘yicha tegishli xo‘jalik subyektlari bilan shartnomalar tuzishda mahsulotlarni himoyalash, ya‘ni sug‘urtalash, iqtisodiy hamda huquqiy maslahat markazlari xizmatlaridan, chet el

investitsiyalari yoki mikrokreditlarni ishlab chiqarish faoliyatiga jalb qilish ishlarida qiyinchiliklarga duch kelmoqda.

Fermer xo'jaliklarining tayyorlovchi, xizmat ko'rsatuvchi va qayta ishlash korxonalari bilan tuzayotgan shartnomalaridan tomonlarning huquq va majburiyatlari bir tomonlama tayyorlov va xizmat ko'rsatuvchi korxonalari foydasiga hal bo'lmoqda.

Shu sababli ko'plab fermer xo'jaliklari asossiz ravishda zarar ko'rmoqdalar.

Chunki fermer xo'jaliklari rahbarlarining shartnoma tuzish bo'yicha yetarli iqtisodiy-huquqiy bilim va malakalari yetishmasligi bunga sabab bo'lmoqda.

Respublikada fermer xo'jaliklarining rivojlanayotganini hisobga olib, shartnoma munosabatlari va ularning mohiyati haqida tushuncha berish ularning faoliyatini takomillashtirishga katta yordam beradi. Tomonlar o'rtasida shartnomaning kelishuv shartlari O'zbekiston Respublikasi «Fuqarolik kodeksi»da «Ikki yoki bir necha shaxsning fuqarolik huquqlari va burchlarini vujudga keltirish, o'zgartirish yoki bekor qilish haqidagi kelishuvi **shartnoma** deyiladi» – deb izoh berilgan.

Yuridik va jismoniy shaxslar ham o'zaro kelishgan holda qonunchilik hujjatlari asosida bir-birlari bilan shartnoma tuzishlari mumkin.

Tomonlar shartnoma tuzishdan oldin, shartnomani tuzishdan maqsad, uning mohiyati, oqibati, tomonlarning moliyaviy holatiga ta'sirini to'la o'rganib chiqishlari kerak.

Shartnomani tuzish ikki bosqichni birinchi tomon taklif etishi (oferta deyiladi) va ikkinchi tomon ushbu taklifni qabul qilishi yoki qabul qilmasligi (aksept deyiladi) bosqichlarini o'z ichiga oladi.

Shartnomalar erkin tuziladi. Uni majburiy tarzda tuzish qonunchilik hujjatlariga asosan taqiqlanadi va jinoyat hisoblanadi.

Shartnoma bitta mahsulot yoki xizmat turiga tuzilishi mumkin. Shuningdek, ayrim hollarda bir necha mahsulot yoki xizmat turlariga shartnomalar tuzishga to'g'ri keladi. Bunday shartnomalar aralash shartnomalar turiga kiradi.

Tuzilayotgan shartnomalar beshta muhim va bita qo'shimcha bo'limdan iborat bo'lib, unda kirish, shartnoma mazmuni,

tomonlarning huquq va majburiyatlari, tomonlarning javobgarligi va qo'shimcha shartlardan iborat. Shartnoma tuzishda tomonlarning roziliklari bilan ularga qo'shimchalar qilinishi yoki ilova taqdim etilishi mumkin. Bunday hollarda fermer xo'jaliklari rahbarlari shartnomaning qaysi asosiy shartlari qonunchilikda bevosita belgilab qo'yilganligini va qaysi shartlar o'zaro kelishish yo'li bilan tuzilishini bilish kerak.

«Fuqarolik kodeksi»ning 364-moddasiga muvoffiq tomonlar shartnomaning barcha asosiy va qo'shimcha shartlari bo'yicha o'zaro kelishuv asosida imzolangan shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Shartnomalarning kirish qismida:

- shartnomaning to'liq nomi (matni, har xil talqin qilinmasligi uchun) va raqami;

- imzo chekilgan yil, oy va kun, ya'ni tomonlarning imzo chekkan vaqti, eng muhimi, shartnoma muddati, ya'ni uning kuchga kirgan vaqti va uning oxirgi muddati;

- imzo chekilgan joy;

- tomonlarning manzilgohlari, to'liq nomlari, ularning huquqiy maqomi;

- shartnomalar matnining qisqa va tushunarli bo'lishi uchun taraflar nomlanishi zarur. Masalan, mahsulot yetkazib berish shartnomasida «Mahsulot yetkazib beruvchi» yoki «Sotib oluvchi», ijara shartnomasida «Ijaraga beruvchi» va «Ijaraga oluvchi» yoki shunga o'xshash «Ta'minotchi», «Iste'molchi», «Buyurtmachi», boshqa nomlar aniq ko'rsatilishi shart.

Shartnomaning mazmunida uning maqsadi, umumiy summasi, miqdoriga ta'rif beriladi va ular o'zaro kelishilgan holda ushbu bo'limda batafsil aks ettiriladi.

Shartnoma mazmuni dehqon va fermer xo'jaliklarining qanday turdagi mahsulot yetkazib berishi, sotishi, xizmatdan foydalanishi kabi yo'nalishlarining xususiyatlaridan kelib chiqqan holda belgilanadi. Bunda asosiy shartlar bilan birgalikda tomonlarning o'zaro kelishuvlariga asosan belgilangan shartlar ham aks ettirilishi, shuningdek, mahsulot yoki xizmat turining o'lchov birliklarining to'g'ri qo'yilishiga alohida e'tibor berilishi lozim.

Shartnomalarning huquq va majburiyatlari qismida shartnoma shartlarini buzgan tomonga nisbatan qo'llaniladigan choralar aks ettiriladi va ular tomonlarning o'z majburiyatlarini belgilangan muddat va miqdorlarda bajarilishini ta'minlashga qaratilgan bo'ladi.

Shartnoma shartlarini buzganlik yoki muddatlarga rioya qilmasklik holatlari uchun javobgarlik «Xo'jalik yurituvchi subyektlar faoliyatining shartnomaviy huquqiy bazasi to'g'risida»gi Qonunning 25–32-moddalariga asosan qo'llaniladi. Aksariyat hollarda shartnoma shartlari buzilganda, shartnomani buzgan tomon ikkinchi tomonga jarima yoki penya to'laydi.

Ushbu qonunning 25-moddasiga ko'ra tovarlarni yetkazib berish (xizmatlar ko'rsatish) muddatlarini buzganlik uchun tovar yetkazib beruvchi (masalan, pudratchi fermer xo'jaligi va boshqalar) sotib oluvchiga (buyurtmachiga) kechiktirilgan har bir kun uchun majburiyat bajarilmagan qismining 0,5 foizi miqdorida, lekin uning 50 foizidan oshmagan miqdorida penya to'laydi, shuningdek, tovarlar (ishlar, xizmatlar) haqini to'lashdan bosh tortganlik va to'lov talabnomasini butunlay ikki qismini rad etganlik uchun sotib oluvchi (buyurtmachi) mahsulot yetkazib beruvchi (fermer, pudratchi) ga o'zi to'lashni rad etgan yoki bosh tortgan summaning 15 foizi, lekin ushbu summaning 50 foizidan oshmaydigan miqdorida jarima to'laydi.

Mazkur qonunda, shuningdek, «Qishloq xo'jalik mahsulotlari kontraktatsiya shartnomalarini tuzish va bajarish tartibi to'g'risida»gi Nizomda ko'zda tutilgan boshqa jarima choralarini fermer xo'jaliklari rahbarlari yaxshi bilishlari va ulardan tegishli korxonalar, tashkilotlar bilan tuziladigan shartnomalarda o'z haq-huquqlarini himoya qilish maqsadida oqilona foydalanishlari lozim.

Shartnomaning Boshqa shartlar bo'limida – shartnomaning kuchga kirish vaqti avvaldan kelishilganligini inobatga olib, ushbu vaqt o'zgarishi yoki boshqa ko'zda tutilgan holatlar yuzaga kelgan taqdirda shartnomalarning bajarilishi qanday amalga oshirilishi kerakligi yoki shartnoma yuzasidan shartnomani bajarish davomida sodir bo'lishi mumkin bo'lgan kelishmovchiliklarni hal qilish,

shartnomani o'zgartirish yoki uni bekor qilish shartlari va tartib, shartnomaning asli nusxasini miqdori va boshqalar ko'rsatiladi.

Shartnomaning imzolanishiga vakolat berilgan shaxsning to'liq ismi, otasining ismi va familiyasi, taraflarning manzili, pochta, bank, rekvizitlari, aloqa usullari kabi muloqotlar aniq ko'rsatilishi shart. Fermer xo'jaligida kontraktatsiya shartnomalari Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 4-sentabrda «Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishda shartnomaviy munosabatlarni takomillashtirish va majburiyatlarning bajarilishi uchun tomonlarning javobgarligini oshirish chora-tadbirlari to'risidagi» 383-sonli qarori qabul qilindi. Ushbu qarorga binoan «Qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtiruvchilar bilan tayyorlash, xizmat ko'rsatish tashkilotlari o'rtasida shartnomalar tuzish, ularni ro'yxatdan o'tkazish, bajarish, shuningdek, ularning bajarilishi monitoringini olib borish tartibi to'g'risida Nizom» tayyorlandi va tasdiqlandi.

Mazkur Nizomning amal qilishi fermer xo'jaliklari bilan boshqa qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqaruvchilar hamda qishloq xo'jaligi mahsulotlarini tayyorlash, qayta ishlash, moddiy texnika resurslarini yetkazib berish, mexanizatsiya ishlarini bajaruvchi, xo'jaliklarga servis, agrokimyo, agrotexnika xizmatlari va hokazo tashkilotlari o'rtasida tuziladigan kontraktatsiya shartnomalari o'z ifodasini topadi.

Kontraktatsiya shartnomalarida xarid qiluvchi qishloq xo'jaligi mahsulotlarini kelishilgan muddatlarda berish, tayyorlovchi esa kelishilgan muddatlarda haq to'lab ushbu mahsulotni sotib olish majburiyatini oladi.

Moddiy-texnika resurslari tarkibiga kiruvchi ehtiyot qismlar, urug'lik, o'simliklarni himoya qilish vositalari, yoqilg'i-moylash materiallari, mineral o'g'it va boshqalarni yetkazib berish yuzasidan tuzilgan shartnoma bo'yicha yetkazib beruvchi tashkilot xo'jalikka o'zi ishlab chiqaradigan yoki xarid qiladigan moddiy-texnika resurslarini qishloq xo'jaligi mahsulotlari yetishtirishda foydalanish uchun kelishilgan muddatda yetkazib berish majburiyatini oladi. O'z navbatida xo'jalik esa moddiy-texnika resurslarini qabul qilib olish va ular uchun belgilangan ya'ni kelishilgan narxlar bo'yicha xaq to'lash majburiyatlarini oladi.

Belgilangan tartibda qishloq xo'jalik mahsulotlarining ayrim turlarini davlat ehtiyojlari uchun xarid qilish mavjud bo'lgan taqdirda tayyorlov tashkilotlari O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi huzuridagi davlat ehtiyojlari uchun xarid qilinadigan qishloq xo'jaligi mahsulotlarining hisob-kitob jamg'armasi bilan qishloq xo'jaligi mahsulotlarini xarid qilishni mablag' bilan ta'minlash to'g'risida shartnoma tuzadilar.

Tuzilgan barcha turdagi shartnomalar qishloq va suv xo'jaligi bo'limlarida ro'yxatdan o'tkazilgandan keyin amalga oshirilishi belgilangan.

Shartnomalarda, uni tuzish tartibi ya'ni mavzusi, mahsulotning nomi, assortimenti, miqdorining hajmi, sifati, narxlarining turi va hisob-kitoblar tartibi va shakli hamda muddatlari shartnomaning umumiy summasi, tomonlarning huquqlari va majburiyatlari, mahsulotni yetkazib berish tartibi va shartlari, topshirish, qabul qilib olish (ishlarni bajarish, xizmatlar ko'rsatish) joylari va muddatlari (davlat), shartnomaning majburiyatlari bajarilmaganligi yoki zarur darajada bajarmaganligi uchun tomonlarning mulkiy javobgarligi, shartnomalar bajarilishi monitoringini olib borish tartibi va yakuniy qoidalari aks ettiriladi.

Davlat ehtiyojlari uchun qishloq xo'jaligi mahsulotlarini xarid qilish yuzasidan tuziladigan kontraktatsiya shartnomalarida davlat ehtiyojlari uchun xarid qilinadigan hamda xo'jaliklar ixtiyorida qoladigan mahsulotlarning navi va miqdori ham ko'rsatiladi.

Yangi Nizomga muvofiq, shartnomalarni o'z vaqtida tuzib, qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtiruvchilarga yetkazib berish tayyorlov va xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlarga yuklatiladi va ularning javobgarligi oshiriladi. Ushbu korxonalarining vakillari shartnomalar tuzish uchun bevosita qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtiruvchilar va tayyorlov, xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlarga yuklatiladi va ularning javobgarligi oshiriladi. Ushbu korxonalarining vakillari shartnomalar tuzish uchun bevosita qishloq xo'jaligi yetishtiruvchilar manziliga borishlari belgilab qo'yilgan. Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtiruvchilar va tayyorlov, xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlar o'rtasida shartnomalar

tuzish, ularni ro'yxatdan o'tkazish 7 ta bosqichda amalga oshiriladi:

1-bosqichda, asosan, shartnomalar tuzishga agrotexnika tadbirlari boshlanishidan bir oy oldin tayyorlov, xizmat ko'rsatish va boshqa tashkilotlar tayyorgarlik ko'ra boshlaydi.

2-bosqich. Qishloq xo'jalik korxonalariga 7 kun mobaynida shartnomalar ko'rib chiqish va imzolash uchun taqdim etiladi.

3-bosqich. Tayyorlov, xizmat ko'rsatish va boshqa tashkilotlarga shartnomalarni ro'yxatdan o'tkazish uchun 3 kun muhlat beriladi.

4-bosqich. Qishloq va suv xo'jaligi bo'limlariga shartnomalarni ro'yxatdan o'tkazish uchun 3 kun muhlat beriladi.

5-bosqich. Qishloq va suv xo'jaligi bo'limlariga shartnomalarni ro'yxatdan o'tkazgandan keyin tayyorlov, xizmat ko'rsatuvchi va boshqa tashkilotlarga tarqatish uchun bir kun muhlat beriladi.

6-bosqich. Tayyorlov xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlarga ro'yxatdan o'tkazilgandan so'ng 2 kun ichida shartnomalarni xo'jalikka yetkazish topshiriladi.

7-bosqich. Tayyorlov, xizmat ko'rsatuvchi va boshqa tashkilotlar, qishloq va suv xo'jaligi bo'limlari, qishloq xo'jaligi korxonalariga jami shartnoma shartlari bajarilgandan so'ng 3 kun ichida shartnomalarni saqlash uchun topshiriladi.

Yangi namunaviy shartnomada tomonlarning huquq va majburiyatlari to'la aks ettirilgan.

8.5. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning xorij tajribalari

Respublikada tarixan juda qisqa davr ichida erishilgan natijalar amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar va agrar siyosatning har tomonlama izchilligi hamda asoslanganligidan dalolat bermoqda. Mamlakatimizning iqtisodiy-ijtimoiy yuksalishida, undagi muhim masalalarning o'z yechimini topishida, eng avvalo, iqtisodiy qonuniyatlarga ustuvorlik berilganligi va jahon tajribalarini o'rganish natijasi iqtisodiyotning barcha sohalarida xususiy mulk

miqyoslarini kengaytirish va tadbirkorlik subyektlarini rivojlantirishda yaqqol ko‘zga tashlanmoqda.

Respublikaning iqtisodiy jihatdan barqarorlikka erishishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rolini oshirib borishni ta‘minlashda bozor munosabatlari qaror topgan rivojlangan mamlakatlar tajribalarining ijobiy natijalaridan foydalanish muhim hisoblanadi. Rivojlangan mamlakatlar iqtisodiy siyosatida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga asosiy e‘tibor qaratilib, taraqqiyotning asosiy omili sifatida e‘tirof etilgan.

Xorijiy davlatlar tajribalari ko‘rsatishicha, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik o‘zining qator ijtimoiy-iqtisodiy xususiyatlari bilan iqtisodiyotda salmoqli o‘rin egallashi, sog‘lom raqobat muhitini vujudga keltirishi, xususiy korxonalar faoliyatida tadbirkorlikning shakllanishi, bozordagi talab va taklifga samarali ta‘sir ko‘rsatishi, aholi va ishlab chiqarish ehtiyojlarini qondirish orqali o‘zining katta salohiyatga ega ekanligini namoyon qilmoqda.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari yalpi ichki mahsulot ishlab chiqarish darajasi o‘shining va aholi bandligini ta‘minlashning muhim manbasi hisoblanadi. Rivojlanayotgan va sust rivojlangan mamlakatlarning aksariyat qismida yerdan foydalanishning asosiy shakli yirik yer egalari yerni ijaraga olish va ijaraga olingan yerlarda dehqonchilik bilan shug‘ullaniladi. Bu munosabatning ko‘zga ko‘ringan xususiyatlari quyidagilar:

- haqiqiy qishloq xo‘jalik tovar ishlab chiqaruvchilarni yerga egalik huquqining yo‘qligi;
- absolyut yer rentasini yer egalari tegishli ekanligi;
- yer rentasi shaklida olingan daromadni yer egalari tomonidan yerga sarf qilinmasligi.

Xorijiy mamlakatlarda esa yerdan foydalanishning tadbirkorlikka asoslangan ijara shakli keng tarqalgan. Tadbirkor o‘z mablag‘larini yerdan foydalanishga sarflaydi va xo‘jalikni yo‘llanma mehnat hisobiga yuritadi. Bunday ijara turi AQSh, Buyuk Britaniya, Fransiya va boshqa taraqqiy etgan davlatlarda keng tarqalgan. Shu bilan birga, taraqqiy etgan mamlakatlarda yer egasi va yerdan foydalanuvchi tadbirkor bir shaxsda namoyon bo‘lish mayli borgan sari aniqroq yuzaga chiqmoqda.

Hozirgi vaqtda jahon tajribasida yerga egalik qilishning turli shakllari mavjud. Ko'p mamlakatlarda yer erkin oldi-sotdi qilinadi. Isrolda va Yangi Zelandiyada yerga davlat mulkchiligi saqlanib qolgan. Gollandiya, Daniya, Avstraliya, Belgiya kabi rivojlangan mamlakatlarda yerga bo'lgan mulkchilikda davlat uhim ulushga ega. Iqtisodiy jihatdan rivojlangan ko'pgina mamlakatlarda yerga bo'lgan xususiy mulk yetarli darajada qonun bilan qattiq cheklangan hamda davlat tomonidan tartibga solinadi. Masalan, yerni maxsus ma'lumot, qishloq xo'jaligida ish tajribasi bo'lmaganlarga sotish man qilinadi va hokazo.

Jahonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ulushiga band aholining qariyb 50 foizi va yalpi ichki mahsulot hajmining 50-60 foizi to'g'ri keladi. Jumladan, 2006-yilda kichik va o'rta korxonalarining YAIMdagi ulushi Buyuk Britaniyada 53-56 foizni, AQShda 50-52 foizni, yevropa Ittifoqi mamlakatlarida 63-67 foizni va Italiyada 57-60 foizni tashkil qilgan. Kichik va o'rta korxonalar, ayniqsa, AQSh, Italiya va Yaponiyada keng rivojlangan. Amerika Qo'shma Shtatlarida 2006-yilda 19,3 mln. ta kichik va o'rta korxonalar qayd qilingan bo'lib, har 1000 nafar aholi hisobiga o'rtacha 74,2 ta korxonalar to'g'ri keladi. Yoki, mamlakatda ish bilan band aholining 53 foizi ushbu sohada faoliyat yuritadi. Yaponiyada ish bilan band aholining 78 foizi, Italiyada 73 foiz va Yevropa ittifoqi davlatlarida esa 72 foizi aynan kichik va o'rta korxonalarda faoliyat ko'rsatadi. Rivojlangan davlatlarda kichik korxonalarining asosiy o'lchami bo'lib mahsulot ishlab chiqarish hajmi va ishchilar soni hisoblanadi. O'z navbatida, «kichik biznes» tushunchasi, odatda, iqtisodiyotdagi o'rta va aksariyat hollarda kichik korxonalar majmuyini ifodalashda qo'llaniladi. «Kichik biznes» atamasi asosan ingliz tilida gaplashuvchi mamlakatlarga xos bo'lib, Fransiya, Germaniya, Yaponiya va boshqa mamlakatlarda ular «mayda va o'rta korxonalar» atamasi orqali ifodalanadi.

Kichik biznesning turli mamlakatlardagi farqi nafaqat atamashunoslik sohasiga, balki uning miqyoslarini belgilash mezonlariga ham taalluqli bo'lib, ular, asosan, sifat ko'rsatkichlariga nisbatan kam farqlanadi. Binobarin, bu tushunchaning bugungi kunga qadar yagona bir to'xtamga kelgan

taʼrifi mavjud emas. Masalan, jahonning 75 mamlakatida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini tavsiflovchi 50 dan ziyod turli statistik koʻrsatkichlar qoʻllaniladi. Jumladan, AQShda kichik biznes ishlari boʻyicha Maʼmuriyat tomonidan mazkur soʻfaga ishlab chiqarish vositalariga mustaqil ravishda egalik qiluvchi va ularni boshqaruvchi, tarmoqda hukmron mavqeyiga ega boʻlmagan, 500 tagacha ishchi faoliyat yuritayotgan korxonalar kiritilgan.

AQShning kichik biznes ishlari boʻyicha maʼmuriyati tomonidan kichik korxonalar oʻlchamini belgilaydigan alohida katalog ishlab chiqilgan. Bu yerda kichik biznes subyektlarining tarmoq yoʻnalishi, maʼlum vaqt ichida oʻrtacha yillik daromad (tarmoqlarga bogʻliq holda oxirgi 12 oyda, 3 xoʻjalik-moliyaviy yil boʻyicha) koʻrsatkichlari hisobga olingan. Odatda, 500 tagacha ishchi yollaydigan firmalar kichik korxonalar hisoblanadi. Savdodagi firmalarning soʻnggi 3 yildagi moliyaviy xoʻjalik faoliyatidagi oʻrtacha yillik daromadi 5 mln. dollardan oshmagan boʻlsa, ular ham kichik hisoblanadi. Qishloq xoʻjaligida esa kichik korxonalar oxirgi 3 yildagi oʻrtacha yillik daromadi 500 ming dollardan oshmagan fermer xoʻjaliklari hisoblanadi. Faqat bu oʻlcham yirik shoxli qoramolchilikda – 1,5 mln. dollarni va barrandachilik yoʻnalishida tuxum ishlab chiqarishda 9 mln. dollarni tashkil qiladi.

Yaponiyada ishlov berish va togʻ-kon sanoatida ishlovchilar soni 20 tagacha boʻlgan, ulgurji savdo va xizmat koʻrsatish sohasida 5 tagacha boʻlgan korxonalar juda mayda korxonalar, kichik korxonalarda ishlovchilar soni 50 kishigacha boʻlishi lozim.

Yaponiyada muayyan meʼyoriy hujjatlarda korxonalar oʻlchami emas, balki uning bozor iqtisodiyoti sharoitida davlat yordamisi faoliyat koʻrsata olishi muhim hisoblanadi.

Yevropa davlatlarida ham koʻplab hunarmandchilik korxonalari mavjud boʻlib, Fransiyada kichik va oʻrta tadbirkorlarning umumiy konfederatsiyasi tomonidan mulkdagi kapitalning katta qismi korxonalar egasiga tegishli boʻlgan, ishchilarga shaxsan rahbarlik hamda doimiy va bevosita aloqani taʼminlagan, 10 tadan 50 tagacha ishchiga ega korxonalar kichik

biznes subyektlari qatoriga, 50 dan 500 tagacha ishchiga ega korxonalar o'rtta biznes subyektlari qatoriga, ishlovchilar soni mulk egasini, oila a'zolarini va yo'llanma ishchilar hamda shogirdlarni hisobga olgan holda 10 tadan oshmagan korxonalarni esa hunarmandchilik korxonalari qatoriga kiritilgan.

Amaliyot tajribalarining ko'rsatishicha, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning ikki omili mavjud bo'lib, ularning birinchisi, tashkil qilish va maqomini belgilash, ikkinchisi esa kichik va o'rtta korxonalarni rag'batlantirish va qo'llab-quvvatlash bilan bog'liqdir. Shu nuqtayi nazardan olganda, rivojlangan mamlakatlarda kichik va o'rtta korxonalarni rag'batlantirish tizimini tahlil qilish va xulosalar chiqarish muhim ahamiyat kasb etadi. Ya'ni, AQShda yirik kompaniyalardan farqli ravishda kichik korxonalar qarz sarmoyasiga emas, balki, asosan o'z mablag'lariga tayanadi. 1993-yilda kichik firmalarning 29 foizi kreditdan foydalangan. 1996-yil iyunidan 2006-yil boshiga qadar xuddi shunday korxonalarining 37 foizi tijorat banklari xizmatidan foydalangan. Ularga berilgan bank kreditlari umumiy summasi esa 172 mlrd. AQSh dollarini tashkil etgan.

Kichik tadbirkorlik ishlari ma'muriyati federal budjet hisobidan mablag' bilan ta'minlanadi. 2006-yilda bu yo'nalish bo'yicha ajratmalar 15,3 mlrd. AQSh dollarini tashkil qilgan, bu 2003-yilga qaraganda 15 foizga ko'pdir. Bu mablag'ning 72 foizi bank orqali oddiy yo'l bilan kredit olish imkoniga ega bo'lmagan yangi ochilayotgan kichik korxonalar uchun kafolatlar berishga sarflangan. Qarz muddatlari, maqsadi va miqdoridan kelib chiqib, 750 ming dollardan ortiq bo'lmasa, umumiy summaning 75 foizi, 100 mingdan ortiq bo'lmasa, 80 foizi miqdorida kafolat beriladi. Bunda aylanma sarmoyasi uchun 10 yilgacha, asosiy sarmoya uchun 25 yilgacha kafolat beriladi. Foiz stavkasi qarz miqdorining 2,75 foizidan ortmasligi lozim.

Bundan tashqari, «Kichik tadbirkorlik ishlari ma'muriyati» ikki va ko'proq kompaniya tashabbuskorligi bilan tashkil etilayotgan kichik korxonalarni moliyalash bilan shug'ullanadi.

Buyuk Britaniyada, kichik tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashning asosiy hukumat dasturi «Loon Quarantie Scheme»

hisoblanadi. Bu dastur tijorat banklaridan mustaqil ravishda kredit ololmaydigan tadbirkorlik turlariga kredit olish imkonini beradi. Bunda hukumat 70 foizgacha, xatar mavjud bo'lgan joylarda esa 85 foizgacha mablag' qaytmasligini kafolatlaydi. Bunday kafolatda foiz stavkasi yiliga 2,5 foizni, xatar mavjud bo'lgan joylarda esa 2 foizni tashkil etadi. Shu tariqa, banklar tomonidan kichik tadbirkorlikka taqdim etiladigan kreditlarning 70-80 foizi hukumat tomonidan kafolatlanadi. Bu kafolatlarni qoplash uchun har yili budjetdan o'rtacha 50 mln. funt sterling ajratiladi.

Bundan tashqari, kredit siyosatida kichik tadbirkorlikka ko'p e'tibor qaratadigan har bir bank o'ziga xos shaxsiy kreditlash tizimini yaratishga intiladi. Masalan, «Barkley benk»da yangi kichik korxonalar tashkil etilishini va faoliyat yuritayotganlarini kengaytirishni moliyalaydigan ikkita dastur ishlab chiqilgan. Birinchisiga ko'ra, kredit miqdori 5 mingdan 100 ming funt sterlinggacha bo'lishi mumkin, bu 5 yil muddatga beriladi. Bank kredit summasidan emas, firmaning yillik aylanma mablag'idan yiliga 15-17 foiz oladi. Ikkinchi dasturga ko'ra, asosiy uskunalarni xarid qilish uchun 2 yildan 20 yilgacha muddatga 5 mingdan 500 ming funt sterlinggacha bo'lgan miqdorda kredit ajratiladi. Foiz stavkasi Angliya Bankining amaldagi stavkasiga muvofiq yoki bankning o'zi tomonidan belgilanadi.

Hozirgi paytda Britaniya hukumatining jiddiy qo'llab-quvvatlashiga qaramay, kichik korxonalar ko'pincha inqirozga uchramoqda. Buning asosiy sabablaridan biri o'zaro to'lovlarning vaqtida amalga oshirilmastir. Chunki Buyuk Britaniyada G'arbiy Yevropadagi eng nomukammal hisob-kitoblar tizimi amal qiladi. Ya'ni, qonun tomonidan to'lovlarni uch oygacha ushlab turishga ruxsat beriladi.

Italiyada kichik korxonalarni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash tadbirlari orasida maqsadli moliyalash va imtiyozli kreditlash uchun har yili qariyb 600 mlrd. lira sarflanadi.

Ko'p hollarda bunday moliyalash, imtiyozli soliqqa tortish kichik korxonalarni birlashtiradigan konsorsiumlar va shirkatlarga nisbatan qo'llaniladi. Bitta konsorsium ta'minlanadigan mablag' miqdori yiliga 300 mln. liradan yoki uch yil mobaynida 800 mln.

liradan ortiq bo'lmashligi lozim. Tarkibiga sarmoyasi 20 mln. liradan kam bo'lmagan kamida 5 ta korxonaga kirgan birlashmalarga maxsus yordam ko'rsatiladi. Bunday uyushmalarning asosiy vazifasi o'z qatnashchilari rivojlanishiga ko'maklashishdan iborat.

Imtiyozli kreditlash 40 foizgacha xarajatni qoplashi mumkin. Yangi korxonalarni tashkil etishda kreditlar 15 yil muddatga, faoliyat yuritayotgan korxonalarni zamonaviylashtirish yoki kengaytirishda 10 yil muddatga beriladi. Bunda foiz stavkasi kredit miqdorini hisobga olgan holda, bozor foiz stavkasining 36-60 foizini tashkil etadi.

Davlat kreditlash muassasalari kichik korxonalar bilan birga ularning turli birlashmalariga o'rta muddatli kreditlar berishda imtiyozli foiz stavkalari taklif etadi. Masalan, konsorsiumlar kreditlarni foiz stavkasi bozor qiymatining 60 foizini to'lagan holda qaytaradi.

Venchur tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash maqsadida «kichik korxonalar yopiq investitsiya fondi» tashkil etilgan. U faqat birjada ro'yxatga olinmagan korxonalariga mablag' berishga haqli. Fond sarmoyasi davlat obligatsiyalari yoki boshqa yopiq fondlar aksiyalariga investitsiyalanishi mumkin emas. Bu holda fond ulushi ishtirokida ta'sis etilgan kompaniyalar aksiyalarini sotish foyda olishning asosiy manbayi bo'ladi.

Kichik tadbirkorlarga alohida imtiyozli kreditlar taqdim etiladi. Ular tashkil etayotgan korxonalar qo'shimcha moliyaviy afzalliklarga ega bo'ladi. Ularga ajratiladigan summaning 50 foizigacha miqdori uskunalarni xarid qilishga sarflanadi, 15 foizi uzoq muddatli kredit sifatida beriladi; dastlabki ikki yil mobaynida noishlab chiqarish xarajatlariga alohida mablag'lar beriladi. Imtiyozlarni berishda vaqti-vaqti bilan firma faoliyati auditorlik nazoratidan o'tkaziladi hamda qonunlar jiddiy buzilgani aniqlanganda ular bekor qilinadi.

Germaniyada ham kichik tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash dasturi ishlab chiqilgan va amalga oshirilmoqda. Unga muvofiq tadbirkorga faoliyatning dastlabki ikki yilida foizsiz kredit beriladi. Keyingi yillarda esa juda past stavkalarda yillik foizlar undiriladi.

Shu tariqa ular faoliyati dastlabki davrda boshlang'ich sarmoya bilan ta'minlanadi.

Imtiyozlar davlat tashkilotlari tomonidan ishlab chiqilgan biznes-rejaga asosan beriladi. Keyinchalik bu tashkilot kreditdan maqsadli foydalanilayotganligini jiddiy nazorat qiladi. Barcha xarajatlar tegishli hisob varaqlar bilan tasdiqlanishi talab etiladi. Ishlab chiqarish sohasida faoliyat yuritayotgan kichik korxonalar arzon narxlarda qurilish uchun ijaraga yer uchastkalari oladi.

Rossiyada kichik korxonalarni davlat tomonidan kreditlash avvallari bevosita Kichik korxonalarni qo'llab-quvvatlash federal fondi orqali amalga oshirilar edi. Biroq bunday usul samarasiz bo'ldi va 1996-yildan boshlab fond o'z dasturlarini faqat tanlov asosida sara agent-banklar orqali bajarmoqda. Biroq banklar shunchaki o'tkazish tarmog'i bo'libgina qolmay, investitsiya takliflari ekspertizasini tanlash oddiy tizimida ishlagan taqdirdagina kichik tadbirkorlikka kreditlar bo'yicha davlat mablag'lari hisobiga kafolatlar beriladi.

Latviyada 1997-yil 9-sentabrda Kichik va o'rta korxonalarni rivojlantirish milliy dasturi qabul qilindi. Uning doirasida Yevropa komissiyasi va Avstriyaning «Burges Forderungs bank» bilan hamkorlikda Latviya kafolat agentligi tashkil etildi. Uning vazifalari kichik va o'rta tadbirkorlikni investitsiya loyihalarini qo'llab-quvvatlash, ularni imtiyozli kreditlar bilan ta'minlash, kreditlarni taqdim etadigan moliya tashkilotlari xatarini kamaytirishdan iborat.

Agentlik Latviya Banki bilan beriladigan kafolatlar maqomi va tijorat banklari tomonidan kichik va o'rta tadbirkorlik subyektlarini kreditlashda ulardan foydalanish haqida shartnoma imzolanadi. Yuqorida qayd qilingan tajribalarning va chora-tadbirlarning mamlakatimizda e'tiborga olinishi va amal qilishi kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyalashtirish va ular faoliyatini istiqbolli rivojlantirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

8.6. Qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlarini Davlat tomonidan qo'llab quvvatlash chora-tadbirlari

O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun zarur huquqiy asoslar, soliq tizimi, investitsiya sharoiti va moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini yaratish va ularni doimiy ravishda takomillashtirib boriladi.

Xorijiy davlatlar tajribasidan kelib chiqqan holda, kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini shakllantirish hamda ularning ishlab chiqarish quvvatlarini kengaytirish uchun mablag'lar yetishmasligi eng murakkab muammolardan biri hisoblanadi. Tijorat banklari ularning tavakkalchilik darajasi yuqori va garov majburiyatlari kuchsiz ekanligi sababli kredit berishni xohlamaydi. Bu muammo iqtisodi nochor xususiy tadbirkorlik shakllanayotgan va ishlab chiqarishga mablag' sarflash tajribasi mavjud bo'lmagan davlatlarda qiyin kechmoqda.

Jahon tajribasidan kelib chiqib, davlatimiz mustaqillikka erishgan dastlabki yillardan boshlab amalga oshirilayotgan ijtimoiy-iqtisodiy islohotlar jarayonida bank tizimini rivojlantirishga, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasini moliyaviy qo'llab-quvvatlashga, mamlakatimizga imkon darajada ko'proq xorijiy investitsiyalar jalb qilishga ustuvorlik berilib, tadbirkorlarni moliyaviy qo'llab-quvvatlashning davlat tizimi shakllandi. Respublikada tashkil etilgan «Mikrokreditbank» hamda budjetdan tashqari fondlar, ya'ni «Dehqon va fermer xo'jalik-larini qo'llab-quvvatlash Jamg'armasi», Mehnat va aholini ijtimoiy muhofaza qilish vazirligining «Ish bilan ta'minlashga ko'maklashish Jamg'armasi» xususiy tadbirkorlarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash va ularga xizmat ko'rsatishni tashkil qilish bo'yicha davlat siyosatining asosiy vositalaridan biri bo'ldi.

Yangi tashkil etilgan «Mikrokreditbank» qisqa vaqt ichida agrar sektorda mikrokreditlar berish bo'yicha o'z faoliyatini kengaytirmoqda. Uning bo'limlari mamlakatimizning deyarli barcha ma'muriy-hududlarida (viloyat va tumanlarda) tashkil qilindi. «Mikrokreditbank» 1993-yildan boshlab tovar ishlab

chiqaruvchilarga imtiyozli kreditlar bera boshlagan «Tadbirkor-bank» faoliyatining davomchisidir.

Bundan tashqari, budjetdan tashqari jamg'armalar hisobidan tijorat banklari orqali beriladigan kreditlar xatarlarini qoplash maqsadida «Madad» sug'urta agentligi tuzildi.

Agrar sektor ishlab chiqarishida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish hamda dehqon va fermer xo'jaliklarini rivojlantirish uchun qo'shimcha moliyaviy resurslarni jalb qilishda tashkil etilgan «Dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi» « O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1997-yil 18-martdagi PF-1737-sonli Farmoniga asosan tashkil etildi. Jamg'armaning asosiy vazifasi respublika dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash hamda ularga imtiyozli va maqsadli kreditlar ajratish yo'li bilan moliyaviy yordam ko'rsatish hisoblanadi. Jamg'armaning kredit liniyalari hisobidan mablag'lar faqat Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasi a'zolariga va tijorat banklari orqali muddatini uzaytirish huquqsiz 3 yilgacha bo'lgan muddatga ajratiladi. Bu kreditlarning yillik imtiyozli ustama foizlar stavkasi miqdori O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki qayta moliyalash stavkasining 1/3 qismini tashkil qiladi, ya'ni hozirgi kunda 5 foizdan iborat. Bu stavkaning 50 foizi bank marjasi hisoblanadi va qolgan qismi Jamg'arma daromadiga kiradi.

Davlat soliq qo'mitasi tomonidan dehqon xo'jaliklaridan undiriladigan yer solig'i miqdorining 5 foizi va fermer xo'jaliklaridan undiriladigan yagona yer solig'i miqdorining 2,5 foizini tashkil etadi. 2012-yilda mikrofirma va kichik korxonalar uchun yagona soliq to'lovi stavkasining 6 foizdan 5 foizga kamaydi.

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2001-yil 10-sentabrdagi «Kichik korxonalar, dehqon va fermer xo'jaliklarini mablag' bilan ta'minlash, moddiy-texnik ta'minlash, ularga bojxona imtiyozlarini berish, bank xizmatlari va boshqa xizmatlar ko'rsatish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida»gi 366-sonli qarori talablaridan kelib chiqqan holda «Tijorat banklari tomonidan yakka tartibdagi tadbirkorlar, kichik biznes va xususiy

tadbirkorlik subyektlarini budjetdan tashqari jamg'armalar kredit liniyalari hisobidan kreditlash tartibi to'g'risida» Nizom ishlab chiqildi. Adliya Vazirligi 2001-yil 3-oktabrda 1074-raqam bilan Davlat ro'yxatidan o'tkazilgan.

Mazkur tartib asosida, «Dehqon va fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash Jamg'armasi» mablag'lari hisobidan boshlang'ich sarmoyani shakllantirish uchun kreditlar davlat ro'yxatidan o'tganiga 6 oydan oshmagan davrda kredit olish uchun tegishli buyurtmalar bergan mikrofirmalar va yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan dehqon xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 150 barobari miqdorida, kichik korxonalar va fermer xo'jaliklariga eng kam oylik ish haqining 300 barobarigacha aylanma mablag'larni to'ldirishga, investitsiya loyihalarini texnik-iqtisodiy asoslashga va asbob-uskunalarni sotib olishga Markaziy bank qayta moliyalashtirish stavkasining 1/6 qismi miqdorida, foizlarni 12 oy muddat o'tgach va asosiy qarzni kredit olgan vaqtdan 18-24 oy o'tgandan so'ng qaytarish sharti asosida 3 yilgacha bo'lgan muddatga boshlang'ich sarmoya sifatida kredit berish tartibi joriy qilingan.

Vazirlar Mahkamasining 2000-yil 19-maydagi «Tijorat banklarining kichik va o'rta tadbirkorlikni rivojlantirishda qatnashishini rag'batlantirishga doir chora-tadbirlar to'g'risida»gi 195-sonli qarorida tijorat banklari sof foydasining 25 foizigacha miqdorini ajratish hisobiga bankning o'zida imtiyozli kredit berish maxsus Jamg'armasi tashkil etilishi qayd qilingan.

Ushbu Jamg'armadan kreditlar O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan tasdiqlangan va O'zbekiston Respublikasi Adliya Vazirligida ro'yxatga olingan. 2000-yil 29-fevraldagi 902 va 903-sonli Tartiblari asosida ajratiladi. Jamg'arma mablag'i hisobidan ajratilgan kreditlar bo'yicha ustama foiz miqdori O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan belgilangan qayta moliyalash stavkasining 50 foizidan ortiq bo'lmagan miqdorda belgilanadi. Shu bilan birga, qarorda tijorat banklarining mazkur jamg'arma hisobidan kreditlash evaziga olgan daromadlari imtiyozli kreditlash jamg'armasi mablag'larini

ko'paytirishga yo'naltirilgan taqdirda 5 yilgacha soliقدan ozod qilish bo'yicha rag'batlantirish mexanizmi ko'zda tutilgan.

Respublikada faoliyat ko'rsatayotgan dehqon va fermer xo'jaliklarining kreditga bo'lgan talabi qondirilmayotganligining asosiy sabablaridan biri kredit resurslarining, asosan, boshqa sohalarga yo'naltirilayotganligi bo'lmoqda.

«O'zagrosug'urta» davlat aksiyadorlik sug'urta kompaniyasi har bir fermer xo'jaligi bo'yicha paxta va g'alla ekinlari holatini, ularni yetishtirish bo'yicha xarajatlarga kredit ajratish maqsadga muvofiqligini aniqlangandan so'ng sug'urta polisini beradi. Natijada, imtiyozli kredit olish vaqti cho'zilib, fermerlarni ekish davrigacha va ekin unib chiqqungacha bo'lgan xarajatlarga kredit olish imkoniyati chegaralanmoqda. O'rnatilgan tartibga binoan «O'zagrosug'urta» davlat aksiyadorlik sug'urta kompaniyasi sug'urta polisini beradi.

Hozirgi kunda chet el kredit liniyalari hisobidan xalq xo'jaligining turli tarmoqlaridagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini kreditlar bilan ta'minlash o'z samarasini bermoqda. Bunga Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki, Osiyo taraqqiyot banki va Xalqaro Moliya Korporatsiyasi kabi qator tashkilotlar kredit liniyalarini misol keltirish mumkin.

Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 11-oktabrdagi 439-sonli «Kichik tadbirkorlik (biznes) subyektlariga tegishli bo'lgan korxonalar va tashkilotlar klassifikatsiyasini tasdiqlash to'g'risida»gi qaroriga muvofiq qishloqda faoliyat ko'rsatuvchi tadbirkorlik subyektlari qaysi tarmoqqa taalluqligiga qarab, ulardagi band bo'lgan xodimlar soniga ko'ra yakka tartibdagi tadbirkorlik va kichik biznesga ajratilgan.

Qarorda belgilanishicha, qishloq xo'jaligida yakka tartibdagi tadbirkorlik subyektlariga ishchilar soni 20 kishigacha, kichik biznes subyektlariga esa ishchilar soni 50 kishigacha bo'lgan korxonalar kiritilgan. Demak, dehqon va fermer xo'jaliklari ham qonunda belgilangan tartibda ularda ishlovchilar soniga qarab yakka tartibdagi tadbirkorlik va kichik biznes subyektlariga bo'linadi.

Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishidagi tadbirkorlikning maqomini belgilash, ularni qo'llab-quvvatlash, kredit bilan ta'minlash, soliqqa tortish kabi masalalarda boshqa sohalardagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlariga belgilangan mezonlar bilan yondashish mumkin emas. Qishloq xo'jaligi mahsuloti ishlab chiqaruvchi tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlashning o'ziga xos tizimini takomillashtirish zarur.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun qishloq xo'jaligi mahsulotlari yetishtiruvchi fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida» 2007-yil 5-noyabrdagi PQ-725-son qaroriga muvofiq, Vazirlar Mahkamasining 2012-yil 11-apreldagi 106 sonli qarori qabul qilindi. Unda hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtiruvchi qishloq xo'jaligi korxonalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash tartibi to'g'risidagi nizomi tasdiqlandi.

Nizomda Qoraqalpog'iston Respublikasi Vazirlar Kengashi, viloyatlar va tumanlar hokimliklari hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtiruvchi qishloq xo'jaligi korxonalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash bo'yicha hujjatlarni o'z vaqtida va to'g'ri rasmiylashtirishda paxta xom ashyosi yetishtiriladigan haqiqiy yer maydonlari, paxta ekin maydonlarining bonitet bali, davlat ehtiyojlari uchun topshirilgan paxta xomashyosi hajmi, moliyaviy yordam summasini aniqlashga doir hisob-kitoblar ko'rsatiladi.

Hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtiruvchi qishloq xo'jaligi korxonalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash tartibi asosiy qoidalarining barcha bosqichlarda amalga oshirilishi yuzasidan tizimli monitoring o'rnatish ko'zda tutilgan.

Hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtiruvchi qishloq xo'jaligi korxonalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash tartibi to'g'risida qaror qilindi.

Ushbu Nizomda hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun yetishtirilgan paxta xomashyosi kam olingan hosilining bir qismi qiymatini qoplash yo'li bilan qishloq xo'jaligi

mahsulotlari yetishtiruvchi qishloq xo'jaligi korxonalarini (keyingi o'rinlarda xo'jaliklar deb yuritiladi) moliyaviy qo'llab-quvvatlash tartibi belgilandi. Xo'jalik yer uchastkasining muayyan konturlari doirasida tuproqning mexanik tarkibi, undagi gumus miqdori, sho'ranganlik, toshloqlik, zichlik, gipslilik darajasi, yer ostidagi tosh va sizob suvlarning joylashish sathi va boshqa ko'rsatkichlardan kelib chiqqan holda, 100 balli shkala bo'yicha aniqlanadigan bonitet bali yerlarning hosildorligini aniqlash mezoni hisoblanadi. Tuproq boniteti bali «Yergeodezkadastr» davlat qo'mitasi bo'linmalari tomonidan, qishloq xo'jaligi ekinlari kadastr hosildorligini aniqlash uchun asos bo'ladigan tuproq tadqiqotlari natijalari bo'yicha aniqlanadi. G'o'zaning kadastr hosildorligi tuproqning bir bonitet baliga 0,4 ga/s paxta xom ashyosi hisobidan aniqlanadi. Xo'jaliklarning davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtirilayotgan, o'rtacha bonitet bali 60 dan past bo'lgan, moliyaviy qo'llab-quvvatlash obyektlari hisoblangan yerlari hosildorligi past bo'lgan yerlar deb hisoblanadi. Mazkur Nizomni qo'llashda:

xo'jaliklarning o'rtacha bonitet bali 60 hamda normativ hosildorligi 24 ga/s (60 x 0,4) va undan yuqori bo'lgan yerlari paxta xom ashyosi yetishtirishda sarflangan moddiy va mehnat xarajatlari qoplanishini ta'minlaydigan maydonlar hisoblanadi;

hisob-kitoblarda bonitet bali ko'rsatkichi 40 va hosildorligi gektaridan 16 sentner bo'lgan yerlar hosildorlikning past darajasi etib qabul qilinadi. Hosildorligi gektaridan 16 sentnerdan past bo'lgan va tuproq bonitirovkasi bo'yicha ishlar bajarilmagan yerlarning bonitet bali ko'rsatkichlari bonitet bali 40 bo'lgan yerlarga tenglashtiriladi. Barcha konturlarning umumiy bonitet ballari yig'indisi g'o'za maydoniga bo'linadi va 1 gektar uchun o'rtacha hisoblangan bonitet bali chiqariladi;

yerlarning o'rtacha bonitet bali - ballarda, 1 gektar maydondagi kadastr va normativ hosildorlik o'rtasidagi tafovut - sentnerda, barcha maydondan olingan hosil esa yuzdan birigacha (0,01) aniqlikda - tonnada, moliyaviy yordam summasi esa - ming so'mning o'ndan birigacha (0,1) aniqlikda hisoblanadi. Har bir xo'jalik bo'yicha hosildorligi past yerlardagi haqiqiy g'o'za

maydoni tuman hokimi (komissiya raisi) hamda tuman qishloq va suv xo'jaligi, statistika, yer resurslari va davlat kadastri bo'limlari rahbarlaridan iborat tarkibdagi komissiya qarori bilan, ekish tugagandan so'ng 20 kun mobaynida «Yergeodezkadastr» davlat qo'mitasi organlari ma'lumotlari asosida aniqlanadi. Komissiya qaror qabul qilingandan so'ng 3 kun mobaynida tuman moliya bo'limiga tuman komissiyasining hosildorligi past yerlarda ekilgan g'o'za maydonlari to'g'risidagi xulosasini, manfaatdor xo'jaliklarga esa xulosadan ko'chirmani yuboradi.

Moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasini aniqlashda tuman komissiyasi tomonidan g'o'za ekilgan maydonlar hosildorligi past yerlar deb qabul qilingan xo'jalik rahbari (boshqaruvchisi), komissiya xulosasidan ko'chirma olgandan so'ng 10 kun mobaynida tuman moliya bo'limiga moliyaviy qo'llab-quvvatlash olish uchun xo'jalikni hosildorligi past bo'lgan yerlarda paxta xomashyosi yetishtiruvchi xo'jaliklar ro'yxatiga kiritish haqida ariza taqdim etadi. Tuman moliya bo'limi tuman komissiyasi xulosasida yerlarning o'rtacha bonitet bali to'g'ri aniqlanganligini tekshiradi va har bir xo'jalik bo'yicha tumanning hosildorligi past yerlarida kam olinadigan paxta xom ashyosi hajmini hisoblab chiqadi, bunda:

bonitet balini 0,4 koeffitsientga ko'paytirib g'o'zaning kadastr hosildorligini;

normativ (24 ga/s) va kadastr hosildorlik o'rtasidagi tafovutni;

kadastr hosildorlik va 24 ga/s hosildorlik o'rtasidagi tafovutni ekin maydoniga ko'paytirgan holda xo'jalik tomonidan kam olinadigan hosilning hisoblangan miqdorini aniqlaydi.

Tuman moliya bo'limi tomonidan hosildorligi past bo'lgan yerlarda kam olinadigan hosil miqdori hisob-kitoblari kalendar yilning 15-iyunidan kechikmay viloyat moliya boshqarmasiga taqdim etiladi, olingan hisob-kitoblarni umumlashtirib ularni kalendar yilning 15-iyulidan taqdim etadi.

O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi Qishloq va suv xo'jaligi vazirligi bilan birgalikda, budjet parametrlarida paxta yetishtiruvchi xo'jaliklarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash uchun nazarda tutilgan mablag'lardan kelib chiqqan holda, hosildorligi

past bo'lgan yerlarda kam olinadigan bir tonna paxta xomashyosiga to'g'ri keladigan o'rtacha hisoblangan summani aniqlaydi hamda kalendar yilning 1-sentabrigacha bo'lgan muddatda uni Qoraqalpog'iston Respublikasi Moliya vazirligiga va viloyatlarining moliya boshqarmalariga yetkazadi. Paxta xomashyosi hosili yig'ib olinib, davlat ehtiyojlari uchun topshirilgandan so'ng, lekin kalendar yilning 15 noyabridan kechikmay, tuman moliya bo'limiga:

taqqoslama dalolatnomalar asosida tuzilgan, paxta tozalash korxonasi va xo'jaliklar o'rtasida rasmiylashtirilgan, davlat ehtiyojlari uchun kontraktatsiya shartnomasiga muvofiq sotilgan paxta xomashyosi miqdori to'g'risidagi paxta tozalash korxonasi-ning ma'lumotnomasi;

tuman hokimligi komissiyasining hosildorligi past bo'lgan yerlarda haqiqatan hosili yig'ib olingan paxta maydoni to'g'risidagi xulosasi bo'yicha taqdim etiladi. Tuman moliya bo'limi tuman qishloq va suv xo'jaligi bo'limi bilan birgalikda, hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtirgan xo'jaliklarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasini olingan ma'lumotlar asosida hisoblab chiqadi. Moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasini aniqlash bo'yicha hisob-kitoblar haqiqiy kadastr hosildorlik olinishini ta'minlagan xo'jaliklar bo'yicha amalga oshiriladi.

Bunda: haqiqiy kadastr hosildorlik bo'yicha aniqlab hisoblab chiqilgan mahsulot hajmini davlatga sotishni ta'minlamagan xo'jaliklarga (tegishli organlar xulosalari asosida qabul qilingan hokimlik komissiyasi qarori bilan tasdiqlangan tabiiy ofatlar yoki boshqa yengib bo'lmaydigan kuch vaziyatlari (fors-major) natijasida ekinlarning shikastlanganligi holatlari bundan mustasno) moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasi hisoblanmaydi;

hosildorligi past bo'lgan yerlarda kadastr hosildorlikdan yuqori hosil olishni ta'minlagan xo'jaliklarni rag'batlantirish maqsadida moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasi kadastr hosildorlik bo'yicha hisoblanadi. Kadastr hosildorlikdan yuqori olingan hosil uchun moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasi qisqartirilmaydi;

paxta xomashyosini davlat ehtiyojlari uchun hamda boshqa qayta ishlash korxonalariga sotgan xo'jaliklarga belgilangan tartibda hisoblangan moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasidan davlat ehtiyojlari uchun sotilgan paxta hajmiga mutanosib summa to'lanadi. Tuman qishloq va suv xo'jaligi bo'limi bilan kelishgan holda tuman moliya bo'limi tomonidan amalga oshirilgan yig'ma hisob-kitoblar tuman hokimi tomonidan tasdiqlanadi va kalendar yilning 20-noyabridan kechikmay viloyat moliya boshqarmasiga taqdim etiladi. Viloyatlar moliya boshqarmalari tumanlar moliya bo'limlari tomonidan tayyorlangan axborotlar hamda hisob-kitoblarning to'liqligi va to'g'riligini tekshirib, ularni mintaqa bo'yicha umumlashtiradilar hamda viloyat hokimi tomonidan tasdiqlangan viloyatning hosildorligi past bo'lgan yerlarida davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtirgan xo'jaliklarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasining yig'ma hisob-kitobini kalendar yilning 1-dekabridan kechikmay O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligiga taqdim etadilar. Moliya vazirligiga materiallar kelib tushishiga ko'ra ularni bir hafta mobaynida viloyatlar hamda tumanlar bo'yicha ko'rib chiqadi, to'lash uchun qabul qilingan moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasi hisob-kitobini elektron pochta orqali viloyatlar moliya boshqarmalariga yetkazadi. Moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasini moliyalashtirish va to'lashda hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xom ashyosi yetishtiruvchi xo'jaliklarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash uchun mablag'lar respublika budjetida nazarda tutiladi va taqdim etilgan hisob-kitoblarga muvofiq mahalliy budjetlarga o'tkaziladi.

Viloyat moliya boshqarmalari 2 kun mobaynida xo'jaliklar bo'yicha tasdiqlangan moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasini tumanlarning moliya bo'limlariga yetkazadilar. Tuman moliya bo'limi tasdiqlangan hisob-kitoblar olingandan so'ng 3 bank kuni mobaynida to'lov topshiriqnomasini g'aznachilikning tuman bo'linmasiga xo'jalikning hisob-raqamiga o'tkazish uchun taqdim etadi.

Mablag'larni har bir xo'jalikning maxsus hisob raqamiga o'tkazish orqali amalga oshiriladi.

G'aznachilik bo'linmalari hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xomashyosi yetishtiruvchi xo'jaliklarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash summasini o'tkazishda moliya organlaridan shartnoma tuzishni yoki xarajatlar smetasi taqdim etishni talab qilmaydilar.

Budjetdan xo'jaliklarning maxsus hisob raqamiga tushgan moliyaviy qo'llab-quvvatlash mablag'lari:

budjetga va budjetdan tashqari jamg'armalarga to'lovlar bo'yicha qarzdorlikni, bank kreditlari va ish haqi, shuningdek, paxta xomashyosi yetishtirish uchun sotib olingan moddiy-texnika resurslari va ko'rsatilgan xizmatlar uchun qarzlarni to'lashga;

kelgusi yil hosili uchun sotib olinadigan resurslar va ko'rsatiladigan xizmatlar uchun oldindan to'lovlarni amalga oshirishga;

yerlarning meliorativ holatini yaxshilash tadbirlarini va xo'jalikning ishlab chiqarish faoliyati bilan bog'liq boshqa xarajatlarni moliyalashtirishga yo'naltiriladi.

Tayanch iboralar

Tadbirkorlik, biznes, fanning maqsadi, predmeti, obykti, kichik biznes, tashkiliy tuzilma, jamiyat, unitar, sho''ba, aksiyador, YaIM, Davlat dasturi tijorat, Barkamol avlod, o'zbek modeli, raqobat, monopoliya, soliq stavkasi.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

1. *Bozor iqtisodiyoti sharoitida fanning o'ta dolzarbligini ta'riflab bering.*

2. *Fanni o'qitishning maqsadini ayting.*

3. *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda fanning vazifasini tushuntiring.*

4. *Tadbirkorlik tushunchasi o'z ichiga nimalarni oladi?*

5. *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning huquqiy asoslari deganda nimani tushunasiz?*

6. *Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish tushunchasini yoritib bering.*

7. *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni davlat tomonidan qanday qo'llab quvvatlanadi?*

VIII BOB. O‘ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI

Ma’ruzada ta’lim texnologiyasi

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Tabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 4 soat</i> |
| <i>Mashg‘ulot shakli</i> | Ma’ruza. Kirish-ma’ruzasi |
| <i>Ma’ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. O‘zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning Davlat dasturi. 2. Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda davlat grantlari va xorijiy investitsiyalar. 3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida lizing va lizing operatsiyalari. 4. Kichik biznes korxonalarida xo‘jalik aloqalarini yo‘lga qo‘yilishi. 5. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning xorij tajribalari. 6. Qishloq xo‘jalik tadbirkorlik subyektlarini Davlat tomonidan qo‘llab quvvatlash chora-tadbirlari. |
| O‘quv mashg‘ulotining maqsadi: O‘zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish istiqbollari haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O‘quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <p>O‘zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning Davlat dasturi haqida tushuncha beradi.</p> <p>Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda davlat grantlari va xorijiy investitsiyalarning mohiyatini ochib beradi.</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida - lizing va lizing operatsiyalari haqida tushuncha beradi.</p> <p>Kichik biznes korxonalarining aloqalari va xorij tajribalari o‘rgatadi.</p> <p>Qishloq xo‘jalik tadbirkorlik</p> | <p>O‘zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning Davlat dasturi haqida tushunchaga ega bo‘ladi.</p> <p>Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishda davlat grantlari va xorijiy to‘g‘risida tushuncha beradi:</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida - lizing va lizing operatsiyalari ko‘rsatib Kichik biznes korxonalarining aloqalari va xorij tajribalarini o‘rganadi.</p> <p>Qishloq xo‘jalik tadbirkorlik subyektlarini Davlat tomonidan qo‘llab quvvatlashning yo‘llarini ko‘rsatib beradi.</p> |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| subyektlarini Davlat tamonidan qo'llab quvvatlash yo'llarini ko'rsatib beradi. | |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. Bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamoa |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

“O‘ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI”

mavzu bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi

| <i>Ish bosqichlari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1.Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2.Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3.Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4.Yangi mavzu yuzasidan teskor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash |
| | 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |
| | 3.3.Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | |

Tadbirkorlik faoliyatini Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash dasturgarini o'rganishda "Blits-so'rov" usulini qo'llash yo'llari.

"Blits-so'rov" usulidan foydalanish uchun savol va topshiriqlar:

- Tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari va uning turlarini ayting.
- Grant va grant dasturlarini tuzish yo'llarini ayting.
- Lizing va lizing turlari haqida tushuncha bering.
- Xo'jalik aloqalariga nimalar kiradi?
- Shartnomani tuzish shartlari va ahamiyatini tushuntiring.
- Qishloq xo'jaligidagi tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash dasturlarining maqsadi nimalardan iborat?

Mavzu: O'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI

1. O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning Davlat dasturi.
2. Kichik biznes korxonalarida xo'jalik aloqalarini yo'lga qo'yilishi.
3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida lizing va lizing operatsiyalari.
4. Kichik biznes korxonalarida iqtisodiy munosabatlarni takomillashtirish yo'llari.
5. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning xorij tajribalari.
6. Qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlarini Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish istiqbollari.

O'zbekiston Respublikasi «Fuqarolik kodeksi»da «Ikki yoki bir necha shaxsning fuqarolik huquqlari va burchlarini vujudga

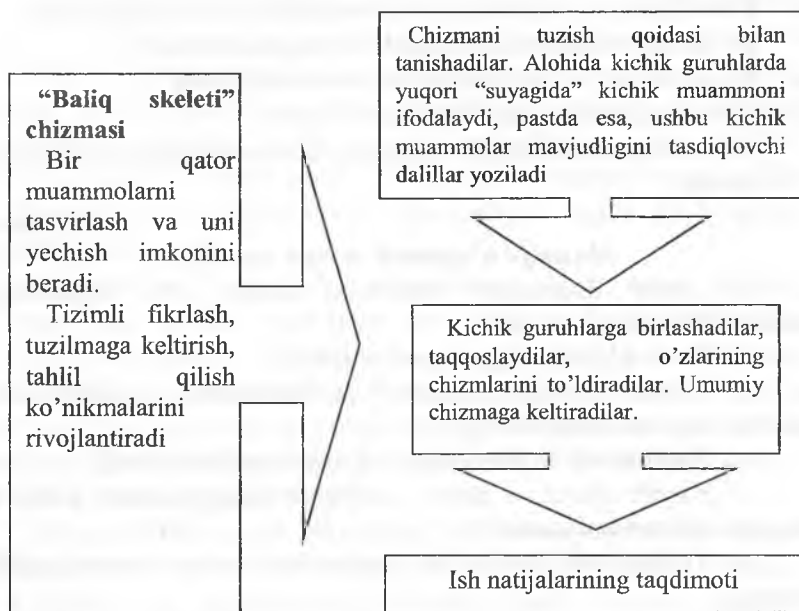
keltirish, o'zgartirish yoki bekor qilish haqidagi kelishuvi *shartnoma* deyiladi»-deb izoh berilgan.

4-ilova

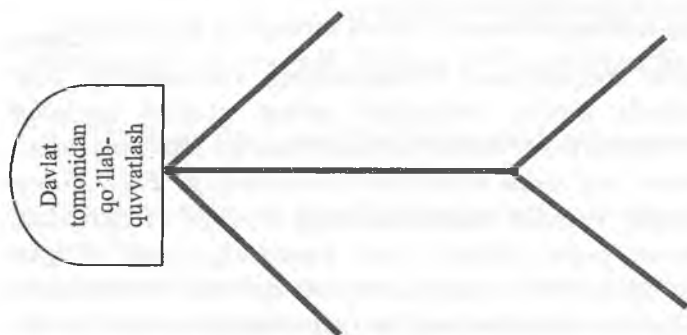
O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Hosildorligi past bo'lgan yerlarda davlat ehtiyojlari uchun qishloq xo'jaligi mahsulotlari yetishtiruvchi fermer xo'jaliklarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida» 2007-yil 5-noyabrda PQ-725-son qaroriga muvofiq, Vazirlar Mahkamasining 2012-yil 11-apreldagi 106 sonli qarori qabul qilindi. Unda hosildorligi past bo'lgan erlarda davlat ehtiyojlari uchun paxta xom ashyosi yetishtiruvchi qishloq xo'jaligi korxonalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash tartibi to'g'risidagi nizomini tasdiqladi.

5-ilova

“Baliq skeleti” chizmasi



Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash sabablarini Baliq skleti klaster usulidan foydalanib o'rganiladi.



6-ilova

“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun topshiriqlar:

- *Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning maqsadi va vazifasini ayting.*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarida lizing operatsiyalarini o'tkazish yo'llarini ayting.*
- *Investitsiya kiritishda grantlarning ahamiyati haqida tushuncha bering.*

7-ilova

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

1. *Bozor iqtisodiyoti sharoitida fanning o'ta dolzarbligi nimalarda namoyon bo'ladi.*
2. *Fanni o'qitishning maqsadini ayting.*
3. *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda fanning vazifasini tushuntiring.*
4. *Tadbirkorlik tushunchasi o'z ichiga nimalarni oladi?*
5. *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning huquqiy asoslari deganda nimani tushunasiz?*
6. *Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish tushunchasini yoritib bering.*
7. *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik davlat tomonidan qanday qo'llab-quvvatlanadi?*

IX. BOB. AGRAR TARMOQDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI

9.1. Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning xususiyatlari

Respublikada iqtisodiyotning barcha tarmoqlari bo‘yicha olib borilayotgan iqtisodiy islohotlarning samarasi bevosita kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini rivojlantirishga ham katta ta‘sir ko‘rsatmoqda. Ushbu sektorni rivojlantirish faqat iqtisodiy masala bo‘libgina qolmay balki u jamiyatning ijtimoiy-siyosiy hayotida ham asosiy o‘rin egallovchi mulkdorlar sinfini shakllantirishda ishonchli omil vazifasini o‘tamoqda.

Mamlakatimiz qishloq xo‘jaligi o‘ziga xos takrorlanmas xususiyatlarga ega. Bu xususiyatlar O‘zbekistonning *geografik joylashishi*, iqlim sharoiti, tarixiy taraqqiyoti, aholining ijtimoiy holati, davlat tuzumi va uning siyosatidan, qishloq xo‘jaligidagi iqtisodiy siyosatdan, mulkiy munosabatlardan va yerga egalikka o‘xshaganlardan kelib chiqadi. Shularni e‘tiborga olgan holda, O‘zbekiston agrar sektorining xususiyatlari haqida quyidagilarni aytish *mumkin*.

Birinchidan, Respublika iqtisodiyotida agrar *sektor* salmoqli o‘ringa ega bo‘lib, mamlakat iqtisodiy *tuzilmasining muhim bo‘g‘ini* hisoblanadi. 2010-yil *ma‘lumotlariga* ko‘ra mamlakat yalpi ichki mahsulotining 17,8 foizga yaqini *yaratildi*. Qishloq xo‘jaligi rivojlanishining samaradorligi nafaqat qishloq joylarda yashaydigan aholining, balki butun mamlakat aholisining turmush darajasi, farovonligiga bog‘liq.

Respublikada agrar sektorning ishlab chiqarishda va dolzarb muammolarining yechimi zaruriyati, o‘rni to‘g‘risida Prezident I.A.Karimov: «...hayotimizni yaxshilash, aholi turmush darajasini ko‘tarish, iqtisodiyotimizning samaradorligini oshirish, xalqimizni boqish, istiqbolimizni rejalash – xullas, qanday muammo, qanday masalani ko‘rmaylik, ularning aksariyati birinchi navbatda qishloq

xo'jaligiga borib taqaladi¹» deb ko'rsatdi. Ikkinchidan, O'zbekistonning agrar sektori sug'oriladigan dehqonchilikka asoslangan. Bu yerlarga qudratli irrigatsiya tarmog'i xizmat qiladi. Dehqonchilik mahsulotlarining 98 foizdan ko'prog'i sug'oriladigan yerlarda yetishtirilishi bilan ajralib turadi. Shuning uchun, sug'oriladigan yerlardan unumli foydalanish muammosining hal qilinishi, bu yerlarni irrigatsiya va drenaj tarmoqlari bilan samarali ta'minlashga ko'p jihatdan bog'liqdir. yerlarimiz sho'rlanishga moyil, ularda uzluksiz melioratsiya ishlarini olib borish, meliorativ tarmoqlarni qurish, eskirganlarini ta'mirlash zarur.

Respublikamizda yerga talab taklifga qaraganda juda yuqori. Hozirgi paytda dehqonchilikda band bo'lgan har bir kishiga o'rtacha 1,7 ga, qishloqda yashayotganlarning har biriga esa o'rtacha 0,21 ga haydaladigan yer to'g'ri keladi, sug'oriladigan yer maydoni hajmi esa undan ham kam.

Uchinchidan, Respublika agrar sektorida dehqonchilik ustuvor rivojlangan bo'lsa-da, mustaqillik yillarida chorvachilikni rivojlantirishga ham katta ahamiyat berilmoqda. Shaxsiy yordamchi dehqon va fermer xo'jaliklarida chorvachilikni rivojlantirishni rag'batlantirish natijasida 2010-yilda qishloq xo'jaligida chorvachilik mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi 40,6 foizni tashkil qildi.

Mamlakatimiz mustaqillikka erishgandan so'ng dehqon xo'jaliklari rivojlanishiga alohida e'tibor berildi. Tahlillar shuni ko'rsatadiki, 2000-yilda Respublikamizda dehqon xo'jaliklarining soni 3243,6 mingtani tashkil qilgan bo'lsa, 2010-yilga kelib ularniig soni 4773,0 mingtaga, ajratilgan yer maydonlari esa 401,5-471,0 ming gektarni, bir dehqon xo'jaligiga to'g'ri kelgan yer maydoni 0,12-0,9 gektarni tashkil qilgan.

Mamlakatimizda 2004-yilda O'zbekiston Respublikasining «Fermer xo'jaligi to'g'risida»gi Qonuni qayta qabul qilinganidan so'ng fermer xo'jaliklarning soni jadal sur'atlar bilan ortdi. Ya'ni, 2000-yilda respublikada 43,7 mingta fermer xo'jaligi faoliyat

¹ Dehqonchilik taraqqiyoti – farovonlik manbayi. Toshkent. O'zbekiston. 1994, 3-bet

yuritgan bo'lsa, 2010-yilga kelib ularning soni 80,7 mingga, yoki 2012-yilda 66,2 mingtani tashkil etmoqda.

Mamlakatimiz qishloq xo'jaligida o'tkazilayotgan iqtisodiy islohotlar va tarkibiy o'zgarishlar, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va rag'batlantirish asosida qishloqda mulkdorlar sinfini shakllantirish bo'yicha ko'rilayotgan chora-tadbirlar natijasida yalpi qishloq xo'jalik mahsulotining tarkibida dehqon va fermer xo'jaliklarining ulushi yildan yilga oshib bormoqda.

Shuningdek, dehqon va fermer xo'jaliklari mamlakatimiz iqtisodiyotining rivojlanishida ham muhim o'rin egallamoqda. Bu quyidagilarda ifodalanadi:

- agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi faqatgina dehqon oilasini ta'minlabgina qolmay, balki, dehqon va fermer xo'jaliklari tovar xo'jaliklariga aylanib, bozor uchun mahsulot yetishtirish ko'nikmalarini egalladilar. Natijada respublikamiz iste'mol bozori arzon va sifatli oziq-ovqat mahsulotlari bilan to'ldi;

- bozor iqtisodiyoti sharoitlariga moslashuvchan xususiyatga ega bo'lgan kichik ishlab chiqarish va xususiy mulk xususiyatlarini o'zida mujassam etgan dehqon va fermer xo'jaliklari hisobiga mamlakat aholisining oziq-ovqat bilan ta'minlash masalasi hal etildi va bu jamiyat ijtimoiy barqarorligini ta'minlashda yirik manba bo'lib xizmat qildi;

- dehqon va fermer xo'jaliklarining rivojlanishi qishloq joylarida bozor infratuzilmalarining rivojlanishiga turtki bo'ldi;

- dehqon va fermer xo'jaliklarining rivojlanishi raqobatbardosh, yuqori sifatli qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirishni ko'paytirish va ushbu mahsulotlarni eksport qilish imkonini tug'dirdi.

Lekin amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar va erishilgan ijobiy natijalarga qaramay ushbu tadbirkorlik subyektlarini yanada rivojlantirishda bir qator muammolar to'siq bo'lmoqda.

Jumladan:

- faoliyat ko'rsatayotgan ko'plab dehqon va fermer xo'jaliklari rahbarlarining iqtisodiy, huquqiy va texnologik bilimlari talab

darajasida emas, shuning uchun ham, fermerlar uchun doimiy ravishda o'quv seminarlari tashkil qilinishi maqsadga muvofiq;

- dehqon va fermer xo'jaliklarida yetishtirilgan sabzavot, meva va boshqa mahsulotlarni sotishda qiyinchiliklarga duch kelinmoqda. Buning uchun birinchi navbatda marketing izlanishlarini yo'lga qo'yish, dehqon bozorlarida maxsus joylar ajratish va ulgurji sotib oluvchi tashkilotlarni tashkil qilish orqali dehqon va fermer xo'jaliklariga o'z mahsulotlarini sotishda qulay sharoitlar yaratish maqsadga muvofiqdir;

- bugungi kunda zarar bilan ishlayotgan va past rentabelli shirkat xo'jaliklari tugatilib, ular o'rniida tanlov asosida (tanlovdan o'tgan talabgorlarga yer maydonlari ajratilib) fermer xo'jaliklari tashkil qilinmoqda. Ammo fermer xo'jaligini tashkil etish uchun talabgorlarni tanlab olishda tender komissiyasi tomonidan ularning qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishi bilan bog'liq faoliyati, moliyaviy mablag'lari, xo'jalik faoliyatini yuritish uchun zarur bo'lgan moddiy-texnika bazasining mavjudligi va boshqa ko'rsatkichlar (parametrlar)ga yetarli darajada e'tibor berilmayapti. Shuningdek, tanlovdan o'tgan talabgorlarning ko'pchiligida fermer xo'jaligi to'g'risida tushuncha yetarli emas, ular fermerlik faoliyatini va ishni nimadan boshlashni tushunib yetguncha bir-ikki oy o'tib ketmoqda. Vaholanki, qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishida, ayniqsa, dehqonchilikda har bir kun o'zining ijobiy yoki salbiy ta'sirini ko'rsatadi. Shuni hisobga olib tanlovdan o'tgan fermerlarni ish boshlashidan oldin bir yoki ikki kunlik qisqa dastur asosida o'qitish, ularga ishni nimadan boshlashga yo'nalish berish maqsadga muvofiq bo'ladi;

- bugungi kunda dehqon xo'jaliklarini tashkil etish boshqa turdagi qishloq xo'jalik korxonalariga bog'liq qilib qo'yilishi va bu korxonalariga dehqon xo'jaligiga birlashtirilgan yerlardan samarali foydalanishi ustidan nazorat huquqi berilganligi dehqon xo'jaliklarining iqtisodiy erkinligini cheklamoqda. Vaholanki, dehqon xo'jaliklari ham boshqa turdagi qishloq xo'jalik korxonalari kabi teng huquqli xo'jalik yuritish shakli hisoblanadi. Shunday ekan, dehqon xo'jaliklarini tashkil qilish va ularni rag'batlantirish mexanizmini qayta ko'rib chiqish hamda

takomillashtirish lozim;

- qishloq joylarda qishloq xo'jaligi ishlab chiqarish bilan shug'ullanuvchi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini axborot-konsalting xizmatlari bilan ta'minlash talab darajasida yo'lga qo'yilmagan. Tashkil etilgan axborot-konsalting markazlarining texnik imkoniyatlari cheklanganligi sababli ularning xizmat turlari kam, shuningdek, ular malakali kadrlar bilan ta'minlanmagan. Ko'pchilik fermerlar bunday markazlarning xizmatidan foydalanishni bilmaydilar. Bu muammoni hal qilish uchun dastlab tashkil qilingan paytda axborot maslahat markazlarini davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, malakali kadrlarni jalb qilish, fermerlarga bepul xizmat ko'rsatishni tashkil qilish lozim;

- agrar sektorda faoliyat yuritayotgan tadbirkorlik subyektlarini kreditlashda sohaning o'ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqqan holda yondashish maqsadga muvofiqdir.

Xulosa qilib aytganda, agrar sektordagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishiga to'siq bo'layotgan muammolar mavjud bo'lib, bu muammolarni hal qilish qishloq xo'jaligida faoliyat yuritayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining rivojini ta'minlabgina qolmay, balki butun mamlakat iqtisodiyotining muvaffaqiyatli rivojlanishiga, aholini qishloq xo'jalik mahsulotlariga bo'lgan talabini qondirishga bevosita ta'sir qiladi.

Davlat agrar sektorda islohot o'tkazishga, agrar munosabatlarini rivojlantirishga bosh-qosh bo'lmoqda, chunki Respublikada qishloq xo'jaligini isloh qilmay turib iqtisodiyotda samaraga erishib bo'lmasligi aniq.

9.2. Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yaxshilash yo'llari

Ijtimoiy iqtisodiyotda daromad keltiruvchi faoliyat ya'ni, tadbirkorlik bilan shug'ullanishni istagan kishi o'z maqsadlarini amalga oshirishi uchun unga iqtisodiy erkinlik, maqsadga erishish yo'lidagi qiyinchiliklarni yengishga yordam beradigan va

ragʻbatlantirib turadigan muhit boʻlishi zarur. Bozor iqtisodiyotiga oʻtish davrini oʻtayotgan har qanday mamlakatda bunday muhitni shakllantirishda davlatning roli katta. Davlat tomonidan qonunchilik asosining shakllantirilishi, makroiqtisodiy barqarorlikning taʼminlanishi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlanishining har tomonlama qoʻllab-quvatlanishi va ragʻbatlantirilishi lozim.

Mamlakatimizda ham kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qoʻllab-quvvatlash doirasida ijobiy ishlar amalga oshirildi. Jumladan, Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2003-yil 27-oktabrdagi “2004–2006-yillarda fermer xoʻjaliklarini rivojlantirish Konsepsiyasi toʻgʻrisida”gi Farmoni hamda Respublika Vazirlar Mahkamasining “2004–2006-yillarda fermer xoʻjaliklarini rivojlantirish Konsepsiyasini amalga oshirish chora-tadbirlari toʻgʻrisida” gi qarori va koʻplab meʼyoriy hujjatlarning qabul qilinishi natijasida mamlakatimiz qishloq xoʻjaligida tadbirkorlik subyektlarining shakllanishi va rivojlanishini sifat jihatdan yangi bosqichga koʻtardi. Bu ikki muhim hujjatning amaliyotga tatbiq etilishi bir tomondan rentabellik darajasi past va zarar bilan ishlayotgan shirkat xoʻjaliklari tarqatilib, mustaqil fermer xoʻjaliklar sonining koʻpayishi va ular xoʻjalik yuritishning asosiy shakli boʻlib qolishini belgilab bersa, ikkinchi tomondan, yerga, mulkka va yetishtirilayotgan mahsulotga egalik masalasini va mehnatni tashkil qilishning tubdan oʻzgarishiga olib kelmoqda. Bu esa oʻz navbatida fermerlar tomonidan yetishtirilayotgan mahsulotlarning hajmi va sifatini yildan yilga yaxshilashga va samaradorligini oshirishga imkoniyat yaratmoqda.

Oʻzbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining yuqorida taʼkidlab oʻtilgan «2004–2006-yillarda fermer xoʻjaliklarini rivojlantirish Konsepsiyasini amalga oshirish chora-tadbirlari toʻgʻrisida» gi qaroriga asosan 2004-yilda Respublika boʻyicha jami 284 ta past rentabelli zarar koʻrib ishlovchi shirkat xoʻjaliklarini tarqatib, ular oʻrnida fermer xoʻjaliklari tashkil qilish, ularga zaruriy infratuzilmani yaratish yuzasidan keng koʻlamdagi tadbirlar amalga oshirildi. Mazkur qarorga muvofiq fermer xoʻjaligiga xizmat koʻrsatish uchun 305 ta muqobil MTP, 129 ta

YOMM bilan ta'minlash shaxobchasi, 70 ta minibank, 229 ta suv iste'molchilari uyushmasi va boshqa obyektlar tashkil etildi.

Qishloq xo'jaligida faoliyat yuritayotgan tadbirkorlik subyektlarini davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirish tizimini quyidagi yo'nalishlarda:

- fermerlarga yer uchastkalarini uzoq muddatga ijaraga berish, yerga egalik qilish va undan foydalanishni ta'minlash;

- shartnomalar, mahsulot yetishtirish va sotish, servis xizmati ko'rsatish bilan bog'liq sohalarda qo'llab-quvvatlash;

- qishloq xo'jalik tadbirkorlarini moliyalashtirish va kredit bilan ta'minlash;

- fermerlarning huquqiy, iqtisodiy va texnologik bilimlarini oshirish;

- fermer xo'jaligiga rahbarlik qilish, boshqarish, ularning boshqa tashkilotlar bilan o'zaro munosabatlarini muvofiqlashtirish amalga oshiriladi.

Fermer xo'jaliklarida yer munosabatlari, yerga egalik va undan samarali foydalanishni ta'minlash bo'yicha: amaldagi me'yoriy hujjatlarga asosan fermerlarga yer uzoq muddatga, ya'ni 30 yildan 50 yilgacha bo'lgan muddatga ijaraga beriladi. Ijaraga berilayotgan yer uchastkasi paxta va g'allaga ixtisoslashganda 10 gektardan kam bo'lmasligi belgilangan. Fermer yerni ijaraga olganda, birinchi navbatda shu yerdan uzoq muddat barqaror yuqori hosil olishi va yerning unumdorligini saqlashga hamda oshirishga qaratilgan barcha tadbirlarni amalga oshirib borishi kerak va fermerning bu tadbirlari rag'batlantirilib boriladi.

Shartnomalar, mahsulotni yetishtirish va sotish, servis xizmati ko'rsatish yo'nalishi bo'yicha

Fermer xo'jaliklari ta'minot va servis xizmat ko'rsatuvchi korxonalar bilan shartnoma munosabatlarida faoliyat ko'rsatmoqda. Ayrim shartnomalarni kechikib va sifatsiz tuzilishining asosiy sabablari fermerlarda huquqiy bilimning yetarli emasligi, xizmat ko'rsatish va mahsulot sotib oluvchi korxonalarning monopol mavqega ega bo'lib resurslarni

markazlashtirilgan holatda taqsimlanishi saqlanib qolganligi bilan belgilanmoqda.

Bu muammolarning yechimi avvalo fermerlarning huquqiy va iqtisodiy bilimlarini oshirish, ularni o'qitish bilan bog'liq bo'lsa, ikkinchidan, xizmat ko'rsatish, mahsulotni qayta ishlash va sotib oluvchi korxonalarining monopol holatiga chek qo'yish, ular orasida raqobatni rivojlantirish bilan bog'liq.

Fermerlarning resurslardan erkin foydalanishiga imkon yaratish maqsadida mavjud to'siqlarni olib tashlashga to'g'ri keladi.

Servis xizmati ko'rsatish infratuzilmasi so'nggi yillarda rivojlanib bormoqda. Joylarda muqobil MTP, yoqilg'i moylash materiallari, mineral o'g'itlar va ximikatlar bilan ta'minlovchi shahobchalar, minibanklar tashkil qilinib, fermerlarga xizmat ko'rsatmoqdalar. Ammo fermerlarga kerakli bo'lgan ko'pgina xizmat turlari bo'yicha shahobchalar va tashkilotlar yetarli emas. Bu borada konsalting xizmati ko'rsatish shahobchalariga katta e'tibor berish kerak bo'ladi. Chunki ko'pchilik fermerlar huquqiy, moliyaviy, texnologik, menejment (boshqarish) va marketing masalalarida, shuningdek, biznes-reja tuzish, buxgalteriya hisob-kitob ishlarini yuritish, soliq, sug'urta masalalarida ham o'z bilimini oshirishga va maslahatga muhtoj.

Bundan tashqari, servis xizmat baholarining yuqoriligi va xizmat ko'rsatish sifatining pastligi fermer faoliyatiga salbiy ta'sir ko'rsatmoqda. Bu borada servis xizmati ko'rsatuvchi korxonalarni ko'paytirish, ular o'rtasida raqobatni kuchaytirish va fermerlar kimning xizmatidan foydalanishi bo'yicha tanlash imkoniyatiga ega bo'lishi kerak.

Qishloq xo'jalik tadbirkorlarini moliyalashtirish va kredit bilan ta'minlash yo'nalishi bo'yicha.

Fermerlar faoliyatini yaxshilashda moliyalashtirish, kredit bilan ta'minlash va o'zaro to'lovlar mexanizmini yaxshi yo'lga qo'yilmoqda. Ayniqsa, fermerlarni kredit bilan ta'minlash mexanizmi qayta ko'rib chiqilib, imtiyozli kreditlar berish yaxshi yo'lga qo'yildi. Kredit berishda texnologik karta asos qilib olinib, bir gektarga sarf bo'ladigan yoqilg'i moylash materiallari, mineral

o'g'itlar va ximikatlar, ish haqi va servis xizmati haqlari hisoblab berilmoqda.

Joylarda ko'plab muqobil MTPlar tashkil etilgan va faoliyat yuritilmoqda, ammo ularning xizmat haqlari imtiyozli kredit ajratishda xarajatlar turida ko'rsatilmaganligi sababli xizmati uchun to'lovlar amalga oshirilmaydi. Ushbu masalani to'g'ri yo'lga qo'yish orqali fermerlarning moddiy-texnika bazasini mustahkamlash va muqobil MTPlar faoliyatini rivojlantirishni rag'batlantirish mumkin.

Yana bir muammo, fermerlarda davlat buyurtmasiga kirmagan mahsulotlar (sabzavot, meva, kartoshka, poliz va h.k.) yetishtirish uchun qisqa muddatli kreditlar bilan ta'minlash mexanizmi ham yetarlicha amaliyotga joriy qilinmagan. Shuning uchun ham yetishtiriladigan hosilni garovga qo'ygan holda barcha turdagi qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish uchun kredit berish tartibini amaliyotga joriy qilish lozim. Bu fermer xo'jaliklarida aylanma mablag'lar yetishmayotgan hozirgi sharoitda ularni moliyaviy qo'llab-quvvatlashga qaratilgan muhim qadam bo'ladi.

Fermer xo'jaliklariga yer maydonlari uzoq, ya'ni 50 yilgacha lekin, 30 yildan kam bo'lmagan muddatga berilayotgan sharoitda ularni uzoq muddatli kreditlar bilan ta'minlash tizimini ham qayta ko'rib, uzoq muddatli kreditlar 15-20 yilgacha bo'lgan muddatga, asosan fermerlarning tuproq unumdorligini oshirish, irrigatsiya-melioratsiya tizimlarini ta'mirlash, yangi texnikalar sotib olish, yangi texnologiyalarni olib kelishga yo'naltirilishi lozim. Bunday kreditlar, birinchidan, fermerlarga moddiy-texnika bazasini mustahkamlash, mahsulotni qayta ishlash, ilg'or texnologiyalarni joriy qilish imkoniyatini yaratasa, ikkinchidan, fermer uzoq muddat ishlashiga bo'lgan ishonchini mustahkamlaydi va u nafaqat bugungi kun, balki ertangi kunda ham samarali ishlashga harakat qiladi.

Fermerlarning huquqiy, iqtisodiy, texnologik va ekologik bilimlari - umumiy malakasini oshirish yo'nalishi bo'yicha.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2003-yil 27-oktabr-dagi «2004–2006-yillarda fermer xo'jaliklarini rivojlantirish Konsepsiyasi to'g'risida»gi PF-3342-sonli Farmonida bu masalaga

aloqida urg'u berilgan. Prezidentning mazkur Farmoni va Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 30-oktabrdagi "2004–2006-yillarda fermer xo'jaliklarini rivojlantirish Konsepsiyasini amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarorida fermerlarni o'qitish Dasturini tuzish, ularga chet el tajribasini o'rgatish bo'yicha tadbirlar tayyorlash belgilab berilgan. Shunga asosan Qishloq va suv xo'jaligi, Oliy va o'rta ta'lim vazirliklari hamda Respublika dehqon va fermerlar uyushmasi 2003-yilning dekabr oyida "Fermerlarni tayyorlash va qayta tayyorlash bo'yicha biznes maktablarni tashkil etish to'g'risida"gi qo'shma buyruq qabul qildilar. Ushbu buyruqqa asosan respublika bo'yicha qariyb 81 mingdan ortiq fermerlarni o'qitish mo'ljallangan. Fermerlarni o'qitish va o'qishni tashkil qilish dasturini qayta ko'rib chiqish lozim.

Bizning fikrimizcha, fermerlarni o'qitishda bir necha guruhlariga bo'lish, bu guruhlar quyidagicha bo'lishi mumkin. yer maydonlari 40–50 gektardan yuqori bo'lgai fermerlar guruhi, yer maydoni 20–40 gektar bo'lgan fermerlar guruhi va yer maydonlari 20 gektardan kam bo'lgan fermerlar guruhi. Bundan tashqari sabzavot, poliz va kartoshka ekinlari bilan shug'ullanayotgan fermerlar guruhi, bog'dorchilik va uzumchilik hamda chorvachilik bilan shug'ullanayotgan fermerlar guruhi. Bu guruhlarining ichida fermerlarning ma'lumoti, mutaxassisligi va tajribasiga qarab yana guruhlariga ajratish lozim. Har bir guruh uchun alohida o'qish dasturi ishlab chiqilishi, bu dastur shu guruhdagi fermerlarning yetishtirayotgan mahsulot turlari va fermerning yer maydoni hajmiga moslashtirilgan bo'lishi lozim.

Fermerlarni o'qitish jarayonida ularning ekologik bilimini oshirishga ham katta ahamiyat berishimiz zarur. Qishloq xo'jaligida ekologik muammoga keng qamrovda yondashish lozim. Chunki, bu tuproq tarkibi va unumdorligi, suvlarning tozaligi, yetishtirilayotgan mahsulotning ekologik jihatdan toza bo'lishi va nihoyat atrof-muhitning tozaligi bilan bog'liq. Ammo bugungi kunda fermerlarni o'qitish dasturida bu muhim sohaga e'tibor berilmagan.

Fermer xo‘jaliklariga rahbarlik qilish, boshqarish, davlat va nodavlat tashkilotlar bilan munosabatlarni takomillash-tirish yo‘nalishi bo‘yicha, bugungi kunda fermerlar faoliyatini muvofiqlashtirish va ularga menejment, marketing, texnologiya, moliya, kredit hamda shartnoma munosabatlari asoslarini mukammal o‘zlashtirib olishlari uchun yetarlicha ish yo‘lga qo‘yilmagan.

Bugun fermerlar ishlarini boshqarish ham katta muammo bo‘lib, boshqarish emas, balki ish yuritishdagi muammolarini hal qilishda yordamlashish, maslahat berish kerak bo‘ladi. Joylardagi holatlarni, hali tumanlar miqyosida ma‘muriy buyruqbozlikka asoslangan ish yuritish uslubiyotining asoratlari saqlanib qolmoqda va ish yuritishda xo‘jaliklarning ichki ishlariga ortiqcha aralashish, ularga bo‘lar-bo‘lmas cheklashlarni qo‘yish, agrotexnik tadbirlarni yuqoridan ko‘rsatmalar berish orqali bajartirish hollari davom etmoqda.

Bu muammolarni quyidagicha guruhlash mumkin. Birinchidan, fermerlarni tuman rahbariyati bilan ishlashidagi tashkiliy, iqtisodiy va ijtimoiy munosabatlar bo‘lsa, ikkinchidan, ularning mustaqil ravishda ishni tashkil qilishga qobiliyatining yetarli emasligi, uchinchidan, fermerlarning moddiy-texnika bazasining mustahkam emasligi sababli ko‘plab servis xizmati ko‘rsatish tashkilotlari xizmatidan foydalanishga majbur ekanliklari, bu korxonalarining monopol holati saqlanib qolingani, to‘rtinchidan esa, qishloqlarda ishlab chiqarish va bozor infratuzilmasining to‘liq tashkil etilmaganligi.

Shuning uchun joylarda fermerlarni boshqarishning har xil ma‘muriy-buyruqbozlikka asoslangan shakllari uyushma tuzilmoqda. Bu uyushmalar rahbarlari va ularning atrofidagi mutaxassislar fermerlar daromadidan ma‘lum foizini ajratish hisobiga moliyalashtirilmoqda va tuman rahbariyati bilan fermerlar o‘rtasidagi bog‘lovchi bo‘g‘inga aylanmoqda. Aksariyat hollarda tuman rahbarlari shu uyushma va agroxizmat rahbarlari bilan ishlashlari sababli ular o‘z ish uslubiyotida eski shirkat rahbariyatining faoliyatini takrorlamoqda va bu eski ma‘muriy-buyruqbozlik uslubiyotining saqlanib qolishiga olib kelmoqda.

Vaholanki, fermerlar uchun ish yuritishda boshqaruvchi emas, balki ish yuritishda maslahatchi va yordamchi kerak. Olib borilgan kuzatuv natijalariga qaraganda bugungi kunda fermer xo'jaliklari faoliyatini muvofiqlashtirib, ular manfaatlarini himoya qiluvchi asosiy tashkilot bo'lgan Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasining viloyat va tumanlardagi vakilliklari faoliyatidan fermerlarning ko'ngli to'lmayapti. Shuning uchun davlat tomonidan vakillik besh yuz boshi va yuz boshi usuli qo'llanilmoqda. Besh yuz boshi tuman hokimining hududiy vakili bo'lib, paxta va g'alla yetishtirish agrotexnik holatini monitoring qilish vazifasi yuklatiladi. Besh yuz boshiga 15–25 tagacha fermer xo'jaliklari birlashtirilib, fermer xo'jaligining ish faoliyatini yurituvchi rahbar vakil hisoblanadi. Oylik maoshi tuman qishloq va suv xo'jaligi bo'limidan to'lanadi. Yuz boshi vakilligi ishning mavsumiyligiga qarab tuman hokimiyati qarori bilan hududning tarkibiy bo'linmasi, ya'ni mahalliy boshqaruvi doirasida masalan: paxta terimida ish yurituvchi vakil vazifasini bajaradi. Oylik maoshi tuman qishloq va suv xo'jaligi bo'limidan to'lanadi.

▪ O'zbekistonning qishloq va suv xo'jaligi sug'oriladigan dehqonchilikka asoslangan. Bu yerlarga qudratli irrigatsiya tarmog'i xizmat qiladi. O'simlik mahsulotlarining 98 foizdan ko'prog'i sug'oriladigan yerlarda yetishtirilishi bilan ajralib turadi. Shuning uchun, sug'oriladigan yerlardan unumli foydalanish muammosining hal qilinishi bu yerlarni irrigatsiya va drenaj tarmoqlari bilan samarali ta'minlashga ko'p jihatdan bog'liqdir. Shu bilan birga katta miqdordagi yerlarimiz sho'rlanishga moyil, ularda uzluksiz melioratsiya ishlarini olib borish kerak, ya'ni meliorativ tarmoqlarni qurish, eskirganlarini ta'mirlash zarur.

Respublikamizda yerga talab taklifga qaraganda juda yuqori. Hozirgi paytda dehqonchilikda band bo'lgan har bir kishiga o'rtacha 1,7 ga, qishloqda yashayotganlarning har biriga esa o'rtacha 0,21 ga haydaladigan yer to'g'ri keladi, sug'oriladigan yer maydoni hajmi esa undan ham kam. Shu sababli, yerga bo'lgan xususiy mulkchilik qishloq aholisining tabaqalashishi kuchayishi va jamiyatdagi beqarorlikning sababi bo'ladi. Shu o'rinda fermerlarga yerlar ajratishda sodir bo'layotgan ko'plab salbiy

holatlar ham ko'plab qishloq fuqarolarining noroziliklariga sabab bo'lmoqda. Buning isboti sifatida OAVda chop etilayotgan maqolalar, xo'jalik sudlarida ko'rib chiqilayotgan nizoli holatlarni ko'rsatish mumkin.

Shundan kelib chiqadiki, qishloq va suv xo'jaligida foydalaniladigan yerlarni xususiy mulkka aylantirmay turib, dehqonlarda egalik hissini shakllantirish, ular yetishtirgan mahsulotini o'zlari tasarruf etishlarini ta'minlash orqali qishloq xo'jaligi mahsulotlarining miqdorini oshirishga erishish mumkin.

Agrar tarmoqda mulkchilik subyektlari tomonidan ishlab chiqilayotgan qishloq xo'jalik mahsulotlari iqtisodiyotimizni rivojlantirishda samarali o'rinni egallaydi.

Bu quyidagilarda ifodalanadi:

- agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi faqatgina dehqon oilasini ta'minlabgina qolmay, balki dehqon va fermer xo'jaliklari tovar xo'jaliklariga aylanib, bozor uchun mahsulot yetishtirish ko'nikmalarini egalladilar. Natijada respublikamiz iste'mol bozori arzon va sifatli oziq-ovqat mahsulotlari bilan to'ldi;

- bozor iqtisodiyoti sharoitlariga moslashuvchan xususiyatga ega bo'lgan kichik ishlab chiqarish va xususiy mulk xususiyatlarini o'zida mujassam etgan dehqon va fermer xo'jaliklari hisobiga mamlakat aholisining oziq-ovqat bilan ta'minlash masalasi hal etildi va bu jamiyat ijtimoiy barqarorligini ta'minlashda yirik manba bo'lib xizmat qildi. Buni hozirgi kunda oziq-ovqat mahsulotlarining 60-70 foizi, alohida turlari bo'yicha esa 90 foizi dehqon xo'jaliklari tomonidan yetishtirilayotgani isbotlaydi;

- dehqon va fermer xo'jaliklarining rivojlanishi qishloq joylarida bozor infratuzilmalarining rivojlanishiga turtki bo'ldi;

- dehqon va fermer xo'jaliklarining rivojlanishi raqobatbardosh, yuqori sifatli qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirishni ko'paytirish va ushbu mahsulotlarni eksport qilish imkonini tug'dirdi.

Lekin amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar va erishilgan-ijobiy natijalarga qaramay ushbu tadbirkorlik subyektlarini yanada rivojlantirishda bir qator muammolar to'siq bo'lmoqda.

Jumladan:

- faoliyat ko'rsatayotgan ko'plab dehqon va fermer xo'jaliklari rahbarlarining iqtisodiy, huquqiy va texnologik bilimlari talab darajasida emas, shuning uchun ham fermerlar uchun doimiy ravishda o'quv seminarlari tashkil qilinishi maqsadga muvofiq;

- dehqon va fermer xo'jaliklarida yetishtirilgan sabzavot, meva va boshqa mahsulotlarni sotishda qiyinchiliklarga duch kelinmoqda. Buning uchun birinchi navbatda marketing izlanishlarini yo'lga qo'yish, dehqon bozorlarida maxsus joylar ajratish va ulgurji sotib oluvchi tashkilotlarni tashkil qilish orqali dehqon va fermer xo'jaliklariga o'z mahsulotlarini sotishda qulay sharoitlar yaratish maqsadga muvofiqdir;

- bugungi kunda zarar bilan ishlayotgan va past rentabelli shirkat xo'jaliklari tugatilib, ular o'rnida tanlov asosida (tanlovdan o'tgan talabgorlarga yer maydonlari ajratilib) fermer xo'jaliklari tashkil qilindi. Ammo fermer xo'jaligini tashkil etish uchun talabgorlarni tanlab olishda tender komissiyasi tomonidan ularning qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishi bilan bog'liq faoliyati, moliyaviy mablag'lari, xo'jalik faoliyatini yuritish uchun zarur bo'lgan moddiy-texnika bazasining mavjudligi va boshqa ko'rsatkichlar (parametrlar)ga yetarli darajada e'tibor qaratilib optimallashtirish zarur;

- dehqon xo'jaliklari ham boshqa turdagi qishloq xo'jalik korxonalari kabi teng huquqli xo'jalik yuritish shakli hisoblanadi. Dehqon xo'jaliklarini tashkil qilish va ularni rag'batlantirish mexanizmini qayta ko'rib chiqish hamda takomillashtirish lozim.

- qishloq joylarda qishloq xo'jaligi ishlab chiqarish bilan shug'ullanuvchi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini axborot-konsalting xizmatlari bilan ta'minlash talab darajasida yo'lga qo'yilmagan. Tashkil etilgan axborot-konsalting markazlarining texnik imkoniyatlari cheklanganligi sababli ularning xizmat turlari kam, shuningdek, ular malakali kadrlar bilan ta'minlanmagan. Ko'pchilik fermerlar bunday markazlarning xizmatidan foydalanishni bilmaydi.

9.3. Agrar tarmoqda aholi bandligini ta'minlashda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi

Kichik biznes nafaqat iqtisodiyotdagi ma'lum bir bo'shliqlarni to'ldiradi, balki uni diversifikatsiya qilish va barqaror sur'atlar bilan rivojlantirishni ta'minlashda o'ta muhim rol o'ynaydi. Agar 2005–2011-yillarda mamlakatimiz iqtisodiyotida 5 milliondan ortiq yangi ish o'rni tashkil etilgan bo'lsa, ularning 60 foizdan ortig'i kichik biznes va xususiy tadbirkorlik hissasiga to'g'ri keladi. Buning natijasida hozirgi vaqtda mamlakatimizda ish bilan band bo'lgan jami aholining 75 foizdan ko'prog'i ushbu sohada mehnat qilmoqda.

Sanoatda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik tarmog'ining o'sish sur'atlari 2008-2009-yillarda o'rtacha 23-24 foizni, xizmatlar va servis sohasining o'sish sur'atlari esa 15-16 foizdan kam bo'lmagan ko'rsatkichni tashkil etdi. Qishloq xo'jaligida olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar jarayonida ortiqcha ishchi kuchi boshqa sohalarga o'tkazilishi bo'yicha bir qator ishlar olib borilmoqda. Jumladan, so'nggi o'n yillarda qishloq xo'jaligi kooperativlari (shirkat) va mustaqil fermerlarning tashkil bo'lishi natijasida qishloq xo'jaligidan 570,2 ming kishi qisqartirildi. Bu, asosan, ishchilar sonini me'yorga keltirish, hisobiga bo'ldi. Shuni ta'kidlash kerakki, bo'shatilgan ishchi kuchining qariyb 45,0 foizi dehqon xo'jaliklarida ish bilan ta'min qilindi. Qolgan qismi esa boshqa sohalarga ishga joylashtirildi. Ammo qishloq xo'jaligidan bo'shagan barcha kishilar ish bilan ta'minlangani yo'q. Prezident tomonidan 2011-yil yakunlari 2012-yilgi oldimizga qo'yilgan vazifalarda ham aholi bandligi bo'yicha yangi ish o'rinlarini yaratish 1 mln.kishiga yetkazish belgilangan. Shunday ekan, qishloqda bandlik masalasi katta muammoga aylanib bordi. Shuning uchun ham qishloq joylarda bandlikni oshirish, yangi ish joylarini yaratish bugungi kunda eng muhim vazifalaridan biridir. Respublika bo'yicha kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari soni 2000-yilda 5,7 ming dona bo'lgan bo'lsa, 2010-yilda 15,3 ming dona yoki 3 baravarga oshdi.

Kichik biznes va tadbirkorlikda ishlaydigan ishlovchilar soni 4462,7 ming kishidan 8639,3 kishiga yoki 2 baravarga oshdi. Agrar tarmoqdagi band ishlovchilarning asosiy qismi fermer xo'jaligida faoliyat yuritmoqda. 2000-yilda qishloq xo'jaligida band bo'lgan ishlovchilarning 97,8 foizi fermer xo'jaligida ishlagan bo'lsa, 2010-yilda – 93,4 foizi yoki 720,7 ming kishi boshqa tarmoqlarda kichik biznes faoliyatida ishlamoqda. Oldimzdagi asosiy masala qishloq xo'jaligi mahsulotlarini iste'molchiga yetkazib berish jarayonida tadbirkorlikni rivojlantirish yangi ish o'rinlarini yaratishdan iborat. Bu masalani hal qilishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish muhim ahamiyatga ega. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik qishloq joylarida yangi ish joylarini ochish, ayniqsa, yoshlar orasida ish bilan bandlik muammosini hal etish bilan bog'liq muhim ijtimoiy masalani yechish imkonini beradi. Qishloq joylarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish quyidagi aholi qatlamlarini ish bilan ta'minlash uchun shart-sharoitlar yaratish imkonini beradi:

- yirik ishlab chiqarishni, shu jumladan, shirkat xo'jaliklarini tashkil etish va rivojlantirish iqtisodiy jihatdan samarali bo'lmagan mintaqalardagi aholini;

- mehnatga layoqatli bo'lgan, lekin yetarlicha ta'lim malakasiga yoki ishlab chiqarish tajribasiga ega bo'lmagan aholi qatlamlarini;

- aholining kuchsiz, ta'sirchan alohida qatlamlarini, nogironlarni, qariyalarni, ko'p bolali ayollarni, o'qishni mehnat faoliyati bilan olib boradigan yoshlarni;

- yirik korxonalarining tugatilishi yoki inqirozga uchrashi natijasida vaqtincha ishini yo'qotgan mehnatga layoqatli fuqarolarni;

- qishloq joylarda yashayotgan ko'p sonli mehnatga layoqatli aholi qatlami va boshqalar.

Respublikada 2011-yilda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida 480 mingta yangi ishchi o'rinlari yaratildi. 2012-yilda ijtimoiy-iqtisodiyotda 967 mingdan ortiq ish o'rinlarini yaratish va shundan 600 mingtasini qishloq joylarda tashkil etish ko'zda tutilgan.

Qishloq xo'jaligida yaratilgan yangi ishchi o'rinlarining asosiy qismi xususiy sektor doirasidagi kichik biznes subyektlari, ya'ni dehqon va fermer xo'jaliklari hisobiga to'g'ri kelgan edi. Buguni kunda kichik biznes va tadbirkorlikni yanada rivojlantirish hisobidan 480 mingdan ziyod kishini ish bilan joylashtirish belgilab olingan.

Bundan tashqari, faoliyat yuritayotgan fermer xo'jaliklari asosan qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirishga ixtisoslashganligi ular daromadlarining ko'payishiga ham salbiy ta'sir ko'rsatmoqda.

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishining o'zi nisbatan kam daromadli bo'lgan hozirgi sharoitda fermer xo'jaligi qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirishdan tashqari, qayta ishlash, xizmat ko'rsatish sohasida ham faoliyat yuritishi fermer xo'jaligi daromadini ko'paytirishda muhim omil bo'lmoqda.

Bundan tashqari, fermer xo'jaligining qayta ishlash va xizmat ko'rsatish faoliyati bilan shug'ullanishi bir qancha iqtisodiy va ijtimoiy muammolarni ijobiy hal qilishga ham yordam beradi.

Jumladan, qayta ishlash, xizmat ko'rsatish, sohasida band bo'lganlar daromadining qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirishda ishlovchilar daromadiga nisbatan yuqori bo'lishi, qo'shimcha ishchi o'rinlari yaratilishi natijasida qishloq joylarda ishsizlikning kamayishi, qayta ishlash uchun atrofdagi fermer va dehqon xo'jaliklaridan xomashyo sotib olinishi va buning natijasida ularning sotish sharoitlarining yaxshilanishi, qayta ishlash va xizmat ko'rsatish sohasidan olingan daromadni qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini rivojlantirish, ya'ni yangi texnika, asbob-uskunalar sotib olishga yo'naltirish imkoniyatini beradi.

Respublikaning qishloq joylarida faqatgina fermer xo'jaliklarini tashkil etish bilan ishsizlik muammosini hal qilib bo'lmaydi. Shu sababli, boshqa sohalarda ham yangi ish joylarini tashkil qilish chora-tadbirlarini amalga oshirish, qishloq xo'jaligi uchun zarur bo'lgan infratuzilma obyektlarini tashkil qilish orqali yaratish mumkin.

Respublikada boshqa turdagi qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlash uchun qancha kichik korxonalar tashkil qilish va ularda qancha aholi ish bilan ta'minlanishini hisoblab chiqish mumkin.

Qishloq joylarida kichik qayta ishlash korxonalarini tashkil etish:

- birinchidan, qishloq xo'jaligida yetishtirilgan mahsulotlarning, ayniqsa, tez buziladigan va tashish qiyin bo'lgan mahsulotlarning nobud bo'lishini qisqartirish;

- ikkinchidan, mahsulot sifatining saqlanishini ta'minlash;

- uchinchidan, dehqon, fermer va boshqa xo'jaliklarning mahsulotni tashish, saqlash va sotish xarajatlarini qisqartirish;

- to'rtinchidan, aholining ish bilan bandligini o'stirish va natijada uning daromadlarini oshirish, ishsizlarni ta'minlash xarajatlarini qisqartirish;

- beshinchidan, qishloq aholisi uchun yaqin joyda ishlash;

- oltinchidan, yalpi ichki mahsulot hajmini, soliq va boshqa to'lovlar hisobiga budget tushumlarini oshirish;

- yettinchidan, iste'mol bozorini qishloq xo'jaligida yetishtirilgan hosildan qayta ishlangan mahsulotlar bilan to'ldirish, aholi ehtiyojini yil davomida qondirib borish imkoniyatini beradi.

Aholi bandligini ta'minlashda fermer xo'jaliklari bilan birgalikda ishlab chiqarish, qayta ishlash korxonalarini va ijtimoiy infratuzilma tizimini rivojlantirish orqali qishloq joylarida ish bilan bandlik muammosini ijobiy hal etish uchun keng imkoniyatlar yaratadi.

Agrar sektordagi mehnatkashlarning dunyoqarashi o'zgar-moqda, ularda tashabbus va ishbilarmonlik, tejamkorlik va yer hamda sug'oriladigan yerlarga mas'uliyat bilan munosabatda bo'lish kabi xususiyatlar faol namoyon bo'la boshladi. Bu agrar sektorda samaradorlikni yanada ko'tarish, paxtachilik, don yetkazish va sabzavotchilikda yuqori hosil va ishlab chiqarish hajmiga erishishning hal qiluvchi omili qishloqda chuqur o'ylan-gan va bosqichma-bosqich o'tkazilayotgan islohotlarni amalga oshirish hisoblanishini bildiradi.

Respublikamiz agrar sohasida kichik biznesni rivojlantirish fermer va dehqon xo'jaliklarini shakllantirish asosida amalga oshirilmoqda.

9.4. Suv xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish yo'llari

O'zbekiston Respublikasining 1993-yil 6-mayda qabul qilingan «Suv va suvdan foydalanish to'g'risida»gi 837-XII-sonli qonuniga quyidagi o'zgartish va qo'shimchalar kiritildi. Qonunning maqsadi suvga doir munosabatlarni tartibga solishdan iborat. Qonunning asosiy vazifalari aholi va iqtisodiyot tarmoqlari ehtiyojlari uchun suvlardan oqilona foydalanishni ta'minlash, suvlarni bulg'anish, ifloslanish va kamayib ketishdan saqlash, suvlarning zararli ta'sirining oldini olish hamda ularni bartaraf etish, suv obyektlarining holatini yaxshilashdan, shuningdek, suvga doir munosabatlar sohasida, korxonalar, muassasalar, tashkilotlar, fermer, dehqon xo'jaliklari hamda fuqarolarning huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilishdan iboratdir.

Suv resurslari tabiatan yaratilganligiga qarab: yer osti suvlari – yer sathidan pastda yer qobig'ining tog' jinslari qatlamlarida joylashgan suvlar; yer usti suvlari - yer qobig'ining ustida joylashgan suvlardan iborat. Melioratsiya obyektlari - kollektor-drenaj va yer usti tashlama suvlarini to'plash hamda ularni sug'oriladigan yerlardan tashqariga chiqarib tashlashga ko'maklashadigan, kollektorlarni va kollektor-drenaj tarmog'ini, vertikal drenaj quduqlarini, melioratsiya nasos stansiyalarini (agregatlarini) va kuzatuv tarmog'ini o'z ichiga oladigan suv xo'jaligi obyektlaridir.

Suv iste'molchilari uyushmasi - yuridik shaxs bo'lgan suv iste'molchilari tomonidan suvga doir munosabatlar sohasidagi o'z faoliyatlarini muvofiqlashtirish, shuningdek, umumiy manfaatlarini ifodalash va himoya qilish uchun ixtiyoriy asosda tashkil etiladigan nodavlat-notijorat tashkilotidir. Suv iste'molchisi – o'z ehtiyojlarini qondirish uchun suv obyektidan suv resurslarini belgilangan tartibda oluvchi yuridik yoki jismoniy shaxs. Suv

obyekti – suvlar doimiy ravishda yoki vaqtincha to‘planadigan va suv rejimining o‘ziga xos shakllari va belgilari bo‘lgan tabiiy (jilg‘alar, soylar, daryolar va boshqalar) hamda sun‘iy (ochiq va yopiq kanallar, shuningdek kollektor-drenaj tarmoqlari) suv oqimlari, tabiiy (ko‘llar, dengizlar, yer osti suvli qatlamlari) va sun‘iy (suv omborlari, sel suvlari to‘planadigan joylar, hovuzlar va boshqalar) suv havzalari, shuningdek buloqlar va boshqa obyektlar kiradi. Suv obyektlarini muhofaza qilish – suv obyektlarini saqlash va tiklashga qaratilgan tadbirlar tizimi. Suv rejimi – suv obyektlari va tuproq-gruntda suv sathi, tezligi, sarfi va hajmining vaqt bo‘yicha o‘zgarishi kiradi. Suv resurslari – foydalaniladigan yoki foydalanilishi lozim bo‘lgan suv obyektlari suvlaridan iborat. Suv xo‘jaligi – iqtisodiyotning suv resurslarini va suv obyektlarini o‘rganish, hisobga olish, boshqarish, ulardan foydalanish, ularni muhofaza qilish, shuningdek suvlarning zararli ta‘siriga qarshi kurashishni qamrab oluvchi tarmog‘idir. Suv xo‘jaligi obyekti – suv resurslarini to‘plash, boshqarish, yetkazib berish, ulardan foydalanish, ularni iste‘mol qilish, ajratib berish va muhofaza qilish maqsadida suv xo‘jaligi faoliyati amalga oshiriladigan suv obyekti.

Suvdan foydalanish – yuridik va jismoniy shaxslar tomonidan suv resurslarini suv obyektidan olmagan holda ulardan o‘z ehtiyojlari uchun foydalanish, suvdan foydalanuvchi – suv resurslarini suv obyektidan olmagan holda ulardan o‘z ehtiyojlari uchun foydalanuvchi yuridik yoki jismoniy shaxslardir. Transchegaraviy suv obyektlariga ikki va undan ortiq davlatlar chegaralarini kesib o‘tadigan yoki shunday chegaralarda joylashgan suv obyektlari kiradi. Transchegaraviy suvlar – ikki va undan ortiq davlatlar chegaralarini kesib o‘tadigan yoki shunday chegaralarda joylashgan har qanday yer usti yoki yer osti suvlari. Yagona davlat suv fondiga jilg‘alar, soylar, daryolar, suv omborlari, ko‘llar, dengizlardan, kanallar, kollektor-drenaj tarmoqlari, buloqlar, hovuzlarning suvlari va boshqa yer usti suvlari kiradi. Transchegaraviy suv obyektlarining (Amudaryo, Sirdaryo, Zarafshon daryolari, Orol dengizi va boshqa transchegaraviy suv obyektlarining) suvlaridan foydalanish huquqi

xalqaro shartnomalarda belgilanadi. Suv resurslaridan kompleks va oqilona foydalanish, ularni boshqarish va muhofaza qilish sohasida yagona davlat siyosati amalga oshiriladi. Suvlardan va suv obyektlaridan oqilona foydalanish, ularni muhofaza qilish tadbirlarni amalga oshirishda suv iste'molchilari uyushmalari, boshqa nodavlat notijorat tashkilotlari tomonidan olib boriladi. Suv obyektlari va inshootlarni joylashtirish, loyihalash, qurish, rekonstruksiya qilish, ta'mirlash, tiklash va ishga tushirish ishlari olib boriladi. Suvdan foydalanuvchilarga suv iste'molchilari uyushmalari, kommunal-maishiy soha, gidroenergetika korxonalari, boshqa korxonalar, muassasalar, tashkilotlar, fuqarolari, boshqa davlatlarning fuqarolari hamda fuqaroligi bo'lmagan shaxslar suvdan foydalanuvchilar bo'lishi mumkin. Suv iste'molchilariga korxonalar, muassasalar, tashkilotlar, fermer va dehqon xo'jaliklari, fuqarolar, boshqa davlatlarning fuqarolari va fuqaroligi bo'lmaganlar kiradi.

Suv iste'molchilari uyushmalari, asosan, gidrografiya prinsipiga yoki suv resurslarini oqilona boshqarish va ulardan oqilona foydalanishni ta'minlaydigan boshqa shartlarga muvofiq tashkil etiladi. Fermer xo'jaliklari, yuridik shaxs tashkil etgan holdagi dehqon xo'jaliklari, shuningdek, yuridik shaxs bo'lgan boshqa suv iste'molchilari uyushmalarining muassislari bo'lishi mumkin.

Suv iste'molchilari uyushmasi va uning xizmat ko'rsatish zonasida joylashgan a'zolari, shuningdek, boshqa qishloq va suv xo'jaligi organlari hamda o'zga yuridik va jismoniy shaxslar o'rtasidagi suvga doir munosabatlar shartnoma asosida tartibga solinadi. Suvdan foydalanish ikkita umumiy va maxsus foydalanishga bo'linadi; 1) suvdan umumiy foydalanishga o'z ehtiyojlarini hamda boshqa ehtiyojlarni qondirish maqsadida suvdan foydalanish tushuniladi; 2) maxsus foydalanishga yuridik va jismoniy shaxslar tomonidan suvlarning va suv obyektlarining holatiga ta'sir etuvchi maxsus inshootlar va qurilmalarni qo'llagan holda amalga oshiriladigan suvdan foydalanishdir.

Suv olish limitlari barcha suvdan foydalanuvchilar va suv iste'molchilariga nisbatan belgilanadi.

Suv olish limitlari qishloq va suv xo'jaligi organlari tomonidan suv manbalari, havza irrigatsiya tizimlari, magistral kanallar (tizimlar), irrigatsiya tizimlari, iqtisodiyot tarmoqlari, hududlar, suvdan foydalanuvchilar va suv iste'molchilari bo'yicha belgilanadi. Fermer va dehqon xo'jaliklari hamda boshqa suv iste'molchilari uchun suv olish limitlari ularga xizmat ko'rsatuvchi suv iste'molchilari uyushmalari tomonidan belgilanadi.

Suv olish limitlari suvdan foydalanuvchilar va suv iste'molchilari uchun manbalarning taxmin qilingan va haqiqiy suvliligi hisobga olingan holda qishloq xo'jaligi ehtiyojlari uchun bir yilda ikki marta hamda boshqa ehtiyojlar uchun bir yilda bir marta belgilanadi va ular uchun majburiydir.

Suvdan foydalanuvchilarning suvni yetkazib berish bo'yicha xizmatlari, shuningdek, ko'rsatilgan boshqa suv xo'jaligi xizmatlari uchun shartnoma asosida haq to'lanadi.

Qishloq xo'jaligi ehtiyojlari uchun suvdan foydalanishni va suv iste'molini rejalashtirish. Suvdan foydalanish va suv iste'moli har yilgi suv bilan haqiqiy ta'minlanganlik hisobga olingan holda suvdan foydalanish va suv iste'moli rejalari asosida amalga oshiriladi. Kollektor-drenaj tarmog'ida suvdan foydalanishni va suv iste'molini rejalashtirish melioratsiya qilinayotgan yerlarning holatini, kollektor-drenaj suvi sifatini hisobga olgan holda amalga oshiriladi.

Suv iste'moli rejalari suv iste'molchilari uyushmalari tomonidan tuziladi va tasdiqlanadi. Suv iste'molchilari uyushmalari suv iste'moli rejaralarini umumlashtiradi va uyushmalarning suvdan foydalanish rejaralarini tuzadi.

Suv iste'molchilari uyushmalarining suvdan foydalanish rejalari irrigatsiya tizimlari boshqarmalari va irrigatsiya tizimlari havza boshqarmalari tomonidan umumlashtiriladi.

Irrigatsiya tizimi boshqarmasi tuman qishloq va suv xo'jaligi bo'limi bilan kelishilgan holda – suv iste'molchilari uyushmalari bo'yicha; irrigatsiya tizimlari havza boshqarmasi O'zbekiston Respublikasi Qishloq va suv xo'jaligi vazirligining tegishli hududiy organlari bilan kelishilgan holda – irrigatsiya tizimi bo'yicha; O'zbekiston Respublikasi Qishloq va suv xo'jaligi

vazirligining Suv xo‘jaligi bosh boshqarmasi – havza irrigatsiya tizimi bo‘yicha, katta va alohida muhim suv xo‘jaligi obyektlari bo‘yicha tuzilgan va umumlashtirilgan suvdan foydalanish rejalarini tasdiqlaydi.

Sug‘oriladigan yerlarda kanallar, murakkab muhandislik inshootlari, melioratsiya tarmog‘i barpo etilganligi shunday yerlarning o‘ziga xos xususiyatidir.

Suv fondi yerlaridan, suv obyektlaridan, sug‘oriladigan yerlar doirasidagi suv xo‘jaligining foydalanuvchi tashkilotlari suv xo‘jaligi obyektlari va inshootlaridan yagona suv xo‘jaligi tizimi sifatida foydalaniladi, ular davlat mulki bo‘lib, xususiylashtirilishi mumkin emas. Sug‘oriladigan dehqonchilik ehtiyojlari uchun suv obyektlaridan foydalanish limit bo‘yicha suvdan foydalanishning yoki suvni iste‘mol qilishning belgilangan tartibiga rioya etilgan holda amalga oshiriladi. Suvni faqat ro‘yxatdan o‘tkazilgan, suvni boshqarish va hisobga olish vositalari bilan jihozlangan suv ajratish joylaridan (kanallarning suv olish inshooti, quduq, nasos stansiyasi (agregati) va boshqa suv olish inshootlari) shartnomaviy asosda olishga ruxsat beriladi.

Qishloq xo‘jaligi ehtiyojlari uchun suv obyektlaridan foydalanuvchi suvdan foydalanuvchilarning majburiyatlari, suv resurslarini samarali boshqarishi, limitdan ortiqcha suv olinishiga va suvdan maqsadsiz foydalanilishiga yo‘l qo‘yilmaydi. Belgilangan tartibda yangi suv obyektlari qurilishini va ishlab turganlari rekonstruksiya qilinishini, shuningdek, sug‘oriladigan yerlarning kompleks rekonstruksiya qilinishini tashkil etishi; suvni tejaydigan texnologiyalarni va ilg‘or sug‘orish texnikasini joriy etish orqali sug‘orish vositalari va usullarini takomillashtirishda suv iste‘molchilariga ko‘maklashishi; qishloq xo‘jaligi ehtiyojlari uchun foydalaniladigan suvlarning monitoringi asosida salbiy jarayonlarning sabablari va oqibatlarini bartaraf etishi shart; suvni tejaydigan texnologiyalarni va ilg‘or sug‘orish texnikasini joriy etish orqali sug‘orish vositalari va usullarini takomillashtirishi; suvni tejash imkonini beradigan agrotexnika tadbirlarini amalga oshirishi; tuproq unumdorligini saqlash imkonini beradigan melioratsiya tadbirlarini amalga oshirishi; sug‘orish uchun berilgan

suvlarning kollektor-drenaj tarmog'iga va boshqa suv obyektlariga oqizib yuborilishiga yo'l qo'ymasligi; suv xo'jaligi obyektlarini qurish, rekonstruksiya qilish, ta'mirlash va tiklashda qonun hujjatlarida belgilangan tartibda ishtirok etishi shart. Fermer va dehqon xo'jaliklarining suv iste'moli ularga xizmat ko'rsatuvchi suv iste'molchilari uyushmalari tomonidan belgilanadigan suv obyektlaridan suv olish limitlari asosida belgilangan tartibda amalga oshirishdir.

9.5. Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari

Agrar sektorda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishda asosiy e'tibor kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilmoqda. Chunki, qishloq xo'jalik mahsulotlarining 76,5 foizi ushbu sektor hissasiga to'g'ri keladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish faqat qishloq joylarda yashaydigan 65 foiz aholi turmush darajasigagina bog'liq bo'lmay, balki butun mamlakat aholisi farovonligiga xizmat qiladi.

Respublikada agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun barcha huquqiy va tashkiliy shart-sharoitlari yaratilishiga alohida e'tibor berilmoqda. Jumladan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2003-yil 24-martdagi «Qishloq xo'jaligida iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning muhim yo'nalishlari to'g'risida»gi Farmonida fermer xo'jaliklarini rivojlantirish ustuvor yo'nalish sifatida belgilandi. Kelajakda qishloq xo'jaligida fermerlik faoliyati xo'jalik yuritishning asosiy shakli bo'lishi rejalashtirilgan. Chunki:

- fermer xo'jaligi qishloqda mulkdorlar sinfmi shakllantirishda va tadbirkorlikni rivojlantirishda muhim ahamiyatga ega;
- fermer xo'jaliklarida dehqon va ishlab chiqarish vositalari o'rtasida mustahkam iqtisodiy-huquqiy bog'liqlik yuzaga keladi;
- dehqonlarda ishlab chiqarish natijalari uchun kuchli iqtisodiy ma'suliyat paydo bo'ladi;
- qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish, taqsimlash, ayirboshlash va iste'mol qilish jarayonida fermer to'liq

mustaqillikka ega bo'лади, u bozor talabi va taklifi muvozanati doirasida harakat qiladi va u davlat tomonidan joriy etilgan tartib qoidalarga bo'ysunadi.

Fermer xo'jaligining asosiy maqsadi aholini oziq-ovqat mahsulotlari bilan ta'minlash hamda o'z a'zolarining ijtimoiy va iqtisodiy ehtiyojlarini qondirish uchun ko'proq sifatli mahsulot yetishtirishdan iboratdir. Asosiy majburiyati esa ijaraga olingan yerdan unumli va samarali foydalanish, agrotexnik tadbirlarni o'z vaqtida o'tkazish, yetishtirilgan mahsulotlarni shartnoma bo'yicha tayyorlov tashkilotlariga yetkazib berish yoki bozorda erkin sotishni o'z vaqtida amalga oshirishdan iboratdir.

Bugungi kunda yetishtirilayotgan qishloq xo'jalik mahsulotlarining 99 foizi nodavlat sektor ulushiga to'g'ri kelmoqda.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2009-yil 15-may, PQ-1112 sonli farmonida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yanada rivojlanishini rag'batlantirishni kuchaytirish, mamlakat iqtisodiyotining barqaror faoliyat yuritishida uning rolini oshirish, yangi ish joylarini shakllantirish va aholi bandligini ta'minlash, shuningdek, xususiy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish hamda yuritish uchun qo'shimcha ravishda qulay shart-sharoitlar yaratish, tadbirkorlik subyektlarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini ta'minlashda: kadastr hujjatlarini rasmiylashtirish bo'yicha xizmat ko'rsatish tariflarini pasaytirish; tadbirkorlik subyektlari tomonidan banklarda hisob raqamlarini ochish uchun to'lovlarni – eng kam ish haqi miqdorining 1 barobaridan 0,5 barobari miqdorigacha, qishloq joylarda esa – eng kam ish haqining 0,1 barobari miqdorigacha pasaytirish;

kichik korxonalar o'z uylarida ishlayotgan (kasanachilik bilan shug'ullanayotgan) fuqarolar bilan qonun hujjatlarida belgilangan xodimlar sonining cheklangan normatividan ko'pi bilan 30 foiz oshgan miqdorda mehnat shartnomalari tuzganda, kichik korxonalar uchun nazarda tutilgan kafolatlar, imtiyozlar va preferensiyalarning mazkur korxonalar uchun saqlanib qolishi;

joylarda davlat boshqaruvi hamda davlat hokimiyati organlari tomonidan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining qonun hujjatlarida belgilangan huquqlariga rioya etilishi

monitoringi olib borilishini ta'minlash. Monitoring natijalari to'g'risidagi ma'lumotlarni aniq takliflar bilan birgalikda Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish bo'yicha Respublika muvofiqlashtirish kengashiga har chorakda kiritib borish;

joylardagi davlat boshqaruvi hamda davlat hokimiyati organlarining tadbirkorlar huquqlarini poymol etayotgan qarorlarini to'liq yoki qisman haqiqiy emas (noqonuniy) deb e'tirof etish to'g'risida, shuningdek, joylardagi davlat boshqaruvi hamda davlat hokimiyati organlarining tadbirkorlar huquqlarini cheklovchi qarorlar qabul qilgan mansabdor shaxslarini javobgarlikka tortish to'g'risida sudlarga da'vo arizalari kiritish ko'zda tutilgan.

Lekin fermer xo'jaliklari mamlakat miqyosida son va sifat jihatidan o'sib borish bilan bir qatorda, ularni yanada rivojlantirishga, o'z imkoniyatlarini to'liq amalga oshirishlariga to'siq bo'layotgan bir qator muammolar mavjud.

Fermer xo'jaliklari faoliyatiga to'siq bo'layotgan muammolarni uch guruhga bo'lish mumkin. Ya'ni iqtisodiy, ma'muriy-tashkiliy va ijtimoiy-ruhiy. Albatta, bunday turkumlash har bir omil to'g'risida yetarli tasavvur bera olmaydi. Bu o'z navbatida har bir omilni alohida ko'rib chiqishni taqozo qiladi.

Fermer xo'jaligiga huquqiy va iqtisodiy erkinlik berish, ular faoliyatini davlat tomonidan faqat iqtisodiy dastaklar orqali boshqarish maqsadga muvofiq bo'lib, ishlab chiqarish va mahsulotlarni sotish jarayonlarini fermer o'z ixtiyoriga ko'ra amalga oshirishi, ishlab chiqarilgan mahsulotni ekvivalentlik asosida erkin baholarda ayirboshlashi zarur.

Ammo ko'p hollarda ta'minot, vositachi va savdo tashkilotlari ba'zi bir ishlab chiqarish resurslarini fermer xo'jaliklariga qimmat narxlarda sotmoqdalar.

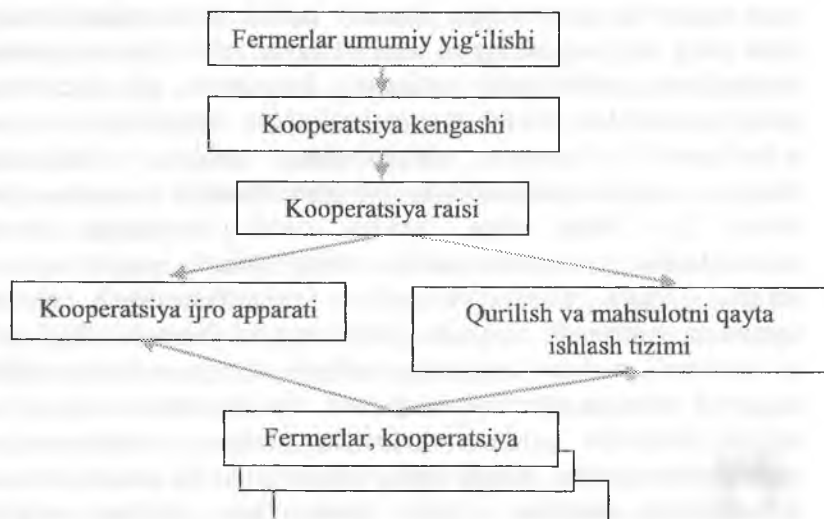
Fermer xo'jaligini rivojlantirishda asosiy muammolardan biri ishlab chiqarilgan mahsulotlarni sotish muammosidir. Fermer o'z mahsulotini dehqon bozorida, ulgurji yarmarkalarda, qishloq xo'jalik mahsulotlari tovar birjalarida sotish bilan birga davlat va xususiy tayyorlov korxonalari, qayta ishlash korxonalariga har qanday

to'siqlarsiz topshira olishini ta'minlash lozim. Shuningdek, mahsulotlarni bevosita fermerlarni o'zlaridan olib ketuvchi va iste'molchiga yetkazib beruvchi vositachilik xizmatlarini tashkil etish juda ham ahamiyatlidir.

Shu bilan birga, birinchi navbatda, sifati tez buziluvchi qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlovchi kichik korxonalarni tashkil etish maqsadga muvofiqdir. Bunday kichik korxonalarni tashkil etish uzoq vaqt va mablag'ni talab etmaydi, ularni har bir qishloq markazlarida tashkil etish natijasida, birinchidan shu hududdagi fermer xo'jaliklari yetishtirgan mahsulotlarni sotilishi ta'minlanib, nobudgarchilik kamaysa, ikkinchidan, qishloq xo'jaligidagi nisbatan ortiqcha ish kuchining ish bilan bandlik muammosi hal etiladi. Shu bilan birga, bunday kichik korxonalar fermer xo'jaliklarining o'zlarida tashkil etilsa, yanada yuqori samara beradi. Chunki, mahsulotni tashish, yuklash-tushirish, saqlash xarajatlari kamayadi; xo'jalik a'zolarining ish bilan bandligi to'la ta'minlanadi, mehnat intensivligi oshadi, tayyor mahsulot ishlab chiqarish evaziga daromad ko'payadi. Bu muammoni hal qilish uchun fermerlar o'zaro kelishgan holda yetishtirayotgan mahsulotlarini sotish hamda qayta ishlash bo'yicha kooperatsiyaga birlashishlari mumkin. Taklif qilinayotgan qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlash va sotish bilan shug'ullanuvchi fermer xo'jaliklari kooperatsiyasining tashkiliy tuzilmasi 3.2 chizma keltirilgan.

Kooperatsiyaga birlashish ixtiyoriy bo'lib, har bir fermer o'z mustaqilligini saqlab qoladi. Kooperatsiyani tuzishda fermerlar umumiy yig'ilishi (tashabbuskor guruh tomonidan tayyorlanadi) kooperatsiya kengashini saylaydi. Kengash a'zolari kooperatsiyaga kirayotgan fermerlar soniga qarab har xil bo'lishi mumkin. Ammo Kengash a'zolarining soni 11-15 nafardan ko'p bo'lishi muayyan tadbirlarda ularning to'liq ishtirokini ta'minlashda murakkablik tug'dirishi mumkin. Kengash o'z a'zolaridan birini bir yil muddatga rais qilib saylaydi. Rais bir yil davomida Kengash nomidan kooperatsiya ishini boshqaradi, ish yuritadi. Kengash bilan kelishilgan holda ijro apparatini tashkil qiladi va uning ishini nazorat qilib boradi.

Kengash a'zolari va uning raisi jamoatchilik asosida ishlaydilar va maosh olmaydilar. Kengashning bankda hisob raqami bo'lmaydi, har bir fermerning bankdagi hisob raqami saqlanib qoladi va ular moliyaviy operatsiyalarni mustaqil olib boradilar.



9.5.1-rasm. Qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlash va sotish bilan shug'ullanuvchi fermer xo'jaliklari kooperatsiyasining tashkiliy tuzilmasi

Kengash fermerlarning davlat va nodavlat tashkilotlari (xizmat ko'rsatuvchi va boshqalar) bilan tashkiliy va iqtisodiy munosabatlarni muvofiqlashtirib turadi.

Kengash qabul qilgan qaror kooperatsiya a'zolari uchun majburiy hisoblanadi, kengash quyidagi masalalar bo'yicha qarorlar qabul qilishi mumkin: ekiladigan ekin turlari va ularning navlari bo'yicha, markazlashgan tartibda fermerlarni urug'lik bilan ta'minlash bo'yicha; mahsulotni sotish narxini belgilash va sotish bozorini ta'minlash bo'yicha; ijro apparati xodimlarining soni va ularning xarajatlari bo'yicha.

Ijro apparatining huquq va majburiyatlari.

Ijro apparati 3-4 kishidan iborat bo'lishi mumkin. Uning son jihatidan qancha bo'lishini ishlovchilarga to'lanadigan maosh va boshqa xarajatlar miqdori ham Kengash tomonidan belgilanadi. Ijro apparati asosan shartnoma asosida faoliyat yuritadigan mutaxassislardan iborat bo'lib, yo'llanma ishga qabul qilinadiganlarning mutaxassisligi kooperatsiyaning yo'nalishiga qarab belgilanadi. Jumladan, mahsulotni sotish bo'yicha, asosan, marketolog, moliyachi, huquqshunoslik hamda menedjer bo'lishi mumkin.

Ijro apparatining bankda joriy hisob raqami bo'lishi kerak.

Ushbu hisob raqamga fermerlar ijro apparati xarajatlari va maosh uchun ajratiladigan mablag'ni o'tkazib beradilar. Xarajatlar miqdori yuqorida ta'kidlanganidek, Kengash tomonidan belgilanadi va kooperatsiya a'zolariga taqsimlanadi.

Ijro apparati fermerlar Kengashi tomonidan unga berilgan vakolat doirasida faoliyat yuritadi. Agar kooperatsiya faqat yetishtirilgan mahsulotni sotish bo'yicha tuzilgan bo'lsa, ish faoliyati marketing bilan bog'liq masalalarni hal qilishga yo'naltirilgan bo'ladi. Jumladan, mahsulotni sotish uchun xaridor topish, narxni belgilash (kengash bilan kelishilgan holda), sotilgan mahsulot uchun fermerlar hisob raqamiga mablag'larni tushirib berish, shuningdek, fermerlar uchun kerakli bo'lgan moddiy-texnika resurslarni sotib olishga ko'maklashish, urug'lik bo'yicha axborot tayyorlab berish, fermerlar bilan bank o'rtasidagi munosabatlarda faol ishtirok etish (biznes reja tuzish, bankda kredit resurslari olish va kreditlarni qaytarish), soliq to'lash bilan bog'liq bo'lgan muammolarni hal qilish va fermerlar bilan xizmat ko'rsatuvchi korxonalar o'rtasidagi munosabatlarda bevosita ishtirok etish.

Kooperatsiya mahsulotni sotish va qayta ishlash bo'yicha tuzilganda quyidagicha faoliyat ko'rsatadi:

Kengashning qarori bilan fermerlar mablag'ini jamlab (fermerlar birgalashib bankdan kredit olishlari mumkin) mahsulotni qayta ishlash korxonasi qurishlari mumkin. Bunda mahsulotni qayta ishlash korxonasi qurish va unga kerakli uskuna va jihozlarni sotib olish uchun mablag'ni ijro apparati hisob

raqamidan to'plashi yoki ijro apparati qoshida maxsus hisob raqami ochishlari mumkin. Bu holatda ijro apparatiga qurilish bo'yicha bir mutaxassis qo'shilishi va shu mutaxassis barcha ishlarni (loyiha va smeta tayyorlash, qurilish tashkiloti bilan shartnoma tuzish va qurilish ishlarini nazorat qilib borish, korxonaga qurilish montaj ishlari yakunlanganidan so'ng qabul qilib olish va ishga tushirish) olib boradi.

Qayta ishlash korxonasining ish faoliyati quyidagicha tashkil qilinishi mumkin. Fermerlar korxonaga kerakli bo'lgan xomashyoni yetkazib beradilar va mahsulot qayta ishlanib, sotilgan mahsulotdan tushgan mablag'dan korxonaga xarajatlari chegirib tashlanganidan so'ng qolgan mablag' topshirilgan xomashyoga nisbatan mos ravishda bo'linadi. Bunda Kengash qarori bilan sof foydaning bir qismi korxonani rivojlantirish uchun ham ajratilishi mumkin.

Bugungi kunda, mamlakatimizdagi fermer xo'jaliklarining rivojlanish jarayonlari tahlil qilinganda ma'muriy-tashkiliy tavsifga ega bo'lgan muammolar mavjudligi, asosan, davlat idora va tashkilotlari, xo'jaliklar rahbarlarining bu ishda barcha zarur chora-tadbirlarni yetarli darajada amalga oshirmayotganligi bilan izohlanadi.

Ko'p joylarda yerdan foydalanish yirik ishlab chiqaruvchilar tomonidan yakka hukmronlashgan bo'lib, fermer xo'jaliklariga yer ajratishda mahalliy ma'muriyat tomonidan salbiy holatlarga yo'l qo'yilmoqda.

Fermerlar faoliyatini yaxshilashda moliyalashtirish, kredit bilan ta'minlash va o'zaro to'lovlar mexanizmining yaxshi ishlab ketmayotganligi katta to'siq bo'lmoqda. Avvalo, fermerlarni kredit bilan ta'minlash mexanizmi qayta ko'rib chiqilishi lozim. Ko'p hollarda fermer xo'jaliklariga ajratilayotgan bank kreditlarining foiz stavkalari yuqori bo'lib, kreditlarning teng yarmi umumiy asosdagi shartlarda berilmoqda.

Fermer xo'jaliklarining rivojlanishiga **ijtimoiy-ruhiy** omillar ham o'zining salbiy ta'sirini o'tkazmoqda. Bu turdagi omillar iqtisodiy va ma'muriy-tashkiliy omillardan shunisi bilan farq qiladiki, ular ko'proq fermerlik bilan shug'ullanayotgan hamda

shug'ullanishni istagan, shuningdek, xo'jalik yuritishning bu shaklini chetdan kuzatayotgan kishilarning ruhiyatiga bog'liq bo'ladi, ya'ni sof subyektiv xarakter kasb etadi. Ayniqsa, uzoq yillar mobaynida ijtimoiy mulkchilikka asoslangan qishloq xo'jaligi yuritilishi oqibatida shakllangan boqimandalik va befarqlik kayfiyatlari hozirgi sharoitda mamlakatimizda bu turkum omillarning sezilarli ta'sir qilishiga olib kelmoqda.

Fermerlik harakatiga salbiy ta'sir qiluvchi asosiy omillardan yana biri-turli doiradagi kishilarning fermer xo'jaligi to'g'risida to'liq tasavvurga ega emasligi natijasida unga qarshi munosabatdir.

Bundan tashqari, fermerlikni yanada ravnaq topishiga halal beruvchi sabablardan biri – qishloq mehnatkashlarida shakllanib qolgan ruhiy vaziyatdir. Ko'pchilik dehqonlar hech narsaga javob bermaslikka, ma'suliyatdan qochishga, xo'jalik yumushlari to'g'risida qayg'urmaslikka ko'nikib qolishgan.

Fermer har tomonlama tayyorlangan bo'lishi, ya'ni u texnikani boshqara olishi, agronomiya va veterinariya, iqtisod va huquqni bilishi kerak. Busiz haqiqiy, ishbilarmon fermer bo'lishi mumkin emas. Shuning uchun, avvalo, fermer xo'jaliklarini tashkil etishda uning rahbarini tanlashga bo'lgan talabni kuchaytirish va uni ko'rik asosida olib borish; ikkinchidan, barcha qishloq o'quv muassasalarida fermerlarni tayyorlovchi maxsus kurslar ochish; uchinchidan, butun o'quv jarayonini fermerlar tomonidan bevosita ishlab chiqarishda muayyan amaliy malaka olish bilan bog'lash lozim.

Ba'zi fermer xo'jaliklarini muvaffaqiyatsizlikka uchrashi ko'pincha xo'jalik egalarning iqtisodiy bilimga ega emasliklaridan kelib chiqadi. Fermer o'z xo'jaligini samarali faoliyat yuritishini ta'minlashi uchun doimiy ravishda bozor konyunkturasi holatini kuzatib borishi lozim. Fermer o'zi ishlab chiqarishi mumkin bo'lgan har bir qishloq xo'jalik mahsuloti turining bahosi harakatini va sotish imkoniyatini, shuningdek, o'z xo'jaligidagi ishlab chiqarish xarajatlarini aniq bilishi kerak. Amalda esa ko'pincha fermer xo'jaligi egalari mahsulot ishlab chiqarishga qilgan sarf-xarajatlarining oddiy hisob-kitoblarini olib bora olmaydilar. Shunga ko'ra, ma'lumotlarni tahlil qilib borish va

xo'jalikda aniq buxgalteriya hisob-kitob ishlarini yo'lga qo'yish fermer xo'jaligi muvaffaqiyatli rivojlanishining asosi hisoblanadi.

Fikrimizcha, dehqonlar bugungi kunda iqtisodiy o'zgarishlarga, qishloqdagi ijtimoiy-iqtisodiy islohotlarga, xo'jalik yuritishning yangi shakllarining rivojlanishiga o'z munosabatlarini bildirishlari, unda faol ishtirok etishlari uchun ularga barcha darajada to'la erkinlik berilishi lozim. Bundan tashqari, dastlabki tashkil topgan fermer xo'jaliklarining erishayotgan yutuqlari ulardagi ruhiy to'siqlarni bartaraf etishning eng ishonchli kafolatidir.

Umuman olganda, mamlakatimizdagi fermerlik harakatiga salbiy ta'sir ko'rsatayotgan omillarni o'rganish, tahlil qilish, tarkibini aniqlash ularni bartaraf etish uchun bo'lgan sa'y-harakatlarni yanada kuchaytirish imkonini beradi. Shuningdek, yuqorida ko'rsatib o'tilgan chora-tadbirlar bilan bir qatorda, yana quyidagi masalalarga ham e'tibor berish maqsadga muvofiqdir:

- fermer xo'jaliklari rivojlanishi borasida qabul qilingan qarorlarning bajarilishi bo'yicha nazoratni kuchaytirish;

- fermer xo'jaliklarining faoliyat yuritishini tartibga solib turuvchi qonunchilikni, ularning ijtimoiy-iqtisodiy himoyasini yanada takomillashtirish;

- fermer xo'jaliklari tarkibida turli xil (ishlab chiqarish, mahsulotlarni qayta ishlash, sotish va iste'mol sohasidagi) kichik korxonalarni tashkil etish;

- qishloq aholisi o'rtasidagi fermerlik faoliyati to'g'risidagi ma'lumotlarni keng yoritib borish.

Bozor munosabatlari sharoitida yuqorida mavjud muammo va salbiy holatlarni ijobiy hal qilish asosida fermer xo'jaliklarini istiqbolli rivojlantirishga erishish mumkin. Bu esa o'z navbatida, arzon va sifatli qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqilishini kengayishiga, bozorlarda to'kinchilik paydo bo'lishiga va albatta, fermerlarning iqtisodiy ahvoli yaxshilanishiga asos bo'lib, pirovard natijada mamlakat iqtisodiyotining asosiy sohasi hisoblangan qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishi samaradorligini oshirishga zamin yaratadi.

Qishloqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning shakllanishida fermer xo'jaliklari bilan birga dehqon xo'jaliklari ham muhim ahamiyat kasb etmoqda.

Dehqon xo'jaliklariga uzoq muddatli meros qilib qoldirish huquqi bilan va qisqa muddatli qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtirish uchun berilayotgan yer maydonlarining ko'payishi ular tomonidan yetishtirilayotgan mahsulotlarning tovar (sotishga chiqarilayotgan) qismining ko'payishiga olib kelmoqda.

Dehqon xo'jaliklariga qo'shimcha yer maydonlari ajratilishi, ular aholini yil davomida sabzavot va chorva mahsulotlari bilan ta'minlash imkoniyatini bermoqda. Dehqon xo'jaliklarining yerdan foydalanish samaradorligi fermer va shirkat xo'jaliklariga nisbatan 1,3-1,5 marotaba yuqori bo'lmoqda. Shuning uchun ham, ushbu xo'jaliklarning rivojlanishi bilan bog'liq bo'lgan muammolarni chuqur o'rganish va bu muammolarni hal qilish yo'llarini topish bugungi agrar siyosatimizning bosh masalalaridan biri bo'lishi lozim. Bizning fikrimizcha, dehqon xo'jaliklarini rivojlantirish borasidagi muammolarni uchga bo'lib, ko'rib chiqish va har bir yo'nalish bo'yicha alohida chora-tadbirlar ishlab chiqish maqsadga muvofiqdir.

Dehqon xo'jaliklarini rivojlantirishning huquqiy asoslari holati bir qator qonun va me'yoriy hujjatlarni takomillashtirishni talab qiladi. Jumladan, «Dehqon xo'jaligi to'g'risida»gi Qonunning 8-moddasida «tomorqa yer uchastkasidan oqilona va samarali foydalanayotgan dehqon xo'jaligiga... qishloq xo'jalik mahsuloti yetishtirish va uni sotish, yem ishlab chiqarishni tashkil etish, shuningdek, yaylov yaratish uchun qisqa muddatli ijaraga qo'shimcha ravishda yer uchastkasi berilishi mumkin» deyilgan. Lekin olib borilgan tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, joylarda qo'shimcha yer berish nihoyatda qiyinchilik bilan hal bo'lmoqda. Bu qonunda aniq qayd etilganiga qaramasdan yer berish mexanizmi ishlab chiqilmagan.

«Dehqon xo'jaligi to'g'risida»gi Qonunning 25-moddasiga binoan dehqon xo'jaligi tashkil etishning shirkat umumiy yig'ilishi qaroriga bog'liq qilib qo'yilishi va shirkatga dehqon xo'jaligiga birlashtirilgan yerlardan samarali foydalanishi ustidan nazorat huquqi

berilganligi dehqon xo'jaliklarini muayyan darajada shirkatga qaram qilib qo'yimoqda va ularning iqtisodiy erkinligini cheklamoqda.

Aslida dehqon xo'jaliklari faoliyati ustidan nazorat iqtisodiyotning boshqa tarmoqlaridagi kabi O'zbekiston Respublikasining «Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida»gi Qonunga binoan davlat organlari tomonidan olib borilishi maqsadga muvofiqdir. Yerdan foydalanishning nazorati yer resurslari Davlat qo'mitasining hududiy xizmatlari tomonidan amalga oshirilishi lozim. Chunki, dehqon xo'jaligi shirkat xo'jaligi kabi teng huquqli ishlab chiqaruvchi subyekt va bozor ishtirokchisi hisoblanadi.

Dehqon xo'jaliklarida yer merosga qoldirish huquqi bilan umrbod foydalanishga berilishi yerga egalik muammosini hal qilmayotir. Dehqon xo'jaligi yer egasi bo'lmasa ham amalda yer sotilmoqda. Faqat buning uchun ko'pincha yer uchastkalarida uy yoki bir kichkina qurilish qilinadi, so'ng savdoga qo'yiladi. Umuman olganda, davrning o'zi dehqon xo'jaligini yerning haqiqiy egasiga aylantirish, yer uchastkasini unga mulk qilib berishni talab etyapti. Shuningdek, yer o'z mulki bo'lganidan keyin dehqon xo'jaligi shu uchastkani garovga qo'yib, bankdan kredit oladi. O'z navbatida bu kreditni qaytarmaslik xavfi ham kamayadi.

«Dehqon xo'jaligi to'g'risida»gi Qonunda tomorqa yer uchastkasini dehqon xo'jaligining boshqa dehqon xo'jaligiga ijaraga berish huquqi ko'zda tutilmagan. Bu masalaga ham aniqlik kiritish lozim.

Dehqon xo'jaliklari qishloqda bandlik masalasini hal qilishda ham katta ahamiyatga ega. Bu borada ham muammolar mavjud. Qonunda dehqon xo'jaligiga yo'llanma mehnatdan doimiy asosda foydalanish mumkin emas, deb yozib qo'yilgan. Lekin chorvachilik va sabzavotchilik bilan shug'ullanuvchi dehqon xo'jaliklarida chetdan jalb qilingan ishchi kuchiga ehtiyoj doimo sezilib turadi. Bizning fikrimizcha, qo'shimcha ishchi kuchiga doimiy ehtiyoji bo'lgan dehqon xo'jaliklarida yo'llanma ishchining ish haqi va ijtimoiy sug'urtasi kafolatlansa, qonun yo'li bilan

yo'llanma mehnatdan foydalanishga ruxsat berish kerak. Bu bir tomondan dehqon xo'jaliklari tovar mahsuloti yetishtirish uchun qo'shimcha yer maydoni olib ishlashiga va ikkinchi tomondan, ulardagi chorva mollari bosh sonini ko'paytirishga imkoniyat yaratib beradi. Shunday qilib, dehqon xo'jaliklarini rivojlantirish uchun uning huquqiy asoslarini takomillashtirish va «Dehqon xo'jaligi to'g'risida»gi Qonunga tegishli o'zgartirishlar kiritish maqsadga muvofiqdir.

Shuni ham ta'kidlash lozimki, shirkat xo'jaliklarida mehnatni tashkil qilish oilaviy pudratga asoslangan va pudratchilarga yerlar 3 yildan kam bo'lmagan muddatga birlashtirib beriladi. Lekin oilaviy pudratchilar dehqon xo'jaliklari a'zolari ham bo'lishi mumkin. Demak, bir kishi bir vaqtda ham oilaviy pudratchi yoki dehqon xo'jaligi a'zosi hisoblanadi. Shunindek, qishloq joylarda yashab faoliyat ko'rsatayotgan maorif, sog'liqni saqlash muassasalarida va boshqa sohalarida ishlayotgan kishilar ham, hatto fermerlar ham tomorqalarida ishlayotganlarida dehqon xo'jaligi doirasida bo'ladi. Ularning bir qismi uchun tomorqa asosiy daromad manbai sanalsa, yana boshqalar uchun qo'shimcha daromad manbayi bo'lib hisoblanadi. Shuning uchun ham tomorqa yerlari qo'shimcha daromad manbai bo'lganlar o'z yerlariga yaxshi e'tibor bermaydilar. Ammo ular ham asosiy daromad manbai tomorqa yer uchastkasi bo'lgan dehqon xo'jaliklari uchun belgilangan huquqlardan to'liq foydalanadilar.

Mana shu holat «dehqon xo'jaligi» degan tushunchaga aniqlik kiritishni talab qiladi. Shunday ekan, dehqon xo'jaligi maqomini qayta ko'rib chiqish va bu masalaga aniqlik kiritish lozim.

Fikrimizcha, dehqonchilik va chorvachilik asosiy daromad manbayi bo'lgan va huquqiy shaxs maqomini olgan oilalar dehqon xo'jaligi deb atalsa to'g'ri bo'lar edi. Ular boshqa tomorqa egalariga nisbatan ma'lum darajada imtiyozlarga ega bo'lishlari kerak. Bu imtiyozlar kredit olish va uning yillik foizlarini qayta ko'rib chiqish, qo'shimcha yer maydoni, urug'lik, zotli mollar olish, chet el ilg'or texnologiyasini olib kirish, soliq imtiyozlari, mahsulotni eksport qilish, huquqiy shaxs maqomini olishdagi

majburiy yig'im, to'lovlar va yo'llanma ishchilar ishlatish kabi masalalarni o'z ichiga olishi lozim.

Dehqon xo'jaliklariga birlashtirib berilgan yer maydonlaridan olinayotgan hosil shirkat va fermer xo'jaliklariga nisbatan 1,3- 1,5 marotaba ko'pligini biz yuqorida aytib o'tdik. Ammo bu hosildorlik dehqon xo'jaliklarida o'simliklarni yuqori hosilli navlar va urug'liklar bilan ta'minlash tizimi yaxshi yo'lga qo'yilmagan va mineral o'g'itlar, ximikatlar, mexanizatsiya ishlari xizmati yetarli bo'lmagan holatda olinmoqda. Bu muammolarning hal bo'lishi dehqon xo'jaliklariga yanada katta imkoniyatlar yaratishi mumkin.

Mahsulotni tashqi bozorga chiqarish bo'yicha ham dehqon xo'jaliklari kooperativlari tashkil qilish, bu kooperativlar marketing, axborot ishlarini yaxshi yo'lga qo'yishlari zarur. Dehqon qaysi ekin turlariga talab kattaligini va yetishtirilgan mahsulotga kafolatlangan xaridor borligini bilishi kerak. Bunday tartibda ishlash mahsulot sifatining yaxshilanishi va jahon standartlariga javob beradigan darajada yetishtirishga intilishni tezlatadi.

Shuningdek, dehqon xo'jaliklarini kichik (mini) texnika vositalari bilan ta'minlashga ham e'tibor berilishi kerak. Bu borada qishloq xo'jalik mashinasozlik zavodlari dehqon xo'jaliklari talablari darajasidagi texnika vositalari ishlab chiqishni yo'lga qo'yishlari, lizing korxonalariga esa bunday texnikalarni lizing asosida yetkazib berishni tashkil qilishlari lozim.

Shu o'rinda ta'kidlab o'tish joizki, mahsulotni qayta ishlovchi korxonalar dehqon xo'jaliklaridan olayotgan mahsulotlari uchun nafaqat vaqtida pulini to'lab borishlari, balki ularga moliyaviy va moddiy yordam berishlari, ularni sifatli xomashyo yetishtirib berishiga rag'batlantiruvchi mexanizmni qo'llashlari zarur. Dehqon xo'jaliklari qayta ishlovchi korxonalar bilan kooperatsiya asosida faoliyat yuritishini tashkil qilish lozim.

Ma'lumki, dehqon xo'jaliklari yetishtirgan mahsulotini erkin tasarruf qilish va xohlagan bozorda sotish huquqiga ega. Ammo bu masalada ham bir qator muammolar mavjud. Jumladan, dehqon yetishtirgan mahsulotini, albatta, bozorga olib borib sotishi kerak.

Ko'pincha bir yilda tanqis bo'lgan mahsulot ikkinchi yili ko'p miqdorda yetishtirilishi hisobiga dehqonlar katta zarar ko'radilar, bu o'z navbatida ham ishlab chiqaruvchilarga ham iste'molchilarga qiyinchiliklar tug'dirmoqda. Buning sababi dehqonlar bozordagi talab to'g'risida yetarli axborotga ega emasligidir. Aslida esa mahsulot yetishtirishdan avval unga bo'lgan talabni va bozorni o'rganish lozim.

Bugungi kunda qishloqda bozor infratuzilmasi sekinlik bilan rivojlanmoqda. Natijada, dehqonlarning moliyaviy holatini nobarqaror holatga olib kelmoqda. Bu o'z navbatida ularning barqaror rivojlanib borishini ta'minlay olmayotir.

Yuqoridagilarni hisobga olib, bozor infratuzilmasini rivojlantirishga va dehqonlarni axborot bilan ta'minlash tizimini yaratishga katta e'tibor berish kerak. Bizningcha, bunday axborot tizimi Respublika Dehqon va fermer xo'jaliklari uyushmasi yoki Qishloq va suv xo'jaligi vazirligining hudud boshqarmalari qoshida bo'lishi lozim.

Mamlakatimizda ulgurji bozorlarning rivojlanishiga katta e'tibor berilmoqda. Ammo mavjud ulgurji bozorlar dehqon xo'jaliklari bilan yetarli ish olib bormayotirlar. Axborot tizimi ulgurji bozorlar qoshida ham tashkil etilsa maqsadga muvofiqdir.

Dehqonchilik bilan bir qatorda chorvachilik ham dehqon xo'jaliklarida muhim yo'nalish hisoblanadi. Hozirgi kunga kelib respublikamizda ishlab chiqarilayotgan chorvachilik mahsulotlarining 90 foizi dehqon xo'jaliklari zimmasiga to'g'ri kelmoqda. Respublikadagi chorva mollarining 80 foizidan ortiqrog'i dehqon xo'jaligi tasarrufida bo'lishiga qaramay, ularga umumiy ozuqa ekin maydonlarining 12 foizigina to'g'ri kelmoqda.

Bizning fikrimizcha, ozuqa ekinlari uchun qo'shimcha ajratiladigan yer maydonlari uzoq muddatga (10 yildan kam bo'lmagan) birlashtirib berilishi lozim. Agar qo'shimcha yer maydonlari tomorqa egasiga chorvasi 10 shartli boshdan ortiq bo'lganidagina berilsa, bu o'z navbatida dehqon xo'jaliklarida chorva hayvonlari sonini ko'paytirish, mahsuldorlikni oshirish imkoniyatini yaratadi. Qo'shimcha yer har bir shartli mol boshiga sug'oriladigan yerlarda 0,05 gektar, lalmi yerlarda 0,5 gektar

miqdorda belgilansa maqsadga muvofiq bo'ladi. Sug'oriladigan yerlarda yer uchastkalarini ozuqa ekinlari yetishtirish uchun bir kartani bir necha oilaga birlashtirib berish, shirkat xo'jaliklarida paxta-g'alla-beda almashlab ekish sxemasini amalga oshirish imkoniyatini ham yaratadi.

Masalan, 40 ta dehqon xo'jaligiga 20 gektarlik maydonni beda ekish uchun ijaraga berilsa, shu kartada beda ekilib, uch yildan boshqa kartadan 20 gektar ajratilishi mumkin. Uch yil beda bo'lgan maydonga esa paxta yoki g'alla joylashtirish imkoniyati tug'iladi.

Shunday qilib, dehqon va fermer xo'jaliklari faoliyatiga to'siq bo'layotgan muamomalarni bartaraf qilish va davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash tizimini takomillashtirish zarur. Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash soliqqa tortish, mahsulotni qayta ishlash va eksport qilish uchun sharoit yaratib berish, resurslardan foydalanish, ishlab chiqarish va qayta ishlashda ilg'or texnologiyalarni joriy qilish, tovar mahsuloti yetishtirish uchun qo'shimcha yer *maydonlari* ajratish kabi qator masalalarni qamrab olishi lozim.

Dehqon va fermer xo'jaliklari bugungi kunda va kelajakda mahsulotlar va meva-sabzavotni asosiy qismini yetishtiruvchilari va bozordagi narx-navoga ta'sir ko'rsatuvchilar bo'lib qoladi. Shunday ekan, dehqon va fermer xo'jaliklari faoliyatini rivojlantirishga to'siq bo'layotgan muammolarni ko'rib chiqish va hal qilish bugungi kunning muhim masalasi bo'lib qolmoqda. Bizning fikrimizcha, dehqon va fermer xo'jaliklarining jamiyatda tutgan o'rmini hisobga olib, ularni istiqbolda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyekti sifatida rivojlantirish yo'llarini belgilab beruvchi maxsus Davlat dasturini qabul qilish maqsadga muvofiq bo'ladi. Bu mamlakat agrar sektorida olib borilayotgan iqtisodiy islohotlarni yana bir pog'ona yuqoriga ko'taradi.

Tayanch iboralar

Agrar sektor, geografik joylashish, munosabat, sektor, tuzilma, sho'rlanish, mahsulot, fermer, dehqon, subyektlar, islohot, konsepsiya, rag'batlantirish, shartnoma, surunkasiga, servis

xizmati, raqobat, malaka oshirish, moliyalashtirish, imtiyozli kredit, buyurtma, ekologik bo'lim, texnologiya, muvofiqlashtirish, ijtimoiy taraqqiyot, bandlik, qayta ishlash, aholi soni.

Nazorat va muhokoma uchun savollar

1. *Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning zaruriyati nimadan iborat.*

2. *Agrar tarmoqning o'ziga xos xususiyatlarini tushuntirib bering.*

3. *Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatiga nimalar kiradi?*

4. *Qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlarini davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning yo'nalishlarini ayting.*

5. *Agrar sektorda aholi bandligi to'g'risida tushuncha bering.*

6. *Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari tomonidan ish o'rinlari ochish dasturlarini tushuntiring.*

7. *Qishloq joylarda kichik qayta ishlash korxonalarini tashkil etishning aholi bandligiga ta'siri nimadan iborat?*

**9-MAVZU. AGRAR TARMOQDA KICHIK BIZNES VA
TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI
Ma’ruzada ta’lim texnologiyasi**

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 2 soat</i> |
| <i>Mashg‘ulot shakli</i> | Ma’ruza, Kirish-ma’ruzasi |
| <i>Ma’ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning xususiyatlari 2. Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yaxshilash yo‘llari 3. Agrar tarmoqda aholi bandligini ta’minlashda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi 4. Suv xo‘jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish yo‘llari. 5. Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari. |
| O‘quv mashg‘ulotining maqsadi: Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish yo‘llari haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O‘quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <p>Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning xususiyatlari haqida tushuncha beradi.</p> <p>Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yaxshilash yo‘llarini ochib beradi.</p> <p>Agrar tarmoqda aholi bandligini ta’minlashda tadbirkorlik faoliyatining rivojlantirish yo‘llarini tushuntiradi.</p> <p>Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo‘llarini ko‘rsatib beradi.</p> | <p>Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning xususiyatlari haqida tushuncha beradi.</p> <p>Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yaxshilash yo‘llari to‘g‘risida tushuncha beradi:</p> <p>Agrar tarmoqda aholi bandligini ta’minlashda tadbirkorlik faoliyatining rivojlantirish yo‘llarini ko‘rsatib beradi.</p> <p>Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo‘llarini tavsiflaydi.</p> |
| O‘qitish usullari | Ma’ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O‘qitish vositalari | Ma’ruzalar matni, marker, skotch, doska, bo‘r, |

| | |
|-------------------------|----------------------------------------------|
| | grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamoa |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

**«AGRAR TARMOQDA KICHIK BIZNES VA
TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH YO'LLARI»
mavzusi buyicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi**

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1.O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1.Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2.Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3. Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4. Yangi mavzu yuzasidan teskor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash |
| | 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | |
| | 3.3.Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |

Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish yo'llarini o'rganishda "Blits-so'rov" usulidan foydalanish

"Blits-so'rov" usulidan foydalanish uchun savollar:

- *Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining turlarini ayting.*
- *Fermer xo'jaliklarini rivojlantirish yo'llarini ayting.*
- *Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish muammolari haqida tushuncha bering?*
- *Korxonaning iqtisodiy samaradorligi tushunchasi nima?*
- *Kooperativlarni tashkil etishning ahamiyati nimada?*

Mavzu: AGRAR TARMOQDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH YO'LLARI

1. *Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning xususiyatlari.*
2. *Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yaxshilash yo'llari.*
3. *Agrar tarmoqda aholi bandligini ta'minlashda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi.*
4. *Suv xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish yo'llari.*
5. *Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari.*

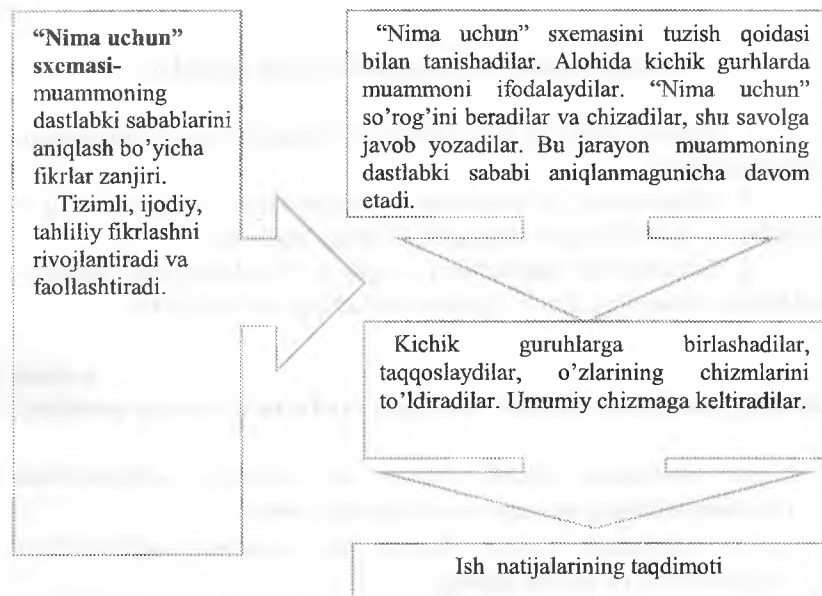
Mamlakatimizda 2004-yilda O'zbekiston Respublikasining "Fermer xo'jaligi to'g'risida"gi qonuni qayta qabul qilinganidan so'ng fermer xo'jaliklarning soni jadal sur'atlar bilan ortdi. Ya'ni, 2000-yilda respublikada 43,7 mingta fermer xo'jaligi faoliyat yuritgan bo'lsa, 2010-yilga kelib ularning soni 80,7 mingga, yoki 2012-yilda 66,2 mingtani tashkil etmoqda.

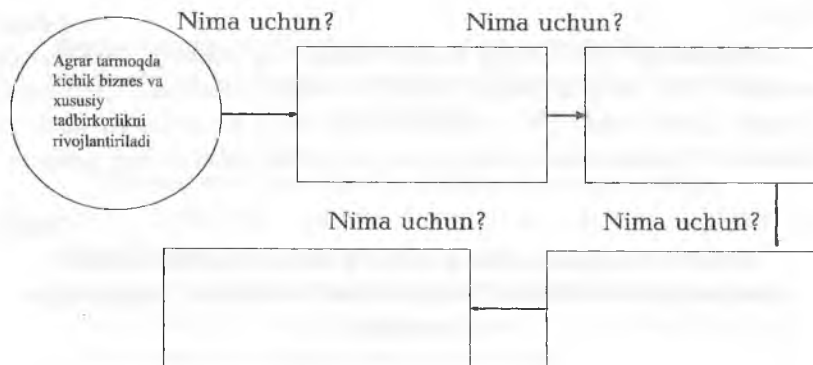
4-ilova

Respublikada 2011-yilda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida 480 mingta yangi ishchi o'rinlari yaratildi. 2012-yilda ijtimoiy-iqtisodiyotda 967 mingdan ortiq ish o'rinlarini yaratish va shundan 600 mingtasini qishloq joylarda tashkil etish ko'zda tutilgan.

5-ilova

Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish yo'llarini "Nima uchun" skletidan foydalanib o'rganiladi.





«Nima uchun?» chizmasini tuzish qoidalari

1. Aylana yoki to'g'ri to'rtburchak shakllardan foydalanishni o'zingiz tanlaysiz.

2. Chizmaning ko'rinishini – mulohazalar zanjirini to'g'ri chiziqlimi, to'g'ri chizikli emasligini o'zingiz tanlaysiz.

3. Yo'nalish ko'rsatkichlari sizning qidiruvlaringizni: dastlabki holatdan izlanishgacha bo'lgan yo'nalishingizni belgilaydi.

6-ilova

“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun savollar:

- *Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning maqsadi va vazifasini ayting.*
- *Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish yo'llarini ayting.*
- *Agrar tarmoqda kooperatsiyani rivojlantirish zarurligi va ahamiyati haqida tushuncha bering.*

7-ilova

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

1. *Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning zaruriyati nimadan iborat?*
8. *Agrar tarmoqning o'ziga xos xususiyatlarini tushuntirib bering.*

9. *Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatiga nimalar kiradi?*
10. *Qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlarini davlat tomonidan qo'llab quvvatlashning yo'nalishlarini ayting.*
11. *Agrar sektorda aholi bandligi to'g'risida tushuncha bering.*
12. *Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari tomonidan ish o'rinlari ochish dasturlarini tushuntiring.*
13. *Qishloq joylarda kichik qayta ishlash korxonalarini tashkil etishning aholi bandligiga ta'siri nimadan iborat?*

X BOB. TADBIRKORLIK KORXONALARIDA TIJORAT FAOLIYATINI TASHKIL ETISH

10.1. Kichik biznes va tadbirkorlikda tijorat bitimlarini tuzish va rasmiylashtirish yo'llari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes korxonalari ko'plab o'z faoliyatiga monand turli xo'jalik yurituvchilari bilan tovar, vosita, pul, xizmatlar almashinuvi bo'lib turadi. Bu aloqalar o'z navbatida korxonani ayirboshlash operatsiyalari bo'yicha savdo bitimlarini amalga oshirishning har xil usullariga duch keladi. Savdo bitimlari orqali korxonalar teng huquqli faoliyat yuritish va iqtisodiy aloqalar o'rnatish jarayoni shakllanadi. Savdo bitimlarini tuzishga tayyorlashning quyidagi bosqichlari mavjud:

Kontragenni izlash va aniqlash, muzokaralar o'tkazish, shartnoma va kelishuv bitimlarini tuzish kiradi. Bitim – tomonlarning xohish-istagi va takliflari asosida bir qarorga kelib tuziladigan ahd yoki hujjatdir. Ayirboshlash operatsiyasini o'tkazuvchilar tomonidan kontragentni izlash turli usullar bilan amalga oshiriladi. Masalan, amaliyotda reklama, e'lon, tijoraviy aloqa xatlari, xaridorlar bilan bevosita muloqot olib borish hamda to'g'ridan-to'g'ri (bevosita) kelishuv-oferta usullari qo'llaniladi. Agar kelishuvga kelingan bo'lsa, u holda buyurtma yuboriladi. Buyurtma tasdiqlangandan keyin xaridorga bitim shakli va tijorat bitimi tuzish uchun muzokara olib borishga rozilik bildirilgan tijoraviy aloqa xati yuboriladi. Muzokara yuritishda oferta ikki turda bo'ladi:

1. Qat'iy oferta-bu aniq taklif bo'lib, unda bitim tuzish shartlari ko'rsatiladi va bu shartlar kelishuvdagi shaxslar uchun o'zgarmas bo'ladi.

2. Erkin oferta-bitim tuzish to'g'risidagi shunchaki rasmiy, umumiy taklifdir.

Kontragentni tanlash – bitim tavsifi va predmeti, bozor hajmi, bozordagi konyuktura holati, u joylashgan obyekt bilan tashqi savdo bitimi tuzish xususiyatlariga bog'liq. Kontragent tanlashda tovarni qaysi bozorda sotish afzalligi va qanday sherik bilan bitim

tuzish foydaliligi aniqlab olinadi. Davlatlararo shartnoma va kelishuvlar, savdo bitimlarini tuzishda eksport va importni tartibga soluvchi qonuniy asoslarning mavjudligini hisobga olish muhimdir.

Importni tartibga solish bojxona yordamida va bojxonasiz amalga oshirilishi mumkin. U litsenziyalashtirish (import qiluvchi litsenziya olishi kerak) va kvotalash, ya'ni savdo bitimlarining son jihatdan cheklanganligini (tovarga kvotaning borligini) ko'zda tutadi.

Eksportni tartibga solishda, chetga tovar chiqarish huquqini olish uchun litsenziya bo'lishi zarurligini ko'zda tutadi. Masalan, davlat idoralari tomonidan majburiy ravishda strategik xomashyo, sanoat predmetlari va boshqa tovarlarga litsenziya beriladi.

G'arb firmalari kredit uchun kafolat bermaydilar. Shuning uchun bitim tuzishda, xorijiy sherikning moliyaviy ahvolini bilish zarur. Buni xizmat qiluvchi bank ma'lumotnomasi, korxonaning garov yoki homiy tashkilotning ishonch xati, mol-mulki asosida ko'rish mumkin. Har ikkala tavakkalchilik xaridorning pul to'lay olish qobiliyati bilan bog'liq. Savdo bitimining keyingi bosqichi buyurtma shartini o'rganishdir. Bu yerda ikkita muqobil faoliyat kuzatiladi.

A) buyurtma qabul qilinadi;

B) buyurtma qaytariladi.

Savdo bitimlarini tuzish uchun quyidagi muzokaralar olib boriladi:

A) xat orqali muzokara – unda bitim buyurtma, savol-javob asosida amalga oshiriladi. Bu bitim tuzishning tezkor usuli hisoblanadi.

B) savdo bitimlarini ommaviy va standartlashgan tovarlar uchun telefon orqali tuzish mumkin;

E) bevosita muzokaralar orqali bitim tuzish mumkin.

Erkin ofertada, agar xaridorni bitim sharti qoniqtirmasa yoki bitim tuzishning to'la rejasi bo'lmasa, unda bevosita muzokaralar olib boriladi. Bu savdo bitimini tayyorlashdagi eng murakkab bosqich hisoblanadi. U tovarning narxi, yetkazib berish muddati va maxsus komissiya tuzishni talab qiladi. Savdo bitimi tuzishni

maromiga yetkazish bosqichi shartnomani tuzish va uni imzolashdir.

Respublikada olib borilgan iqtisodiy munosabatlar jahon tajribasiga asosan olib borilmoqda. Ayniqsa, kichik biznesda amaldagi qonunchilik bilan bir qatorda sheriklar munosabatini tartibga solib turishda shartnoma muhim vosita hisoblanadi. U har qanday ishbilarmonlik bitimini tuzish va bajarilishini ta'minlash jarayonining asosiy qismi sifatida namoyon bo'ladi. Shartnoma tomonlar o'rtasidagi majburiyatlarning o'rnatilishi, o'zgarishi yoki butunlay to'xtatilishi yo'nalishidagi roziligidir.

Kontrakt-shartnoma, kelishuv, har ikkala tomon uchun huquq va majburiyatlarni muhlatlari bilan belgilovchi hujjatdir. Bozor munosabatlariga o'tgan davlatlarda kontrakt keng tarqalgan shartnoma shakli hisoblanadi.

Kelishuv – korxonatashkilotlar hamda fuqarolarning rasmiylashtirilgan bir tomonlama majburiyati bo'lib, u mulk huquqini olish yoki berishda ishlatiladi. Bozor munosabatlariga o'tishda shartnomalar keng tarqalmoqda:

Oshkora, qo'shilish to'g'risidagi va oldindan tuziladigan shartnomalar.

Oshkora shartnomasi-tijorat tashkiloti bilan tuzilgan kelishuvdir. Unda tovar sotish, ish yoki xizmatlar bajarish bo'yicha majburiyatlar belgilanadi. Bu shartnoma tijorat tashkiloti amalga oshiradigan faoliyat turlari bo'yicha (chakana savdo, umumiy transport vositasi bilan tashib berish, aloqa xizmati, energiya ta'minoti, tibbiyot, mexmonxona xizmati va boshqalar) yo'lga qo'yiladi.

Tijorat tashkilotining oshkora shartnoma tuzishdan iste'molchiga zaruriy tovarlar, xizmat ko'rsatish va ba'zi bir ishlarni bajarish imkoni bo'la turib, bu bo'yicha oshkora shartnoma tuzishdan bosh tortishi man etiladi. Qo'shilish shartnomasi-tomonning bir tomoni standart shaklida tovar ishlab chiqilgan va ikkilamchi tomon qabul qilishi mumkin bo'lgan shartnomaga qo'shilish to'g'risidagi kelishuvlar. Tomonlar, qo'shilishda shartnomani o'zgartirishni talab qilishga haqlidir. Agar ko'shilish shartnomasi qonun va boshqa qonuniy hujjatlarga zid bo'lmasa,

shartnomani o'zgartirish to'g'risidagi talabi qondirilmaydi. Oldi-sotdi bitimini tuzish to'g'risidagi muzokaralarni olib borishda kelajakda savdo operatsiyasini o'tkazish shartnomani tuzish majburiyatlari va asosiy shartnoma mazmunini aks ettiradigan boshqa shaklda tuziladi. Agar oldindan tuziladigan shartnomada uning amal qilish muddati ko'rsatilmagan bo'lsa, unda asosiy shartnoma oldindan tuziladigan shartnoma imzolangan daqiqadan boshlab bir yil davomida tuzilishi kerak.

Ishchi bitimlar shartnomasi, kontraktlar yoki kelishuvlar asosida zarur huquq va vakolatlarga ega bo'lgan ikki yoki undan ortiq yuridik va fizik shaxslar o'rtasida tuziladi. Shartnomalar yuridik kuchga ega bo'lishi uchun quyidagi huquqiy talablarga javob berishi kerak:

- ofertaning mavjudligi (bir yoki bir necha aniq shaxsga yo'llangan shartnoma tuzish to'g'risidagi taklif);
- ofertaning qabul qilinganligi (aksept);
- kelajakdagi bitim predmeti ko'rib chiqilgan bo'lishi;
- bitimda ishtrok etuvchi tomonlar kerakli vakolatga ega bo'lishlari kerak;
- shartnoma, kontrakt yoki kelishuvlar qonuniy maqsadlarni ko'zda tutishlari kerak.

Takliflar (ofertalar) va ularning qabul qilinishi (akseptlar) yozma, og'zaki va boshqa har qanday shaklda qilinishi mumkin.

Har ikkala harakat (oferta va aksept) ixtiyoriy ravishda amalga oshirilmog'i kerak. Har qanday shakldagi shartnoma, agar bita tomon kelishuvga majburlab kiritilgan bo'lsa yoki tomonlar biror narsani qonunga xilof ravishda amalga oshirmoqchi bo'lgan bo'lsalar yoki bunda harakat jamiyat manfaatlariga qarshi bo'lsa, u haqiqiy emas deb topiladi.

Ishbilarmonning shartnoma, kontrakt tuzish davridagi harakati amaldagi ishchanlik doirasida quyidagi tartibda amalga oshiriladi:

- sheriklarni aniqlash;
- shartnoma predmetini aniqlash;
- narxni aniqlashtirish;
- kontrakt va kelishuvning umumiy qiymatini hisoblash;

- amal qilish muddati hamda alohida tovarlar partiyasini yetkazib berish, ishlarning bajarilish, xizmatlarning ko'rsatilish muhlatlarini aniqlashtirish;

- pul to'lash shart-sharoitlarini belgilash;

- tovarlarni upakovka qilish, markalash tavsifi;

- sotuvchilar kafolatlarini belgilash;

- jarima o'lchamlari va zararlarni undirish tartibini belgilash;

- sug'urtalash masalasini hal qilish;

- hal qilinishi murakkab bo'lgan muammoviy holatlarni tavsiflash.

Shartnoma, kontrakt yoki kelishuvda, eng avvalo, biznes bo'yicha sheriklarning aniq yuridik nomi, mulk shakli, shartnomaning ro'yxatdagi tartib raqami, hujjat imzolangan joy va sana, tuzilayotgan bitimning asl ma'nosi (oldi-sotdi, lizing, litsenziya va boshqalar), uning muhim shartlari, tovarning miqdori va narxi to'g'risidagi axborotlar, sotish yoki olishda esa ayrim hollarda texnik talablar yoki mahsulotning tartibiy ro'yxati aks ettiriladi.

Shartnoma va kelishuvlarda eng muhim narxni aniqlashtirish. Narx muvaqqat davrga shartnomadagi istalgan qatnashchining davlat valyutasi birligida belgilanadi. Agar kontrakt yoki kelishuv bilan uzoq davr mobaynida mahsulot yetkazib berilishi ko'zda tutilgan bo'lsa, unda tajriba sifatida o'zgaruvchan narxlar qo'llanadi. Ular ikkita elementdan iborat bo'ladi-shartnoma tuzilish davriga to'g'ri keladigan bazaviy (asosiy)narx va amal qilish davrida o'zgarib turuvchi narx. Qat'iy narxlar tomonlarning kelishuvi asosida kontraktni amalga oshirish davrida turli bozor omillarining ta'sirini hisobga olib o'rnatiladi. Shartnoma munosabatlarini tartibga soluvchi huquqiy manba bo'lib fuqarolik kodeksi, fuqarolik qonunchiligi asoslari hisoblanadi. Qonuniy hujjatlarning oxirgi chiqqanlari avval chiqarilganlariga qaraganda ustuvordir. Kontrakt yoki kelishuvda qonunga xilof shartlar kiritilgani aniqlansa, shartnoma qisman yoki to'la yaroqsiz deb topiladi.

10.2. Tadbirkorlikda savdo va vositachilik xizmatining huquqiy asoslari

Kichik biznes korxonalari faoliyatlarini yuritishda vositachilik munosabatlari keng tarqalgan.

Vositachilik bitimi tuzishda shartnomani ishlab chiqish eng murakkab va mas'uliyatli bosqich hisoblanadi. Puxta va aniq tuzilgan vositachilik shartnomasi tomonlar majburiyatlarini noto'g'ri tushunishni bartaraf etadi va sheriklarning bir-biriga xiyonat qilishlariga yo'l qo'ymaydi.

Shartnoma matnini rasmiylashtirishda uning kirish qismida, kontrakning nomini yozishda, uning yuridik tavsifi, albatta, belgilanishi kerak. Masalan, «Topshiriq-shartnoma», «Mahsulot ayirboshlash to'g'risida shartnoma» va boshqalar.

Nom qo'yilgandan keyin u imzolangan joy va vaqt ko'rsatiladi. Agar tashqi iqtisodiy bitim tuziladigan bo'lsa, shuni esda tutish kerakki, shartnoma imzolangan joy zarur huquqiy munosabatlarni tanlashda omil hisoblanadi.

Tuziladigan shartnomaning kirish qismida, shartnoma nomi va yuridik statusi, yuridik shaxsning nomi.

Topshiriq-shartnoma uchun «ishongan» va «ishontirgan», Komissiya shartnomasi uchun «komissioner» va «komitent» va boshqa atamalar ishlatilishi mumkin. «Shartnoma predmeti» bo'limida bitim qatnashchilarining harakat tavsifi, tomonlar faoliyati amalga oshiriladigan hudud, narx minimal partiya, yetkazish bazasi va muddati, soni, sifati va kafolati belgilanadi. Bitim, kontrakt obyektini shakllantirishda, shartnoma maqsadiga erishish uchun «ishongan» yoki «komissioner»ning harakat usullarini aniq belgilash zarur bo'ladi.

Kontraktida tomonlar o'rtasida tushunmovchiliklar yuzaga kelishini bartaraf etish uchun aniq belgilangan bo'lishi kerak. Masalan, «ishongan» shaxsga aniq bir shaharda yoki tumanda har tomonlama harakat huquqi berilgan bo'lsa, «ishontiruvchi» «ishongan» shaxs manfaatini ko'zlab ushbu hududda boshqa yuridik yoki jismoniy shaxs bilan shartnoma tuzmaslik majburiyatini olishi mumkin.

Tovarning son va sifat o'lchamlarini aks ettirish uchun har xil ko'rsatkichlar ishlatilishi mumkin. Son og'irlik birligi, hajm, uzunlik, dona birliklari bilan aniqlanadi. Agar o'cham birligi og'irlik bo'lsa, unda kontrakt yozuvida quyidagilarni ko'rsatish zarur:

Netto yoki brutto (idishi va upakovkasi bilan). Tovar sonini aniqlashda standart bo'lmagan o'lchov birliklari ishlatilishi mumkin (qop, pachka, shisha). Bu holda kelgusida tushunmovchiliklar bo'lmasligi uchun qop, pachka, shisha ko'rinishidagi o'lchamni og'irlik bilan aniqlashtirish kerak. Masalan, «har biri 20 kg dan bo'lgan 1000 pachka mahsulot»kabi.

Ba'zi bir bitimlar bo'yicha tovarning aniq fasonini bilish qiyin bo'ladi, shuning uchun bir qator hollarda sonin aniqlashda qo'shimcha «Taxminan» yoki «Opsion» degan so'z ishlatiladi.

Sifatga bo'lgan talab standart, texnik shartlar, sertifikatlar, sanoat nusxalari bo'yicha belgilanadi.

Shartnomada tovarni yetkazib berish muhlati quyidagicha ifodalanishi mumkin: belgilangan yetkazib berish muhlati bilan, maxsus atamalar ishlatish yo'li bilan, masalan, «Zudlik bilan yetkazib berish», «Ombordan yetkazish» va boshqalar. Tovar narxini kelishish og'zaki, xat orqali, telegramma va teletayp bilan amalga oshirilishi mumkin. Kelishilgandan keyin shartnomaviy narxni shartnomada yoki spesifikatsiya (tarkibiy ro'yxat)da, ba'zan biror hujjat bilan belgilab qo'yish zarur bo'ladi. Narxning kelishilishi bayonnoma yozish bilan ham rasmiylashtirilishi mumkin, bu bayonnoma shartnomaning ajralmas qismi hisoblanadi.

«Tomonlarning huquq va majburiyatlari» bo'limida shartnomaviy topshiriqni amaldagi qonunchilik bilan tartibga solish bo'yicha tomonlar harakatlari belgilab beriladi. Bu esa ishongan shaxs uchun o'z vakolatini amalga oshirishda unga qo'yiladigan talab hisoblanadi. Ishontiruvchining «Shartnomada belgilangan ko'rsatmalardan og'ishi» «ishongan shaxs» belgilab bergan majburiyatni buzish hisoblanadi va yuridik oqibatlariga olib keladi.

Komissiya shartnomasi bo'yicha tomonlarning huquq va majburiyatlari ham qonunchilik bilan tartibga solinadi. Shuning

bilan birga komissioner bitimlarini uchinchi shaxslar bilan tuzganda, eng avvalo, komitent manfaatini hisobga olish kerak. Agar samaraliroq shartli taklif tuzhganda komissioner komitent bilan undan ko'rsatma olish uchun darrov bog'lanish imkoniga ega bo'lmasa, unda komitentning avvalgi talabidan chetga chiqishi mumkin va o'zi erkin qaror qabul qilish huquqiga ega. Komissioner birinchi imkoniyat bo'lganda komitentni tuzilgan yangi bitim to'g'risida ogohlantirishi kerak.

Shartnomada mukofot o'lchami aniq belgilangan bo'lishi kerak. Qoida bo'yicha bu mukofot miqdori bitim qiymatining ma'lum foiziga teng bo'ladi. Qo'shimcha foyda komissionerlarning muvaffaqiyatli bitimi hisobiga olingan bo'lsa, u holda bu foyda, komitent bilan teng taqsim qilinadi. Agar tovar turi bo'yicha upakovka qilish zarur bo'lsa, kontraktga alohida «Upakovka va belgilash» bo'limi kiritiladi. Bu yerda upakovkaning turi va tavsifi, uning sifati, o'lchamlari, haq to'lash usuli; belgilarining tushirilishi (markirovka) aniq tasvirlangan bo'lishi kerak.

Vositachilik bitimining shartnomasiga yana quyidagi bo'limlar kiritiladi: «Tovarning sifati va «son bo'yicha qabul qilish», «kontraktning kuchga kirishi», «majburiyatlardan ozod etilish», «shartnomaning barbod bo'lishi», «transport shart-sharoitlari», «bahslarni hal qilish tartibi», «shartnomaga o'zgarishlar va qo'shimchalar kiritish».

Har xil oldi-sotdi, mahsulot yetkazib berish, tovar almashlash operatsiyalariga tegishli bitimlar va shartnoma asosida ma'lum yuridik qonunlariga mos ravishda amalga oshiriladi. Bu qonunlar sotuvchi, xaridor huquqlarini va bitim tuzish kafolatini belgilaydi.

Sotuvchining huquqi mulkdor huquqlarini himoya qilishda namoyon bo'ladi, ya'ni mulkdor sotuvchiga quyidagi huquqlarni beradi: korxonaning to'la xo'jaligini olib borish, mulkdan foydalanish, sotish kabilar. Bu huquqlar qonun bilan himoya qilinadi. Ko'rsatilgan qonuniyat holatlari savdo bitimlaridan sotuvchining xaridor tomonidan bitimga asosan pul to'lanishiga qadar mulkiga egalik huquqini aks ettiradi. Bu huquq sotuvchida mulk xaridorga berilgan bo'lishiga qaramay saqlanib qoladi, ya'ni xaridor unga mulkning berilganligi to'g'risidagi hujjatni olgan,

ammo bitim bo'yicha haq to'lamagani uchun. Agar mulk (tovar)yoki miqdori bitimda ko'rsatilganidan kam yoki ortiq bo'lsa, xaridor sotib olinayotgan mulkdan (tovardan)voz kechishi mumkin. Undan tashqari har qanday iste'molchi quyidagi huquqlarga ega: o'z manfaatining davlat tomonidan himoya qilinishi; tovarni zaruriy sifatda bo'lishi; tovarlarni xavfsiz bo'lishi; tovar to'g'risidagi to'la-to'kis axborot; kerakli sifatga ega bo'lmagan tovardan ko'rgan zararining to'la qoplanishi; sudga va boshqa vakolatli davlat idoralariga buzilgan huquqni himoya qilish va qonun bilan himoyalalanuvchi manfaatini poymol qilingani haqida murojaat etish; iste'molchilar jamoa birlashmalari tuzish.

Bu huquqlar bilan bir qatorda qonunchilik tomonidan ko'zda tutilgan va kafolatlangan iste'molchilarning boshqa huquqlari ham bo'lishi mumkin. Davlat Vazirlar Mahkamasi ba'zi tovar turlari va ba'zi shartnomalar bo'yicha «Iste'molchilar huquqini himoya qilish» qonuni va boshqa qonuniyat hujjatlarining ishlatilish xususiyatlarini aniqlab berishi mumkin. Kafolatli majburiyatlar va ularning muhlati me'yoriy-texnik hujjatlar bilan yoki yozma shakldagi shartnoma bilan aniqlanadi, shuningdek, qonunchilik tomonidan belgilanadi.

Kafolatli muhlat tovar sotilgan kundan boshlab, agar sotilgan vaqti noma'lum bo'lsa, ishlab chiqarilgan kundan boshlab hisoblanadi. Yaroqlilik muhlati me'yoriy-texnik hujjatlar yoki shartnoma bilan, oziq-ovqat tovarlari uchun faqat ishlab chiqaruvchining me'yoriy-texnik hujjatlari bilan belgilanadi va tayyorlangan kundan boshlab hisoblanadi. Ba'zi bir texnik jihatdan murakkab (avtomashina, mototsikl, televizor), har xil alohida qismlar bilan yig'iluvchi tovarlar uchun kafolatli muddat uning qismlari uchun alohida o'rnatilishi mumkin (shinalar, akkumulatorlar, kineskoplari va boshqalar). Kafolatli muhlati o'tgan oziq-ovqat mahsulotlarini sotish qat'iy man etiladi. Ba'zi bir turib qolgan mahsulotlarni maxsus vakolatli idoralar ruxsati bilan zaruriy ekspertizalar o'tkazilgandan keyin sotishga ruxsat beriladi.

10.3. Tadbirkorlikda marketing xizmatini tashkil etish

Kichik biznesdagi xo‘jalik yurituvchi subyektlar soni, hajmi, moddiy resurslari, pul mablag‘lari, diapozoni va vaqt o‘lchamlari chegaralangan.

Ular bozorni egallash uchun amalga oshirayotgan xo‘jalik operatsiyalarining xarajatlarini xaridorlar uchun olib boriladigan raqobat kurashida yutib chiqish uchun kamaytirib borishlari zarur. Natijada potensial xaridor uning taklif etgan tovarini xarid qiladi. Bu muammoni yechishda marketing muhim dastak hisoblanadi.

Marketing (inglizchadan market - bozor) - bu mahsulotni ishlab chiqarishdan boshlab toki uni sotish tashkil etilishigacha bo‘lgan majmuaviy tizimdir. U aniq xaridorlarning talabini qondirish, bozorni o‘rganish va oldindan ko‘ra bilish asosida foyda olishga mo‘ljallangan.

A. Xosking aytishi bo‘yicha marketing - bu biz sotishimiz mumkin bo‘lgan mahsulotni sotish emas, balki sotiladigan mahsulotni ishlab chiqarishdir.

Marketingning asosiy maqsadi - bozorni har tomonlama o‘rganish, tahlil qilish va konyunktura o‘zgarishini oldindan bilish asosida yuqori foyda olishdir.

Biznes muammosining keng qulayligi va ko‘p ro‘yxatligi, shu jumladan, uning kichik shakllarini, bir qator maqsad muammolarini ishlab chiqarish jarayonida, sotishda, reklama ishlarida qo‘yish va yechilishini ko‘zda tutadi. Shuning uchun iqtisodiy adabiyotda «Marketing» tushunchasi to‘g‘risida turli-tuman takliflar o‘rin olgan va bir necha turdagi marketing ajratib ko‘rsatilgan.

Marketing – bu xaridorni mahsulot yoki xizmatga bo‘lgan talabini aniqlash va uni so‘nggi iste‘molchiga daromad olish maqsadida sotishni izohlash va tarqatish jarayonidir.

Marketing – bu menejmentning javobgarligi darajasini aniqlash, oldindan ko‘rish va talablarni qondirish uchun rag‘batlantirish jarayonidir (marketing instituti).

Marketing – bu sotish bozorlarini bunyod etish yoki talabni bunyod etish (V. Xoyer. Qanday qilib Yevropada samarali biznes qilish mumkin. – M., 1990-yil).

Konversion marketing – bu marketing turlaridan biri. Uning tavsifli belgisi zaruriy sharoit yaratib tovar va xizmatlarni taklif qilish uchun talabni bunyod etish va shakllantirish. Konversion marketing maqsadi mazkur tovarga nisbatan ba'zi toifadagi fuqaro va korxonalarining salbiy munosabatini bartaraf etish va ularni potensial iste'molchilar doirasiga jalb qilishdan iboratdir. Bu uchun maqsadga muvofiq yo'naltirilgan reklama faoliyati, har tomonlama tarqalgan servis xizmati va yuqori darajadagi ta'minlov o'ta zarurdir.

Marketing «Miks» (marketing majmuasi) – korxonalar tomonidan ishlab chiqarilgan tovarga bo'lgan talabga ta'sir ko'rsatish uchun zaruriy marketing tizimidir. Bu kabi vositalarga quyidagilar kiradi: tovar, narx sotuvning o'rni va sharti, reklama va rag'batlantirish.

Har bir ko'rsatilgan elementning ishlatilishini hisobga olib marketing «Miks» quyidagilarni bildiradi: iste'molchini mo'ljall qilish, uning talabini o'rganish, iste'molchi talabini hisobga olgan holda mahsulot va xizmat assortimentini shakllantirish, barcha tovarni oxirgi iste'molchigacha qoniqtiradigan va harakatga keltiruvchilar uchun egiluvchan narx belgilash siyosatini olib borish, qulay va amalga oshirilishi mumkin bo'lgan oldi-sotdi jarayonini amalga oshirish, sotuvchilarni va vositachilarni mahsulot sotgani uchun, iste'molchilarni esa ushbu firmaning mahsulotini sotib olgani uchun turli rag'batlantirish va siylash chora-tadbirlarini ishlatish.

Remarketing – tovar o'ziga bo'lgan talabning pasayishini seza boshlaganda remarketingni qo'llash kerak bo'ladi. Bunda marketing xizmati bozorda tovarga bo'lgan talabning pasayishini bartaraf etish variantlarini izlab topadi.

Qo'llovchi marketing – korxonalar marketing faoliyatining bir turi bo'lib, tovar va xizmatga bo'lgan talabning yetarli saviyasini saqlab qolishni ta'minlab beradi. Qo'llovchi marketingning

maqsadi – talab va taklif muvozanatini doimiy diqqat-e'tiborini talabni o'zgartiruvchan omillarga qaratilishi hisoblanadi.

Taraqqiy toptiruvchi marketing – korxonada marketing faoliyatining bir turi bo'lib, u tovar va xizmatga bo'lgan potensial talabni qondirish va barcha tovar uchun real talabni izlab topishdan iboratdir.

Taraqqiy toptiruvchi marketingning asosiy maqsadi – marketingni belgilash harakatini talab taraqqiyotining kerak tomoniga yo'naltirish.

Sinxron marketing – bir qator tovarlarning mavsumiy iste'mol qilinishida sotishni barqaror qilish uchun va talabning o'zgarishini pasaytirish uchun qo'shimcha choralar ehtiyoji ko'rilish paydo bo'lgan holatlarda ishlatiladi.

Rag'batlantiruvchi marketing – marketing turi bo'lib, talabni shakllantirish va rag'batlantirishga yo'naltirilgan. Rag'batlantirish marketing ishlatilishining uch xil sohasi bo'lishi mumkin:

- iste'molchi ushbu tovarni hech qanday manfaatga ega emas deb hisoblaganda;

- tovar uchun sotilish regionini to'g'ri tanlanmaganda emas;

- iste'molchi va bozor yangi tovar mavjudga kelishiga tayyor bo'lmaganda.

Kichik biznes subyekti xo'jalik faoliyatiga marketing kiritilishi tadbirkorlik samarasini oshirishga ko'maklashadi. Kichik shakldagi xo'jalik yuritish subyektlarini kundalik amaliyotida marketing strategik masalalarining amalga oshirilishi quyidagi yo'nalishlarida bo'ladi:

- bozorni egallab turgan muhit to'g'risida eng ko'p o'z vaqtida olish va uni to'g'ri tahlil qilish;

- marketing maqsadlarini to'g'ri qo'yish va ularga erishishning asosiy yo'llari;

- resurslarni maqsadlar bilan, maqsadlarni esa iste'molchilar talabi bilan maqbul birlashtirish. Mahsulot turi va assortimentini bozor talabini yuqori darajada qondirish uchun shakllantirish;

- jamoa bilan ishlash, shaxsiy tadbirkorlik faoliyatini potensial xaridorlar, ishlovchilar orasida tan olish va qo‘llashga erishish uchun tashviqot ishlarni olib borish;

- bozorda sotish tarmog‘ini bunyod etish orqali, reklamalar sotuvni rag‘batlantiruvchi tadbirlarni o‘tkazish, sotuvchi vositachilarni, o‘z xaridorlarini va bozor maydonini topish uchun harakat qilish;

- marketing tizimini yangi firma sharoitiga moslashtirish uchun kundalik boshqaruv ishini tashkil etish.

Marketingning kichik biznesda samarali ishlash shartlari quyidagilardan iborat: taraqqiy topgan bozorning mavjudligi, ishlab chiqaruvchining erkinligi, axborot to‘plash tizimining barcha uchun tushunarligi, tadbirkorlarning tayyorlanganligi va hokazo.

Tadbirkorlikda marketing vazifalari.

Marketing konsepsiyasi – bu barcha turdagi tadbirkorlik faoliyatining iste‘molchi talabini qondirish uchun xizmat qilishi.

Marketingni anglash evolyutsiyasi – natural tovarlar almashuvidan toki murakkab bozor marketing tizimigacha bo‘lgan mashaqqatli yo‘lni bosib o‘tdi.

O‘ta oddiy xo‘jalik tarkibida ishlab chiqaruvchilar va iste‘molchilar bir-biriga yaqin turadilar va bir-birlarini yaxshi biladilar. Xo‘jalik yurituvchi subyektlar ularga ma‘lum bo‘lgan iste‘molchilar talabini qondirish kerak bo‘lgan mahsulotni ishlab chiqaradilar.

Ushbu holatda ularning tovarlarini yetarli darajada yetkazib berishdan keladigan potensial yo‘qotish uncha katta emas. Ammo bu kabi ishlab chiqarish juda oz, uning o‘sish imkoniyatlari cheklangan. Xalq imkonining o‘sishi bilan qanday qilib tovar va xizmatlar taklifini ko‘paytirish mumkin degan muammo paydo bo‘ladi.

Ushbu muammoning yechimi ishlab chiqarishni kapitalizatsiya qilish va mashina texnikasining keng ishlatilishi deb topildi. Ammo mashinalarni samarali ishi uchun ularni korxonada to‘plash kerak hamda energiya bilan ta‘minlash zarur.

Ishlab chiqaruvchi faqat o‘zining talabiga xos bo‘lgan aniq bilimni ishlatmasdan taxminiy mahsulotni ishlab chiqishga

majbur. Bunda xaridor chiqargan tovarni olmagan holda belgilangan yo'qotish vaziyati hosil bo'ladi. Lekin talab taklifdan ortiq bo'lganda bu katta muammo bo'lmaydi.

XIX asrdan boshlab ishlab chiqarish deyarli samaraliroq bo'lib taklif tez fursatda talabdan ortiq bo'la boshladi. Bu o'z navbatida boshqa muammoni keltirib chiqardi: ortiq tovarlarni nima qilish mumkin? Javobni klassik iqtisodiyot nazariyasidan olish mumkin: agar taklif talabdan ortiq bo'lsa, unda taklifni kuchaytirish uchun narxni pasaytirish kerak. Ammo bunday yechim ko'pchilik korxonalarini bankrotlikka olib keladi.

Agar tovar narxi pasaysa, unda foyda ham kamayadi, uning kerakli miqdorisiz firma raqobat kurashida yengiladi. Asrimizning 30-yillarida ko'pchilik kuchsiz kompaniyalar o'zlarining bankrot bo'lganligini e'lon qildilar, natijada barcha davlatlarda ko'plab ishsizlar paydo bo'ldi. Firmalar bozor faoliyatining boshqarilishida yangi yondashish usullarini, ishlab chiqilgan mahsulotga talabni, rag'batlantirishning yangi usul va vositalarini aniqlashni yaratish zaruriyati tug'ildi.

Bozorni o'rganish natijasida tovar ishlab chiqarish bosqichida xaridorning talabi aniqlanadi va samarasiz ishlab chiqarish minimal miqdorga keltiriladi.

Sobiq ittifoq iqtisodiy adabiyotida asrimizning 80 yillarining o'rtasigacha marketing taraqqiy topgan davlatlar bozor iqtisodining tavsifli tomoni deb hisoblanar edi. Rejali xo'jalik yuritish tizimida ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar manfaati o'zaro yaqin bog'langan va jamiyat marketing xizmatiga muhtoj emas deb, hisoblangan.

Mustaqillikka erishgandan so'ng Respublika bozor iqtisodiga o'tishi bilan marketing muammosini o'rganish talabi birdan oshib ketdi. Tadbirkorlik amaliyotiga marketingni anglash majburiyatda kiritildi. Bu esa jahon amaliyotida chuqur tekshirib ko'rilgan masalalar majmuasini hal qilishda ko'maklashadi; ya'ni:

- sotuvchi va oluvchi o'rtasidagi ikki tomonlama munosabatni bozorni o'rganish, tovarni taqsimlash va harakatlantirish hamda reklamani tashkil qilish hisobiga tiklash;

- xalqning sotib olish qobiliyati, iste'molchilarning soni, sifati va tavsifi bilan bog'liq bo'lgan ishlab chiqarish ko'rsatkichlarini belgilash;

- sotish jarayonini rag'batlantirish uchun reklamaning samarali usullarini taraqqiy toptirish;

- iste'molchilar manfaatini qondirish bilan bog'liq barcha tadbirkorlarning asosiy maqsadi sifatida muvofiqlashtirishni amalga oshirish.

Biznesda bunday fikr yuritish usulini ishlatish kichik shakldagi xo'jalik yuritish samaradorligini oshiradi, chunki tovarlar va ko'rsatiladigan xizmatlar doimo talabga ega bo'ladilar.

Marketingni fikr yuritishning umumiy tizimi qabul qilinish yoki qilinmasligidan qat'iy nazar barcha turdagi biznesda marketing vazifasini bajaradi.

Marketing vazifasi – bu tadbirkorlikning muhim vazifasi bo'lib, korxonani ishlab chiqargan tovar va xizmatining almashuv jarayoni bilan boshqaruv tizimi. Kichik biznesda xaridor va xo'jalik yurituvchi subyektlar munosabatlari majmuasi bo'yicha javobgarlik to'g'ridan to'g'ri marketing tizimiga hisoblanadi.

10.4. Kichik biznes korxonalarida marketingni boshqarish yo'llari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida har qanday faoliyat bilan shug'ullanuvchi tadbirkor o'z oldiga maqsad yoki biznes rejasini qo'yib, undan olinadigan iqtisodiy samarani ko'z oldiga keltiradi. Ijobiy natijaga erishish uchun mahsulotni ishlab chiqarishdan to iste'molchiga yetkazib berguncha yoki tovarning bozorda sotilishiga qadar bo'lgan jarayonni sifatli boshqarish bilan amalga oshiriladi. Mahsulotni yetishtirishdan boshlab uni tovarga aylantirish vazifasini marketing faoliyati olib boradi.

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonasida marketingni boshqarish marketing faoliyatini amalga oshirish uchun zarur bo'lgan barcha moddiy, me'yoriy va boshqa resurslarning majmuyi uni amalga oshirish jarayonida barcha xodimlar faoliyatini bir maqsadga yo'naltirish, uyushtirish va muvofiqlashtirish,

boshqarishni talab etadi. Bunda iqtisodiy, texnikaviy va boshqa qonunlardan ongli ravishda foydalaniladi. Bu faoliyat marketologlardan nihoyatda katta bilim, ijod va izlanish, mehnat talab qiluvchi murakkab tizimdir. Murakkabligi shundaki, doimo rivojlanib, tez -tez o'zgarib boradi.

Tadbirkorlikda marketingni boshqarish tizimining tarkibiy qismlari: maqsad tamoyillari, vazifalari, tashkiliy tuzilishi, usullari, boshqarishning texnika va texnologiyasi, kadrlardan iborat. Marketingni boshqarishning maqsadi tizimining to'g'ri va murakkablik darajasiga qarab o'zgaradi. Uning tashkiliy tuzilish mezonlari va maqsadi deganda, marketingning tarkibiy tuzilishining dinamik barqarorligi, evolyutsiya o'zgarishlari va tashqi muhit bilan o'zaro ta'siri tushuniladi. U, avvalo marketingning oldiga qo'ygan maqsadi bilan belgilanadi. Bu maqsad marketing faoliyat ko'rsatgan sohalarda belgilangan darajadagi foyda olishga yo'naltirilgan barcha faoliyatni boshqarishdir.

Tadbirkorlik, asosan, ishlab chiqarishning ustuvorligiga asoslangan tizimda boshqaruv organlarining tashkiliy tarkibida injener-texnik xodimlar asosiy bo'g'in hisoblanadi. Chet eldagi yirik firmalar boshqaruv tarkibida boshqa bo'limlarga nisbatan marketing bo'limlarida xodimlar ko'p bo'lgan bo'limlari va sotishni boshqarish bo'limlaridan iborat. Hozirgi sharoitda Respublikamiz korxonalarida tijorat bo'limlari tashkil qilinib, unga korxonalar rahbarining tijorat ishlari bo'yicha o'rinbosari rahbarlik qiladi. Bular ilgari ham mavjud bo'lib, ular faqat uzoq muddatli shartnomalar tuzish bilan band bo'lib, umuman, marketing muammolari bilan shug'ullanmas edilar. Bozor sharoitida talabni o'rganish, istiqbollash va tashkil qilish savdo tashkilotlarining vazifasi bo'lmay qoldi. Tovar ishlab chiqaruvchi korxonalar ham reklama, bozorni o'rganish, bozor baholarini aniqlash, geografik, yoshiga nisbatan va boshqa mezonlariga asoslanib bozorni segmentlash bilan shug'ullanishi lozim. Boshqacha qilib aytganda – agar ilgari xaridorlarni o'rganish faqat savdo tashkilotlarining vazifasi sanalgan bo'lsa, marketingcha yondashishda tovar ishlab chiqaruvchilar ham xaridorni o'rganishga harakat qiladilar. Marketingning eng asosiy vazifalaridan biri – kafolatlangan yuqori

sifatli, xaridor talabiga javob beradigan raqobatbardosh mahsulot ishlab chiqarishni va sotishni tashkil qilishdir. Marketingga yondashishda tovar yuqori sifatli bo'lishi uchun u sifat bo'yicha xalqaro texnik standartlarga javob berish bilan birga ma'lum bozor segmentining ehtiyojiga ham javob berishi kerak. Shuning uchun marketing xizmatining markaziy vazifalaridan biri sifatli boshqarish sanaladi.

Korxonada marketingni boshqarish bir necha yo'nalishda amalga oshirilishi mumkin:

- funksional - bunda javobgarlik taqsimot, sotish, tashkilot va tovar harakatini tashkil qilish darajasiga tushadi;

- tovarlar tamoyili bo'yicha tashkil etish. Bunda funksional tamoyillarga yana har bir tovar markasi uchun boshqaruvchilar qo'yiladi;

- bozor tamoyili bo'yicha tashkil etish. Bunda funksional tamoyillarga, yana har bir hudud bozorlari va iste'molchilar turi bo'yicha boshqaruvchilar qo'yiladi.

Funksional marketing bo'limlarining tashkil etilishida marketing bo'limlari marketing faoliyatining xususiy funksiyalari bo'yicha ierarxik bo'linadi. Bu kabi tuzilmaga kichik ishlab chiqarish dasturi va tor tovar assortimentiga, kam sonli milliy bozorlar va ular segmentiga ega kichik korxonalar (marketing xizmatlari) kiradi. Funksional tashkil etishning yutuqlari-bo'limlarni boshqarishdagi soddalik, bajariladigan funksiyalarga yuqori javobgarlik, shu bilan birga qator kamchiliklarga ham ega:

- tovarlar bo'yicha maxsus bo'limlarning yo'qligi;

- bozorning mintaqaviy segmentlari bo'yicha maxsus bo'limlarning yo'qligi;

- bozor talablarining o'zgarishi va iste'molchilar talablariga operativ ta'sirning sustligi;

- marketing tashkilotlari tadbirlarini moliyalashtirish masalalarini hal etishning murakkablashganligidir.

Bozor iqtisodiyotiga o'tishning hozirgi bosqichida marketingni boshqarishda:

- mehnat taqsimotiga amal qilish;

- hokimiyatga bo'ysunish, intizom va tartibga rioya qilish;

- buyruq berishning yagonaligi, boshqaruvda yana boshchilik va kollegiallik;

- mehnatni moddiy va ma'naviy rag'batlantirish;

- ishchi va xizmatchilarning doimiyliigi, birligi va yagonaligi;

- tashabbuskorlik va haqqoniylik (obyektivlik);

- ilmiy asoslanganlik;

- tejamkorlik va samaradorlik tamoyillariga rioya qilinadi.

Tadbirkorlikda marketingni boshqarishda bir qator usul va uslubiyatlar mavjud bo'lib, ular marketing faoliyatini samarali amalga oshirishga qaratilgan hamda o'rtaga qo'yilgan asosiy maqsadlarga erishish jarayonida mazkur marketing xodimlari va korxonalar jamoasi faoliyatini uyg'unlashtirishni ta'minlaydi. Marketingni boshqarish usullari marketing faoliyatini amalga oshirishda shakllanadigan mavjud munosabatlardan obyektiv sur'atda kelib chiqadi. Bu munosabatlar turlichadir. Marketing faoliyatidagi turli munosabatlarni bir-biridan farqlash marketingni boshqarish usul va uslubiyatlarini iqtisodiy, tashkiliy (ma'muriy), ijtimoiy psixologik usullarga bo'lishga imkon beradi.

Kichik biznesda marketing xizmatini boshqarish usullarini, ularda aks etadigan iqtisodiy va boshqa munosabatlar turlariga qarab turkumlash bilan bir qatorda, bu usullarda xodimlarning faoliyat ko'rsatishini hisobga olib, ularga ta'sir ko'rsatish nuqtayi nazaridan ham farq qilishi lozim.

Ular quyidagilar:

- har bir xodimning huquqi va burchlaridan kelib chiqadigan faoliyat sabablari (majburiy, motivatsiya);

- moddiy manfaatlardan kelib chiqadigan sabablar;

- ma'naviy (ruhiy) sabablar.;

Shunga muvofiq marketingni boshqarish usullarini ham quyidagicha bo'lish mumkin:

- bevosita direktiv usullar;

- xodimlar va jamoani rag'batlantirishga asoslangan usullar;

- mehnatni ma'naviy (ruhiy) rag'batlantirishdan foydalanishni ko'zda tutuvchi usullar.

Korxonani boshqarishning marketing amaliyotida bu usullarning hammasidan kompleks tarzda foydalaniladi. Shu

boshqarish usullarining hammasi o‘zaro chambarchas bir-biriga bog‘liq. Boshqarish mahorati – uning hamma usul va uslubiyatlarini bilishda, ularning muvofiqlarini tanlay olishda, biror aniq maqsad orqali xodimlarga va jamoalarga ta’sir ko‘rsatishning eng samarali usullarini topa olishda. Marketingni boshqarish usullari hozirgi obyektiv qonunlardan foydalanish mexanizm tizimidagi eng muhim qismidir.

10.5. Marketing faoliyatida reklama xizmatini tashkil etish yo‘llari

Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlari tomonidan ishlab chiqarilgan mahsulotlar hamda iste’mol tovarlari bozorlari singari qishloq xo‘jaligi uchun muhim bo‘lgan kichik texnika vositalari marketing bozorini shakllantirish va rivojlantirishda reklamaning ahamiyati juda yuqoridir. Rivojlangan xorijiy mamlakatlarda bu sohada to‘plangan amaliy tajribalar buning yaqqol misolidir. Shunga qaramasdan, reklama beruvchi tashkilotlar, ya’ni KTVlarni loyihalayotgan «Traktor» va «BMKB Agromash» konstruktorlik byurolari va ularni ishlab chiqarayotgan «Toshkent traktor», «Chirchiqqishloqmash», «Urganchozuqamash» zavodlarining o‘z tayyor mahsulotlarini reklama qilishi talab darajasida emas. Bundan tashqari ushbu tashkilotlarda samarali reklama vositalarini tanlash va tayyorlash, ularni tarqatish kanallari orqali reklama qabul qiluvchilarga (kichik texnika vositalari iste’molchilari) uzatish bo‘yicha ko‘nikma va tajribalar yetarli emas. Shu sababli Respublikamizda kichik texnika vositalari bozori talab darajasida rivojlanmagan.

Marketing kommunikatsiyasining muhim bo‘g‘ini bo‘lgan kichik texnika vositalari reklamasini zavodlar va iste’molchilar o‘rtasida ikki tomonlama muloqot yetarli darajada o‘rnatilmagan. Xaridorlarni kichik texnika vositalarining o‘ziga xos xususiyatlari, afzalliklari va qo‘llanish sohalari bilan tanishtirish, oldi-sotdi, narx-navo va ish unumdorligi bilan tanishtirish bozor sharoitida muhim vazifalardan hisoblanadi. Kichik texnika vositalari reklamasining

maqsadi – bu kichik texnikaning iste'molchilarida (fermer va dehqon xo'jaliklari, muqobil mashina traktor parklari) ularni sotib olish istagini uyg'otish, istakning ehtiyojga, ehtiyojning esa talabga aylanishini ta'minlashdir. Qo'yilgan maqsadga kichik texnika vositalari bozorida xaridorlar diqqatini jalb etuvchi reklama vositalarini tayyorlash va ularni tarqatishning samarali kanallarini tanlash yo'li bilan erishiladi. Kichik texnika vositalari reklama vositalarini tayyorlashda kichik mashinalarning konstruktiv tavsiflari, ularning qishloq xo'jaligida qo'llanish sohalari, narxining arzonligi, ta'mirlash va boshqarishning oddiyliigi hamda universalligini ko'rsatishga, ishlab chiqaruvchi korxonalar va uning Respublika viloyatlaridagi vakillari (dilerlari, texnik markazlari, savdo uylari)ning aniq manzillari, xodimlarning aloqa vositalari raqamlarini yozilishiga alohida e'tibor berish kerak .

KTVlar reklamasi quyidagi vositalar va tarqatish kanallari orqali amalga oshiriladi:

Faks, elektron pochta va internet-marketing - reklamani yangi vositalaridan biri bo'lib, reklama axborotlarini istalgan masofa va hududlarga uzatish imkoniyati hamda axborot tezkorligi izohlanadi.

Bukletlar, kataloglar va plakatlar reklamasini kichik texnika vositalarini loyihalayotgan yoki ishlab chiqarayotgan mashinasozlik korxonalarini tuzadi. Bunda kichik texnika vositalarining asosiy tavsiflari, afzalliklari, baholari, sotib olish shartlari va manzili, elektron pochta davlat tilida lo'nda va tushunarli tarzda beriladi.

Bukletlar yaxlit sifatli qog'ozga bosilib, sahifalarga bukib-ajratilib, daftarcha tarzida taxlanadigan holda cho'ntakka sig'adigan qilib tayyorlanadi.

Katalog shaklidagi reklama vositalarini tayyorlashda kichik texnika vositalarni traktor, yer haydash, yerni ekishga tayyorlash, ekish, o'simliklarni parvarishlash, kasallik va zararkunandalardan himoya qilish, hosilni yig'ib-terish, tayyor mahsulotlarni tashish kabi mashina va mexanizmlarga guruhlagan holda, ketma-ket joylashtiriladi.

Plakat shaklida bitta alohida kichik texnikaning katta tasviri keltirilib, uning tagida qisqacha xususiyati yoziladi.

Buklet, katalog va plakatlarga qo'yiladigan talablardan yana biri ularning rangli bo'lishidir. Rangli tasvirlarda kichik texnikaning barcha uzel va detallari yaxshi ko'zga tashlanadi, ular bir-biridan ajralib turadi.

Bu reklamaning tadbirkorlarga qulayligi uzoqqa chidashi, istalgan paytda ulardan foydalanish mumkinligi, kichik texnika vositalari (tovar) va ishlab chiqaruvchi(zavod)lar to'g'risidagi ma'lumotlarning yetarli darajada ekanligidir.

Gazetalar sahifalariga reklama berishda Respublikani turli hududlarida faoliyat ko'rsatayotgan qishloq xo'jalik subyektlarining kichik texnika vositalariga bo'lgan talabi, ishlab chiqarishdagi zaruriyati, ixtisosligi va qiziqishlari hisobga olinishi lozim. Reklama beruvchi respublika markaziy gazetalarida barcha subyektlarni qiziqtiradigan kichik traktor, kichik plug va kichik kimyoviy dori purkagich kabi texnika vositalari haqida axborotlarni joylashtirishdan iborat. Viloyatlarda chop etiladigan gazetalarda reklamalarni e'lon qilishda dehqonchilik, bog'dorchilik va uzumchilik hamda chorvachilik sohalari e'tiborga olinadi.

Tuman gazetalarida reklama materiallari dehqan-fermer xo'jaliklarining ishlab chiqarish faoliyatidan kelib chiqib chop etiladi. Gazetada reklama berishning afzalliklari: reklamani har kuni berish mumkin; tovar haqida keng axborot beradi; gazetalarning adadi katta bo'lgani bois ko'plab iste'molchilarga yetib boradi.

Jurnallar – reklama vositasi sifatida respublikada nashr etilayotgan «O'zbekiston qishloq xo'jaligi», «Veterinariya» va «O'zbekiston iqtisodiy axborotnomasi» kabi ko'plab maxsus davriy jurnallarda beriladi.

Jurnalda reklama berishning afzalliklari: hajmi katta – reklama vositasi sifatidagi imkoniyatlari yuqori; kichik texnika vositalarining alohida xususiyatlari haqidagi murakkab ma'lumotlar keng yoritiladi; yuqori sifatli rangli rasmlar chop etiladi; jurnallar tashkilot va kutubxonalarda yillik taxlam holida

saqlanadi; chop etilgan reklama materiallaridan iste'molchilar uzoq vaqt foydalanadi.

Radio – eshittirishlari orqali reklama berilganda mamlakat bo'yicha uzluksiz olib boriladi. Kichik texnika vositalar haqidagi axborotlarni Respublika radiosining tegishli dasturlarida eshittirishlar tashkil etilib, tadbirkorlarga axborotlarni yetib borish darajasini oshiradi.

Viloyat va tuman radio eshittirishlari kichik texnika vositalari haqidagi ma'lumotlarni hududdagi tadbirkorlarning qiziqishlari va ehtiyojlariga qarab eshittiriladi.

Radio orqali reklama berishning afzalliklari: axborotlar respublikaning barcha hududlariga yetib boradi; reklama matnlarini har gal yangilash mumkin; axborot oluvchilarning auditoriyasi juda keng bo'ladi.

Televideniye – reklama axborotlarini tarqatishning ideal kanalidir. Bunda televizion reklamani roliklar va telereportaj shakllaridan foydalanish imkoniyatiga ega bo'ladi. Kichik texnika vositalarining ko'rinishlari va ishlash qobiliyatlari aks ettirilgan reklama roliklarining davomiyligi 1-3 minut atrofida bo'lishi lozim. Mashinasozlik korxonalar yoki ularning dilerlari o'zlarini ishlab chiqarayotgan kichik texnika vositalarining konstruktiv xususiyatlari, uzal va agregatlarni rostdash hamda sozlash tartiblari, mashinalardan foydalanish, texnik va yong'in xavfsizligi qoidalari kadrlarda yaqqol aks ettirilgan ovozi rolik(videofilm)larni yaratadilar. Ularni yetarlicha nusxalarda ko'paytirib, Respublika fermer xo'jaliklari uyushmasining viloyatlar va tumanlar vakilliklari adresiga yuboradilar. Roliklar mazkur vakilliklarda tashkil etilgan O'quv yoki konsultativ markazlarda fermerlarga namoyish etiladi.

Roliklarni turli tillarda tayyorlash mumkin. Uzoq vaqt saqlanishi va kerak bo'lganda takroran namoyish etish mumkinligi roliklarning afzalligini ko'rsatadi.

Telereportajlar bevosita kichik texnika vositalari ishlab chiqarilayotgan zavod sexlaridan yoki ular ishlatilayotgan dalalardan olib boriladi. Reklama ko'rsatuvlari erta tongda va tunda efirga uzatilsa tadbirkorlarga samarali bo'ladi.

Televideniye oqali reklama berishning afzalliklari: teleko‘rsatuvlarni nafaqat tadbirkor, balki ularning oila a‘zolari va sheriklari ham ko‘radi; muhim ko‘rsatuvlar paytida berilgan reklama iste‘molchilarda mas‘uliyat uyg‘otadi; bitta reklama materialini bir necha bor takrorlash mumkin.

Texnik markazlardagi reklama – kichik texnika vositalarini ishlab chiqarayotgan zavodlarning respublika viloyatlarida joylashgan Texnik markazlari reklama agentlari funksiyasini bajaradi. Chunki Texnik markazlar mutaxassislari yangi kichik texnika vositalarini yig‘ish, ta‘mirlash va ishlatish tartiblarini bevosita Markaz maydonlarida tadbirkorlarga namoyish etadilar.

Dala namoyishlari – kichik texnika vositalari reklamasining eng jonli usuli bo‘lib, bunday namoyishlar ilmiy-tadqiqot institutlari, viloyatlarda joylashgan tayanch mashina traktor parki va dehqon - fermer xo‘jaliklarining dalasida tashkil etiladi. Bunda kichik texnika vositalarini yaratgan olim va mutaxassislar mashinalarni bevosita aniq agrotexnik tadbirlarni bajarish jarayonida tadbirkorlarga reklama qiladi.

Ko‘rgazma va seminarlar yangi kichik texnika vositalari tayyor tovar shaklida namoyish qilinadigan va ko‘plab tadbirkorlar ishtirok etadigan davomli reklama usulidir. Ko‘rgazmalar zavod sexlarida, Fan va texnologiyalarni rivojlantirishni muvofiqlashtirish qo‘mitasi va «O‘zekspomarkaz» pavilonlarida, O‘zMEI tajriba dalalarida, viloyat va tumanlarda statsionar va ko‘chma shakllarda tashkil etiladi. Ko‘rgazma va seminar o‘tqazish paytida konstruktorlar, olimlar, mashinasozlar va tadbirkorlar (mijozlar) o‘rtasida kichik texnika vositalarning afzalliklari, kamchiliklari va ularni bartaraf etish bo‘yicha jonli muloqotlar olib borishdir.

Bank va soliq idoralardagi reklama – bu reklamaning noan‘anaviy usuli bo‘lsa-da, tadbirkorlar bunday idoralarning doimiy mijozlari bo‘lganliklari uchun kutilgan samarani beradi. Respublikaning barcha tumanlarida Bank va soliq idoralari faoliyat ko‘rsatmoqda. O‘zbekiston Respublikasi fermer kengashining tuman vakilliklari xodimlari bank va soliq idoralari reklama burchaklarini tashkil etish va ularni yangi kichik texnika

vositalarining bukletlari, kataloglari va plakatlari bilan jihozlashlari tushuniladi.

Tayanch iboralar

Bitim, savdo, tijorat bitimlari, buklet, kontrakt, shartnoma, oferta, qat'iy oferta, erkin oferta, televideniya, kontragent, katalog, ko'rgazma, eksport, import, litsenziya, reklama, sotuvchi, seminar, kelishuv, oshkora shartnoma, qo'shilish shartnomasi, oldindan tuzilgan shartnoma, aksept, vositachilik bitimi, preambula, opsion, standart, sertifikat, spesifikasiya.

Nazorat va mulohaza uchun savollar

- 1. Kichik biznesda tijorat bitimlari nima va ularning qanday turlari mavjud?*
- 2. Tijorat bitimlarini tayyorlash va tuzish qanday bosqichlardan tashkil topadi?*
- 3. Oferta nima va uning qanday turlari mavjud?*
- 4. Kontrakt va shartnoma qanday hujjat, uning vazifasini ayting.*
- 5. Marketing xizmati o'z ichiga nimalarni oladi?*
- 6. Sotuvchi va xaridorlarning huquq va majburiyatlarini izohlab bering.*

10-MAVZU. TADBIRKORLIK KORXONALARIDA TIJORAT FAOLIYATINI TASHKIL ETISH

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 4 soat</i> |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kichik biznes va tadbirkorlikda tijorat bitimlarini tuzish va rasmiylashtirish yo'llari. 2. Tadbirkorlikda savdo va vositachilik xizmatining huquqiy asoslari. 3. Tadbirkorlikda marketing xizmatini tashkil etish. 4. Kichik biznes korxonalarida marketingni boshqarish yo'llari 5. Marketing faoliyatida reklama xizmatini tashkil etish yo'llari. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: TADBIRKORLIK KORXONALARIDA TIJORAT FAOLIYATINI TASHKIL ETISH haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <p>Kichik biznes va tadbirkorlikda tijorat bitimlarini tuzish va rasmiylashtirish haqida tushuncha beradi.</p> <p>Tadbirkorlikda savdo va vositachilik xizmatining huquqiy asoslari haqida tushuncha beriladi.</p> <p>Tadbirkorlikda marketing xizmatini tashkil etish va marketingni boshqarish yo'llari tushuntiradi.</p> <p>Marketing faoliyatida reklama xizmatini tashkil etish yo'llarini ko'rsatib beradi.</p> | <p>Kichik biznes va tadbirkorlikda tijorat bitimlarini tuzish va rasmiylashtirish aqida tushunchaga ega bo'ladi.</p> <p>Tadbirkorlikda savdo va vositachilik xizmatining huquqiy asoslarini o'rganadi.</p> <p>Tadbirkorlikda marketing xizmatini tashkil etish va marketingni boshqarish yo'llarini ko'rsatib beradi.</p> <p>Marketing faoliyatida reklama xizmatini tashkil etish yo'llarini tavsiflaydi.</p> |
| <i>O'qitish usullari</i> | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| <i>O'qitish vositalari</i> | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. Bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| <i>O'qitish shakllari</i> | Jamoa |

| | |
|-------------------------|-----------------------|
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

**«TADBIRKORLIK KORXONALARIDA TIJORAT
FAOLIYATINI TASHKIL ETISH» mavzusi bo'yicha ma'ruza
mashg'ulotining texnologik xaritasi**

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1. O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1. Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2. Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3.Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4.Yangi mavzu yuzasidan tezkor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash |
| | 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | |
| | 3.3.Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |

Kichik biznes va xususiy korxonasinin tijorat va marketing faoliyatini o'rnanishda "Blits-so'rov" usulini qo'llash yo'llari

"Blits-so'rov" usulidan foydalanish uchun savol va topshiriqlar:

- *Tijorat bitimini tuzish yo'llarini ayting.*
- *Boshqarishda marketing usullari nimadan iborat?*
- *Tijorat turlari haqida tushuncha bering.*
- *Reklama va uning faoliyati tushunchasi.*
- *Marketingning korxonalaridagi ahamiyati nimada?*
- *Marketingning maqsadini izohlang.*

Mavzu: TADBIRKORLIK KORXONALARIDA TIJORAT FAOLIYATINI TASHKIL ETISH

1. *Kichik biznes va tadbirkorlikda tijorat bitimlarini tuzish va rasmiylashtirish yo'llari.*
2. *Tadbirkorlikda savdo va vositachilik xizmatining huquqiy asoslari.*
3. *Tadbirkorlikda marketing xizmatini tashkil etish.*
4. *Kichik biznes korxonalarida marketingni boshqarish yo'llari.*
5. *Marketing faoliyatida reklama xizmatini tashkil etish yo'llar.*

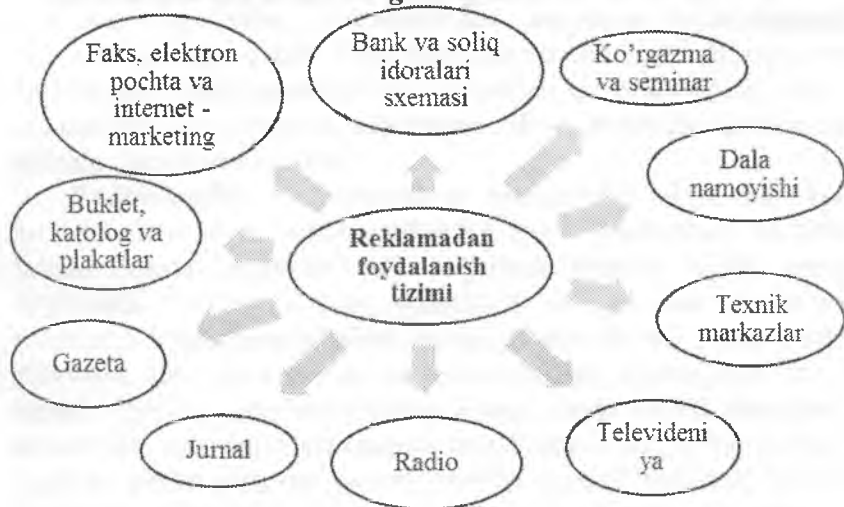
Marketingni boshqarishda nimalarga amal qilinadi:

- *-mehnat taqsimotiga amal qilish;*
- *-hokimiyatga bo'ysunish, intizom va tartibga rioya qilish;*
- *-buyruq berishning yagonaligi, boshqaruvda yana boshchilik va kollegiallik;*
- *-mehnatni moddiy va ma'naviy rag'batlantirish;*
- *-ishchi va xizmatchilarning doimiyliigi, birligi va yagonaligi;*
- *-tashabbuskorlik va haqqoniylik (obyektivlik);*
- *-ilmiy asoslanganlik;*
- *-tejamkorlik va samaradorlik tamoyillariga rioya qilinadi.*

Muzokara yuritishda oferta ikki turda bo'ladi:

1. *Qat'iy oferta* – bu aniq taklif bo'lib, unda bitim tuzish shartlari ko'rsatiladi va bu shartlar kelishuvdagi shaxslar uchun o'zgarmas bo'ladi.
2. *Erkin oferta-bitim tuzish to'g'risidagi shunchaki rasmiy, umumiy taklifdir.*

Reklamadan foydalanish tizimini Klaster usulidan foydalanib o'rganiladi.



“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun topshiriqlar:

- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarida tijoratning maqsadi va vazifasini ayting.*
- *Reklama va uning rivojlanish yo'llarini ayting.*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarida marketing xizmatini tashkil etish haqida tushuncha bering.*

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

1. *Kichik biznesda tijorat bitimlari nima va ularni qanday turlari mavjud?*
2. *Tijorat bitimlarini tayyorlash va tuzish qanday boskichlardan tashkil topadi?*
3. *Oferta nima va uni qanday turlari mavjud?*
4. *Kontrakt va shartnoma qanday hujjat, uning vazifasini ayting?*
5. *Marketing xizmati o'z ichiga nimalarni oladi?*
6. *Sotuvchi va xaridorlarning huquq va majburiyatlarini izohlab bering?*

XI BOB. TADBIRKORLIK ETIKASI VA MADANIYATI

11.1. Tadbirkor rahbar etikasi

Respublikada faoliyat yuritayotgan har qanday ishlab chiqarish subyektlari oldidagi maqsadi, avvalo, yuqori foyda olish, qo‘l ostidagi xodimlarini ish haqi va xizmat bilan ta‘minlab, tadbirkorlik faoliyatida sog‘lom muhitni yaratishdan iboratdir. Tadbirkor faoliyati tadbirkorlikning huquqiy va tashkiliy asoslariga bog‘liq bo‘lmasdan, qo‘l ostida xizmat qiluvchi mutaxassislar va ishchilar, hamkorlar, biznesmenlar doirasida umumxalqiy me‘yorlarga rioya qilishi bilan ham baholanadi. Tadbirkorning ish faoliyatida erishgan yutuqlarining yarmidan ko‘prog‘i uning odobi, madaniyati, dunyoqarashi, ishbilarmonlik va muomala qoidalarini bilishiga bevosita bog‘liqdir.

Tadbirkorlik – bu madaniyat. Madaniyatli odam tadbirkor bo‘lishi shart emas, ammo tadbirkor inson madaniyatli bo‘lishi lozim. Arastu (Arestotel) o‘z zamonida birinchi bo‘lib axloq to‘g‘risida “Axloq nimani qilishimiz va nimadan o‘zimizni tiyishimiz kerakligini aniqlashimizga yordam beradi”, degan edi. Prezident I.A. Karimov axloq tushunchasiga quyidagicha ta‘rif beradi: “Axloq – ma‘naviyatning o‘zagi. Inson axloqi shunchaki salam-alik, xushmuomaladangina iborat emas. Axloq bu, avvalo, insof va adolat tuyg‘usi, imon, halollik degani” deb ta‘rif beradi. Haqiqatan axloq biz uchun insoniy munosabatlarni, insonlarning fe‘l-atvorlarini, ularning qanchalik maqbul nuqtayi-nazardan ko‘rib chiqishga va baholashga imkon beruvchi bilim sohasidir. Xorijiy rivojlangan davlatlardan Yaponiya va AQShda firmalarning “Etika kodeksi” va biznesmenlarning alohida kasb ustalari guruhlarining “Ishbilarmonlik kodeksi” keng qo‘llaniladi. “Biznesmenlarning axloq kodeksi” birinchi marta AQShda 1913-yili ishlab chiqilgan bo‘lib, unda tadbirkorlik faoliyatini yuritishning asosiy qonun-qoidalari qabul qilingan. Bu qoidalar biznes sohasidagi usul va siyosatni baholashda, haqiqat va adolatlik tushunchalari bilan uyg‘unlashishi ko‘zda tutilgan. Vaqt o‘tishi bilan mazkur kodekslar bir necha marta takomillashtirilib, natijada G‘arb ishbilarmonlik

dunyasida ma'qul bo'lgan "Biznesmenning axloq kodeksi" ishlab chiqildi.

Kodeksning umumiy qoidalar bo'limida xususiy mulk muqaddas, daxlsiz va mulkchilikning qolgan barcha shakllari bilan bir qatorda teppa-tengdir; tadbirkor – ishchanlik va yaratuvchanlik missiyasining jonkuyaridir. Uning kasbi astoydil faoliyatni, ishlab pul topishni talab qiladi. Bu uning obro'-e'tibori manbayidir; tadbirkor o'z mehnatining ahamiyatini anglay oladi. U o'z hamkorlaridan ishga mas'uliyat bilan yondashishni talab qiladi va uni qo'llab-quvvatlaydi; xususiy xo'jalik faoliyati ishlab chiqarish kuchlarining rivojlanishiga olib keladi va tadbirkorga o'ziga xos majburiyatlar yuklaydi.

Tadbirkor va davlat bo'limida tadbirkor davlat va uning qonunlarini to'g'ridan to'g'ri hurmat qilishi va ularga amal qilishi lozim.

Tadbirkor va mijoz bo'limida tadbirkor mijoz manfaatlari, jamiyat, davlat va atrof-muhit uchun zarar keltirmaslikka, unga amal qilishga majburdir; mijoz manfaatlari davlatning qonun va manfaatlariga zid bo'lgan hollarda tadbirkor bu to'g'rida mijozlarni ogoh qilishga majburdir; mijoz ofertlar va ishlab chiqaruvchilarni tanlash huquqiga egadir. Raqobat yuksak sifat kafolatidir; tadbirkor mijozni bilmaslik yoki ataylab uni adashtirish, shuningdek, bajara olishga ishonchi bo'lmagan buyurtmalarni qabul qilish hollariga yo'l qo'yishi mumkin emas; va'daga vafo va aniqlik tadbirkorning qimmatli kapitalidir. Qo'l berib tasdiqlangan so'z imzo chekilgan shartnoma kuchiga egadir. Zero, unga binoan majburiy tartibda og'zaki kelishuvni aks ettiruvchi yozma shartnoma rasmiylashtiriladi; shartnoma munosabatlarini bajarmaslik va yomon sifat tadbirkorning jamiyat va hamkasblari oldidagi g'oyat og'ir aybidir, chunki bu tadbirkorning sharafi, nufuzi va yaxshi nomiga zarar keltiradi; tadbirkor va mijoz o'rtasidagi munosabatlar majburlash asosida emas, balki ixtiyoriy va o'zaro ishonch asosida vujudga keladi.

Tadbirkor va yollangan ishchilar bo'limida tadbirkor yollangan ishchilarning iqtisodiy manfaatlari va insoniy qadriyatlariga nisbatan barcha mas'uliyatni o'z zimmasiga oladi. U

o'z ishchilaridan qonunlarga amal qilishni talab etadi va o'zi ham shunga rioya qiladi; muayyan huquq va majburiyatlar mavjud qonun doirasida mehnat shartnomalarini tuzish chog'ida aks ettiriladi.

Tadbirkor va tadbirkorlar ittifoqining boshqa a'zolari bo'limida tadbirkorlar ittifoqi a'zolari uchun qonunga muvofiq bo'lgan raqobat majburiydir va axloqning muayyan tamoyillariga amal qilishni talab qiladi; teng huquqli bo'lmagan sharoitdagi har qanday bozor faoliyati (raqobat) qabul qilingan me'yorlarga zid hisoblanadi. O'z xususiy mahsuloti yoki xizmatlarini raqobatchilar zaifligi hisobiga reklama qilish axloqsizlikka kiradi; raqobatchilik kurashida tadbirkor siyosiy mansubligi yoki jamiyatdagi egallagan mavqeyidan, afzalliklaridan foydalanishga haqqi yo'q. Tadbirkorlar raqobatchilarning mualliflik huquqi yoki patent huquqini tan olishi shart; kredit va nafaqalarga taalluqli takliflar tanlov asosida taqsimlanadi, natijalar zudlik bilan barcha manfaatdor tomonlarga yetkaziladi. Ittifoq a'zolari o'rtasida munozarali masalalar vujudga kelgan taqdirda, ular o'zaro kelishuvga muvofiq bu masalani ittifoq nazorat kengashiga kiritishi mumkin. Qabul qilingan qaror ikkala tomon uchun ham bajarilishi majburiy hisoblanadi.

Javobgarlik va ta'qiqlar bo'limida tadbirkorlar ittifoqiga a'zolik har bir tadbirkordan mazkur axloq kodeksiga rioya etilishini talab qiladi; axloq kodeksiga amal qilmaslik va uning har qanday tamoyillarini buzish, ittifoqdagi muayyan a'zoning a'ziligini to'xtatish uchun asos bo'ladi. Har bir alohida hol ittifoq boshqaruvi tomonidan ittifoq a'zosi ishtirokida ko'rib chiqiladi; qaror ustidan shikoyat qilishga faqat tadbirkorlar ittifoqi syezdi oldida imkoniyat mavjud bo'lib, uni bekor qilish yoki kuchda qoldirish masalasi ko'rilishi mumkin.

Xalqaro ahamiyatga ega bo'lgan kodeksda asosan huquqiy-madaniyat asoslariga e'tibor qaratilgan. Unda tadbirkorning xulq-atvori me'yorlari, ish usuliga, kishilar bilan muomala qilish madaniyatiga, ijtimoiy qiyofasiga nisbatan madaniy qonun-qodallarni o'rganishni o'z ichiga oladi.

11.2. Tadbirkor madaniyati

Tadbirkor madaniyati deganda tadbirkor adabi va iqtidori o'rtasidagi dialektik bog'lanish tushuniladi. Bu bog'lanish quyidagi fazilatlar majmuasida o'z aksini topadi. **Adab** – aqlning suyanchig'i, barcha fazilatlarining mezoni. Behudaga xalqimizda: "Aql bilan adab – egizak", deyishmaydi. Adab – yaxshilik bilan yomonlikning farqini bilish, foyda bilan zarar orasidagi tafovutni anglashdir. Adab vositasida kishi o'z tadbirkorlik faoliyatini yomon xislatlardan saqlaydi, nopok ayblardan poklaydi, chiroyli fazilatlardan bezaydi. Adab tadbirkorni eng chiroyli xulq bilan qurollantiradi. Natijada aql egalari bunday tadbirkordan har ishda rozi bo'lishadi. Adabli tadbirkor esa kundan kunga obro' topadi, nufuzi oshadi, ishlari ravnaq topadi.

Ba'zi hokimlar adabni eng mas'um va ko'rkam fe'lga ega bo'lish desalar, ba'zilar nafsni barcha qabih odatlardan tozalash deb ta'rif berishadi. Demak, tadbirkordagi adabning mavjudligi, bu noyob ne'matning mavjudligidir.

Umuman adab ikki xil bo'ladi: 1) hikmat adabi poklik va to'g'ri yo'lga yetaklaydi. 2) xizmat adabi esa badavlatlik va obro'ga yetkazadi. Har ikkisi ham ulug' fazilat bo'lib, biri aziz qilsa, ikkinchisi qudratli qiladi.

Adab rahbarni aql va axloq egasi bo'lishga, vijdonli, ornomusli, sof ko'ngilli, subutli bo'lishga da'vat etadi.

Iymon arabcha so'z bo'lib, lug'aviy ma'nosi – ishonchdir. Iymonli kishini, xususan, rahbarni yoki tadbirkorni qisqacha shunday tavsiflash mumkin: **e'tiqodli**, ya'ni o'z fikr va qarashlariga mahkam, sobitqadamlik bilan ishonish va o'zgalarni ham o'zidek hisoblab, ularning lafziga samimiyat bilan ishonishdir. E'tiqod jur'atni, mardlikni, fidoyilikni taqozo qiladi; **maslakli**, ya'ni o'ziga xos aqidalari bilan boshqalardan ajralib turuvchi ijtimoiy, siyosiy, ilmiy, g'oyaviy va diniy yo'i sohibi; **taqvodor**, ya'ni bironing haqiga xiyonat qilmaydigan; **sharm-hayoli**, ya'ni har qanday nojo'ya xatti-harakatlardan o'zini tiya oladigan; **oriyatli**, ya'ni o'ziga nomunosib yoki ep ko'rilmagan ishdan, narsadan xijolat tortadigan; **andishali**, ya'ni oqibatini o'ylab ish

qiladigan, yuz-xotirni biladigan, farosatli; **vijdonli**, ya'ni nohaq, adolatsiz ishlardan g'azabga keladigan, bularga qarshilik bildiradigan, o'z faoliyatining yaxshi tomonlaridan qanoatlanib, xursand bo'ladigan, yomon tomonlaridan norozi bo'lib, ruhan eziladigan, ya'ni vijdon azobiga tushadigan, sodda qilib aytganda, iymon uya narsaning butunligidan hosil bo'ladi: e'tiqod, iqror va amal. E'tiqod – bu ishonch. Iqror – so'zda buni tan olish. Amal – yaxshi ishlar bilan uni isbotlash.

Insof – bu adolat va vijdon amri bilan ish tutish tuyg'usi va qobiliyati, ishda, kishilarga munosabatda halollik, to'g'rilik, barobarlik, sofdillik va haqiqatgo'ylikdir. O'zgani o'z o'rniga va shuningdek, o'zini o'zganing o'rniga xayolan qo'yib ko'rish ham insofga kiradi. Yuqorida ta'kidlaganimizdek, to'q ochni, boy kambag'alni, baxtli baxtsizni, tolei baland tolei zabunni, omadli omadsizni, sog'lom bemorni o'z o'rniga qo'yib ko'rolsa va aksincha ham xuddi shunday bo'lsa, olam guliston – insoflilar safi ko'payaveradi. Insof – har qanday kishining, xususan, rahbar yoki tadbirkorning jamiyat oldida, tevarak-atrofidagi kishilar nazarida o'z xatti-harakati bilan ma'naviy mas'uliyatni his etishining ifodasidir.

Adolat – bu barcha fazilatlar ichidagi eng oliy fazilatdir. Adolatparvar tadbirkor yoki rahbarning axloqiy xislatlari bemaol qonun o'rnini bosa oladi. Ulug' alloma Nasriddin Tusiy ijtimoiy adolatning uch asosiy talabi mavjudligini va jamiyat taraqqiyotini belgilovchi muhim omil ekanini alohida uqtirgan edi: Adolatning birinchi talabi aholi turli tabaqalarining o'zaro uyg'un bo'lishini ta'minlashdir. Adolatning ikkinchi talabi el-ulusning haq-huquqini teng ta'minlagan holda kishilarni xizmatga tayinlashda shaxsning salohiyati va imkoniyatlaridan kelib chiqish. Adolatning uchinchi talabi barchaning teng farovonligini himoya qilish bilan birga bu farovonlikni yuzaga keltirishdagi xizmati va huquqiga qarab, har bir inson o'z ulushini olishga imkon yaratishdan iborat.

Tarixiy tajribalarda tasdiqlangan fikrlarga sakkiz asr o'tgan bo'lsa ham, Respublika prezidenti I. Karimov davlatga rahbarlik qilayotgan faoliyatida ham tarixiy tajribalar asqotqotmoqda. Prezident o'z ma'ruzalaridan birida: "Davlat jamiyatning keskin

tabaqalanishiga – oshib-toshib ketgan boylar-u kambag'al qashshoqlarga bo'linib ketishga yo'l qo'ymasligi kerak", – deb takidlanadi. Bundan ko'rinib turibdiki turli qing'ir yo'llar bilan haddan tashqari boylar orttirib, o'zini qo'yarga joy topolmay, "to'qlikka sho'xlik" qiladiganlarni jilovini tortib qo'yish bilan birga, halol mehnat qilayotgan kishilarga imkoniyat yaratib berish, ularni qo'llab-quvvatlash, zarur bo'lsa, rag'batlantirib borish davlat siyosatining muhim yo'nalishlaridan biriga aylangan. Adolatning keyingi talabi sifatida Prezident jamiyat taraqqiyoti va uning siyosiy muhitini belgilashda rahbar kadrlarni tanlash va ularni joy-joyiga qo'yishga katta ahamiyat beradi va bu masalaga hal qiluvchi ma'naviy-siyosiy omil, tub islohotlarning tayanchi va bosh yo'naltiruvchi kuchi, deb qaraydi: "Xalqning dardiga befarq qaraydigan, o'z manfaatidan boshqa narsani o'ylamaydigan, xudbin va tamagir rahbarlar mamlakatimiz ravnaqiga, xalqimiz farovonligiga to'siq bo'lmoqda. Endi ular bilan murosa qilib bo'lmaydi. Bizga shunday rahbarlar kerakki, toki ular elim deb, yurtim deb kuyib-yonib, o'z halovatlaridan kechib mehnat qilsinlar! Barcha bo'g'inlarda insofli, diyonatli, bilimdon, tajribali rahbarlar boshchilik qilmas ekan, mustaqil mamlakatimizning obro'si, uning manfaati uchun mardlik, jonkuyarlik bilan ishlamas ekan, ishlarimiz ko'ngildagidek bo'lmaydi". Adolatli jamiyatda xalqning ertangi kunga ishonchi va bunyodkorlik ishiga rag'batli kuchli bo'ladi. Shuning uchun ham Prezidentimiz: "Biz shunchaki demokratik davlat emas, balki adolatparvar demokratik davlat qurishga intilyapmiz. Adolatga intilish – xalqimiz ma'naviy-ruhiy dunyosiga xos eng muhim xususiyat. Adolatparvarlik g'oyasi butun iqtisodiy va ijtimoiy munosabatlar tizimiga singib ketishi, ijtimoiy ko'maklashuv mexanizmida o'z aksini topishi kerak"ligi masalasini dolzarb vazifa qilib qo'yanlar.

Iqtidorli¹ deganda biror soha bo'yicha layoqatini ongli ravishda sezgan, o'zidagi qobiliyatni to'la namoyon qilish uchun

¹ Iqtidorli tushunchadan farqli o'laroq, iste'dod tushunchasi ham bor. Iste'dod – bu har tomonlama rivojlangan, nihoyatda kuchli va takrorlanmas qobiliyatdir. Qobiliyat, iqtidorni tinimsiz mehnat tufayli tarbiyalash mumkin. Ammo iste'dod iborasi ajdodida buyuk siymolar o'tgan avlod farzandlari

qat'iyat ko'rsata oladigan kishilar tushuniladi. Iqtidorli odamlar kuch-quvvatini ayamaydi va kutiladigan natijasiga – maqsadiga yetadi, ya'ni o'zidagi bor imkoniyatlarni ko'rsatadi.

Ular ishda mardlik, chidamlilik, o'z-o'zini boshqara olish, tashabbuskorlik kabi xislat va fazilatlariga ega bo'lishadi. Tadbirkor o'z xatti-harakatlariga tanqidiy ko'z bilan qarab, olg'a intiladi, erishgan yutuqlari bilan cheklanib qolmaydi. Iqtidorli insonlar o'z faoliyatlari bilan hatto ba'zi bir kamharakat katta iste'dod egalariga qaraganda ham jamiyatga ko'proq foyda etkazishlari mumkin.

Xodimlarni qabul qilish madaniyati. Tadbirkor o'z faoliyatini yuritishda xodimlari ustidan rahbardir. Tadbirkor tadbirkorlik faoliyatini boshqarish va xodimlarni ishga qabul qilish madaniyatini bilish kerak. Chunki xodimlarni ishga va boshqa masalalar bo'yicha qabul qilish, ularning tashvishlariga quloq solish, og'irlarini yengil qilish har bir rahbarning burchi va vazifasi hisoblanadi. Shuning uchun xodimlarni qabul madaniyatiga rioya qilish uchun quyidagilarga e'tibor beriladi: avvalo, suhbatdoshingizni qancha vaqtigingiz borligi to'g'risida ogohlantiring; faqat suhbatdoshingiz gaplarini inobatga olib, vaziyatni ko'z oldingizga keltiring; to'xtatib bo'lmaydigan, uzilkesil munozaradan o'zingizni tiying; o'z fikringizni ishonchli va batafsil bayon qiling; o'z g'oyangizni izchillik bilan bayon eting; ovozingizni baland qilmasdan gapiring, so'zlaringiz dona-dona va ravon bo'lsin; qarshi tanbeh hollarda o'zingizga nisbatan tanqidiy yondashing; shunchaki fikrlash yoki haqiqatan ham shunaqami – bular o'rtasidagi farqni biling; savollarni shunday tuzingki, ularni tushunish bir xilda bo'lsin; muammo muhokamasini aniq yechim bilan tugating; ishni qalashtirmang, zudlik bilan ko'rsatma bering; suhbatdoshingizning yumushi o'zi uchun o'ta muhim ekanligini unutmang.

Qabulingizda bo'lgan shaxsning muammosini hal etishga imkoniyat bo'lmagan taqdirda ham siz uni samimiy iltifot bilan kuzating va xayrixohlik bilan ishining o'nglanib ketishiga umid baxshida eting.

orasida biror iste'dod egasi bo'y ko'rsatib qolganda tilga olinadi.

Xizmat yuzasidan qabul chog'ingizda quyidagi qoidalarga amal qiling: uchrashuv chog'ida – xushfe'llik: quloq solish chog'ida – e'tibor, rag'bat; bahslashuv chog'ida – ko'p narsani bilishga qiziquvchanlik; tanqid chog'ida – o'zini tuta bilishlik.

Tashkilotda rahbarlardan qaysi biri qanday masala yuzasidan kishilarni qabul qilishi aniq belgilab qo'yilishi zarur. Bo'ysunuvchilarning iltimosiga ko'ra qabul qilganda rahbar ularga iltimos va takliflarini qisqa bayon qilishni o'rgatishi lozim. Agar rahbar o'zi taklif etib qabul qilsa, bo'ysunuvchi bu haqda oldindan xabardor qilinishi kerak. Suhbat chog'ida ishonch muhitini vujudga keltirishi lozim, suhbatdoshni majbur qilish, sha'nini pastga urish mumkin emas.

Kengash va majlislarni olib borish madaniyati. Tadbirkor rahbar kengash va majlislarni olib borish madaniyatiga ham ega bo'lishi kerak. Kengash – bu jamoa fikri. Aql-zakovatini muayyan masalani muhokama etish va oqilona qaror qabul qilish maqsadida uyushtirilgan majlisdir. Sohibqiron Amir Temur kengash to'g'risida shunday deydi: “Kengash ikki turli bo'lur. Biri – til uchida aytilgani, ikkinchisi – dildan chiqqani. Til uchida aytilganini (shunchaki) eshitardim. Dildan aytilgan maslahatni esa qalbim qulog'iga quyardim. Va dilimga joylardim. Agar (g'anim ustiga) lashkar tortmoqchi bo'lsam, urush-yarashdan o'rtaga so'z tashlab, amirlarim ko'ngillarining bu ikkovidan qay biriga moyilligini bilishga intilardim. Agar yarashdan so'z ochsalar, buning foydasini urush ziyoniga solishtirib ko'rardim. Agar urushga moyil bo'lsalar, uning naf va foydasini yarash ziyoniga taqqoslab ko'rardim, qaysi biri foydaliroq bo'lsa, shuni ixtiyor qilardim”.¹

O'z vazifasi va olib borilish shakliga qarab kengash turlicha bo'ladi. **Kengash tip (xil)lari:**

Vazifalari bo'yicha:

- qaror qabul qilish;
- fikr almashish;

¹ *Qarang:* Temur tuzuklari. T., G'.G'ulom nomidagi Adabiyot va san'at nashriyoti, 1996, 26-bet.

- axborotni tinglash;
- dispetcherlik muhokama;

Olib borish shakli bo'yicha:

- diktator (hukmdor)lik;
- avtokrat, yakka hukmdor shaklida;
- bahsli shaklda;
- seregativ shaklda.

Kengashgacha:

- majlis rejasini tuzib, unga tayyorgarlik ko'ring;
- majlisda ko'riladigan masalalar yuzasidan tayyorlangan materiallarni majlis qatnashuvchilariga oldindan jo'nating;
- majlisga fikrlari o'ta muhim bo'lgan kishilarni taklif qiling;
- majlisni zarurat tug'ilgan hollardagina chaqiring.

Kengash vaqtida:

- kengashni belgilangan vaqtda boshlang;
- kengashni o'tkazishning yagona tartibini belgilang;
- ortiqcha xuruj, shaxsiy qarshi chiqish hollariga yo'l qo'ymang;
- kengash maqsadini har bir qatnashuvchi e'tiboriga yetkazing.

Kengash unsurlari:

- kun tartibini muhokama qilish;
- kengashni o'tkazish tartibini muhokama qilish;
- muammolarni aniqlash;
- muammolar tahlilini qilish;
- muqobil variantlarni izlash;
- muqobil variantlarni baholash;
- qaror qabul qilish.

Kengashdan so'ng:

- kengash qarorini tayyorlash;
- ko'rsatuvlarni tayyorlash;
- axborotlarni jo'natish.

Shuni unutmangki, kengash o'tkazuvchi raislar va tinglovchilar turli toifadagi kishilar bo'lishi mumkin, ya'ni:

Rais:

- bo'g'uvchi
- vahimachi
- chalg'ituvchi
- lol qoldiruvchi

Tinglovchi:

- indamaslar
- tajovuzkorlar
- g'iybatchilar
- bilag'onlar
- haddan tashqari ishchanlar
- so'nggi oyoqlar

11.3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari

Bozor iqtisodiyoti sharoiti tadbirkor rahbarlardan tadbirkorlik va ishbilarmonlikni, boshqaruv uslublarini takomillashtirishni talab etadi. Boshqarish uslublari, asosan, ongli ravishda muayyan maqsadlarga erishish uchun xizmat qiladi. Ular mohiyati va maqsadiga ko'ra tarbiyaviy, moddiy-rag'batlantiruvchi, ma'muriy-tashkiliy turlarga bo'linadi.

Tarbiyaviy uslub, insonning ma'naviy takomillashishiga, ruhiyatiga va boshqa ijtimoiy xarakteriga mos ravishda tashkillashtiriladi.

Moddiy rag'batlantiruvchi uslub esa mehnat samaradorligini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash uchun ishchilarni moddiy qiziqtirish maqsadida tashkil etiladi.

Ma'muriy-tashkiliy uslub, asosan, jamiyat talablarini qondirishga qaratilgan bo'lib, ishlab chiqarish jarayonini va mehnat taqsimotini rejali olib borish uchun qo'llaniladi. Bu uslub ikki turda bo'lishi mumkin: uzoq muddatga moslashtiriladigan va bir martalik. Shart-sharoitiga ko'ra, kerakli uslub qo'llaniladi va bu takomillashtirib boriladi. Boshqarish uslublarini takomillashtirishdan asosiy maqsad daromadni to'g'ri taqsimlash, har bir ishchi,

xizmatchining o'z mehnatiga yarasha daromad olishini ta'minlashdir. Demak, boshqarish uslublarini hayotga shunday tatbiq etish kerakki, har bir inson mehnat qilsagina, turmushi yaxshi bo'lishiga ishonch hosil qilsin.

Xo'sh, boshqarish san'ati nima? Boshqarish san'ati tadbirkor rahbarlardan talab qilinadigan eng asosiy xislatlardan bo'lib, uning qo'l ostidagi ishchi-xizmatchilar bilan yaxshi munosabat o'rnatishni, korxonada ishlab chiqarishning eng samarali natijalarini beradigan muhit yaratishni taqozo etadi.

Yaponiyaning boshqarish uslubi ana shu tamoyil asosiga qurilgan. Yaponlarning boshlang'ich ijtimoiy sharoiti shundayki, ular ishchini ijtimoiy himoya qilish bilan birga ma'naviy tarbiyalab borishadi, inson psixologiyasidan to'g'ri foydalanishadi, ishchini ishga tayyorlash jarayonida xalqqa ma'lum bo'lgan uslublarni qo'llashadi, ya'ni bajariladigan ishning nozik tomonlarini va qat'iylikni o'rgatishadi. Ishchining ish joyini tez-tez o'zgartirishi qattiq qoralanadi, shu sababli ishchilar bir ish joyida uzoq yillar davomida ishlab, o'z kompaniyasiga sodiq bo'lishadi. Natijada, ishchilarning tajribasi va malakasi juda yuqori bo'ladi, bu esa o'z navbatida, mehnat unumdorligining o'sishiga, yuqori sifatli mahsulot ishlab chiqarishga olib keladi.

Mahsulot ishlab chiqarish bilan uning sifatini nazorat qilish jarayoni hech qachon ajratilmaydi yoki bir-biriga qarama-qarshi qo'yilmaydi. Ularning fikricha, nazoratni kuchaytirish yoki nazoratchining huquqini kuchaytirish bilan yuqori sifatli mahsulot olib bo'lmaydi. Vaholanki, mahsulot sifatini tayyor bo'lgandan keyin emas, aksincha, uni tayyorlash jarayonida, bajarilgan har bir ish operatsiyasidan so'ng nazorat qilish kerak. Nazoratchining asosiy vazifasi sifatsiz mahsulot ishlab chiqarayotgan ishchini topib uni jazolash emas, balki uning sababini aniqlash va bartaraf qilishdan iborat bo'lishi kerak. Mana shu uslubni yaponlar to'g'ri yo'lga qo'yanligi sababli har bir ishchi o'z-o'zini nazorat qilishga o'rgangan va doimo o'z ustida izlanishlar olib boradi. Kompaniyalarda sifat guruhlari tashkil qilingan.

Bizda ham har bir tadbirkor rahbar ish joylarida mana shunday uslubni tashkil qila olishi kerak. Shundagina sifatsiz mahsulot sonini kamaytirib, yuqori sifatli mahsulot olishga erishish mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoiti boshqaruvida uzoq va yaqin muddatlarga mo'ljallangan rejalar tuzish, qarorlar qabul qilish, ijrochilar o'rtasida ishlarni taqsimlash, qarorlar ijrosini nazorat qilish, ijrochilarni rag'batlantirib borish kabi ishlar ham tadbirkor rahbar zimmasidadir. Boshqaruv qarorlari ichki va tashqi omillarga ega bo'lib, ular oddiy va murakkab sharoitlarda bir qarorni tayyorlash va qabul qilishda jamoa faollarining qatnashuvi hamda tadbirkor rahbar tashkilotchiligini, boshqaruvni demokratik uslubda olib borishi kerakligini ko'rsatadi.

Tadbirkor rahbarning tashkilotchiligi mehnat jamoasini uyushtirish, jipslashtirish, ishlab chiqarish va tarbiyaviy jarayonlarga ta'sir ko'rsatish, guruh faoliyatini oliy maqsadlarga qarata olish qobiliyati kabi masalalarni qamrab oladi.

Tadbirkor rahbarning tashkilotchilik qobiliyatining ikkinchi yo'nalishi ishlab chiqarish tizimini yaxshilash tadbirlariga qaratilmog'i, yangi jamoada axloqiy-ruhiy muhitni qaror toptirish, yangi texnologiyani joriy etish, kuchlarni tezkor ishlarni bajarishga qaratish, boshqaruvdagi odamlarni imkon qadar kamaytirish, yangi xodimlar malakasini oshirib borish, odamlardagi «boqimandalik» ruhiyatiga barham berish, ishda har xil mojarolar kelib chiqishiga yo'l qo'ymaslik, mehnat intizomiga qattiq rioya qilishdir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkor rahbar faoliyatining mazmuni uning boshqarish san'atini nechog'lik egallagani, ya'ni odatlarni jamoaga uyushtirish, ishlarni uzoq va yaqin muddatlarga rejalashtirish, nazorat qilish, axborotlar ayirboshlash, boshqarishni oqilona tashkil etish kabi mezonlar bilan ham izohlanadi. Bunda tadbirkor rahbar ongliligi, tadbirkorligi, ishlab chiqarishni ishning ko'zini bilib tashkil etishi, belgilangan natijalarga erishishi, odamlarning moddiy va ma'naviy ehtiyojlarini qondirib borishi, uning guruh, jamoa, jamiyat oldida ma'suliyat, burch tuyg'usini chuqur his qilishi muhim ahamiyatga ega.

Tadbirkorning tashkilotchilik qobiliyati hamma narsada muvaffaqiyatga erishuvining muhim shartidir. Qanday tadbirkor

rahbar muvaffaqiyatga tez erishadi? Ruhshunos olimlar uning bir necha omillarga bog'liqligini ta'kidlaganlar.

Bular quyidagilardir:

Tadbirkor rahbarda tashkilotchilik qobiliyatining namoyon bo'lishi:

- jamoada sof axloqiy muhit paydo qila olishi, hammaning hamkorlikda harakat qilishini ta'minlay olishi;

- odamlarni ishontira olishi va jamoada o'zaro yaxshi munosabatlarni qaror toptirish uchun shart-sharoit yaratishi.

Rahbarning odamlar bilan til topib ishlash mahorati:

- tadbirkor o'z qo'l ostidagilarning nimaga qodirligini hisobga olib ishlarni taqsimlashi;

- odamlarni uyushtirishning eng muhira omillaridan foydalanishi;

- har bir kishining ruhiy-psixologik kayfiyatlariga mos ravishda muloqot qilishi.

Tadbirkor rahbarning mehnatga munosabatida ishbilarmonligi:

- ishlab chiqarish va boshqa jabhalarda har xil muammolarni hal etishda eng qulay yo'llarni izlab topish;

- vijdonlilik va adolatlilik;

- boshlagan ishlarni oxiriga yetkazish.

Rahbar faoliyatida ijro etish qobiliyatining namoyon bo'lishi:

- kasbiy malaka va ko'nikmaga ega bo'lishi;

- texnik vazifalarni hal etishga uquvliligi;

- yangiliklar va g'oyalarni ishlab chiqarishga joriy etib berishi.

Tadbirkor rahbarning qarorlarni qabul qilishdagi uquvi:

- mustaqil ravishda qarorlar qabul qila olish;

- qabul qilgan qarorining oqibati va natijalarini ko'ra bilishi;

- ishlab chiqarishda sodir bo'luvchi turli holatlarni hisobga olib borishi, tanglikdan qutulish yo'llarini izlashi;

- noto'g'ri qaror qabul qilganda o'z xatolarini bo'yniga olishi;

- xodimlarni boshqaruv masalalariga ko'proq jalb etishi.

Tadbirkor rahbarning odamlarga munosabati:

- o'z va'dasi, so'zining ustidan chiqishi;

- odamlarni bir-biridan ajratmasligi – hammaga bab-baravar munosabatda bo‘lishi;

- o‘z qo‘l ostidagilarga va boshqalarga tavozeda bo‘lishi va o‘zini tuta bilishi, odobliligi va xushmuomalaligi;

- odamlarga munosabatda har bir kishining ruhiy-psixologik xususiyatlarini hisobga olib muomalada bo‘lishi.

Tadbirkor rahbarning o‘z-o‘ziga talabchanligi:

- o‘z xatti-harakatlarini tanqidiy baholay olishi;

- o‘z imkoniyatlarini hisobga olib ishlashi;

- boshqalarning unga bergan yaxshi va yomon baholarini tahlil etib, ulardan tegishli xulosa chiqarishi.

Rahbar o‘zida quyidagi ruhiy-psixologik, fiziologik, axloqiy, ma’naviy va ishbilarmonlik sifatlarini mujassamlashtirgan bo‘lishi kerak.

Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari:

Nutq va tafakkur sifatleri – kuchli xotira, doimiy diqqatning barqarorligi, sog‘lom aql, fikrning kengligi, chuqurligi, tezligi, muammo mohiyatini tez anglab olish, ijodiylik, fikrni og‘zaki va yozma shaklda qisqa, tushunarli, aniq tarzda ifodalash.

Xarakter sifatleri – maqsadga intiluvchanlik, dadillik, mardlik, ishonch, o‘zini tuta bilish, o‘zi va boshqalarga nisbatan talabchanlik, tavakkal qilish qobiliyati, qiyin vaziyatlarda ham o‘zini yo‘qotmaslik, hazil-mutoyiba tuyg‘usi.

His-tuyg‘u sifatleri – his-tuyg‘ularning turg‘unligi, aniqligi, ifodaliligi, kuchli hayajonli holatlarda to‘g‘ri harakatlar qilish qobiliyati, muloqotga kirishganda boshqalar kayfiyatini, his-tuyg‘ularini hisobga olish, o‘z his-hayajonlarini va kayfiyatlarini boshqara olish.

Xulq-atvor sifatleri – yanada yaxshilashga intilish va uni himoya etish, odamlar bilan munosabatda samimiylik, halollik.

Tadbirkor rahbarning ruhiy-fiziologik sifatleri:

1. Arzimas narsalardan janjal chiqarmaslik, achchiqlanmaslik, ba‘zan ko‘rib-ko‘rmaganga olish;

2. Ruhiy jarayonlarda bosiqlik.

3. Ruhiy, hayajonli xavf-xatar hollarida o‘zini yo‘qotib qo‘ymaslik.

4. O'zini anglashda faollik, kayfiyatda o'ta sezgirlik.

5. Jismoniy sog'lom va har tomonlama barkamollik.

Tadbirkor rahbarning axloqiy, ma'naviy sifatlari:

1. Mehnatsevarlik, odamlarga nisbatan mehribonlik, insonparvarlik, samimiylik, halollik, vijdonlilik, sabr-matonat, xolislik.

2. Tartiblilik va intizomlilik, o'ziga va boshqalarga talabchanlik, o'zgaralar fikrini tushunish va hisobga olish.

Tadbirkor rahbarning ishbilarmonlik sifatlari: Soha va kasb sirlarini yaxshi bilish, o'z ishi sohasida yuqori malakaga ega bo'lish, yangi texnologiya talablariga mos bilim va tajriba, ishlab chiqarish texnikasi va texnologiyasini chuqur bilish, boshqarish usullarini yaxshi o'zlashtirgan bo'lishi, o'z bilimi, malaka va ko'nikmalarini oshirib borish, axborot ayirboshlashni bilishi va hokazo.

Tadbirkor rahbarning tashqi ko'rinishi ham alohida ahamiyatga ega. Uning kiyim-boshi hamisha toza, ozoda, tartibli bo'lishi, o'zi esa xulq-atvorda boshqalarga namuna ko'rsatishi, saranjom-sarishtalikka rioya qilishi kerak.

Mana shu xususiyatlarni o'zida namoyon qilgan tadbirkor rahbar bozor iqtisodiyoti talablariga to'liq javob beradi. Zero, bozor munosabatlari ishni jiddiy asoslarda, texnologik jarayonlar bilan qo'shib olib borishni, tezkorlikni, malaka va uquvni, kasb mahoratini yaxshi egallashni taqozo qiladi. Ishlab chiqarish, savdo-tijorat, xizmat idoralari, xalq xo'jaligining barcha tarmoqlarida faoliyat ko'rsatuvchi tadbirkorlarning xorijliklar bilan hamkorlik qilish, shartnomalar va bitimlar tuzish, muzokaralar olib borish uquvini namoyon etishi ham bozor munosabatlari talabidir.

Tadbirkor rahbar o'z qo'l ostidagilarda faollik, onglilik, ijodkorlik, intizomlilik, o'z-o'zini tarbiyalab borish sifatlarini qaror toptirsa, mehnatda ham, xizmatda ham, el-ulus orasida ham obro' topadi. Shuningdek, tadbirkor rahbarning ko'pchilik bilan muomala qila olish qobiliyati ham uning tashkilotchiligidan nishonadir.

Bundan tashqari, tadbirkor rahbar mehnat jamoalarining uyushishi, jiplashishi va rivojlanishining ruhiy-psixologik jarayonlari bosqichlarini ham hisobga olishi kerak.

Uyushish-jipslashish bosqichi. Mehnat jamoasiga uyushish-jipslashish hamkorlikda faoliyat qilish zaruratidan kelib chiqadi. Bunda jamoa a'zolarining malakasi, qobiliyati, qiziqishlari e'tiborga olinadi. Shaxsiy ehtiyojlarni qondirishdagi faoliyat kishilarni jipslashtiradi. Tadbirkor rahbar mehnat jarayonida kishilarning bilimi, kasbi, malakasi, yoshini hisobga olib, ularni jamoaga to'playdi. Bunda tadbirkor rahbarning tashkilotchilik qobiliyati namoyon bo'ladi.

Jamoaning tarkib topish bosqichi. Bu bosqichda tadbirkor rahbar jamoa har bir a'zosining mehnatga munosabatini aniqlashga harakat qiladi. Kimki faoliyatining ijtimoiy ahamiyatini chuqur anglasa, o'zining bor kuchi, ijodkorligini ishga safarbar etadi. Jamoada faollar va dangasalar, ishga xalaqit beruvchilar bo'lishi mumkin. Tadbirkor rahbar bunday holda xodimlar o'rmini almashtirish, mehnatga munosabatini o'zgartirish, o'z ishiga qiziqtirish, tashabbus ko'rsatishga undash orqali jamoa faoliyatini ta'minlaydi. U bu ishlarni qo'l ostidagilar faoliyatini kuzatish, nazorat qilish, baholash, mehnat natijalarini chamalab ko'rish bilan qo'shib olib boradi.

Har bir a'zoning jamoaga moslashish bosqichi. Bu bosqichda «qoloqlar», «ishga xalaqit beruvchilar» qolmaydi. Ularning shaxsiy qiziqishlari va ehtiyojlari jamoa faoliyati bilan uyg'unlashib, moslashib ketadi. Sof axloqiy-ruhiy muhit yaratilgan mehnat jamoasida faollik, ijodkorlik, kasbga qiziquvchanlik barqaror tus oladi. Shaxsda yaxshi niyat paydo bo'ladi, maqsad va ehtiyojlarini qondirishga intilish, mehnatsevarlik kuchayadi. Hamkorlikdagi mehnatdan zavq olish shaxslararo munosabatlarni yaxshilaydi.

Insoniy qadriyatlarga erishish bosqichi. Bu bosqichda jamoa his-tuyg'ulari bir maqsad yo'lida umumlashadi. Jamoaviy faollik vujudga keladi, an'anaviylik qaror topadi. Inson o'z qiziqishlari va intilishlarini jamoa hayoti bilan bog'laydi. Atrofdagilarga ishonchi ortadi, do'stlik va muhabbat rishtalari mustahkamlanadi. Bu jarayonlarda tadbirkor rahbar zimmasiga katta mas'uliyat yuklanadi. Bunda tadbirkorning o'ziga xos ish

yuritishi, boshqaruv malakasi, tashkilotchiligi, tarbiyaviy ishlarni olib borish mahorati yaqqol namoyon bo'ladi.

Yaxshi tadbirkor rahbar uchun ma'lum shaxsiy sifatlar zarur. U qat'iyatli va chaqqon, ziyrak bo'lishi kerak. Tadbirkor o'ziga kerakli fikrlarni yig'a bilishi kerak. 99 foiz ilg'or g'oyalar mutaxassislar bilan muloqotda yuzaga kelsa, 1 foiz g'oyalar odamlarni eshita bilishida paydo bo'ladi. Buning uchun suhbatlashishni bilish, o'rganish, shaxsiy g'arazlarni unutish, g'oyalarni tartibga solish, eng asosiysi, doimo o'qib-o'rganish kerak. Aks holda, u o'z ishini baholay olmaydi.

Tadbirkor rahbar bozor sharoitida o'z huquqidan to'la foydalanishi va zarur hollarda quyidagilarni amalga oshirishi, ya'ni yomon xodimlardan voz kechishi, o'z xodimlaridan zaruriy natijalarni talab etishi, fikrlash qobiliyatiga ega bo'lganlarni g'oyalarga yo'naltirishi kerak va hokazo.

Shular bilan bir qatorda u qat'iy buyruqlar berishi, buyruqning bajarilishi natijalaridan voqif bo'lib turishi zarurdir. Shuning uchun u xodimlarning ichki xususiyatlarini bilishi kerak. Ba'zan xodimlar qasddan mehnat intizomini buzadilar. Bunga sabab moddiy ta'minotining o'z vaqtida bo'lmasligi, bir necha vazifaning bir vaqtda berilishi, uning aniq bajarilish vaqti ko'rsatilmaganligi, mukofotlash shaklining nomukammalligidir. Tadbirkor rahbar kishilarning bunday kamchiliklariga sabr-toqat bilan yondashishi kerak.

Tadbirkor rahbar kamsuqum, qat'iy, halol, shijoatli bo'lib, ishchi-xizmatchilarning fikri, taklifi, mulohazalari bilan hisoblashib, demokratik usulda ish ko'radi. Shu bilan bir qatorda, korxonada intizomni, tartibni talabchanlik bilan nazoratga oladi. Sifat bilan ko'rsatkichni e'tibordan chetda qoldirmaydi. Mehnatni aniq hisob-kitob, reja bilan yuritishga erishadi. O'zining qobiliyatiga obyektiv baho bera oladi. Kadrlarni tanlashda, ish jarayonida tanish-bilishchilikka emas, asl mutaxassislarga suyanadi.

11.4. Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari

Tadbirkor rahbar faoliyatida har xil ziddiyat (konflikt)lar va mojarolar uchrab turadi. Mehnat shart-sharoitlari, mehnat natijalari, moddiy va ma'naviy ehtiyojlarning qondirilmaligi, mehnatdan qoniqmaslik tufayli tadbirkor rahbar va xodimlar o'rtasida ziddiyatlar va mojarolar kelib chiqadi. Bu yerda tadbirkor rahbar bilan xodimlar o'rtasidagi va shaxslararo ziddiyatlarni fikrlash kerak. Bu hollardagi ziddiyatlarning bir necha sabablari mavjud.

Moddiy-texnik sabablar – mehnat vositalari bilan mehnat jarayonlari, shart-sharoitlari o'rtasidagi ziddiyatlar. Asbob-uskunalar, jihozlar eskiligi uchun mehnat sharoiti yomon, mehnat unumdorligi past va hokazo. Bular xodimlarga g'amxo'rlik qilishga to'siq, moddiy va ma'naviy ehtiyojlar qondirilmaligiga sabab bo'ladi.

Xo'jalik-tashkiliy sabablar – mehnat natijalarini to'g'ri baholamaslik, mehnatni to'g'ri taqsimlamaslik. Bular xodimlarda norozilik tug'diradi.

Ijtimoiy-kasbiy sabablar – xodimlarning bilimi, malakasi va kasb mahoratini nazar-pisand etmaslik, xodimdan o'z o'rnida foydalanmaslik, mehnat qonunchiligiga amal qilmaslik.

Ijtimoiy-demografik sabablar – xodimlarning yoshi, jinsi, millati, ma'lumoti kabi omillarni, oilaviy sharoitlarini inobatga olmaslik.

Ijtimoiy-psixologik sabablar – xodimlar faoliyatida yaqqol ko'zga tashlanadigan yaxshi va yomon xislatlar, qobiliyati, qiziqishlari, xotirasi, tafakkuri, his-tuyg'usi kabi ruhiy holatlar bilan hisoblashmaslik.

Tadbirkor rahbar faoliyatida qo'l ostidagilar bilan muloqot-muomalada ham ziddiyatli holatlar ro'y berishi mumkin. Bunga rahbarning yoki xodimning kalondimog'ligi, muomala madaniyatining pastligi, qiziqqon-jizzakiligi, qo'rsiligi, qo'polligi, tundligi va boshqalar sabab bo'ladi. Xodimning dangasaligi,

yalqovligi, maqtanchoqligi, loqaydligi, beparvoligi ham ba'zan ziddiyatlar tug'diradi.

Tadbirkor rahbar va xodimlar o'rtasidagi ruhiy psixologik ziddiyatlar kelib chiqishiga sabab:

- 1) mehnat jarayonining noto'g'ri uyushtirilishi;
- 2) shaxslararo munosabatlarning xilma-xilligi va murakabligi;
- 3) jamoa a'zolarining o'ziga xosligidir.

Tadbirkor rahbar bunday ziddiyatli holatlarni to'g'ri idrok etishi, tahlil qilishi, baholashi muhim ahamiyatga ega. Agar rahbar har bir ziddiyatli hodisaga xolisona, do'stona, samimiy munosabatda bo'lsa, masala to'g'ri yechimini topadi, bordi-yu, jizzakilik qilib, yengiltaklik bilan baholasa, nosog'lom axloqiy-ruhiy muhit paydo bo'lishiga yo'l qo'yadi. Tadbirkor rahbar har qanday ziddiyatli holatda o'zini tutishi, bosiq bo'lishi, uzoqni ko'zlashi, murosa-madora qilishi, holatga moslashishi, suhbatdoshini hamkorlikka, yaxshilikka da'vat qilishi yaxshi natija beradi.

Bizningcha, tadbirkor rahbarning har qanday ziddiyat va mojaroni bartaraf etish yo'llari quyidagilardan iborat:

1. Mojaroning kelib chiqish sabablarini aniqlash va uning o'tkirlashishiga yo'l qo'ymaslik uchun chora-tadbirlar ko'rish.

2. Mojaroli vaziyatni yumshatish – ziddiyatga borgan kishilar bilan oshkora suhbat va ular sonini kamaytirish choralari izlash.

3. Vaziyatni to'la idrok etish, o'zlashtirish – «ahvol»ning xo'jayini bo'lib olish va qat'iy chora ko'rish.

Mojaro va uning vaziyatlarini chuqur tahlil qilishi:

- mojarolashayotgan tomon va guvohlar bilan alohida suhbatlashishi;

- ularning maqsadi, qiziqishlari, xulq-atvori, kasbi, tajribasi, turmush sharoiti va boshqa ruhiy-ma'naviy jihatlarini o'rganish;

- mojaroli vaziyatning sabablarini, jamoaning unga munosabatini aniqlash;

- mojaro haqidagi axborotlarni haqiqiy ahvol bilan solishtirish;

- mojaroni hal etishning har xil usullarini ishlab chiqish va tahlil qilish;

- mojaroni hal etishning eng qulay usuli, shakli, vositasi va sharoitlarini tanlash;

- tanlangan usullarni jamoa tarbiyasi, mehnat vazifalari, maqsadlari bilan qiyoslab, taroziga solib ko'rish;

- tanlangan va tekshirilgan usulni qo'llab, mojaroni bartaraf etish;

- mojaro bartaraf etilganidan hammani xabardor qilish;

- mojaro keltirib chiqargan tomonning nohaqligi isbotlangach, ularni to'g'ri yo'lga boshlash va hokazo.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida har qaysi bo'g'indagi tadbirkor shuni tushunib yetmog'i kerakki, har qanday sharoitda ham insonga g'amxo'rlik qilish, inson ruhiy holatini barqaror etishga qaratilgan jarayonlarni tashkil etish, jamoaning har bir a'zosi mehnatdan moddiy va ma'naviy qoniqish hosil qilishiga erishish uning zimmasidagi muqaddas vazifadir.

Tayanch iboralar

Tadbirkor, huquq, insonlar, iymon, adab, xizmat qiluvchi, mutaxassis, ishchilar, chet ellik hamkasblar, biznesmen, umumxloqiy me'yorlar, boshqaruv uslublari, ongli ravishda, mohiyat, tarbiyaviy, moddiy-rag'batlantiruvchi, ma'muriy-tashkiliy etika, madaniyat, axloq, ishbilarmon, biznesmenning oxloq kodeksi, iymon, e'tiqod, taqvodor, sharm-hayo, oriyatli, andisha, vijdon, insof adolat, kengash, ramz, tinglovchi, ruhiy, psixologik.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. *Biznesda boshqaruv psixologiyasining mazmuni va mohiyati nimada?*

2. *Boshqarish san'ati deganda nimani tushunasiz?*

3. *Tadbirkor rahbar faoliyatining boshqarish san'atidagi xarakterli xususiyatlar nimalardan iborat?*

4. Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari nimada?

5. Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatga tez erishadi?

6. Tadbirkor rahbar qanday talablarga javob berishi kerak?

7. Rahbarda qanday sifatlar mujassamlashgan bo'lishi darkor?

8. Rahbarlik uslubidagi salbiy qusurlar qaysilar?

9. Tadbirkor madaniyati deganda nimani tushunasiz?

10. Tadbirkor rahbar nizoli vaziyatlarda qanday yo'l tutishi lozim?

11-MAVZU. TADBIRKORLIK ETIKASI VA MADANIYATI

Ma'ruzada ta'lim texnologiyasi

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Talabalar soni – 50 ta</i> | <i>Dars vaqti – 2 soat</i> |
| <i>Mashg'ulot shakli</i> | Ma'ruza. Kirish-ma'ruzasi |
| <i>Ma'ruza rejasi</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Tadbirkor rahbar etikasi. 2. Tadbirkor madaniyati. 3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari. 4. Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari. |
| O'quv mashg'ulotining maqsadi: Tadbirkorlik etikasi va madaniyati haqida tushuncha hosil qilish. | |
| <i>Pedagogik vazifalari:</i> | <i>O'quv faoliyati natijalari:</i> |
| <p>Mavzuning mazmuni, maqsadi, vazifasi va uslublari haqida nazariy bilimlarni bayon etadi;</p> <p>Tadbirkor rahbar etikasi va madaniyati haqida tushuncha beradi.</p> <p>Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlarini ochib beradi.</p> <p>Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish yo'llarini ko'rsatib beradi.</p> | <p>Tadbirkor rahbar etikasi va madaniyati haqida tushunchaga ega bo'ladi.</p> <p>Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari to'g'risida tushuncha beradi:</p> <p>Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish yo'llarini ko'rsatib beradi.</p> |
| O'qitish usullari | Ma'ruza, aqliy hujum, zigzag. |
| O'qitish vositalari | Ma'ruzalar matni, marker, skotch, doska. Bo'r, grafoproektor, protsessor, fleshka, ekran |
| O'qitish shakllari | Jamoa |
| O'qitish shart-sharoiti | Zal, oddiy auditoriya |
| Monitoring va baholash | Og'zaki nazorat |

**«TADBIRKORLIK ETIKASI VA MADANIYATI» mavzusi
bo'yicha ma'ruza mashg'ulotining texnologik xaritasi**

| <i>Ish bosqich lari</i> | <i>O'qituvchi faoliyatining mazmuni</i> | <i>Talaba faoliyatining mazmuni</i> |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1- bosqich. Kirish (15 min.) | 1.1.O'tgan mashg'ulotda mustaqil o'rganish uchun berilgan savollar asosida bilimlarni esga solish uchun o'quvchilar bilan "Blits-so'rov" usulida savol-javob o'tkaziladi. (1-ilova) | Tinglaydilar. Savollarga javob beradilar, yozib oladilar. |
| 2- bosqich. Asosiy qism (50 min.) | 2.1.Mashg'ulotda ko'rib o'tiladigan reja savollarini e'lon qiladi: | Berilgan ma'lumotlarni o'zlarida qayd qilib borishadi. Har bir savol yakunidagi muhokamada ishtirok etishadi. |
| | 2.2.Ma'ruzani reja bo'yicha tushuntiradi va har bir reja savolining oxirida qisqa muhokama asosida umumlashtiruvchi fikr bayon etiladi. | |
| | 2.3.Mavzuni slaydlar va "Klaster" uslubidan foydalangan holda mustaqil o'rganish natijalari muhokama qilinadi.(2-3-4-5-ilova) | |
| | 2.4.Yangi mavzu yuzasidan tezkor savol-javob o'tkaziladi.(6-ilova) | Tinglaydilar, savollarga javob beradilar. |
| 3-bosich Yakuniy (15 minut) | 3.1.Mavzu bo'yicha umumiy xulosalarni bayon etadi. | O'z-o'zini baholash Tinglaydilar, daftarga qayd qilib oladilar |
| | 3.2.Dars davomida bajarilgan ishlarning natijalarini va guruhlar faoliyatini baholaydi. | |
| | 3.3.Mustaqil ish uchun o'quv topshiriqlarini talabalar diqqatiga havola etadi (7-ilova). | |

Tadbirkorlik korxonasi faoliyatini rejalashtirishda “Blits-so‘rov” usulini qo‘llash yo‘llari

“Blits-so‘rov” uchun savollar:

- Tadbirkor rahbarning etikasi tushunchasini ayting.
- Rahbar madaniyati qanday bo‘lishi kerak?
- Tadbirkorning mojarali holatlarning sabablari haqida tushuncha bering.
- Boshliqning axloqiy- madaniy jihatlari haqida tushunchasi.
- Korxonada rahbarning tashkilotchiligi nimaga bog‘liq?

Mavzu: TADBIRKORLIK ETIKASI VA MADANIYATI

1. Tadbirkor rahbar etikasi.
2. Tadbirkor madaniyati.
3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari.
4. Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari.

Tadbirkorlik – bu madaniyat. Madaniyatli odam tadbirkor bo‘lishi shart emas, ammo tadbirkor inson madaniyatli bo‘lishi lozim. **Tadbirkor madaniyati** - tadbirkor adabi va iqtidori o‘rtasidagi dialektik bog‘lanish tushuniladi. Bu bog‘lanish quyidagi fazilatlar majmuasida o‘z aksini topadi. **Adab** – aqlning suyanchig‘i, barcha fazilatlarining mezoni. **Iymon** arabcha so‘z bo‘lib, lug‘aviy ma‘nosi – ishonchdir. Iymonli kishini, xususan rahbarni yoki tadbirkorni qisqacha shunday tavsiflash mumkin: **Insof** – bu adolat va vijdon amri bilan ish tutish tuyg‘usi va qobiliyati, ishda, kishilarga munosabatda halollik, to‘g‘rilik. **Adolat** – bu barcha fazilatlar ichidagi eng oliy fazilatdir.

Tadbirkor rahbarning ruhiy-fiziologik sifatleri:

1. Arzimas narsalardan janjal chiqarmaslik, achchiqlanmaslik, ba‘zan ko‘rib ko‘rmaganga olish;
2. Ruhiy jarayonlarda bosiqlik;

3. *Ruhiy, hayajonli xavf-xatar hollarida o'zini yo'qotib qo'ymaslik;*
4. *O'zini anglashda faollik, kayfiyatda o'ta sezgirlik;*
5. *Jismoniy sog'lom va har tomonlama barkamollik;*

5-ilova

Tadbirkor rahbarning rahbarlik xususiyatlari Klaster usulidan foydalanib o'rganiladi.



6-ilova

“Kichik guruhlarda ishlash” usulidan foydalanish uchun topshiriqlar:

- *Tadbirkor rahbarning maqsadi va vazifasini ayting.*
- *Rahbarlik qobiliyatini shakllantirish yo'llarini ayting.*
- *Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini rivojlantirishda tadbirkor madaniyatining ahamiyati haqida tushuncha bering.*

7-ilova

Mustaqil o'rganish uchun savollar:

1. *Biznesda boshqaruv psixologiyasining mazmuni va mohiyati nimada?*
2. *Boshqarish san'ati deganda nimani tushunasiz?*
3. *Tadbirkor rahbar faoliyatining boshqarish san'atidagi xarakterli xususiyatlar nimalardan iborat?*

4. *Tadbirkor rahbarning ruhiy-psixologik xususiyatlari nimada?*
5. *Qanday tadbirkor rahbar muvaffaqiyatga tez erishadi?*
6. *Tadbirkor rahbar qanday talablarga javob berishi kerak?*
7. *Rahbarda qanday sifatlar mujassamlashgan bo'lishi darkor?*
8. *Tadbirkor madaniyati deganda nimani tushunasiz?*
9. *Tadbirkor rahbar nizoli vaziyatlarda qanday yo'l tutishi lozim?*

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. RASMIY HUJJATLAR

1.1. Qonunlar

1. “Tadbirkorlik to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni. –T.: O‘zbekiston, 1991.
2. “Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish to‘g‘risida” gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni. – T.: O‘zbekiston, 1995.
3. O‘zbekiston Respublikasining «Korxonalar to‘g‘risida»gi Qonuni. O‘zbekiston, 1998.
4. O‘zbekiston Respublikasining «Mulk to‘g‘risida»gi Qonuni. 1998-yil 19 sentabr.
5. O‘zbekiston Respublikasining «Yer kodeksi» va boshqa qishloq xo‘jaligiga oid qonun hujjatlari («Shirkat xo‘jaligi», «Fermar xo‘jaligi», «Dehqon xo‘jaligi», «Yer kodeksi» to‘g‘risida.) – Adolat, 1999.
6. O‘zbekiston Respublikasining «Aksiyadorlik jamiyatlari va aksiyadorlarning huquqlarini himoya qilish to‘g‘risida»gi Qonuni, 1996-yil 26-aprel.
7. O‘zbekiston Respublikasining “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi Qonuni, 2000-yil 25-may.
8. O‘zbekiston Respublikasi Bank tizimini isloh qilish va erkinlashtirish bo‘yicha Qonunchilik hujjatlari to‘plami. – T.: O‘zbekiston, 2000.
9. O‘zbekiston Respublikasining «Suv va suvdan foydalanish to‘g‘risida»gi Qonuni 1993-yil, 2-sentabr.
10. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Yerlarning meliorativ holatini yaxshilash tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Qarori (yangi tahrirda). T.: 2007-yil, 30-oktabr.
11. O‘zbekiston Respublikasining «Bankrotlik to‘g‘risida» gi qonuni (yangi tahrirda) T.: 2003-yil, 24-aprel.

1.2. Prezident Farmonlari va qarorlari

12. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998-yil 9-apreldagi «Xususiy tadbirkorlik, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi PF-1987-son Farmoniga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish haqida»gi PF-3305-son Farmoni, 2003-yil 30-avgust.

13. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Tadbirkorlik subyektlarini huquqiy himoya qilish tizimini yanada takomillash-tirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi 14. 06. 2005 y. № PF3619-son-li Farmoni.

14. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Mikrofirmalar va kichik korxonalarni rivojlantirishni rag'batlantirish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida»gi 20.06.2005-y. PF3620-sonli Farmoni.

15. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Tadbirkorlik subyektlarini tekshirishlarni yanada qisqartirish va ular faoliyatini nazorat qilishni tashkil etish tizimini takomillashtirish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida»gi 2011-yil 4 apreldagi Farmoni. // Xalq so'zi, 2011-yil 5-aprel.

16. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Qarori. Tadbirkorlik subyektlari tomonidan taqdim etiladigan hisobot tizimini takomillashtirish va uni noqonuniy talab etganlik uchun javobgarlikni kuchaytirish to'g'risida. 2005-yil 15-iyun, PQ-100-son.

17. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. Tadbirkorlik subyektlarining xo'jalik sohasidagi huquqbuzarliklari uchun moliyaviy javobgarligini erkinlashtirish to'g'risida. 2005-yil 24-iyun, PF-3622-son.

18. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Shaxsiy, yordamchi, dehqon va fermer xo'jaliklarida chorva mollarini ko'paytirishni rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi Qarori. 29. 03. 2006 y.

19. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 24-avgustdagi «Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirishga

doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PF-4354-sonli Farmoni.

20. O‘zbekiston Respublikasi iqtisodiy-ijtimoiy taraqqiyotining mustaqillik yillaridagi (1990-2010-yillar) asosiy tendensiya va ko‘rsatkichlari hamda 2011-2015 yillarga mo‘ljallangan prognozlari: statistik to‘plam. – T.: O‘zbekiston, 2011.

21. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik subyektlarini tashkil etishi va davlat ro‘yxatidan o‘tkazish tartibini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 2011-yil 12-maydagi Qarori. // Xalq so‘zi, 2011-yil 13-may.

22. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik yili” davlat dasturi to‘g‘risida”gi 2011-yil 7-fevraldagi Qarori.

23. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini kreditlash hajmlarini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida” 2011-yil 11-martdagi PQ-1501-sonli Qarori.

24. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 27-dekabrda “O‘zbekiston Respublikasining 2012-yilga mo‘ljallangan investision dasturi to‘g‘risida”gi 1668-sonli Qarori.

25. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. Ta’lim muassasalarining bitiruvchilarini tadbirkorlik faoliyatiga jalb etish borasidagi qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida. 2010-yil 28 iyul.

26. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. Monopoliyaga qarshi ishlarni tartibga solish va raqobatni rivojlantirish tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida. 2010-yil, 26-fevral, PF-4191-son.

27. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori. «Barkamol avlod yili» Davlat dasturi to‘g‘risida. 2010-yil 27-yanvar.

1.3. Vazirlar Mahkamasining qarorlari

28. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi majlisining 259-sonli «Kichik korxonalar uchun soliqqa tortishning

soddalashtirilgan tizimini qo'llash tartibi to'g'risida»gi Qarori, 1998-yil 15-aprel.

29. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi majlisining 232-sonli «Kichik va o'rta tadbirkorlikni rivojlantirish mexanizmini takomillashtirish to'g'risida»gi Qarori, 1998-yil 27-may.

30. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi majlisining 366-sonli «Kichik korxonalar, dehqon va fermer xo'jaliklarini mablag' bilan ta'minlash, moddiy-texnikaviy ta'minlash va boshqa xizmatlar ko'rsatish qo'shimcha chora-tadbirlari to'g'risida»gi Qarori, 2001-yil 10-sentabr

31. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «2005-2007-yillarda fermer xo'jaliklarini jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi 607-sonli Qarori. 2004-yil, 24-dekabr.

32. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011-yil 20-maydagi "Oliy ta'lim muassasalarining moddiy-texnik bazasini mustahkamlash va yuqori malakali mutaxassislar tayyorlash sifatini tubdan yaxshilash chora-tadbirlari to'g'risida"gi Qarori// Xalq so'zi, 2011-yil 20-may, №100 (5267).

33. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Tijorat banklarining kichik tadbirkorlikni rivojlantirishda qatnashishini rag'batlantirishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida" 2000-yil 19-maydagi 195-son qaroriga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish haqida" Vazirlar Mahkamasining 2011-yil 19-martdagi 79-sonli Qarori.

34. 2012-yil vatanimiz taraqqiyotini yangi bosqichlarga ko'taradigan yil bo'ladi. Prezident Islom Karimovning "2011-yilda Respublikani ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlariga va 2012-yilda iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishning eng muhim ustuvor vazifalariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasi Majlisidagi ma'ruzasi. Xalq so'zi, 2012-yil 20-yanvar.

2. Maxsus adabiyotlar

2.1. I. A. Karimov asarlari

35. Karimov I. A. "O'zbekiston bozor munosabatlariga o'tishning o'ziga xos yo'li. – T.: O'zbekiston, 1993-y.

36. Karimov I. A. O‘zbekiston iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish yo‘lida. Toshkent. O‘zbekiston, 1995.
37. Karimov I. A. Hozirgi bosqichda demokratik islohotlarni chuqurlashtirishning muhim vazifalari. – Toshkent O‘zbekiston, 1996.
38. Karimov I.A. Bizning bosh maqsadimiz – jamiyatni demokratlashtirish va yangilash, mamlakatni modernizatsiya va isloh etishdir. – T.: O‘zbekiston, 2005. – 136 b.
39. Karimov I. A. Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O‘zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo‘llari va choralari . –T: O‘zbekiston, 2009. – 56 b.
40. Karimov I.A. Asosiy vazifamiz – Vatanimiz taraqqiyoti va xalqimiz farovonligi yanada yuksaltirishdir. – Toshkent: O‘zbekiston, 2010. – 80 b.
41. Karimov I.A. O‘zbekiston mustaqillikka erishish ostonasida. – T. O‘zbekiston, 2011, 440 b.
42. Karimov I.A. Demokratik islohotlarni yanada chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyatini shakllantirish – mamlakatimiz taraqqiyotining asosiy mezonidir – T.: O‘zbekiston, 2011.
43. Karimov I.A. Bizning yo‘limiz — demokratik islohotlarni chuqurlashtirish va modernizatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish yo‘lidir. O‘zbekiston Prezidenti Islom Karimovning O‘zbekiston Respublikasi Konstitusiyasining 19 yilligiga bag‘ishlangan tantanali marosimda qilgan ma’ruzasi. // Xalq so‘zi, 2011-yil 8-dekabr.
44. Karimov I.A. 2012-yil vatanimiz taraqqiyotini yangi bosqichga ko‘taradigan yil bo‘ladi.. // Xalq so‘zi, 2012-yil, 20-yanvar.
45. Karimov I.A. 2011-yilning asosiy yakunlari va 2012-yilda O‘zbekistonni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining majlisidagi “2012-yil Vatanimiz taraqqiyotini yangi bosqichga ko‘taradigan yil bo‘ladi” mavzusidagi ma’ruzasini o‘rganish bo‘yicha o‘quv qo‘llanma. – T.: O‘qituvchi NMIU, 2012 – 272 b.

46. Karimov I.A. «Yuksak bilimli va intellektual rivojlangan avlodni tarbiyalash – mamlakatni barqaror taraqqiy ettirish va modernizatsiya qilishning eng muhim sharti» mavzusidagi xalqaro konferensiyaning ochilish marosimidagi nutq // Xalq so‘zi, 2012-yil 18-fevral.

2. 2. Kitoblar va turkum nashrlar

47. Abduganiev A., Abduganiev A.A. Qishloq xo‘jalik iqtisodiyoti. –T.: 2004. 304b

48. Abdullaev A. , Muftaydinov K. , Aybeshov X. Kichik biznesni boshqarish. -T.: Moliya. 2003. 192 b.

49. Akromov E. A. Korxonaning faoliyatini moliyaviy tahlil qilish, Toshkent, TDIU, 2000

50. Biznes etikasi yoki muvaffaqiyat kaliti. – T.: TMI. Iqtisod-moliya. 2006.

51. Juraev F. Qishloq xo‘jalik korxonalarida ishlab chiqarishni tashkil etish. - T. : Istiqlol. 2004, 343 b.

52. Samadov A.N., Ostanaqulova G.N. Kichik biznes va tadbirkorlik . – T.: Moliya-Iqtisod, 2008.

53. Gulomov S.S. Tadbirkorlik va kichik biznes – T.: TDIU, 2002.

54. Malikov T.S., Xaydarov N. X. Moliya: umumdavlat moliyasi. –T.: Iqtisod-moliya 2009, 556 b.

55. Ro‘zinazarov Sh. va boshqalar. Tadbirkorlik huquqi. - T. : 2002 .

56. Rashidov J. X, Toshboev A. J. , Mirkarimov B. G. Tashkiliy mulk. - T.: TIMI 2008, 122 b

57. Toshboev A. J. , Umurzokov U. P., Xasanov B. U. Korxonalarda ish yuritishni tashkil etish. – T.: TIMI, 2010. 159 b

58. Toshmatov Sh. A., Tomilov M. M. Qo‘shilgan qiymat solig‘i. –T.: Iqtisodiyot va huquq dunyosi 2004, 184 b

59. Qishloq xo‘jalik huquqi. - T. :TDYUI, 2000. 368 b.

60. Kavalenko N. YA., Umurzakov U. P. , Toshboev A. J., Toshboev A. A. Экономика и организация фермерского хозяйства. – М.: РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2008.

61. Umurzakov U.P., Toshboev A. J., Toshboev A. A. Fermer xo'jaligi iqtisodiyoti. – T.: Iqtisod-Moliya. 2008, 276 b.
62. Umurzakov U.P., Toshboev A. J., Rashidov J., Toshboev A. A. Qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti va menejmenti. –T.: Iqtisod-Moliya. 2008, 286 b.
63. Umurzakov U.P., Abduraximov I.L. Suv xo'jaligi menejmenti. – T.: Iqtisod-Moliya 2008, 1-2 jild.
64. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik: tashkil etish, rejalashtirish, boshqarish. -T.: Fan va texnologiya, 2005. 444 b.
65. Tadbirkorlik asoslari. 1-qism. Asosiy tushunchalar, tadbirkorlik marketingi, tadbirkorlik madaniyati. – T.: TMI. Iqtisod-moliya, 2006.
66. Tadbirkorlik asoslari. 2-qism. Tadbirkorlikda menejment va moliyaviy boshqaruv, loyihalar tuzish hamda ularni boshqarish. – T.: TMI. Iqtisod-moliya 2006, – 148 bet.
67. G'ozibekov D. G'. Investisiyalarni moliyalashtirish masalalari. T.: – Moliya 2003-yil.
68. Xo'jaev B. Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish davr talabi, -T. 2006.
69. Yaxeev K. "Soliqqa tortish nazariyasi va amaliyoti" Toshkent, 2003.
70. Salimov B.T. va boshq. Dehqon va fermer xo'jaligi iqtisodi. T. 2004.
71. Kichik tadbirkorlik subyektlari tomonidan soddalashtirilgan tartibda hisob yuritish va hisobotlar tuzish to'g'risida. "Soliq to'lovchining jurnali", 5-son 2000-yil.
72. Farmonov T.X. Fermer xo'jaligini rivojlantirish istiqbollari, T.: Yangi avlod. 2004. -143b.
73. Qulmatov A.A. O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi. T.: 2004. 121 b.
74. O'zbekiston Respublikasi Davlat mulk qo'mitasining 1996-2010 hisob va hisobot materiallari.
75. Kudratov G., Xasanov R., Maxmudov B. , Xodjaev X. Agrar sektorda kichik biznesni rivojlantirishning iqtisodiy ahamiyati. – T.: Iqtisod-moliya, 2008. 105 b,
76. Poshataeva A. V. Marketing. – M.: Kolos S, 2008 367 b.

77. Xodjaev R. S., Egamberdiev A., Shoyusupova F. Q. Kichik biznesni boshqarish. 1–2-qism. –T.: TMI. Iqtisod-moliya, 2008.

78. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление. Учебные пособие. / Под ред. А.Д. Шереметова. – М.: ИНФРА-М, 2009.- 480 с.

79. Toshboev A. J. Kichik biznesni boshqarish. 2011-yil Virtual kutubxonaning elektron darsliklari va o‘quv qo‘llanmalari.

80. Egamberdiev E., Xujakulov X. Kichik biznes va tadbirkorlik, T.: Ma’naviyat 2003, – 144 b.

81. Xodiev B.Yu., Qosimova M.S., Samadov A.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. T.: TDIU, 2010. -2676.

82. Internet saytlari:

<http://www.dit.perm.ru>

<http://www.refportal.ru>

<http://www.allbest.ru>

<http://www.reflist.ru/docnext/12231/3.shtml>

<http://el.tfi.uz/pdf/kbbbo-uzl.pdf>

<http://el.tfi.uz/pdf/bizmd-uzl.pdf>

<http://www.tfi.uz>

<http://www.cer.uz>

www.review.uz

<http://www.uza.uz/business>

busec@tfi.uz

MUNDARIJA

| | |
|--------------|---|
| Kirish | 3 |
|--------------|---|

I bob. Kichik biznes va tadbirkorlikning mohiyati va mazmuni

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Fanning mazmuni, vazifasi va uslublari | 6 |
| 1.2. Kichik biznes va tadbirkorlik tushunchasi hamda uning mohiyati | 11 |
| 1.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy-huquqiy asoslari | 14 |
| 1.4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning maqsadi va vazifalari | 20 |
| 1.5. Kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiyotda tutgan o'рни | 25 |
| 1.6. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari. Davlat tomonidan qo'llab quvvatlash chora-tadbirlari | 30 |
| 1.7. «Barkamol avlod yili» Davlat dasturida yoshlarni tadbirkorlik faoliyatiga yo'naltirishga qaratilgan chora-tadbirlar | 38 |

II bob. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining turlari | 49 |
| 2.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining shakllari | 52 |
| 2.3. Kichik biznes va tadbirkorlikda biznesning shakllari | 61 |
| 2.4. O'zbekiston savdo-sanoat palatasining boshqaruv faoliyatini tashkil etish yo'llari | 65 |
| 2.5. Fermer xo'jaligida kooperatsiya boshqaruv faoliyatini tashkil etish | 73 |
| 2.6. Fermer xo'jaligida kooperatsiya boshqaruv faoliyatini tashkil etish | 79 |

III bob. qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlanishi

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1. Qishloq xo'jaligida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining rivojlanishi | 89 |
| 3.2. Dehqon xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo'llari | 97 |
| 3.3. Fermer xo'jaliklarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish yo'llari | 103 |
| 3.4. Suv xo'jaligida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi | 110 |
| 3.5. Qishloq xo'jaligi ishlab chiqarish infratuzilmasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishi | 115 |
| 3.6. Qishloq xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish | 118 |

IV bob. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.1. Kichik biznes korxonalarini tashkil etish, ro'yxatdan o'tkazish va tugatish tartibi | 130 |
| 4.2. Kichik biznes subyektlarini moliya muassasalaridan ro'yxatdan o'tkazish hujjatlari va ularning mazmuni | 136 |
| 4.3. Kichik biznes subyektlarining bankrotligi, yopish tartibi va qayta tashkil etish yo'llari | 139 |
| 4.4. Kichik biznes korxonasiga litsenziya berish va uni bekor qilish tartibi | 141 |
| 4.5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning maqsadi va vazifalari | 144 |
| 4.6. Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalarini boshqarishning tashkiliy tuzilmasi, boshqarish usullari va qarorlar qabul qilish | 147 |
| 4.7. Kichik biznes va tadbirkorlikni boshqarishda axborot bilan ta'minlashni tashkil etish | 157 |

V bob. kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.1. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishning maqsadi va vazifalari | 174 |
| 5.2. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishda biznes reja va uning ahamiyati | 176 |
| 5.3. Biznes rejani tuzish va bajarilishini nazorat qilish yo‘llari | 184 |
| 5.4. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirishni takomillashtirish | 191 |
| 5.5. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy tahlil qilishning maqsadi va vazifasi | 195 |
| 5.6. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini operativ, strategik va iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish yo‘llari | 196 |

VIII bob. kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati tahlili

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.1. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyati ko‘rsatkichlari | 208 |
| 6.2. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining asosiy moliyaviy hisobotlari va buxgalteriya balansi | 209 |
| 6.3. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy faoliyatini tahlil qilish, tahlilning turlari va hisoblash uslublari | 220 |
| 6.4. Kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy rejalashtirishning mohiyati, maqsadi va asosiy ko‘rsatkichlari | 225 |
| 6.5. Kichik biznes subyektlarini moliyalashtirish manbalari, kredit bilan ta‘minlash shakllari, kredit turlari va ulardan samarali foydalanish | 228 |
| 6.6. Qishloq xo‘jaligida kredit mablag‘laridan foydalanish yo‘llari | 246 |
| 6.7. Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorlik ko‘rsatkichlarini tahlil qilish va hisoblash usullari | 256 |

VII bob. kichik biznes va tadbirkorlikning bank, soliq va audit bilan aloqasi

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 7.1. Tadbirkorlikni rivojlantirishda banklarning roli | 271 |
| 7.2. Tadbirkorlarga xizmat ko'rsatuvchi bank tizimi va bank operatsiyalari | 278 |
| 7.3. Kichik biznes va tadbirkorlikni soliqqa tortish yo'llari ... | 287 |
| 7.4. Kichik biznes korxonalarida audit va auditorlik taftishini o'tkazishi | 295 |

VIII bob. O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish istiqbollari

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 8.1. O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning Davlat dasturi | 307 |
| 8.2. Kichik biznes korxonalarida xo'jalik aloqalarining yo'lga qo'yilishi | 313 |
| 8.3. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatida lizing va lizing operatsiyalari | 322 |
| 8.4. Kichik biznes korxonalarida iqtisodiy munosabatlarni takomillashtirish yo'llari | 333 |
| 8.5. Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning xorij tajribalari | 342 |
| 8.6. Qishloq xo'jalik tadbirkorlik subyektlarini Davlat tomonidan qo'llab quvvatlash chora-tadbirlari | 350 |

IX. bob. Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish yo'llari

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 9.1. Agrar tarmoqda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning xususiyatlari | 365 |
| 9.2. Agrar sektorda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yaxshilash yo'llari | 369 |
| 9.3. Agrar tarmoqda aholi bandligini ta'minlashda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi | 379 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 9.4. Suv xo'jaligida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish yo'llari | 383 |
| 9.5. Agrar tarmoqda kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari | 388 |

X bob. Tadbirkorlik korxonalarida tijorat faoliyatini tashkil etish

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 10.1. Kichik biznes va tadbirkorlikda tijorat bitimlarini tuzish va rasmiylashtirish yo'llari | 410 |
| 10.2. Tadbirkorlikda savdo va vositachilik xizmatining huquqiy asoslari | 415 |
| 10.3. Tadbirkorlikda marketing xizmatini tashkil etish | 419 |
| 10.4. Kichik biznes korxonalarida marketingni boshqarish yo'llari | 424 |
| 10.5. Marketing faoliyatida reklama xizmatini tashkil etish yo'llari | 428 |

XI bob. Tadbirkorlik etikasi va madaniyati

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 11.1. Tadbirkor rahbar etikasi | 439 |
| 11.2. Tadbirkor madaniyati | 442 |
| 11.3. Tadbirkor rahbar faoliyatining ruhiy-psixologik xususiyatlari | 448 |
| 11.4. Tadbirkor rahbar faoliyatida mojaroli holatlar va ularni hal etish usullari | 456 |
| Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati | 465 |

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA
O‘RTA MAXSUS TA‘LIM VAZIRLIGI
TOSHKENT IRRIGATSIYA VA MELIORATSIYA INSTITUTI**

U.P. Umurzakov, A.J. Toshboyev

**KICHIK BIZNES VA
TADBIRKORLIK**

*O‘zbekiston Respublikasi Oliy va o‘rta maxsus ta‘lim vazirligi
tomonidan 5230200 – Menejment yo‘nalishi bo‘yicha
o‘quv qo‘llanma sifatida tavsifiya etilgan*

«Sano-standart» – Toshkent, 2014

*Muharrir: A.Tilavov
Texnik muharrir: U.Saidov
Musahhih: S.Bozorova
Dizayner: U.Saidov*

Nash.lits. № AI 245. 02.10.2013.

Terishga 04.08.2014-yilda berildi. Bosishga 30.10.2014-yilda ruxsat etildi.

Bichimi: 60x84^{1/16}. Ofset bosma. «Times» garniturasida. Shartli b.t. 27,25.

Nashr b.t. 30,0. Adadi 500 nusxa. Buyurtma №35.

Bahosi shartnoma asosida.

«Sano-standart» nashriyoti, 100190, Toshkent shahri,
Yunusobod-9, 13-54. e-mail: sano-standart@mail.ru

«Sano-standart» MCHJ bosmaxonasida bosildi.

Toshkent shahri, Shiroq ko‘chasi, 100-uy.

Telefon: (371) 228-07-94, faks: (371) 228-07-95.

**«Sano-standart»
nashriyoti**

ISBN 978-9943-4365-2-7

